



## **CREACIÓN DE EMPRESAS III**

### **TU SEGURIDAD CON TAXI'YA**

**ADRIANA FERNANDA CORONADO ROMERO**

**Contáctanos: [www.tutaxiya.com](http://www.tutaxiya.com)**



**Tu\_taxi\_ya**



**TUTAXI'YA**

## Contenido

Compromiso del autor .....	4
Resumen .....	5
Presentación general del proyecto .....	6
Introducción .....	6
Objetivos:.....	7
Claves para el éxito:.....	7
Desarrollo del proyecto .....	8
descripción de la idea de negocio .....	8
Portafolio de servicios .....	10
Ficha técnica del servicio.....	10
Direccionamiento estratégico: .....	11
Misión.....	11
Visión .....	11
Objetivos: .....	11
Valores: .....	11
Plan de acción .....	12
Cadena de valor: .....	13
Estructura organizacional y funcional .....	14
Descripción de cargos .....	14
Estudio legal .....	20
Estudio Financiero .....	22
Plan de inversión.....	22
Plan de financiación.....	23
Costos.....	23
Gastos.....	24
Predicción de costos y gastos en 5 años.....	24
Ingresos .....	25
Análisis del punto de equilibrio.....	27
Estado de resultados .....	27
Tabla 14: <i>Estado de resultados</i> .....	27
Balance General.....	28
Flujo de caja .....	29
Indicadores de evaluación .....	30
Liquidez inmediata .....	30
Endeudamiento .....	30
Rentabilidad .....	30



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

Solidez .....	31
Valor presente neto .....	31
Conclusiones y recomendaciones .....	32
Bibliografía.....	33



### Compromiso del autor

Yo Adriana Fernanda Coronado Romero identificado con C.C 55167132, estudiante del programa Administración de empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

**Firma:** \_\_\_\_\_



## Resumen

En el presente trabajo se desarrolla una idea de negocio innovadora de la economía colaborativa que surge a raíz de una problemática observada en el municipio de Neiva del departamento del Huila. Esta idea de negocio se lleva a cabo bajo los conceptos teóricos retroalimentados durante la materia creación de empresas III- Innovación. En un inicio se desarrolla una contextualización de la idea de negocio, teniendo en cuenta los temas propuestos en clase. Se realiza además una presentación general del proyecto, más adelante se presenta el desarrollo de este. El objetivo de la idea negocio es Incrementar el bienestar de la población de la ciudad de Neiva mediante su seguridad. En un segundo espacio, se realiza un análisis financiero del plan de inversión, gastos, costos e ingresos con una proyección de 5 años para evaluar su viabilidad. Luego, se analiza el punto de equilibrio, el estado de resultado, el balance general, el flujo de efectivos y algunos indicadores financieros y de evaluación, que permiten concluir a la viabilidad de la idea de negocio.



## **Presentación general del proyecto**

### **Introducción**

A lo largo de la historia se han venido presentando actos de acoso al género femenino, inseguridad por atracos y por ende violencia. En la actualidad estos reprochables actos son cada vez más frecuentes y letales. En el caso del municipio de Neiva, en el departamento del Huila esta situación no es una excepción. Cada vez aumentan las cifras. Si bien es cierto que estos actos se desarrollan en diferentes espacios se ha venido alarmando sobre atracos a la población en general y acoso a la mujer cuando hacen uso del servicio del recorrido en vehículo, taxi. De lo anterior se han obtenido víctimas de ambas partes, se han presentado casos en los que los taxistas prestan su servicio a un o unos usuarios que terminan haciéndole daño por atracarlo; como también que usuarios del servicio han sido atracados por los conductores de aquel gremio y casos en los que mujeres son acosadas por los conductores.

Ante la problemática detectada anteriormente surge una idea de negocio para combatir esta inseguridad. Se propone crear una plataforma mediante una aplicación (Tu taxi\_YA) que permita a la población del municipio tomar el servicio de Taxi de una forma segura.

Para su desarrollo, es necesario crear una alianza con el gremio de taxistas de tal forma que se logre trabajar de forma conjunta, ofreciéndole a ellos el servicio mediante el control de sus recorridos y que ellos aumenten sus ganancias al incrementar la demanda de su servicio.



### **Objetivos:**

#### *Objetivo general:*

- Desarrollar una idea de negocio.

#### *Objetivos específicos:*

- Dar cumplimiento a los conocimientos adquiridos durante el curso creación de empresas 3 innovación.
- Fortalecer mi desarrollo personal y profesional mediante la práctica.
- Ejecutar una plataforma que permita mejorar la seguridad de la población.

### **Claves para el éxito:**

- Constancia.
- Compromiso.
- Uso de la metodología.
- Precisión en la planificación.



## Desarrollo del proyecto

### descripción de la idea de negocio

TU SEGURIDAD CON TAXI\_YA, es un proyecto que surge como idea de negocio; este consiste en crear una plataforma (Aplicación) que medie el servicio entre el usuario y el régimen de taxistas, que mediante datos tenga el control de identificación tanto de los usuarios (por medio del registro en la aplicación) y de los trabajadores que prestan el servicio (con las placas de vehículos e identificación de los conductores). Esto permitirá tener un control en tiempo real de la prestación de servicio por lo que evitaría los actos de delincuencia y violencia. Tu Taxi\_YA pretende dar solución a la problemática de inseguridad en el municipio de Neiva a la hora de tomar el servicio de Taxi, pues se quiere brindar seguridad mediante el control que se llevaría a cabo con las bases de datos de la plataforma. En cuanto al cliente potencial, esta idea impacta a la población en general, pues es un servicio que utilizan diferentes edades y diferentes estratos sociales; aun así, incrementaría la demanda del nicho de mercado femenino e infantil, pues aquellos grupos poblacionales son denominados como los más vulnerables a los actos delictivos.

El funcionamiento de la idea de negocio se llevará a cabo mediante la interacción de cliente- proveedor, mediante la plataforma. Tu Taxi\_YA ofrece el servicio de control al régimen de taxistas, donde ellos recibirán las ordenes que harán sus clientes mediante la plataforma Tu Taxi\_YA. Se conoce que, aunque es un solo régimen de taxistas existen diferentes dueños de vehículos quienes trabajan de manera particular. Sin embargo, se propone, crear una vinculación con el Gremio y que el gremio cree alianza con sus taxistas donde todos seamos beneficiados. Por otro lado, los usuarios tendrán acceso al



servicio una vez descarguen la aplicación por medio de las tiendas de aplicaciones en los diferentes registros móviles y realicen su respectivo registro. Por medio de la aplicación los usuarios podrán solicitar su servicio de taxi de forma segura.

El valor agregado que ofrece Tu Taxi\_YA es el control en tiempo real del servicio de Taxi. Se Conoce que existes otras plataformas que trabajan de forma similar, por ejemplo; Uber es una plataforma que ya maneja una vinculación con taxistas para la prestación del servicio, pero no aseguran el bienestar de la sociedad, además en Neiva Uber presta su servicio de UberX que son carros particulares, pero no el de UberTaxi. Esta idea de negocio será preferida por la población porque les permitirá estar seguros a la hora de trasladarse en la ciudad y porque les permitirá optimizar su tiempo, pues la solicitud de su servicio le tomará pocos minutos y puede esperar su taxi sin necesidad de salir a buscarlo.

### **Presentación de la empresa**

*Razón social:* Tu taxi\_YA

*Logo:*



**Imagen 1:** Logo del servicio

*Actividad económica:* Servicio de transporte intermunicipal en taxi mediante una plataforma.

La economía colaborativa hace referencia a los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios surgidos gracias a los avances de la tecnología de la información para intercambiar y compartir dichos bienes y/o servicios a través de plataformas digitales (Sánchez A R, 2016). Teniendo en cuenta lo anterior, la idea de



negocio propuesta es una entidad que hace parte de la economía colaborativa y que tiene como fin generar ganancias, mientras se vela por el bienestar de los neivanos y se fortalece el gremio de taxistas.

### Portafolio de servicios

- Aplicación (Tu Taxi\_YA) ofrece al gremio de taxista un control de la prestación de su servicio, lo que permite fortalecer su actividad económica al tener el potencial de seguridad, incrementando su demanda. El Precio establecido para dicho servicio será un contrato entre las partes, se propone al gremio de taxistas implementar el personal para el manejo de la aplicación donde los taxistas nos generaran un porcentaje por los recorridos realizados.
- Servicio de transporte a particulares en taxi.



**Imagen 2:** Imagen del servicio

### Ficha técnica del servicio

A. Nombre del servicio: <b>TU TAXI'YA</b>
C. <b>Prestación comercial:</b> Plataforma prestadora del servicio de movilidad en taxi.
D. <b>Canal de información:</b> Aplicación
E. <b>Material:</b> Tecnología
F. <b>Condiciones:</b> Es necesario contar con dispositivos remotos que permitan su instalación.
H Recomendaciones: Registrar un perfil mínimo por núcleo familiar para garantizar el acceso al servicio.

**Tabla 1:** Ficha técnica del servicio



### **Direccionamiento estratégico:**

*Misión:* Ser transparentes y entregar una excelente experiencia a nuestros clientes mientras se les ofrece un servicio que mejore el bienestar de la ciudadanía Neivana al garantizarle su seguridad mediante el uso del servicio de taxi en la ciudad.

*Visión:* En 2025 esperamos que nuestra aplicación sea usada por la mayoría de la población neivana para solicitar su servicio de taxi, y así ampliar el servicio a los otros municipios del departamento del Huila.

#### *Objetivos:*

- Crear una vinculación con el gremio de taxistas para el trabajo conjunto.
- Ofrecer un servicio que mejore el bienestar de la ciudadanía Neivana.
- Garantizar la seguridad de los neivanos en el uso del servicio de taxi en la ciudad.
- Optimizar el tiempo de los clientes brindando un servicio eficiente.
- Fortalecer la empresa ingresando en nuevos municipios del departamento.

#### *Valores:*

- Respeto
- Compromiso
- Vocación de servicio
- Innovación
- Disciplina
- Constancia



### Plan de acción

TAXI'YA, será la aplicación que facilite la movilidad de los neivanos mediante el acceso seguro y fácil del servicio de movilidad de taxis. Para cumplir con los objetivos propuestos es necesario desarrollar diferentes estrategias y los respectivos indicadores para su medición, mencionadas a continuación:

- Para el desarrollo del servicio planteado es necesario exponerlo ante el régimen de taxistas para obtener su apoyo y por ende asegurar que el aplicativo será usado por ellos que es la entidad intermedia para su funcionamiento. Una vez sea aprobada la idea por las partes se deben establecer los factores legales que intervienen el convenio entre TAXI'YA y el gremio de taxistas, señalando que, aunque somos entidades independientes cumpliremos con algunas cláusulas para el debido proceso.

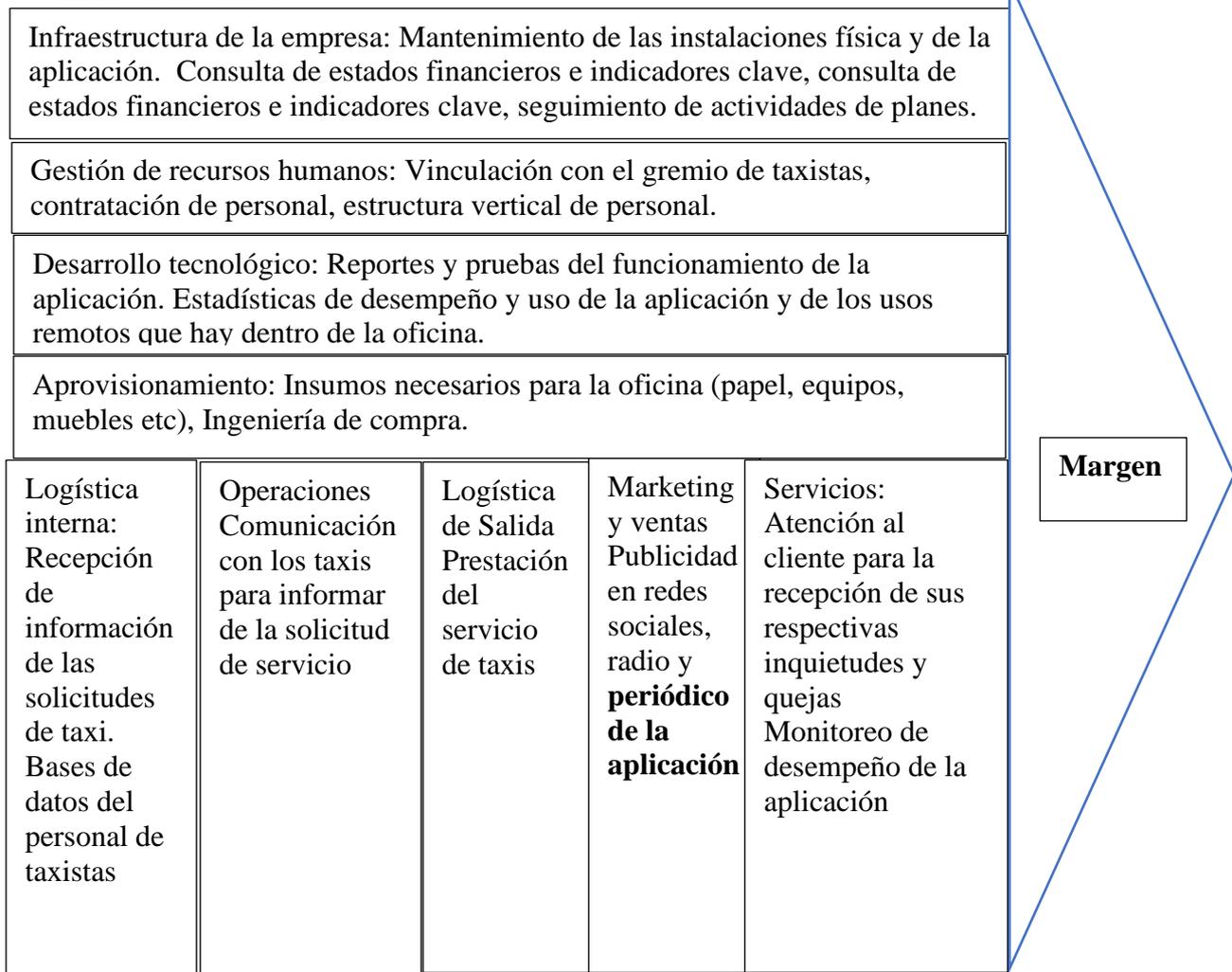
*Indicador de medición:* Tasas de productividad y Cantidad de Transacciones procesadas

- Utilizar una metodología completa en la creación de la aplicación, con ello asegurar que esta será de fácil manejo, de tal forma que diferentes tipos de comunidades de la población puedan hacer uso de ella, garantizando además que diferentes dispositivos puedan descargarla. La aplicación contará con ubicación en tiempo real garantizando también un servicio eficiente *Indicador:* Tasa de descargas de la aplicación.
- Actualizar las bases de datos de los conductores y las placas de sus vehículos para su respectivo seguimiento. *Indicador:* Control y revisión de las bases de datos.



- Realizar revisiones periódicas de la plataforma para así garantizar que esta este funcionando de una manera correcta, en caso de que sea necesario realizar las mejoras de la aplicación. Además, brindar un servicio eficiente mediante la agilización del servicio al determinar que taxis están cerca del lugar donde solicitan el servicio y de esta manera sea rápido. *Indicador:* Tiempo de respuesta de la aplicación y de la llegada del servicio de taxi.
- Realizar estudios de mercado para analizar la viabilidad de funcionar en otros municipios. *Indicador:* Tasa de crecimiento de los ingresos, participación de mercado actual.

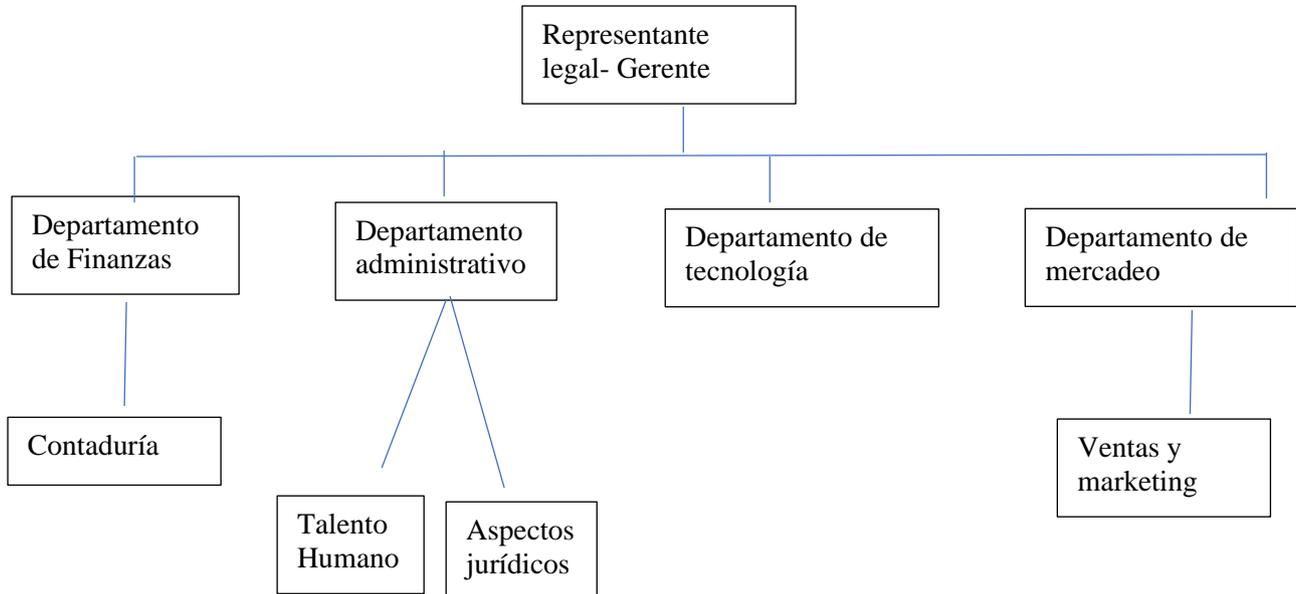
**Cadena de valor:**



**Figura 1:** Cadena de valor

## Estructura organizacional y funcional

Organigrama de la empresa:



**Figura 2:** Organigrama

## Descripción de cargos

<b>1. Nombre del cargo: Gerente</b>
<b>2. Objetivo: Asegurar el funcionamiento óptimo de todas las áreas de la entidad</b>
<b>Dependencia: Gerencia</b>
<b>3. Funciones</b>
Planificar los objetivos de la empresa para su crecimiento
Controlar presupuesto y optimizar gastos.
Coordinar los procesos de potencializar los cliente.
Analizar los problemas de la empresa
Tomar decisiones en la empresa
Ser el representante legal
<b>4. Requisitos técnicos</b>
Nivel educacional: Postgrado
Título profesional: Administración de empresas, economista o ingeniero industrial
Cursos de perfeccionamiento: Globalización, nuevas tecnologías
Título de post- grado: Especialización en alta gerencia

Experiencia: 2 años en cargos similares

### 5. Competencias Necesarias

- Productividad
- Capacidad de liderazgo
- Capacidad para planificar
- Asistir y aprobar capacitaciones realizadas dentro de la organización.
- Respeto.
- Buena comunicación.

**Tabla 2: Perfil de cargo**

<b>1. Nombre del cargo: Coordinador financiero</b>
<b>2. Objetivo:</b> Coordinar todas las operaciones financieras y administrativas de la misión
<b>Dependencia:</b> departamento de finanzas
<b>3. Funciones</b>
Gestión de tesorería y de la contabilidad
Reunir, registrar y analizar los datos financieros anteriores, actuales y a futuro de la empresa.
Fijar objetivos con base a la medición de ingresos y capital invertido, presupuestos asignados e indicadores de rendimiento.
Analizar el flujo de capital
Elaborar los presupuestos del proyecto y verificar, validar, editar y realizar los diferentes seguimientos
Supervisar las auditorias
<b>4. Requisitos técnicos</b>
Nivel educacional: Pregrado
Título profesional: Contador Publico
Cursos de perfeccionamiento: Finanzas
Título de post- grado: No aplica
Experiencia: 2 años en cargos similares
<b>5. Competencias Necesarias</b>
-Productividad
-Trabajo en equipo
-Capacidad de liderazgo
-Capacidad para planificar
-Buena comunicación.

**Tabla 3: Perfil de cargo**

<b>1. Nombre del cargo: Coordinador Administrativo</b>
<b>Objetivo:</b> Coordinar y supervisar actividades administrativas
<b>Dependencia:</b> departamento Administrativo
<b>3. Funciones</b>
Gestionar entrenamiento y capacitación del talento humano
Procesar datos administrativos de acuerdo con procedimientos técnicos y metodologías.
Velar por los aspectos legales que incurren en la empresa
Ejecutar planes, programas y proyectos
Realizar y presentar informes del proceso administrativo
<b>Requisitos técnicos</b>
<b>Nivel educacional:</b> Pregrado
<b>Título profesional:</b> Administrador de empresa
<b>Cursos de perfeccionamiento:</b> <i>Gerencia de talento humano</i>
<b>Título de post- grado:</b> No aplica
<b>Experiencia:</b> 2 años en cargos similares
<b>3. Competencias Necesarias</b>
-Productividad
-Resolución de conflictos
-Trabajo en equipo
-Capacidad de liderazgo
-Capacidad para planificar
-Buena comunicación.

**Tabla 4:** Perfil de cargo

<b>1. Nombre del cargo: Coordinador Tecnológico</b>
<b>Objetivo:</b> Coordinar y supervisar las actividades tecnológicas de la entidad
<b>Dependencia:</b> departamento Tecnológico
<b>3. Funciones</b>
Detectar de las necesidades de servicios tecnológicos
Participar en el diseño, instrumentación y programación de las diferentes herramientas de la organización
Garantizar el debido funcionamiento y la oportuna reparación de la aplicación.
Administrar los incidentes, los problemas, la configuración hardware y software, el ambiente físico y las operaciones.
Planificar, definir y establecer el plan estratégico de las TIC
<b>Requisitos técnicos</b>
Nivel educacional: Pregrado
Título profesional: Ingeniero de software
Cursos de perfeccionamiento: Aplicaciones y marketing web
Título de post- grado: No aplica
Experiencia: 2 años en cargos similares
<b>3. Competencias Necesarias</b>
-Productividad -Iniciativa y proactividad -Orientación a la eficiencia -Trabajo en equipo -Capacidad de liderazgo -Buena comunicación.

**Tabla 5:** Perfil de cargo

<b>1. Nombre del cargo: Coordinador de mercadeo</b>
<b>Objetivo:</b> Manejar las ventas para aumentar la rentabilidad del empresa
<b>Dependencia:</b> departamento de mercadeo
<b>3. Funciones</b>
Evaluar propuestas económicas que generen ganancias.
Planeación estratégica de campañas de publicidad
Hacer seguimiento al rendimiento del servicio ofrecido
Elaborar informes de mercadeo mensuales
Establecer relaciones comerciales
<b>Requisitos técnicos</b>
Nivel educacional: Pregrado
Título profesional: Profesional en Marketing y publicidad
Cursos de perfeccionamiento: Marketing digital
Título de post- grado: No aplica
Experiencia: 2 años en cargos similares
<b>3. Competencias Necesarias</b>
-Productividad Creatividad -Proactividad -Trabajo en equipo -Capacidad de liderazgo -Capacidad para planificar -Buena comunicación.

**Tabla 6:** Perfil de cargo

<b>1. Nombre del cargo: Auxiliares</b>
<b>Objetivo:</b> Apoyar los diferentes departamentos
<b>Dependencia:</b> Todos los departamentos ((Administración, contabilidad, finanzas, mercadeo, tecnología, recursos humanos))
<b>3. Funciones</b>
Atender de manera ágil, amable y eficaz las solicitudes de sus respectivos coordinadores
Colaboración continua en otras labores asignadas
Gestión de la información del personal, así como almacenamiento de la misma.
Ayudar en el debido funcionamiento de los diferentes departamentos
<b>Requisitos técnicos</b>
Nivel educacional: Técnico
Título profesional: Técnicos o tecnólogos en las diferentes áreas (Administración, contabilidad, finanzas, mercadeo, tecnología, recursos humanos)
Cursos de perfeccionamiento: No aplica
Título de post- grado: No aplica
Experiencia: 6 meses en cargos similares
<b>3. Competencias Necesarias</b>
-Productividad -Vocación de servicio -Trabajo en equipo -Respeto -Responsabilidad Trabajo en equipo -Buena comunicación.

**Tabla 7:** Perfil de cargo



### **Estudio legal**

Tu taxi\_YA es una empresa de tipo legal como persona jurídica de tipo Sociedad Por Acciones simplificada S.A.S. Se ha desarrollado mediante este tipo de sociedad porque la elaboración propia e individual. Si bien es cierto que se cuenta con un excelente grupo de trabajo para el desarrollo de esta, cada uno de los integrantes esta y tiene el interés de estar en calidad de trabajador y no de socio.

Dentro de este margen legal es necesario cumplir con unos trámites para la constitución de la misma; como, por ejemplo:

- Constitución y registro de la empresa ante la Cámara de Comercio, en este caso en el municipio.
- Obtención del Registro Único Tributario RUT
- Registro de firma electrónica en la DIAN y realizar el proceso para la facturación con la misma entidad.

En cuanto a impuestos, por medio de este régimen se debe cumplir con:

- Impuestos municipales como impuesto de industria y comercio
- Impuesto sobre la renta

Como ventajas se obtiene que:

- No es necesaria la escritura publica
- No es obligatoria tener junta directiva
- Las utilidades no se deben dividir

### Aplicación de la idea de negocio en la estructura del modelo Lean Canvas

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja competitiva	Segmento de clientes
<p>-Falta de seguridad en la ciudad de Neiva al hacer uso del servicio de taxis.</p> <p>- Denuncias a nivel informal hechos ocurridos como atracos y acoso a la mujer mientras usa el servicio de taxi.</p>	<p>Taxi_YA</p> <p>-Aplicación que medie el servicio entre el usuario y el régimen de taxistas.</p>	<p>-Control en tiempo real del servicio de Taxi servicio.</p> <p>-Comodidad y accesibilidad de solicitar el servicio de taxi con un click.</p>	<p>-Bases de datos con la información de los taxistas.</p>	<p>-La población en general; en especial población femenina e infantil.</p>
	<p><b>Métricas Clave</b></p> <p>-Calificación de la app.</p> <p>- Cantidad de Transacciones procesadas</p> <p>- Tasa de descargas de la aplicación.</p> <p>- Tiempo de respuesta de la aplicación y de la llegada del servicio de taxi.</p> <p>- Tasa de crecimiento de los ingresos, participación de mercado actual.</p>		<p><b>Canales</b></p> <p>- Buzón de comentarios en la aplicación.</p> <p>-Linea de atención al cliente.</p> <p>-El usuario solicita su servicio por la aplicación. Esta le envía la información al conductor que se encuentre cerca y este ofrece su servicio.</p>	
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>-Recurso de personal</p> <p>-Desarrollo y mantenimiento de la app</p> <p>-Costes de marketing</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>-Comisiones que los taxistas darán a la empresa por sus recorridos.</p> <p>- Cuota de suscripción del gremio de taxistas.</p> <p>-Precio de tipo geográfico.</p>		

**Figura2:** Modelo lean Cnvas



### Estudio Financiero

Ahora bien, para estudiar la viabilidad del proyecto se muestra a continuación los diferentes ítems financieros que nos permiten evaluar el plan de negocios planteado en este proyecto por un tiempo estimado de 5 años.

#### Plan de inversión

El plan de inversión, se establecen los recursos necesarios para iniciar la idea negocios; se encuentra dividido en activos fijos(tangibles), capital de trabajo y activos nominales(intangibles). Cabe aclarar que el rubro que corresponde a licencias hace referencias a los pagos necesarios para establecer la aplicación Tu taxi\_YA, en tiendas de aplicaciones como App Store y Play Store; el rubro de seguros hace referencia a el pago para la vigilancia y seguridad de la información manejada en la plataforma. El dinero allí propuesto esta determinado para el inicio del negocio y su viabilidad en 1 año, como prueba piloto de su estabilidad. De allí en adelante se espera crear vinculación con inversionistas interesados y que los ingresos obtenidos suplan las necesidades.

**Tabla 8:** *Tabla de inversión*

Plan de inversión de Tu Taxi_YA			
Activos	Monto	Fondos propios	Financiamiento
<i>Activos fijos</i>			
Equipos de computo	\$ 7.000.000	\$ -	\$ 7.000.000
Maquinaria y muebles	\$ 4.500.000	\$ -	\$ 4.500.000
<i>Capital de trabajo</i>			
Efectivo	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	
Reservas para caso de incontingencias	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000	
<i>Activos nominales</i>			
Licencias	\$ 1.000.000	\$ -	\$ 1.000.000
Seguros	\$ 800.000	\$ 800.000	
Constitución	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	
Total	\$ 28.000.000	\$ 16.300.000	\$ 12.500.000

Fuente: Elaboración propia



### Plan de financiación

Para cubrir con el costo estimado para la inversión inicial (\$28.000.000), se contarán con ahorros propios y otra parte de dinero es financiada mediante un préstamo con un banco. Deuda que se planea saldar en los primeros 6 meses de funcionamiento.

**Tabla 9:** Financiación

Ahorros propios	Financiación
\$ 16.300.000	\$ 12.500.000

Fuente: Elaboración propia

### Costos

Para la prestación del servicio es necesario cubrir algunos costos de que se dan mediante el consumo de factores de producción. Estos se clasifican en la siguiente tabla, obteniendo que para la prestación del servicio es necesario un programador, desde la creación de la aplicación hasta su mantenimiento periódico. Igualmente, se necesita internet para su respectiva labor. En la siguiente tabla se tiene en cuenta unos costos constantes durante los 12 meses del primer año de funcionamiento; sin embargo, más adelante se realiza una proyección con variación por meses.

**Tabla 10:** Costos

COSTOS		
<i>Costos fijos</i>	1 mes	1 año
Mano de obra directa: Coordinador tecnologico (Programador)	\$ 1.700.000	\$ 20.400.000
Servicios(Internet)	\$ 60.000	\$ 720.000
Total	\$ 1.760.000	\$ 21.120.000

Fuente: Elaboración propia



### Gastos

Como insumos o servicios requeridos para el debido funcionamiento de la empresa, es necesario mano de obra, y demás servicios como se muestra a continuación; se supone que los gastos de los servicios son constantes en el tiempo durante un año:

**Tabla 11:** *Gastos*

<b>Gastos</b>			
<i>Gastos administrativos</i>	Cant	1 mes	1 año
Nomina	6 (gerente, 3 coordinadores y 2 auxiliares)	\$ 7.400.000	\$ 88.800.000
Papeleria		\$ 200.000	\$ 2.400.000
Servicios (Luz, Telefono, Agua)		\$ 190.000	\$ 2.280.000
Arriendo		\$ 600.000	\$ 400.000
<b>Total</b>		<b>\$ 8.390.000</b>	<b>\$ 93.880.000</b>

Fuente: Elaboración propia

### Predicción de costos y gastos en 5 años

Para las respectivas predicciones en 5 años, se tomo unos porcentajes de crecimiento de la siguiente manera; 2año 2%, 3año 4%, 4 año;8% y 5año 12%. Por lo que se obtuvo lo siguiente:

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2 (2%)</b>	<b>Año 3 (4%)</b>	<b>Año 4 (8%)</b>	<b>Año 5 (12%)</b>
<b>Costos</b>	\$ 21.120.000	\$ 422.400	\$ 844.800	\$ 1.689.600	\$ 2.534.400
<b>Gastos</b>	\$ 93.880.000	\$ 1.877.600	\$ 3.755.200	\$ 7.510.400	\$ 11.265.600

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se evidencia que los años que reportan mayor crecimiento en gastos y costos año tras años, en el año 2 y año 3 se estima que la aplicación sea utilizada por la totalidad de los habitantes de la ciudad de Neiva. En el año 4 y 5, correspondientes al año 2024 y 2025 se pretende expandir el servicio de la aplicación en los diferentes municipios del departamento del Huila. Por lo anterior se espera obtener un crecimiento



progresivo.

### Ingresos

En cuanto a los ingresos se estima que se obtendrán por la suscripción del gremio de taxistas de manera semestral, esta se realizara por vehículo. Además mediante la aplicación se prestará el servicio de publicidad.

**Tabla 12: Proyección de ingresos**

Ingresos				
Ingresos operativos	Valor unitario/ por vehículo de taxi	Cantidad de vehículos suscritos	Ingreso mensual	Ingresos anuales
Subscripción por taxistas	\$ 250.000	100	\$ 25.000.000	\$ 300.000.000
<b>Ingresos no operativos</b>				
Publicidad			\$ 300.000,00	\$ 3.600.000,00
total:			\$ 25.300.000,00	\$ 303.600.000,00

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, al realizar una proyección de ingresos y gastos, reflejando variaciones en los valores mes a mes, y por ende anual, se obtiene que:

**Tabla 13: Proyección de ingresos**

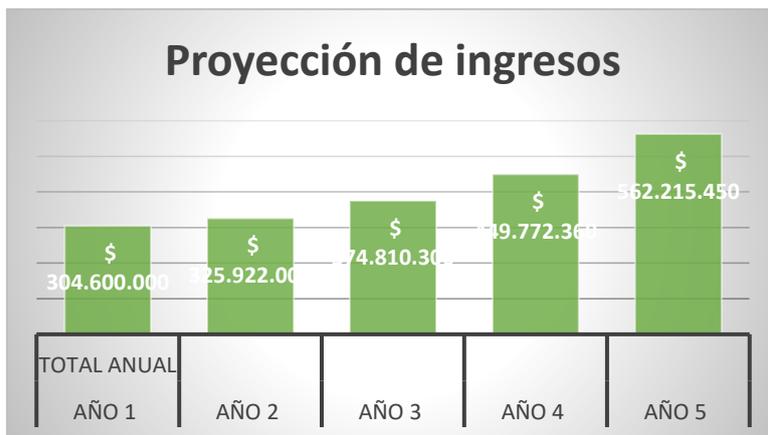
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	% ind	Total anual								
Estudio ventas netas		7%	15%	20%	25%	\$ 304.600.000	\$ 325.922.000	\$ 374.810.300	\$ 449.772.360	\$ 562.215.450
Coste de ventas	1%	2%	4%	8%	12%	\$ 23.610.000	\$ 24.082.200	\$ 25.045.488	\$ 27.049.127	\$ 30.295.022
Beneficio Bruto						\$ 280.990.000	\$ 301.839.800	\$ 349.764.812	\$ 422.723.233	\$ 531.920.428
<b>Gastos controlables :</b>										
Sueldo y salarios	1%	3%	3%	3%	3%	\$ 20.400.000	\$ 20.910.000	\$ 21.537.300	\$ 22.204.956	\$ 22.893.310
papelería		2%	2%	3%	3%	\$ 2.400.000	\$ 2.448.000	\$ 2.496.960	\$ 2.571.869	\$ 2.659.312
Gastos de nomina	1%	2%	3%	3%	4%	\$ 88.800.000	\$ 90.931.200	\$ 93.659.136	\$ 96.562.569	\$ 99.942.259
Servicios Publicos(Luz, telefon	1%	2%	4%	8%	12%	\$ 2.810.000	\$ 2.866.200	\$ 2.980.848	\$ 3.219.316	\$ 3.605.634
Servicio de Internet	1%	2%	4%	8%	12%	\$ 60.000	\$ 61.200	\$ 63.648	\$ 68.740	\$ 76.989
<b>Total gastos controlables</b>						\$ 115.130.000	\$ 115.130.000	\$ 115.130.000	\$ 115.130.000	\$ 115.130.000
<b>Gastos fijos :</b>										
Arriendo		2%	2%	3%	3%	\$ 7.200.000	\$ 7.344.000	\$ 7.490.880	\$ 7.715.606	\$ 7.947.075
Seguro		1%	2%	2%	2%	\$ 80.000	\$ 80.800	\$ 82.012	\$ 83.652	\$ 85.325
Permiso y licencias		1%	2%	2%	2%	\$ 1.000.000	\$ 1.010.000	\$ 1.025.150	\$ 1.045.653	\$ 1.066.566
<b>Total de gastos fijos</b>						\$ 8.280.000	\$ 8.434.800	\$ 8.598.042	\$ 8.844.912	\$ 9.098.966
<b>Gastos totales</b>						\$ 123.410.000	\$ 123.564.800	\$ 123.728.042	\$ 123.974.912	\$ 124.228.966
<b>Beneficios y perdidas netos antes de impuesto</b>						\$ 157.580.000	\$ 178.275.000	\$ 226.036.770	\$ 298.748.321	\$ 407.691.462
Impuestos		10%	12%	12%	15%	\$ 650.000	\$ -	\$ 27.124.412	\$ 35.849.799	\$ 61.153.719
<b>BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS</b>						\$ 156.930.000	\$ 178.275.000	\$ 198.912.358	\$ 262.898.523	\$ 346.537.743

Fuente: Elaboración propia



Como muestran las siguientes gráficas, tanto en la proyección de ingresos mediante las ventas, como el beneficio después de impuestos; se estima mantener una tendencia al alza, en la que año tras año incrementan esos rubros.

**Figura 3:** *Proyección de ingresos*



Fuente: Elaboración propia

**Figura 4:** *Beneficio después de impuestos*



Fuente: Elaboración propia



### Analisis del punto de equilibrio

Para hallar el punto de equilibrio se puede hacer uso de la siguiente formula con el fin de obtener en volumen la cantidad que permitirá beneficiar el ente económico.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costos variables Unitarios}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{1.760.000}{250.000 - 0} = 7,04 \text{ subscripciones}$$

Se evidencia entonces, que es necesario vender como mínimo 7 subscripciones de la aplicación para iniciar a recibir beneficio, o por lo menos retorno de lo invertido; situación que según las estimaciones no seria un problema puesto que se proyecto vender 100 por mes.

### Estado de resultados

**Tabla 14:** Estado de resultados

<b>Tu Taxi YA</b>	
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	
Por el periodo del 01/01/2020 al 31/12/2020	
Ingresos (Subscripciones)	\$ 300.000.000
- Gastos operativos	\$ 123.410.000
= <b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 176.590.000</b>
+ Otros ingresos (Por publicidad)	\$ 4.600.000
- Otros egresos (Pago de préstamo)	\$ 12.500.000
= <b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 168.690.000</b>
- Menos impuestos	\$ 650.000
= <b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 168.040.000</b>

Fuente: Elaboración propia

Como se observó anteriormente, la entidad proyecta una utilidad neta en lo corrido del año 2020 muy representativas.

## Balance General

**Tabla 14:** *Balance General*

<b>Tu Taxi_YA</b>		
<b>BALANCE GENERAL</b>		
Por el periodo del 01/01/2020 al 31/12/2020		
Activos		2020
<b>Activo corriente</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	25.000.000
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$	12.000.000
Inventarios	\$	3.000.000
Anticipo por impuesto	\$	300.000
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$</b>	<b>40.300.000</b>
<b>Activo no corriente</b>		
Propiedades, planta y equipo, neto	\$	3.500.000
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	\$	7.000.000
Gastos pagados por anticipado	\$	100.000
Otros activos no financieros	\$	2.000.000
<i>Total activo no corriente</i>	<i>\$</i>	<i>12.600.000</i>
<b>Total activo</b>	<b>\$</b>	<b>52.900.000</b>
<b>Pasivos</b>		
<b>Pasivo corriente</b>		
Pasivos financieros	\$	3.000.000
Beneficios a los empleados	\$	2.500.000
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	\$	21.000.000
<i>Total pasivo corriente</i>	<i>\$</i>	<i>26.500.000</i>
Prestamo bancario	\$	12.500.000
Pasivo por impuestos	\$	650.000
Otros pasivos financieros	\$	6.000.000
<i>Total pasivo no corriente</i>	<i>\$</i>	<i>19.150.000</i>
<b>Total pasivo</b>	<b>\$</b>	<b>45.650.000</b>
Patrimonio	\$	7.250.000
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$</b>	<b>52.900.000</b>

Fuente: Elaboración propia

En el balance general, como representación real de la situación financiera de una organización, se evidencia que el total de activos es igual al de pasivos sumado con el patrimonio.

## Flujo de caja

**Tabla 15:** Flujo de caja mes a mes

Tu Taxi_YA														
FLUJO DE CAJA														
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Año 1	
<b>INGRESOS</b>														
Ventas	\$ 25.000.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 25.500.000	\$ 25.300.000	\$ 25.800.000	\$ 25.900.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 25.300.000	\$ 304.600.000
Cobro de deudas	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000	\$ 6.000.000	\$ 2.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 5.000.000	\$ 27.000.000	
Préstamos	\$ 12.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12.500.000	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 38.500.000</b>	<b>\$ 26.300.000</b>	<b>\$ 26.300.000</b>	<b>\$ 26.500.000</b>	<b>\$ 27.300.000</b>	<b>\$ 29.800.000</b>	<b>\$ 31.900.000</b>	<b>\$ 27.300.000</b>	<b>\$ 26.300.000</b>	<b>\$ 26.300.000</b>	<b>\$ 27.300.000</b>	<b>\$ 30.300.000</b>	<b>\$ 344.100.000</b>	
<b>EGRESOS</b>														
Inversiones	\$ 11.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ 4.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000.000	\$ 1.000.000	\$ 20.500.000	
Personal	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 9.100.000	\$ 109.200.000	
Papelería	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 2.400.000	
Servicios públicos	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 310.000	\$ 360.000	\$ 2.870.000	
Impuestos	\$ 250.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 400.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 650.000	
Crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12.500.000	
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 21.300.000</b>	<b>\$ 9.550.000</b>	<b>\$ 9.550.000</b>	<b>\$ 9.550.000</b>	<b>\$ 10.610.000</b>	<b>\$ 10.010.000</b>	<b>\$ 26.110.000</b>	<b>\$ 9.610.000</b>	<b>\$ 9.610.000</b>	<b>\$ 9.610.000</b>	<b>\$ 12.610.000</b>	<b>\$ 10.660.000</b>	<b>\$ 148.120.000</b>	
<b>SALDO NETO (INGRESOS</b>														
<b>- EGRESOS)</b>	<b>\$ 17.200.000</b>	<b>\$ 16.750.000</b>	<b>\$ 16.750.000</b>	<b>\$ 16.950.000</b>	<b>\$ 16.690.000</b>	<b>\$ 19.790.000</b>	<b>\$ 5.790.000</b>	<b>\$ 17.690.000</b>	<b>\$ 16.690.000</b>	<b>\$ 16.690.000</b>	<b>\$ 14.690.000</b>	<b>\$ 19.640.000</b>	<b>\$ 195.980.000</b>	
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>\$ 17.200.000</b>	<b>\$ 33.950.000</b>	<b>\$ 50.700.000</b>	<b>\$ 67.650.000</b>	<b>\$ 84.340.000</b>	<b>\$ 104.130.000</b>	<b>\$ 109.920.000</b>	<b>\$ 127.610.000</b>	<b>\$ 144.300.000</b>	<b>\$ 160.990.000</b>	<b>\$ 175.680.000</b>	<b>\$ 195.320.000</b>	<b>\$ 391.300.000</b>	

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 16:** Flujo de caja en la proyección de 5 años

<b>Tu Taxi YA</b>					
<b>FLUJO DE CAJA</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	\$ 304.600.000	\$ 325.922.000	\$ 374.810.300	\$ 449.772.360	\$ 562.215.450
Cobro de deudas	\$ 27.000.000	\$ 28.000.000	\$ 22.000.000	\$ 30.000.000	\$ 25.000.000
Préstamos	\$ 12.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 344.100.000</b>	<b>\$ 353.922.000</b>	<b>\$ 396.810.300</b>	<b>\$ 479.772.360</b>	<b>\$ 587.215.450</b>
<b>EGRESOS</b>					
Inversiones	\$ 20.500.000	\$ 15.000.000	\$ 10.000.000	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
Personal	\$ 109.200.000	\$ 111.841.200	\$ 115.196.436	\$ 118.767.526	\$ 122.835.569
Papelaria	\$ 2.400.000	\$ 2.448.000	\$ 2.496.960	\$ 2.571.869	\$ 2.659.312
Servicios publicos	\$ 2.870.000	\$ 2.927.400	\$ 3.044.496	\$ 3.288.056	\$ 3.682.622
Impuestos	\$ 650.000	\$ 2.000.000	\$ 27.124.412	\$ 35.849.799	\$ 61.153.719
Crédito	\$ 12.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 148.120.000</b>	<b>\$ 134.216.600</b>	<b>\$ 157.862.304</b>	<b>\$ 169.477.249</b>	<b>\$ 199.331.223</b>
<b>SALDO NETO</b>					
(INGRESOS - EGRESOS)	\$ 195.980.000	\$ 219.705.400	\$ 238.947.996	\$ 310.295.111	\$ 387.884.227
<b>SALDO ACUMULADO</b>					
	\$ 391.300.000	\$ 611.005.400	\$ 849.953.396	\$ 1.160.248.507	\$ 1.548.132.734

Fuente: Elaboración propia

### Indicadores de evaluación

#### Liquidez inmediata

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{40.300.000}{26.500.000} = 1,5207$$

#### Endeudamiento

$$\frac{\text{Pasivo total} * 100}{\text{Activo total}} = \frac{45.650.000 * 100}{52.900.000} = 100$$

#### Rentabilidad

Rendimiento del patrimonio ROE;

$$\frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{Patrimonio}} = \frac{168.040.000 * 100}{7.250.000} = 2317,79$$



### **Solidez**

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{52.900.000}{45.650.000} = 1,1588$$

De los indicadores evaluados anteriormente se obtiene que la empresa Tu taxi\_ Ya para el año 2020 tendrá una capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo, es decir, que la empresa por cada peso que debe tiene 1,52 pesos para pagar o respaldar esa deuda. En pocas palabras es la capacidad de pago que se tiene. Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago se tiene, lo cual es una garantía tanto para la empresa de que no tendrá problemas para pagar sus deudas, como para sus acreedores, puesto que tendrán certeza de que su inversión no se perderá, que está garantizada. Además, tiene una capacidad de endeudamiento del 100%, aunque cabe aclarar que la decisión de aceptar obligaciones financieras dependerá de la capacidad de efectivo y activo para respaldarla. También, se obtiene que el rendimiento del capital es significativo anualmente y la entidad tiene Capacidad a largo plazo mediante su solidez.

### **Valor presente neto**

Suponiendo una tasa de rentabilidad del 12% y tomando los flujos de caja de los 5 años ya hallados se obtiene:

$$VPN = \sum \frac{\text{Flujo de caja neto}}{(1 + \text{tasa de rentabilidad})^n} - \text{Inversión}$$

$$VPN = \frac{195.980.000}{(1+12\%)^1} + \frac{219.705.400}{(1+12\%)^2} + \frac{238.947.996}{(1+12\%)^3} + \frac{310.295.111}{(1+12\%)^4} + \frac{387.884.227}{(1+12\%)^5} = 937.502.486 - 12.500.000 = 925.002.486$$

El valor presente Neto es positivo, mayor que 0 lo que indica que es viable el proyecto.



## Conclusiones y recomendaciones

Es una experiencia enriquecedora realizar este tipo de trabajos prácticos para aplicar los temas teóricos adquiridos durante las clases, cada una de las docentes logró compartir sus conocimientos de manera clara y concisa.

la economía colaborativa en una realidad en estos tiempos de globalización, tecnología e información. Por lo que es necesario lograr implementar ideas de negocios que permitan crecer conjuntamente logrando el desarrollo de nuestro país a nivel económico y social empezando con cambios en nuestros municipios.

Las metodologías y técnicas aplicadas en el trabajo son muy completas y enriquecedoras; pues se analizaron cada una de las variables que intervienen en la financiación de una idea de negocio.

Frente a la idea de negocio, se obtiene que, si es una buena idea de negocio, sin embargo, será una prueba en una comunidad que no está familiarizada con el uso de plataformas para adquirir sus bienes y servicios. Por lo que se recomienda primero establecer pautas con el gremio de taxistas para garantizar el convenio entre las partes. Luego, una vez aprobado por el gremio de taxistas y acordada la forma de remuneración de ambas partes, construir la aplicación y dedicar una fase en el cronograma a la prueba incluyendo ciudadanos que evalúen su experiencia y permitan mejorar su servicio para un eficaz lanzamiento al mercado y realizar estudios de mercado más profundos.



## Bibliografía

Camara de comercio de Medellin. (s.f.). Guía de tipos societarios.

doi:[https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Documentos/2019/GuiaTipoSocietario\\_\\_FormatoPDF\\_ago20.pdf](https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Documentos/2019/GuiaTipoSocietario__FormatoPDF_ago20.pdf)

Peláez, D. R. (2017). *Plan de negocio de aplicación movil*. Bogotá. Obtenido de

[https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/478/1/AG-spa-2017-Plan\\_de\\_negocio\\_aplicaci%C3%B3n\\_m%C3%B3vil\\_para\\_pr%C3%A9stamos\\_entre\\_personas\\_naturales\\_prestapp.pdf](https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/478/1/AG-spa-2017-Plan_de_negocio_aplicaci%C3%B3n_m%C3%B3vil_para_pr%C3%A9stamos_entre_personas_naturales_prestapp.pdf)

Sánchez A R, R. A. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la

economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social*.

Obtenido de <http://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/64498/9255-30558-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>