

MODELO DE NEGOCIO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS ELÉCTRICAS  
PARA LOS EMPLEADOS DE LOS FONDOS DE PENSIONES DE LA LOCALIDAD DE  
CHAPINERO

PRESENTADO POR:

MARÍA TERESA HERNÁNDEZ ARÉVALO

MARLON VÉLEZ GONZÁLEZ

Trabajo de Grado para optar al título de Especialista en Gestión Empresarial

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Bogotá D.C.

2017

## TABLA DE CONTENIDO

1. MODELO DE NEGOCIO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS ELÉCTRICAS PARA LOS EMPLEADOS DE LOS FONDOS DE PENSIONES DE LA LOCALIDAD DE CHAPINERO.....	6
2. RÉSUMEN EJECUTIVO.....	7
3. PLAN DE NEGOCIO .....	8
3.1. Plan Estratégico .....	10
3.1.1. <i>Objetivos a largo plazo</i> .....	10
3.1.2. <i>Misión</i> .....	10
3.1.3. <i>Visión</i> .....	11
3.1.4. <i>Valores</i> .....	11
3.1.5. <i>Identificación del servicio</i> .....	12
3.1.6. <i>Análisis FODA</i> .....	14
3.2. Plan de mercadeo.....	17
3.2.1. <i>Promoción y Publicidad</i> .....	17
3.2.2. <i>Relaciones Públicas</i> .....	20
3.3. Plan de Producción .....	20
3.3.1. <i>Especificación de los Procesos</i> .....	20
3.3.2. <i>Capacidad de la Producción</i> .....	21
3.3.3. <i>Diseño de los servicios</i> .....	21
3.3.4. <i>Administración del abastecimiento</i> .....	24
3.3.5. <i>Administración de inventarios</i> .....	25
3.3.6. <i>Mantenimiento de instalaciones y equipos</i> .....	25
3.4. Plan de personal.....	25
3.4.1. <i>Plan de Gestión Humana</i> .....	25
3.4.2. <i>Planes de personal y descripciones de los diferentes puestos</i> .....	25

3.4.3.	<i>Reclutamientos de candidatos, entrevista y selección</i> .....	25
3.4.4.	<i>Capacitación de empleados de acuerdo a los requerimientos del cargo.</i> .....	26
3.4.5.	<i>Evaluación de empleados.</i> .....	29
3.4.6.	<i>Establecimiento Niveles de remuneración</i> .....	31
3.4.7.	<i>Estructura Movilízate SAS</i> .....	32
3.5.	Plan Jurídico .....	38
3.5.1.	<i>Constitución Empresa y Aspectos Legales</i> .....	38
3.6.	Plan de Finanzas .....	39
3.6.1.	<i>Recursos financieros esperados</i> .....	39
3.7.	Impactos.....	45
3.7.1.	<i>Relación bajo el análisis PESTEL</i> .....	45
3.8.	Plan de Informática.....	45
4.	Conclusiones y recomendaciones .....	47
	REFERENCIAS .....	48

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de la competencia.....	15
Tabla 2 Plan Marketing (Kelly Odell) .....	20
Tabla 3 Crecimiento de venta por trimestre.....	40
Tabla 4 Ingresos totales por años.....	40
Tabla 5 Estimación costo salarios mensual .....	40
Tabla 6 Gastos fijos mensuales.....	41
Tabla 7 Estimación gasto de arranque primer mes .....	42
Tabla 8 Estado de resultados con proyección a cinco años .....	42
Tabla 9 Balance General con proyección a cinco años.....	43
Tabla 10 Flujo de efectivo a cinco años.....	43
Tabla 11 Razones financieras mensualizada para primer año .....	44

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Localidades de la ciudad de Bogotá .....	8
Ilustración 2 Partes de una bicicleta eléctrica .....	12
Ilustración 3 Especificaciones técnicas básicas de una bicicleta eléctrica .....	13
Ilustración 4 Ficha técnica de servicio.....	14
Ilustración 5 Empresas nuevas de servicios por localidad.....	15
Ilustración 6 Matriz FODA.....	16
Ilustración 7 Estrategias Internas y Externas .....	16
Ilustración 8 Logotipo.....	17
Ilustración 9 Plataforma Web Foursquare .....	20
Ilustración 11 Mapa de procesos Movilízate SAS.....	21
Ilustración 12 Diagrama de flujo venta portafolio.....	22
Ilustración 13 Metodología At One .....	23
Ilustración 14 Fases Diseño de Servicio .....	23
Ilustración 15 Ventajas de contratar oficinas virtuales .....	24
Ilustración 16 Flujograma selección y contratación de personal .....	26
Ilustración 17 Formularios.....	27
Ilustración 18 Formato evaluación empleados .....	29
Ilustración 19 Hoja de evaluación remuneración de cargos .....	32
Ilustración 20 Organigrama Circular .....	32
Ilustración 21 Descripción de cargo Director General .....	34
Ilustración 22 Descripción de cargo Dr. Alianzas Estratégicas y Desarrollo del Negocio.....	35
Ilustración 23 Descripción de cargo Contador.....	36
Ilustración 24 Descripción de cargo Asesor de Ventas .....	37
Ilustración 25 Partes para la creación de una empresa SAS .....	38
Ilustración 26 Cartilla ABC de las sociedad por acciones simplificadas.....	39
Ilustración 27 Análisis PESTEL .....	45
Ilustración 28 Software free como base de trabajo.....	45

1. MODELO DE NEGOCIO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS ELÉCTRICAS  
PARA LOS EMPLEADOS DE LOS FONDOS DE PENSIONES DE LA LOCALIDAD DE  
CHAPINERO

## 2. RÉSUMEN EJECUTIVO

Movilízate SAS se establecerá en la ciudad de Bogotá y su objetivo principal será realizar alianzas estratégicas para ofrecer en arriendo y/o leasing bicicletas eléctricas a las AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías), ubicados en Bogotá en la localidad de Chapinero; con el propósito de brindar una alternativa de transporte económica, saludable, que contribuya con la sostenibilidad del medio ambiente y disminuya los tiempos de desplazamientos de los funcionarios de estas entidades financieras.

Movilízate SAS asesorará en diseñar y realizar el montaje y desarrollo de los programas de movilidad que las AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías” ofrezcan a sus trabajadores, así como también en el establecimiento de las políticas para el arriendo y/o venta de los elementos eléctricos para la movilidad por parte de estas entidades a sus funcionarios y trabajadores. De esta manera contribuyendo con el mejoramiento del nivel de contaminación del distrito, descongestionamiento de la malla vial de la ciudad y generando nuevas formas de transporte que permitan proyectar a la ciudad de Bogotá, como un lugar donde sus habitantes se preocupen por el cuidado y preservación del medio ambiente, apoyándose en las norma y reglamentaciones existentes que controlan el transporte eléctrico en el país.

Para el desarrollo de las actividades de Movilízate SAS, se requerirán inicialmente contar con los servicios de un Director General, un Dr. Alianzas Estratégicas y Desarrollo del Negocio, dos Asesores Comerciales con una contratación directa y de forma externa un contador, outsourcing para la selección y contratación de personal según necesidades del negocio. En cuanto a la infraestructura no tendrá oficinas propias, para lo cual alquilará un apoyo secretarial y conmutador virtual y física a través de oficinas virtuales pagaderas anticipadas mensuales; comercialmente se abastecerá de trabajo de campo enfocado en la gestión del negocio.

### 3. PLAN DE NEGOCIO

Históricamente las actividades comerciales y laborales en la ciudad de Bogotá, se encuentran ubicadas en localidades específicas, es así como podemos encontrar que las empresas destinadas a la producción y comercialización de calzados de cueros, se encuentran ubicadas en el barrio El Restrepo en la localidad de Antonio Nariño, las ópticas ubicadas en la ciudad que hace parte de la localidad de La Candelaria y la gran mayoría de las entidades financieras de localidad de Chapinero.

*Ilustración 1 Localidades de la ciudad de Bogotá*



Fuente. Cámara de Comercio Localidad Chapinero.

De acuerdo al Censo empresarial realizado por la CCB en adelante la Cámara de Comercio de Bogotá en el año 2014, la localidad de Chapinero es la localidad con mayor número de empresas

en la ciudad. Es así como las sedes administrativas de las diferentes AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías” localizados en la ciudad, se encuentran ubicados en esta localidad. Estas empresas cuentan con un alto volumen de trabajadores, quienes deben experimentar largos tiempos de desplazamiento en los trayectos desde y hacia sus hogares y lugares de trabajo. Esto contribuye a que gran parte de las rutas de transporte público tradicional, pasen por sus principales vías de accesos como son: la carrera once y la carrera trece en sentidos hacia el sur de la ciudad, las carreras séptimas y quince en dirección al norte de la ciudad. Estas ofertas de transporte público tradicional generan un alto grado de contaminación ambiental en la localidad y en la ciudad.

Ante la situación planteada, se evidencia ausencia de alternativas de transporte vehicular, diferentes al transporte público tradicional, congestión vehicular en las vías de acceso existentes y un bajo número de vehículos de transporte público que pueda movilizar al alto número de trabajadores y/o población flotante que se concentran en esta localidad.

Cabe agregar que, de no ofrecerse nuevas alternativas de transporte a los trabajadores de la localidad, específicamente para este caso de los funcionarios de las AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías” ubicados en este sector, se continuara presentando tráfico lento y demoras en los servicios de transportes público tradicional existente.

Hechas las consideraciones anteriores se realizará un plan de negocio para ofrecer una alternativa de movilidad eléctrica para los trabajadores de las AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías”, establecidos en la localidad.

Movilízate SAS es una empresa que realizara alianzas estratégicas para ofrecer en arriendo y/o leasing bicicletas eléctricas a las AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías), ubicadas en la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá; con el propósito de brindar una alternativa de transporte económica, saludable, que contribuya con la sostenibilidad del medio ambiente y disminuya los tiempos de desplazamientos de los funcionarios de estas entidades financieras. Contribuyendo de esta forma a mejorar la calidad de vida de los colaboradores de este tipo de entidades, quienes podrán dedicar más tiempo a sus familias o actividades personales.

Las empresas que adquieran nuestros servicios observaran que sus trabajadores llegaran a sus lugares de trabajos motivados, enérgicos y con mayor vitalidad, lo cual podrá contribuir a incrementar los volúmenes de eficiencia de la compañía. De igual manera la empresa contribuirá a la disminución de los niveles de contaminación del distrito, descongestionamiento de la malla vial de la ciudad, generando nuevas formas de transporte individual que permita proyectar a la ciudad de Bogotá, como un lugar donde sus habitantes se preocupen por el cuidado y preservación del medio ambiente.

### 3.1. Plan Estratégico

#### 3.1.1. *Objetivos a largo plazo*

1. Desarrollar estrategias para que la empresa sea exitosa financieramente en los próximos cinco años.
2. Diseñar y aplicar, programas de beneficios laborales para los colaboradores que generen un excelente clima laboral.
3. Desarrollar relaciones comerciales de largo plazo con los proveedores y clientes.
4. Llevar a cabo estrategias de reconocimiento de la empresa en el Departamento de mercadeo.
5. Diseñar tácticas que permitan aplicar las normas de calidad establecidas por los órganos competentes en todos nuestros procesos.

#### 3.1.2. *Misión*

De acuerdo al plan de negocio establecido a continuación se presenta la misión diseñada para la empresa Movilízate SAS.

Movilízate SAS contribuye al mejoramiento del transporte en la ciudad de Bogotá, ofreciendo una alternativa de movilidad eléctrica que apoya conservar el medio ambiente y la calidad de vida de los colaboradores de los fondos de pensiones ubicados en la localidad de Chapinero, con preocupación por su solidez financiera para la tranquilidad de las partes interesadas; contando

con el mejor talento humano lo cual nos hace una empresa altamente competitiva que se preocupa por el mejoramiento continuo y los efectos del cambio climático.

### *3.1.3. Visión*

En Movilízate SAS trabajamos con pasión para ser en el año 2022 líder en el ofrecimiento de alternativas ecológicas de transporte, para los empleados del sector financiero y cesantías en Bogotá y con propósito de expansión en el departamento de Cundinamarca.

### *3.1.4. Valores*

**Compromiso:** Base fundamental de Movilízate SAS, con ella pretendemos marcar un fuerte lazo de unión organizacional en cada nivel haciendo parte de un conjunto.

**Coordinación:** A través del cual estaremos encaminados a un solo foco y meta a alcanzar.

**Cumplimiento:** Va de la mano con la seriedad ya que con este valor Movilízate SAS siendo coherente entre lo que se dice y lo que se hace.

**Confianza:** Movilízate SAS se fundamente en la definición de procesos que sean claros, conocidos respetados por las partes involucradas.

**Seriedad:** Asociado con mantener la calidad, cantidad, tiempo y forma de lo planteado con las partes interesadas.

**Respeto:** Manteniendo un equilibrio en las relaciones con nuestros colaboradores, proveedores y clientes en general tomando en cuentas las divergencias y siendo tolerantes a cada postura.

**Integralidad:** Actuamos cumpliendo los principios corporativos establecidos, velando por la confidencialidad de la información, de manera profesional y responsable.

**Humanidad:** Dando un trato respetuoso a nuestras stakeholders y principalmente al medio ambiente.

Equidad: Como parte de nuestra cultura organizacional y fundamento está el trato equitativo basado en valores como principios que respalden un actuar apropiado según cada acción.

Innovación: La aplicación de nuevas ideas, procesos y conceptos que sean una constante a desarrollar al interior de la organización.

### 3.1.5. Identificación del servicio

Movilízate SAS buscar formar una alianza comercial con distribuidores mayoristas de bicicletas eléctricas para consolidar contratos de venta masiva para los trabajadores vinculados a empresas de fondos de pensiones inicialmente para la localidad de Chapinero y con una visión de cobertura a nivel local y de otros sectores empresariales privados.

Ilustración 2 Partes de una bicicleta eléctrica



Fuente. medioambienteynaturaleza.com.

Ilustración 3 Especificaciones técnicas básicas de una bicicleta eléctrica

<b>MOTOR, PRESTACIONES Y CONSUMO</b>	
Motor eléctrico	Trasero, tipo brushless 250W
Velocidad máxima	25 km/h
Autonomía Ciudad	60 km
Displayer	Digital LCD
PAS Modos	5 niveles de asistencia
<b>TRANSMISIÓN</b>	
<b>BATERÍA</b>	
Tipo	Litio integrada en cuadro de 36v y 10 Ah
<b>DIMENSIONES, PESO, CAPACIDADES</b>	
Peso total	24.4 kg
<b>CHASIS</b>	
Material marco	Aluminio 6061
Horquilla delantera	Suntour con bloqueo
Frenos delanteros	De disco Tektro 160mm
Frenos traseros	De disco Tektro 160mm
Neumático delantero	Kenda 26x1,95
Neumático trasero	Kenda 26x1,95
Rueda delantera	26
Rueda trasera	26
<b>EXTRAS Y EQUIPAMIENTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambio y bielas Shimano Alivio. 21 velocidades</li> <li>• Pata de cabra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manillar y potencia Truvativ</li> <li>• Carga máxima 120 Kg.</li> </ul>

Fuente. medioambienteynaturaleza.com.

Ilustración 4 Ficha técnica de servicio

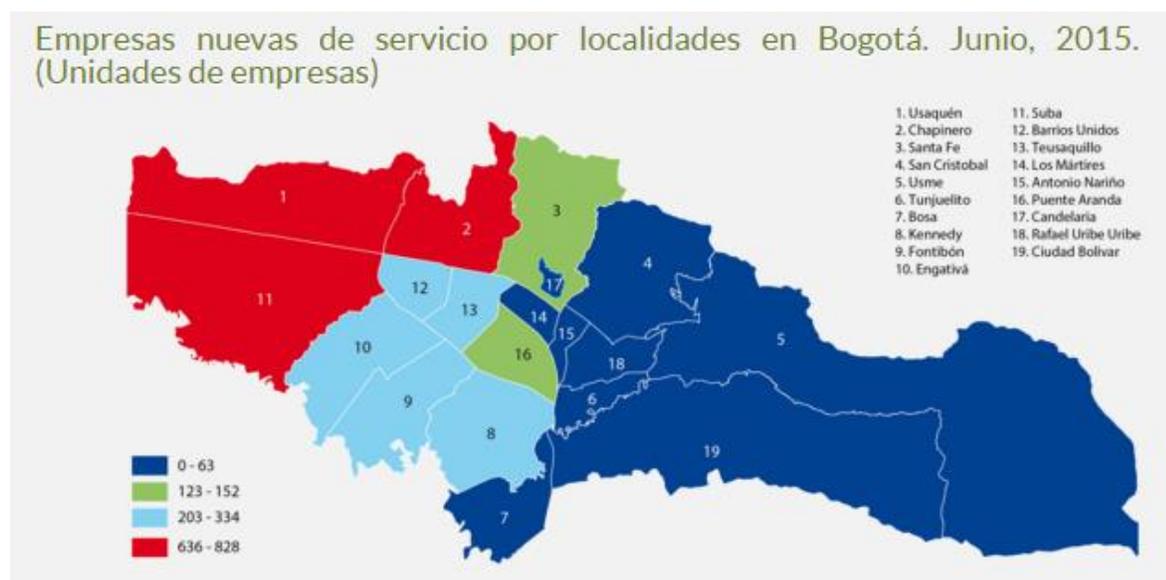
FICHA TÉCNICA DE SERVICIO	
Empresa	Movilízate SAS
Nombre del Servicio	Alianzas de distribución mayorista de bicicletas eléctricas
Descripción del Servicio	Consecución de clientes empresariales específicamente fondos de pensiones y consolidación negociada para la compra de varias unidades de bicicletas eléctricas para los trabajadores con posibilidad de descuento nominal y entrega en sitio de trabajo
Usuarios	Dirigido a mujeres y hombres con vinculación laboral en el fondo
Procesos	Negociación, Venta, Transporte y Entrega
Cargo o rol del responsable del servicio	Asesor de venta, el cual debe tener una fuerte capacidad de negociación y cierre de la venta. Adicional debe estar atento del estricto cumplimiento de los acuerdos establecidos en la negociación como de la necesidades puntuales según cada caso
Pasos a seguir por el usuario	Recibo del producto con intermediación empresarial
Valor del servicio	Incluido en contrato final de la compra
Tiempo de espera	Una semana después de firma de negociación
Necesidades y expectativas de los clientes	Cumplimiento, calidad y soporte postventa
Puntos de Control	Recepción de distribuidor principal y luego para la entrega a cliente final
Requisitos de oportunidad	De lunes a sábado de 7:30 am a 5:30 pm
Requisitos medio de entrega	Comprobante de pago superior al 50% de la venta total

Fuente. Elaboración propia

### 3.1.6. Análisis FODA

El mercado objetivo de Movilízate SAS está ubicado en una de las localidades más importantes de Bogotá como lo es Chapinero de la ciudad de Bogotá, Basándonos en las estadísticas presentadas por la CCB quien en el año 2014 realizó un censo empresarial en la localidad. De las estadísticas presentadas en este estudio, se puede concluir que el 84% de las actividades empresariales de este sector de la ciudad, están concentrados en el sector de servicios, siendo el 8.4% dirigido a la intermediación financiera. De igual manera de las cifras presentadas por el observatorio empresarial en agosto de 2015, podemos decir que las localidades de Chapinero y Usaquén concentran un 34.6% de las nuevas empresas de servicios en la ciudad, por esta razón nos concentramos en las AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías” como nuestro principal nicho de mercado.

Ilustración 5 Empresas nuevas de servicios por localidad.



Fuente. CCB. Registro Mercantil. 2016

Luego de analizar tres compañías que ofrecen servicios similares a Movilízate SAS y enfatizando en los principales factores de éxito de estas organizaciones, encontramos que la empresa Movable, obtiene una amplia calificación frente al mercado en la venta de bicicletas eléctricas:

Tabla 1 Análisis de la competencia.

Factores de Éxito	Valor (Peso)	Neobici.com		Bicielectron		Movable	
		Calif.	Punt.	Calif.	Punt.	Calif.	Punt.
		4,3		4		4,6	
Publicidad	0,1	3	0,3	4	0,4	5	0,5
Calidad de los productos	0,15	4	0,6	4	0,6	5	0,75
Competitividad en precios	0,4	5	2	4	1,6	4	1,6
Posición financiera	0,35	4	1,4	4	1,4	5	1,75

Fuente. Elaboración propia

A continuación, se detalla en la matriz DOFA, los aspectos internos y externos más relevantes de las empresas que podrían ser competidores de Movilízate SAS. y que para el estudio actual

tomaremos como punto de partida, para establecer las estrategias comerciales y de servicios a desarrollar.

Ilustración 6 Matriz FODA

NÚMERO	ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS EXTERNO	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1	Trayectoria en el mercado	Servicio postventa	Ampliar clientes	Normativo frente a restricciones
2	Modernización de productos	Altos precios de venta	Ofrecer mejor servicio postventa	Invierno
3	Ampliación portafolio de productos	Carecen de fuerza comercial	Pico y placa	Accidentalidad
4	Precios competitivos	Baja cobertura geografica	Preocupación por el bienestar físico mental	Inseguridad
5	Utilización de marketing digital	Bajo reconocimiento en el mercado	Tecnología	Zonas de parqueo

Fuente. Elaboración propia

Luego de realizar los respectivos análisis de factores tanto internos como externos; se muestran las estrategias que resultan de los diferentes cruces.

Ilustración 7 Estrategias Internas y Externas

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
La modernización de productos permitir mayor afluencia de clientes	La implementación de un servicio postventa generara fidelidad en los clientes
El ampliar portafolio de productos incentivara la compra de mas clientes	Al tener una baja cobertura geografica las bondades de la tecnología se convierte en un aliado
Incursionar en la utilización del marketing digital aprovechando los avances tecnologicos	Enfocar la fuerza comercial en aspetos que refuercen los aspectos físicos y mentales de los clientes
ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
Ampliar productos para contrarrestar condiciones de invierno	Verificar precios del portafolio para que no sea un impedimento de adquisición frente a normativas del estado
Modernizar productos que cumplan con las condiciones normativas exigidas	Lograr un mayor reconocimiento a partir de productos seguros, que combata aspectos de inseguridad en la ciudad
A partir de la trayectoria en el mercado generar alianzas que combata la inseguridad y posible hurto de los productos	DA3

Fuente. Elaboración propia

### 3.2. Plan de mercadeo

#### 3.2.1. *Promoción y Publicidad*

A continuación, se presenta la marca, slogan y logotipo que identificará a la empresa “Movilízate SAS”

*Ilustración 8 Logotipo*



Fuente. Elaboración propia

Slogan:

Movilízate con salud y protegiendo el medio ambiente.

La Publicidad, promoción y relaciones públicas de la compañía, se realizarán aprovechando el auge, difusión y los bajos costos que generan la participación en las redes sociales virtuales, es por esto que el plan de mercadeo de la empresa se va a realizar utilizando estas plataformas que

facilitan la comunicación entre las personas, crean comunidades e incentivan la cooperación entre las personas que comparten gustos u objetivos similares.

La presencia de la compañía se realizará en las siguientes redes sociales virtuales:



Twitter. Esta red social permite llegar a muchos usuarios que promueven una actividad particular, así como opiniones o comentarios sobre productos, servicios e intereses. Por lo cual el objetivo de la compañía en esta plataforma virtual será:

Fomentar el dialogo sobre las ventajas de la movilidad en bicicletas eléctricas como una alternativa de transporte en la ciudad, incentivando el cuidado del medio ambiente y la vida saludable. Esto se logrará compartiendo contenido relevante propio y de otras fuentes, los cuales pueden ser seleccionados suscribiéndose a la herramienta <http://buzzsumo.com/>, la cual permite encontrar los artículos más compartido y con mayor tendencia en el internet que contengan los tópicos de interés para nuestra empresa.

Otra actividad que nos permite esta red social es la de participar de manera proactiva en la búsqueda de usuarios que tengan intereses similares a los de nuestra compañía, para lo cual hemos establecido el objetivo de hablar por medio de esta red social con 10 personas diarias dedicándole un tiempo de 20 minutos al día, comentado lo que comparten, retuiteando sus buenos mensajes, respondiendo a sus dudas e inquietudes. Esta estrategia nos permitirá darnos a conocer y que los demás perciban que nuestra empresa tiene afinidad con sus intereses.

Facebook. Esta herramienta normalmente es usada por las personas en sus momentos de ocio



y tiempo libre. Por lo cual nuestro objetivo en esta red social es hacer participar a nuestros clientes y volverlos embajadores de nuestra marca. Esto lo podremos lograr realizando charlas para nuestros clientes, dándoles consejos sobre sus intereses, tomándonos fotos con las personas participantes y proponiéndoles que las compartan en esta red social. Así estaremos fomentando su

participación y vinculándolos como embajadores a nuestra página de Facebook.

Otra posibilidad de publicidad por medio de esta red social es buscar páginas comunitarias sin intereses comerciales en las que intervienen usuarios con motivaciones afines a los de nuestra

compañía, en las cuales podremos comentar y participar dando “me gusta” en sus publicaciones desde la página creada para nuestra empresa en esta red social, aportando contenido de valor en los comentarios que dejemos sin escribir mensajes publicitarios, los cuales no son bien recibidos por las personas que utilizan esta red social. Esto permitirá que los seguidores de esas páginas nos conozcan, vean nuestro logo, el nombre de nuestra empresa y ganemos visibilidad en el sector.

También podremos generar participación de nuestros clientes, creando una vez al mes un álbum de fotos con las imágenes con las bicicletas eléctricas que nuestros usuarios hayan compartido en nuestra página de Facebook.

**Email Marketing.** Este es el medio de comunicación más seguro para lograr el contacto con nuestros clientes, debido a la facilidad para revisar los mensajes del correo electrónico existentes en la actualidad. Este medio nos permitirá potencializar la fidelización y comunicación con nuestros clientes, utilizando plataformas como <https://acumbamail.com> la cual permite crear, enviar, gestionar y verificar los resultados en tiempo real de las campañas de email marketing de forma fácil con un costo de \$33.000 pesos mensuales y sin ningún tipo de permanencia. Este valor permite enviar hasta 20.000 emails mensualmente, SMS masivos y también permite la creación de manera sencilla de newsletter personalizados, utilizando plantillas prediseñadas que permiten el ahorro de tiempo para nuestra compañía, garantizando la correcta lectura de los boletines enviados en cualquier tipo de dispositivo electrónico. Esta herramienta también permite consultar cuantas personas abrieron nuestros correos y realizar análisis con los datos generados.



**Youtube.** Es una red con contenido multimedia, videos tutoriales y todo lo que se puede enseñar de forma audiovisual lo que permite que funcione mejor que la información textual. Los vídeos permiten mayor posicionamiento y esta plataforma cada vez más tiene presencia, no solo en los dispositivos móviles, sino también en los televisores. La empresa utilizara esta red grabando y publicando vídeos de bajo presupuesto, los cuales se pueden realizar con las cámaras de los celulares que permiten resultados de calidad. La

participación de los clientes se puede incentivar invitándolos a enviar sus dudas o preguntas, sobre rutas o temas de interés y darle solución una vez al mes.

### 3.2.2. Relaciones Públicas

Para el manejo de las relaciones públicas, se pretende formar parte de la red social llamada “Foursquare” en la que se puede vincular con una trayectoria como calificación por parte de los usuarios que adquieran los productos y servicios que ofrece la organización.

Ilustración 9 Plataforma Web Foursquare



Fuente. Sitio oficial - <https://es.foursquare.com/>

Se presenta a continuación desarrollo de plan de marketing según propuesta integrada de Kelly Odell.

Tabla 2 Plan Marketing (Kelly Odell)

PLAN DE MARKETING	Qué	Por qué	Cuándo	Cómo	Cuándo	Quién
Producto	Bicicletas Eléctricas	Movilidad	Pedido Masivo	Tiempo / Economía	Costo 1er mes = M\$ 14.903 Ventas 1er mes = M\$ 37.700	Trabajadores fondos de pensiones
Precio	de M\$ 2.500 a 2.900	Promedio del mercado	Año vigente	Incremento IPC	2% - 3% 1er y 2do año	Costos unificados por gestión administrativa
Plaza	Camión	Entrega al por mayor	Compra directa a proveedor	Por negociación directa	Por entrega y con garantía de integridad	Segmentos unificados bajo el mismo canal
Promoción	Por cantidad	Estrategias incremento de ventas	Constante en el tiempo según acuerdo con el cliente	Al momento de la compra según negociación	Modifica el ingreso por comisión pero estima alza en ventas	Sectores específicos requieren de mayor atención

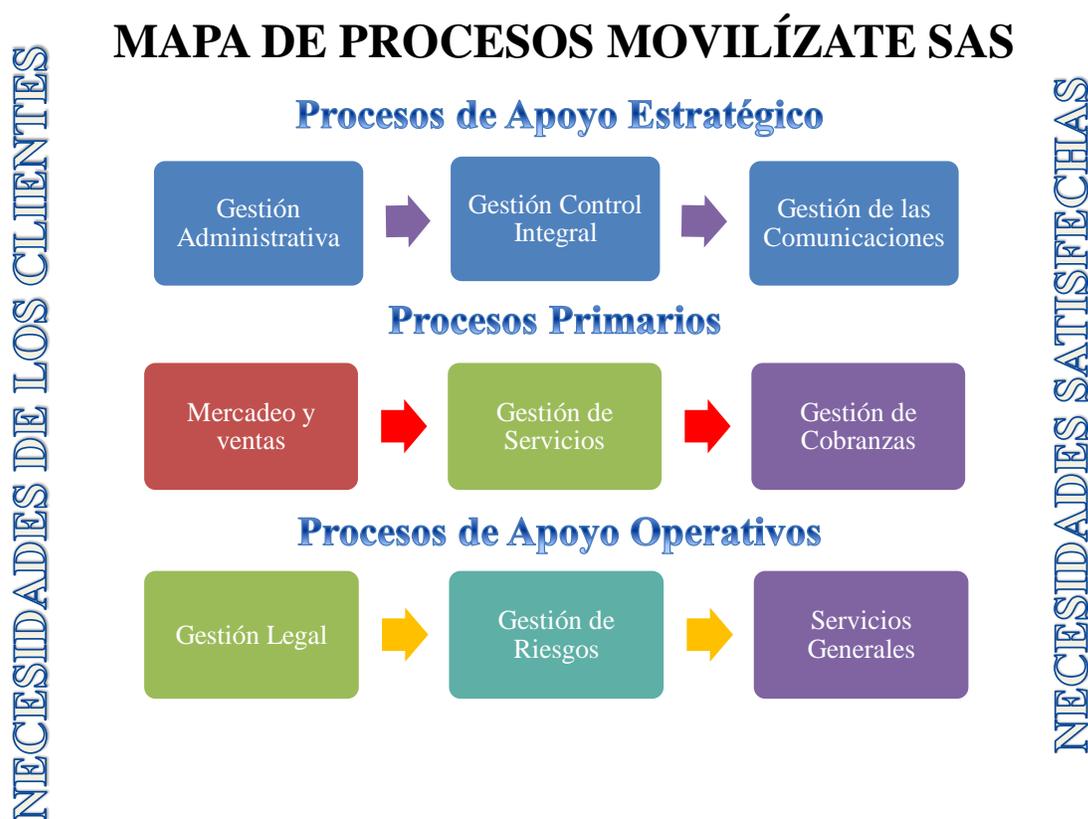
Fuente. Elaboración propia

## 3.3. Plan de Producción

### 3.3.1. Especificación de los Procesos

Se integrarán procesos de acuerdo a la norma ISO 9001 para garantizar la calidad de cada uno de los procesos para la entrega de los servicios que ofrece la empresa. Se presenta a continuación el mapa de procesos que definirá la empresa, de ella dependerá en gran medida el desarrollo y gestión de cada uno de los aspectos estratégicos, primarios y de apoyo operativos para el normal ejercicio de las actividades.

Ilustración 10 Mapa de procesos Movilízate SAS



Fuente. Elaboración propia

### 3.3.2. Capacidad de la Producción

Esta dependerá en su totalidad de los proveedores con los cuales negociaremos las cantidades que se requerirán según la compra realizada por las empresas interesadas.

### 3.3.3. Diseño de los servicios

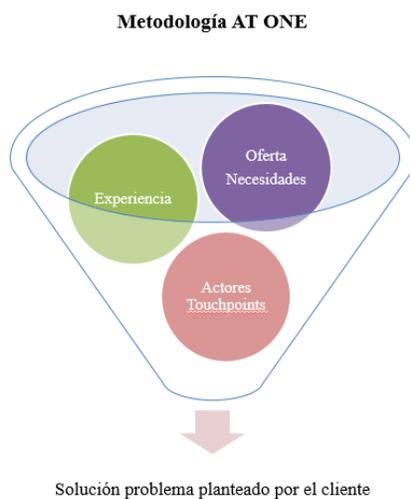
Se presenta diagrama de flujo de venta y postventa que desarrollara la empresa; posteriormente se esquematizar el diseño base para trabajar en el desarrollo de nuevos o mejoras de servicios que preste la empresa.

Ilustración 11 Diagrama de flujo venta portafolio

Diagrama Proceso / Responsable	Inicio / Terminación	Actividad	Documento	Correo - Aplicación	VoBo Firma
<b>Dr. Alianzas Estratégicas y Desarrollo del Negocio</b>		<b>1</b> Verificación de mercado y detección de posibles clientes potenciales		<b>13</b> Recepción de solicitud y remisión de servicio al proveedor	
<b>Asesor de ventas</b>	<b>2</b> Abordaje comercial a la empresa y ofrecimiento portafolio de productos y servicios.	<b>3</b> De llegarse a algún acuerdo concreto en cantidades y fecha de entrega se procede a elaborar documento de formalidad de negocio. Se solicita el pago del 50% de la compra total		<b>4</b> Cargue de venta, solicitud al proveedor de productos y verificación cargue de pago <b>11</b> Verificación y cierre de venta	<b>5</b> Aprobación y firma de compra
<b>Proveedor</b>	<b>14</b> Envío soporte técnico y mantenimiento	<b>8</b> Orden de distribución y entrega de productos y prueba de estado como funcionalidad	<b>7</b> Elaboración Orden de entrega a empresa	<b>6</b> Recepción de solicitud	
<b>Asesor de ventas</b>	<b>15</b> Inspección servicio postventa	<b>9</b> Verificación recepción a conformidad por parte de la empresa y entrega por parte del proveedor			
<b>Empresa compradora</b>	<b>10</b> Pago final de compra			<b>12</b> Solicitud soporte técnico y mantenimiento	

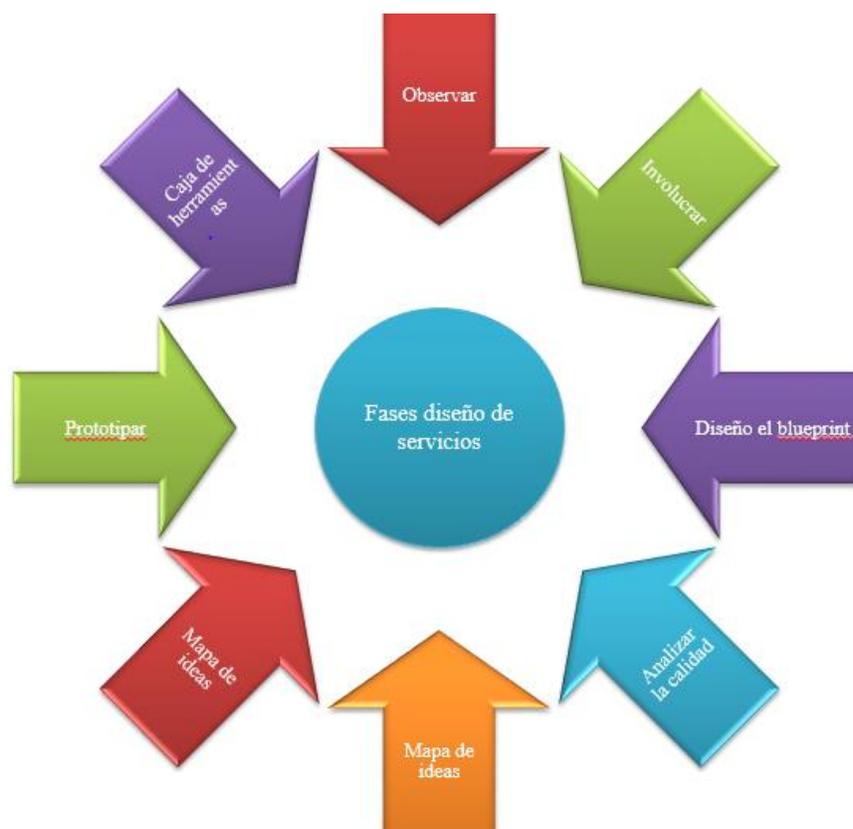
Fuente. Elaboración propia

Ilustración 12 Metodología At One



Fuente. Elaboración propia

Ilustración 13 Fases Diseño de Servicio



Fuente. Elaboración propia

### 3.3.4. Administración del abastecimiento

De los principales insumos que se requieren para la funcionalidad de la empresa, se identifica la papelería y misceláneos, facturación, hojas membretadas. Para tal efecto se prevé realizar compra mensual según necesidad identificada de consumo y se clasifica como una compra tradicional.

Por otra parte, se identifica la necesidad de espacios temporales o para reunión para ello se pretende adquirir un plan ejecutivo dentro del esquema de oficina virtual que se detalla a continuación:

- Plan Ejecutivo \$ 165.000 + Iva (mensual) incluye plan básico y 2 horas semanal en sala de juntas para 7 personas + audiovisuales. Manejo de correspondencia, línea telefonía exclusiva para la empresa, PBX en la nube (saludo de bienvenida, IVR, Vicemail), llamadas locales ilimitadas, una hora a la semana de sala de juntas, promoción de la empresa en la web de la compra de alquiler.
- Departamento Comercial – contrato comercial 3, 6 o 9 meses (mes vencido)
- Torre Colpatria Av. Dorado # 68C-61 Of. 204 – Diana Andrade / Teléfono 405 90 24

Ilustración 14 Ventajas de contratar oficinas virtuales

**Razones para elegir a SmartOffix**

- UBICACIÓN**  
Impacte a sus clientes con una excelente ubicación en un prestigioso edificio corporativo a 5 minutos del aeropuerto con excelentes vías de acceso.
- NUESTRO EQUIPO**  
Somos un grupo experimentado de profesionales en diferentes áreas que respaldan las operaciones de su empresa.
- ESTRATEGIA**  
Elija una opción de trabajo en espacios abiertos en los que puede encontrar otros emprendedores como usted que podrán ser excelentes contactos comerciales.
- ECONOMÍA**  
Somos la opción más económica y con la mejor tecnología en comunicaciones del mercado.
- PROMOCIÓN**  
Promoveremos su negocio en nuestro sitio web dentro del directorio de empresas con un enlace a su sitio web.
- POSICIONAMIENTO WEB**  
Aquí encontrará asesoría para ubicar su sitio web dentro de los primeros resultados de búsqueda.

Fuente. <http://www.smartoffix.com/oficina-virtual-bogota/#>

### 3.3.5. *Administración de inventarios*

Inicialmente se llevará una ficha básica con la relación detallada de insumos y cantidades como registro de consumos para llevar el control de salidas y entradas.

### 3.3.6. *Mantenimiento de instalaciones y equipos*

Al tener como objetivo el alquiler mensual de espacios externos, este aspecto estará a cargo de la entidad propietaria y prestación para tal efecto.

## 3.4. Plan de personal

### 3.4.1. *Plan de Gestión Humana*

Dentro de los aspectos relevantes para Movilízate SAS, es el fomentar el desarrollo del personal y el plan de gestión humana; contemplando desde una necesidad de cargos, pasando por un proceso de selección, contratación, capacitación a los trabajadores, posterior sobre su desarrollo como la evaluación de cargos adicional de las dinámicas de compensación y/o nivelación salarial, como el desarrollo de los planes de calidad de vida.

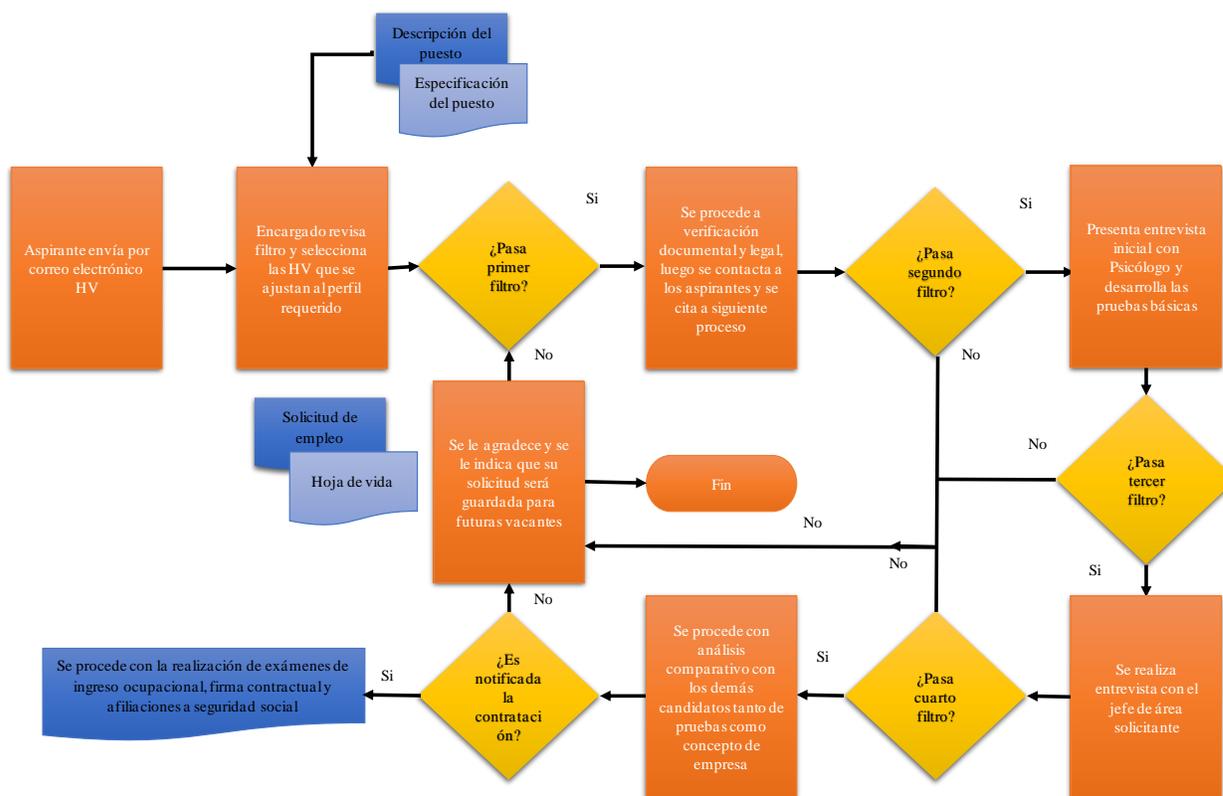
### 3.4.2. *Planes de personal y descripciones de los diferentes puestos*

Para el desarrollo de planes de personal se plantea un esquema de capacitación y formación individual como profesional; los cuales se evidenciarán durante la gestión y a través de evaluación de desempeño anual se plantearán dichos programas.

### 3.4.3. *Reclutamientos de candidatos, entrevista y selección*

Este proceso se contratará a través de una outsourcing, en donde se plantea el siguiente flujograma de fases a ejecutar:

Ilustración 15 Flujoograma selección y contratación de personal



Fuente. Elaboración propia

#### 3.4.4. Capacitación de empleados de acuerdo a los requerimientos del cargo.

El proceso de capacitación se realizará de manera personalizada y tendrá como duración una semana. Durante este tiempo se enseñarán los conceptos básicos de la empresa, protocolo de servicio, manejo de los diferentes tipos clientes, así como herramientas de negociación y cierre de ventas. Las personas contarán con quince días de prueba para la aplicación práctica de las labores que debe desarrollar en su puesto de trabajo o funciones del cargo.

Al finalizar el proceso se deberá diligenciar plantillas de evaluación. (Tomado de (Mondy & Noe, 2005))

## Ilustración 16 Formularios

## FORMULARIO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CAPACITACIÓN

"Problemas de trabajo y familia. Un módulo para supervisores y gerente"

NOMBRE DEL CURSO:

FECHA DE CAPACITACIÓN

NOMBRE DEL INSTRUCTOR:

INICIO:

TÉRMINO:

Nombre: (opcional)		NOMBRE DEL PUESTO/GRADO:			
AGENCIA:	TELÉFONO DE OFICINA: (opcional)	DIRECCIÓN DE OFINA : (opcional)			
<b>Califique su nivel de conocimientos y habilidades (círcule su calificación)</b> Antes de este curso Bajo.....Alto 1    2    3    4    5 Después de estecurso: Bajo ..... Alto 1    2    3    4    5		<b>En general, cómo calificaría este curso?</b> __ Excelente __ Muy bueno __ Bueno __ Regular __ Malo			

## EVALUACIÓN DEL CURSO

(Marque el cuadro apropiado)

REACTIVOS DE EVALUACIÓN	Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	No Aplicable
Cuánto mejoró el curso sus conocimientos y habilidades en:						
1. Lo que son los programas de trabajo y familia						
2. Quién utiliza los programas de trabajo y familia						
3. Cómo reconocer y resolver problemas de trabajo y familia						
4. Ayudarlo a tomar medidas prácticas en en trabajo						

## CALIFICACIÓN DEL INSTRUCTOR

1. Presentación, organización, impartición						
2. Conocimientos y dominio del tema						
3. Uso de materiales audiovisuales u otros auxiliares para la capacitación						
4. Estimulación de un intercambio abierto de ideas, participación e interacción de grupo.						
<b>PUNTOS FUERTES DEL CURSO</b>						
*						
*						
<b>PUNTOS DÉBILES DEL CURSO</b>						
*						
*						
<b>DATOS ADICIONALES QUE A USTED LE HUBIERA GUSTADO QUE SE CUBRIERAN EN EL CURSO</b>						
*						
*						
<b>COMENTARIOS O RECOMENDACIONES ADICIONALES</b>						

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy &amp; Noe, 2005)

LISTA DEPARTAMENTAL DE INDUCCIÓN PARA EMPLEADOS NUEVOS		
Nombre:	Fecha de Contratacion:	Nombre del Puesto:
Departamento:	Fecha de Inicio:	Induccion Departamental Hecha Por:
TEMA	Fecha de Revision:	
<b>1. INFORMACION DE RECURSOS HUMANOS</b>		
a) Procedimientos departamentales de asistencia, horario de trabajo y política de asistencia de uso Healthcare.	a. _____	
b) Revision de la descripcion del Puesto.	b. _____	
c) Evaluacion anual del desempeno y proceso de retroalimentacion de los pares.	c. _____	
d) informacion del periodo de prueba.	d. _____	
e) Requisitos de aspecto y normas de vestuario.	e. _____	
f) Evaluacion anual.	f. _____	
g) Renovacion de Licencia o certificado.	g. _____	
<b>2. INFORMACION DEL DEPARTAMENTO</b>		
a) Introduccion de valores fundamentales organizacionales de la estructura por departamento.	a. _____	
b) Políticas y procedimientos especificos del departamento o area de unidad.	b. _____	
c) Practicas de servicio al cliente.	c. _____	
d) Actividades y proyectos de CQI (Mejoramiento continuo de calidad).	d. _____	
e) Recorrido y plan instalaciones.	e. _____	
f) Equipo/suministros	f. _____	
*llaves entregadas		
*otros		
g) Correo y codigos de recarga.	g. _____	
<b>3. INFORMACION DE SEGURIDAD</b>		
a) Plan departamental de Seguridad.	a. _____	
b) Procedimientos para el informe de seguridad y lesiones de empleados.	b. _____	
c) comunicacion de riesgos.	c. _____	
d) Control de infecciones/desecho de objetivos punzocrotantes.	d. _____	
e) Asistencia a la feria Annual de seguridad (Obligatorio)	e. _____	
<b>4. INFORMACION DE INSTALACIONES</b>		
a) Energia de Emergencia.	a. _____	
b) Sistemas Mecanicos.	b. _____	
c) Agua.	c. _____	
d) Gases Medicos.	d. _____	
e) Asistencia a la feria Annual de seguridad (Obligatorio)	e. _____	
<b>5. INFORMACION SOBRE SEGURIDAD</b>		
a) Tareas de codigo de emergencia	a. _____	
b) Tareas de codigo Azul	b. _____	
c)Codigo rojo: Procedimiento de evacuacion	c. _____	
d)Codigo 10: Procedimiento de amenaza de Bomba	d. _____	
e) Medidas departamentales de Seguridad.	e. _____	
** Es posible que esta lista generica no constituya una induccion o evaluacion departamental completa, por favor adjunte cualquier material de induccion especifico de la unidad para que se coloque en el archivo de RH del empleado.		

He recibido Induccion sobre los temas que se enumeran Arriba: \_\_\_\_\_

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

### 3.4.5. Evaluación de empleados.

Semestralmente se realizará la evaluación y retroalimentación de los funcionarios de la empresa. Este proceso se realizará por medio de la revisión del logro de los objetivos, el análisis del trabajo en equipo y se llevaran a cabo las retroalimentaciones necesarias por parte de las directivas de la empresa, para lo cual se hará necesario diligenciar las siguientes plantillas.

Ilustración 17 Formato evaluación empleados

<b>HOJA DE INFORMACION PARA ANÁLISIS DE PUESTO</b>	
Nombre del puesto _____	Fecha _____
Codigo del puesto _____	Departamento _____
Nombre del puesto superior _____	
Horas de Trabajo _____ A.M.a _____ P.M.	
Nombre del analista del puesto _____	
1. ¿Cuál es el proposito general del puesto?	
2. Si el trabajador supervisa a otros , elistarlos de acuerdo con el nombre del puesto, si hay un empleado con el mismo puesto, después ponga en número en paréntesis.	
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	3. Verifique las actividades que forman parte de las obligaciones de supervisión del empleado. <input type="checkbox"/> Capacitación <input type="checkbox"/> Evaluación del desempeño <input type="checkbox"/> Trabajo de inspección <input type="checkbox"/> Elaboración de presupuestos <input type="checkbox"/> Asesoría y/o consejo <input type="checkbox"/> Otro (por favor especifique)
4. Describa el grado y tipo de supervisión que recibe el empleado.	
5. OBLIGACIONES DEL PUESTO: Describa brevemente QUÉ hace el empleado y, de ser posible, CÓMO lo hace, incluya las obligaciones en las siguientes categorías:	
a) Obligaciones diarias (aquellas que se realizan habitualmente todos o casi todos los días)	
b) obligaciones periódicas (aquellas que se realizan semanal, mensual, trimestralmente o en otros intervalos regulares)	
c) obligaciones que se realizan en intervalos regulares	
6. ¿El empleado desempeña obligaciones que considera innecesarias? De ser así, describalas.	
7. ¿El empleado desempeña obligaciones que actualmente no están incluidas en la descripción del puesto? De ser así, describalas.	
8. ESTUDIOS: Marque el recuadro que indique los requisitos educativos para el puesto (no los antecedentes educativos del empleado)	
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> No se requiere educación formal <input type="checkbox"/> secundaria (o equivalente) <input type="checkbox"/> estudios universitarios (o Licencia profesional)
	<input type="checkbox"/> Titulo o trabajo de posgrado <input type="checkbox"/> estudios universitarios (o Titulo o trabajo de posgrado)
Especifique: _____ Especifique: _____	

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

FORMULARIO PARA CALIFICAR EL DESEMPEÑO		
Nombre del empleador: _____		Nivel: _____
Nombre del Gerente : _____		
Principales responsabilidades del trabajo:		Resultados o metas a alcanzar
1. _____	_____	1. _____
2. _____	_____	2. _____
3. _____	_____	3. _____
4. _____	_____	4. _____
5. _____	_____	5. _____
Comunicación		
1	2	3
<b>Por debajo de las expectativas</b>	<b>Cubre las expectativas</b>	<b>Modelo esperado</b>
Inclusive con asesoría no logra preparar, de manera oportuna y precisa, comunicaciones directas como formularios, registros y trámites por escrito; los productos requieren de correcciones mínimas. Inclusive con asesoría, no logra adaptar, de manera directa, el estilo y los materiales para comunicar información.	Con asesoría prepara de manera oportuna y precisa comunicaciones directas como formularios y trámites por escrito; los productos requieren de correcciones mínimas. Con asesoría adapta el estilo y los materiales para comunicar información de forma directa.	Prepara por sí mismo comunicaciones como formularios, registros y trámites por escrito, de forma oportuna y precisa, los productos pocas veces requieren de correcciones mínimas. Adapta el estilo y los materiales por sí mismo para comunicar información directamente.
Conocimientos Técnicos Organizacionales		
<b>Por debajo de las expectativas</b>	<b>Cubre las expectativas</b>	<b>Modelo</b>
Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño
Eficacia Personal		
<b>Por debajo de las expectativas</b>	<b>Cubre las expectativas</b>	<b>Modelo Esperado</b>
Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño
Trabajo de Equipo		
<b>Por debajo de las expectativas</b>	<b>Cubre las expectativas</b>	<b>Modelo Esperado</b>
Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño
Resultados del Logro de Negocios		
<b>Por debajo de las expectativas</b>	<b>Cubre las expectativas</b>	<b>Modelo Esperado</b>
Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño	Aquí se incluyen los estándares de desempeño
Evaluación de Resultados		
Logro 1		
<b>Bajo Impacto</b>	<b>Impacto Moderado</b>	<b>Alto Impacto</b>
La eficiencia o eficacia de los operadores se mantuvo sin cambios o mejoró de forma mínima. La calidad de los productos se mantuvo sin cambios o mejoró de forma mínima	La eficiencia o eficacia de los operadores mejoró mucho. En la calidad de los productos mejoró mucho.	La eficiencia o eficacia de los operadores mejoró enormemente. En la calidad de los productos mejoró enormemente.
Logro 2		
<b>Bajo Impacto</b>	<b>Impacto Moderado</b>	<b>Alto Impacto</b>
La eficiencia o eficacia de los operadores se mantuvo sin cambios o mejoró de forma mínima. La calidad de los productos se mantuvo sin cambios o mejoró de forma mínima	La eficiencia o eficacia de los operadores mejoró mucho. En la calidad de los productos mejoró mucho.	La eficiencia o eficacia de los operadores mejoró enormemente. En la calidad de los productos mejoró enormemente.
Narrativa		
Areas a Desarrollar		
Acciones		
Fecha de Evaluación		
Firma del Gerente _____		Fecha _____
Firma del Empleado _____		Fecha _____

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

**PLAN DE DESARROLLO DE CARRERA PARA EMPLEADOS**

Empleado: \_\_\_\_\_ Puesto: \_\_\_\_\_  
 Gerente: \_\_\_\_\_ Departamento: \_\_\_\_\_  
 Fecha de evaluación: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es el siguiente paso lógico para este empleado y cuando cree que estará preparado para darlo?

Siguiendo puesto probable:	Cuándo estará preparado:			
	Ahora	6 meses	1 año	2 años
1.				
2.				
3.				

2. ¿Cuál es el mayor ascenso probable en cinco años?

\* Conocimientos:

Plan de acción:

\* Capacitación fija:

Plan de acción:

\* Capacitación administrativa:

Plan de acción:

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005) Retribución de los empleados

### 3.4.6. Establecimiento Niveles de remuneración

1. Aplicación encuesta de sueldos empresas similares del mercado.
2. Determinación en valoración de cargos (Método evaluación por puntos).

GRADOS/ FACTOR	I	II	III	IV	% TOTAL
Habilidad					
Responsabilidad					
Esfuerzo					
Cond. Trabajo					

Indicador: Puntaje Máximo - Puntaje Mínimo / # de Grados – 1

### 3. Elaborar el manual de evaluación

Ilustración 18 Hoja de evaluación remuneración de cargos

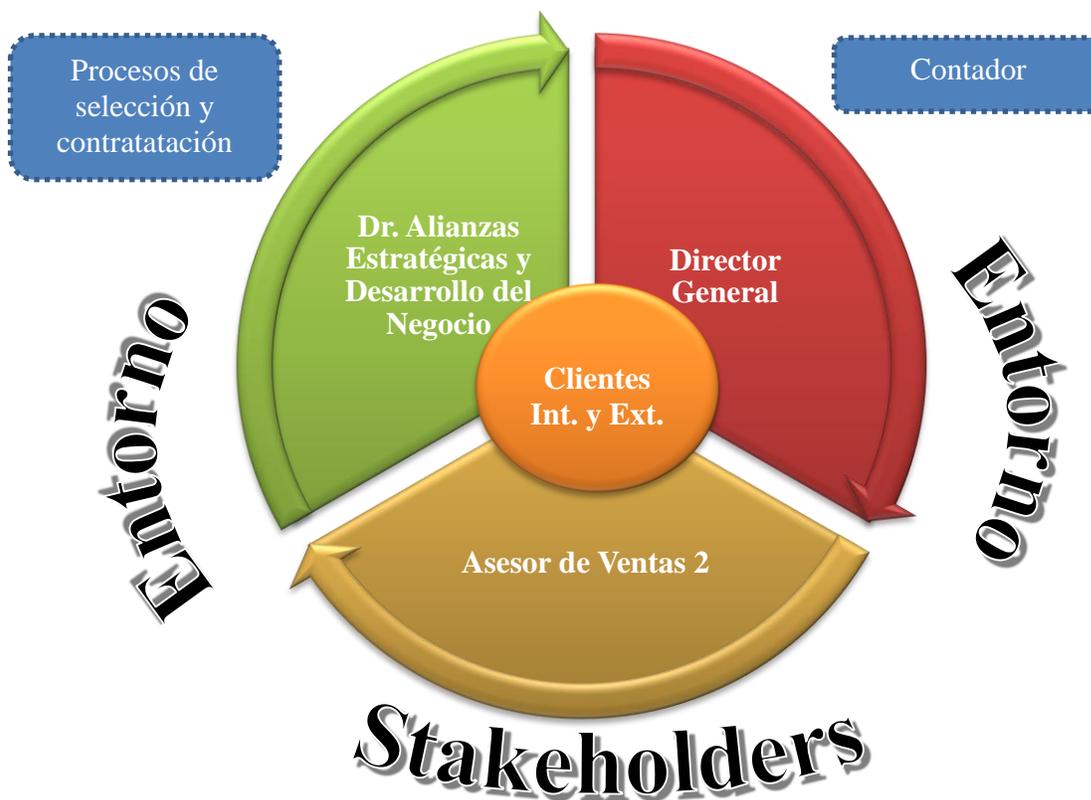
<b><u>HOJA DE EVALUACIÓN</u></b>		
Nombre del cargo: _____		
Selección: _____		Departamento: _____
Fecha de evaluación: _____		
Descripción del cargo (Resumida)		
_____		
_____		
Factor	Descripción	Grado
<b>Habilidad</b>		
Educación		
Experiencia		
Criterio e iniciativa		
<b>Responsabilidad</b>		
Trabajo Grupal		
Dinero y Valores		
<b>Esfuerzo</b>		
Físico		
Mental		
<b>Condiciones de Trabajo</b>		
Ergonómicas, medio ambientales		
TOTAL PUNTOS	_____	_____
Evaluador: _____		

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005) Estructura Movilízate SAS

#### 3.4.7. Estructura Movilízate SAS

Para Movilízate SAS es muy importante proponer una estructura organizacional que este enfocada en los clientes, con una alineación de cargos que responda a las necesidades del negocio y una vinculación directa o externa según su funcionalidad, teniendo en su base especial atención a los stakeholders involucrados.

Ilustración 19 Organigrama Circular



Fuente. Elaboración propia

A continuación, se detallan los perfiles y los requerimientos según los cargos detallados en el organigrama, así como las funciones básicas asociadas a los mismos.

Ilustración 20 Descripción de cargo Director General

DESCRIPCION DEL CARGO	
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>DIRECTOR GENERAL</b>
<b>CATEGORIA</b>	Confianza
<b>HORARIO DE TRABAJO</b>	8 horas y flexible
<b>MISION</b>	Vigilar y coordinar que la administración de los recursos humanos, financieros y materiales, se ejerzan de acuerdo a la normatividad aplicable, con la finalidad de hacer más eficiente el aprovechamiento de los recursos.
<b>NIVEL DE ESTUDIOS</b>	Ingeniero, Administrador, Economista o Contador, con amplia experiencia en análisis de información financiera y de gestión. Deseable especialización en temas afines (Financiera y/o proyectos), y conocimiento funcional en SAP.
<b>OTROS CONOCIMIENTOS</b>	Excel Avanzado y básico de Access.
<b>COMPETENCIAS</b>	Genericas Tuning y específicas según su profesión principal
<b>HABILIDADES ADICIONALES</b>	Excelente manejo de cifras, actitud para trabajo en equipo, pensamiento sistémico y proactividad y servicio al cliente.
<b>EXPERIENCIA</b>	Más de 4 años de experiencia en temas relevantes a las funciones
<b>PRINCIPALES FUNCIONES</b>	Realizar la gestión, el suministro y el control del uso asignación de los recursos financieros, materiales y humanos
	Vigilar la correcta aplicación de los recursos presupuestales y financieros
	Establecer y conducir las políticas de administración interna
	Formular y establecer las directrices, sistemas y procedimientos para la administración de los recursos financieros, humanos y materiales
	Vigilar y coordinar la administración de los recursos humanos, financieros y materiales.
	Elaborar y presentar los informes de gestión mensual
	Realizar todas aquellas actividades necesarias para el cumplimiento de sus funciones, las que le confieren por esencia del cargo y las que le sean expresamente encomendadas
Periodos especiales de trabajo. Se requieren horarios extraordinarios de trabajo de acuerdo a los requerimientos que demanda la empresa.	

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

Ilustración 21 Descripción de cargo Dr. Alianzas Estratégicas y Desarrollo del Negocio

DESCRIPCION DEL CARGO	
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>DIRECTOR ALIANZAS ESTRATEGICAS Y DESARROLLO DEL NEGOCIO</b>
<b>CATEGORIA</b>	Confianza
<b>HORARIO DE TRABAJO</b>	8 horas y flexible
<b>MISION</b>	Desarrollar el análisis estratégico para facilitar la formulación o la adecuación de las estrategias a los cambios organizacionales y del entorno.
<b>NIVEL DE ESTUDIOS</b>	Ingeniero, Administrador, Economista o Contador, con amplia experiencia en análisis de información financiera y de gestión. Deseable especialización en temas afines (Financiera y/o proyectos), y conocimiento funcional en SAP.
<b>OTROS CONOCIMIENTOS</b>	Excel Avanzado y básico de Access.
<b>COMPETENCIAS</b>	Genericas Tuning y específicas según su profesión principal
<b>HABILIDADES ADICIONALES</b>	Excelente manejo de cifras, actitud para trabajo en equipo, pensamiento sistémico y proactividad y servicio al cliente.
<b>EXPERIENCIA</b>	Más de 4 años de experiencia en temas relevantes a las funciones
<b>PRINCIPALES FUNCIONES</b>	Realizar la gestión, el suministro y el control del uso asignación de los recursos financieros, materiales y humanos Liderar la definición de los indicadores de gestión a ser evaluados y los estándares adecuados. Supervisar la realización de los diagnósticos organizacionales y definir modelos de gestión orientados a la calidad. Formular y establecer las directrices, sistemas y procedimientos para la administración de los recursos financieros, humanos y materiales Vigilar y coordinar la administración de los recursos humanos, financieros y materiales. Elaborar y presentar los informes de gestión mensual Asegurar la apropiada localización y ubicación física de las diferentes unidades administrativas en relación a los procesos y flujos de trabajo. Investigar las condiciones económicas del mercado. Conocer las últimas tendencias y la creciente competencia en el mercado. Preparar un plan de negocio perfecto de acuerdo a las metas y objetivos establecidos. Fortalecer la base de clientes con el compromiso de los problemas de calidad y satisfacción del cliente. Entender las necesidades y requerimientos del plan de crecimiento del negocio. Dirigir, coordinar y controlar la actividad de los Departamentos a su cargo. Asegurar el buen funcionamiento de todas las operaciones comerciales dentro de la organización. Explorar nuevas oportunidades para lograr las metas de ganancias.

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

Ilustración 22 Descripción de cargo Contador

DESCRIPCION DEL CARGO	
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>CONTADOR</b>
<b>CATEGORIA</b>	Externo
<b>HORARIO DE TRABAJO</b>	
<b>MISION</b>	Capacidad de desenvolvimiento del entorno economico y tecnologico globalizado
<b>NIVEL DE ESTUDIOS</b>	Contador público, con amplia experiencia en análisis de información.
<b>OTROS CONOCIMIENTOS</b>	Deseable especialización en temas afines (Financiera y/o proyectos), y conocimiento funcional en SAP.
<b>COMPETENCIAS</b>	Excel Avanzado y básico de Access.
<b>HABILIDADES ADICIONALES</b>	Genericas Tuning y específicas según su profesión principal
<b>EXPERIENCIA</b>	Excelente manejo de cifras, pensamiento sistémico y proactividad y servicio al cliente.
<b>PRINCIPALES FUNCIONES</b>	Más de 4 años de experiencia en temas relevantes a las funciones inherentes.
	Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido
	Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la ley
	Preparar y presentar informes sobre la situación financiera que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación.
	Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.
	Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.
	Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
Asesorar a la gerencia en materia crediticia, cuando sea requerido	
Las demás que le asignen según necesidades puntuales del negocio.	

Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

Ilustración 23 Descripción de cargo Asesor de Ventas

DESCRIPCION DEL CARGO	
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>ASESOR DE VENTAS</b>
<b>CATEGORIA</b>	Contrato Laboral Definido
<b>HORARIO DE TRABAJO</b>	Lunes a Viernes 7:30 am a 5:30 pm y Sábados 7:30 a 2:00 pm
<b>MISION</b>	Apoyar la consecucion de la estrategia de mercado y ventas de la empresa; participando activamente de los planes de mejoramiento tendientes a fortalecer el vinculo comercial del mercado y posicionando la imagen corporativa como de sus productos.
<b>NIVEL DE ESTUDIOS</b>	Economista, administrador de empresas o financiero Deseable especialización en temas afines (Financiera y/o proyectos), y conocimiento funcional en SAP.
<b>OTROS CONOCIMIENTOS</b>	Excel Avanzado y básico de Access.
<b>COMPETENCIAS</b>	Genericas Tuning y especificas según su profesión principal
<b>HABILIDADES ADICIONALES</b>	Excelente manejo de cifras, pensamiento sistémico y proactividad Buen relacionamiento social, espíritu de trabajo en equipo, disposición amplia de servicio al cliente, capacidad de negociación.
<b>EXPERIENCIA</b>	Más de 4 años de experiencia en temas relevantes a las funciones inherentes.
<b>PRINCIPALES FUNCIONES</b>	Cumplir con los objetivos en término de logro de las metas de la empresa mensual y anual, desempeñando la función, focalizados y motivados por la Visión y Misión. Servicio integral excelente y oportuno al cliente o usuario con un alto nivel de eficiencia, eficacia, efectividad, regidos por los valores de calidad, compromiso y transparencia. Formular a la Gerencia, políticas, planes, programas y proyectos para la captaciones recursos financieros, de mercadeo, la promoción y publicidad, con orientación a la excelencia en el servicio integral al cliente, acorde con el Plan Estratégico, Visión y Misión. Liderar y dirigir la gestión de mercadeo, las perspectivas de oferta, portafolio de productos y servicios, entorno competitivo, etc. Mantener en el desempeño de su cargo excelentes relaciones humanas, capacidad de coordinar el trabajo en equipo, receptividad al cambio, mejoramiento continuo, calidad en la gestión, orientación y servicio integral al cliente. Identificar, diseñar, proponer y ejecutar políticas, planes, programas y proyectos de promoción del portafolio de productos y servicios para ampliar cobertura, mercado potencial, en cumplimiento con los objetivos, metas mensuales y anuales. Las acciones y omisiones en el ejercicio de su cargo, por los daños y perjuicios que se causen contra los intereses de la empresa. Las demás que le asignen según necesidades puntuales del negocio.

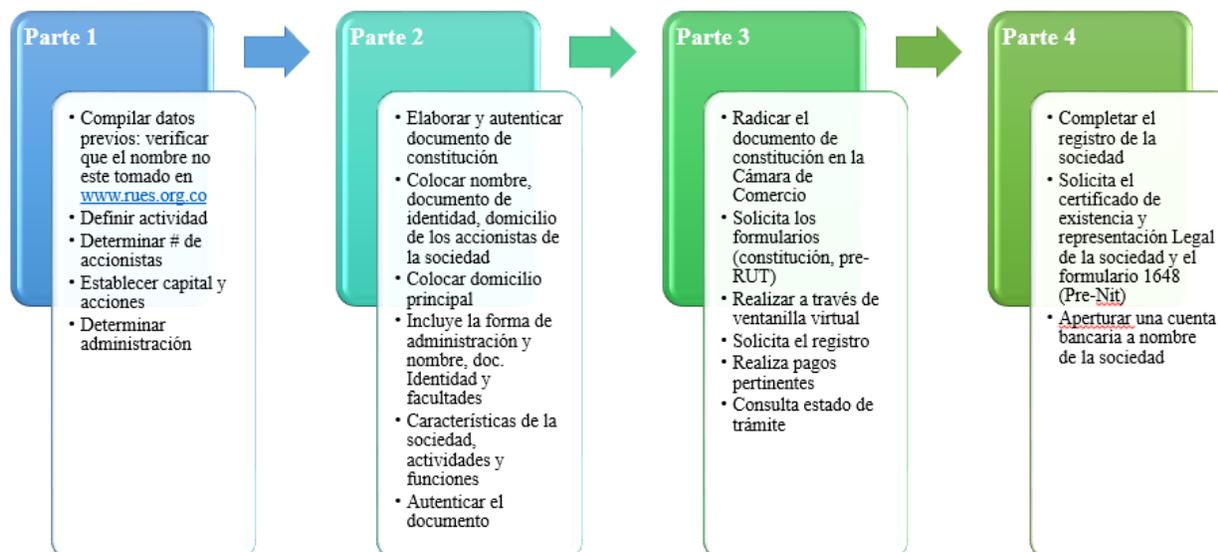
Fuente: Adaptado de (Dessler, 2001) y (Mondy & Noe, 2005)

### 3.5. Plan Jurídico

#### 3.5.1. Constitución Empresa y Aspectos Legales

La empresa se constituirá como persona jurídica a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificadas, para ello debe realizar los siguientes pasos para su creación:

Ilustración 24 Partes para la creación de una empresa SAS



Fuente. Propia

A continuación, se relacionan los documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la Cámara de Comercio de (Bogotá, 2017):

Original del documento de identidad.

Formulario del Registro Único Tributario (RUT).

Formulario de inscripción de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES).

Formulario de Registro con otras entidades. I

Información básica tomada de la (CCB, 2017)

Ilustración 25 Cartilla ABC de las sociedad por acciones simplificadas



Fuente. Página Cámara de Comercio de Bogotá (Bogotá, 2017)

### 3.6. Plan de Finanzas

#### 3.6.1. Recursos financieros esperados

Precio de los productos y/o servicios para el primer mes:

Producto 1	\$2.850.000,00	Servicio 1	\$570.000,00
Producto 2	\$2.750.000,00	Servicio 2	\$550.000,00
Producto 3	\$2.550.000,00	Servicio 3	\$2.550.000,00

Incremento de precios:

Primer año            2%

Segundo año        3%

Inflación esperada mensual    0,2%    al año    2,43%

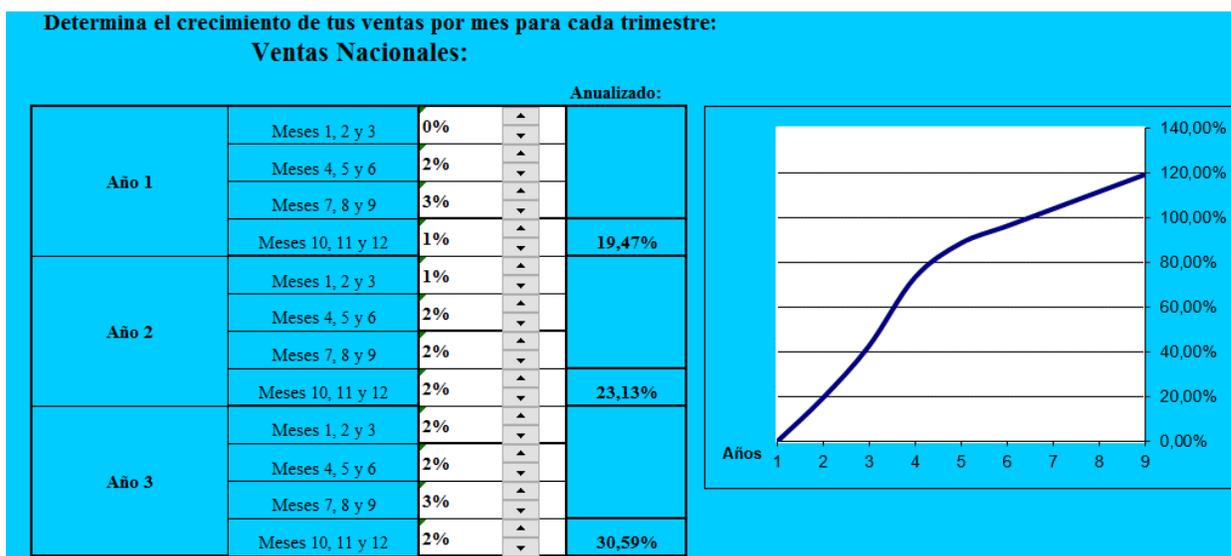
Tercer año 4%

Ventas unitarias:

Producto 1 20      Producto 2 20      Producto 3 30

En los próximos tres años, se cuenta con la expectativa que las ventas de la empresa crezcan mensualmente en un 2% promedio.

Tabla 3 Crecimiento de venta por trimestre



Fuente. Elaboración propia

Se plantea una comisión del veinte por ciento (20%) sobre las ventas totales.

De acuerdo al crecimiento de las ventas mensuales y anuales, se espera que los ingresos totales por años, sean los presentados en la tabla anterior.

Tabla 4 Ingresos totales por años

(En miles)			
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
	\$502.410,1	\$643.421,7	\$875.773,8

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a la estructura organizacional diseñada, la estimación de los costos de los salarios mensuales no deberá ser superior a \$12'550.000<sup>oo</sup> de pesos.

Tabla 5 Estimación costo salarios mensual

<b>Sueldos y Salarios:</b>						
Selecciona puesto:	Número de puestos	Sueldo Mensual Nominal	Sueldo Anual	Total Nómina	Comisión Mensual Nominal por puesto (% de ventas)	Sueldo base + comisiones
Director general	1	\$ 4.200.000,00	\$ 50.400.000,00	\$ 50.400.000,00	0,00%	\$ 4.200.000,00
Alianzas estratégicas y desarrollo del ne	1	\$ 3.500.000,00	\$ 42.000.000,00	\$ 42.000.000,00	0,00%	\$ 3.500.000,00
Asistente de ventas	2	\$ 2.000.000,00	\$ 24.000.000,00	\$ 48.000.000,00	2,00%	\$ 2.754.000,00
Contador	1	\$ 850.000,00	\$ 10.200.000,00	\$ 10.200.000,00	0,00%	\$ 850.000,00
Otros		<b>Total Nómina Anual Base</b>		<b>\$ 150.600.000,00</b>	<b>Total Comisión Mensual:</b>	<b>\$1.508.000,00</b>
		<b>Total Nómina Mensual Base</b>		<b>\$ 12.550.000,00</b>		

Fuente. Elaboración propia

Los gastos fijos mensuales de la Oficina Corporativa, se estiman en una total de \$1'695.000<sup>oo</sup> pesos.

Tabla 6 Gastos fijos mensuales

<b>Gastos fijos mensuales oficina corporativa.</b>		
Renta (m <sup>2</sup> )	\$ 200.000	Vitual - Ejecutiva con espacio fisico (incluye servicios públicos)
Luz	\$ -	
Agua	\$ -	Plan 4G - 2000 minutos * 3 funcionarios
Comunicaciones	\$ 195.000	
Seguros y fianzas	\$ 1.250.000	Poliza Multi Riesgo
Seguridad	\$ -	Estimacios miscelaneos básicos
Papelería y gastos de oficina	\$ 50.000	
Otros	\$ -	
<b>SubTotal gastos fijos</b>	<b>\$ 1.695.000</b>	

Fuente. Elaboración propia

Los gastos del primer mes de actividad de la empresa, se estiman en una inversión de \$5'765.000<sup>oo</sup> de pesos.

Tabla 7 Estimación gasto de arranque primer mes

Gastos de instalación oficinas corporativas:	
	Primer mes:
Terreno	\$ -
Edificio	\$ -
Comunicaciones	\$ 195.000
Mobiliario y equipo	\$ 200.000
Acondicionamiento (m <sup>2</sup> )	\$ -
Computadoras y maquinas	\$ 4.120.000
Otros	\$ 1.250.000
<b>Total gastos de instalación</b>	<b>\$ 5.765.000</b>

Fuente. Elaboración propia

En la siguiente tabla, se relacionan la proyección del crecimiento de los márgenes de las utilidades netas mensuales para el primer año de funcionamiento de la empresa y acumuladas para los años 1, 2, 3, 4 y 5, producto de las actividades desarrolladas por la compañía.

Tabla 8 Estado de resultados con proyección a cinco años

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1 Acumulado	AÑO 2 Acumulado	AÑO 3 Acumulado	AÑO 4 Acumulado	AÑO 5 Acumulado
<b>Mobilizate SAS</b>																		
<b>Estado de Resultados:</b>																		
<b>Ingresos:</b>																		
<b>Nacional:</b>																		
Ingresos por productos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Internacional:</b>																		
Ingresos por productos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Ingresos por Comisiones</b>	<b>\$37.700.000</b>	<b>\$37.838.233</b>	<b>\$37.976.974</b>	<b>\$38.878.547</b>	<b>\$39.801.524</b>	<b>\$40.746.412</b>	<b>\$42.122.090</b>	<b>\$43.545.454</b>	<b>\$45.016.274</b>	<b>\$46.533.147</b>	<b>\$48.109.473</b>	<b>\$49.746.849</b>	<b>\$51.445.886</b>	<b>\$502.410.095</b>	<b>\$643.421.704</b>	<b>\$875.773.767</b>	<b>\$1.068.857.735</b>	<b>\$1.140.842.324</b>
<b>Egresos:</b>																		
Gastos fijos	\$1.695.000	\$1.698.390	\$1.701.787	\$1.705.190	\$1.708.601	\$1.712.018	\$1.715.442	\$1.718.873	\$1.722.311	\$1.725.755	\$1.729.207	\$1.732.665	\$20.565.238	\$21.064.270	\$21.575.410	\$22.098.954	\$22.635.202	
Sueldos y salarios	\$14.058.000	\$14.063.529	\$14.069.079	\$14.105.142	\$14.142.061	\$14.179.856	\$14.234.908	\$14.291.818	\$14.350.651	\$14.375.326	\$14.400.339	\$14.425.695	\$170.696.404	\$203.045.812	\$212.339.894	\$220.663.253	\$229.942.637	
Gastos Variables	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Otros (Gros de Venta, etc.)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Total costos</b>	<b>\$15.753.000</b>	<b>\$15.761.919</b>	<b>\$15.770.866</b>	<b>\$15.810.332</b>	<b>\$15.850.662</b>	<b>\$15.891.874</b>	<b>\$15.950.350</b>	<b>\$16.010.691</b>	<b>\$16.072.962</b>	<b>\$16.101.081</b>	<b>\$16.129.546</b>	<b>\$16.158.360</b>	<b>\$191.261.642</b>	<b>\$224.110.081</b>	<b>\$233.915.305</b>	<b>\$242.162.207</b>	<b>\$248.577.839</b>	
<b>Utilidad antes de L.D.A.</b>	<b>\$21.947.000</b>	<b>\$22.076.314</b>	<b>\$22.206.108</b>	<b>\$23.068.215</b>	<b>\$23.950.862</b>	<b>\$24.854.537</b>	<b>\$26.172.340</b>	<b>\$27.534.763</b>	<b>\$28.943.312</b>	<b>\$29.532.066</b>	<b>\$30.128.928</b>	<b>\$30.734.009</b>	<b>\$31.148.453</b>	<b>\$419.311.622</b>	<b>\$641.858.463</b>	<b>\$826.695.528</b>	<b>\$895.264.485</b>	
Depreciación y Amortización	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$48.042	-\$576.500	-\$576.500	-\$576.500	-\$576.500		
<b>Utilidad (perdida) de Operación</b>	<b>\$21.995.042</b>	<b>\$22.124.356</b>	<b>\$22.254.149</b>	<b>\$23.116.256</b>	<b>\$23.998.904</b>	<b>\$24.902.579</b>	<b>\$26.220.382</b>	<b>\$27.582.804</b>	<b>\$28.991.354</b>	<b>\$29.580.108</b>	<b>\$30.176.969</b>	<b>\$30.782.050</b>	<b>\$31.172.493</b>	<b>\$419.888.122</b>	<b>\$642.434.963</b>	<b>\$827.272.028</b>	<b>\$895.840.985</b>	
Gastos financieros corto plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		
Gastos financieros largo plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$21.995.042</b>	<b>\$22.124.356</b>	<b>\$22.254.149</b>	<b>\$23.116.256</b>	<b>\$23.998.904</b>	<b>\$24.902.579</b>	<b>\$26.220.382</b>	<b>\$27.582.804</b>	<b>\$28.991.354</b>	<b>\$29.580.108</b>	<b>\$30.176.969</b>	<b>\$30.782.050</b>	<b>\$31.172.493</b>	<b>\$419.888.122</b>	<b>\$642.434.963</b>	<b>\$827.272.028</b>	<b>\$895.840.985</b>	
ISR (15%)	\$2.699.265	\$2.743.524	\$2.788.952	\$2.834.516	\$2.880.260	\$2.926.180	\$2.972.274	\$3.018.542	\$3.064.984	\$3.111.592	\$3.158.366	\$3.205.308	\$3.252.419	\$41.900.843	\$42.452.237	\$43.009.210	\$43.571.845	
PTU (10%)	\$2.199.504	\$2.212.436	\$2.225.415	\$2.238.456	\$2.251.556	\$2.264.714	\$2.277.930	\$2.291.204	\$2.304.536	\$2.317.926	\$2.331.374	\$2.344.880	\$2.358.444	\$29.880.812	\$30.442.237	\$31.003.662	\$31.565.087	
<b>Utilidad (pérdida) neta</b>	<b>\$12.097.273</b>	<b>\$12.168.396</b>	<b>\$12.239.782</b>	<b>\$12.713.941</b>	<b>\$13.199.397</b>	<b>\$13.696.418</b>	<b>\$14.212.210</b>	<b>\$14.754.262</b>	<b>\$15.322.368</b>	<b>\$15.915.612</b>	<b>\$16.525.603</b>	<b>\$17.152.670</b>	<b>\$17.804.043</b>	<b>\$379.907.507</b>	<b>\$601.540.523</b>	<b>\$784.268.818</b>	<b>\$858.275.140</b>	
<b>Margen de utilidades netas:</b>	<b>32,09%</b>	<b>32,16%</b>	<b>32,23%</b>	<b>32,70%</b>	<b>33,16%</b>	<b>33,61%</b>	<b>34,24%</b>	<b>34,84%</b>	<b>35,42%</b>	<b>35,65%</b>	<b>35,88%</b>	<b>36,10%</b>	<b>34,13%</b>	<b>35,89%</b>	<b>40,35%</b>	<b>42,57%</b>	<b>43,19%</b>	

Fuente. Elaboración propia

En la siguiente tabla se hace una proyección del Balance General para los doce (12) primeros meses de funcionamiento de la empresa y acumulado para los años 1, 2, 3, 4 y 5.



En la tabla anterior, se relacionan los valores estimados de crecimiento de las ventas netas y de las utilidades de operación y netas, para los primeros 12 meses de actividad de la empresa y acumulado para el primer año.

*Tabla 11 Razones financieras mensuales para primer año*

Razones Financieras													
Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1 Acumulado
Ventas netas a activos fijos	659.44%	667.47%	675.64%	697.64%	720.42%	743.99%	775.92%	809.29%	844.17%	863.51%	883.38%	903.78%	9683.15%
Ventas netas a capital contable	311.64%	155.93%	104.03%	78.99%	63.77%	53.53%	46.53%	41.19%	37.00%	33.09%	29.94%	27.35%	293.04%
Gastos a ventas netas	41.79%	41.66%	41.53%	40.67%	39.82%	39.00%	37.87%	36.77%	35.70%	35.28%	34.87%	34.46%	38.07%
<b>Apalancamiento</b>													
Pasivo total a capital contable	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>Productividad</b>													
Utilidad de operación a ventas netas	58.21%	58.34%	58.47%	59.33%	60.18%	61.00%	62.13%	63.23%	64.30%	64.72%	65.13%	65.54%	61.93%
Utilidad neta a ventas netas	32.09%	32.16%	32.23%	32.70%	33.16%	33.61%	34.24%	34.84%	35.42%	35.65%	35.88%	36.10%	34.13%

Fuente. Elaboración propia

### 3.7. Impactos

#### 3.7.1. Relación bajo el análisis PESTEL

A continuación, se relacionan las actividades que de acuerdo a nuestro análisis podrían afectar cada uno de los diferentes factores.

Ilustración 26 Análisis PESTEL



Fuente. Elaboración propia

### 3.8. Plan de Informática

En la siguiente ilustración se listan las herramientas informáticas gratis que ofrece la web y las cuales están disponibles para desarrollar y gestionar las principales actividades de la empresa.

Ilustración 27 Software free como base de trabajo.



Fuente. Elaboración propia

#### 4. Conclusiones y recomendaciones

El modelo de negocio presentado con la empresa Movilízate SAS posee muchas probabilidades en la consecución del éxito comercial, debido a que es un nicho de mercado que en la actualidad se encuentra sin explorar, es una idea innovadora que permitirá que las AFP “Administradoras de los Fondos de Pensiones y Cesantías” ubicadas en la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá, incentiven la salud de sus funcionarios mediante el uso de una alternativa de transporte, de igual manera permitirá que estas personas tengan una forma de transporte que sea más amigable con el medio ambiente y contribuyan a la mejora de la calidad del aire de la ciudad.

Entre las ventajas planteadas en este modelo de negocio se pueden resaltar las siguientes:

La empresa requiere de muy bajo capital para su constitución y puesta en marcha.

Teniendo en cuenta los avances tecnológicos y modelos de negocios actuales, puede desarrollar su actividad sin necesidad de realizar grandes inversiones en edificios y/o bienes inmuebles, así como de activos fijos.

La difusión y cobertura de las redes sociales, puede apalancarse en este tipo de herramientas para llevar a cabo su estrategia de mercado, dándose a conocer, generar fidelidad y divulgar las actividades desarrolladas.

Otro aspecto muy importante es que de acuerdo a los análisis financieros realizados el retorno esperado es alto en comparación con la inversión de los socios, otorgando beneficios que se pueden obtener en un corto plazo y es un modelo de negocios que se puede replicar a otros sectores comerciales de la ciudad, también permite la oportunidad de expandirse a nivel departamento y nacional.

## REFERENCIAS

Página Web: Estadísticas censo empresarial chapinero (2014) Bogotá. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11520/3213>

Página Web: Forsquare (2017) Sitio Oficial. Recuperado de <https://es.foursquare.com/>

Página Web: Trámites y Consultas (2017) Bogotá. Recuperado de <http://www.ccb.org.co/Tramites-y-Consultas>

Página Web: SmartOffix (2017) Sitio Oficial. Recupe<http://www.smartoffix.com/oficina-virtual-bogota/#rado>

Bogotá, C. de C. de. (2017). Inscriba su empresa, libros, actas y documentos. Recuperado el 12 de junio de 2017, a partir de <http://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Inscriba-su-empresa-libros-actas-y-documentos>

Dessler, G. (2001). Administración de personal. Pearson Educación. Recuperado a partir de <https://books.google.com.co/books?id=00dKezzNE-AC>

Mondy, R. W., & Noe, R. M. (2005). Administración de recursos humanos. Pearson Educación. Recuperado a partir de <https://books.google.com.co/books?id=UkWaAvHmBswC>