	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 1 de 140

FECHA	viernes, 25 de noviembre de 2016
--------------	----------------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad


SEDE/SECCIONAL/EXTENSIÓN	Seccional Ubatè
---------------------------------	-----------------

DOCUMENTO	Trabajo De Grado
------------------	------------------

FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
-----------------	--

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
---	----------

PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas
---------------------------	----------------------------

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 2 de 140

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	NO. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Jiménez Castro	Sandra Patricia	1.075.661.447

Director(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Martínez Páez	Marina Raquel

TÍTULO DEL DOCUMENTO
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA IMTRAVOL S.A.S.


SUBTITULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 3 de 140

TRABAJO PARA OPTAR AL TITULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía Administrador de empresas

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÀGINAS (Opcional)
25/11/2016	


DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLES: (Usar como mínimo 6 descriptores)	
ESPAÑOL	INGLES
1. Proyecto	Draft
2. Riesgo	Risk
3. Liderazgo	Leadership
4. Eficiencia	Efficiency
5. Proceso	Process
6. Calidad total	Total quality

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 4 de 140

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS: (Máximo 250 palabras – 1530 caracteres):

Imtravol es una empresa dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento (soldadura, mecánica, pintura, electricidad) para cargas pesadas de vehículos en la provincia de Ubate, con atención al cliente desde el de mayo de 2016

Imtravol is a Company dedicated to the provisión of services of maintenance (welding, mechanical, painting, electricity) for vehicle load heavy in the province of Ubate,with attention to the customer from the of may of 2016.

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 5 de 140

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado un alianza, son:

Marque con una "x":

**MACROPROCESO DE APOYO**

CODIGO: AAAr113

PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO

VERSION:1

DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

PAGINA: 6 de 140

Autorizo (Autorizamos)	SI	NO
1. La conservación de los ejemplares necesarios en la Biblioteca.		X
2. La consulta física o electrónica según corresponda.		X
3. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.		X
4. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.		X
5. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.		X
6. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular

**MACROPROCESO DE APOYO**

CODIGO: AAAr113

PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO

VERSION:1

**DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA
DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

PAGINA: 7 de 140

y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):



MACROPROCESO DE APOYO

CODIGO: AAAr113

PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO

VERSION:1


**DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA
DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

PAGINA: 8 de 140

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI** ___ **NO** X.

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 9 de 140

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El(Los) Autor(es), garantizo (amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En

**MACROPROCESO DE APOYO**

CODIGO: AAAr113

PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO

VERSION:1

DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

PAGINA: 10 de 140

Consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en las “Condiciones de uso de estricto cumplimiento” de los recursos publicados en Repositorio Institucional, cuyo texto completo se puede consultar en biblioteca.unicundi.edu.co

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons : Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



**MACROPROCESO DE APOYO**

CODIGO: AAAr113

PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO

VERSION:1

**DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA
DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**


PAGINA: 11 de 140

Nota:

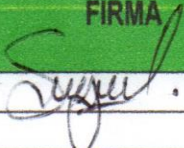
Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Titulo Trabajo de Grado o Documento.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
plan de negocio para la creación de empresa Imtravol s.a.s.	Texto

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 12 de 140

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA
Sandra Patricia Jiménez Castro	



PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA IMTRAVOL

Presentado por:

SANDRA PATRICIA JIMENEZ CASTRO

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y
CONTABLES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
UBATE
2016



PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA IMTRAVOL

Presentado por:

SANDRA PATRICIA JIMENEZ CASTRO

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO, CREACION DE EMPRESA

MARINA RAQUEL MARTINEZ PAEZ

ESPECIALISTA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA, MAGESTER EN GESTIÓN
DE ORGANIZACIONES

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

UBATE

2016



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	22
JUSTIFICACIÓN.....	25
1.TÍTULO.....	27
1.1. ÁREA:.....	27
1.2. LÍNEA:	27
1.3. PROGRAMA:.....	27
2. OBJETIVOS.....	28
2.1. OBJETIVO GENERAL	28
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
3.MARCOS DE REFERENCIA	29
3.1. MARCO CONCEPTUAL	29
3.2. MARCO GEOGRÁFICO	30
3.3. MARCO LEGAL	31
3.4. MARCO TEORICO	32
4.METODOLOGÍA, TÉCNICA DE RECOLECCIÓN.....	34
5.ESTUDIO TÉCNICO.....	37
5.1. LOCALIZACIÓN.....	37
5.1.1. Macro localización.	38
5.1.2. Micro localización.....	39
5.1.2. Vías de acceso.	40
5.2. DISTRIBUCIÓN INTERNA.....	41
5.3. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS.....	42
5.3.1. Eléctricos.	42
5.3.2. Lavado.....	42
5.3.3. Soldadores.....	42
5.3.4. Pintores.	43
5.3.5. Mecánicos.....	43
5.4. DESCRIPCIÓN DE COSTOS	44
5.4.1. Costo de materia prima.....	44
5.4.2. Costo de mano de obra.	45
5.4.3. Costo maquinaria y equipo.	46
6.ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	51



6.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL, CULTURAL Y POLÍTICO.....	51
6.1.1. Análisis de factores externos.	51
6.2. ANÁLISIS DOFA.....	56
Fuente: elaboración propia según libro Eco3 – Plan estratégico.....	56
6.4. DEFINICIÓN FILOSOFÍA CORPORATIVA.....	57
6.4.1. Misión.	57
6.4.2. Visión.....	57
6.4.3. Valores corporativos.	57
6.5. POLÍTICAS.....	58
6.5.1. Política de calidad.....	58
6.5.2. Política medio ambiental.....	59
6.5.3. Política del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo.....	59
6.5.4. Política de crédito.....	60
6.6. ESLOGAN Y EMBLEMA.....	61
6.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	62
6.8. CADENA DE VALOR MICHAEL PORTER.....	63
7.ESTUDIO LEGAL.....	65
7.1. DEFINICIÓN DE TIPO DE SOCIEDAD.....	65
7.2. RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS A CARGO.....	65
7.2.1. Responsabilidades tributarias municipales.....	65
7.2.2. Responsabilidades tributarias departamentales.....	66
7.2.3. Responsabilidades tributarias nacionales.....	66
7.3. LICENCIAS.....	66
7.4. LEYES Y DECRETOS.....	67
7.5. COSTOS DE CONSTITUCIÓN.....	67
8.PLAN DE MERCADO.....	69
8.1. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	69
8.2. IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES.....	70
8.3. IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES.....	71
8.4. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES.....	72
8.5. MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO.....	74
8.6. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.....	75



9.PLAN DE MARKETING	87
9.1. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS:	87
9.2. CLIENTES OBJETIVO:.....	87
9.3. ANÁLISIS CAME	88
9.4. PLAN DE ACCIÓN.....	90
10.PLAN DE RECURSO HUMANO	92
10.1. DEFINICIÓN DE PERFILES LABORALES	92
10.1.1 Definición de perfil y función del electricista.	92
10.1.2. Definición de perfil y función del Soldador.	92
10.1.6. Definición de perfil y función área de lavado	95
10.2. PROCESO DE VINCULACIÓN DEL PERSONAL.....	95
10.3. PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL	96
10.4. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DEL PERSONAL	97
10.5. DIAGRAMA DE FLUJO - PROCESO DE CONTRATACIÓN.....	98
10.6. DIAGRAMA DE FLUJO – PROCESO DE DESVINCULACIÓN DE PERSONAL	99
11.PLAN DE GESTION AMBIENTAL	100
11. 1. GESTIÓN AMBIENTAL	100
11.2. GESTIÓN INTERNA DE RESIDUOS.....	100
11.2.1. Política de gestión interna de clasificación de residuos.....	100
11.3. CLASIFICACIÓN DE LOS RESIDUOS	101
11.3.1. Residuos no peligrosos.....	101
11.3.2. Residuos peligrosos.....	102
11.3.3. Elementos necesarios para la recolección de los residuos.	103
11.4. ACTIVIDADES DE IMPLEMENTACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE RESIDUOS.....	104
11.4.1. Residuos que se pueden transformar en materias primas.	104
11.5 MANEJO DE LOS RESIDUOS	105
12.PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	106
12.1. BALANCE GENERAL	106
12.2. ESTADO DE RESULTADOS.....	107
12.2. PLAN DE INVERSIÓN INICIAL.....	108
12.2.1 Inversiones Fijas.....	108
12.2.3. Gastos de constitución y funcionamiento.	109



12.2.4. Gastos Mensuales fijos.....	110
12.2.5. Flujo de caja	111
13. IMPACTO ECONOMICO	113
13.1. EMPLEO.....	113
13.2. IMPACTO	113
CONCLUSIONES	115
RECOMENDACIONES.....	116
REFERENCIAS	117
CIBERGRAFIA	120
ANEXOS	121



TABLA DE ANEXOS

Anexo A. Cuestionario para la encuesta	121
Anexo B. Certificado de Cámara y Comercio	122
Anexo C. Registro único tributario RUT	126
Anexo D Tarjeta de presentación.....	127
Anexo E. Publicidad.....	127
Anexo F. Tabla de amortización´	129
Anexo G. Depreciación de maquinaria y equipo	130
Anexo HG. Depreciación de equipo de oficina	131



TABLAS

TABLA 1 COSTO MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO	47
TABLA 2 COSTOS MAQUINARIA Y EQUIPO PINTOR	48
TABLA 3 COSTO MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO	49
TABLA 4 COSTO MAQUINARIA Y EQUIPO LAVADO	50
TABLA 5 ANÁLISIS DE FACTORES EXTERNOS	51
TABLA 6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	62
TABLA 7 MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO A NIVEL REGIONAL	74
TABLA 8 ANÁLISIS CAME	89
TABLA 9 PLAN DE ACCIÓN MARKETING	90
TABLA 10 ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA RECOLECCIÓN DE RESIDUOS.....	103
TABLA 11 RESIDUOS QUE SE PUEDEN TRANSFORMAR EN MATERIAS PRIMAS	104
TABLA 12 RESIDUOS QUE NO SE PUEDEN TRANSFORMAR EN MATERIA PRIMA.....	105
TABLA 13 MANEJO DE LOS RESIDUOS.....	105
TABLA 14 EQUIPOS DE CÓMPUTO	108
TABLA 15 GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y FUNCIONAMIENTO.....	109
TABLA 16 GASTOS MENSUALES FIJOS	110
TABLA 17 FLUJO DE CAJA.....	111



ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 MAPA DEL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA	39
ILUSTRACIÓN 2 MAPA DIVISIÓN TERRITORIAL	40
ILUSTRACIÓN 3 PLANO DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LA PLANTA	41
ILUSTRACIÓN 4 MATRIZ DOFA	56
ILUSTRACIÓN 6 ESLOGAN Y EMBLEMA	61
ILUSTRACIÓN 7 PIB TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIÓN	70
ILUSTRACIÓN 8 IDENTIFICACION DE LOS TRANSPORTADORES DE CARGA79	
ILUSTRACIÓN 9 PERIODO DE TIEMPO EN QUE LOS TRANSPORTDORES REALIZAN MANTENIMIENTO A SUS VEHICULOS	80
ILUSTRACIÓN 10 MANTENIMIENTOS REQUERIDOS POR LOS TRANSPORTADORES	81
ILUSTRACIÓN 11 COMPETENCIA DE IMTRAVOL	82
ILUSTRACIÓN 12 IMTRAVOL EN EL MERCADO	82
ILUSTRACIÓN 13 IMTRAVOL EN EL GREMIO DE TRANSPORTADORES.....	83
ILUSTRACIÓN 14 PRECIO PAGADO POR SERVICIO DE SOLDADURA.....	84
ILUSTRACIÓN 15 PRECIO PAGADO POR UN SERVICIO DE PINTURA	85
ILUSTRACIÓN 16 PRECIO PAGADO POR UN SERVICIO DE LAVADO.....	86
ILUSTRACIÓN 17 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL	96
ILUSTRACIÓN 18 TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE PERSONAL.....	97
ILUSTRACIÓN 19 DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL ...	98
ILUSTRACIÓN 20 DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE DESVINCULACIÓN DE PERSONAL	99
ILUSTRACIÓN 21 POBLACIÓN ACTIVA ESTIMADA PROVINCIA DE UBATÉ.....	113



INTRODUCCIÓN

En la enciclopedia libre Wikipedia describe que desde el periodo precolombino los incas poseían un rudimentario pero eficiente sistema de caminos interconectados a lo largo y ancho de su imperio, por el cual trasladaban distintos tipos de mercaderías. A pie o a lomo de llamas, sus mercaderías lograban llegar a su destino. En el siglo XX la formación e instalación de grandes corporaciones de fabricantes ha dado un gran impulso a la producción de vehículos de transporte de mercaderías.

Este trabajo está dedicado principalmente al transporte de carga, siendo uno de los factores más importantes en la logística de las empresas en la región, ya que por condiciones geográficas y comerciales, es el más utilizado.

Teniendo en cuenta que el flujo permanente de transporte de vehículos de carga pesada, se dio inicio a un nuevo proyecto que pretende satisfacer las necesidades identificadas en la provincia de Ubaté, con relación a un centro de mantenimiento que integre los servicios requeridos con mayor frecuencia por los transportadores, además de calidad y cumplimiento.

Con el fin de abrir un centro especializado, conformado por personal capacitado, y la utilización de maquinaria tecnificada, Imtravol busca ser destacado por las empresas de la provincia, del sector transporte.

La puesta en marcha de todos y cada uno de los estudios realizados detallan los aspectos más relevantes, como por ejemplo el estudio técnico en el cual se



describe la ubicación del centro de mantenimiento como un lugar estratégico y de fácil acceso; además de las maquinarias y personal necesario para este.

El estudio legal define la figura asociativa de la empresa, dando vida a la razón social IMTRAVOL en sus siglas, y todas las responsabilidades tributarias que debe cumplir; así el estudio administrativo creó la misión, visión, valores, políticas estructura organizacional y una matriz DOFA, con el objetivo de determinar los puntos fuertes y débiles que la empresa posee, así como amenazas y oportunidades del mercado.

Por otra parte, se desarrolló un plan de negocio conformado por un estudio de mercado, que analizó las respuestas obtenidas por las empresas transporte de carga de la provincia de Ubaté, generando resultados que permitieron proyectar los ingresos y confirmar la aceptación del proyecto.

Se conformó un plan de marketing que tiene como finalidad describir las estrategias que impulsen la empresa, que atraiga a clientes objetivos y que permita posicionar la marca en el mercado.

El plan de recursos humano determinó los cargos, perfiles, procesos de selección, contratación y retiro de la empresa.

Otro de los planes diseñados es el económico y financiero en el cual se detalla la conformación del capital necesario para la puesta en marcha, así como un convenio con proveedores que facilitaran las materias primas (repuestos) necesarios para la realización de los servicios, este se dio por medio de un documento escrito que compromete a las partes a impulsar los productos y mejorar el tiempo del servicio, además el costo de maquinaria y equipo, los costos de salarios, las proyecciones de ventas por un periodo de 5 años;



reflejaron que el proyecto tiene viabilidad de éxito en el desarrollo de su actividad.

Y para finalizar se creó un plan de gestión ambiental, teniendo en cuenta que la actividad empresarial genera gran cantidad de residuos que tendrán un manejo comprometido y responsable con el medio ambiente, diseñando modelos de clasificación, y actividades de manejo, que permitan su adecuada disposición final.

Como resultado de todos los procesos descritos en este trabajo, se evidencia que Imtravol, tendrá oportunidad de éxito en el mercado, podrá superar la etapa de supervivencia y llegara a posicionarse por medio de la calidad de sus servicios.



JUSTIFICACIÓN

La motivación de este proyecto recae en abrir un centro de mantenimiento especializado en la provincia de Ubaté, para vehículos de transporte de carga para el año 2016; para el cual se determinó que el objetivo general es elaborar un plan de negocios basado en la creación de una empresa de servicios de mantenimiento y reparaciones de vehículos de transporte de carga pesada en el municipio de Ubaté, con el fin generar empleos dentro de la región y fomentar la micro-empresa para el desarrollo del municipio.

Además se desarrollaran estudios técnicos, administrativos, legales, plan de negocio, plan económico y financiero, plan de marketing, y un plan de ventas, la cual tiene como fin plasmar todos los procesos necesarios para llevar al éxito el proyecto. Estos se llevaran a cabo aplicando las herramientas administrativas aprendidas a lo largo del proceso formativo profesional.

Esta idea de negocio traerá beneficios a la comunidad en general y especialmente a las empresas que desarrollan actividades comerciales relacionadas con el transporte de carga, ya que tendrán un centro especializado, formalmente legalizado y con todas las políticas de calidad y cumplimiento necesaria para garantizar el servicio, también se beneficiaran en la reducción de costos y tiempo que asumían en el traslado a centros especializados que se encuentran ubicados en su mayoría en la ciudad de Bogotá, otro beneficio seria poder contar con servicios de calidad que garanticen el funcionamiento adecuado de sus vehículos, adicional encontraran un almacén de repuestos y personal capacitado constantemente.



Lo que se busca con la empresa, es mejorar la calidad de vida toda la población beneficiada en la provincia de Ubaté, aplicar a un mercado específico, aprender a manejar un negocio, ofrecer empleo.

Teniendo en cuenta que el sector al cual se va aplicar, no es desconocido ni incierto, motivo por el cual existe, un reconocimiento dentro del sector de transporte de carga en la provincia, que permitirá llegar con menores obstáculos a los clientes y mejor aceptación por ellos.



1. TÍTULO

Plan de negocio creación de empresa que ofrece servicios de mantenimiento para vehículos de carga pesada, en la provincia de Ubaté, para el año 2016.

1.1. ÁREA:

Emprendimiento y desarrollo empresarial.

1.2. LÍNEA:

Emprendimiento y desarrollo empresarial.

1.3. PROGRAMA:

Administración de empresas.



2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de negocios basado en la creación de una empresa de servicios de mantenimiento y reparaciones de vehículos de transporte de carga pesada en el municipio de Ubaté, con el fin generar empleos dentro de la región y fomentar la micro-empresa para el desarrollo del municipio.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un estudio técnico.
- ✓ Realizar un estudio administrativo y legal.
- ✓ Crear un plan de marketing.
- ✓ Crear un plan de gestión ambiental e impacto social.
- ✓ Crear un plan económico y financiero.



3. MARCOS DE REFERENCIA

3.1. MARCO CONCEPTUAL

Según William Estrada Vega, en su libro servicio y atención al cliente, considera el “servicio como una ventaja competitiva en el mercado del siglo XXI, es la acción que se efectúa en beneficio de los clientes, es el reflejo de las personas que integran una institución que se desarrolla por medio de las capacidades que se tiene para satisfacer las necesidades; se desarrolla por medio del entendimiento de oír su voz de clamor, su pedido descifrarlo y responder en términos de servicio; el mejor se da por medio de analizar sus necesidades, gustos y deseos”.

El servicio determina la capacidad operativa de las organizaciones, garantiza que se brinde sin fallas, generando expectativas al cliente de eficiencia, confianza, confiabilidad.

Según Judith Saldaña Espinosa en su libro Mercadotecnia de servicios, “donde el ideal de un servicio es aquel que se produce en poco tiempo y con mínimas molestias para el usuario, generando resultados positivos donde el diseño y desarrollo de procesos combinando trabajo, intelecto e instalaciones físicas y electrónicas llevan al resulta de la satisfacción de las necesidades del cliente en su totalidad”.



3.2. MARCO GEOGRÁFICO

Ubaté es un municipio colombiano del departamento de Cundinamarca cuenta con un casco urbano y un sector rural conformado por nueve veredas, es la capital de la provincia de Ubaté, es uno de los 116 municipios que conforman el departamento de Cundinamarca, y está localizado en la parte norte de la sabana de Bogotá.

Los principales ejes viales se encuentran pavimentados y en buenas condiciones de conservación y de fácil accesibilidad entre los municipios. La provincia de Ubaté dispone de un importante eje vial conformado por la troncal carbonera, la cual comunica a los municipios de Tausa, Sutatausa, Cucunubá, Lenguaque, Guachetá, Suesca y Nemocón también cuenta con un anillo vial externo que comunica a los municipios de Carmen de Carupa, Susa, y Guachetá con el departamento de Boyacá de igual forma dispone de la vía Bogotá – Zipaquirá – Ubaté – Chiquinquirá

La provincia de Ubaté es una zona de transporte agrícola y minero, donde los municipios como Carmen de Carupa, Susa, Simijaca, Fúquene son considerados municipios productores agrícolas; Cucunubá, Guachetá, Lenguaque son sectores de explotación minera carboneros, todos estos municipios tienen en común la necesidad de transportar sus productos para los puertos o plazas centrales del país.

Esta ubicación es transitable por la mayor parte de carga de la provincia como lo son el carbón.

Además tiene aledaño al sector de Tierra negra, Tausa, Cogua, Zipaquirá por encontrarse ubicados a pocos minutos de Ubaté, estos son también productores agrícolas mineras y ladrillera.

Según página web de la provincia de Ubaté y caracterización empresarial de la cámara de comercio de Bogotá en su biblioteca digital.



3.3. MARCO LEGAL

Las bases legales para la constitución y puesta en marcha de una empresa son un conjunto de normas, leyes y decretos que sirven de testimonio referencial y soporte de cumplimiento, como son las siguientes:

El decreto 410 de 1971 establece el código de comercio, que indica las actividades lícitas, los derechos y deberes que como comerciantes se deben acatar

El decreto 4048 del 22 de octubre de 2008, las resoluciones 007 y 009 del 4 de noviembre de 2008 de la dirección de impuestos y aduanas nacionales; autorizan la resolución de facturación.

El código sustantivo del trabajo, determina los derechos y deberes de los trabajadores y los empleadores.

Ley 1676 de 2013, el cual establece la factura de venta como un título valor

Ley 1314 de 2009, la cual establece los principios y normas de contabilidad financiera y de aseguramiento de la información

Decreto 2649 de 1993, define los principios y normas de la contabilidad aceptadas en Colombia.

Decreto 2548 de 2012, implementación de las normas internacionales de información financiera NIIF

Decreto 1072 de 2015, implementación del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo SG-SST

Ley 1780 de 02 de mayo de 2016, generación de empleo a la población juvenil de 18 a 38 años de edad.



3.4. MARCO TEÓRICO

La autora Karen Weinberger Villarán en su libro Plan de negocio Usain define que un “plan de negocio es un documento escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación, que sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quiere lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlos”.

Resulta fundamental para el proyecto la definición de un plan de negocio, es así como el autor José Almoguera en su libro plan de negocio lo define como “una aventura empresarial en el cual se va a encaminar la puesta en marcha de una organización, que al mismo tiempo debe tener alguna utilidad”.

Es una guía que indica los pasos que se deben seguir para la creación de una empresa, está compuesto por un estudio de mercado, un análisis financiero, un plan comercial, y un plan de marketing, en el cual cada de una describe un proceso detallado de actividades a realizar, esta es una herramienta práctica y muy utilizada para los empresarios antes de realizar cualquier inversión empresarial.

También es importante resaltar la definición del economista Joseph Alois Schumpeter en su libro Teoría de desenvolvimiento económico donde considera que el “emprendedor es todo aquel que realiza nuevas combinaciones de medios de producción, por lo cual no incluye solo a aquellos hombres de negocios independientes, sino a todos los que realizan esa función en un emprendimiento propio o como dependientes o empleados de una empresa”; el filósofo Peter Drucker enfoco el concepto de emprendedor



basándose en la “práctica de la innovación, ya que esta es la herramienta básica de los emprendedores, es el medio por el cual explotan el cambio como una oportunidad para un negocio o servicio diferente”.

Según la (academia de lengua española de 2001 pág. 889) el termino emprendedor es un adjetivo que se aplica a aquella persona o entidad que “emprende o con resolución de acciones dificultosas; y empresario lo define como” titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa

Adicionalmente la empresa se comprometió con la responsabilidad social empresarial RSE definido por el autor Alberto Ibarra Mares y Alexander castrillo Galván en su libro emprendimiento para creación de empresas con responsabilidad empresarial, donde define que es una “estrategia competitiva de sostenibilidad y legitimidad de la empresa, basada en que su fortaleza depende en gran parte de su desarrollo emprendedor y social de la comunidad donde se establece; desarrolla una actuación proactiva, ofreciendo empleo estable, manteniendo relaciones armónicas con sus miembros y con la sociedad y llevando a cabo una gestión sustentable desde el punto de vista ambiental”.



4. METODOLOGÍA, TÉCNICA DE RECOLECCIÓN.

El método utilizado para la recolección de datos se desarrolló por medio de un cuestionario con 9 preguntas denominado encuesta, practicada a gerentes, dueños o encargados del transporte de carga en las empresas de la provincia de Ubaté.

Tipo de población:

La población objetivo para este proyecto son las empresas de transporte de carga de la provincia de Ubaté, que tenga en su proceso de logística, la necesidad de transportar sus mercancías.

Tipo de información:

La información primaria se obtuvo de la Cámara de comercio de Bogotá, sede Ubaté, la cual aportó los datos de las empresas legalmente constituidas en la provincia de Ubaté, con el siguiente resultado:

- Total, de empresas registradas en la provincia de Ubaté 2.235
- Porcentaje de empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté es de 4,8%

(En que avance la provincia de Ubaté, ccb.org.co)



Muestra:

La fórmula que se utilizó para determinar la muestra es:

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

Dónde:

n= El tamaño de la muestra que queremos calcular

N= Tamaño del universo (108 empresas de transporte de carga)

K= nivel de confianza que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos: 95%

Los valores K más utilizados en sus niveles de confianza son:

Tabla 1 Valores K y nivel de confianza.

K	1,15	1,28	1,44	1,65	1,46	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

e= Es el margen de error máximo deseado. (5%)

p= Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica estudio (0,5).

q= es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir 1-P.



$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 108}{((5\%)^2 * (108 - 1)) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} = 84$$

La muestra total determinada son 84 empresas de transportes en la provincia de Ubaté.

Recolección de la información

La recolección de la información se hará mediante la realización de encuestas, con un total de 84 empresas encuestadas las cuales se busca identificar la aceptación del proyecto, la clase de servicio más utilizado, la frecuencia de utilización, la competencia, y un promedio de precios que han pagado por los servicios.

Se encuestarán a gerentes y personal administrativo de las empresas en la provincia de Ubaté en un formato virtual.

Validación de las encuestas

Las encuestas fueron validadas por profesionales de administración de empresa, los cuales sugirieron correcciones en los intervalos de precios que sería más apropiado proporcionar mayor cantidad de intervalos.

Ver anexo A.



PLAN DE NEGOCIO

5. ESTUDIO TÉCNICO

5.1. LOCALIZACIÓN

La empresa IMTRAVOL S.A.S. se localizará en el municipio de Ubaté, en la cual desarrollara sus actividades administrativas y operativas en la prestación del servicio de fabricación, mantenimiento y lavado de vehículos automotores de carga pesada, es una zona accesible, en la cual transitan volquetas y tracto mulas a diario, por lo que nos da una ventaja competitiva, ya que, a su vez no hay mucha competencia en la prestación de este servicio. Por otra parte, en éste municipio se transporta carbón, agregados, papa, entre otros, en grandes cantidades, por ello se analizó, y se descubrió la necesidad de desarrollar esta actividad en el municipio.

Dirección de la bodega: Ubicado vía Lenguaque.

¿Por qué se eligió esta dirección?

Se consideró una zona estratégica, ya que es denominada vía departamental, por tal motivo es permitida la ubicación de talleres especializados para vehículos de cualquier denominación sobre la vía, considerando por esta el tránsito de un gran parte de clientes potenciales provenientes del municipio de Lenguaque, Guachetá y Samacá.



Además se encuentra ubicada cerca de la variante del municipio de Ubaté permitiendo el mayor flujo de clientes interesados en los servicios.

También hemos tomado en cuenta la seguridad de la zona

Con respecto a la capacidad del terreno tiene espacio disponible para el centro de mantenimiento contando con la capacidad necesario para adecuar e instalar los requerimientos específicos para la adaptación de todos los instrumentos y espacio de oficina, que ayuden a la empresa a prestar un mejor servicio, con calidad y cumplimiento.

5.1.1. Macro localización.

La provincia de Ubaté es una de las 15 que componen el departamento de Cundinamarca (Colombia), se localiza al norte del departamento de Cundinamarca, la capital provincial es Ubaté, a ella pertenecen 10 municipios

- Carmen de Carupa
- Cucunubá
- Fúquene
- Guachetá
- Lenguazaque
- Simijaca
- Susa
- Sutatausa
- Tausa
- Ubaté

Ilustración 1 Mapa del departamento de Cundinamarca



Fuente: U-turistico.blogspot.

5.1.2. Micro localización.

Ubaté se encuentra a 97 Km. de Bogotá D.C. La localidad es conocida como la Capital Lechera de Colombia, solo pudiendo llegar mediante el transporte terrestre. La cabecera del municipio de Ubaté se encuentra localizada a los $5^{\circ}18'24'$ de latitud norte y $73^{\circ}48'52'$ de longitud oeste,

5.1.2. Vías de acceso.

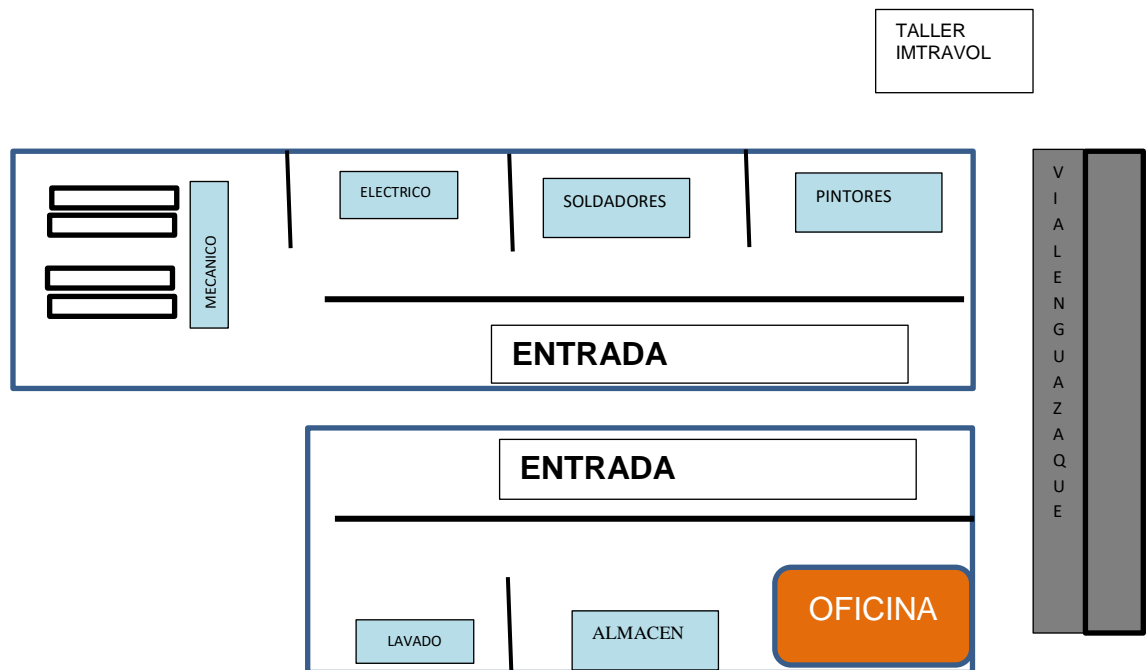
Ilustración 2 Mapa división territorial



Debido a la ubicación del municipio de Ubaté, se refleja una gran cantidad de vías de acceso, por donde se pueden desplazar los vehículos de carga, generando esto una oportunidad para satisfacer las necesidades de una cantidad considerable de clientes.

5.2. DISTRIBUCIÓN INTERNA.

Ilustración 3 Plano distribución interna de la planta



Fuente: elaboración propia

El centro de mantenimiento tendrá lugares específicos para atender cada servicio requerido, con la distribución graficada anteriormente.

Además, contara con un espacio de parqueo en la parte del frente, para clientes.

Se dispondrá de las siguientes adecuaciones con un costo de \$3.000.000:

- Señalización de los lugares
- Instalación de divisiones en material plastificado
- Construcción de ramplas para vehículos.



5.3. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

5.3.1. Eléctricos.

- Instalación de aire acondicionado
- Reparación de arranques
- Revisión general
- Sistema eléctrico volcos
- Sistema de bombillas laterales
- Instalación de lujos

5.3.2. Lavado.

- Lavado de chasis
- Lavado de carrocerías
- Limpieza y aspirado al interior del vehículo
- Lavado vapor
- Pulimentar

5.3.3. Soldadores.

- Construcción de tráileres
- Construcción de volcos
- Reconstrucción de carrocerías
- Reconstrucción de chasis
- Cambio partes en lamina



- Sistema eléctrico volcos
- Fabricación de sistemas protectores de carga manual

5.3.4. Pintores.

- Pintura en general

5.3.5. Mecánicos.

- Calzar asbestos
- Sistema de frenos
- Revisión motor
- Inyectores
- Cambio aceite de caja dirección
- Engrase motor
- Sistema de muelles
- Trasmisiones



5.4. DESCRIPCIÓN DE COSTOS

5.4.1. Costo de materia prima.

Tabla 2 Costo materia prima

MATERIALES	MEDIDA	UNIDADES	COSTO	TOTAL
ACEITES	GALON	55	\$9.890	\$ 1.093.950
FILTROS	UNIDADES	100	\$ 25.000	\$ 2.500.000
GRASA	LIBRAS	100	\$ 5.000	\$ 500.000
ASBESTOS PARA FRENOS	UNIDADES	100	\$ 8.000	\$ 800.000
CAMPANAS DE FRENOS	UNIDADES	100	\$ 120.000	\$ 12.000.000
LUBRICANTES	GALON	50	\$ 16.182	\$ 809.100
LIQUIDO DE FRENOS	LITROS	50	\$ 12.000	\$ 600.000
AGUA DESTILADA	GALON	20	\$ 8.000	\$ 160.000
BUJIAS	UNIDADES	30	\$ 12.000	\$ 360.000
INYECTORES	UNIDADES	30	\$ 6.000	\$ 180.000
CERAS	GALON	10	\$ 35.000	\$ 350.000
BATERIA	UNIDADES	5	\$ 360.000	\$ 1.800.000
BOMBAS DE LEVANTE	UNIDADES	5	\$.200.000	\$ 6.000.000
TOMA FUERZAS	UNIDADES	5	\$ 950.000	\$ 4.750.000
CILINDROS TELESCOPICOS	UNIDADES	2	\$ 7.000.000	\$ 14.000.000
MANGUERAS	METROS	100	\$ 18.000	\$ 1.800.000
TANQUES PLASTICOS PARA HIDRAULICOS	UNIDADES	5	\$ 1.700.000	\$ 8.500.000
VALVULAS	UNIDADES	5	\$ 800.000	\$ 4.000.000
LAMINA	KILOS	1500	\$ 1.600	\$ 2.400.000
CABLE ELECTRICO	METROS	100	\$ 1.500	\$ 150.000
CINTA AISLANTE	METROS	100	\$ 800	\$ 80.000
PINTURAS	UNIDADES	12	\$ 120.000	\$ 1.440.000
DISOLVENTE DE PINTURAS	GALON	55	\$ 17.000	\$ 935.000
SOLDADURA 7018	KILOS	100	\$ 8.000	\$ 800.000
SOLDADURA 6013	KILOS	100	\$ 8.900	\$ 890.000
SOLDADURA MIG	UNIDADES	6	\$ 36.000	\$ 216.000
DISCOS DESVASTE	UNIDADES	100	\$ 8.000	\$ 800.000
DISCOS DE CORTE	UNIDADES	30	\$ 12.000	\$ 360.000
BONBILLAS ELECTRICAS PARA VOLCOS	UNIDADES	50	\$ 26.000	\$ 1.300.000
Total			\$	69.574.050

Fuente: Industrias cruz, Americana de lujos, Tecni-mangueras la paz, Central de soldaduras, Italmag, Pinturas Bler, Ftz de Colombia



5.4.2. Costo de mano de obra.

Para el funcionamiento del centro de mantenimiento se requiere el siguiente recurso humano, quienes son los encargados de la prestación del servicio.

Tabla 3 Costo mano de obra

PARAFISCALES		9.322.782						
NOMBRE	SUELDO	AUX TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	AP SALUD	AP PENSION	TOTAL DEDUCIDO	NETO A PAGAR	
Gerente general	\$ 1.000.000	\$ 77.700	\$ 1.077.700	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 997.700	
Técnico general	\$ 1.000.000	\$ 77.700	\$ 1.077.700	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 997.700	
Secretaria	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Contador publico	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Soldador 1	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Soldador 2	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Lavado Vehiculos 1	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Lavado Vehiculos 2	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Técnico electricista	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Técnico pintores	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Almacenista	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
Mecánico	\$ 711.998	\$ 77.700	\$ 789.698	\$ 28.480	\$ 28.480	\$ 56.960	\$ 732.738	
TOTAL SALARIO	\$ 9.119.980	\$ 932.400	\$ 10.052.380	\$ 364.799	\$ 364.799	\$ 729.598	\$ 9.322.782	

PROVISIONES		2.194.435				
	CESANTIAS	VACACIONES	PRIMA	INT. CESANTIAS	NETO A PAGAR	
Gerente general	\$ 89.772	\$ 10.777	\$ 89.772	\$ 44.940	\$ 235.262	
Técnico general	\$ 89.772	\$ 10.777	\$ 89.772	\$ 44.940	\$ 235.262	
Secretaria	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Contador publico	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Soldador 1	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Soldador 2	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Lavado Vehiculos 1	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Lavado Vehiculos 2	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Técnico electricista	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Técnico pintores	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Almacenista	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
Mecánico	\$ 65.782	\$ 7.897	\$ 65.782	\$ 32.930	\$ 172.391	
TOTAL PROVISIONES	\$ 837.363	\$ 100.524	\$ 837.363	\$ 419.184	\$ 2.194.435	

Fuente: elaboración propia según formato nómina



5.4.3. Costo maquinaria y equipo.

Todo precio aquí descrito por cada artículo a comprar tiene incluido el valor del IVA con la tarifa general del 16% según estatuto tributario.

Tabla 4 Costo maquinaria y equipo soldadores

SOLDADORES				
	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Taladro magnético	1	1.800.000	1.800.000
2	Taladro de árbol	1	5.800.000	5.800.000
3	Pulidora industrial	2	1.100.000	2.200.000
4	Cortador CO2	2	2.000.000	4.000.000
5	Equipo rectificadora	1	4.600.000	4.600.000
6	Gato cremallera	1	1.280.000	1.280.000
7	Remachadora	1	240.000	240.000
8	Juego de copas	1	890.000	890.000
9	Juego destornilladores	1	1.080.000	1.080.000
10	Palancas	6	120.000	720.000
11	Rache industrial	1	1.200.000	1.200.000
12	Juego de llaves industriales	1	1.840.000	1.840.000
13	Invermig 350	1	6.000.000	6.000.000
	TOTAL INVERSION			31.650.000

Fuente: elaboración propia - los precios son del almacén ferretería Luis Penagos Ltda.-
www.ferreterialuispenagos.com.co - Imocom s.a. - www.imocom.com , 15 de abril de 2016



Tabla 1 Costo maquinaria y equipo eléctrico

ELECTRICO				
	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Pinza de punta	1	45.000	45.000
2	Alicata corta cable	1	38000	38.000
3	Alicata corte frontal	1	38000	38.000
4	Cuchilla pela cable	1	25000	25.000
5	Juego destornilladores	1	230.000	230.000
6	Destornillador polizidriv	1	80.000	80.000
7	Destornillador stecker	1	75.000	75.000
8	Destornillador hexagonal	1	50.000	50.000
9	Escáner automotriz diagnostico eléctrico	1	599.900	599.900
10	Juego de llaves	1	250.000	250.000
11	Juego llaves toor	1	80.000	80.000
	TOTAL INVERSION			1.510.900

Fuente: elaboración propia - los precios son del almacén ferretería Luis Penagos Ltda.-
www.ferreterialuispenagos.com.co - Imocom s.a. - www.imocom.com ,15 de abril de 2016



Tabla 2 Costos maquinaria y equipo Pintor

PINTOR				
	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Compresor industrial	1	4.000.000	4.000.000
2	Aerógrafos de alta	2	600.000	1.200.000
3	Lijadoras neumáticas	2	400.000	800.000
4	Amoladora	1	800.000	800.000
5	Brilladora	1	750.000	750.000
6	Kit accesorios pintor	1	500.000	500.000
10	Manguera de aire	100 metros	2.500	250.000
11	mesas auxiliares	1	250.000	250.000
	TOTAL INVERSION			8.550.000

Fuente: elaboración propia - los precios son del almacén ferretería Luis Penagos Ltda.- www.ferreterialuispenagos.com.co - Imocom s.a. - www.imocom.com, 15 de



Tabla 3 Costo maquinaria y equipo mecánico

MECANICO				
	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Gatos neumáticos	4	120.000	480.000
2	Juego destornilladores	1	48.000	48.000
3	Juego de palancas	1	500.000	500.000
4	Juego de llaves cortas	1	1.000.000	1.000.000
5	Camilla silla para mecánico	1	180.000	180.000
6	Escáner automotriz	1	380.000	380.000
7	Prensa 4 pulgadas	1	350.000	350.000
8	Llave tubos	1	80.000	80.000
9	Gato Hidroneumático	1	1.900.000	1.900.000
10	Caja de tubos torx	1	1.980.000	1.980.000
11	Criquet hidráulico	1	1.290.000	1.290.000
12	Pluma hidráulica 6 toneladas.	1	2.800.000	2.800.000
13	Grasera neumática de alta presión	1	1.700.000	1.700.000
14	Banco de armar motores	1	1.250.000	1.250.000
15	Pistola neumática con tubos	1	980.000	980.000
	TOTAL INVERSION			14.918.000

Fuente: elaboración propia - los precios son del almacén ferretería Luis Penagos Ltda.-
www.ferreterialuispenagos.com.co - Imocom s.a. - www.imocom.com , 15 de abril de 2016



Tabla 4 Costo maquinaria y equipo lavado

LAVADO				
	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Hidro lavadora industrial	2	5.000.000	10.000.000
2	brilladora industrial	2	1.150.000	2.300.000
3	cepillos	2	15.000	30.000
4	sistema de tratamientos de agua	1	3.000.000	3.000.000
5	tanque de reserva de agua	1	1.000.000	1.000.000
6	Hidro lavadora a vapor	1	15.000.000	15.000.000
7	toallas	12	2.000	24.000
8	recipientes plásticos	4	5.000	20.000
TOTAL INVERSION				31.374.000

Fuente: elaboración propia - los precios son del almacén ferretería Luis Penagos Ltda.-
www.ferreterialuispenagos.com.co - Imocom s.a. - www.imocom.com , 15 de abril de 2016



6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

6.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL, CULTURAL Y POLÍTICO

6.1.1. Análisis de factores externos.

El análisis se realizó por medio del método PEST, y se enfocó al sector de servicios

Tabla 5 Análisis de factores externos

FACTORES	DESCRIPCION	OPORTUNIDAD	AMENAZA
POLITICOS	CAMBIOS EN LA LEGISLACION LABORAL		X
	AYUDAS E INCENTIVOS POR PARTE DEL GOBIERNO	X	
	LEGISLACION SOBRE EL MEDIO AMBIENTE		X
	POLITICA DE SEGURIDAD DEL PAIS	X	
	LEY DE EMPRENDIMIENTO	X	
	REFORMA TRIBUTARIA		X
ECONOMICOS	LA INFLACION		X
	LOS COSTOS OPERATIVOS		X
	NUEVOS O MAYORES COSTOS		X



	TRIBUTARIOS		
	AUMENTO EN LAS TASAS DE INTERES		X
	LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	X	
	REDUCCION DEL COSTO DE COMBUSTIBLES	X	
	AUMENTO DEL PRECIO DEL DÓLAR		X
SOCIALES/DEMOGRAFICOS	DESEMPLEO		X
	EL DESPLAZAMIENTO FORZADO		X
	LA DELINCUENCIA		X
	EL ACCESO A EDUCACION UNIVERSITARIA	X	
	CALIDAD DE VIDA	X	
	VALORES SOCIALES	X	
	NUEVOS TENDENCIA DE IMAGEN	X	
TECNOLOGICOS	INTERNET Y COMERCIO VIRTUAL	X	
	LAS BASES DE DATOS	X	
	LAS PAGINAS WEB Y REDES SOCIALES	X	
	LA MAQUINARIA TECNIFICADA		X
	UTILIZACION DE LA TECNOLOGIA DEFORMA EFICIENTE		X

Fuente elaboración propia según libro Eco3



Factores políticos:

Se detectó que los factores políticos que amenazan el sector de servicios son los cambios en la legislación laboral, en donde se temen que se puedan crear políticas que no beneficien a la empresa como lo son el cambio de horas extras; la legislación medio ambiental, puede ocasionar sobre una mayor inversión en métodos de conservación y prácticas de prevención; y el factor de mayor relevancia es la reforma tributaria, como consecuencia traerá para las empresas una nueva era de impuestos que producirá como efecto en el mercado una elevación de precios de adquisición.

Con mayor costo y control para las entidades reguladoras.

Por consiguiente las oportunidades políticas que se dieron a conocer son las ayudas e incentivos que proporciona el gobierno como por ejemplo la progresividad en pagos de impuestos de renta y cámara de comercio; otra oportunidad son las políticas de seguridad que el país impondrá para beneficio de todos los ciudadanos con el fin de atraer inversionistas extranjeros que impulsen la economía nacional; el aumento de los ingresos de los trabajadores permite que la economía tenga un curso normal y no haya afectaciones que desequilibren; y la ley de emprendimiento que apoya a empresarios de todo el país que tengan una idea de negocio que pueda ser puesta en marcha, para los cuales brindan asesoría y apoyos económicos que puedan llevar al éxito a el nuevo empresario.



Factores económicos:

Analizados como oportunidades económicas los acuerdos de libre comercio que permiten importar materiales de otros países como por ejemplo el hierro, que es uno de los componentes esenciales para los mantenimientos de volquetas y carrocerías, así como también empaques, sellos, filtros, válvulas y repuestos de puntos de fábrica de países como Estados Unidos, Brasil, México Chile entre otros.

La reducción en los costos de combustible se tomó como oportunidad ya que permite que las empresas de transporte del país tengan mayor nivel de ingresos y por ende puedan disponer de mayores recursos para los mantenimientos necesarios.

Los factores económicos que amenazan al sector son la inflación que en los últimos meses ha tenido un sobre costo considerable, ocasionando malestares en la economía nacional; el aumento de los costos operativos de las empresas se ha dado en los servicios públicos, el mayor valor adquisitivo de materias primas, y el mayor costos tributario que se ha impuesto en el país; el aumento en las tasas de interés que ha creado el banco de la república en busca de desacelerar la economía que van con curso negativo, pero que perjudica a los empresarios por tener que pagar mayor valor por cada peso prestado.



Factores sociales / demográficos:

La educación universitaria trae progreso e innovación al país, permite crear nuevas oportunidades de éxito y mejora, además de ofrecer oportunidades de progreso y vida digna.

Las amenazas sociales y demográficas están dentro del factor de desempleo, el desplazamiento forzado, la delincuencia que impactan la sociedad de forma agresiva, inesperada, e inevitable.

Factores tecnológicos

Las oportunidades tecnológicas están en el acceso a internet y el comercio virtual, que se ha convertido para los empresarios en una herramienta exitosa de alcance que permite, tener cobertura y contacto con clientes desde cualquier parte donde se encuentren; una nueva técnica que se convirtió en herramientas son las bases de datos, que se pueden adquirir por medio de empresas especializadas en el tema, proporcionan a las empresas una nueva manera de adquirir nuevos clientes; y las páginas web y redes sociales permiten hacer presencia de forma activa, permitiendo que se pueda dar a hacer conocer una empresa, o producto / servicio.

La creación en el mercado de nuevas herramientas tecnificadas amenaza al sector de servicio ya que esta busca remplazar la forma habitual de realizar los mantenimientos; y la utilización de forma eficiente de la tecnología se logra con capacitaciones que por su costo ya sean en matriculas, traslados o demás son difíciles de adquirir en la región.

6.2. ANÁLISIS DOFA

Ilustración 4 Matriz DOFA



Fuente: elaboración propia según libro Eco3 – Plan estratégico



6.4. DEFINICIÓN FILOSOFÍA CORPORATIVA

6.4.1. Misión.

IMTRAVOL SAS ofrece al sector transportador de la provincia de Ubaté, servicios de mantenimiento a vehículos de carga con tecnología de punta buscando destacarse en calidad y cumplimiento, prestando un servicio efectivo, eficaz y eficiente, que supere las expectativas de los clientes, teniendo como base valores de honestidad, respeto, responsabilidad y el compromiso.

6.4.2. Visión.

IMTRAVOL SAS para el año 2019, será un centro de mantenimiento especializado, líder en el mercado a nivel nacional con cobertura de servicios en las ciudades principales del transporte en el país; caracterizándose por el cumplimiento, la calidad humana y profesionalidad de nuestra gente, ajustando nuestros servicios a los avances tecnológicos, con el fin de brindar un servicio eficiente estando siempre presente conservar el medio ambiente.

6.4.3. Valores corporativos.

- Compromiso: Trabajamos por superar las expectativas de los clientes con entrega y dedicación.



- Pasión: Tenemos capacidad de aprender, mejorar y perfeccionar dando lo mejor de nosotros
- Integridad: Brindamos confianza como resultado de nuestra honradez, y de la integridad del personal que compone la empresa.
- Respeto: Consideramos a todos los clientes con la misma preferencia, e importancia
- Trabajo en equipo: Conformamos un grupo de personas, comprometidas con la empresa y los clientes

6.5. POLÍTICAS

6.5.1. Política de calidad.

La empresa IMTRAVOL SAS se dedica a la fabricación, mantenimiento y lavado de vehículos de carga, ofrecemos servicios de soldadores, pintores, electricistas, mecánica y lavado, teniendo como cliente ideal al sector de transporte de carga, estamos comprometidos con brindar un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes, por medio de la mejora continua, cumpliendo los requisitos legales de la norma NTC- ISO 9001:2008, permitiéndonos ser competitivos y confiables.



6.5.2. Política medio ambiental.

La empresa IMTRAVOL SAS dedicada a la fabricación, mantenimiento y lavado de vehículos de carga, conforme al compromiso hacia el medio ambiente, desarrollara actividades de prevención y control de materiales contaminantes que permita el mejoramiento y la calidad de vida de sus colaboradores; para lo cual diseñamos los siguientes objetivos:

- Optimizar el consumo de las materias primas
- Aumentarla eficiencia y utilizar energéticos más limpios
- Prevenir mitigar y corregir los impactos ambientales sobre la población y los ecosistemas
- Adoptar tecnologías más limpias y prácticas de mejoramiento continuo de la gestión ambiental
- Minimizar y aprovechar los residuos
- Desarrollar programas de manejo integral de residuos

6.5.3. Política del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo.

IMTRAVOL SAS dedicada a la fabricación, mantenimiento y lavado de vehículos de carga, se compromete a preservar la vida humana y la continuidad de las operaciones, la cual debe ser de obligatorio cumplimiento para soldadores, pintores, electricistas, mecánicos, administrativos, y terceros, quienes deben seguir los lineamientos relacionados a continuación:

- Garantizar las condiciones de seguridad y salvaguardar la vida, la integridad física y el bienestar de los trabajadores, mediante la prevención de las causas de los accidentes y enfermedades laborales.
- Promover una cultura de prevención de riesgos laborales en los trabajadores, contratistas, proveedores y todos aquellos que presten



servicios a la empresa, garantizando las condiciones de seguridad y salud en el trabajo

- Propiciar el mejoramiento continuo de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo a fin de evitar y prevenir daños a la salud, a las instalaciones o a los procesos.
- Proteger las instalaciones y propiedades garantizando la fuente de trabajo y mejorar la productividad.
- Estimular y fomentar un mayor desarrollo de la conciencia de seguridad entre los trabajadores, para que toda la actividad sea hecha de manera segura.

6.5.4. Política de crédito.

Nuestra política de crédito está bajo la responsabilidad del personal administrativo el cual desarrollara actividades de legalización por medio de formato y firmas, donde el cliente autoriza la respectiva consulta de su vida crediticia por medio de la plataforma Data-crédito; los créditos se asignaran en periodos de 30, 60 ,90,120 días máximo para el pago convenido, ya que los montos de financiación pueden llevar a ser valores altos; el incumplimiento de las fechas pactadas para el pago ocurrirá en un aviso telefónico donde se comunique el estado de la cuenta, 2 días después se generara el cobro pre jurídico y finalmente al cobro jurídico, donde se cobraran las tasas máximas por mora en el pago.



6.6. ESLOGAN Y EMBLEMA

Ilustración 5 Eslogan y Emblema

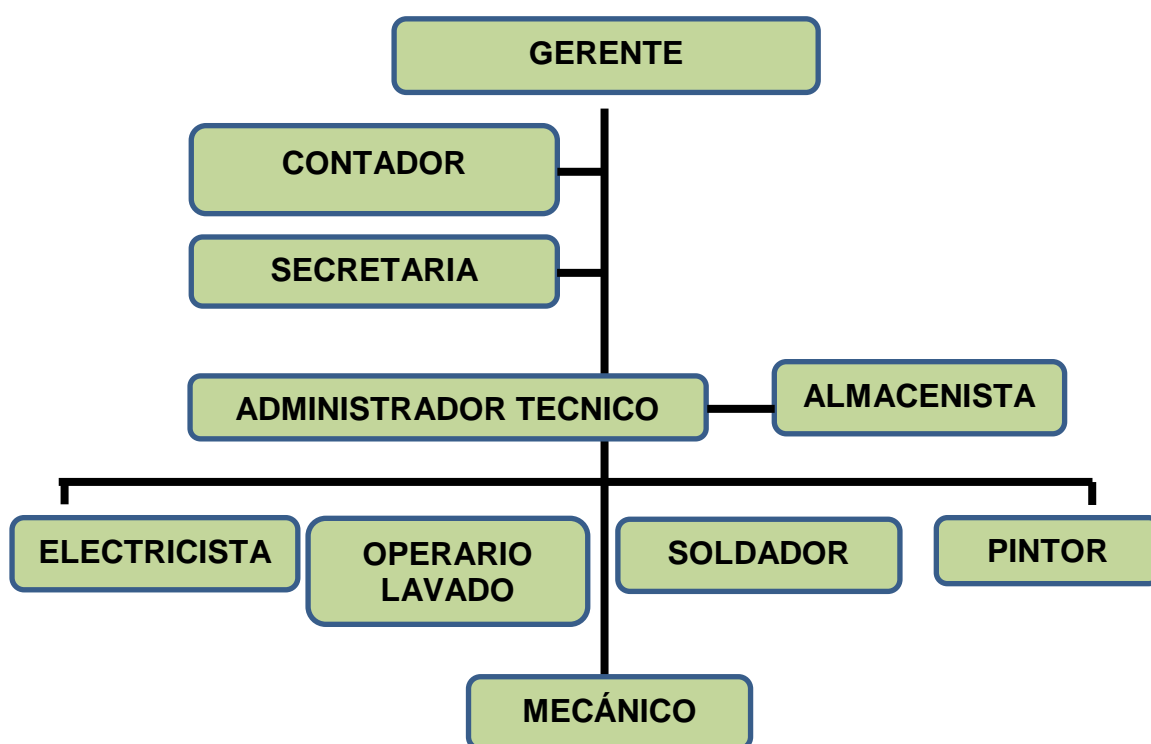


La empresa industrias metálicas de tráileres y volcos s.a.s. se identifica con sus siglas IMTRAVOL SAS en su logo, con el fin de que los clientes puedan tener mayor recordación, sea por su fácil pronunciación o por su originalidad; además se incluyó en el lema Rápido, eficaz y confiable solo hecho en Ubaté, ya que para los clientes el tiempo tiene mucho valor; eficaz ya que si se utilizan los materiales eficientemente para reducir costos; y confiable ya que la empresa brinda garantía en todos sus servicios igualmente en los repuestos ofrecidos por la misma.



6.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Tabla 6 Estructura organizacional



Fuente: elaboración propia según libro estructura plan de negocio



6.8. CADENA DE VALOR MICHAEL PORTER

Infraestructura de la empresa

Imtravol cuenta con una bodega subdividida en módulos asignados a cada tipo de servicio, equipada con la maquinaria necesaria para su correcto funcionamiento.

Administración del recurso humano

Imtravol utiliza estrategias de inducción, contratación y evaluación de competencias, complementado con un plan anual de capacitación para todas las áreas de la empresa.

Desarrollo tecnológico

Imtravol ha equipado cada tipo de servicio con herramientas y equipos que permitan prestar un servicio de calidad y en el menor tiempo posible.

Adquisiciones

Negociación con proveedores en relación de materia prima, forma de pago y contratación con pautas publicitarias.

Logística interna

- Compras

Se realizan compra de materias primas (repuestos), contratos con proveedores en donde se determinan cantidades, referencias, uy forma de pago de los productos.

- Operaciones del taller

Se inicia con la solicitud de un cliente para préstale el servicio que requiera, luego se realiza una inspección por parte de un técnico que determina a que



módulo debe ir el vehículo, el operario de cada servicio recepción el mantenimiento por medio de una orden de trabajo el cual ejecuta, siguiente el operario del servicio realiza por medio de una orden de pedido los repuestos que requiera para finiquitar el servicio, entrega del servicio por parte del operario al técnico para su respectiva entrega al cliente.

- Marketing

El plan de marketing identifica a los transportadores de carga de la provincia de Ubaté, como clientes potenciales a los cuales se llegara con publicidad, con utilización de los medios de comunicación como las redes sociales, pagina web, y pautas publicitarias por medio de periódicos, revistas y emisoras de la región.



7. ESTUDIO LEGAL.

7.1. DEFINICIÓN DE TIPO DE SOCIEDAD

La empresa IMTRAVOL se definió como Sociedad por acciones simplificada (s.a.s), teniendo en cuenta las siguientes ventajas:

- Las reglas del funcionamiento de la empresa pueden ser fijadas por el empresario
- La constitución de la empresa es más fácil que las demás sociedades
- Las acciones pueden ser de distintas clases y denominaciones
- No se requiere establecer una duración determinada
- El objeto social puede ser indeterminado
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años.
- No exige revisor fiscal
- El trámite de liquidación es más ágil.

Ver Anexo B.

7.2. RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS A CARGO

7.2.1. Responsabilidades tributarias municipales.

- Industria y comercio con una tarifa del 5 x 1000 sobre los ingresos netos anuales recibidos por la empresa
- Impuesto de avisos y tableros con una tarifa del 15% sobre el impuesto de industria y comercio, su pago se hace en periodos anuales



7.2.2. Responsabilidades tributarias departamentales.

- Cámara de comercio de Bogotá con una tarifa base calculada sobre los activos totales que contiene la empresa, su pago se realiza en periodos anuales.

7.2.3. Responsabilidades tributarias nacionales.

- Impuesto al valor agregado (IVA) con una tarifa del 16%, y con un pago en periodos cuatrimestrales
- Impuesto sobre la renta y complementarios con una tarifa del 25% de las utilidades anuales
- Impuesto sobre la renta para la equidad Cree con una tarifa del 9% de las utilidades anuales
- Anticipo de impuesto a la renta con una tarifa del 2,5%, 4% por compras y servicios, retenido a los proveedores de la empresa
- Auto retención del CREE con una tarifa del 0.04% de los ingresos cuatrimestrales

7.3. LICENCIAS

Los registros y licencias necesarias para el funcionamiento son:

- Registro único nacional de tránsito (RUNT)
- Registro único tributario (RUT)
- Licencia de la secretaria de planeación
- Licencia de saneamiento
- licencia de Bomberos del municipio



Ver Anexo C.

7.4. LEYES Y DECRETOS

Los siguientes enunciados son las normas básicas que las empresas deben acogerse y cumplir para un debido funcionamiento:

- Ley 1676 de 2013, el cual establece la factura de venta como un título valor
- Ley 1314 de 2009, la cual establece los principios y normas de contabilidad financiera y de aseguramiento de la información
- Decreto 2649 de 1993, define los principios y normas de la contabilidad aceptadas en Colombia.
- Decreto 2548 de 2012, implementación de las normas internacionales de información financiera NIIF
- Decreto 1072 de 2015, implementación del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo SG-SST
- Ley 1780 de 02 de mayo de 2016, generación de empleo a la población juvenil de 18 a 38 años de edad.

7.5. COSTOS DE CONSTITUCIÓN

Costos de constitucion legal.	
Inscripcion plataforma virtual RUNT	\$ 400.000
Registro mercantil	\$ 250.800
	\$ 650.800

Fuente: elaboración propia

Los costos en los que debe incurrir la empresa para su legalización ante el registro mercantil es por valor de \$250.800 y el pago por inscripción y



asignación de usuarios y claves ante el RUNT \$400.000 para un total de \$650.000.



8. PLAN DE MERCADO

8.1. ANÁLISIS DEL SECTOR

El transporte de carga terrestre fue impulsada por la necesidad de la población de trasladar sus mercancías a otros lugares; en la historia el traslado de mercancías se realizaba utilizando animales, como los burros, caballos, güeyes, especies tomadas como fuerza de motor. Con el paso del tiempo salió al mercado una nueva creación, los automóviles que permitían desplazarse a distancias considerables, pero aún existía un problema, no tenían la capacidad de transportar grandes cantidades de productos, en 1881 apareció el primer semirremolque remolcado por un tractor a vapor; en 1895 Karl Benz diseño y construyo el primer camión de la historia utilizando la combustión interna del motor. La revolución que creo el invento de vehículos impulsados por medio de gasolina llevo a trasformar al transporte en los vehículos que hoy en día conocemos.

Considerando que el transporte de carga tiene gran importancia en muchas de las cadenas productivas de nuestro país, constituyéndose como una herramienta para llevar al alcance de los consumidores los productos.

Se determinó que en la provincia de Ubaté el transporte de carga está ubicado principalmente en el desarrollo de las siguientes actividades:

1º Mineras con el producto del carbón y el coque de los cuales los municipios más productores de este material son Lenguazaque, Guachetá, Cucunubá.

2º Los municipios agricultores que componen la provincia de Ubaté son Carmen de Carupa, Susa, Simijcá, Sutatausa, Tausa.

3º Los municipios que rodean a la provincia son ladrilleras que también son considerados clientes potenciales.



El análisis realizado por el departamento administrativo nacional de estadística DANE reflejó en el producto interno bruto PIB lo siguiente:

Ilustración 6 PIB transporte, almacenamiento y comunicación

Transporte, almacenamiento y comunicaciones Variación del valor agregado 2015 – Cuarto trimestre

Productos	Variación porcentual - Series desestacionalizadas		
	Variación porcentual (%)		
	Anual	Trimestral	Año Total
Servicios de transporte terrestre	2,0	0,1	2,1
Servicios de transporte por vía aérea	9,0	0,3	9,2
Servicios complementarios al transporte	4,4	-0,2	5,4
Servicios de correos y telecomunicaciones	-3,2	-2,4	-1,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,5	-1,0	1,4

Fuente: DANE

Boletín PIB año 2015 - DANE

Los servicios de transporte de carga terrestre tuvieron una variación porcentual positiva al finalizar el año 2015, con un 2.1%, y para los servicios complementarios al transporte un 5,4% total anual, reflejando cifras positivas para desarrollar actividades conexas al sector.

8.2. IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES

IMTRAVOL prestara sus servicios a empresas relacionadas con el sector de transporte de carga por carretera, que utilicen como herramientas de trabajo vehículos de las siguientes especificaciones:

- Tractomulas
- Cuatro manos
- Doble troques
- Sencillos



- Tanques
- Cementera

8.3. IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

Los proveedores son esenciales para todo negocio, la empresa requiere de gran variedad de productos que tendrán como fin prestar un servicio eficaz y de calidad, los siguientes son los futuros proveedores de IMTRAVOL:

Empresas importadoras y comercializadora de acero, mayoristas a nivel nacional, ofrece productos para diferentes sectores industriales como minería, construcción, infraestructura.

Empresa dedicada a la importación de partes hidráulicas para el sector automotriz, enfocado en distribuir y capacitar, a sus clientes en la correcta utilización de sus productos, con reconocimiento en el mercado por su alta calidad.

Comercializadoras de máquinas, herramientas, tornillería, elementos de fijación y empaques.

Empresa dedicada a la distribución de lubricantes, aceites, grasas, aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores.

Empresa dedicada a la fabricación y distribución de empaques y sellos para la parte mecánica, hidráulica de vehículos automotores.

Comercializadora de accesorios, lujos y repuestos

Entre otros proveedores.



8.4. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES

Las empresas dedicadas a la fabricación y el mantenimiento de vehículos de carga a nivel nacional son:

- CARROCERÍAS NACIONALES DE COLOMBIA (CANACOL S.A.S.): es una empresa de inversionistas privados con un capital netamente colombiano, que le están aportando a este país a su recuperación y a su futuro desarrollo. Se fundó en octubre de 2003 pero recogió toda la experiencia, la ingeniería y el soporte metalmecánico de otra empresa que fue pionera desde 1971 en la fabricación de soluciones para el transporte de la industria, de la construcción y del comercio, que por transporte de la industria, de la construcción y el comercio.
- CEDAL CARROCERÍAS: ES UNA EMPRESA DEL GRUPO ITALMAQ LDA, destacada por la experiencia en fabricación y mantenimiento de soluciones para el sector logístico, contamos con la infraestructura necesaria destinada al proceso de fabricación y mantenimiento; con más de 150 empleados con contrato directo, mano de obra calificada, maquinaria con tecnología, que garantiza la optimización de los espacios y calidad de los productos.
- INDUSTRIAS METÁLICAS PATAQUIVA (IMPA): organización comprometida en la reparación y fabricación de volcos y cama-bajas.
- CONSOLTEC - CACIQUE: empresa fabricante de carrocerías, con los procesos operativos ejecutados por sus dueños, lo cual nos facilita establecer un contacto más directo con cada uno de los clientes, pudiendo adaptar los diseños de las carrocerías se adapte a los requerimientos particulares de los compradores, son las claves de los muchos años que lleva la empresa en el mercado.
- INCA FRUEHAUF TRÁILER CORPORATION: empresa internacional pionera en el mercado de remolques y semirremolques, inicio su actividad en



los Estados Unidos, actualmente presta sus servicios con plantas propias y compañías de capital mixto en varios países del mundo, entre ellas Colombia. Contempla una amplia gama de productos, experiencias y posibilidades imaginables, riqueza tecnológica, brindando excelente calidad, seriedad, respaldo y autentico patrimonio de la creatividad y del empuje empresarial colombiano.

8.5. MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO

Tabla 7 Matriz de perfil competitivo a nivel regional

Factor crítico de éxito	IMTRAVOL			CENTRO DE LUBRICACION SAN DIEGO		TALLERES DE PINTURA		TALLERES DE MAECANICA		TALLERES DE CARROCERIAS		ALMACENES DE REPUESTOS	
	Peso	Calificacion	peso ponderado	Calificacion	peso ponderado	Calificacion	peso ponderado	Calificacion	peso ponderado	Calificacion	peso ponderado	Calificacion	peso ponderado
Calidad de los productos / servicios	30,00%	4	1,2	3	0,90	1	0,3	3	0,9	3	0,9	3	0,9
Variedad de servicios / servicios	10,00%	3	0,3	3	0,30	2	0,2	2	0,2	3	0,3	3	0,3
Tecnología	9,00%	3	0,27	3	0,27	1	0,09	1	0,09	2	0,18	1	0,09
Experiencia	25,00%	3	0,75	4	1,00	4	1	3	0,75	3	0,75	2	0,5
Innovación en los productos / servicios	5,00%	4	0,2	2	0,10	2	0,1	1	0,05	1	0,05	1	0,05
Personal calificado	5,00%	3	0,15	1	0,05	1	0,05	1	0,05	2	0,1	1	0,05
Participación en el mercado	15,00%	2	0,3	3	0,45	2	0,3	2	0,3	2	0,3	2	0,3
Total	1,00%		3,17		3,07		2,04		2,34		2,58		2,19

Fuente: elaboración propia

www.centrodelubricacionsandiego.com.co – almacén Luis Gabriel Ojeda, - centro donde reyes, - almacén donde molina, - almacén el bodegón ruso.



8.6. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN CUANTITATIVA}

Se realizó un estudio de mercados basado en la encuesta para realizar el análisis al mercado objetivo, a continuación se relaciona la ficha técnica de la encuesta.

FICHA TECNICA DE LA ENCUESTA

Población

La encuesta ha sido desarrollada en la provincia de Ubaté, a gerente o encargados de empresas de transporte de carga.

Tamaño total de la población

Empresas de la provincia de Ubaté registradas ante la cámara de comercio de Bogotá con la actividad comercial de transporte de carga o relacionadas con esta, con un total de 108 empresas.

Muestra

La muestra es de 84 empresas



Nivel de confianza

El nivel de confianza está calculado sobre el 95%

Margen de error

El margen de error máximo deseado es de 5%

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA – SECCIONAL UBATÉ ENCUESTA PLAN DE MERCADO, PROYECTO GRADO EMPRENDIMIENTO CREACIÓN DE EMPRESA

Es de vital importancia para la universidad de Cundinamarca y el programa administración de empresas, tener en cuenta al sector de transporte de carga y a todos los integrantes de este, ubicados en la provincia de Ubaté, y así poder determinar las necesidades con respecto al sector de mantenimiento de sus vehículos, por lo tanto, solicitamos diligenciar la encuesta y agradecemos su amable colaboración.

“Esta encuesta se elabora con fines académicos para el plan de negocio, proyecto de grado, correspondiente al programa de Administración de Empresas - Universidad de Cundinamarca, por lo tanto, la información que nos proporcione será confidencial.”

Nombre / razón social:

Cantidad de vehículos a cargo:

1. ¿Es usted transportador de carga pesada, en la provincia de Ubaté?



- a. Si
 - b. No.
2. ¿Cada cuánto tiempo realiza mantenimiento preventivo a los vehículos?
 - a. Semanal
 - b. Quincenal
 - c. Mensual
 - d. anual
 - e. Nunca
 3. ¿Qué clase de mantenimiento es el más requerido para su vehículo?
 - a. Mecánico
 - b. Soldador
 - c. Pintura
 - d. Lavado
 - e. Eléctrico
 4. ¿Cuándo tiene necesidad de realizar algún tipo de mantenimiento en que sitio los realiza?
 - a. Talleres
 - b. Fabricantes de carrocerías
 - c. Centros de mantenimiento especializados
 - d. Concesionario
 - e. ¿Otros?
¿Cuál?

 5. ¿Utilizaría un punto de servicio de mantenimiento especializado para vehículos de carga en Ubaté?
 - a. Si
 - b. No
 6. ¿Recomendaría usted un centro de mantenimiento especializado en el municipio de Ubaté?
 - a. Si
 - b. No.
 7. ¿Cuánto ha pagado por metro de un servicio de soldadura?
 - a. De \$10.000 a 15.000
 - b. De \$20.000 a \$25.000



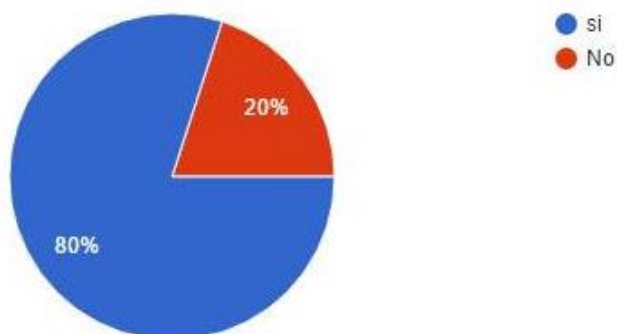
- c. De \$30.000 a \$35.000
 - d. De \$40.000 a \$45.000
 - e. Más de \$50.000
8. ¿Cuánto ha pagado por metro de un servicio de pintura?
- a. De \$10.000 a 15.000
 - b. De \$20.000 a \$25.000
 - c. De \$30.000 a \$35.000
 - d. De \$40.000 a \$45.000
 - Más de \$50.000
9. ¿Cuánto ha pagado por cada servicio de lavado?
- De \$30.000 a \$45.000
 - De \$50.000 a \$55.000
 - De \$60.000 a \$65.000
 - De \$70.000 a \$75.000
 - Más de \$90.000

8.7. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

La muestra determinada es de 84 encuestas aplicadas a empresas dedicadas al transporte de carga, en la provincia de Ubaté.



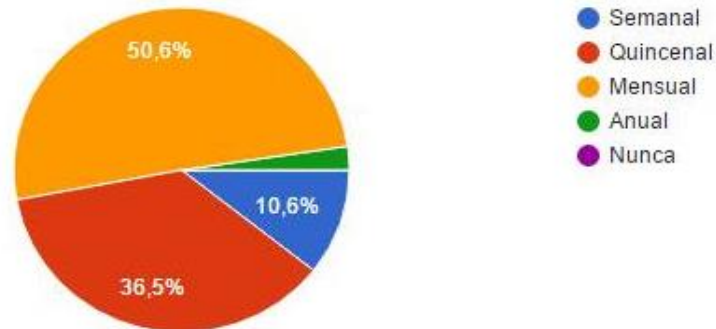
Ilustración 7 IDENTIFICACION DE LOS TRANSPORTADORES DE CARGA



Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

La información identificada en la pregunta que se realizó a empresas transportadoras de carga, arrojó como resultado un 80% de empresas que si son trasportadores de carga en la provincia de Ubaté o realizan algún tipo de cargue o descargue en los municipios que compone la provincia de Ubaté, de la misma manera se identificó que el 20% de las empresas que transportan algún material, solo transitan por la provincia.

Ilustración 8 PERIODO DE TIEMPO EN QUE LOS TRANSPORTADORES REALIZAN MANTENIMIENTO A SUS VEHICULOS

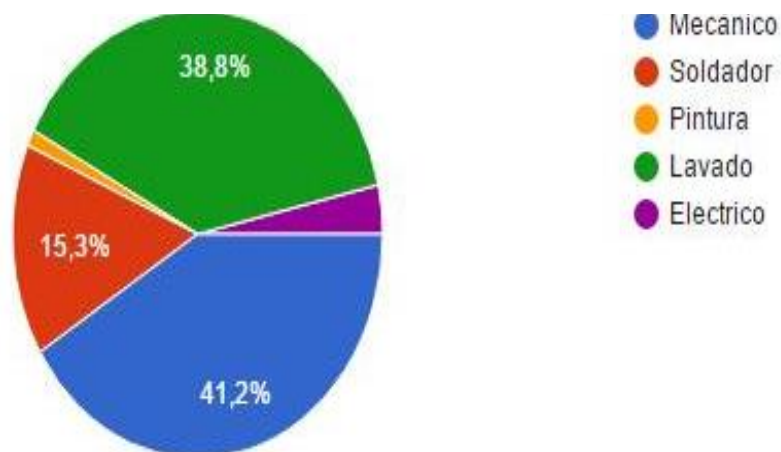


Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

La gráfica demuestra que las empresas realizan mantenimientos preventivos a los vehículos de carga en periodos; un 50% de respuestas realizan los mantenimientos en periodos mensuales, el 36.5% quincenal, 10,6% semanal, y un porcentaje de 2,3% lo realiza anual.

Se demostró que las empresas realizan mantenimiento preventivo a su vehículo cada mes, en el cual se hace de forma general, con el fin de conservar el estado todas sus partes en perfectas condiciones.

Ilustración 9 MANTENIMIENTOS REQUERIDOS POR LOS TRANSPORTADORES

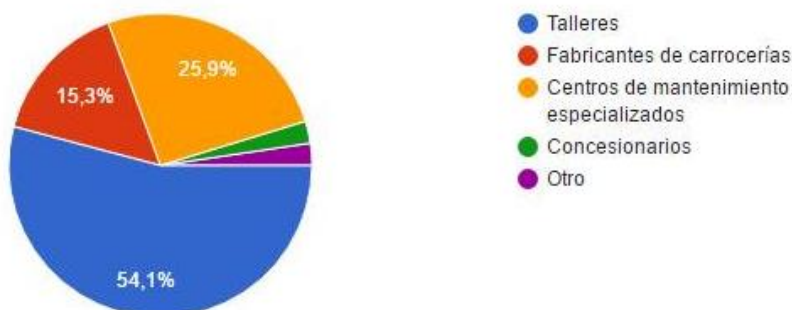


Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

Según la gráfica, el mantenimiento más requerido por las empresas para los vehículos de transportes son: 41,2% los servicios de mecánica, seguido de 38,8% los servicios de lavado, con un 15,3% los servicios de soldadura y con participaciones minoritarias los servicios de pintura y electricidad.

El análisis permite determinar que el servicio de mecánica, representa la mayor necesidad de satisfacer, debido a sus múltiples partes que se deben mantener en perfecto estado, para un funcionamiento correcto

Ilustración 10 COMPETENCIA DE IMTRAVOL



Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

En esta grafica analiza las empresas transportadoras de carga, en busca de satisfacer las necesidades de mantenimiento, se dirigen a: con un 54,1% a talleres en la región, con 25,9% a los centros de mantenimiento especializado ubicados en la ciudad de Bogotá, y con 15,3% se dirige a fabricantes de carrocerías, una participación minoritaria se dirigen a los concesionarios o a otro lugar; determinando que los talleres de la provincia de Ubaté tiene mayor acogida entre los transportadores.

Ilustración 11 IMTRAVOL EN EL MERCADO



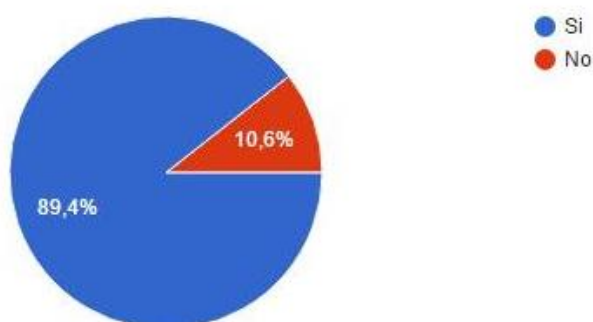


Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

Según la gráfica las empresas de transporte de carga de la provincia de Ubaté, el 96,3%, Si utilizarían un centro de mantenimiento especializado y un 3,70% que no las utilizarían.

Como resultado los empresarios están dispuestos a utilizar un centro de mantenimiento, en el cual le brinden lo mismos servicios que los centros especializados que se encuentran localizados en la ciudad de Bogotá.

Ilustración 12 IMTRAVOL EN EL GREMIO DE TRANSPORTADORES



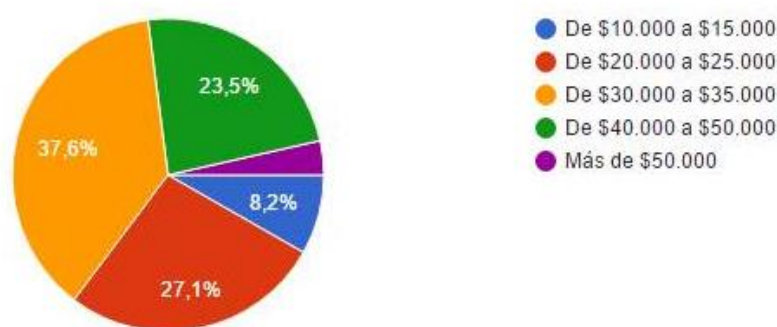
Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

La grafica representa que el 89,4% de las empresas, recomendarían el centro especializado de servicios en la provincia de Ubaté, mientras que solo el 10.6% no la recomendarían.



Teniendo en cuenta los resultados un método de publicidad se daría por medio de la voz a voz ya que los empresarios están dispuestos a recomendar al centro de mantenimiento, con transportadores que no la conozcan.

Ilustración 13 PRECIO PAGADO POR SERVICIO DE SOLDADURA

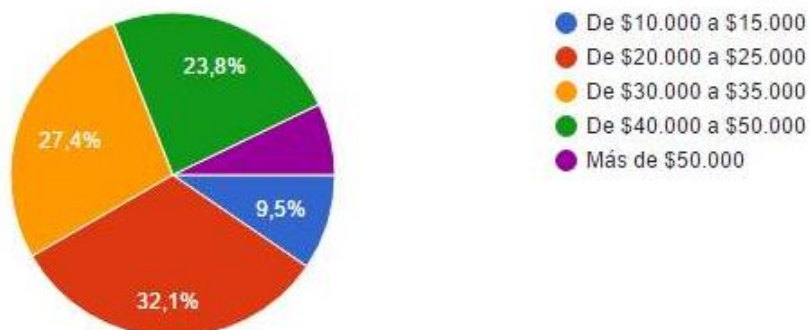


Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

Según la gráfica el valor que las empresas han pagado por un metro de soldadura es: 37,6% de \$30.000 a \$35.000, con un 27,1% de \$20.000 a \$25.000, el 23,5% de \$40.000 a \$50.000, un 8,2% han pagado entre \$10.000 a \$15.000 y el 3,6% han pagado más de \$50.000.

Es así como la mayoría de las respuestas están enfocadas en que han pagado un precio medio en la lista de posibilidades, generando así manera de competir en el mercado.

Ilustración 14 PRECIO PAGADO POR UN SERVICIO DE PINTURA

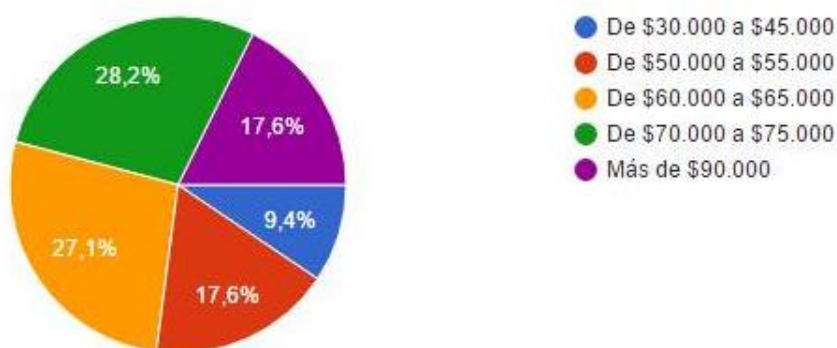


Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

Según la gráfica el valor que las empresas han pagado por un metro de pintura es: 32.1% ha pagado de \$20.000 a \$ 25.000, el 27.4% de \$30.000 a 35.000, el 23,8% de \$40.000 a \$50.000, el 9,5% de \$10.000 a \$15.000, y el 7,2% ha pagado más de \$50.000.

Los precios pagados por un servicio de pintura esta comúnmente relacionados entre \$20.000 a \$35.000, generando lo posibilidad de competir con precios muy similares.

Ilustración 15 PRECIO PAGADO POR UN SERVICIO DE LAVADO



Fuente de Elaboración propia según encuestas aplicada a empresas de transporte de carga en la provincia de Ubaté

Según la gráfica el valor que las empresas han pagado por cada servicio de lavado es: 2,8% de \$70.000 a \$75.000, el 27,1% de \$60.000 a \$65.000, el 17,6% ha pagado de \$50.000 a más de 90.000 y el 9,4% de \$ 30.000 a \$45.000.

Los resultados en cuanto al servicio de lavado es una de los más acogidos por los empresarios, este se debe utilizar con mayor frecuencia, por tal motivo el valor pagado por este se aproxima entre \$60.000 a \$75.000 generando posibilidad de penetrar el mercado con este servicio.

Ver ficha técnica de la encuesta en anexo D.



9. PLAN DE MARKETING

9.1. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS:

- Crear vida en la red por medio de una página web
- Crear una marca posicionada en el mercado
- Crear pautas publicitarias
- Determinar los recursos financieros necesarios para el marketing
- Disponer de personal especializado en la materia.

9.2. CLIENTES OBJETIVO:

Serán clientes objetivos todas las personas de naturaleza jurídica o natural que tengan como actividad comercial la de transportar mercancías, su perfil demográfico está ubicado en la profesión de choferes de diferentes vehículos de carga, la edad promedio de los conductores es de 18 a 60 años, la formación académica promedio es bachiller, la mayor parte de conductores son de sexo masculino, aunque en los últimos años las mujeres están haciendo fuerte presencia en este gremio.

Las necesidades identificadas son las de un mantenimiento preventivo y/o correctivo, donde puedan encontrar la mayor parte de los servicios requeridos como lo son los de mecánica, pintura, soldadura, electricidad y lavado; así como también se identificó la necesidad de una fábrica de remolques a la cual puedan acceder con facilidad.



9.3. ANÁLISIS CAME

El análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar), permite reconocer los puntos fuertes y débiles del análisis desarrollado al entorno interno y externo de la organización, el cual se plasmó en la matriz DOFA; este análisis permite Corregir las debilidades, Afrontar las amenazas, Mantener las fortalezas y Explotar nuestras oportunidades.

Los resultados arrojados por el análisis CAME, demuestran que es necesario implementar una combinación de estrategias ofensivas, de reorientación, de supervivencia, y defensivas analizadas cada una a partir del estudio al entorno que determino las oportunidades amenazas, debilidades y fortalezas, con el fin de planear las acciones a desarrollar para posicionar la marca y participación en el mercado.



Tabla 8 Análisis CAME

DAFO/CAME	Fortalezas	Debilidades
	Proveedores y disponibilidad de insumos Competencias generales de gestión Competitividad de precios / servicios Calidad de producto/servicio	Variación de costos materias primas Falta de investigación de mercados Dependencia de los recursos humanos trabajadores poco capacitados para contratar
Oportunidades	ESTRATEGIAS OFENSIVAS:	
Utilización de tecnologías industriales Conocimiento de clientes Conocimientos experimentados Capacidad financiera	Posicionar la marca resaltando los conocimientos experimentados de los técnicos de la empresa, con la capacidad financiera, la utilización de tecnología industrial, y por medio del conocimiento de los clientes, satisfacer las necesidades de mantenimiento requeridas.	ESTRATEGIAS DE REORIENTACION: Satisfacer las necesidades de los clientes por medio de la creación de una joint-venture con proveedores para la adquisición de materia prima
Alianzas estratégicas con proveedores		
privatización del sector transporte tendencia a importaciones precio del dólar Crecimiento de la competencia Reformas tributarias	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS: desarrollar diferentes competencias de gestión con formatos que permitan proveer el efecto del precio del dólar y disminuir las probabilidades de crecimiento de la competencias	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA: Realizar semestralmente investigaciones de mercados para determinar el comportamiento de precio del dólar, reformas tributarias, análisis de la competencia y la tendencia a importaciones.

Fuente: libro Eco3 colecciones



9.4. PLAN DE ACCIÓN

Tabla 9 Plan de acción marketing

Duración	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	META	RESPONSABLE	TIEMPO INICIO	TIEMPO ENTREGA	INVERSION
2 meses	Posicionamiento de marca	Contratar personal capacitado para el diseño y creación de página web	Página web	tercero	01/08/2016	02/10/2016	\$900.000
15 días	Posicionamiento de marca	Crear presencia en redes sociales como Facebook empresarial	Crear cuentas en redes sociales	personal de la empresa	15/08/2016	31/08/2016	\$0.
30 días	Lograr participación en el mercado	Diseñar tarjetas de presentación, folletos	Tarjetas de presentación y folletos	tercero	10/10/2016	10/11/2016	\$350.000
4 meses	Lograr participación en el mercado	Contratar con emisoras, periódicos espacios publicitarios	Publicidad radial e impresa.	tercero	10/08/52016	25/12/2016	\$550.000

Ver Anexo D y E.

Fuente: elaboración propia según libro 100 planes de acción



La puesta en marcha del plan de marketing tendrá un costo aproximado de \$1.800.000 pesos; en los cuales se realizarán una página web con dominio propio, tarjetas de presentación tamaño bolsillo, folletos descriptivos de todos los productos y servicios ofrecidos, y pautas publicitarias en los medios de comunicación radio y periódicos municipales integrantes de la provincia de Ubaté



10. PLAN DE RECURSO HUMANO

10.1. DEFINICIÓN DE PERFILES LABORALES

10.1.1 Definición de perfil y función del electricista.

Perfil

Persona capacitada en electricidad automotriz, cableado, adaptación de lujos y demás tareas asociadas al mismo, con experiencia laboral de 1 año, con edad entre 18 a 56 años, residente en la provincia de Ubaté

Funciones

- Detectar fallas en el sistema eléctrico
- Realizar mantenimiento y/o reparación del sistema eléctrico, de carga, arranque, luces y accesorios del vehículo
- Lee e interpreta esquemas del sistema eléctrico del motor y del vehículo.
- O todos las demás funciones que deba cumplir un eléctrico.

10.1.2. Definición de perfil y función del Soldador.

Perfil

Persona capacitada en manejo de soldadura Mig, 7018 y 6013, debe tener conocimiento en graficas estructurales, maquinaria necesaria para desarrollar sus funciones, y tener capacidad de trabajar con exactitud, con experiencia laboral de 1 año con edad entre los 18 a 56 años residente en la provincia de Ubaté.



Funciones

- Fabricar volcos
- Enderezar chasis
- Soldar, unir, rellenar y cortar piezas de metal.
- Pulir partes metálicas
- Operar maquinas eléctricas y de soplete de acetileno, así como electrodos y barras de soldadura
- Uso adecuado de equipos y herramientas
- Entre otras funciones relacionadas con la soldadura

10.1.3. Definición de perfil y función del Mecánico.

Perfil

Persona capacitada en transmisión de potencia, embrague, diagnóstico y mantenimiento de los sistemas de control, suspensión, dirección, frenos, y caja entre otras; con experiencia laboral de 1 año con edad 18 a 56 años residente en la provincia de Ubaté.

Funciones

- Diagnóstico, reparación de diferentes sistemas mecánicos
- Cambio de partes no aptas para funcionamiento.



10.1.4. Definición de perfil y función del Pintor

Perfil

El personal requerido debe estar certificado para desempeñarse como pintor, debe tener conocimiento en las diferentes fases de la pintura, sus características y técnicas de aplicación.

Funciones

- Alistamiento de partes y piezas
- Aplicación de color en sus diferentes componentes
- Habilidad para crear diseños innovadores y creativos.
- Realizar sistema de brillo a cabina y partes del volcó

10.1.5. Definición de perfil y función del Administrador

Perfil

Personal capacitado con capacidad humana científica y tecnológica, con una visión multidisciplinaria del proceso administrativo , hábil en el campo de la planificación, organización, dirección y control especialista en coordinar los esfuerzos humanos y materiales para el logro de los objetivos, con experiencia laboral de 1 año, con edad entre 18 a 56 años, residente en la provincia de Ubaté.



10.1.6. Definición de perfil y función área de lavado

Perfil

Persona capacitada en el área de lavado y pulido de vehículos, que tengan conocimiento en los productos necesarios y la maquinaria requerida para desarrollar la labor.

Función

- Lavado de vehículos
- Pulido de color
- Brillo de tanques y partes en acero
- Restaurar colores

10.2. PROCESO DE VINCULACIÓN DEL PERSONAL

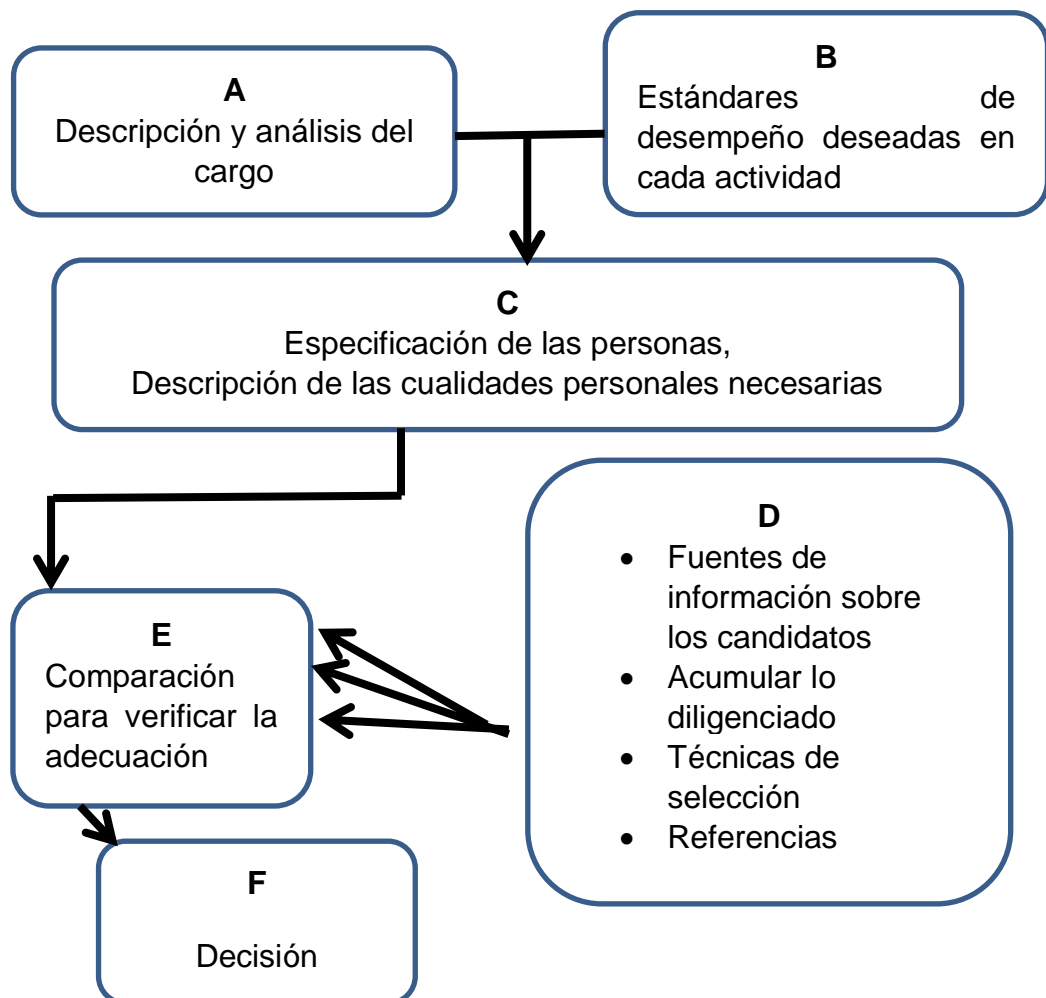
- La empresa enfocara su selección en la fuerza laboral especializada
- La fuente de reclutamiento de los recursos humanos son personas que no tengan vínculos laborales con otras empresas, disponibles reales
- La técnica de reclutamiento de personal que se aplicara es la siguiente:
- Anuncios en emisoras, y periódicos de la región.
- Se reciben y estudia las hojas de vida que llegaron a las instalaciones; con el fin de citar a las personas que cumplen con el perfil a contratar.
- Luego se realiza el proceso de selección mediante entrevistas con el fin de conocer y medir capacidades de la persona con métodos psicotécnicos disponibles en el mercado.
- Realizar verificación de referencias



- Las personas que aprobaron con todos los requisitos requeridos se afilian a las respectivas EPS, ARL, Cajas de compensación y fondo de pensiones.
- Capacitación, inducción de ingreso a la empresa

10.3. PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

Ilustración 16 Proceso de selección de personal



Fuente: elaboración propia según administración de los recursos humanos, Chiavenato

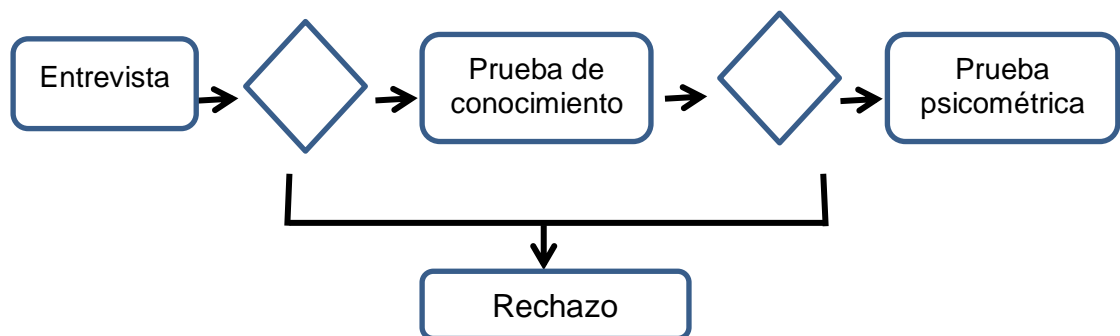


10.4. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

Las técnicas de selección del personal elegidas son:

- Entrevista { Dirigidas con formato preestablecido
- Pruebas de conocimiento o capacidad { específicas
- Pruebas psicométricas { De aptitudes

Ilustración 17 Técnicas de selección de personal

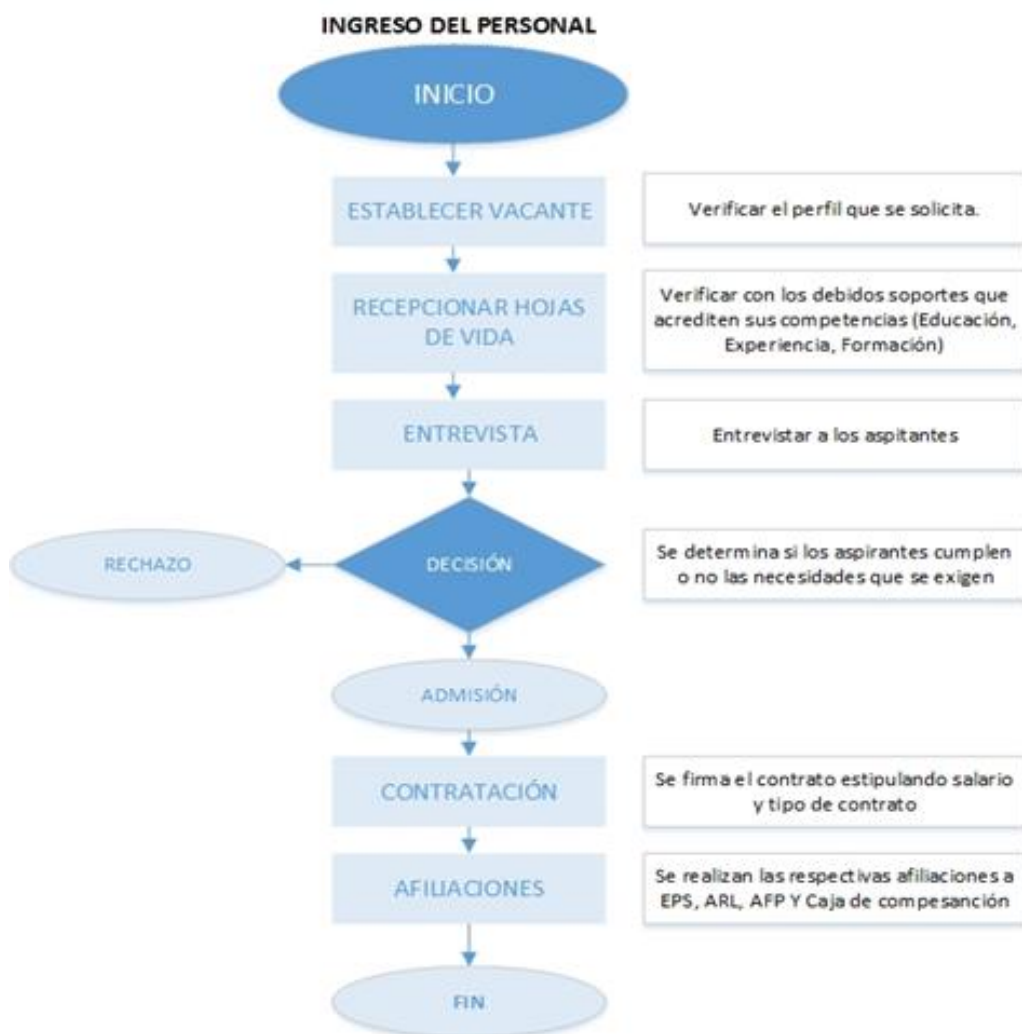


Fuente: administración de los recursos humanos, Chiavenato



10.5. DIAGRAMA DE FLUJO - PROCESO DE CONTRATACIÓN

Ilustración 18 diagrama de flujo proceso de contratación de personal



Fuente: elaboración propia



10.6. DIAGRAMA DE FLUJO – PROCESO DE DESVINCULACIÓN DE PERSONAL

Ilustración 19 Diagrama de flujo proceso de desvinculación de personal



Fuente: elaboración propia



11. PLAN DE GESTION AMBIENTAL

11. 1. GESTIÓN AMBIENTAL

La empresa IMTRAVOL en la preservación del medio ambiente, tiene en cuenta la definición del autor Estevan bolca, 1994 como “ El conjunto de acciones que permiten lograr la máxima racionalidad en el proceso de toma de decisión relativa a la conservación, defensa, protección y mejora del ambiente, mediante una coordinada información interdisciplinaria y la participación ciudadana” también el autor Buros Castillo, 1996 lo define como “conjunto de instrumentos, normas, procesos, controles etc. que procuran la defensa, conservación y mejoramiento de la calidad ambiental, sin desmedro de su potencial como legado intergeneracional”; es así como la empresa desarrollara medidas que protejan los recursos naturales y el entorno en su totalidad.

11.2. GESTIÓN INTERNA DE RESIDUOS

Según Ruiz (2004), los residuos sólidos “son los restos de actividades humanas o industriales, considerados por sus generadores como inútiles, indeseables o desechables, pero que pueden tener utilidad para otras personas”

11.2.1. Política de gestión interna de clasificación de residuos.

La empresa IMTRAVOL desarrollará las actividades pertinentes en la recolección, clasificación, y manejo adecuado de todos los residuos generados



por la empresa, la cual contará con una capacitación al personal sobre el manejo de los mismos, además se destinará un lugar específico para el proceso necesario.

11.3. CLASIFICACIÓN DE LOS RESIDUOS

11.3.1. Residuos no peligrosos.

Según el (decreto 2676 de 2000), los residuos no peligrosos son aquellos producidos por la empresa en el desarrollo de sus actividades, que no presenta ningún riesgo para la salud humana y/o el medio ambiente, los cuales son:

2. Reciclables: son aquellos que no se descomponen fácilmente y pueden volver a ser utilizados en procesos productivos como materia prima. Entre estos se encuentran:
 - Papel
 - Plástico
 - Chatarra
3. Inerte: son aquellos que no permiten su descomposición, ni su transformación en materia prima y su degradación natural requiere de grandes periodos de tiempo; algunos de estos son:
 - Papel cartón
 - Envases plásticos
4. Ordinarios y comunes: son aquellos generados en el desempeño normal de las actividades. Estos se producen en oficinas, pasillos, áreas comunes, cafeterías y en general en todos los sitios del establecimiento del generador.



11.3.2. Residuos peligrosos.

Son aquellos producidos por el generador con alguna de las siguientes características: infecciosas, combustibles, inflamables, explosivos, reactivas, radiactivas, volátiles, corrosivas y/o tóxicos, que pueden causar daño a la salud humana y/o al medio ambiente. Así mismo se consideran peligrosos los envases, empaques, y embalajes que hayan estado en contacto con ellos. Se clasifican en:

Metales pesados: son cualquier objeto, elemento o resto de estos en desuso, como: plomo, cromo cadmio, níquel, estaño, vanadio, zinc y mercurio.

- Hierro

Reactivos: son aquellos que por sí solos y en condiciones normales, al mezclarse o al entrar en contacto con otros elementos, compuestos, sustancias, o residuos, generan gases, vapores, humos tóxicos, explosión o reaccionan térmicamente, colocando en riesgo la salud humana o el medio ambiente.

- Soldadura mig (soldadura a gas y arco metálico) es un proceso de soldadura de arco bajo gas protector con electrodo consumible.
- Discos de desbaste de metal
- Gas natural
- Co₂
- Oxicorte

Aceites usados: son aquellos con base mineral o sintética que se han convertido o tornado inadecuados para el uso asignado o previsto inicialmente.



- Aceite hidráulico
- Aceite de caja hidráulica
- Aceite para motor

11.3.3. Elementos necesarios para la recolección de los residuos.

Tabla 10 Elementos necesarios para la recolección de residuos

CANTIDAD	ARTICULO	PRECIO
2	Contenedor de residuos 121 litros	\$ 205.800
2	Punto ecológico 53 litros 3 canecas	\$ 560.000
2	Canecas 55 galeones	\$ 50.000
TOTAL		\$ 815.800

Fuente: www.mercadolibre.com.co

Se necesitara de artículos que permitan realizar la clasificación de los residuos para los cuales se invertirá \$815.800.



11.4. ACTIVIDADES DE IMPLEMENTACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE RESIDUOS

11.4.1. Residuos que se pueden transformar en materias primas.

Tabla 11 Residuos que se pueden transformar en materias primas

ACTIVIDAD	RESIDUOS
Funciones Operativas	<ul style="list-style-type: none">- Papel Cartón- Aluminio- Papel- Plástico- Chatarra- Vidrio
Funciones Administrativas	<ul style="list-style-type: none">- Papel- Papel cartón- Plástico

Fuente: elaboración propia



11.4.2 Residuos que no permiten su transformación.

Tabla 12 Residuos que no se pueden transformar en materia prima

ACTIVIDAD	RESIDUOS
Funciones Operativas	<ul style="list-style-type: none"> - Aceites - Otros residuos

Fuente: elaboración propia

11.5 MANEJO DE LOS RESIDUOS

Imtravol, realiza la venta de sus residuos, que permiten su transformación y los que no la permiten; a empresas especializadas en el tratamiento y manejo de estos.

Tabla 13 Manejo de los residuos

RESIDUO	MEDIDA	MANEJO
Vidrio	Kilogramos	Empresa Peldar Zipaquirá
Cartón / papel	Kilogramos	Empresa Corrucol – Colempaques
Aceites	Litros	Empresa Aceites usados dama sas
Otros residuos	Kilogramos	Chatarrerías
Chatarra	Kilogramos	Chatarrerías

Fuente: elaboración propia



12. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

12.1. BALANCE GENERAL

A continuación se presenta el balance general, el cual esta generado desde el 10 de mayo hasta el 29 de septiembre de 2016, la cual es el periodo de la puesta en marcha del proyecto.

INDUSTRIAS METALICAS DE TRAILERS Y VOLCOS S.A.S.			
NIT.:900.969.183-3			
BALANCE GENERAL			
10 DE MAYO DE 2016 A 29 DE SEPTIEMBRE DE 2016			
Activo			Pasivo
Activo corriente			Bancos
Caja	17.500.450		50.000.000
		17.500.450	
Inventario			TOTAL PASIVOS
Materias primas	36.054.050		50.000.000
		36.054.050	Patrimonio
Activos fijos			Capital suscrito y pagado
Maquinaria y equipo	88.002.900		100.000.000
Equipos de computacion	6.074.800		
Muebles y enseres	1.167.800		TOTAL PATRIMONIO
		95.245.500	100.000.000
Licencias			
Licencia del RUNT	1.200.000		
		1.200.000	
TOTAL ACTIVO	150.000.000		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
			150.000.000

Fuente: elaboración propia

El capital de la empresa IMTRAVOL S.A.S. está compuesto de recursos propios por valor de \$90.000.000, en crédito de capital de trabajo asignado por el banco de Bogotá por valor de \$50.000.000 a un plazo de 60 meses.

Ver Anexo G.



12.2. ESTADO DE RESULTADOS

A continuación se presenta el estado de resultados de la empresa dentro del periodo mayo septiembre, desde la puesta en marcha del proyecto.

INDUSTRIAS METALICAS DE TRAILERS Y VOLCOS S.A.S.	
NIT.:900.969.183-3	
ESTDO DE RESULTADOS	
10 DE MAYO DE 2016 A 29 DE SEPTIEMBRE DE 2016	
Ingresos	
Ingresos operacionales	99.000.000
Otros ingresos operacionales	19.000.000
<hr/>	
Total de ingresos	118.000.000
<hr/>	
Costos	
Costos de materia prima	36.054.050
Costos de mano de obra	57.586.080
<hr/>	
total costos	93.640.130
<hr/>	
Gastos	
Gastos de financiacion	6.540.047
Gastos fijos	4.500.000
Gastos de constitucion	4.450.800
Depreciacion	3.639.450
<hr/>	
Total gastos	19.130.297
<hr/>	
Utilidad antes de impuestos	5.229.573
<hr/>	
impuesto	1.778.055
<hr/>	
Utilidad Neta	3.451.518

Fuente: elaboración propia



Ver Anexo H y I.

12.2. PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial corresponde al monto de dinero inicial necesario para la constitución e inicio de operación de IMTRAVOL S.A.S., el cual se encuentra descrito de la siguiente manera:

12.2.1 Inversiones Fijas.

Son las inversiones permanentes que se realizan, para que se realice la óptima operación de IMTRAVOL S.A.S., los cuales se encuentran determinados en las siguientes tablas.

Tabla 14 Equipos de cómputo

EQUIPOS DE COMPUTO			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores de mesa - Lenovo	2	\$ 1.869.000	\$ 3.738.000
Impresoras multifuncional - Canon	1	\$ 359.000	\$ 359.000
Teléfono Panasonic inalámbrico - Panasonic	1	\$ 249.900	\$ 249.900
Disco duro externo - Sony	1	\$ 349.900	\$ 349.900
Escáner lector biométrico de huella dactilar	1	\$ 178.000	\$ 178.000
computador portátil - Dell	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
TOTAL			\$ 6.074.800

Fuente: elaboración propia Almacén Homecenter Bogotá. -
www.homecenter.com.co/Homecenter.



12.2.3. Gastos de constitución y funcionamiento.

Tabla 15 Gastos de constitución y funcionamiento

GASTOS LEGALES DE CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO		
Inscripcion plataforma virtual RUNT	\$	1.200.000
Registro mercantil	\$	250.800
Adecuaciones	\$	3.000.000
TOTAL	\$	4.450.800

Fuente: elaboración propia

Los gastos legales de constitución están conformados por la adquisición de biométrico y la plataforma virtual del Registro Único Nacional de Transporte RUNT, en la cual se realizan los procesos de matrícula, homologación y demás procesos relacionados con el ministerio de transporte; el registro mercantil ante Cámara de comercio, y otros gastos de adecuaciones del centro de mantenimiento el cual consta de marcación de los sitios de trabajo, divisiones en material plastificado y construcción de ramplas.



12.2.4. Gastos Mensuales fijos.

Tabla 16 Gastos mensuales fijos

GASTOS MENSUALES		
Arrendamiento	\$	350.000
Agua	\$	100.000
Energía	\$	250.000
Teléfono - Internet	\$	100.000
Mantenimiento Equipos y computo	\$	30.000
Papelería	\$	50.000
Utensilios de Aseo	\$	20.000
TOTAL	\$	900.000

Fuente: elaboración propia

Los gastos mensuales están constituidos por el pago del arrendamiento, el agua, la energía el teléfono – internet, mantenimiento de equipos, papelería y utensilios de aseo, estos son calculados mensualmente para un correcto funcionamiento.



12.2.5. Flujo de caja

Tabla 17 Flujo de caja

Crecimiento de las ventas	3,85%
Costo de mano de obra	17,93%
Tasa impuesto	34,00%
Rentabilidad esperada	10,00%
Crecimiento de los otros ingresos	3,85%
Crecimiento de gastos y costos	3,62%

Total de la inversión		\$ 136.192.150				
		2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
FLUJO DE CAJA NETO DE INVERSION	- 136.192.150	\$ 41.285.008	\$ 44.213.603	\$ 55.255.274	\$ 66.387.907	\$ 91.481.594
PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)		\$ (98.660.325)	\$ (62.120.157)	\$ (20.606.052)	\$ 24.737.782	\$ 81.540.654

Fuente: elaboración propia



valor presente neto VNA	\$ 151.104.481	TIR	28%
-------------------------	----------------	-----	-----

BENEFICIO / COSTO	\$ 1,67
-------------------	---------

El flujo de caja está determinado a partir de la utilidad neta del estado de resultados al corte 29 de septiembre de 2016, donde se calcula que para el año 2017 \$41.285.008, para el año 2018 \$44.213.603, año 2019 \$55.255.274, año 2020 \$66.387.907 en el cual se recuperara la inversión, y para el año 2021 \$91.481.594, calculados en base al crecimiento de las ventas del sector.

El valor presente neto de la proyección refleja un valor positivo, por tal motivo se puede afirmar que el proyecto es rentable, ya que su valor se encuentra por encima del valor de la inversión.

El periodo de recuperación de la inversión se dará en el año 2.020 con un valor de \$81.540.654

La relación beneficio costos para la empresa calculada por medio del valor presente de los ingresos y los costos a los cuales incurre la presenta arrojo como resultado que por cada peso invertido en la empresa se espera 67 pesos.



13. IMPACTO ECONOMICO

Las empresas de servicios generan un aporte a la economía de la región con la generación de empleos, que se pueden categorizar en los diferentes niveles educativos de las personas; de tal manera que se beneficien mutuamente, este aporte no se ha cuantificado con variables que permitan a los diferentes sectores de la región conocer la magnitud de este impacto.

Se determina que el mayor impacto para la provincia es:

13.1. EMPLEO

Es denominada toda aquella actividad donde una persona es contratada para ejecutar una serie de actividades específicas.

Se generan dos tipos de empleos:

Empleos fijos con una vinculación laboral, con derechos a todas las prestaciones de ley

Empleo temporal, establecido por medio de contratos de servicio y liquidados por el valor acordado, establecidos por un límite de tiempo.

13.2. IMPACTO

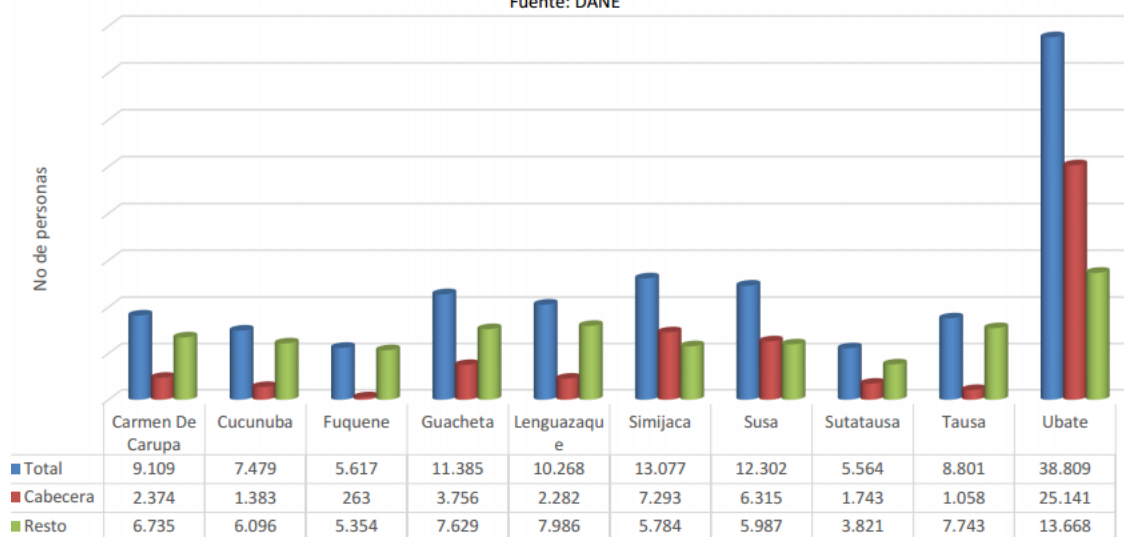
Población ocupada o activa en la provincia de Ubaté es de 172.492 habitantes

Ilustración 20 Población activa estimada provincia de Ubaté



**POBLACION ESTIMADA PROVINCIA DE UBATE
2015**

Fuente: DANE



Fuente: elaboración propia secretaria de planeación

Fórmula para el Cálculo:

$$poblacion\ beneficiada = \frac{\# \text{ personas beneficiadas}}{\text{Total de la poblacion activa en Ubate}}$$

$$poblacion\ beneficiada = \frac{64 \text{ personas}}{38.809 \text{ personas}}$$

$$poblacion\ beneficiada = 0.2\%$$

Se determinó que el impacto laboral en la población del municipio de Ubaté, con la creación de la empresa sería del 0,2%.



CONCLUSIONES

IMTRAVOL es una idea de negocio que tiene como fin satisfacer las necesidades del sector transporte de carga en el mantenimiento de sus vehículos.

La idea de negocio genera expectativa en la región por el sector de transporte de carga y la necesidad de mantenimiento de los vehículos de carga pesada.

Con la creación de empresa se beneficia la región, se genera progreso y oportunidades de empleo para la población.

Con el centro de mantenimiento se prestan servicios integrales a los transportadores con mano de obra especializada y capacitada con maquinaria tecnificada.

El sitio estratégico para el negocio se identificó por ser un sitio con alta demanda de transporte de carga.

Para IMTRAVOL es primordial el manejo y conservación del medio ambiente por lo que se construyó el sistema de gestión ambiental con el fin de mitigar el impacto de sus residuos, como parte de la responsabilidad social que debe asumir la gerencia.

En el periodo de tiempo de funcionamiento de IMTRAVOL ha demostrado tener rentabilidad.



RECOMENDACIONES

Con el desarrollo del plan de negocio se identificaron los puntos vulnerables para los cuales se sugiere realizar las siguientes actividades que permitan mejorar el funcionamiento de la empresa

- Realizar periódicamente seguimiento de satisfacción de los clientes con el fin de determinar si el servicio que se está prestando, cumple las expectativas de los clientes o que medidas correctivas se pueden aplicar
- Crear una base de datos con la información obtenida de los clientes existentes con el fin de motivar su regreso con promociones o descuentos especiales.
- Diseñar un portafolio el cual combine varios de los servicios en un solo kit, dando le oportunidad al cliente de acceder a todos ellos con un precio razonable
- Vincular la empresa con una herramienta que permita evaluar al cliente y su comportamiento financiero, con el fin de tomar decisiones en cuanto asignación de créditos.



REFERENCIAS

- 1) ADOLFO RAFAEL RODRÍGUEZ. Fundamentos de la mercadotecnia antología, octubre 2013.
- 2) BicGalicia.guíagalicia.com, manual práctico como elaborar un plan de marketing.
- 3) BRUCE WALKER, MICHAEL ETZEL, WILLIAM ESTANTON. fundamentos del marketing, 2007 edición decimocuarta.
- 4) BicGalicia. guíagalicia.com, guía para la elaboración plan de negocios, diciembre de 2014, pág. 64 – 124.
- 5) Eco3 colecciones. la elaboración del plan estratégico, pág. 33 -34, 57 – 65.
- 6) ELIZABETH VIDAL ARIZABALETA. Diagnostico organizacional, Eco3 ediciones, del año 2005, capitulo 5,
- 7)
- 8) IDALBERTO CHIAVENATO. administración de recursos humanos, quinta edición, enero 2001.
- 9) JOSÉ A ALMOGUERA. Plan de negocio, enero de 2006, pág. 5 - 18
- 10) JUDITH SALDAÑA ESPINSA, JAVIER CERVANTES ALDANA, Mercadotecnia de servicios pág. 78 - 79



- 11) Ministerio de comercio. industria y turismo, manual para la elaboración de planes de negocio, 2010 Bogotá, pág. 18 – 40.
- 12) Plandenegocios.com. idea de negocio, Houston 30 de noviembre de 2012, pág. 5 -4.
- 13) RUEDA QUIJANO MARTHA PATRICIA. Estructura del plan de negocio, febrero 2011, primera edición, pág.27 - 37
- 14) Servicio nacional de aprendizaje Sena. plan de negocio ser empresario, 2007 publicaciones dinero, pág. 10 – 20.
- 15) GARZOZI RENE, MESSINA MARÍA, MONCADA CRISTIAN, OCHOA JOSÉ, ILABEL GRISELDA, ZAMBRANO RICARDO. Planes de negocio para emprendedores, marzo 2014, primera edición, editorial Iniciativa latinoamericana de libros de texto abiertos (Latín).
- 16) COLLADO CARLOS FERNÁNDEZ, LUCIO BAUTISTA PILAR, SAMPIERI HERNÁNDEZ ROBERTO. editorial Mc Graw Hill, año 1991.
- 17) XAVIER ELIAS, Reciclaje de residuos industriales, 2ª edición de 2009, pág. 5 -10
- 18) TIMOTHY A. JUDGE, STEPHEN ROBBINS. Comportamiento organizacional décimo quinta edición, Pearson, pág. 544 -550
- 19) WILLIAM J ESTANTON, MICHAEL J ETZEL, BRUCER J WALKER. Fundamentos del marketing, Décimo cuarta edición, editorial MC Graw Hill, pág. 526 -550, 600-610



- 20) WILLIAM ESTRADA VERA. Servicio y atención al cliente, 2007, pág. 9 - 15
- 21) Secretaria del medio ambiente y desarrollo rural. Guía para el adecuado manejo de residuo sólido y peligroso. Julio de 2011.
- 22) WEINBERGER VILLARÁN KAREN. Plan de negocios herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio, primera edición junio de 2009 Pág. 93 - 116



CIBERGRAFIA

- 1) Alcaldía de villa de San Diego de Ubaté, página de internet:
<http://www.ubate-cundinamarca.gov.co> página consultada el 10 de mayo de 2016.
- 2) Cámara de Comercio, página de internet: <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/>;
página consultada el 8 de junio de 2016.
- 3) Estadísticas básicas, provincia de Ubaté. Página de internet:
<http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/d72ea00b-424a-4ace-86a5-3367cc5e64a1/Ubate.pdf?MOD=AJPERES>, página consultada el 8 de junio de 2016.
- 4) Guías empresariales, página de internet:
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales>, página consultada el 26 de mayo de 2016.
- 5) Como construir un plan de marketing; página de internet:
<http://robertoespinosa.es/2014/03/25/como-elaborar-el-plan-de-marketing/>;
página consultada el 10 de septiembre.
- 6) Actividades para evaluar:
<http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html>
página consultada el 29 de octubre de 2016.



ANEXOS

Anexo A. Cuestionario para la encuesta.

- ¿Es usted transportador de carga pesada, en la provincia de Ubaté?
- ¿Cada cuánto realiza mantenimiento preventivo a los vehículos?
- ¿Qué clase de mantenimiento es el más requerido para su vehículo?
- ¿Cuándo tiene la necesidad de realizar algún tipo de mantenimiento en que sitio lo realiza?
- ¿Utilizaría un punto de servicio de mantenimiento especializado para vehículos de carga en Ubaté?
- ¿Recomendaría usted un centro de mantenimiento especializado en el municipio de Ubaté?
- ¿Cuánto ha pagado por metro de un servicio de soldadura?
- ¿Cuánto ha pagado por metro de un servicio de pintura?
- ¿Cuánto ha pagado por cada servicio de lavado?



Anexo B. Certificado de Cámara y Comercio



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 563z3aGW8ZX

23 DE JULIO DE 2016 HORA: 11:23:09

R050355008

PAGINA: 1

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE Y CUENTA CON UN CODIGO DE VERIFICACION QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FACIL, RAPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTOS.
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL
CERTIFICA:
NOMBRE : INDUSTRIAS METALICAS DE TRAILERES Y VOLCOS S A S
SIGLA : IMTRAVOL S A S
N.I.T. : 900969183-3 ADMINISTRACION : DIRECCION SECCIONAL DE IMPUESTOS DE BOGOTA, REGIMEN COMUN
EL PRESENTE N.I.T. SOLO ES VALIDO PARA SOLICITAR LA APERTURA DE CUENTA CORRIENTE O DE AHORROS ANTE ENTIDAD BANCARIA. NO SERA VALIDO ANTE NINGUNA OTRA ENTIDAD O ESTABLECIMIENTO COMO DOCUMENTO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA.
DOMICILIO : UBATE (CUNDINAMARCA)
CERTIFICA:
MATRICULA NO: 02684964 DEL 10 DE MAYO DE 2016
CERTIFICA:
RENOVACION DE LA MATRICULA :10 DE MAYO DE 2016 ULTIMO AÑO RENOVADO : 2016
CERTIFICA:
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CR 7 NO. 16 06
MUNICIPIO : UBATE (CUNDINAMARCA)
EMAIL DE NOTIFICACION JUDICIAL : spjimenezcastro@hotmail.com
DIRECCION COMERCIAL : CR 7 NO. 16 06
MUNICIPIO : UBATE (CUNDINAMARCA)



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 563z3aGW8ZX

23 DE JULIO DE 2016 HORA: 11:23:09

R050355008

PAGINA: 2

EMAIL COMERCIAL : spjimenezcastro@hotmail.com

PO CERTIFICA:

CONSTITUCION: QUE R DOCUMENTO PRIVADO NO. sin num DE ACCIONISTA
UNICO DEL 6 DE MAYO DE 2016, INSCRITA EL 10 DE MAYO DE 2016 BAJO EL
SE CONSTITUYO LA SOCIEDAD

NUMERO 02101648 DEL LIBRO IX, COMERCIAL
DENOMINADA INDUSTRIAS METALICAS DE TRAILERES Y VOLCOS S A S.

CERTIFICA:

VIGENCIA: QUE EL TERMINO DE DURACION DE LA SOCIEDAD ES INDEFINIDO

CERTIFICA:

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ COMO OBJETO PRINCIPAL LAS SIGUIENTES
ACTIVIDADES: FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES;
FABRICACIÓN DE REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES; COMERCIO DE PARTES, PIEZAS
(LUJOS)

(AUTOPARTES) Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES;
FABRICACIÓN DE TANQUES, DEPÓSITOS Y RECIPIENTES DE METAL, EXCEPTO LOS
UTILIZADOS PARA EL ENVASE O TRANSPORTE DE MERCANCÍAS. ASÍ MISMO, PODRÁ
REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA TANTO EN COLOMBIA
COMO EN EL EXTRANJERO.

CERTIFICA:

CAPITAL:

** CAPITAL AUTORIZADO **

VALOR : \$150,000,000.00

NO. DE ACCIONES : 15,000.00

VALOR NOMINAL : \$10,000.00

** CAPITAL SUSCRITO **

VALOR : \$100,000,000.00

NO. DE ACCIONES : 10,000.00

VALOR NOMINAL : \$10,000.00

** CAPITAL PAGADO **

VALOR : \$100,000,000.00

NO. DE ACCIONES : 10,000.00

VALOR NOMINAL : \$10,000.00

CERTIFICA:



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 563z3aGW8ZX

23 DE JULIO DE 2016 HORA: 11:23:09

R050355008 PAGINA: 3

REPRESENTACION LEGAL: LA REPRESENTACIÓN LEGAL Y DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA DE LA SOCIEDAD ESTARÁ A CARGO DEL GERENTE, QUIEN SERÁ NOMBRADO POR LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS. EN CASO DE SER NOMBRADO POR LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, SERÁ NOMBRADO UN SUPLENTE, QUIEN REEMPLAZARÁ AL GERENTE EN SUS FALTAS ABSOLUTAS, TEMPORALES O ACCIDENTALES.

CERTIFICA:

** NOMBRAMIENTOS **

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. sin num DE ACCIONISTA UNICO DEL 6 DE MAYO DE 2016, INSCRITA EL 10 DE MAYO DE 2016 BAJO EL NUMERO 02101648 DEL LIBRO IX, FUE (RON) NOMBRADO (S):

NOMBRE	IDENTIFICACION
GERENTE	
JIMENEZ CASTRO SANDRA PATRICIA	C.C. 000001075661447
SUPLENTE	
VANEGAS CASTAÑEDA BRAYAN ALEJANDRO	C.C. 000001016080674

CERTIFICA:

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: EL GERENTE O SUPLENTE ADEMÁS DE LAS FUNCIONES Y ATRIBUCIONES LEGALES, PODRÁ CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS PARA LA EJECUCIÓN DEL OBJETO SOCIAL O LAS ACTIVIDADES DIRECTAMENTE RELACIONADAS CON LA EXISTENCIA Y FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD, QUE NO HAYAN SIDO ATRIBUIDAS EXPRESAMENTE A OTRO ÓRGANO SOCIAL.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILIS DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

*** EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE ***
*** FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO ***

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30.000



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 563z3aGW8ZX

23 DE JULIO DE 2016 HORA: 11:23:09

R050355008 PAGINA: 4

SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, USTED TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES DE 75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN EL SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO 525 DE 2009.

RECUERDE INGRESAR A www.supersociedades.gov.co PARA VERIFICAR SI SU EMPRESA ESTA OBLIGADA A REMITIR ESTADOS FINANCIEROS. EVITE SANCIONES. QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2° DE LA LEY 1429 DE 2010

** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA **
** SOCIEDAD HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION... **

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,

PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON LA INFORMACION QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PUBLICOS DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EL CODIGO DE VERIFICACION PUEDE SER VALIDADO POR SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE CON FIRMA DIGITAL Y CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURIDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

FIRMA MECANICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.

Handwritten signature of Constantino Pardo A.



Anexo C. Registro único tributario RUT

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
2. Concepto: <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Personas Español reservado para la DIAN				4. Número de formulario: 14370534393			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional Inspección de Registros		14. Buzón electrónico	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica		25. Tipo de documento: 1		26. Número de identificación:		27. Fecha expedición:	
Lugar de expedición		28. País:		29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
31. Primer apellido:		32. Segundo apellido:		33. Primer nombre:		34. Otros nombres:	
35. Razón social: INDUSTRIAS METALICAS DE TRAILERES Y VOLCOS S.A.S.							
36. Nombre comercial:							
37. Sigla: INTRAVOL S.A.S.							
UBICACION							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Cundinamarca		40. Ciudad/Municipio: Villa de San Diego de Ubaté		41. Dirección principal: CR 7 N 16 D5	
42. Correo electrónico: spjimenezcastro@hotmail.com		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1: 3118764729		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION							
Actividad económica:				Ocupación:			
46. Código: 2920		47. Fecha inicio actividad: 20160506		48. Código: 4530		49. Fecha inicio actividad: 20160306	
50. Código: 1		51. Código: 2		52. Número matriculaciones:			
Responsabilidades, Calidades y Atributos							
53. Código: 5 7 9 1 1 4 3 5							
05- Impo. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ve 11- Ventas régimen común 14- Informante de exoneración 35- Impuesto sobre la renta para la equidad - CREE							
Usuarios aduaneros				Exportadores			
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				55. Forma: <input type="checkbox"/>		56. Tipo: <input type="checkbox"/>	
				57. Mudo: <input type="checkbox"/>		58. CPC: <input type="checkbox"/>	
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				60. No. de Folios: <input type="text"/>		61. Fecha: <input type="text"/>	
La información contenida en el formulario será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia comparecerá exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en sus montos podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Fecha del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 68R. Nombre: 68S. Cargo:			



Anexo D. Tarjeta de presentación





Anexo E. Publicidad





Anexo F. Tabla de amortización´

BANCO DE BOGOTÁ					
DURACIÓN	60				
PRINCIPAL	50.000.000,00				
TASA	21,62% E.A.				
	1,64% M.V				
1	\$ 50.000.000	\$ 822.234	\$ 833.333	\$ 1.655.568	\$ 49.166.667
2	\$ 49.166.667	\$ 808.530	\$ 833.333	\$ 1.641.864	\$ 48.333.333
3	\$ 48.333.333	\$ 794.827	\$ 833.333	\$ 1.628.160	\$ 47.500.000
4	\$ 47.500.000	\$ 781.123	\$ 833.333	\$ 1.614.456	\$ 46.666.667
5	\$ 46.666.667	\$ 767.419	\$ 833.333	\$ 1.600.752	\$ 45.833.333
6	\$ 45.833.333	\$ 753.715	\$ 833.333	\$ 1.587.048	\$ 45.000.000
7	\$ 45.000.000	\$ 740.011	\$ 833.333	\$ 1.573.344	\$ 44.166.667
8	\$ 44.166.667	\$ 726.307	\$ 833.333	\$ 1.559.640	\$ 43.333.333
9	\$ 43.333.333	\$ 712.603	\$ 833.333	\$ 1.545.936	\$ 42.500.000
10	\$ 42.500.000	\$ 698.899	\$ 833.333	\$ 1.532.233	\$ 41.666.667
11	\$ 41.666.667	\$ 685.195	\$ 833.333	\$ 1.518.529	\$ 40.833.333
12	\$ 40.833.333	\$ 671.491	\$ 833.333	\$ 1.504.825	\$ 40.000.000
13	\$ 40.000.000	\$ 657.787	\$ 833.333	\$ 1.491.121	\$ 39.166.667
14	\$ 39.166.667	\$ 644.084	\$ 833.333	\$ 1.477.417	\$ 38.333.333
15	\$ 38.333.333	\$ 630.380	\$ 833.333	\$ 1.463.713	\$ 37.500.000
16	\$ 37.500.000	\$ 616.676	\$ 833.333	\$ 1.450.009	\$ 36.666.667
17	\$ 36.666.667	\$ 602.972	\$ 833.333	\$ 1.436.305	\$ 35.833.333
18	\$ 35.833.333	\$ 589.268	\$ 833.333	\$ 1.422.601	\$ 35.000.000
19	\$ 35.000.000	\$ 575.564	\$ 833.333	\$ 1.408.897	\$ 34.166.667
20	\$ 34.166.667	\$ 561.860	\$ 833.333	\$ 1.395.193	\$ 33.333.333
21	\$ 33.333.333	\$ 548.156	\$ 833.333	\$ 1.381.490	\$ 32.500.000
22	\$ 32.500.000	\$ 534.452	\$ 833.333	\$ 1.367.786	\$ 31.666.667
23	\$ 31.666.667	\$ 520.748	\$ 833.333	\$ 1.354.082	\$ 30.833.333
24	\$ 30.833.333	\$ 507.045	\$ 833.333	\$ 1.340.378	\$ 30.000.000
25	\$ 30.000.000	\$ 493.341	\$ 833.333	\$ 1.326.674	\$ 29.166.667
26	\$ 29.166.667	\$ 479.637	\$ 833.333	\$ 1.312.970	\$ 28.333.333
27	\$ 28.333.333	\$ 465.933	\$ 833.333	\$ 1.299.266	\$ 27.500.000
28	\$ 27.500.000	\$ 452.229	\$ 833.333	\$ 1.285.562	\$ 26.666.667
29	\$ 26.666.667	\$ 438.525	\$ 833.333	\$ 1.271.858	\$ 25.833.333
30	\$ 25.833.333	\$ 424.821	\$ 833.333	\$ 1.258.154	\$ 25.000.000
31	\$ 25.000.000	\$ 411.117	\$ 833.333	\$ 1.244.450	\$ 24.166.667
32	\$ 24.166.667	\$ 397.413	\$ 833.333	\$ 1.230.747	\$ 23.333.333
33	\$ 23.333.333	\$ 383.709	\$ 833.333	\$ 1.217.043	\$ 22.500.000
34	\$ 22.500.000	\$ 370.005	\$ 833.333	\$ 1.203.339	\$ 21.666.667
35	\$ 21.666.667	\$ 356.302	\$ 833.333	\$ 1.189.635	\$ 20.833.333
36	\$ 20.833.333	\$ 342.598	\$ 833.333	\$ 1.175.931	\$ 20.000.000
37	\$ 20.000.000	\$ 328.894	\$ 833.333	\$ 1.162.227	\$ 19.166.667
38	\$ 19.166.667	\$ 315.190	\$ 833.333	\$ 1.148.523	\$ 18.333.333
39	\$ 18.333.333	\$ 301.486	\$ 833.333	\$ 1.134.819	\$ 17.500.000
40	\$ 17.500.000	\$ 287.782	\$ 833.333	\$ 1.121.115	\$ 16.666.667
41	\$ 16.666.667	\$ 274.078	\$ 833.333	\$ 1.107.411	\$ 15.833.333
42	\$ 15.833.333	\$ 260.374	\$ 833.333	\$ 1.093.708	\$ 15.000.000
43	\$ 15.000.000	\$ 246.670	\$ 833.333	\$ 1.080.004	\$ 14.166.667
44	\$ 14.166.667	\$ 232.966	\$ 833.333	\$ 1.066.300	\$ 13.333.333
45	\$ 13.333.333	\$ 219.262	\$ 833.333	\$ 1.052.596	\$ 12.500.000
46	\$ 12.500.000	\$ 205.559	\$ 833.333	\$ 1.038.892	\$ 11.666.667
47	\$ 11.666.667	\$ 191.855	\$ 833.333	\$ 1.025.188	\$ 10.833.333
48	\$ 10.833.333	\$ 178.151	\$ 833.333	\$ 1.011.484	\$ 10.000.000
49	\$ 10.000.000	\$ 164.447	\$ 833.333	\$ 997.780	\$ 9.166.667
50	\$ 9.166.667	\$ 150.743	\$ 833.333	\$ 984.076	\$ 8.333.333
51	\$ 8.333.333	\$ 137.039	\$ 833.333	\$ 970.372	\$ 7.500.000
52	\$ 7.500.000	\$ 123.335	\$ 833.333	\$ 956.668	\$ 6.666.667
53	\$ 6.666.667	\$ 109.631	\$ 833.333	\$ 942.965	\$ 5.833.333
54	\$ 5.833.333	\$ 95.927	\$ 833.333	\$ 929.261	\$ 5.000.000
55	\$ 5.000.000	\$ 82.223	\$ 833.333	\$ 915.557	\$ 4.166.667
56	\$ 4.166.667	\$ 68.520	\$ 833.333	\$ 901.853	\$ 3.333.333
57	\$ 3.333.333	\$ 54.816	\$ 833.333	\$ 888.149	\$ 2.500.000
58	\$ 2.500.000	\$ 41.112	\$ 833.333	\$ 874.445	\$ 1.666.667
59	\$ 1.666.667	\$ 27.408	\$ 833.333	\$ 860.741	\$ 833.333
60	\$ 833.333	\$ 13.704	\$ 833.333	\$ 847.037	\$ (0)

Fuente: elaboración propia



Anexo G. Depreciación de maquinaria y equipo

	NOMBRE	VALOR	MESES A DEPRECIAR	VALOR DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR DEPRECIACIÓN ANUAL							
MECÁNICA	Gatos neumáticos	\$ 480.000	120	\$ 4.000	\$ 48.000	ELÉCTRICO	Piza de puzos	\$ 45.000	24	\$ 1.875	\$ 22.500	
	Juego destornillador	\$ 48.000	24	\$ 2.000	\$ 24.000		Alicate corta cable	\$ 38.000	24	\$ 1.583	\$ 19.000	
	Juego de palancas	\$ 500.000	24	\$ 20.833	\$ 250.000		Alicate corte bucal	\$ 38.000	24	\$ 1.583	\$ 19.000	
	Juego de llaves cortas	\$ 1.000.000	120	\$ 8.333	\$ 100.000		Cuchilla pesa cable	\$ 25.000	24	\$ 1.042	\$ 12.500	
	Camilla silla para mecánico	\$ 180.000	24	\$ 7.500	\$ 90.000		Juego destornillador	\$ 230.000	24	\$ 9.583	\$ 115.000	
	Escáner automotriz	\$ 380.000	120	\$ 3.167	\$ 38.000		Destornillado r polidriv	\$ 80.000	24	\$ 3.333	\$ 40.000	
	Presas 4 pulgadas	\$ 350.000	120	\$ 2.917	\$ 35.000		Destornillado r atacker	\$ 75.000	24	\$ 3.125	\$ 37.500	
	Llave tubos	\$ 80.000	24	\$ 3.333	\$ 40.000		Destornillado r hexagonal	\$ 50.000	24	\$ 2.083	\$ 25.000	
	Gato Hidroneumático	\$ 1.900.000	120	\$ 15.833	\$ 190.000		Escáner automotriz diagnostico electrónico	\$ 599.900	120	\$ 4.999	\$ 59.990	
	Caja de tubos torx	\$ 1.980.000	120	\$ 16.500	\$ 198.000		Juego de llaves	\$ 250.000	24	\$ 10.417	\$ 125.000	
	Criquet hidráulico	\$ 1.290.000	120	\$ 10.750	\$ 129.000		SOLDADURA	Taladro mecánico	\$ 1.800.000	120	\$ 15.000	\$ 180.000
	Pluma hidráulica 6 ton.	\$ 2.800.000	120	\$ 23.333	\$ 280.000			Taladro de árbol	\$ 5.800.000	120	\$ 48.333	\$ 580.000
	Presera neumática de alta	\$ 1.700.000	120	\$ 14.167	\$ 170.000			Pulidora industrial	\$ 2.200.000	120	\$ 18.333	\$ 220.000
	Banco de armar motores	\$ 1.250.000	120	\$ 10.417	\$ 125.000			Equipo de soldadura	\$ 4.000.000	120	\$ 33.333	\$ 400.000
	Patola neumática con tubos	\$ 980.000	120	\$ 8.167	\$ 98.000			Gato	\$ 4.600.000	120	\$ 38.333	\$ 460.000
	Compresor industrial	\$ 4.000.000	120	\$ 33.333	\$ 400.000			Equipo rectificadora	\$ 1.280.000	120	\$ 10.667	\$ 128.000
	Aerógrafos de alta	\$ 1.200.000	120	\$ 10.000	\$ 120.000			Gato cremallera	\$ 1.280.000	120	\$ 10.667	\$ 128.000
Lijadoras neumáticas	\$ 800.000	120	\$ 6.667	\$ 80.000	Remolcador	\$ 240.000		120	\$ 2.000	\$ 24.000		
Amoladora	\$ 800.000	120	\$ 6.667	\$ 80.000	Juego de copias	\$ 890.000		120	\$ 7.417	\$ 89.000		
Brilladora	\$ 750.000	120	\$ 6.250	\$ 75.000	Juego destornillador	\$ 1.080.000		120	\$ 9.000	\$ 108.000		
Kit accesorios pintor	\$ 500.000	120	\$ 4.167	\$ 50.000	Palancas	\$ 720.000		120	\$ 6.000	\$ 72.000		
Manguera de aire	\$ 250.000	120	\$ 2.083	\$ 25.000	Rache industrial	\$ 1.200.000		120	\$ 10.000	\$ 120.000		
Mesas auxiliares	\$ 250.000	120	\$ 2.083	\$ 25.000	Juego de llaves industriales	\$ 1.840.000		120	\$ 15.333	\$ 184.000		
					Invermig 250	\$ 6.000.000		120	\$ 50.000	\$ 600.000		
					LAVADO	Hidroavivador industrial		\$ 10.000.000	120	\$ 83.333	\$ 1.000.000	
				Brilladora industrial		\$ 2.300.000		120	\$ 19.167	\$ 230.000		
				Sistema de tratamientos de agua		\$ 3.000.000		120	\$ 25.000	\$ 300.000		
				Tanque de reserv de agua		\$ 1.000.000	120	\$ 8.333	\$ 100.000			
					Hidroavivador a vapor	\$ 15.000.000	120	\$ 125.000	\$ 1.500.000			

Fuente: elaboración propia



Anexo H. Depreciación de equipo de oficina

	NOMBRE	VALOR	MESES A DEPRECIAR	VALOR DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR DEPRECIACIÓN ANUAL
EQUIPO DE OFICINA	Computadore	\$ 3.738.000	60	\$ 62.300	\$ 747.600
	Impresoras m	\$ 359.000	60	\$ 5.983	\$ 71.800
	Telefono panasonic inalambrico - Panasonic	\$ 249.900	60	\$ 4.165	\$ 49.980
	Discoduro ext	\$ 349.900	60	\$ 5.832	\$ 69.980
	Escanner lector biometrico de huella dactilar	\$ 178.000	60	\$ 2.967	\$ 35.600
	computador p	\$ 1.200.000	60	\$ 20.000	\$ 240.000
	MUEBLES Y ENSERES	Escritorio e	\$ 247.900	60	\$ 4.132
Escritorio m		\$ 83.900	60	\$ 1.398	\$ 16.780
Biblioteca escalonada		\$ 321.000	60	\$ 5.350	\$ 64.200
Silla ergonom		\$ 460.000	60	\$ 7.667	\$ 92.000

Fuente: elaboración propia

La depreciación se realizó por medio de la técnica de la línea recta.



GLOSARIO

Para el desarrollo de este plan de negocio se han tomado como base una serie de términos que son considerados relevantes:

Mantenimiento: Conjunto de operaciones y cuidados necesarios, para que edificios, instalaciones, industrias, pueda seguir funcionando adecuadamente. (Real academia española)

Servicio: Organización y personal destinado a cuidar intereses o satisfacer necesidades de público o de alguna entidad oficial o privada.

Residuo: Material que queda como inservible después de haber realizado un trabajo u operación.

Provincia: Demarcación territorial administrativa de las varias en que se organizan algunos Estados.

Negocio: Aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés.

Plan: Escrito en que sumariamente se precisan los detalles para realizar una obra.

Cliente: persona que compra o que utiliza los servicios de un profesional o empresa.



FICHA ACADÉMICA

ESTADO DEL ARTE DE LOS TRABAJOS DE GRADO AVANCE DE LA INVESTIGACIÓN

NOMBRE AUTORES: Sandra patricia jimenez castro

TIPO DE TRABAJO: emprendimiento, Creación de empresa

TITULO: Creación de empresa servicios mantenimiento, para vehículos de carga pesada, en la provincia de Ubaté, para el año 2016

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

Plan de negocio compuesto por un estudio técnico, administrativo y legal, plan de mercado, plan de marketing, plan de recurso humano, plan de gestión ambiental, y un plan económico y financiero que detallo cada uno de las factores necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

RESUMEN ABSTRACT- SINTE SIS

Imtravo is a company dedicated to the provision of services of maintenance (welding, mechanical, painting, electricity) for vehicle's load heavy in the province of Ubaté, with attention to the customer from the month of may of 2016.

INDICE:

1. Justificación
2. Titulo
3. Objetivos
4. Marcos de referencia
5. Metodología
6. Estudió técnico
7. Estudio administrativo y legal
8. Plan de mercado
9. Plan de marketing
10. Plan de recurso humano
11. Plan de gestión ambiental
12. Plan económico y financiero
13. Conclusiones
14. Recomendaciones
15. Bibliografía
16. Anexos

PRINCIPALES PUNTOS SOBRESALIENTES:

FECHA DE LA PRESENTACION: en que se entrega corregido a la biblioteca.



UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARTA DE APROBACIÓN DEL ASESOR MONOGRAFÍA

16-

Ubaté 30 de septiembre de 2016.

Señores:
COMITÉ OPCIONES DE GRADO
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

Respetados señores:


Actuando como director (capítulo V artículo XV del acuerdo 001 de 2011) del trabajo de emprendimiento Creación de empresa titulado: Creación de empresa servicios mantenimiento, para vehículos de carga pesada, en la provincia de Ubaté, para el año 2016, presentado por la estudiante Sandra Patricia Jimenez Castro, informo al Comité que cumplido el proceso de asesorías, alcanzados los objetivos y desarrollados debidamente los criterios de suficiencia académica propuestos, se emite el concepto: **APROBADO**, por lo que se solicita la designación de jurados para si correspondiente evaluación, con el fin de formalizar la sustentación (o socialización).

Cordial saludo.

Docente:
Marina Raquel Martínez Páez
e-mail: mrmartinez@mail.unicundi.edu.co

12.1.16.1



	UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E) MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

DESCRIPCIÓN BIBLIOGRÁFICA

1. TIPO DE DOCUMENTO

Plan de negocio

2. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Plan de negocio creación de empresa que ofrece servicios de mantenimiento para vehículos de carga pesada, en la provincia de Ubaté, para el año 2016

3. AUTOR

Sandra Patricia Jimenez Castro

UNIDAD QUE PATROCINA LA INVESTIGACIÓN

Programa de Administración de Empresas

4. PÁGINAS

Páginas (105)

128

5. ANEXOS

Registro mercantil

Registro Único Tributario

Evolución de salarios mínimos

Evolución IPC


Crecimiento de ventas en el sector

Depreciación de maquinaria y equipo

Depreciación de equipo de oficina

Tabla de amortización



	UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E) MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

6. AÑO

2016

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES

- **Mantenimiento**
- **Servicios**
- **Soldadores**
- **Mecánicos**
- **Pintores**
- **Eléctricos**
- **Plan**



UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)
MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

RESUMEN

1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

Plan de negocio compuesto por un estudio técnico, administrativo y legal, plan de mercado, plan de marketing, plan de recurso humano, plan de gestión ambiental, y un plan económico y financiero que detallo cada uno de las factores necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

2. CAPÍTULOS DEL TRABAJO

- Estudio técnico
- Estudio administrativo y legal
- Estudio legal
- Plan de mercado
- Plan de marketing
- Plan de recurso humano
- Plan de gestión ambiental
- Plan económico y financiero


3. METODOLOGÍA

Basado en el formato para creación de empresa del año 2012 de la UDEC

4. RESULTADOS OBTENIDOS

VIABLE



	UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E) MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

5. CONCLUSIONES

Se concluye que IMTRAVOL desarrollo una idea de negocio impulsada por la necesidad identificada en los transportadores de carga basada en el mantenimiento de sus vehículos, con el fin de generar una nueva alternativa que permita una excelente aceptación en el mercado.

La idea de realiza un centro de mantenimiento que integre una serie de servicios que para los transportadores son los de mayor necesidad, se fidelizo desde el personal especializado y maquinaria tecnificada.

Teniendo presente que la creación de empresa beneficia a la región, contribuye a la creación de oportunidad y genera progreso.

La provincia de Ubaté se desataca por el hábito de publicitar los negocios por medio del “voz a voz”, motivo por el cual se convierte en el aliado número uno de la empresa, donde los transportadores se identifican con su profesión permitiéndole relacionarse entre sí.

El cumplimiento de las normas leyes y decretos por los cuales la empresa se rigie, permite contribuir con el progreso del país.


Se buscó integrar a la empresa, con personal que tenga el perfil laboral requerido dando prioridad de oportunidad a las personas de la región como primera alternativa de suplir las vacantes de empleo que se requieran.

IMTRAVOL busca el mejor manejo y conservación de medio ambiente, motivo por el cual desarrollo un plan de gestión ambiental en el que detallo los procedimientos, medidas y formas de Utilizar los residuos generados.

IMTRAVOL concluyo que el proyecto es factible respaldado por su análisis económico y financiero proyectado a partir de las cifras reales que la empresa en el periodo de mayo - septiembre con el cual se determinó los futuros ingresos y gastos.

6. RECOMENDACIONES



	UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL LIBATÉ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E) MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

Con el desarrollo del plan de negocio se identificaron los puntos vulnerables para los cuales se sugiere realizar las siguientes actividades que permitan mejorar el funcionamiento de la empresa

- Realizar periódicamente seguimiento de satisfacción de los clientes con el fin de determinar si el servicio que se está prestando, cumple las expectativas de los clientes o que medidas correctivas se pueden aplicar
- Crear una base de datos con la información obtenida de los clientes existentes con el fin de motivar su regreso con promociones o descuentos especiales.
- Diseñar un portafolio el cual combine varios de los servicios en un solo kit, dando le oportunidad al cliente de acceder a todos ellos con un precio razonable
- Vincular la empresa con una herramienta que permita evaluar al cliente y su comportamiento financiero, con el fin de tomar decisiones en cuanto a asignación de créditos.

ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

AREA

Emprendimiento y desarrollo empresarial

LINEA

Emprendimiento y desarrollo empresarial

PROGRAMA-TEMA

Administración de empresas

EVALUACIÓN Y APROBACIÓN



UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)
MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

FIRMA DIRECTOR