

**VIABILIDAD DE LA CREACION DE LA EMPRESA DE SERVICIO DE RUTAS
LABORALES EN EL SURORIENTE DE BOGOTÁ.**

ANDREA NATHALY PRIETO CONTRERAS

UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA.

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2017.

**VIABILIDAD DE LA CREACION DE LA EMPRESA DE SERVICIO DE RUTAS
LABORALES EN EL SURORIENTE DE BOGOTÁ.**

Modalidad de Grado Proyecto Aplicado

ANDREA NATHALY PRIETO CONTRERAS

Andrés Mejía Martínez

Administrador de Empresas

Especialista en Gerencia de Mercadeo

Magister en Marketing y Distribución Comercial

**UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA.
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

BOGOTÁ D.C.

2017

Dedicatoria.

Ellas y Dios creyeron en mí cuando nadie creyó, ellas y Dios me dieron fuerzas cuando no las tenía, Ellas dieron de si para que yo lograra mi objetivo, ellas y Dios estuvieron cuando los necesité con su forma amorosa y esforzada de hacer las cosas, ellas y Dios siempre quisieron darme lo mejor para ser la mejor y sé que me aman porque sus hechos lo demuestran, más que merecida esta dedicatoria en honor a todo su amor y sus esfuerzos

Para

Dios, Sonia Contreras Fierro y Marina Vargas

Agradecimientos

Mi profundo agradecimiento a entidades como el SENA y UNAD que me permitió acceder a la educación de calidad, que aportaron profesionales y estrategias educativas que me estructuraran como profesional, siempre buscando una educación de calidad que me beneficio a mi como estudiante y ser humano, gracias por hacer educación de calidad de forma accesible, gracias a todos los profesores que retroalimentaron mi proceso de aprendizaje e invirtieron tiempo en formarme y no en cumplir una obligación laboral, mucha gracias porque todos estos esfuerzos me permitieron crecer como persona y superarme, me permitieron lograr subir un escalón para cumplir el proyecto de vida que me he propuesto.

Contenido

Dedicatoria	3
Agradecimientos	4
1. INTRODUCCION	8
2. PLAN DE NEGOCIO	10
3. OBJETIVOS	10
3.1 Objetivo General	10
3.2 Objetivos Específicos.....	10
4. JUSTIFICACION.	11
5. MODULO DE MERCADOS.....	13
5.1 Investigación de Mercados.....	13
5.1.1 Análisis del sector	13
5.1.2 Análisis del mercado	16
5.1.3 Productos sustitutos y complementarios Sustitutos	34
5.1.4 Análisis de la competencia.....	35
5.2 Estrategias de Mercadeo	41
5.2.1 Concepto del Producto o Servicio.....	43
5.2.2 Estrategias de Distribución	45
5.2.3 Estrategias de Ventas	50
5.2.4 Estrategias de precios	51
5.2.5 Estrategias de Promoción.....	57
5.2.6 Estrategias de Comunicación	59
5.2.7 Estrategias de Servicio	59

5.2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	61
5.3 Proyecciones de ventas	63
6. MODULO OPERACIÓN	67
6.1 Operación	67
6.1.1 Ficha técnica del producto o servicio	67
6.1.2 Estado de desarrollo	68
6.1.3 Descripción del proceso	69
6.1.4 Plan de producción	70
6.2 Costos de producción	71
6.3 Infraestructura	76
7. MODULO ORGANIZACIONAL	77
7.1 Estrategia organizacional	77
7.2 Estructura organizacional	79
7.3 Aspectos legales	81
7.4 Costos Administrativos	89
8. MODULO FINANZAS	90
9. IMPACTOS	97
9.1 Impacto económico	97
9.2 Impacto regional	98
9.3 Impacto social	98
9.4 Impacto ambiental	99

10. CONCLUSIONES	100
11. BIBLIOGRAFIA.....	102

1. INTRODUCCION

El presente trabajo estudia la viabilidad de la propuesta de emprendimiento: servicio de rutas para trabajadores en el suroriente de Bogotá, el cual es similar al servicio de las rutas escolares, pero para trabajadores. La motivación para el desarrollo y estudio de la viabilidad de este proyecto de emprendimiento es la experiencia propia y el escuchar las constantes quejas acerca del sistema público de transporte por parte de los usuarios.

En Bogotá, incluida la zona suroriente, surgen grandes quejas del sistema de transporte público como la falta de rutas, impuntualidad de estas, la inseguridad en el medio de transporte debido a robos y el mal estado de algunos vehículos, además el servicio pasa demasiado lleno, esto causa ansiedad, estrés, inseguridad e intolerancia en los usuarios y todo esto a su vez se ve reflejado en la dinámica de la sociedad. El grado de inconformidad de los usuarios es tal, que en varias ocasiones se han llevado a cabo movilizaciones protestando en contra del sistema de transporte público, a pesar de esto no se han tomado medidas drásticas para dar solución a las inconformidades de los ciudadanos.

Lo anteriormente mencionado se puede comprobar mediante las cifras arrojadas por las siguientes estadísticas e información recolectada por la Cámara de Comercio de Bogotá en el año 2016, la encuesta consultó a personas mayores de 15 años en los diversos sistemas de transporte del SITP.

Según esta encuesta, el tiempo promedio de viaje, incluyendo caminata y espera, aumentó en todos los servicios, así: 90 minutos en TM (88 en 2015), 84 min en TPC (81 min en 2015) y 102 minutos en SITP (84 en 2015).

Así mismo aumentó el nivel de victimización en los tres sistemas: 17% en TM, 12% en TPC y 8% en SITP. La percepción de inseguridad fue del 70% en TM, 77% en TPC y 79% en SITP – este último aumentando 17 puntos.

2. PLAN DE NEGOCIO

RUTAS LABORALES ANPCOL



3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad jurídica, técnica, financiera, social y de mercado del proyecto de emprendimiento **RUTAS LABORALES ANPCOL** para la zona suroriente de la ciudad de Bogotá, con el propósito de saber si es o no posible su realización.

3.2 Objetivos Específicos

- Realizar las investigaciones pertinentes al desarrollo y viabilidad del proyecto de emprendimiento **RUTAS LABORALES ANPCOL** como: requisitos legales, técnicos, financieros, mercado, entre otros.
- Realizar encuestas en el suroriente de Bogotá con el propósito de saber si el proyecto de emprendimiento **RUTAS LABORALES ANPCOL** tiene acogida en el sector y saber las necesidades del usuario, esto es: posibles rutas, horarios, etc.
- Dar una propuesta del funcionamiento del proyecto de emprendimiento **RUTAS LABORALES ANPCOL** como posible rutas, tarifas, horarios.

4. JUSTIFICACION.

Los motivos que llevan a realizar esta investigación de viabilidad de la creación de la empresa de RUTAS LABORALES ANPCOL son las vivencias propias en el transporte público como trabajadora y el anhelo de emprender, pero de una forma estructurada con el propósito de crecer como persona sirviendo a mi comunidad.

Mi experiencia como usuaria del sistema de transporte SITP no ha sido la mejor debido a que en este transporte me han robado, he tenido dificultad para que las rutas pasen a tiempo, demorándose en ocasiones más de 45 minutos, debido a la demora los buses pasan muy llenos, al punto de ir tan apeñuscada que en ocasiones he sentido mareo. Las rutas no me han servido del todo, he tenido que caminar más de 10 cuadras para llegar al punto que necesitaba y los horarios de mi trabajo y del SITP no concuerdan, ya que unas veces yo entraba a las 6:00 am y las rutas empezaban a funcionar entre 5:00 y 5:30 am, teniendo en cuenta que en Bogotá el tiempo promedio para transportarse es de 1 hora y 30 minutos, no alcanzaba a llegar, y en las noches la situación es similar, esto sin contar con el sentimiento de inseguridad por andar a esas horas en las calles y tener que utilizar ese transporte, sé que esta situación no solo me ha pasado a mí, es la situación a la que se enfrentan muchos trabajadores de la ciudad de Bogotá, y la cual ha causado protestas en diversos puntos de la ciudad, en múltiples ocasiones. Esto también ha quedado registrado en encuestas de diversas fuentes como la de la Cámara de Comercio, 2016, dichos datos respaldan lo aquí sustentado.

Como ciudadana y emprendedora pretendo dar una solución a esta problemática y por eso se ha realizado esta investigación objetiva acerca de los aspectos legales, técnicos, financieros, mercado entre otros factores que me permita saber la viabilidad de RUTAS LABORALES

ANPCOL, las cuales funcionarían como una ruta escolar pero para trabajadores. La ruta recogería y dejaría a los usuarios en sus casas y lugares de trabajo de forma puntual, segura y cómoda, esto les daría a los trabajadores fácil acceso a sus trabajos de forma puntual y sin estrés. Mientras el usuario llega a su lugar de trabajo, podrá reposar en su puesto sin pensar en hacer transbordos o el riesgo de ser robado, mejorando así su calidad de vida y su actitud en la sociedad, ya que una de las causas de la poca tolerancia de la sociedad es el estrés causado por el SITP. Los trabajadores podrán cumplir horarios laborales sin problema, sin importar que entren a tempranas horas de la mañana o que trabajen fines de semana o festivos, horarios en los cuales en a veces se dificulta más el transporte. Hoy en día los horarios laborales en muchas empresas son rotativos y los días de descanso no son fijos, por esto se pretende satisfacer las necesidades básicas e insatisfechas de los trabajadores y usuarios del sistema SITP del suroriente de Bogotá como la seguridad, puntualidad y accesibilidad.

Como colombiana siempre he querido aportar al desarrollo de la sociedad, y he visto el emprendimiento como una buena vía. Satisfacer una necesidad básica de transporte y de trato digno a los trabajadores pueden hacer de la ciudad y el país escenarios más productivos, y de esta forma crecerían, ya que tanto el transporte como los ciudadanos son motores que hacen que una sociedad progrese, y consecuentemente den lugar tanto a su crecimiento como a su desarrollo. Además sin la viabilidad de RUTAS ANPCOL generaría empleos que lleven progreso a familias.

5. MODULO DE MERCADOS

5.1 Investigación de Mercados

Para el estudio de la viabilidad de la creación de la empresa se hace uso de fuentes primarias como encuestas previamente realizadas, información proveniente de DANE, el Ministerio de Transporte, Cámara de Comercio, también se tomará información de periódicos y estudios realizados por otras entidades así como de una encuesta de elaboración propia.

5.1.1 Análisis del sector

La propuesta aquí planteada pertenece sector de servicio especial de transporte. En el decreto 174 de 2001, el contrato de servicio de transporte especial se celebra entre la empresa de transporte y un grupo específico de personas, sean estos, estudiantes, asalariados, turistas o particulares que requieren de un servicio expreso, y las partes son las que establecen la duración del mismo, por consiguiente el extracto del contrato es uno y se deberá portar durante todo el tiempo en que se desarrolle el contrato, por ello el artículo 23 establece en el numeral segundo, que el extracto debe contener la duración, indicando la fecha de iniciación y terminación.

Contrato para transporte de empleados: es el que celebra una empresa para sus trabajadores o entidad con una empresa de Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor Especial debidamente habilitada para esta modalidad, cuyo objeto sea la prestación del servicio de transporte de sus empleados desde su residencia hasta su lugar de trabajo.

Respecto a la capacidad de vehículos del SITP durante el segundo trimestre de 2017, el SITM de Bogotá contó con un parque automotor en servicio de 8.590 vehículos en promedio mensual, disminuyendo 2,4% con respecto al mismo período de 2016. De igual forma, transportó más de

361 millones de pasajeros, correspondiente al 77,5% de los usuarios en el área metropolitana. Comparado con el segundo trimestre del año anterior, se presentó una disminución de 1,9% en el número de pasajeros transportados por el sistema. En este período, el transporte tradicional movilizó 105,3 millones de pasajeros, el 22,5% de los usuarios del área metropolitana se transportaron en 5.834 vehículos. Esto equivale a una disminución de 1,3% en el promedio mensual de vehículos tradicionales en servicio y el número de pasajeros transportados presentó un aumento del 0,3% con respecto al segundo trimestre de 2016. Las busetas registraron la mayor disminución en el número de pasajeros transportados (-3,0%) y en el número de vehículos en servicio (-4,2%) (ENCUESTA DE TRANSPORTE URBANO DE PASAJEROS, II trimestre de 2017p DANE)

En el segundo trimestre de 2017, el 65,3% del parque automotor en servicio en el área de cobertura correspondió al transporte tradicional, y 34,7% a los sistemas integrados de transporte masivo. En términos de utilización del servicio, 45,8% de los pasajeros se movilizaron en el sistema de transporte tradicional y 54,2% en los sistemas integrados de transporte masivo. La mayor participación del SITM en el total de pasajeros transportados la registró Bogotá con el 36,9% del total de los usuarios (ENCUESTA DE TRANSPORTE URBANO DE PASAJEROS (II trimestre de 2017p)).

En lo corrido de 2017, el SITM de Bogotá contó con un parque automotor en servicio de 8.619 vehículos en promedio por mes, con una disminución de 2,0% con respecto al mismo periodo de 2016 y transportó 734,3 millones de pasajeros, correspondiente al 77,9% de los usuarios en el área metropolitana. En lo corrido de enero a junio de 2017, el transporte tradicional movilizó 208,3 millones de pasajeros, el 22,1% de los usuarios del área metropolitana se transportaron en 5.815 vehículos en promedio. Esto equivale a una disminución de 1,6% en el

promedio mensual de vehículos tradicionales en servicio y el número de pasajeros transportados presentó un incremento de 0,3% con respecto al mismo periodo de 2016 (ENCUESTA DE TRANSPORTE URBANO DE PASAJEROS (II trimestre de 2017p)).

Con respecto a la información anterior, proveniente de la encuesta de transporte urbano de pasajeros del DANE, se puede concluir que hay menos automotores en el SITP en comparación con años pasados, se podría atribuir este hecho al deterioro del parque automotor, el cual además ha sido mencionado en diversos medios de comunicación debido los diversos problemas que ha tenido para prestar el servicio y accidentes que cada vez se vuelven más repetitivos, los concesionarios a cargo cada vez se quedan con menos recursos para realizar los correspondientes procedimientos mecánicos.

La disminución de los usuarios de este sistema puede deberse a que los usuarios están cansados de este transporte y han recurrido a la compra de motos y carros, como se reporta en informes del periódico *Portafolio*, el cual afirma que lo que lleva del año 2017 se espera vender 570.000 unidades de motos y en el año 2016 se vendió 560.000 unidades, por este motivo ha aumentado el flujo de tránsito que causa contaminación y trancones.

RUTAS LABORALES ANPCOL puede proporcionar una alternativa de solución a las problemáticas que se presentan y las que se podrían presentar, ya que si el sistema de SITP sigue teniendo problemas de liquidez para realizar el mantenimiento del parque automotor y este se sigue desgastando, más temprano que tarde la ciudad se quedará sin su Sistema de Transporte. RUTAS LABORALES ANPCOL proporcionaría rutas laborales a los trabajadores del suroriente de Bogotá, esto ayudaría a contrarrestar la problemática que actualmente se presenta y la que se

puede presentar. Además el aumento de compra de motos y carros, la cual produce contaminación y trancones, menguaría si la gente pudiera contar con un sistema de transporte que satisfaga sus necesidades de transportarse de forma puntual, segura y accesible a sus lugares de trabajo.

En el caso del sistema de transporte especial especializado en empresarios, las empresas dedicadas a este servicio cuentan con un parque automotor moderno, equipado con tecnología de punta, de gama media alta con capacidad de transportar de 6 a 16 personas, pero se especializan en transportar a los empleados a aeropuertos o lugares similares, pero en su mayoría no realiza labores permanentes como pretende hacerlo RUTAS LABORALES ANPCOL ya que la empresa se dedicaría a transportar a los empleados del trabajo a la casa y viceversa todos los días, no de forma esporádica por actividades o paseos como las empresas de transporte empresarial. RUTAS LABORALES ANPCOL busca ofrecer un transporte que mejore la calidad de vida de los trabajadores del suroriente de Bogotá.

5.1.2 Análisis del mercado

El área en la que se pretende realizar el proyecto de RUTAS LABORALES ANPCOL es la zona sur oriental de Bogotá, la cual corresponde a las localidades de San Cristóbal, Antonio Nariño y Rafael Uribe Uribe.

San Cristóbal: la localidad cuarta está ubicada en el suroriente de Bogotá, entre las localidades de Santa Fe (al norte), Usme (al sur), Rafael Uribe Uribe y Antonio Nariño (al occidente) y por el oriente es límite metropolitano con los municipios de Choachí y Ubaque. Entre las veinte localidades, San Cristóbal ocupa el quinto lugar en extensión, tiene suelo tanto

urbano como rural, este último corresponde a la estructura ecológica principal de los cerros orientales de Bogotá.

En San Cristóbal, predomina la clase socioeconómica baja. Un 78,6% de los predios son de estrato dos y el 5,3% de estrato uno.

San Cristóbal tiene 488 mil habitantes (7,1% del total de la ciudad), lo que la ubica como la sexta localidad más poblada, y la octava localidad con menor densidad, 101 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha)

La tasa de ocupación (49,8%) es inferior a la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en San Cristóbal fueron: comercio, hotelería y restaurantes (30,3%), servicios sociales, comunales y personales (23,2%) e industria manufacturera (21%).

La infraestructura vial de San Cristóbal representa el 6,5% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 938 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el sexto puesto entre las localidades de Bogotá.

En San Cristóbal, se localizan 211 de los 2.344 barrios de Bogotá y cinco (5) Unidades de Planeación Zonal, de las 117 en que se divide la ciudad, todas reglamentadas.

Una característica de la estructura de la población de esta localidad es el gran porcentaje de jóvenes: el 52,2% es menor de 25 años. Al igual que en las demás localidades de la ciudad, en la población de San Cristóbal, la población femenina es predominante, teniendo un porcentaje de 53,1%. Sin embargo, es el noveno porcentaje más bajo entre las localidades y es igual al promedio de Bogotá. Por otro lado, el promedio de personas por hogar, 3,9 es el más alto entre las localidades y superior al de la ciudad (3,5).

San Cristóbal fue la octava localidad con mayor participación en el total de empleados de la ciudad, 6% (179 mil personas).

En cuanto a la posición ocupacional de los empleados que viven en la localidad San Cristóbal, el 47,3% eran empleados de empresa particular y un 39,7% trabajador por cuenta propia, la cifra más alta entre las localidades (información tomada de la Cámara de Comercio de Bogotá)

Antonio Nariño: la extensión del territorio es de aproximadamente 1.587 km² (493.74 hectáreas). Está ubicada en la parte suroriental de la ciudad, limita al nororiente con las localidades de Santa fe y Los Mártires, por el noroccidente con la localidad de Puente Aranda y por el suroccidente con las localidades de Tunjuelito y Rafael Uribe Uribe y por el suroriente con la localidad de San Cristóbal.

Antonio Nariño es la decimoctava localidad en extensión (493 ha). No posee suelo de expansión. En Antonio Nariño predomina la clase media: el 93,4% de los predios son de estrato 3 y el 4,6% corresponde a predios de estrato 2.

La localidad Antonio Nariño tiene 104 mil habitantes (1,5 % del total de la ciudad), lo que la ubica como la tercera localidad menos poblada y la sexta localidad con mayor densidad, 211 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha).

La tasa de ocupación (54,9%) es inferior a la de la ciudad (55,1%). En Antonio Nariño, la población mayor de cinco años tiene en promedio 9 años de educación; mientras en Bogotá esa cantidad es de 8,7 años.

El Índice de Condiciones de Vida (90,9) es superior al de Bogotá (89,4). Antonio Nariño es la cuarta localidad de Bogotá con menor número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 3,104 personas. El 14,3% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN.

En Antonio Nariño se localizan 16 de los 2239 barrios de Bogotá y dos Unidades de Planeación Zonal, de las 117 en que se divide la ciudad. De las cuales las dos ya fueron reglamentadas

En la localidad Antonio Nariño predomina la clase socioeconómica media. El 93,4% de los predios son de estrato 3 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 4,6% pertenece a predios de estrato 2 y el 2,0% restante corresponde a predios en manzanas no residenciales.

De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, el uso del suelo urbano de Antonio Nariño se divide en cuatro áreas de actividad: residencial (61,5%), dotacional (10,4%), comercio y servicios (25,6%), y área urbana integral (2,5%).

Una característica de la estructura de la población de la localidad es el elevado porcentaje de jóvenes, el 42,7% es menor de 25 años. Al igual que en las demás localidades de la ciudad, dentro de la población de Antonio Nariño, las mujeres tiene una mayor participación (53,4%), por encima del promedio de Bogotá (53%).

Rafael Uribe Uribe: se encuentra ubicada al suroriente de la ciudad, limita con las localidades de San Cristóbal al oriente, Tunjuelito por el occidente, con Antonio Nariño al Norte y al sur con Usme. La localidad es un territorio irregular con una extensión de 1.310 hectáreas.

Los barrios de esta localidad están distribuidos en cinco UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal) así: San José Sur, Quiroga, Marco Fidel Suárez, Marruecos y Diana Turbay.

Esta localidad cuenta con aproximadamente 353.761 habitantes. En Rafael Uribe Uribe, predomina la clase media – baja: el 49% de los predios son de estrato dos y el 41,2% son de estrato tres.

La localidad Rafael Uribe Uribe tiene 423 mil habitantes (6,2% del total de la ciudad), lo que la ubica como la octava localidad más grande en población y la localidad con mayor densidad de personas por hectárea (323 p/ha), por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha).

El promedio de personas por hogar en Rafael Uribe Uribe (3,8), es superior al de la ciudad (3,5). En Rafael Uribe Uribe, se localizan 114 de los 2.344 barrios de Bogotá y cinco Unidades de Planeación Zonal, de las 112 en que se divide la ciudad, todas reglamentadas.

Según el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, el uso del suelo urbano de Rafael Uribe Uribe se divide en seis áreas de actividad¹⁰: residencial (72,2%), suelo protegido (8,7%), dotacional (7,7%), minera (6,6%), comercio y servicios (3,5%) y área urbana integral (1,3%). Una característica de la estructura de la población de la localidad es el gran porcentaje de jóvenes: el 47,7% es menor de 25 años.

Por otro lado, la participación de la mano de obra en el mercado laboral, medida por la Tasa Global de Participación TGP¹⁶, fue 65,2% en el 2003, porcentaje más alto que el de Bogotá (63,4%).

La Población Económicamente Activa, PEA¹⁷ que reside en Rafael Uribe Uribe tiene en su mayoría educación secundaria (49%). Así mismo, el 23,6% tiene educación primaria y sólo el 26% ha accedido a educación superior. Rafael Uribe Uribe fue la séptima localidad con mayor participación en el total de población empleada de la ciudad, 6,1% (183.000 personas), cifra similar a los de San Cristóbal o Usaquén (179.000 y 213.000 respectivamente). Así mismo, la tasa de ocupación de la localidad (54,9%) es levemente inferior a la de la ciudad (55,1%).

La información anterior se tomó de la Cámara de Comercio y me permite concluir y argumentar por qué se delimitó esta área como el objetivo de mercado.

La sumatoria de población en esta área es de 1'015.000 habitantes, la población de jóvenes menores de 25 es de 47,5 %, lo que me permite tener muchas posibilidades y opciones para ofrecer el servicio de RUTAS LABORALES ANPCOL

La tasa de ocupación de estas tres localidades es de 48%, esto resulta importante para RUTAS LABORALES ANPCOL, ya que este es su nicho de mercado.

Estas tres localidades están compuestas por 341 barrios, lo que incrementa las posibilidades de recorridos y mercado, ya que en estas zonas predomina el sector obrero por pertenecer a los estratos 1, 2 y 3 que se dirige a otras zonas a ejercer sus funciones.

El mercado objetivo

El enfoque de la presente propuesta es el mercado laboral del suroriente de Bogotá, del cual ya anteriormente se explicaron su ubicación, demografía, capacidad adquisitiva, entre otros factores relevantes. Se ha escogido este mercado por varios motivos que se mencionan a continuación:

En esta área vive una parte importante del sector obrero de la ciudad de Bogotá, la cual tiene variedad de horarios laborales al igual que de zonas de trabajo, y precisamente nuestro servicio va dirigido a los trabajadores y sus necesidades de transportarse de forma eficiente, cómoda y digna.

La diversidad de horarios y ubicaciones hace que realizar varios recorridos o rutas sea posible, y con esto la viabilidad del proyecto de emprendimiento RUTAS LABORALES ANPCOL aumenta, ya que atendería una mayor cantidad de población de forma estratégica.

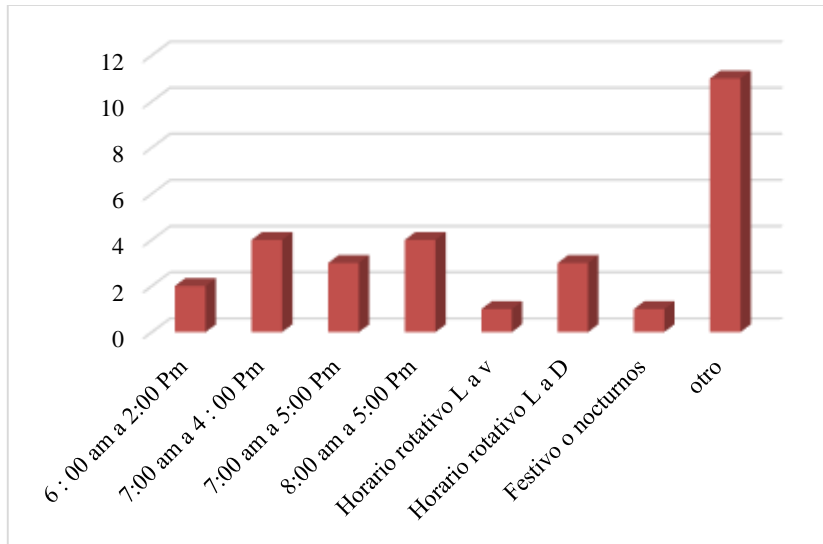


Figura 1. Horario laboral de los encuestados. Fuente y elaboración propia



Figura 2. Zona en la que labora el encuestado. Fuente y elaboración propia

- En el suroriente de Bogotá hay constantes quejas por parte de los usuarios del SITP y transporte tradicional, esto debido a los constantes retrasos, inseguridad, la estrechez de espacio, incomodidad, intolerancia y falta de rutas que los lleve y traiga de, y hacia sus trabajos y hogares sin tener que hacer tantos transbordos o caminar mucho para llegar al correspondiente paradero. También porque hay horarios

laborales en los que las personas entran o salen de sus trabajos y no encuentra transporte para regresar o ir a sus trabajos y casas.

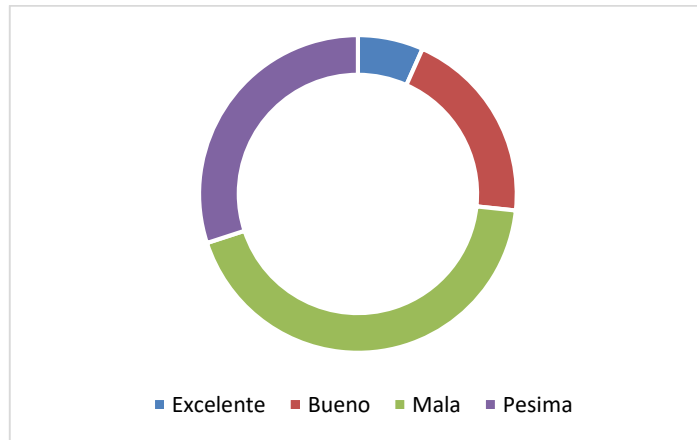


Figura 3. Calificación de calidad del sistema de transporte que utiliza el encuestado. Fuente y elaboración propia.

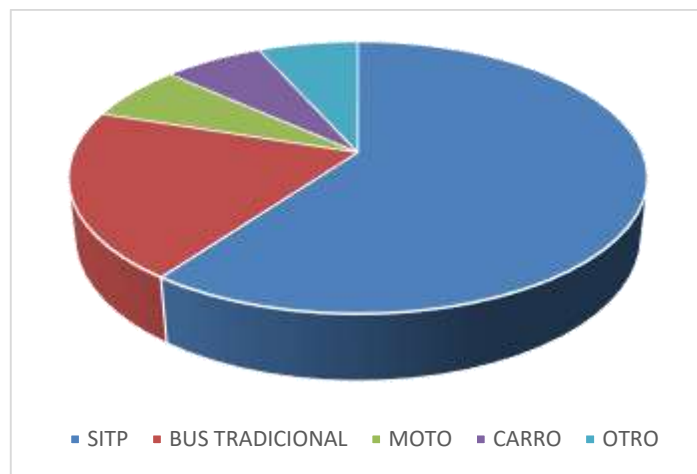


Figura 4. Tipo de transporte que usa el trabajador encuestado. Fuente y elaboración propia

Las anteriores gráficas corresponden a una encuesta de realización propia. Se encuestaron 30 personas de forma virtual y personal en diferentes barrios del suroriente de Bogotá. La percepción de los usuarios también se puede evidenciar en diversos estudios e investigaciones realizadas por la Cámara de Comercio del año 2016 con respecto al transporte en Bogotá.

- La población en esta área de Bogotá es aproximadamente de 1'015.000 habitantes, hay en promedio un 47.5 % de jóvenes menores de 25, aunque el proyecto no está enfocado solamente en los jóvenes pues personas de diversas edades trabajan, sin embargo son los jóvenes los que se muestran más asertivos a probar nuevas alternativas y recomendarla a otros, es por eso nos enfocaremos en llamar la atención de esta población, sin descuidar las otras.
- La tasa ocupación en promedio de estas tres localidades es de 48%, compuesto por 341 barrios de Bogotá caracterizado por ser del sector obrero de la ciudad, pertenecientes a estratos 1, 2 y 3, los barrios de las localidades mencionadas anteriormente están cerca a otras de gran importancia como Santafé o barrios como el centro de Bogotá donde se encuentra instituciones, establecimientos comerciales y entidades de gran importancia.

Por esta y otras razones el mercado en el que se enfoca el presente análisis es el laboral en el suroriente de Bogotá y para abrir mercado se pretende llegar primero a los jóvenes.

El mercado potencial.

RUTAS LABORALES ANPCOL busca satisfacer la necesidad de transportarse a los trabajadores del suroriente de Bogotá de su casa al trabajo y viceversa de forma digna, oportuna, eficiente y accesible recogiénolos y llevándolos a sus destino, partiendo de esto está dirigido a todos los trabajadores sin importar edad, género o profesión, también hay que tener en cuenta

personas que tienen carro y moto que tampoco están totalmente satisfechos con su medio de transporte sea por los costos, trafico, clima, parqueo, seguridad, accidentes entre otros (Ver Figuras 3 y 4).

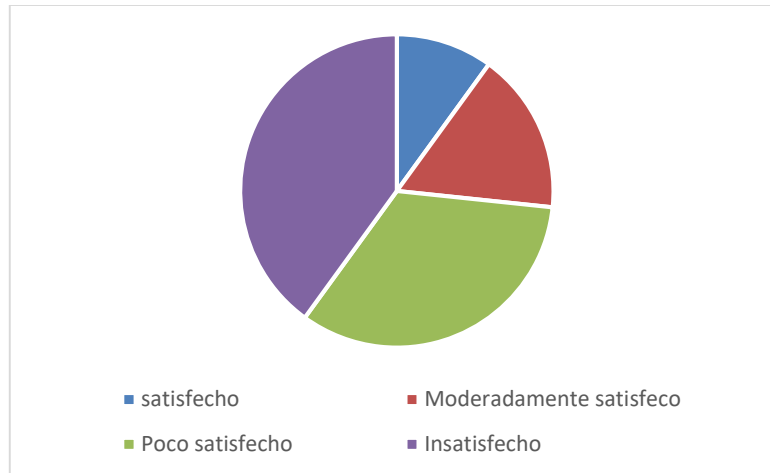


Figura 5. Nivel de satisfacción con el transporte que utiliza el encuestado. Fuente y elaboración propia.

La encuesta realizada a 30 personas de forma virtual y en persona en diferentes barrios del suroriente de Bogotá, refleja la percepción de los usuarios del sistema de transporte que utilizan para ir a su lugar de trabajo y residencia, la cual también ha quedado evidenciada en diversos estudios e investigaciones realizadas por la Cámara de Comercio de Bogotá en el año 2016 con respecto al transporte en la capital del país. En dichas encuestas el 66% los usuarios señalan que hay un exceso de pasajeros, el 40% considera la falta de buses como uno de los principales problemas, un 41% se queja de la demora del servicio, por su parte el 16% de los encuestados siente que el irrespeto a las mujeres ha aumentado y más de un 58% de usuarios señala que la inseguridad ha aumentado en el sistema.

De igual forma se les preguntó a los encuestados si les gustaría la nueva propuesta de transporte laboral de RUTAS ANPCOL y si lo utilizarían. La respuesta a esta pregunta se ilustra en la Figura 6.



Figura 6. Disposición de los usuarios a acoger la alternativa de transporte de RUTAS ANPCOL. Fuente y elaboración propia.

En esta encuesta se entrevistaron personas que utilizan diversos medios de transporte como SITP, tradicional, moto, carro y así como personas que se transportan a pie. Se entrevistaron hombres y mujeres con diversos tipos de trabajo, edades, ubicaciones y horarios, todos contestaron que sí utilizarían el servicio ofrecido por RUTAS LABORALES ANPCOL.

Se estima que el bus tendría mínimo 20 puestos (para 20 usuarios). El valor que cada persona debería pagar sería de 140.000 pesos mensuales.

Tabla 1.

Estimación del Mercado Potencial

Mercado objetivo	Unidades de consumo	Cantidad de consumidores [Número de clientes]	Consumo promedio anual	Precio promedio mensual	Mercado potencial

Jóvenes del suroriente de Bogotá	Dos pasajes diarios por persona.	482.125 jóvenes. Sin embargo la capacidad de la ruta es de máximo 100 usuarios diarios.	12.480 pasajes.	140.000 pesos	487.000 personas 100 personas diarias según la capacidad real de la empresa.
----------------------------------	----------------------------------	--	-----------------	---------------	---

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

- **Unidades de consumo:** aunque el mercado que se pretende atender es muy grande, nuestra capacidad por el momento no es proporcional, por eso se estima que las unidades en la capacidad de la empresa son dos pasajes por usuario de ida y regreso, mensual sería 56 pasajes y esto multiplicado por la cantidad de cupos del minibús y la cantidad de rutas que se realice arroja un total de máximo 100 usuarios al día.

Cantidad de consumidores [Número de clientes]: 482.125 jóvenes equivale al 47.5% de la población. Sin embargo para empezar se pretende empezar con los barrios Tihuaque, Juan Rey, la Gloria, La victoria y los barrios que estén en el camino de la antigua vía a Villavicencio, la empresa está en capacidad de atender aproximadamente 100 personas por día.

Consumo promedio anual: son dos pasajes diarios de una persona [ida y regreso].

Dos pasajes diarios, 52 mensuales, 624 anuales. El minibús tiene 20 cupos para 20 personas en una sola ruta, esto daría una cifra anual 12.480 pasajes, hay que tener en cuenta que se aspira a realizar varias rutas por día para que sea rentable y viable la empresa, estos datos son la información del primer año de apertura en donde se está reconociendo el mercado y dándose a conocer en el mismo.

Mercado potencial: el enfoque de la empresa es una ruta laboral para la zona sur oriental de Bogotá, es decir todos los trabajadores del suroriente de Bogotá que devenguen un salario mínimo

(SMLV), lo cual equivale al 48% de las localidades en promedio (487.000 personas). Esta cantidad de personas multiplicada por 140.000 pesos (precio mensual del servicio) da un total de 68'180.000.000 pesos, este valor multiplicado por 12 meses da 818'160.000.000 millones de pesos anuales.

Pero para ser más objetivos, la capacidad de la empresa con un minibús es de aproximadamente 100 personas diarias, compuesto por varias rutas equivalentes al recorrido de algunos barrios como Tihuaque, Juan Rey, La gloria, La Victoria y los que se encuentran en el recorrido por la antigua vía Villavicencio hasta llegar a la carrera Décima y empezar a dejar a los usuarios en sus trabajos. Esto en dinero equivale a 1 persona que utiliza dos pasajes diarios uno de ida y uno de regreso, es decir 5.384 pesos diarios, al mes se obtendrían 140.000 pesos por persona, este valor se multiplica por 12 meses y se obtienen 1'680.000 de pesos, y si esta cifra se multiplica mínimo por 20 usuarios da 33'600.000 de pesos al año y por la capacidad máxima de 100 usuarios da 168'000.000 de pesos.

Se planea realizar mínimo 2 recorridos por día, cada una de 20 pasajeros. El valor del servicio por persona es de 140.000 pesos mensuales. Ya que el vehículo cuenta con 20 puestos, se obtendría un total mensual de 2'800.000. Como se pretende realizar mínimo dos recorridos o rutas, el ingreso obtenido sería de 5'600.000 de pesos al mes. La idea es realizar varias rutas al día de forma estratégica sin comprometer su calidad y cumplimiento, esto aumentaría exponencialmente las ganancias.

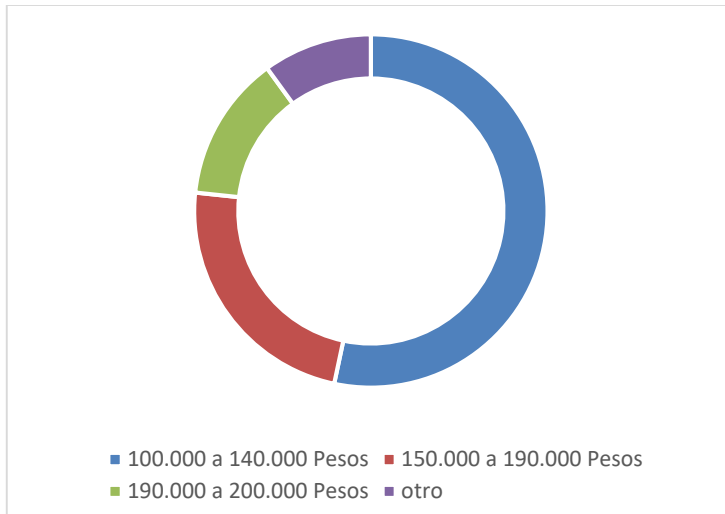


Figura 7. El encuestado Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio anteriormente mencionado. Fuente y elaboración propia.

Consumo aparente

Todas las empresas están obligadas a pagar un subsidio de transporte a sus empleados para que puedan cumplir sus funciones, esto garantizaría que los usuarios tuvieran buena parte del valor que se les cobraría por utilizar RUTAS LABORALES ANPCOL, esto sumado a la disposición y necesidad de utilizar el servicio indica que hay altas probabilidades de consumo.

[Ver **Figura 7.** Disposición de los usuarios a acoger la alternativa de transporte de RUTAS ANPCOL. Fuente y elaboración propia, **Figura 7.** El encuestado Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio anteriormente mencionado. Fuente y elaboración propia]

En los resultados de la encuesta que se muestran arriba, se puede ver que la totalidad de las personas encuestadas, sin importar sus labores, edades, horarios, medio de transporte que usa, ubicación y género, utilizaría el servicio ofrecido por RUTAS LABORALES ANPCOL debido a que muchos están insatisfechos con el actual sistema de transporte que utilizan para ir a sus trabajos y de regreso a sus casas [**Figura 8.** Nivel de satisfacción con el transporte que utiliza el encuestado. Fuente y elaboración propia.].

Magnitud de la necesidad

Por ser un servicio descuidado y esencial para el desarrollo de las actividades de los trabajadores es de vital importancia y demanda por parte de la población trabajadora, como anteriormente he mencionado el sistema tradicional de transporte no está satisfaciendo la necesidad de los empleados siendo así RUTAS LABORALES ANPCOL una alternativa clara para satisfacer su necesidad o demanda.

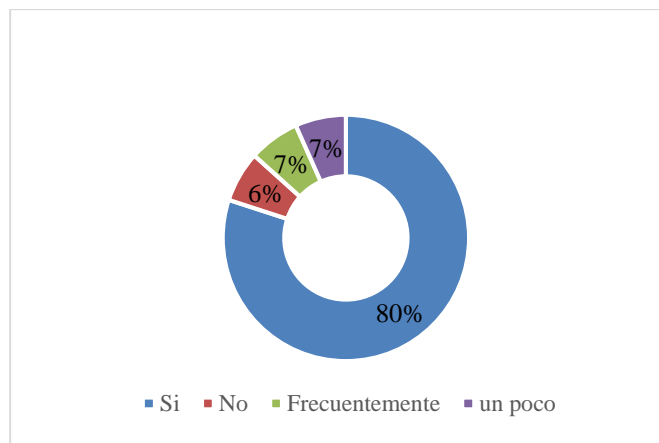


Figura 8. Importancia del transporte en el desarrollo de su trabajo según el encuestado. Fuente y elaboración propia

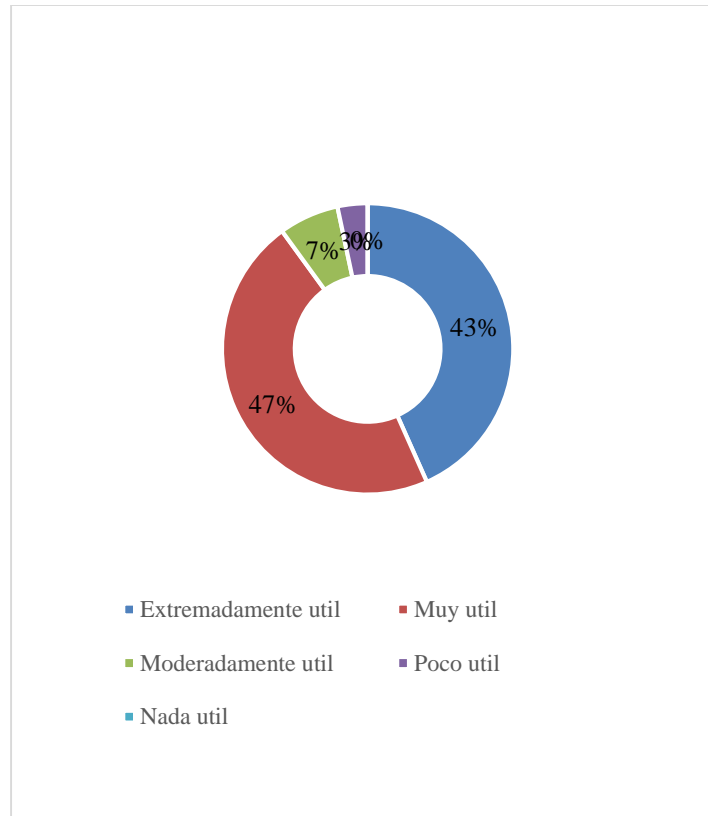


Figura 9. Utilidad de la propuesta ANPCOL según los encuestados .Fuente y elaboración propia.

Las anteriores gráficas muestran la importancia y necesidad del servicio de un buen servicio de transporte para los trabajadores del suroriente de Bogotá. Un 80% de los encuestados considera que el transporte es importante para el desarrollo de sus funciones y un 47% piensa que la opción de transporte ofrecida por RUTAS LABORALES ANPCOL es muy útil, un 43% considera que es extremadamente útil, lo que nos indica que la propuesta de RUTAS LABORALES ANPCOL lograría satisfacer las necesidades y expectativas de un servicio de transporte necesario para el desarrollo de sus actividades laborales.

El desarrollo de un país depende en gran manera del estado de sus trabajadores, si los trabajadores tienen las herramientas necesarias para desarrollar su funciones son potencialmente productivos, de lo contrario no serán eficientes y esto se verá reflejado en la productividad de las

empresas y del país. Así que el transporte es un factor importante en el desarrollo de los trabajadores y la empresa RUTAS LABORALES ANPCOL pretende brindar una alternativa de transporte que supla la necesidad de los empleados de llegar a sus trabajos de forma puntual y segura sin el desgaste que genera el sistema de transporte actual y regresar de igual forma a sus casas.

Tampoco se debe olvidar que varios consorcios que conforman el SITP, el mayor operador de transporte de la ciudad, se han declarado a punto de llegar a la quiebra y que mucho de su parque automotor está fuera de servicio por falta de recursos para mantenimiento. Además, muchos han dado voces de alerta que esta situación podrían llevar a dejar de prestar el servicio para el año 2018, lo que evidencia el descuido en el que están los trabajadores y usuarios de este sistema. RUTAS LABORALES ANPCOL puede ayudar a mitigar esta problemática con la prestación de este servicio.

Nicho de mercado.

Nuestro nicho de mercado son los trabajadores del suroriente de Bogotá, el cual está compuesto por hombres y mujeres de diversas edades que van desde los 18 años hasta más de 50 años. Debido a que las edades de las personas laborando son diversas pero todas con la necesidad de transportarse para desarrollar sus funciones y la segmentación de esta población se profundiza en el Análisis de Mercado del presente trabajo, que contiene información como concerniente a: la población en esta zona de Bogotá, que es aproximadamente de 1'015.000 habitantes.

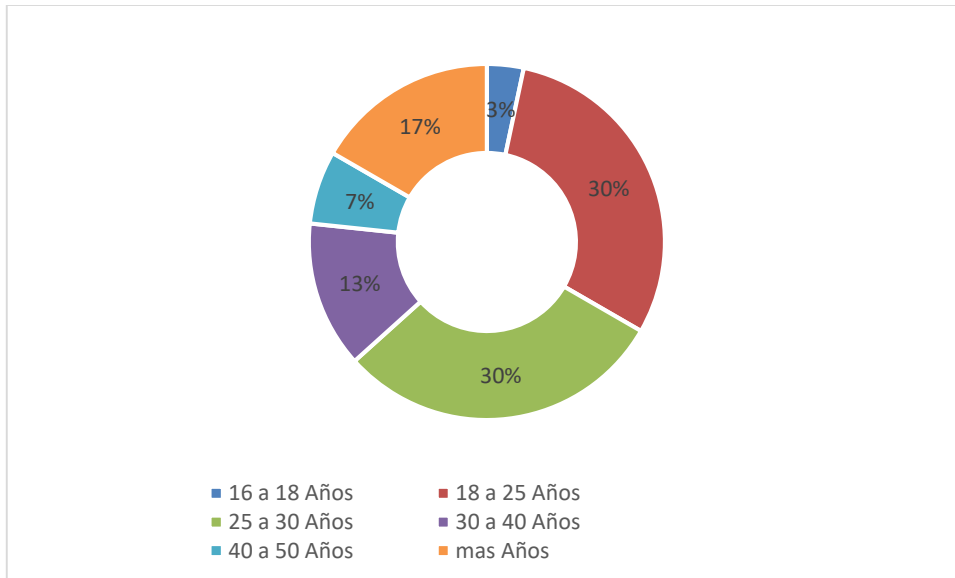


Figura 10. Edad de los encuestados. Fuente y elaboración propia

Perfil del cliente

Aunque nuestro servicio es apetecido por personas de todas las edades, género, lugar de residencia y horarios de trabajo por su necesidad de transportarse a su trabajo y regresar a casa, se pretende ofrecer el servicio de transporte particularmente a jóvenes entre los 18 y 30 años de edad, ya que ellos tienen la capacidad de probar nuevas alternativas, aceptarlas y comunicarlas. Los jóvenes de este rango de edad son la clase de cliente que se fija en los detalles la calidad.

Sexo: Mujeres 67% y hombres 33%.

Edad: 18 a 30 años 60%, 30 a 40 años 13%, 40 a 50 años 7%, más de 50 años 17%.

Ingresos: salario mínimo 53%, de 800.000 a 1'200.000 23%, más de 1'200.000 13%, otro 10%.

Ocupación: operativo 13%, administrativo 23%, técnico 7%, comercial 10%, oficios varios 23%, otro 23%.

Estabilidad laboral: sí 63%, no 7%, medio tiempo 10%, esporádicamente 17%, otro 3%.

La anterior información corresponde a una encuesta realizada a 30 personas de forma virtual y personal en diferentes barrios del suroriente de Bogotá.

Productos sustitutos y complementarios Sustitutos

Tabla 2

Productos Sustitutos

Empresas Competidoras	Ubicación (lugar o dirección)	Tamaño	Cobertura	Precio unitario
SITP	Toda Bogotá	291 Biarticulados 1.452 Articulados 262 Padrones 585 Alimentadores / complementarios SITP 6496	La cantidad de autos mencionados anteriormente es para cubrir Bogotá sin descontar los que están en reparación.	4.400 pesos pasaje ida y regreso
Tranes	Bogotá calle 52 Nro. 77c-35 y otras ciudades	No especifica pero se presume que cuenta con un importante parque automotor de media y alta gama	Cubre varias ciudades como Bogotá.	Depende del trato con la empresa contratada
As transporte	Bogotá carrera 75 Nro. 24 c-35 y otras ciudades	No especifica pero se presume que cuenta con un importante parque automotor de media y alta gama	Cubre varias ciudades como Bogotá, Barranquilla, Medellín, entre otros	Depende del trato con la empresa contratada

Tradicional	Cubre Bogotá	12.000 vehículos pero estos vehículos una porción están en proceso de hacer parte del SITP	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá	3.400 pesos diarios por ida y regreso
Taxi	Cubre Bogotá	52.390 autos hacen en promedio 696.000 carreras diarias	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá conforme a la solicitud del usuario	8.800 pesos diarios por ida y regreso
Uber y otras plataformas	30.000 socios o conductores cubre Bogotá	Cuenta con 30.000 socios o conductores	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá conforme a la solicitud del usuario problemas de su estado legal	9.200 pesos diarios ida y regreso promedio puede varias según la plataforma

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.1.3 Análisis de la competencia

En este apartado se analizan los dos potenciales tipos de competencia, vale la pena mencionar que ninguno de estos cumple con la labor específica que RUTAS LABORALES ANPCOL planea desempeñar, por un lado se encuentra el actual SITP y tradicional y por otro, el Transporte empresarial.

El SITP fue particularmente la razón que motivo la realización del presente estudio de viabilidad de proyecto de emprendimiento RUTAS LABORALES ANPCOL anteriormente en el presente trabajo he argumentado el porqué, de igual forma la crisis que el SITP atraviesa es evidente, así lo afirman varios de los consorcios que lo componen y que se han declarado en crisis, entre ellos: Consorcio Express, Gmovil, Tranzit, Masivo Capital, Etib, Suma y Éste es mi bus; que reportan pérdidas de más de ocho billones de pesos, los consorcios afirman que aproximadamente a mediados del año que entra, la ciudad de Bogotá entraría en crisis de servicio, lo que se pretende evidenciar aquí es que los mismos consorcios reconocen la crisis del sistema de transporte SITP, dando así a entender que la ciudad necesita un buen servicio de transporte de forma pronta y la propuesta de emprendimiento de RUTAS LABORALES ANPCOL puede ser parte de la solución a la necesidad de la ciudad de Bogotá, específicamente la de los trabajadores de la zona del suroriente de la ciudad.

Comparado con el segundo trimestre del año anterior, se presentó una disminución de 1,9% en el número de pasajeros transportados por el sistema (ENCUESTA DE TRANSPORTE URBANO DE PASAJEROS, II trimestre de 2017p).

Con respecto a la información anterior extraída de la encuesta de transporte urbano de pasajeros del DANE, se puede concluir que hay menos automotores en el SITP en comparación a años anteriores, se podría atribuir este hecho al deterioro del parque automotor que ha sido mencionado anteriormente en diversos medios de comunicación debido a los diversos problemas que han tenido para prestar el servicio, accidentes y que cada vez se vuelven más repetitivos, los concesionarios a cargo cada vez se quedan con menos recursos para realizar los correspondientes procedimientos mecánicos.

El siguiente competidor corresponde al transporte empresarial compuesto por varias empresas como Tranes y As transporte, estas son algunas de las empresas que prestan sus servicios en la ciudad de Bogotá y fuera de la ciudad. Estas empresas se caracterizan por tener un parque automotor moderno, de gama media alta y con capacidad de transportar de 6 a 16 pasajeros en promedio por vehículo, los servicios que proporcionan tienden a ser de carácter eventual, es decir por fechas especiales como salidas recreacionales, transporte de empleados al aeropuerto y en ocasiones a empresas localizadas fuera de la ciudad para transportar empleados debido que no hay transporte, entre otras.

La diferenciación del servicio de transporte de RUTAS LABORALES ANPCOL con respecto a SITP y las empresas de transporte empresarial es:

Con respecto al SITP, éste no satisface las expectativas del trabajador en el suroriente de Bogotá, por no mencionar la crisis en el sistema, debido a que el SITP no presta el servicio de sus rutas en tiempos constantes, lo cual ocasiona retrasos para los usuarios y congestión en el sistema, inseguridad por robos y mal estado de los buses, en ocasiones no cubre los horarios que necesitan los diferentes grupos de trabajadores, como horarios en fines de semana, madrugada y noche. Algunas rutas no cubren la necesidad de los trabajadores ya que estos tienen que someterse a varios transbordos que representan tiempo y estrés para los pasajeros, etc. Estas y muchas otras razones hacen que la idea de RUTAS LABORALES ANPCOL sea una buena opción para resolver estas problemáticas, ya que la empresa ofrece recoger y llevar al usuario de su casa y empresa de forma puntual, responsable, accesible y ética, garantizándole que tendrá su silla, teniendo así descanso hasta que lo deje en su destino.

Con respecto al transporte empresarial, ellos realizan contratos con empresas y algunos de estos contratos son por un día, sea que la empresa quiera llevarlos a una actividad recreacional, transportarlos al aeropuerto o cosas similares pero no en sí como una ruta laboral que anteriormente se explicó. La propuesta que aquí se pretende es prestar un servicio de rutas que recojan empleados de diversas empresas y dejarlos en sus lugares de trabajo por medio de un recorrido estratégico que permita hacer esto. Por ejemplo, hay zonas en las que se encuentra ubicadas una importante cantidad de empresas, como: centro, chapinero por la carrera Séptima o la avenida Caracas y muchas personas que trabajan en estas zonas también viven en la zona suroriental de Bogotá.

Tabla 3.

Empresas Competidoras

Empresas Competidoras	Ubicación (lugar o dirección)	Tamaño	Cobertura	Precio unitario
SITP	Toda Bogotá	291 Biarticulados	Cubrir Bogotá sin contar los que están en reparación.	4.400 pesos por pasaje ida y regreso
		1.452 Articulados		
		262 Padrones		
		585 Alimentadores / complementarios		
Tranes	Bogotá calle 52 Nro. 77c-35 y otras ciudades	SITP 6496	Cubre varias ciudades	Depende del trato con la empresa contratada
		No especifica pero se presume que cuenta con un importante parque automotor de media y alta gama		

		No especifica pero se presume que cuenta con un importante parque automotor de media y alta gama			Depende del trato con la empresa contratada
As transporte	Bogotá carrera 75 Nro. 24 c-35 y otras ciudades		Cubre varias ciudades		
Tradicional	cubre Bogotá	12.000 vehículos pero estos vehículos una porción están en proceso de hacer parte del SITP	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá		3.400 pesos diarios por ida y regreso
Taxi	Cubre Bogotá	52.390 autos hacen en promedio 696.000 carreras diarias	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá conforme a la solicitud del usuario		8.800 pesos diarios por ida y regreso
Uber y otras plataformas	30.000 socios – conductores cubre Bogotá	cuenta con 30.000 socios – conductores	Cubre diferentes rutas de la ciudad de Bogotá conforme a la solicitud del usuario problemas de su estado legal		9.200 pesos diarios ida y regreso promedio puede varias según la plataforma

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 4

Factores de análisis de la competencia

Calificación de 1 a 5 donde 5 es alto y 1 es bajo.

Factores de análisis	SITP	Tradicional	Taxi	Uber y otras plataformas	Tranes	As transporte
----------------------	------	-------------	------	--------------------------	--------	---------------

Nivel de satisfacción de los clientes	2	3	2	4	5	5
Localización	5	5	4	4	4	4
Poder financiero	3	4	4	4	4	4
Estrategia de precios	4	5	3	3	2	2
Posicionamiento	5	5	4	4	3	3
Imagen de calidad	2	3	4	4	5	5
Garantías	2	2	2	3	5	5
Estrategia de ventas	4	3	2	4	4	4
Política de servicio al cliente	2	2	3	4	5	5
Habilidad de ventas de los empleados	2	2	3	5	2	2
Número de empleados	5	4	4	4	3	3
Canales de distribución	5	5	5	5	5	5
Número de mercados metas	5	5	5	5	5	5
Confiabilidad	2	3	3	4	5	5
Estrategias de promoción	2	2	2	4	5	5
Relaciones públicas	2	1	2	4	5	5
Relación con proveedores	3	3	3	3	3	3
Disponibilidad de producto:	3	4	4	4	5	5
Estrategia de mercadeo	1	2	3	5	5	5
TOTAL	59	63	62	77	80	80

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Las empresas más competitivas por su parque automotor de punta, calidad en la prestación de su servicio, capacidad de sus empleados para vender el servicio de la empresa y cobertura nacional son Tranes y As transporte

5.2 Estrategias de Mercadeo

El principal objetivo de mercado es dar a conocer el servicio de RUTAS LABORALES ANPCOL como un servicio de transporte laboral que recoge y deja a sus usuarios en sus casas y lugares de trabajo de forma puntual, digna y accesible. Para lograrlo se pretende promover el servicio entre los jóvenes, ya que ellos están dispuestos a probar cosas nuevas, además tienen la capacidad de comunicar y recomendar a otras personas si el servicio les agrada. Esto permitirá dar reconocimiento y posicionar nuestro nombre en el mercado al igual que dar confianza a otros sectores menos abiertos como el de los adultos o adultos mayores.

Tabla 5

Estrategia de mercadeo

Estrategia	Funcionamiento
Folletos	Se pasaran debajo de las casas del suroriente de Bogotá y en empresas estratégicamente seleccionadas que se encuentre entre el recorrido o ruta que pretendemos dar Busca ser accesible a los jóvenes debido a que
Redes sociales y pagina corporativa	las redes sociales son parte de su diario vivir, además por medio de estas se puede crear

presentaciones creativas que se pueden volver virales dado el caso

La mejor presentación y posicionamiento de un servicio es su demostración, por medio de pruebas gratis que pueden ser de 1 a 2 días que les permitan evidenciar la mejorar en la calidad de su vida con el uso de nuestro servicio

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 6

Precios y accesibilidad al servicio en el mercado

Servicio	Valor Diario	Valor Mensual en Pesos	Subsidio de Transporte / Excedente Puesto por el Usuario
RUTAS			
LABORALES ANPCOL	5.400 pesos pasaje ida y regreso	140.000	83.140 pesos / 56.860 pesos mensuales
SITP	4.400 pesos pasaje ida y regreso	114.400	83.140 /31.260 pesos mensuales
Bus tradicional	3.200 pesos pasaje ida y regreso	83.200	83.140/ 60 pesos mensuales

Taxi	8.800 pesos diarios por ida y regreso	228.800	83.140/145.660 pesos mensuales
Uber y otras plataformas	9.200 pesos diarios ida y regreso promedio puede varias según la plataforma	239.200	83.140/156.060 pesos mensuales

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.2.1 Concepto del Producto o Servicio

Tabla 7.

Concepto del producto

	Descripción del servicio	Nivel de estacionali dad	Clase de consumo	Utilidad del servicio	Calidad del servicio	Componente diferenciador a su competencia
Servicio de transporte para empleados	Recoger y llevar a su destino sea casa o trabajo	Constante por ser un servicio indispensa ble	consumo sostenible porque es una necesidad básica para el desarrollo de las funciones del trabajador	Es importante para el desarrollo de las funciones de los trabajadores y con ellos las empresas y el estado.	Puntualidad seguridad, comodidad y accesibilidad	Puntualidad seguridad, comodidad y accesibilidad

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Qué se va a vender: un servicio de transporte para empleados que los recoja y deje en su hogar y lugar de trabajo de forma puntual, digna [tener su propio asiento, seguro, sin contratiempos o incomodidades] y accesible.

Descripción del servicio: el Servicio consiste en recoger al usuario en su casa y llevarlo a su trabajo y viceversa. El usuario contará con su propio asiento donde podrá descansar sin pensar en que lo van a robar, incomodidades, transbordos o tardanzas. El servicio es accesible ya que su valor no es alto y ofrece pequeñas cosas que mejoran significativamente la calidad de vida del usuario y su rendimiento laboral, también disminuye la ansiedad o intolerancia causado por el tradicional sistema de transporte.

Nivel de estacionalidad: Todo país está en constante producción y para que esto sea posible se necesitan empleados y ya que las rutas laborales son proporcionales a la necesidad de sus usuarios se puede concluir que todo el tiempo se existe demanda del servicio.

Clase de consumo: es de consumo sostenible porque es una necesidad básica para el desarrollo de las funciones del trabajador, proporciona una mejor calidad de vida y minimiza las posibilidades que más gente compre motos y carros que ocasionan trancones y contaminación, este servicio se prestaría sin importar género, profesión, (si está enfocado en el suroriente sí importa la ubicación) u horario laboral. También es de consumo privado ya que está enfocado a personas naturales o empresas privadas.

Utilidad del servicio: es de gran utilidad ya que es importante para el desarrollo de las funciones de los trabajadores y con ellos de las empresas y el Estado.

Si no hay un servicio de transporte que les permita llegar a sus trabajos y casas no pueden desarrollar sus funciones.

Es necesario que se proporcione un mejor servicio de transporte a los trabajadores para que éstos sean más competitivos y su fuerza laboral no se consuma en el recorrido del transporte común. RUTAS LABORALES ANPCOL pretende ser la solución a esta problemática.

Calidad del servicio. Se pretende dar un buen servicio partiendo de la puntualidad en la prestación del servicio y proporcionar beneficios que son difíciles de encontrar en el servicio de transporte tradicional como la seguridad y comodidad.

Componente diferenciador de la competencia: RUTAS LABORALES ANPCOL funciona en pos de la necesidad del usuario y no al contrario, como el sistema tradicional.

RUTAS LABORALES ANPCOL busca satisfacer las necesidades de los usuarios como: seguridad, puntualidad, comodidad y descanso, cualidades que no se ve normalmente en el sistema tradicional de transporte.

RUTAS LABORALES ANPCOL busca ayudar a aquellos trabajadores que tienen dificultad para acceder a un buen servicio de transporte debido a horarios, rutas, condiciones especiales, etc.

5.2.2 Estrategias de Distribución

Canal de distribución.



Figura 11. Canal de distribución. Fuente: Elaboración Propia

El servicio de RUTAS LABORALES AMPCOL es directo ya que nuestro servicio se le suministra directamente al cliente. RUTAS LABORALES ANPCOL proporciona el servicio de transporte a los trabajadores del suroriente de Bogotá y no realiza subcontrataciones -. La empresa cuenta con su propio parque automotor, logística, operadores y rutas que permite brindar un servicio sin intermediadores.

Tabla 8.

Estrategia de distribución

Alternativas de penetración	Estrategia de comercialización	Disposición del producto en el mercado
Publicidad enfocada en las cualidades que proporciona RUTAS LABORALES ANPCOL en comparación al sistema tradicional de transporte	Nuestro primer objetivo es atraer clientes potenciales por medio de muestras gratis de uno a dos días de nuestro servicio, que le permita probar y comparar nuestro servicio con el que utiliza tradicionalmente	Nuestro producto podrán encontrarlo o ubicarlo por medio de la página de la empresa, Redes sociales [Facebook, twitter, YouTube, Instagram, WhatsApp, etc.]
Servicio de transporte laborar que permita mejor la calidad de Vida con detalles como la puntualidad,	Presentaciones creativas y efectivas, para promocionar nuestro servicio y subirlo a las diferentes redes sociales buscando llamar la atención	También nos encontraran en nuestra dirección y teléfonos de contactos

seguridad, comodidad,
etc. Que no proporciona
el sistema tradicional

primordialmente de los
jóvenes debido a que estos
están más dispuestos a probar
cosas nuevas y comunicarlas,
llegando a sectores más
reservados

Crear folletos y material
publicitario y promocional
como esferos etc. repartirlo
de forma estratégica en los
hogares del suroriente de
Bogotá y empresas que se
encuentre entre nuestras rutas
o recorridos

Se realizara eventos
promocionales para que sea
reconocida RUTAS
LABORALES ANPCOL en el
suroriente de Bogotá, donde se
darán los bonos de pruebas
gratis de nuestro servicio

Nuestros precios son
competitivos ya que no son
tan costosos como el uber,
taxi, rutas empresariales, pero
tampoco tan superiores al
SITP y transporte tradicional
siendo la diferencia de 1.000

Nuestros vehículos, la dotación
de nuestros empleados y
elementos promocionales
tendrán nuestro logo, colores
representativos, etc. Con el fin
que nos puedan ubicar
fácilmente y de esta manera

pesos diarios que le acercarse a nosotros y
proporcionara seguridad, viceversa
puntualidad, comodidad,
confort, des estrés, calidad de
vida, etc. Al usuario

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

En la tabla 9 se puede evidenciar la inversión que se realizara para promoción y degustación con el fin de abrimos paso en el mercado y dar a conocer nuestro producto.

Tabla 9

Presupuesto de Promoción y Degustación.

Area	Item	cantidad por unidad	Valor unitario	valor total
Promocional	Folletos	500	\$ 70	\$ 35.000
Promocional	Esfero Publicitario	500	\$ 550	\$ 275.000
Promocional	cuaderno promocional	200	\$ 3.000	\$ 600.000
promocional	Bolsos	50	\$ 5.000	\$ 250.000
promocional	Sombrillas	20	\$ 10.000	\$ 200.000

Total			\$
Promocional			1.360.000
Degustacion	Bonos por 1 dia de degustacion	20	\$ 5.400
			\$ 108.000
Degustacion	Bonos por 2 dia de degustacion	20	\$ 5.400
			\$ 216.000
Total			\$
Degustacion			324.000
Logistica	Honorarios / dias	5	\$ 25.000
			\$ 125.000
Logistica	Transporte/dias	5	\$ 25.000
			\$ 125.000
Total Logistica			\$ 250.000
Reserva			\$ 100.000
Total reserva			\$ 100.000
Total			\$ 2.034.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.2.3 Estrategias de Ventas

Una gran ventaja del servicio que pretende ofrecer RUTAS LABORALES ANPCOL es que por ley el empleador está obligado a suministrar un subsidio de transporte al empleado por un valor de 88.211 pesos, equivalente al 63% del valor del servicio de RUTAS LABORALES ANPCOL pretende proveer , el usuario solo tendría que poner 51.789 pesos mensuales para cubrir el uso de nuestro servicio de transporte, lo cual no es raro entre los usuarios ya que ellos normalmente pagan excedentes para completar el costo diario del sistema de transporte tradicional

Los ganchos de motivación para usuario para utilizar nuestro servicio.

- El usuario podrá acceder a un mejor servicio de transporte por tan solo 5.00 pesos adicionales en el pasaje de ida y 5.00 pesos en el de regreso, en comparación con el valor que paga en el servicio SITP.
- Podrá ir sentado, cómodo, sin apretones, sin inseguridad o peligros, podrá ir durmiendo mientras es transportado a su lugar de destino o si lo prefiere podrá ver una película de la que dispondremos para usted.
- Puede pagar el servicio quincenalmente (70.000 pesos) o mensualmente (140.000 pesos) recibiendo un servicio que le ayuda a mejorar su calidad de vida y a ser más productivo en sus labores ya sus fuerzas ya no se irán en transbordos, corriendo, tardanzas, inseguridad, peleas, etc.
- El tiempo que usted se ahorra caminando al paradero, haciendo transbordos o en trancones, lo puede utilizar con su familia o en cosas de su interés, esta es una de las ventajas que proporciona RUTAS LABORALES ANPCOL.

5.2.4 Estrategias de precios

Se realizó una encuesta virtual y presencial donde se daban una serie de opciones de precios para saber qué rango de precios sería más accesible y cuánto estarían dispuestos a pagar por el servicio de RUTASLABORALES ANPCOL, como se evidencia [ver **Figura 7**. El encuestado Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio anteriormente mencionado. Fuente y elaboración propia].

También se realizó una comparación de precios con las empresas que representarían competencia para este proyecto. Se estableció el precio estimando que estuviera al alcance del usuario y que fuese competitivo con los precios del mercado ya que hay que competir con precio y calidad frente a la competencia.

Competencia por costeo

Tabla 10.

Comparación de precios en el mercado.

servicio	Valor diario	Valor mensual en pesos	Sub. de transporte / Excedente puesto por el usuario \$ mensual	Forma de pago
RUTAS	5.400 pesos			
LABORALES	pasaje ida y	140.000	88.211 / 51.789	Efectivo y
ANPCOL	regreso			contado

	4.400 pesos			
SITP	pasaje ida y regreso	114.400	88.211 /26.189	Efectivo y contado
	3.400 pesos			
Bus tradicional	pasaje ida y regreso	88.400	88.211/ 189	Efectivo y contado
	8.800 pesos			
Taxi	diarios por ida y regreso	228.800	88.211/140.589	Efectivo y contado
	9.200 pesos			
Uber y otras plataformas	diarios ida y regreso promedio puede varias según la plataforma	239.200	88.211/150.989	Efectivo y contado

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 11.

Relación de precios y descuentos por volumen de ventas

Unidades mensuales	precio	descuento	Tipo de cliente
52 viajes mensuales que está compuesta por ida y regreso	140.000 pesos	ninguno	Trabajadores del suroriente de Bogotá

por 26 días			
laborales			
156 viajes [3 cupos]			
por 3 meses que está		20.000 pesos para	Trabajadores del
compuesta por ida y	420.000 pesos	un total de 400.000	surorientes de
regreso de 78 días		pesos por tres meses	Bogotá
laborales		de servicio	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 12.

Costos Fijos.

Ítem	costo diario en pesos	costo mensual en pesos	Costo anual en pesos
salario conductor con prestaciones	50.523	1.313.604	15.763.248
Salario administrador con prestaciones	50.523	1.313.604	15.763.248
seguro	1.603	41.667	500.000
Pago infraestructura [lote de 100.000.000 /36 meses]	106.838	2.777.778	33.333.333
Aseo del vehículo[1 por semana]	20.000	80.000	960.000

total	229.487	5.526.652	66.319.829
Ítem	valor dividido en días por mes en pesos	Valor dividido en 12 meses en pesos	Valor anual en pesos
Soat	2.276	59.167	710.000
tecnicomecanica	594	15.455	185.463
total	2.870	74.622	895.463
Total	232.357	5.601.274	67.215.292

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 13

Costos Variables

<i>Costos variables</i>			
Ítem	costo diario \$	costo mensual \$	Costo anual \$
Diésel	130.000	3.380.000	40.560.000
total	130.000	3.380.000	40.560.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 14

Ingresos totales a 60 y 80 pasajeros

<i>Ingresos totales a 60 pasajeros</i>					
ítem	Precio diario	cantidad de usuarios	total diario en \$	costo mensual \$	costo anual en \$
pasajes	5.384	60	323.040	8.399.040	100.788.480

Subarriendo del lote					
[parqueadero motos]	5.000	10	50.000	1.500.000	18.000.000
Total	10.384		373.040	9.899.040	118.788.480

Ingresos Totales a 80 pasajeros

Pasajes	5.384	80	430.720	11.198.720	134.384.640
---------	-------	----	---------	------------	-------------

Subarriendo del lote

[parqueadero motos]	5.000	10	50.000	1.500.000	18.000.000
Total	10.384		480.720	12.698.720	152.384.640

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 15

Punto de equilibrio

		Diario	Mensual	Anual
PE Punto de equilibrio por ventas	PE \$ = Costos Fijos / [1 – (Costos Variables / Ventas Totales)]	232357 / [1 – (130000/373040)]	5601274/ [1 – (3380000/9899040)]	67215292/ [1 – (40560000/118788480)]
Total		\$ 356.642	\$ 8.505.429	\$ 102.065.160
PEU punto de equilibrio por unidad total	PE U = Costos Fijos x Unidades Producidas / Ventas Totales –	232357*60/[373040-130000]	5601274*1560/[9899040-3380000]	67215292*18720/[118788480-40560000]
		57,3	1340,3	16084,2

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 16

Utilidad esperada para el primer año con 60 pasajeros [Cerca al punto de equilibrio]

Utilidad Diaria en pesos	Utilidad Mensual en pesos	Utilidad Anual en pesos
---------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

Ingresos esperados –	Ingresos esperados –	Ingresos esperados –
Egresos de costos en pesos	Egresos de costos en pesos	Egresos de costos en pesos
10.683	917.766	11'013.188
En promedio en ganancia 6.3 %		
Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)		

Tabla 17

Utilidad esperada para el primer año con 80 pasajeros [20 pasajeros más del Punto de equilibrio]

Utilidad Diaria en pesos	Utilidad Mensual en pesos	Utilidad Anual en pesos
Ingresos esperados –	Ingresos esperados –	Ingresos esperados –
Egresos de costos en pesos	Egresos de costos en pesos	Egresos de costos en pesos
118.363	3'717.446	44'609.348
El porcentaje promedio en ganancia es de 27.6%		
Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)		

La realización de la encuesta tuvo como objetivo saber la capacidad monetaria, aceptación del servicio, la comparación de los precios con la competencia, al igual que la satisfacción de los clientes con los actuales servicios de transporte en comparación a la calidad que pretende brindar RUTAS LABORALES ANPCOL, el cual no se encuentra fácilmente en el mercado y de encontrarse resulta más costoso e inaccesible en muchas ocasiones.

Por las anteriores razones, RUTAS LABORALES ANPCOL es la alternativa que necesita el mercado, ya que proporciona la calidad de un servicio Premium y de forma accesible. Se estableció que el valor de 140.000 pesos mensuales es viable para el usuario, esto teniendo en cuenta que el subsidio de transporte que dan las empresas es de 88.211 pesos y que en uno u otro servicio de transporte tiene que poner el excedente y en los servicios que se ofrecen en la actualidad

no les ofrecen seguridad, comodidad y cumplimiento o cuando pueden acceder a dichas facilidades los costos pueden ser muy elevados. . RUTAS LABORALES ANPCOL es el equilibrio entre buen servicio y buen precio (Ver Tabla de Comparación de Precios).

Otra ventaja con la que cuenta RUTAS LABORALES ANPCOL es que está libre de impuestos ya que cumple con ciertos requerimientos legales que lo hacen público y está bajo los permisos y controles del gobierno según la normatividad correspondiente de la ley 336 de 1996 Ministerio de Transporte.

5.2.5 Estrategias de Promoción

Tabla18.

Estrategias y precios de promoción

Estrategias	Descripción y Objetivo	Valor
	Creación del perfil de la empresa en las diferentes redes sociales y página web. Hacer presentaciones creativas, llamativas y contundentes que hablen de nuestro servicio y se vuelva viral.	200.000 pesos
Redes sociales		
Hacer el lanzamiento en parques o lugares públicos y reconocidos del suroriente de Bogotá	Se pretende hacer actividades de lanzamiento del servicio por medio de actividades, se darán	2.034.000 pesos En la tabla de Presupuesto de Promoción y

	obsequios que lleven la imagen y datos de contacto de la empresa	Distribución, donde especifica en que se realiza la inversión.
Muestras gratis	Se obsequiarán viajes a jóvenes del suroriente de Bogotá que cumplan con el perfil requerido como estar laborando y que su lugar de trabajo/hogar esté ubicado en nuestra ruta. Estos viajes constarán de uno o dos días ida y regreso con nuestro servicio.	162.000 pesos que constan de 20 muestras gratis cada una por valor de 5.400 pesos que consta de ida y regreso en nuestro servicio por 1 o 2 días.
Visita a empresas, obsequios y muestras gratis.	Ir a empresas que se encuentre estratégicamente entre nuestra ruta y promocionar el servicio a los empleados que habiten en el suroriente de Bogotá	162.000 pesos que constan de 20 muestras gratis cada una por valor de 5.400 pesos que consta de ida y regreso por 1 o 2 días.
		Obsequios como esferos.
Total		2'558.000 pesos

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.2.6 Estrategias de Comunicación

Tabla 19

Estrategias de comunicación

Estrategias	Descripción y objetivo	Valor
Redes Sociales	Abrir y manejar de forma estratégica la página web de la empresa y redes sociales donde se suba propaganda creativa y efectiva de nuestro servicio buscando que se vuelva viral	Se utilizará presupuesto ya antes relacionado en el área de promoción.
Eventos	Hacer eventos enfocados en la población joven del suroriente de Bogotá, ya que es el grupo objetivo con ellos se harán actividades, muestras gratis, regalos como bolsos con nuestra imagen, habrá música y se realizara en espacios abiertos y concurridos por esta clase de población	Se utilizara presupuesto ya antes relacionado en el área de promoción.

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.2.7 Estrategias de Servicio

Tabla 20

Estrategia de servicios

Estrategia	Descripción y Objetivo	Valor
Sistema Atención al Cliente	<p>Se realizara encuesta y seguimientos a nuestros clientes con respecto a la percepción, reclamos y sugerencias de nuestro servicio</p>	<p>Función del administrador 50.523 pesos diarios</p>
Logística del Servicio	<p>Está enfocado en que la prestación del servicio sea el prometido y se de valores agregados como ofrecer tinto, que los vehículos tenga aromas relajantes y agradables, que se suministre películas en los recorridos o música según sea el caso, cada detalle será un aspecto diferenciador que hará que el usuario se fidelice a RUTAS LABORALES ANPCOL y lo compare con los otros servicios y se siente satisfecho con su elección</p>	<p>Función del administrador</p>
Servicio a domicilio	<p>Fundamentalmente el plus de nuestro servicio es recoger y dejar al usuario en su casa o trabajo de forma puntual, segura, digna y accesible a los trabajadores del suroriente de Bogotá.</p>	<p>Función Cotidiana RUTAS LABORALES ANPCOL</p>

Posventa	<p>Si aparta su cupo por varios meses tendrá descuentos que le ayude a su bolsillo. También si trae nuevos clientes se le hará un descuento al usuario.</p>	40.000 pesos
TICS	<p>Las tics o redes sociales como herramienta de comunicación entre el usuario y RUTAS LABORALES ANPCOL que permita solucionar eventualidades o inquietudes que pueda tener el usuario.</p> <p>Las TIC' o redes sociales de RUTAS LABORALES ANPCOL como grupo social por medio de las cuales además de ofrecer información acerca del servicio, se ofrecerán datos curiosos, memes, música, juegos, etc. Todo dentro de su debida proporción y profesionalismo.</p>	Ya se ha realizado su pago en una inversión anterior de estrategia de promoción
Total		90.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

5.2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Tabla 21

Presupuestos de mezcla de mercado

Estrategia	Costo de inversión inicial	
Promoción y		
comunicación	\$	2.558.000
servicio	\$	90.000
otros / reserva	\$	200.000
Total	\$	2.848.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Cotizaciones.

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Bolsas Publicitarias Tela Ecologica Cambrel*.

Recuperado el 24 de Octubre de 2017, de Cotizacion:

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-448814558-bolsas-publicitarias-tela-ecologica-cambrel-_JM

Mercado libre. (20 de Octubre de 2017). *Cotizacion*. Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de

Agenda Ecologicas Publicitarias: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-446219085-agenda-esfero-ecologicos-publicitarias-personalizados-_JM

Mercado Libre. (20 de Octubre de 2017). *Equipamiento para oficinas*. Recuperado el 20 de

Octubre de 2017, de Boligrafos: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-455234482-esfero-promocional-publicitario-_JM

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Ropa y accesorios*. Recuperado el 24 de Octubre de

2017, de Sombrillas: <https://ropa.mercadolibre.com.co/accesorios->

moda/sombrillas/mujer/#redirectedFromVip=http%3A%2F%2Farticulo.mercadolibre.com.co%2FMCO-458794362-sombrillas-publicitarias-_JM

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Volantes Publicitarios*. Recuperado el 24 de Octubre de 2017, de cotizacion: [https://listado.mercadolibre.com.co/volantes-publicitarios#D\[A:volantes-publicitarios,B:1\]](https://listado.mercadolibre.com.co/volantes-publicitarios#D[A:volantes-publicitarios,B:1])

5.3 Proyecciones de ventas

Tabla 22

Proyección de ventas primer año

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept	Oct.	Nov.	Dic.
Promoción del servicio 40 muestras gratis	10 cupos 1 Rutas	20 Cupos 1 ruta	30 Cupos 1 Rutas 1/2	40 cupos 2 Rutas	50 cupos 2Rutas s 1/2	60 cupos 3 Rutas	70 cupos 3 1/2 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	
-	324.000	1'399.840	2'799.680	4'199.520	5'599.360	6'999.200	8'399.040	9'798.880	11'198.720	11'198.720	11'198.720	11'198.720

Total : **83'666.400**

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 23

Proyección de venta a 3 años

Año	1	2	3
Unidades	600 cupos por año Véase tabla de proyección de ventas año 1	80 cupos mensuales por 12 meses dan un total de 960 cupos.	160 cupos mensuales * 12 meses da 1.920 cupos
Precio	140.000 pesos mensuales	150.000 mensuales	160.000 mensuales

	600 cupos*140.000	960 cupos* 150.000	1920
	pesos	pesos	cupos*160.000
Total Ventas	83'666.400 pesos	144'000.000 pesos	pesos
	anuales	anuales	307'200.000 pesos
			anuales

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Ruta: es un recorrido que implica recoger a los usuarios y dejarlos en su lugar de trabajo o casas, conforme a un horario previamente establecido, cada ruta transportará 20 pasajeros.

Un mismo bus o minibús puede realizar varias rutas en el día si se organiza de forma estratégica con base en los horarios y ubicaciones de los usuarios.

Primer Año

Debido a que en el primer año se está empezando, se espera que de forma lineal vaya aumentando la cantidad de clientes, empezando el funcionamiento de la empresa en el mes de enero, el cual será promocional con una inversión en viajes gratis de 324.000 pesos. En el mes de febrero se espera realizar una ruta de 10 clientes y progresivamente hasta llegar a las 4 rutas cada una de 20 pasajeros para un total de 80 clientes en cada mes.

Segundo año

Con la experiencia del primer año y la fidelización de clientes se espera desde el primer mes tener las cuatro rutas completas cada una con 20 pasajeros durante todo el año. Se estima que haya un aumento en materias primas u otros, y por este motivo se incrementaría el precio del servicio en 10.000 pesos con referencia al año anterior.

Tercer año

Con la experiencia y justificación del segundo año se espera invertir en un segundo minibús, Se estima que haya aumento en materias prima u otros y por este motivo se incrementa el precio del servicio en 10.000 con referencia al año anterior

La información con respecto a nuestros posibles usuarios incluyendo estudios realizados por la Cámara de Comercio acerca del servicio público SITP en 2016 y la percepción de los usuarios con respecto a éste, la encuesta realizada en el presente trabajo para evidenciar la opinión de los habitantes del suroriente de Bogotá, la información de las localidades que componen la parte sur oriental de Bogotá realizada por Cámara de Comercio se puede encontrar en apartados anteriores del trabajo.

Las anteriores proyecciones de ventas se realizaron bajo un estudio de mercado realizado por medio de encuesta de autoría propia de forma virtual y presencial que permitieron conocer la aceptación y necesidad de nuestro servicio en el mercado, también de investigaciones realizada en fuentes primarias como cámara de comercio, entre otros y por último la capacidad de la empresa y previsiones de su implementación , como un aumento progresivo de clientes ya que es sabido que para conseguir los clientes se necesita tiempo y estrategias de mercado que se tienen en cuenta en estas proyecciones, también se tuvo en cuenta variaciones en precios del mercado en insumos y demás .

6. MODULO OPERACIÓN

6.1 Operación

6.1.1 Ficha técnica del producto o servicio

FICHA TÉCNICA DE SERVICIO

DENOMINACIÓN DE BIEN O SERVICIO

Prestación de servicio de transporte terrestre de personas en zona urbana.

DENOMINACIÓN TÉCNICA DEL BIEN O SERVICIO

Servicio integral de transporte de personas en la zona urbana del suroriente de Bogotá

ESPECIFICACIONES.

Personal: 1 conductor con valores humanos que cumple con los requerimientos legales y experiencia de su oficio, con conocimientos de ubicación y funcionamiento de tránsito en la ciudad de Bogotá, 1 Administrador con valores humanos que está capacitado en su área para desempeñar las diferentes funciones del área administrativa de forma ética, eficiente y capaz, buscando siempre la mejora continua.

Equipos : 1 minibús con capacidad de carga de 4738 kg, peso bruto vehicular 7.200kg, distancia entre ejes 3.365 mm para 23 pasajeros , última generación con especificaciones de calidad y ambientales establecidas por ley, otras especificaciones diríjase al siguiente link <https://centrodiesel.com.co/wp-content/uploads/2017/05/MINIB%C3%9AS-NPR-EV-CARTA5.pdf>

Código DIAN: 6021 Transporte urbano colectivo regular de pasajeros.

UNIDAD DE MEDIDA

El servicio está conformado por

Rutas : Que está compuesta por 20 pasajeros, este servicio recoge a los clientes en su casa y deja en sus trabajos y viceversa cada día durante el periodo de tiempo acordado, esto se realiza a en unas horas estipuladas y ubicación previamente acordadas, durante el día se puede realizar 4 o más de estas rutas

DESCRIPCIÓN GENERAL

Servicio de transporte de trabajadores en la zona urbana del suroriente de Bogotá, con capacidad de transportar más de 60 pasajeros por día desde los hogares de nuestros usuarios en el suroriente de Bogotá a las empresas de nuestros usuarios y viceversa con forme a una ruta o recorrido y horario preestablecido entre las partes

6.1.2 Estado de desarrollo

Actualmente ya existe el sistema de transporte de pasajeros y se conoce como el SITP, servicio tradicional, taxi, Uber, otras plataformas y servicios de transporte especial, sin embargo, los dos primeros no son especializados en el transporte a trabajadores y tampoco proporcionan un servicio de calidad y digno a los usuarios. Los usuarios deben soportar desde inseguridad hasta el estrés de las condiciones a las que se ven sometidos, en los de taxi y otras plataformas que tampoco son un servicio especializado en trabajadores pero que en muchas ocasiones sí dan un servicio agradable a sus usuarios. En el caso del servicio de taxi, los usuarios manifiestan quejas constantemente y sus precios se pueden volver inaccesibles para el trabajador promedio. Por último, en el caso del servicio especial de transporte, sí es un servicio con capacidad de especializarse en el trato a los trabajadores y tienen un buen servicio, pero ellos tienden a prestar su servicio en ocasiones especiales como viajes o contratos específicos con una empresa determinada, la diferencia con RUTAS LABORALES ANPCOL es que sí se especializa en el sector de los trabajadores, sí le presta un trato digno y de calidad, sí es accesible y porque recoge y lleva desde su casa a su trabajo y viceversa a los trabajadores del suroriente de Bogotá y no

sería por ocasiones especiales si no como el servicio que le facilita cumplir con sus deberes a los trabajadores en su diario vivir.

Actualmente, el proyecto se encuentra en planeación y proyección por medio del presente desarrollo de Opción de Grado, proyecto aplicado y proyecto de emprendimiento, el cual se busca realizar de forma minuciosa, ética y objetiva para concluir su viabilidad y así empezar a buscar, dado el caso, alternativas de financiación.

6.1.3 Descripción del proceso

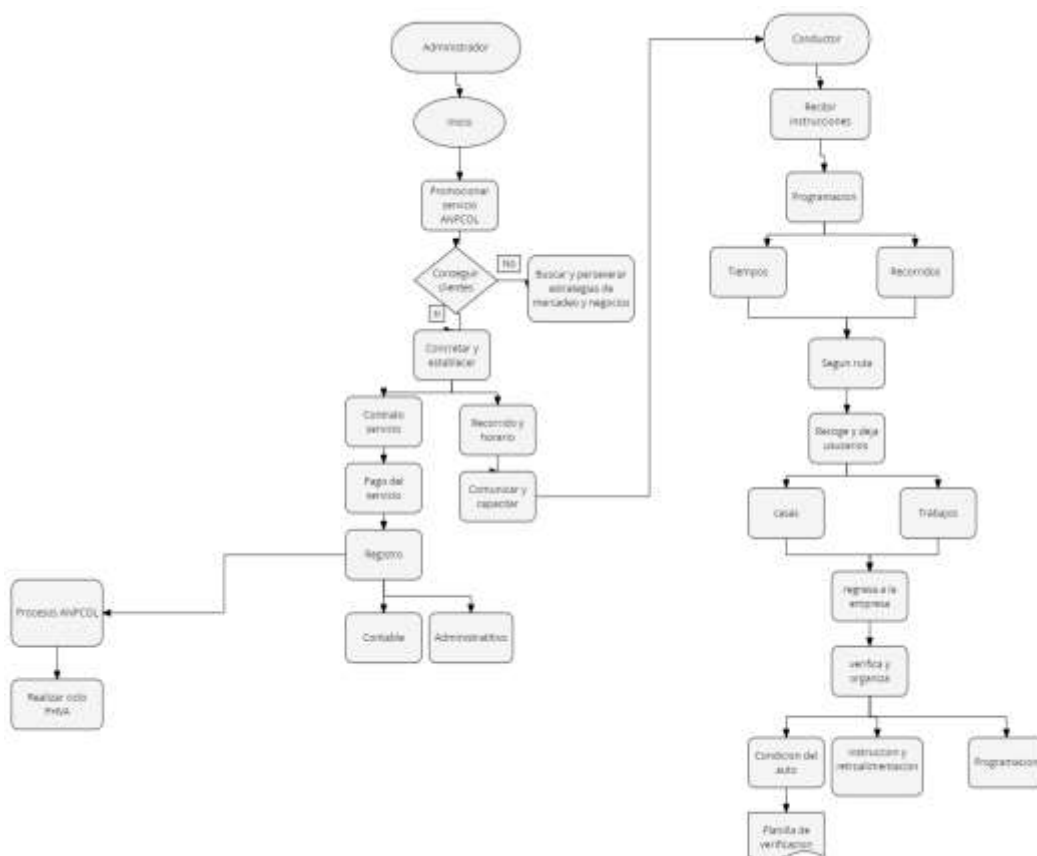


Figura 12. Diagrama de flujo de operaciones. Fuente y elaboración propia.

Por el momento solo se tienen dos áreas y un empleado en cada área, estas son: el área administrativa y el área operaria, en la cual se encuentra el conductor.

El administrador se encargará de promocionar el servicio, conseguir clientes, concretar el recorrido y horarios de los clientes y comunicárselo al conductor, también se hará cargo de todos los procesos administrativos y legales de la empresa.

El conductor recibirá las instrucciones de recorridos y horarios y creará la ruta de forma estratégica para cumplir con lo requerido cuando recoja a los usuarios en su casa los transporta a sus trabajos, luego hará lo mismo en las siguientes rutas, cuando haya recogido y llevado a sus trabajos a los usuarios regresará a la empresa para verificar el estado del carro y corregir lo que haya que corregir. Y de nuevo saldrá a recoger a los usuarios de sus trabajos para llevarlos a sus casas, esto lo hará con todas las rutas.

6.1.4 Plan de producción

Por ser un servicio, no se trata de producción de algún bien sino de la estrategia para suministrar nuestro servicio a la mayor cantidad de personas sin dañar la calidad del mismo, para este propósito se tienen que tener en cuenta los siguientes factores: horarios laborales de nuestros usuarios, trayectoria o recorrido, cantidad de usuarios que tienen en común o gran similitud en los ítems anteriores. Por lo anterior se tiene que realizar la ruta de forma estratégica teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Establecer los horarios laborales más frecuentes: por ejemplo entrada a las 8:00 am y salida a las 5:00 pm, entrada a las 7:00 am y salida a las 5:00 pm, etc.
- Establecer los recorridos más comunes entre los trabajadores del suroriente de Bogotá a su trabajo, por ejemplo: recorrido por la carrera Décima y Séptima

pasando por el Centro de la ciudad, Teusaquillo, Chapinero hasta llegar a la calle 120, mientras se hace el recorrido se deja los empleados en sus correspondientes sitios de trabajos.

- Reunir esta información y armar las rutas pertinentes, mínimo cuatro.

A medida que pase el tiempo y se adquiriera experiencia y recursos se podrá invertir en nuevos vehículos, preferiblemente amigables con el ambiente con tecnología e innovación en su estructura y funcionamiento para realizar más rutas con diversos horarios y recorridos según la necesidad de los usuarios.

6.2 Costos de producción

Tabla 24

Costos de producción.

Ítem	costo diarios \$	costos mensual \$	costo anual \$
Materia prima	134.775	3.523.250	42.279.000
Insumo	4.907	127.586	1.031.035
mano de obra con prestaciones	101.046	2.627.208	31.526.496
Soat	2.276	59.167	710.000
seguro	1.603	41.667	500.000
reservas	3.205	83.333	1.000.000
Pago infraestructura [lote de 100.000.000 /36 meses]	106.838	2.777.778	33.333.333
Publicidad y promoción	641	16.667	200.000

Total	355.290	9.256.655	110.579.864
--------------	----------------	------------------	--------------------

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 25.

Materia prima Año 1

Ítem	Diario \$	Mensual \$	Anual \$
Gasolina:	130.000	3.380.000	40.560.000
Llantas[4]	4.775	143.250	1.719.000
Total	134.775	3.523.250	42.279.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 26.

Insumo Año 1

Ítem	Diario \$	Mensuales \$	Anual \$
aseo	769	20.000	240.000
aromatizantes	385	10.000	120.000
Tecnomecanica	548	14.253	171.035
Revisión			
preventiva[semestral]	1.923	50.000	100.000
Repuestos	641	16.667	200.000
reserva	641	16.667	200.000
Total	4.907	127.586	1.031.035

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 27

Materia prima año 2.

Materia prima	Diario \$	Mensual \$	Anual \$	% incremento con relación al año anterior
Gasolina:	140.000	3.640.000	43.680.000	7,8
Llantas [4]	5.000	150.000	1.800.000	7
Total	145.000	3.790.000	45.480.000	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 28

Insumo año 2

Insumo	Diario \$	Mensuales \$	Anual \$	% incremento
aseo	1.015	26.400	316.800	10
aromatizantes	423	11.000	132.000	10
Tecnicomecanica	603	15.678	188.135	10
Revisión preventiva[semestral]	2.115	55.000	110.000	10
Repuestos	705	18.333	220.000	10
reserva	705	18.333	220.000	10
Total	5.567	144.745	1.186.935	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 29

Materia Prima Año 3

Materia prima	Diario \$	Mensual \$	Anual \$	% incremento
Gasolina:	160.000	4.160.000	49.920.000	14
Llantas [4]	5.556	166.667	2.000.000	11
Total	165.556	4.326.667	51.920.000	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 30

Insumo Año 3.

Insumo	Diario \$	Mensuales \$	Anual \$	% incremento
aseo	1.117	29.040	348.480	10
aromatizantes	465	12.100	145.200	10
Tecnicomecanica	663	17.246	206.950	10
Revisión preventiva[semestral]	2.327	60.500	121.000	10
Repuestos	776	20.167	242.000	10
reserva	776	20.167	242.000	10
Total	6.124	159.219	1.305.630	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 31

Mano de obra

Mano de obra	Diario \$	Mes \$	Anual \$	horario laboral
conductor	50.523	1.313.604	15.763.248	5:00 am a 10:00 am y 2:00 pm a 6:00 pm
Administrador	50.523	1.313.604	15.763.248	8: 00 am a 4:00 Pm
Total	101.046	2.627.208	31.526.496	

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Costos	%	Valor
Salario mínimo		\$ 781.242,00
Auxilio de transporte		\$ 88.211,00
Salud	8,50%	\$ 66.405,57
Pensión	12,00%	\$ 93.749,04
ARL (Nivel I)	0,52%	\$ 4.078,08
Parafiscales	9,00%	\$ 70.311,78
Prima	8,33%	\$ 65.077,46
Cesantías	8,33%	\$ 65.077,46
Intereses de cesantías	1,00%	\$ 7.812,42
Vacaciones	4,17%	\$ 32.577,79
Dotación aproximada	5,00%	\$ 39.062,10
Costo mensual aproximado		\$ 1.313.604,70

Figura 13. Salario mínimo 2018. Fuente: (Empleador , salario minimo 2018, 2018)<https://salariominimo2018colombia.com/cuanto-cuesta-realmente-un-trabajador-con-un-salario-minimo-en-colombia-2018/>)

Por ser una empresa prestadora de servicio de transporte para trabajadores, RUTAS LABORALES ANPCOL no se basa en producción de un producto si no en la logística para realizar la mayor cantidad de rutas en el horario laboral establecido.

La capacidad productiva del conductor está en realizar la mayor cantidad de rutas posibles en su horario laboral según la programación que se le suministre, se estima un mínimo de 4 rutas, su horario laboral se divide en 2 bloques: de 5:00 am a 10:00 am donde recoge los clientes de las diferentes rutas y los deja en su trabajo y de 2:00 pm a 6:00 pm y su función es recoger los clientes del trabajo y llevarlos a la casa, las horas en las que no está trabajando serán libres para el conductor.

En el caso del administrador, su capacidad productiva consiste en conseguir clientes, organizar las rutas y realizar los procesos administrativos legales de la empresa, propios de sus funciones dentro del horario laboral de 8:00 am a 4:00 pm.

6.3 Infraestructura

Tabla 32

Costo de inversión.

Ítem infraestructura	Valor en pesos
Pago infraestructura [lote de 100.000.000 /36 meses]	100.000.000
Vehículo [minibús]	170.000.000
Remodelación y adecuación zona operaria	20.000.000

Remodelación y adecuación	10.000.000
administrativo	
Equipo operacional	2.000.000
Equipo administrativo	3.000.000
Muebles y enseres	3.000.000
Total	308.000.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

7. MODULO ORGANIZACIONAL

7.1 Estrategia organizacional

Tabla 33

DOFA ANPCOL

Debilidad	Fortaleza
Falta de experiencia en el sector de transporte de trabajadores.	Ser una opción o alternativa refrescante en medio de la inconformidad de los usuarios del sistema de transporte convencional
Ser nuevos y desconocidos en el mercado.	Presentar una idea necesaria para el mercado
Falta de recursos financieros.	Ser un servicio de consumo necesario para el desarrollo de las actividades laborales de las personas y así el desarrollo de las industrias, ciudad y país, siendo así sostenible en el tiempo y no temporal
Desconocimientos legales o burocráticos concernientes a el funcionamiento de la empresa	Especialización en el transporte de los trabajadores del suroriente de Bogotá
Todo está por montar y desarrollar para su funcionamiento	Cuenta con un estudio serio y profundo de la viabilidad de la creación de la empresa dándole mayor orientación y bases para su implementación
Oportunidad	Amenaza

El descontento de los usuarios hacia el transporte tradicional y la inaccesibilidad de otros servicios de transportes por costos hace de RUTAS LABORALES ANPCOL, una alternativa altamente viable y llamativa por sus precios y valores agregados como comodidad, seguridad, etc.	En comparación a la competencia no se cuenta con el mismo músculo financiero, infraestructura, parque automotor , etc.
La indisposición de los usuarios al transporte tradicional hace que estén abiertos y deseosos por nuevas alternativas como la ofrecida por de RUTAS LABORALES ANPCOL	No se tiene la misma experiencia en el mercado que nuestra competencia y no tenemos la misma capacidad competitiva en cuestión de cantidad de vehículos y recorridos disponibles
La crisis en el sistema SITP puede representar una oportunidad para RUTAS LABORALES ANPCOL EN EL MERCADO	La incertidumbre con respecto a los valores de la gasolina o diésel para proyectar los costos, siendo el diésel como materia prima para nuestro servicio es vital importancia saber su valor o que se mantenga estable

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 34.

FODA ANPCOL

FODA	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	Debido a la insatisfacción de los usuarios con respecto al sistema de transporte tradicional y la falta de dinero para acceder a otros sistemas de transporte, RUTAS LABORALES ANPCOL se ofrece como una nueva y mejor opción con equilibrio entre precio y buen servicio	Aunque no tenemos el músculo financiero, experiencia ni infraestructura, nosotros pretendemos competir con calidad de servicio a precios accesibles brindando así valores agregados que no proporciona la competencia como seguridad, comodidad, puntualidad y todo a un precio accesible.
	Debido a la crisis que enfrenta el sistema SITP, RUTAS LABORALES ANPCOL puede abrirse camino en el mercado	La especialización de nuestro servicio en atender a los trabajadores del suroriente de Bogotá puede mitigar nuestra inexperiencia en el mercado
	Por ser el transporte un elemento importante para el desarrollo de las	Por medio de la realización del estudio de la viabilidad de la

actividades de los trabajadores y que este está mal atendido RUTAS LABORALES ANPCOL es un servicio sostenible en el tiempo sin importar época en el año o estación, etc. y en cierta forma está siendo esperado por los consumidores desde hace tiempo

creación de la empresa de forma Concienzuda se puede programar reservas y estrategias para mitigar el desconocimiento del precio de nuestra materia prima diésel que depende de la regulación del gobierno el cual tiende a subir los precios

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

7.2 Estructura organizacional

Tabla 35

Estructura organizacional

Cargo	Funciones	Perfil
Administrador	<p>Promoción y mercadeo [Buscar y concretar clientes]</p> <p>Organizar rutas [horario y recorridos] conforme a la demanda</p> <p>Atender quejas, observaciones del cliente y conductor</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar esquemas y protocolos que permita hacer seguimiento y mejoramiento de procesos Atender los requerimientos administrativos y legales como está pendiente del pago de impuestos, elaboración de presupuestos, etc. 	<p>Administrador de empresa</p> <p>Visionario con capacidad prospectiva</p> <p>Con conocimientos en el manejo de organizaciones y todo lo que la compone, con capacidad de solución de imprevistos buscando la mejora continua en cada proceso y procedimiento sin omitir la ética y los valores.</p>

Conductor u operario

- Crear e implementar nuevas ideas que permita el crecimiento de la empresa
 - Organizar el recorrido según la información suministrada de rutas por el administrador
 - Conducir y transportar los usuarios de forma responsable, puntual, servicial y respetuosa
 - Estar pendiente del buen funcionamiento del bus según los protocolos entregados
 - Mantener aseado el vehículo
 - Retroalimentar el área administrativa de cualquier observación que pueda aportar
- Conductor
Persona con la formación y documentación para conducir vehículos de la característica requerida por la empresa de forma responsable y ética, con gran compromiso con la organización siempre buscando la mejora de ésta por medio de sus aportes y cumplimiento, sin olvidar los valores

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Estructura organizacional de Rutas Laborales ANPCOL.



Figura 14. Estructura Organizacional. Fuente y elaboración propia

7.3 Aspectos legales

-Paso 1: verificar la disponibilidad del nombre en la Cámara de Comercio.

Duración: 1 día.

-Paso 2: presentar el acta de constitución y los estatutos de la sociedad en una notaría.

Duración: 1 día.

-Paso 3: Firmar escritura pública de constitución de la sociedad y obtener copias.

Duración: 4 días

-Paso 4: Inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil (en la Cámara de Comercio de Bogotá) Duración: 1 día

-Paso 5: Obtener copia del Certificado de Existencia y Representación Legal, en la Cámara de Comercio. Duración: 1 día

Paso 6: Obtener Número de Identificación Tributaria (NIT) para impuestos del orden nacional.

Duración: 1 día

-Paso 7: Abrir una cuenta bancaria y depositar la totalidad del capital social. Duración: 1 día

-Paso 8: Inscribir libros de comercio ante la Cámara de Comercio. Duración: 1 día

-Paso 9: Inscribirse ante la Administración de Impuestos Distritales. Duración: 1 día.

-Paso 10: Obtener concepto favorable de uso del suelo de Planeación Distrital o la Curaduría Urbana. Duración: 10 días

-Paso 11: Inscribir compañía ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF. Duración: 2 días.

-Paso 12: Inscribir la compañía ante una Administradora de Riesgos Profesionales Duración: 1 día

-Paso 13: Inscribir empleados al sistema de pensiones. Duración: 5 días

-Paso 14: Inscribir empleados al sistema nacional de salud. Duración: 5 días.

-Paso 15: Obtener certificado de Bomberos. Duración: 18 días

-Paso 16: Notificar apertura del establecimiento comercial a Planeación Distrital (enviar carta por correo) Duración: 1 día.

Redacción elemplo.com

Fuente: Revista Dinero, Edición 119. (¿Así se cita?)

Si se desea constituir una empresa que se dedique a la actividad transportadora se deben tener en cuenta los requisitos establecidos en el *Decreto 91 de 1998* emanado del Ministerio de Transporte, “por medio del cual se establecen normas para la habilitación y la prestación del servicio público de transporte terrestre automotor”.

Para constituir la empresa de transporte, por ende, se deberán seguir los lineamientos planteados en dicha norma, y se requerirá la habilitación por parte de la autoridad competente, es decir, por las siguientes entidades de acuerdo con el artículo 5 de la mencionada norma, como quiera que esta actividad se encuentra intervenida por el estado en virtud de los riesgos que implica:

"ARTÍCULO 5o. La habilitación para prestar el servicio público de transporte terrestre automotor, se expedirá por las siguientes autoridades:

a) Por el Ministerio de Transporte -Dirección General de Transporte y Tránsito Terrestre Automotor, de acuerdo con la distribución interna de competencias sobre el particular, cuando la actividad transportadora se desarrolle en el radio de acción nacional. El servicio de transporte

público fronterizo e internacional se regirá por lo establecido en el artículo 54 de la Ley 336 de 1996;

b) Por los alcaldes o por los organismos de transporte en los que aquellos deleguen tal atribución, cuando la actividad transportadora se desarrolle en los radios de acción distrital o municipal."

Entre los requisitos formales para lograr la habilitación mencionada, el Decreto exige los indicados en sus artículos 8 y 9, a saber:

"ARTÍCULO 8o. CONDICIONES EN MATERIA DE ORGANIZACIÓN. El operador o empresa deberá tener una estructura sólida, dinámica y competitiva, orientada a optimizar la calidad de los servicios ofrecidos al usuario.

Para los efectos aquí previstos, la empresa, a través del representante legal, deberá adjuntar los siguientes documentos:

1. Certificado de existencia y representación legal de la empresa y de las sucursales o agencias, según el caso, expedido por autoridad competente, con una anterioridad no superior a treinta (30) días calendario. Si se trata de empresa constituida por persona natural, certificado de registro de la calidad de comerciante y de los libros y documentos respecto de los cuales se les exija esta formalidad.

2. Título de propiedad o contrato de tenencia de los inmuebles en donde funcionará la empresa, las sucursales o agencias.

3. Certificación firmada por el representante legal y el revisor fiscal mediante la cual se establezca la existencia de los contratos de trabajo de conductores asalariados y el cumplimiento de las normas de vinculación de los trabajadores al sistema de seguridad social integral.

Para las empresas que no están obligadas a contar con revisor fiscal, bastará la certificación suscrita por el representante legal.

Para el caso del transporte individual de pasajeros en vehículos taxi, las empresas tendrán la obligación de implantar sistemas de control periódico sobre la actividad de los conductores en relación con la utilización de los vehículos.

4. Descripción del programa de salud ocupacional que implantará la empresa para asistir a sus empleados y operarios.

5. Descripción y diseño de los distintivos de la empresa.

En todo caso, deberá mantener en sus archivos para verificación, la siguiente documentación:

a) Reglamento de funcionamiento;

b) Manual de funciones y métodos de selección del personal;

c) Reglamentos de trabajo e higiene y seguridad social, actualizados y aprobados por la autoridad competente."

"ARTÍCULO 9o. CONDICIONES DE CARÁCTER TÉCNICO. El operador o empresa deberá tener una infraestructura de recursos físicos y humanos que permita la prestación eficiente del servicio, con sistemas de información y medios para la implementación de los mismos.

Con el fin de verificar su cumplimiento, deberá adjuntar los siguientes documentos:

1. Certificación sobre la preparación especializada y/o la experiencia laboral del personal administrativo, profesionales y tecnólogos vinculados a la empresa.
2. Certificación sobre la implementación o realización de programas de capacitación a través del SENA o entidades especializadas cuyos programas sean autorizados por el Ministerio de Transporte, con una intensidad mínima de ochenta (80) horas, con el fin de garantizar la eficiencia y tecnificación del personal operativo vinculado a la empresa.
3. Relación de los sistemas de información en la operación con los que contará la empresa, detallando las características de los equipos y programas de aplicación.
4. Relación del equipo con el cual se prestará el servicio, con indicación del nombre y cédula del propietario, clase, marca, placa, modelo, número del chasis, capacidad y demás especificaciones que permitan su identificación, de acuerdo con las normas vigentes.
5. Certificación de inscripción en el Registro Nacional Automotor del equipo de propiedad de la empresa, expedido con anterioridad no superior a treinta (30) días.
6. Certificación firmada por el representante legal y por el revisor fiscal mediante la cual se establece la existencia de los contratos de vinculación del parque automotor de la empresa. Para las empresas que no están obligadas a contar con revisor fiscal, bastará la certificación suscrita por el representante legal.

En ningún caso, las empresas podrán cobrar valor alguno a los propietarios del equipo, por concepto de las asignaciones de cupos disponibles dentro de su capacidad transportadora.

Las empresas de transporte, deberán adoptar formas de vinculación que les permitan tener el control efectivo del vehículo para efectos de garantizar la eficiente prestación del servicio.

Adicionalmente el operador o empresa deberá:

a) Contar con una capacidad transportadora, la cual se regirá por los siguientes parámetros:

1. Para el transporte colectivo de pasajeros y mixto con radio de acción nacional, distrital o municipal, el parque automotor mínimo y máximo se establecerá únicamente de conformidad con los servicios autorizados.

2. Para el transporte individual de pasajeros en vehículos taxi, con radio de acción distrital o municipal, el parque automotor se fijará con base en los siguientes niveles, teniendo en cuenta las cifras del último censo poblacional adelantado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE.

Nivel I: Para distritos o municipios de más de 1.800.000 habitantes, se requiere un mínimo de 80 vehículos.

Nivel II: Para distritos o municipios entre 900.001 y 1.800.000 habitantes, se requiere un mínimo de 60 vehículos.

Nivel III: Para distritos o municipios entre 400.001 y 900.000 habitantes, se requiere un mínimo de 40 vehículos.

Nivel IV: Para distritos o municipios entre 100.001 y 400.000 habitantes, se requiere un mínimo de 20 vehículos.

Nivel V: Para distritos o municipios de menos de 100.001 habitantes, se requiere un mínimo de 5 vehículos.

3. Para el transporte de carga, teniendo en cuenta el radio de acción nacional, se deberá acreditar un parque automotor mínimo de 20 vehículos.

Salvo la excepción consagrada en el artículo 84 de este decreto, el modelo del parque automotor ofrecido corresponderá, por lo menos, al mismo año en el cual se otorgue la habilitación;

b) Tener la propiedad del parque automotor, en un porcentaje no inferior al que se establece a continuación, sobre la capacidad transportadora total de la empresa:

1. Para el transporte colectivo de pasajeros y mixto con radio de acción nacional, el 10%.

2. Para el transporte colectivo de pasajeros y mixto con radio de acción distrital o municipal, el 5%.

3. Para el transporte individual de pasajeros en vehículos taxi, con radio de acción distrital o municipal, el 5%.

4. Para el transporte de carga, el 3%.

El resultado de aplicar los anteriores porcentajes, deberá aproximarse a la unidad inmediatamente superior;

c) Implementar un plan de utilización de los vehículos que permita la distribución y rotación equitativa y racional del equipo;

d) Disponer de las terminales adecuadas para el despacho de los equipos en los lugares en donde no exista una terminal pública de transporte, con una infraestructura que permita disponer de un área mínima para el parqueo de los vehículos y un área de servicio al usuario, de acuerdo con el volumen de operaciones que realice. Si existe terminal pública de transporte, mantener el título de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde realizará sus operaciones.

En el caso del transporte distrital o municipal, la autoridad competente deberá definir lo concerniente a la ubicación y características de las terminales para la prestación de este servicio, teniendo en cuenta las condiciones mínimas requeridas para el despacho de los vehículos.

Es recomendable, además que se consulte la totalidad de la norma cuyos apartes se transcribieron, con el objeto de tener conocimientos plenos sobre los demás requisitos y exigencias legales para la constitución de la empresa de transporte.

Con relación a la duda concreta relacionada con la naturaleza jurídica de la empresa o sociedad que se dedicará a la actividad transportadora, es el mismo interesado el que tendrá que valorar de acuerdo con sus posibilidades económicas, entre otras, si decide constituir una sociedad anónima, de responsabilidad limitada, unipersonal, etc., que sustente las actividades a las cuales se dedicará.

ANDREA

CAMACHO

GONZALEZ

Asesora Jurídica Consultorio Jurídico Universidad de San Buenaventura - Cartagena

7.4 Costos Administrativos

Tabla 36

Presupuesto de la nómina año 1

Cargo	Cantidad.	Sueldo	Auxilio de transporte	Total sueldo	Prestación	Total salario	Valor anual
Admin.	26 días	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 444.148	\$ 1.313.601	\$ 15.763.212
Operador conductor	26 días	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 444.148	\$ 1.313.601	\$ 15.763.212
Total	26 días	\$ 1.562.484	\$ 176.422	\$ 1.738.906	\$ 888.296	\$ 2.627.202	\$ 31.526.424

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 37.

Gastos administrativo Año 1

ítem	Mensual	Año
Transporte	\$ 55.000	\$ 660.000
Papelería	\$ 20.000	\$ 240.000
Asesoría contable	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Mantenimiento	\$ 50.000	\$ 150.000
Reservas	\$ 80.000	\$ 960.000
Seguro	\$ 40.000	\$ 480.000
Servicios	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Total	\$ 645.000	\$ 7.290.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

8. MODULO FINANZAS

Tabla 24

Costos de producción.

Ítem	costo diarios \$	costos mensual \$	costo anual \$
Materia prima	134.775	3.523.250	42.279.000
Insumo	4.907	127.586	1.031.035
mano de obra con prestaciones	101.046	2.627.208	31.526.496
Soat	2.276	59.167	710.000
seguro	1.603	41.667	500.000
reservas	3.205	83.333	1.000.000
Pago infraestructura [lote de 100.000.000 /36 meses]	106.838	2.777.778	33.333.333
Publicidad y promoción	641	16.667	200.000
Total	355.290	9.256.655	110.579.864

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 37.

Gastos administrativo Año 1

ítem	Mensual	Año
Transporte	\$ 55.000	\$ 660.000
Papelería	\$ 20.000	\$ 240.000

Asesoría contable	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Mantenimiento	\$ 50.000	\$ 150.000
Reservas	\$ 80.000	\$ 960.000
Seguro	\$ 40.000	\$ 480.000
Servicios	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Total	\$ 645.000	\$ 7.290.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 38

Sumatoria de Costos de producción y gastos administrativos

Ítem	mensual	Anual
Gastos administrativos	\$ 645.000	\$ 7.290.000
Costos Producción	\$ 9.256.655	\$ 110.579.864
Total	\$ 9.901.655	\$ 117.869.864

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Cabe aclarar que hay gastos que no se realizan todos los meses , sino cada cuatro meses como mantenimiento y esto puede dar la percepción de estar fuera del punto de equilibrio establecido en el mes , también se deja un presupuesto de reservas en los costos de producción y los gastos administrativos.

Tabla 14

Ingresos totales a 60 y 80 pasajeros

Ingresos totales a 60 pasajeros

ítem	Precio diario \$	cantidad de usuarios	total diario en \$	costo mensual \$	costo anual en \$
pasajes	5.384	60	323.040	8.399.040	100.788.480
Subarriendo del lote					
[parqueadero motos]	5.000	10	50.000	1.500.000	18.000.000
Total	10.384		373.040	9.899.040	118.788.480
<i>Ingresos Totales a 80 pasajeros</i>					
Pasajes	5.384	80	430.720	11.198.720	134.384.640
Subarriendo del lote					
[parqueadero motos]	5.000	10	50.000	1.500.000	18.000.000
Total	10.384		480.720	12.698.720	152.384.640

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 15

Punto de equilibrio

		Diario	Mensual	Anual
PE Punto de equilibrio por ventas	PE \$ = Costos Fijos / [1 – (Costos Variables / Ventas Totales)]	232357 / [1 – (130000/373040)]	5601274 / [1 – (3380000/9899040)]	67215292 / [1 – (40560000/118788480)]
Total		\$ 356.642	\$ 8.505.429	\$ 102.065.160
PEU punto de equilibrio por unidad total	PE U = Costos Fijos x Unidades Producidas / Ventas Totales –	232357*60/[373040-130000]	5601274*1560/[9899040-3380000]	67215292*18720/[118788480-40560000]
		57,3	1340,3	16084,2

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla39

Resultados entre costos, gastos e ingresos

ítem	Mes	Año
Ingresos a 60 pasajeros	\$ 9.899.040	\$ 118.788.480
Costos y gastos	\$ 9.901.655	\$ 117.869.864
Total a 60 pasajeros	-\$ 2.615	\$ 918.616
Ingresos a 80 pasajeros	\$ 12.698.720	\$ 152.384.000
Costos y gastos	\$ 9.901.655	\$ 117.869.864
Total a 80 pasajeros	\$ 2.797.065	\$ 34.514.136

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Por medio de la presente tabla se puede visualizar la viabilidad del proyecto de emprendimiento o creación de la empresa Rutas Laborales ANPCOL al enfrentar los costos y gastos con los ingresos, la cual es positiva a partir de 60 pasajeros, aproximadamente 3 rutas y en 80 pasajeros da ganancias significativas y crecientes según la logística que se aplique para movilizar más clientes.

Tabla 40

Inversión Fija

Ítem infraestructura	valor en pesos
Pago infraestructura [lote de 100.000.000 /36 meses]	\$ 100.000.000
Vehículo [minibús] a 48 meses	\$ 170.000.000
Remodelación y adecuación zona operaria	\$ 20.000.000

Remodelación y adecuación	\$ 10.000.000
administrativo	
Equipo operacional	\$ 2.000.000
Equipo administrativo	\$ 3.000.000
Muebles y enseres	\$ 3.000.000
Total	\$ 308.000.000

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 41

Inversión diferida

DESCRIPCIÓN	ENTIDAD	VALOR
Constitución de	Cámara de	
Sociedad	comercio	\$ 34.000
Impuesto de registro	Cámara de	
(Con cuantía)	comercio	\$ 70.000
Matricula persona	Cámara de	
jurídica	comercio	\$ 131.000
Formulario de registro	Cámara de	
mercantil	comercio	\$ 4.500
Inscripción de los	Cámara de	
libros	comercio	\$ 12.000
Total		\$ 251.500

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

La inversión inicial de la empresa sin contar costos de producción y gastos administrativos es de 308'251.500 pesos que corresponde a inversión fija e inversión diferida, véase las tablas correspondientes [Tabla 40 y 41] donde se discrimina los valores.

Tabla 42

Inversión de funcionamiento Año 1

ítem	valor anual
costos de producción y gastos administrativos	\$ 117.869.864
Inversión fija y diferida	\$ 308.251.500
Publicidad y promoción	\$ 2.034.000
Total	\$ 428.155.364

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Esta tabla nos indica la inversión que se necesita para que la empresa empiece actividades y se mantenga durante el primer año.

Tabla 22

Proyección de ventas primer año

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept	Oct.	Nov.	Dic.
Promoción del servicio o 40 muestras gratis	10 cupos 1 Rutas	20 Cupos 1 ruta	30 Cupos 1 Rutas 1/2	40 cupos 2 Rutas	50 cupos 2Rutas 1/2	60 cupos 3 Rutas	70 cupos 3 1/2 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	80 cupos 4 Rutas	
-	324.000	1'399.840	2'799.680	4'199.520	5'599.360	6'999.200	8'399.040	9'798.880	11'198.720	11'198.720	11'198.720	11'198.720
Total :			83'666.400									

Datos obtenidos en investigación (Fuente: Elaboración Propia)

Tabla 43

Depreciación

Ítem	Valor en pesos	Depreciación	Depreciación anual en
		Año	pesos
Lote	100.000.000	0	-
Infraestructura o edificación	50.000.000	20	2.500.000
Vehículo [minibús]	170.000.000	5	34.000.000
Equipo operacional	2.000.000	10	200.000
Equipo administrativo	3.000.000	5	600.000

Muebles y enseres	3.000.000	10	300.000
Total	328.000.000		37.600.000

El modulo financiero de se ha realizado por medio de cotizaciones y proyecciones de costos, gastos, ingresos y otros datos que se encuentran en documentos anexos que evidencia el proceso realizado.

9. IMPACTOS

9.1 Impacto económico

RUTAS LABORALES ANPCOL impactará de gran forma el aspecto económico por los siguientes motivos:

- La empresa proporciona un servicio que es necesario en la sociedad para el desarrollo de las actividades laborales de sus ciudadanos, este servicio a su vez afecta a las empresas y éstas a la economía de las ciudades y del país, ya que el servicio de transporte es esencial para el desarrollo social y económico del país y más si es especializado en los trabajadores del suroriente de Bogotá, zona que se caracteriza por ser un área donde vive el sector obrero de la ciudad. Además, RUTAS LABORALES ANPCOL refuerza el sector del servicio de transporte público que últimamente se ha visto en dificultades para satisfacer las necesidades de sus usuarios y varios operadores del SITP están en crisis económica y apunto de la quiebra.
- La creación de la empresa y su crecimiento genera empleos, lo cual dinamiza la economía de las personas, sus familias, la ciudad y el país aportando soluciones a la problemática de desempleo en el país y la capacidad económica de las familias para solventar sus necesidades.

9.2 Impacto regional

No es un secreto que varios consorcios [más de la mitad] del SITP está en crisis económica a punto de cerrar y/o quiebra, si esto sucede Bogotá y el país sufriría una gran crisis tanto a nivel social como económico ya que este sistema es el más grande de la ciudad por su dimensión y cantidad de personas que transporta. RUTAS LABORALES ANPCOL es una alternativa de servicio de transporte de trabajadores que ayudará a mitigar la crisis del gremio que puede afectar gravemente la ciudad y el país.

9.3 Impacto social

Impacta las siguientes áreas sociales

- Genera empleos directos con sus correspondientes prestaciones y la posibilidad de estabilidad debido a que el servicio que se proporciona es apetecido de forma constante por ser una necesidad para muchas personas a la hora de transportarse a sus lugares de trabajo.
- El sistema de transporte tradicional y el SITP son reconocidos socialmente por ser inseguros. Son conocidos los repetidos robos y mal estado de algunos vehículos, también es conocido por generar ansiedad, estrés e intolerancia por causa de la tardanza de algunas rutas o recorridos, el apeñusca miento en horas pico, manoseos, etc. RUTAS LABORALES ANPCOL es una opción para los trabajadores del suroriente de Bogotá ya que debido a su estrategia de funcionamiento quita todos estos factores negativos que se ven reflejados en la calidad de vida de la sociedad, mejorando así su productividad.

- El sistema beneficia especialmente al sector obrero del suroriente de Bogotá, población que normalmente tiene grandes cargas y responsabilidades en su diario vivir, además les proporcionar calidad de vida. Un buen servicio de transporte mejora la vida de las personas al evitar agotamiento, estrés y sensación de vulnerabilidad.

9.4 Impacto ambiental

Muchas personas están inconformes con los diversos medios o servicios de transporte, lo que los ha llevado a buscar otros medios para transportarse aumentando así la compra y uso de motos, carros, etc. y con ello la contaminación, la poca movilidad en la ciudad y accidentes, si se les proporcionara el servicio de RUTAS LABORALES ANPCOL habría mínimo 20 motos o carros menos, aumentaría el espacio de movilidad en Bogotá y la contaminación descendería.

RUTAS LABORALES ANPCOL busca y buscará prestar un servicio amigable con el medio ambiente, por este motivo busca adquirir un parque automotor moderno que emita menos contaminación y a futuro implementar vehículos con mayor tecnología que cada vez emita menos contaminación, también buscará implementar técnicas y tecnologías que permitan la sostenibilidad y el uso de las tres R [Reduzca, Reúse y Recicle].

10. CONCLUSIONES

El proyecto de emprendimiento Rutas Laborales ANPCOL es viable a partir los 60 pasajeros y lucrativo con más de 60 pasajeros, el objetivo son 80 o más pasajeros para que sea rentable, esto se puede realizar por medio de rutas estratégicas, la viabilidad de rutas laborales ANPCOL se puede soportar por medio de las diferentes fuentes que se utilizaron, todas primarias como cámara de comercio, DANE, encuestas de elaboración propia, entre otras que permitió llegar a la conclusión de la necesidad de nuestro servicio y su aceptación en el mercado

Las rutas que se puede establecer para cumplir el objetivo de 80 cupos son: recoger los usuarios del área de Juan Rey y alrededores y dejarlos en sus trabajos por el área del centro, recoger nuevos clientes en el centro y alrededores y dejarlos en sus trabajos en el área de Chapinero y sus alrededores, la siguiente ruta recoger clientes en Chapinero y dejarlos en sus trabajos cerca al norte o Suba y de regreso hacer otras rutas y en horas de la tarde hacer el mismo proceso pero para dejarlos en sus hogares, los horarios laborales más tradicionales son de 6:00 am a 2:00 pm de 7:00 a 4:00 de 8:00 a 5:00 sin embargo hay muchas variables tanto de recorrido y horarios para cumplir el objetivo

El valor del servicio de rutas laborales ANPCOL es 140.000 pesos, es competitivo en el mercado ya que ofrece un servicio Premium a un precio accesible a los usuarios, brindando calidad del servicio a un valor muy cercano al de su competencia directa que es SITP y buses tradicionales

El proyecto de ruta laboral ANPCOL es un proyecto que impacta de forma positiva desde el área económica, ambiental, regional, etc. Siendo parte de la solución a diferentes problemáticas como el desempleo, el transporte público, el desarrollo de la ciudad y el país, la mejora en la calidad de vida de sus usuarios y trabajadores, entre otras.

La idea de emprendimiento de Rutas Laborales ANPCOL es viable debido a que es necesario para el funcionamiento del país, es un bien de consumo y uso común sin estacionalidad ya que es un servicio necesario para el desarrollo de las actividades diarias de los trabajadores, de igual forma en el mercado no se está proporcionando un servicio de calidad y digno creando el descontento en las personas y causando así la disposición de las personas para probar y fidelizarse a esta opción que le ofrecemos.

A medida que crece la población, sociedad ciudad y país se hace importante el transporte para cumplir los diversos deberes que surgen de la interacción por este motivo el servicio que pretende proporcionar Rutas Laborales ANPCOL es importante y con proyección.

Es necesario aplicar estrategias, técnicas y tecnologías que permita la sostenibilidad de la empresa desde lo ambiental hasta lo económico siendo así competitivos en el mercado y asumiendo la responsabilidad enorme que tienen con el ambiente ya que es sabido que más de la mitad de la contaminación proviene de vehículos, y es precisamente a esto que apunto ANPCOL desde sus inicios.

11. BIBLIOGRAFIA

Bogotá, C. D. C. (2016). Resultados encuesta de percepción a los usuarios sobre las condiciones, calidad y servicio del Transmilenio, SITP y TPC-2016.

Camacho Gonzalez, A. (8 de Junio de 2016). *El universal*. Recuperado el 23 de Octubre de 2017,

de Requisito para la constitución de una empresa de transporte:

<http://www.eluniversal.com.co/consultorio/civil-y-comercial/requisito-para-la-constituci%C3%B3n-de-una-empresa-de-transporte>

Camara de Comercio de Bogota. (Julio de 2007). *Perfil economico y empresarial*. Recuperado el

23 de Octubre de 2017, de Localidad Rafael Uribe Uribe:

http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2927/2235_perfil_economico_rafael_uribe.pdf?sequence=1&isAllowed=y

DANE. (14 de Septiembre de 2017). *Boletín tecnico*. Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de

Encuesta de transporte urbano de pasajeros - ETUP II trimestre 2017:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/transporte/bol_transp_IItrim17.pdf

Departamento Nacional de Planeacion. (2015). *Impactos Económicos del Cambio Climático en*

Colombia. Recuperado el 23 de Octubre de 2017, de Sector transporte:

https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7189/Impactos_economicos_cambio_climatico_Colombia_Sector_Transporte.PDF?sequence=1

El empleo. (2017). *Pasos para crear una empresa en Colombia*. Recuperado el 24 de Octubre

de 2017, de [http://www.eempleo.com/colombia/noticias_laborales/pasos-para-crear-](http://www.eempleo.com/colombia/noticias_laborales/pasos-para-crear-empresa-en-colombia-----/6585309)

[empresa-en-colombia-----/6585309](http://www.eempleo.com/colombia/noticias_laborales/pasos-para-crear-empresa-en-colombia-----/6585309)

Empleador , salario minimo 2018. (8 de Enero de 2018). *cuanto cuesta realmente un empleado.*

Recuperado el 12 de Enero de 2018, de Salario minimo 2018:

<https://salariominimo2018colombia.com/cuanto-cuesta-realmente-un-trabajador-con-un-salario-minimo-en-colombia-2018/>

Finanzas Personales. (2017). Recuperado el 24 de Octubre de 2017, de Esto es lo que cuesta

montar una empresa: <http://www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/cuanto-cuesta-crear-empresa-colombia/57287>

La Republica. (18 de Septiembre de 2017). *Transporte - Turismo.* Recuperado el 23 de Octubre

de 2017, de Satisfacción de los usuarios con el servicio de los taxis es de 19%:

<https://www.larepublica.co/consumo/satisfaccion-de-los-usuarios-con-el-servicio-de-los-taxis-es-de-19-2549428>

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Bolsas Publicitarias Tela Ecologica Cambrel.*

Recuperado el 24 de Octubre de 2017, de Cotizacion:

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-448814558-bolsas-publicitarias-tela-ecologica-cambrel-_JM

Mercado libre. (20 de Octubre de 2017). *Cotizacion.* Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de

Agenda Ecologicas Publicitarias: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-446219085-agenda-esfero-ecologicos-publicitarias-personalizados-_JM

Mercado Libre. (20 de Octubre de 2017). *Equipamiento para oficinas.* Recuperado el 20 de

Octubre de 2017, de Boligrafos: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-455234482-esfero-promocional-publicitario-_JM

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Ropa y accesorios.* Recuperado el 24 de Octubre de

2017, de Sombrillas: <https://ropa.mercadolibre.com.co/accesorios->

moda/sombrillas/mujer/#redirectedFromVip=http%3A%2F%2Farticulo.mercadolibre.com.co%2FMCO-458794362-sombrillas-publicitarias-_JM

Mercado Libre. (24 de Octubre de 2017). *Volantes Publicitarios*. Recuperado el 24 de Octubre de 2017, de cotizacion: [https://listado.mercadolibre.com.co/volantes-publicitarios#D\[A:volantes-publicitarios,B:1\]](https://listado.mercadolibre.com.co/volantes-publicitarios#D[A:volantes-publicitarios,B:1])

Ministerio de transporte. (20 de Octubre de 2017). *Mintransporte*. Recuperado el 20 de octubre de 2017, de Planeacion,control y gestion: <https://www.mintransporte.gov.co/loader.php?lServicio=FAQ&lFuncion=viewPreguntas&id=83>

Portafolio. (8 de Febrero de 2017). *Negocios*. Recuperado el Octubre 20 de 2017, de Cobro del IVA afectó las ventas de motocicletas en el arranque del año: <http://www.portafolio.co/negocios/ventas-de-motocicletas-en-colombia-enero-de-2017-503247>

RCN. (19 de Octubre de 2017). *Transmilenio Destinara recursos para aliviar la crisis financiera del SITP*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de Noticias Rcn: <https://www.google.com.co/search?q=crisis+financiera+transmilenio+2017&oq=crisis+financiera+transmilenio+2017&aqs=chrome..69i57.13180j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF>