

IMPLEMENTACION DEL SERVICIO DE CONDUCTOR ELEGIDO "RETORNO  
SEGURO"

ANA YINETH DIAZ BARRETO  
ID 000045515  
ERIKA PATRICIA SANCHEZ MONTES  
ID 000045482

Proyecto de Grado para optar al título de Administrador

Tutor  
JAIRO IZQUIERDO  
Administrador de Empresas

CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA

2009  
IMPLEMENTACION DEL SERVICIO DE CONDUCTOR ELEGIDO "RETORNO  
SEGURO"

ANA YINETH DIAZ BARRETO  
ID 000045515  
ERIKA PATRICIA SANCHEZ MONTES  
ID 000045482

CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA  
2009

## AGRADECIMIENTO

Expresamos agradecimiento a Dios por permitirnos la vida para el desarrollo de actividades que nos orientaron al realización personal y profesional, así como a nuestras familias, profesores y cada una de las personas que aportaron y motivaron la elaboración y culminación de nuestro proyecto.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
I.I. SITUACION DEL PROBLEMA	1
I.I.I. Árbol de Problemas	3
I.I.II. Formulación del Problema	4
I.II. JUSTIFICACION	5
I.III. OBJETIVO GENERAL	6
I.IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
I.V. METODOLOGIA	7
I.VI. ANTECEDENTES	8
I.VII. ANALISIS DEL SECTOR AL CUAL PERTENECE EL SERVICIO	11
II. INVESTIGACION DE MERCADO	13
II.II. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	13
II.III. ESTRATEGIA DE MERCADO	14
II.III.I. Concepto del Servicio	14
II.III.II. Estrategia de Distribución	15
II.III.III. Estrategia de Precio	15
II.III.IV. Estrategia de Promoción	16
II.III.V. Estrategia de Comunicación	16
II.III.VI. Estrategia de Servicio	16
II.IV. PROYECCIONES DE VENTAS	17
II.IV.I Encuestas	18

III. ESTUDIO TÉCNICO	31
III.I. DESCRIPCION DEL SERVICIO	31
III.I.I. Servicios Especializados	31
III.II. ESTADO DE DESARROLLO	32
III.III. PROCESO DE IMPLEMENTACION DEL PROYECTO	32
III.IV. PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO	33
III.IV.I. Conductor Elegido	33
III.IV.II. Servicios Especializados	35
III.IV.III. Proceso de Seguimiento	36
III.V. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	36
III.V.I Elementos para el Desarrollo del Servicio	36
III.IV.II. Planta Física	37
III.IV.III. Personal	38
IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y JURIDICO LEGAL	39
IV.I. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	39
IV.I.I. Misión	39
IV.I.II. Visión	39
IV.I.III. Objetivo General	39
IV.I.IV. Objetivos Específicos	40
IV.I.V. Políticas Organizacionales	40
IV.I.VI. Valores	41
IV.I.VII. Estrategias Administrativas	41
IV.I.VIII. Razón Social	42
IV.II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	43
IV.II.I. Organigrama	43
IV.III. AREAS DE LA ORGANIZACIÓN	43
IV.III.I. Gerencia General y/o Operaciones	43
IV.III.I. Vendedor	45
IV.III.II. Contador	47
IV.III.III. Conductor	48

IV.IV. MANUAL DE FUNCIONES	50
IV.V. POLITICAS DE PESONAL	50
IV.V.I. Cultura Organizacional	50
IV.V.I.I. Procedimiento de Selección de Personal	51
IV.V.I.I.I. Análisis del cargo	51
IV.V.I.I.II. Reclutamiento de personas	51
IV.V.I.I.III. Pruebas	51
IV.V.I.I.IV. Pruebas de inteligencia	52
IV.V.I.I.V. Pruebas de personalidad	52
IV.V.I.I.VI. Pruebas de preferencias motivacionales	52
IV.V.I.I.VII. Pruebas de aptitud	52
IV.V.I.I.VIII. Generalidades	52
IV.V.I.I.IX. Reclutamiento	53
IV.V.I.I.X. Escogencia, Aplicación y Calificación de Pruebas Psicométricas	53
IV.V.I.I.XI. Verificación de Referencias	53
IV.V.I.I.XII. Entrevistas	54
IV.V.I.I.XIII. Informe de Valoración de Competencias	54
IV.V.I.I.XIV. Registro y Archivos de Documentos	54
IV.V.II. Relaciones Interpersonales	54
IV.VI. ASPECTOS INSTITUCIONALES, LEGALES Y JURIDICO	55
IV.VI.I. Naturaleza Jurídica	55
IV.VI.II. Justificación de la Situación Jurídica	55
V. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION ECONOMICA	58
V.I. PROYECCIÓN DE VENTAS	58
V.II. COSTOS LABORALES	59
V.II.I. Personal Administrativo	59
V.II.II. Personal de Ventas	62

V.II.III. Mano de Obra Directa	65
V.III. PRESUPUESTOS	68
V.IV. POLITICAS EMPRESARIALES	77
V.V. CEDULAS PRESUPUESTALES	78
V.V.I. Cedula Uno	78
V.V.II. Cedula Dos	80
V.V.III. Cedula Tres	81
V.V.IV. Cedula Cuatro	84
V.V.V. Cedula Cinco	86
V.V.VI. Cedula Seis	88
V.V.VII. Cedula Siete	89
V.V.VIII. Cedula Ocho	91
V.V.IX. Cedula Nueve	91
V.V.X. Análisis Vertical	94
V.V.XI. Análisis Horizontal	97
V.V.XII. Principales Indicadores	100
BIBLIOGRAFIA	

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1 Minuta de Constitución

Anexo 2 Manual de Funciones

Anexo 3 Encuesta

Anexo 4 Formatos de Servicios

Anexo 5 Amortización de Crédito

## INTRODUCCION

El consumo de alcohol es un hábito, que forma parte de los llamados estilos de vida, ampliamente extendido y culturalmente aceptado en la mayoría de los países occidentales. Por tanto, no es solo un comportamiento individual, sino que se encuentra significativamente influenciado por normas sociales y por el contexto socioeconómico y cultural en el que vivimos.

Observando el comportamiento histórico del consumo de alcohol vemos que en Hispanoamérica diversos grupos aborígenes han utilizado una gran variedad de sustancias psicotrópicas, según características físicas de su medio ambiente y propiedades psicotrópicas de la sustancia misma, como en el uso de bebidas alcohólicas por los Mapuches de Chile, Aztecas de México y los indígenas Colombianos. Es así que antes de la llegada de los conquistadores, era notoria entre los grupos de indígenas meso y sur americanos, la variedad de bebidas alcohólicas nativas, obtenidas de la fermentación de diversas frutas y del maíz, denominadas “chichas”, Su uso inicialmente costumbrista, estaba relacionado con festividades y actos religiosos, precisándose la ingestión ceremonial, solo entre hombres adultos, con muy escasa participación de jóvenes y mujeres. De igual forma los conquistadores introdujeron licores procesados aumentando el consumo de este tipo de sustancias.

Sin lugar a dudas el alcohol se constituye en la sustancia psicoactiva de más uso y abuso, siendo las características de este consumo muy homogéneo, aunque con variaciones leves de acuerdo al género, las normas sociales vigentes o el subgrupo social considerado.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) en un estudio realizado sobre las “Dimensiones de género sobre el consumo de alcohol y problemas afines en América Latina y el Caribe” el consumo de alcohol es:

- Alto y problemático en la región. A nivel mundial la región de América Latina y el Caribe (ALC), tiene el porcentaje más alto del total de muertes atribuibles al consumo de alcohol, el 4,5 por ciento comparado al 1,3 de regiones desarrolladas y el 1,6 por ciento para regiones en desarrollo.
- Los hombres de la región son por abrumadora mayoría los principales consumidores.

El mismo estudio al referirse a las normas sobre el beber en América Latina, destaca:

- Que los hombres beben más que las mujeres y que estas tienen más probabilidades de abstenerse que los hombres. Sin embargo tanto hombres como mujeres están sujetos a fuerzas socioculturales.
- En general, se espera que hombres y mujeres beban y se les alienta a hacerlo, si bien las mujeres se enfrentan a un mayor control social en términos del cuándo y dónde debieran beber.
- Aunque tanto hombres como mujeres optan por beber durante festividades, el beber hasta la embriaguez es más común entre hombres.
- Adicionalmente, a los hombres se les presentan mayores oportunidades para beber, ya que existen más ocasiones sociales que promuevan esta práctica.
- Los países de ALC varían no sólo en sus niveles de consumo de alcohol, sino también en sus patrones.

El nivel socioeconómico y los medios masivos de comunicación también desempeñan un papel importante en el proceso de socialización del consumo de alcohol, por tanto influyen en las actitudes y creencias acerca del uso del alcohol. Actualmente la escalada de consumo en la mayoría de países ha sido notable. En los últimos treinta años la ingesta mundial per-cápita ha aumentado del 30 al 500 por 1000 (OMS), según los países. El abuso de alcohol representa hoy uno de los principales problemas de salud pública no solo en toda América, sino también en

Europa. Por ejemplo en Colombia según estudio realizado por la **Corporación Editora Médica del Valle**, Sobre el consumo usual de alcohol realizado en las dos últimas décadas, a determinado que existen diversos eventos epidémicos como los problemas cardiovasculares, el cáncer y otros que están incrementándose y relacionados con la enfermedad social y mental; la violencia intra-familiar, la morbilidad y mortalidad por accidentes de vehículo automotor, el suicidio, ausentismo laboral y escolar, problemas interpersonales y las conductas sexuales-religiosas.

Teniendo en cuenta que el consumo del alcohol en Colombia ha generado múltiples problemas sociales, culturales y de salud, la principal problemática son los altos índices de accidentes al conducir en estado de embriaguez, es por eso que los entes reguladores y de seguridad desarrollan diferentes campañas de prevención en cada una de las ciudades con el fin de concienciar a la comunidad de las consecuencias que genera esta conducta.

En Bogotá se han desarrollado diversas campañas con este fin debido a que es una de las principales ciudades con mayor índice de accidentes, por sus condiciones (geográficas, ambientales y culturales), las campañas que se realizan son:

- Entregue las Llaves
- El conductor elegido

Con el fin de fortalecer este tipo de campaña y contribuir a la disminución de los accidentes es necesario implementar un servicio de acompañamiento y traslado seguro de personas que no este en la capacidad de hacerlo.

## I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### I.I. SITUACION DEL PROBLEMA

De acuerdo a los antecedentes históricos del consumo de alcohol en Colombia y teniendo en cuenta que representa una de las principales causas de enfermedades y mortandad por su uso desmedido, siendo esto una problemática de salud pública y Social que afecta directamente las condiciones de Vida de las personas. Para ello se han realizando diversos estudios que determinan los índice de incidencia por ejemplo: Según la Secretaría de Movilidad y la Alcaldía Mayor de Bogotá ([www.alcaldiabogota.gov.co](http://www.alcaldiabogota.gov.co)), diariamente en Bogotá se presentan 1,4 muertes en accidentes de tránsito, 46 lesionados en accidentes y 60 choques simples, en promedio y según estadísticas de esta institución, entre enero y julio del 2009 se registró 46 muertes, ocho menos que en el 2008. Quince de estos fallecimientos fueron motociclistas, 12 peatones, 4 conductores, 13 pasajeros y 2 ciclistas que se encontraban en estado de embriaguez.

Desafortunadamente, el número de lesionados en este tipo de accidentes aumentó un 9%. 725 personas resultaron heridas en los primeros 9 meses del 2008, 65 sucesos más a diferencia del 2008. Los pasajeros fueron los más afectados con 302 casos, el segundo lugar lo ocuparon los motociclistas con 181 incidentes.

Las lesiones causadas por vehículos de motor, son la segunda causa principal de muerte (solo después del VIH- SIDA) entre hombres de 15-44 años. Las lesiones relacionadas con el transporte causado por el alcohol mata una persona cada 30 minutos y ocasionan lesiones cada 2 min.

Por su parte los controles de embriaguez llevados a cabo por la Policía Metropolitana de Tránsito, se incrementaron un 4%, así como el número de infractores y los conductores sancionados en un 27%.

<b>ANOS</b>	<b>INDICE ACCIDENTES</b>	<b>OPERATIVOS PREVENTIVOS</b>
<b>2007</b>	660	504
<b>2008</b>	725	526

Hasta la fecha Enero 2008 a Diciembre de 2008 la policía Metropolitana ([www.transitobogota.gov.co](http://www.transitobogota.gov.co)) ha realizado 526 operativos de alcoholemia y dentro de estas labores han efectuado 6 mil 767 comparendos inmovilizando el mismo número de vehículos.

Las autoridades de tránsito también hallaron que la Avenida Boyacá entre la calle 9 y 10, la avenida Ciudad de Cali entre calles 131 y 132, la avenida Las Américas entre carrera 50 y 51 y la Autopista Sur entre carrera 75b y 76, son los puntos más críticos donde se registran la mayoría de accidentes de tránsito asociados con el alcohol.

Así mismo, entre las 9 y las 10 de la noche y la 1 y 2 de la madrugada, son las horas críticas en donde se registran la suma de choques por embriaguez con 152 acontecimientos diarios aproximadamente, semanal 3584 y mensual 14.336 aproximadamente.

### I.I.I. Árbol de Problemas

## IDENTIFICACION DE PROBLEMA, NECESIDAD U OPORTUNIDAD

### Relación Causa-efecto

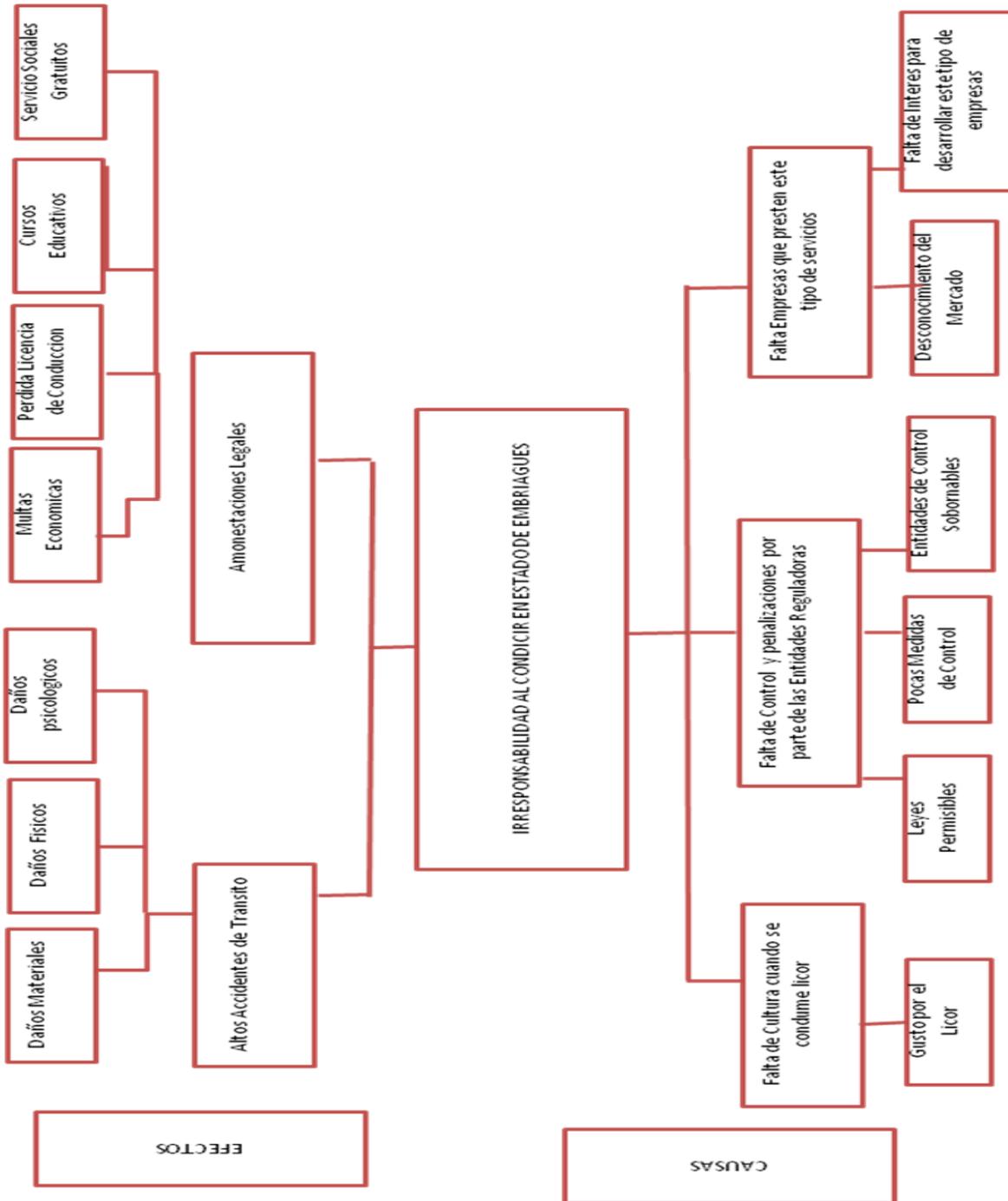


Ilustración 1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD (Efectos- Causas)

### **I.I.II. Formulación del Problema**

Teniendo en cuenta la irresponsabilidad que se presenta en el momento de conducir en estado de embriaguez, lo cual es evidenciado en estadísticas de la Alcaldía Mayor de Bogotá mencionado anteriormente, podemos identificar algunas de las causas y efectos tales como:

- La falta de cultura al consumir licor y manejar
- Falta de control y penalización por parte de las Entidades Reguladoras
- Alta accidentalidad de tránsito ocasionando lesiones corporales y/o la muerte del causante del accidente y acompañantes, personas de otros vehículos, peatones, daños materiales causados al propio vehículo y a los demás automotores involucrados en el accidente, daños materiales causados a otro tipo de bienes: casas, puentes, semáforos, andenes, postes, etc. y daños emocionales y psicológicos que perjudican el bienestar de las personas.
- Amonestaciones legales, sanciones y multas.

Los puntos anteriores acarrear consigo un complejo problema social y económico, que cambia dramáticamente la vida de una familia y sus expectativas, al tener que afrontar pérdida de seres queridos o su disminución física; problemas de responsabilidad penal y civil por los daños causados a terceros y el detrimento patrimonial al tener que enfrentar los problemas expuestos.

## I.II. JUSTIFICACION

Teniendo en cuenta los aspectos que existe al manejar irresponsablemente después de ingerir alcohol, es necesario buscar alternativas que permitan la disminución de accidentes de tránsito por este hecho. Para ello implementaremos un servicio de traslado y acompañamiento especializado generando confianza y seguridad en el servicio prestado “Retorno Seguro”, teniendo como base los conocimientos adquiridos durante nuestro proceso académico, por lo cual se desarrollará la guía de trabajo de formulación y evaluación de un proyecto empresarial, que proporcione la información necesaria acerca de aspectos cognitivos, de factibilidad y puesta en marcha de la empresa con miras a fortalecer aspectos económicos de un sector y por supuesto de nuestro país.

Considerando ese tipo de situaciones, encontramos que contar con un conductor profesional para trasladarse hasta su hogar en su propio vehículo o/u otro vehículo, ya sea cuando haya ingerido alcohol o cuando no estén en la capacidad de conducir, permitirá reducir considerablemente los niveles de accidentalidad. Debido a que históricamente el esquema de conductor profesional en nuestro país no ha sido desarrollado en su totalidad puesto que las aseguradoras que brindan este tipo de servicio no consideran de mayor rentabilidad para su actividad económica.

En nuestro país no existe antecedente histórico de empresas especializadas en este servicio; lo que encontramos es una actividad bastante informal, no regulada; desarrollada por personas naturales al servicio de empresas de Asistencia, pero sin ningún vínculo laboral serio y estable, sino operando a destajo sin una regularidad establecida en cuanto a frecuencia semanal y número de servicios prestados.

Como estudiantes del programa de Administración de Empresas de la facultad de Ciencias Empresariales, tenemos el deber de establecer mecanismos que permitan el crecimiento profesional, personal y económico; con miras al

mejoramiento de la calidad de vida de nosotros mismos y de la población Colombiana.

### **I.III. OBJETIVO GENERAL**

Crear una empresa de servicio de conductores profesionales que desplacen a las personas a su domicilio u otro lugar, en un perímetro urbano de Bogotá y municipios aledaños dentro de un radio de 40 kms, teniendo en cuenta que por motivo de sus festejos u otros motivos, no estén en plena capacidad de conducir. Para ello se considera los siguientes estudios:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico de ingeniería u operación
- Estudio administrativo y jurídico legal
- Estudio financiero y de evaluación económica

### **I.IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Elaborar un estudio del entorno económico y del sector en el cual se inscribe el proyecto con el fin de determinar las fortalezas y amenazas del sector.
2. Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda, definiendo el marketing mix para llevar a cabo el proyecto.

3. Realizar un estudio técnico de ingeniería u operación con el fin de determinar los aspectos del servicio y su regulación y establecer los costos del mismo.
4. Definir el estudio administrativo para organizar la dirección estratégica de la empresa, estipulando cargos, funciones, tiempos, políticas, objetivos entre otros.
5. Realizar un estudio financiero teniendo en cuenta todos los costos, gastos e inversiones que se necesita con el fin de determinar la rentabilidad de dicho proyecto.
6. Poner en marcha la implementación de la empresa “Retorno seguro”

#### **I.V. METODOLOGIA**

Para el desarrollo de éste proyecto se identifica, formula y se realiza un estudio de factibilidad y montaje que nos permita identificar la acogida y la viabilidad del mismo, a través de la Investigación de campo la cual permite comprender y resolver alguna situación, necesidad o problema en un contexto determinado. Se trabaja en el ambiente natural en que conviven las personas y las fuentes consultadas, de las que obtendrán los datos más relevantes a ser analizados son individuos, grupos y representaciones de las organizaciones científicas, no experimentales dirigidas a descubrir relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas y educativas en estructuras sociales reales y cotidianas.

Del mismo modo se utiliza la Guía Planes de Negocio desarrollada por La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Así mismo se definen los siguientes Métodos:

- Para determinar los gustos y preferencias del mercado objetivo se elaborará encuestas donde se investigará y evaluará si es o no atractivo este tipo de servicio.
- Se investiga por medio de visitas a Entidades que regulen este tipo de servicio todo lo referente a la normatividad y así mismo se recolecta información más técnica como el Internet y libros.
- Determinamos el tipo de empresa que debe ser Retorno Seguro y del mismo modo todo lo relacionado a su reglamento interno, cultura organización, y complementos administrativos, esto con los conocimientos adquiridos y el apoyo de libros Administrativos (Administración en los Nuevos Tiempos “Idalberto Chiavenato”).
- Determinar los mecanismos económicos necesarios para el desarrollo y montaje de la empresa.

## **I.VI. ANTECEDENTES**

La prevención de accidentes en Bogotá se inició a finales de 1996 con la creación del Comité de Vigilancia Epidemiológica de Lesiones de Causa Externa del cual hace parte el Fondo Vial como uno de sus miembros y con la iniciación del convenio con el Instituto de Medicina Legal para el mejoramiento del sistema de información.

Estas dos acciones fueron el punto de partida de los programas de prevención para la ciudad de Bogotá.

Durante 1997, las Autoridades Distritales actuaron en forma decidida para intervenir sobre ciertos comportamientos epidemiológicos de la accidentalidad vial en la capital detectados por el sistema de vigilancia y que particularmente mostraban a los motociclistas como un grupo de población de alto riesgo después de los peatones; el 78% de las víctimas de accidentes motociclistas sufren traumas craneo-encefálicos y señalaban también la celebración de ciertas festividades como las ocasiones propicias para ingerir grandes cantidades de alcohol aumentando desmedidamente las víctimas de los accidentes de tránsito, lo cual terminó en ordenar el uso obligatorio del casco protector para motociclistas y parrilleros y la utilización de chalecos reflexivos después de la seis de la tarde.

Ese mismo año se firmó un convenio con Alcaldía Mayor y la Secretaría de Tránsito de Bogotá y en 1998 comenzó la creación de una base de datos sobre los accidentes de tránsito ocurridos en Bogotá para complementar la información del sistema de vigilancia epidemiológica; actualmente contamos con la información correspondiente a los años 1997, 1998 y 1999.

Así mismo, en el segundo semestre de 1998 culminaron los estudios de accidentalidad vial sobre algunas vías como la Autopista Norte, la Carrera 10 y la Autopista Sur, desarrollados como tesis de grado de estudiantes de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Javeriana (Biblioteca de la Universidad Javeriana).

También entre 1998 y el 2000 se capacitaron a los Agentes de la Policía Nacional que asumieron el control del tránsito en Bogotá. Desde un comienzo la Policía Metropolitana de Tránsito ha apoyado el desarrollo de las campañas nacionales para la prevención de accidentes.

Actualmente y de acuerdo a las estadísticas de accidentalidad de tránsito de la Alcaldía Mayor de Bogotá en donde se presentan 152 acontecimientos por noche

aproximadamente, por conducir en estado de embriaguez, para ello hay compañías que trabajan en la disminución de estos accidentes tales como el *Fondo de Prevención Vial* institución no gubernamental, sin ánimo de lucro creada en 1995 y administrada por las compañías aseguradoras SOAT (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito), que tiene por objetivo el de educar y concientizar a toda la población sobre la seguridad vial y el respeto de las normas de tránsito en las calles.

Esta institución trabaja simultáneamente con distintas entidades estatales en la realización de diversas campañas enfocadas a todo actor vial, con el fin de generar una cultura adecuada a lo que en materia de tránsito se refiere. A lo largo de su existencia, el FPV se ha caracterizado por su incansable esfuerzo para capacitar a peatones y conductores sobre la normatividad que los rige, tratar de hacer más segura las vías, ejercer un control eficaz sobre los infractores y divulgar masivamente las normas de tránsito.

La estrategia organizativa consiste en un esquema regional, que intenta cubrir todas las temáticas que implican a los actores viales en las distintas zonas del país, trabajando con otras instituciones y determinado de esta manera las campañas que se establecerán para cada uno.

Otra organización es la Secretaria Distrital de Movilidad(SDM) que en forma conjunta con el programa Rumba con Sentidos y con el apoyo de la Asociación de Bares de Bogotá (ASOBARES) está visitando todos los bares ubicados en las diferentes localidades de la ciudad para sensibilizar a los usuarios acerca de la importancia de no conducir en estado de embriaguez y entregar las llaves a personas sobrias para que los lleven en forma segura a sus casas.

En noviembre y diciembre la SDM ha sensibilizado a 22.000 personas en visitas a los bares. En la temporada navideña, se tiene previsto sensibilizar en consumo responsable de alcohol a unas 10.000 personas adicionales en recorridos por los

bares del norte y sur de la ciudad, en sectores como Chapinero, la zona de rumba de la Avenida Primero de Mayo, Zona Rosa, la Zona T, El Tunal, La Macarena, Suba, Fontibón y Cedritos, entre otros.

Así mismo, se continuarán realizando campañas preventivas en los parqueaderos ubicados alrededor de las zonas de rumba (calle 82, calle 92 y la calera) de la ciudad, para evitar que las personas que registran algún nivel de embriaguez, retiren los vehículos de estos lugares.

De igual manera, la Policía Metropolitana de Tránsito refuerza los operativos en el mes de diciembre enfocados a realizar controles de alcoholemia, de velocidad y de parqueo en espacio público.

También orientadas a peatones, en sectores de la ciudad con altos niveles de accidentalidad como la Avenida Boyacá, la Avenida Primero de Mayo, la Avenida Caracas con calle 76 y en los alrededores de las universidades, la SDM ha realizado actividades pedagógicas para sensibilizar a los peatones acerca de los riesgos de no utilizar los puentes peatonales, ni las cebras o no respetar el semáforo en rojo.

Teniendo en cuenta estos antecedentes es necesario proponer estrategias de solución que permitan el máximo de reducción de este tipo de problemáticas para ello se toma como alternativas Administrativas.

## **I.VII. ANALISIS DEL SECTOR AL CUAL PERTENECE EL SERVICIO**

Aunque existe compañías como el Fondo de prevención Vial, y la Secretaría Distrital de Movilidad que buscan la disminución de accidentes de tránsito a través de capacitación y campañas preventivas no se reducen los índices de accidentes de tránsito, por ello las empresas aseguradoras como ANDIASISTENCIA, CORIS,

AXXA ASSISTANCE y AMERICAN ASSIST COLOMBIA, LIBERTY SEGUROS ofrecen como valor agregado de sus productos de seguros servicios de grúa y acompañamiento hasta el hogar incluido en un paquete que contiene la póliza que expiden para el vehículo y solo se utiliza en casos de emergencia o esporádicamente. El desconocimiento de este servicio adicional que ofrecen las pólizas permite que empresas como Ángel de Ruta presten el servicio de conductor elegido en el momento de ser necesitado. Esta empresa comenzó a funcionar con tres conductores en diciembre de 2005. Los distintos conductores de esta empresa están ubicados en diferentes puntos de la ciudad, y con sólo una llamada, cualquier persona puede disponer del servicio de 'conductor elegido', para aquellos días en que se quiere salir de rumba, beber unos tragos y regresar a casa sin contratiempos.

Ahora, 'Ángel de Ruta' tiene cobertura dentro y fuera de Bogotá, prestando servicios de emergencia en caso de traslados a hospitales o clínicas. Asimismo, llevan a sus clientes al aeropuerto. Los precios varían desde \$45.000 hasta \$60.000, dependiendo del servicio que requieran. En municipios como Chía, Cota, Cajicá y Funza, entre otros, también se puede disponer de este servicio.

Teniendo en cuenta lo anterior Ángel de Ruta es nuestra competencia directa, sin embargo no ha incrementado su participación en este nicho de mercado, lo cual nos permite llegar a este sector del mercado, desarrollando una empresa Retorno Seguro que beneficie y complemente este tipo de necesidades.

## **II. INVESTIGACION DE MERCADO**

### **II.I. ANALISIS DE MERCADO**

Nuestro mercado Objetivo son las personas entre 15 y 70 años de edad de estratos 3, 4, 5, y 6 que consumen licor.

Las personas que se encuentran dentro de estos rasgos de clientes potenciales, cuentan con el poder adquisitivo para disfrutar de nuestros servicios, debido a que poseen carro y salen con frecuencia a realizar actividades sociales con sus amigos y quieren regresar a sus hogares de forma segura y confiable después de haber ingerido alcohol.

### **II.II. ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

Nuestra competencia directa es Ángel de Ruta empresa de conductor elegido que brinda este servicio en Bogotá y zonas aledañas como Chía, Cota, Cajicá y Funza, entre otros.

Nuestra competencia Indirecta son las aseguradoras como ANDIASISTENCIA, CORIS, AXXA ASSISTANCE y AMERICAN ASSIST COLOMBIA, LIBERTY SEGURO, estas empresas dentro de sus pólizas ofrecen servicios como valor agregado denominado Asistencia Técnica pero tienen restricciones como: los clientes deben contar con una póliza y los servicios deben ser solicitados con

aproximadamente con 3 horas de anterioridad, por ello el servicio es poco publicitado y en ocasiones es desconocido por el cliente, además de ser costoso. Otra competencia indirecta por productos sustitutos son 41.514 Taxis que prestan el servicio en la ciudad, los cuales han perdido mercado y credibilidad frente a los clientes debido a la inseguridad (atracos, violaciones, muertes etc.) que se ha generado en el país a través de los servicios que han prestado, es por eso que hoy día la ciudadanía que necesitan de este tipo de servicio prefieren abstenerse de solicitarlo.

## **II.III. ESTRATEGIA DE MERCADO**

### **II.III.I. Concepto del Servicio**

Retorno seguro es una empresa de servicios de Conductor Elegido que busca preservar la seguridad, la vida y el bienestar de la ciudadanía ofreciendo servicio de acompañamiento, conducción y transporte cuando y donde se requiera. Con estos servicios esperamos:

- Prevenir las muertes y lesiones y accidentes ocasionados por el consumo de alcohol.
- Contribuir a Disminuir las víctimas en accidentes por causa del consumo de alcohol.
- Promover las campañas de Fondo de prevención Vial y Secretaria Distrital de Movilidad.
- Contribuir con la culturización para este tipo de conductas.

Retorno Seguro será una compañía en donde las personas que desean adquirir el servicio llaman telefónicamente para que se les sea enviado un conductor elegido hacia el lugar en el que se encuentren y a la hora que lo requiera. Este conductor elegido se encarga de llevar a las personas desde el lugar donde se encuentren hasta donde lo soliciten en su vehículo propio o si lo requiere en un vehículo de Retorno seguro.

### **II.III.II. Estrategia de Distribución**

**Retorno seguro** al tener sus Conductores Elegidos, la ciudadanía podrá adquirir los servicios llamando telefónicamente a la empresa con anticipación o en el momento que lo requiera, durante todos los días de la semana a partir de las 8:00 am a 5:00am. El conductor elegido se dirigirá al lugar donde se encuentre el cliente, al llegar al cliente se identificara con el carnet que le otorga la empresa. Los clientes iniciales serán las personas cercanas como amigos y familiares que requieran el servicio para tener contacto fácil y que puedan dar buena imagen de nuestro servicio debido a la confianza.

### **II.III.III. Estrategia de Precio**

Para determinar el precio se tendrá en cuenta los costos operativos de nuestra compañía y los precios que cobra nuestra competencia directa que oscilan entre 45.000 y 60.000 dependiendo el trayecto, nuestro servicio será entre 40.000 y 60.000 aproximadamente y con descuentos por nivel de continuidad del servicio.

El precio de nuestros servicios frente a la competencia es competitivo ya que por ejemplo el servicio, las aseguradoras lo ofrecen dentro de un paquete de pólizas de seguro que son costosas y el precio de nosotros será asequible y directo.

#### **II.III.IV. Estrategia de Promoción**

La primera estrategia que realizaremos es un convenio con bares, ya que esto nos permitirá ofrecerle el servicio a sus clientes generando confianza; además para el bar se convierte en un valor agregado que genera fidelidad en los clientes y seguridad frente a los taxis. Al tener este convenio también buscamos patrocinio publicitario dentro de los bares y en los licores que ofrecen.

#### **II.III.V. Estrategia de Comunicación**

La estrategia de comunicación que se utilizara son los medios masivos, los cuales a través de convenios con los bares permitirá el patrocinio y publicidad en medios radiales así como convenios con las diferentes emisoras para que promocionen y den a conocer nuestros servicios, a adicional se harán Vallas Publicitarias y volantes.

#### **II.III.VI. Estrategia de Servicio**

Para desarrollar la estrategia de servicio utilizaremos una base de datos en donde nuestro operador pueda contactar mensualmente a los clientes y realizar telefónicamente una evaluación acerca de la calidad del servicio, que nos permita establecer los aspectos en los cuales estemos fallando para desarrollar estrategias de soluciones.

También se establecerá un análisis en ventas del servicio ofrecido a nuestros clientes en el cual se determine al cliente mas frecuente para que se le otorgue la prestación del servicio gratuita una vez trimestralmente.

Adicionalmente nuestros clientes tendrán el numero directo del conductor, operador y responsables para que se pueda brindar un servicio ágil de acuerdo a las necesidades del cliente.

#### **PRESUPUESTO MEZCLA DE MERCADERO**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>ANUAL</b>		
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNT</b>	<b>TOTAL</b>
Tarjetas de Presentación	3.024	335,00	1.013.040,00
Volantes a color	2.100	120,00	252.000,00
Esferos	600	180,43	108.258,00
Pauta Radio	2	2.313.351,00	4.626.702,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.846</b>	<b>2.313.986,43</b>	<b>6.000.000,00</b>

#### **II.IV. PROYECCIONES DE VENTAS**

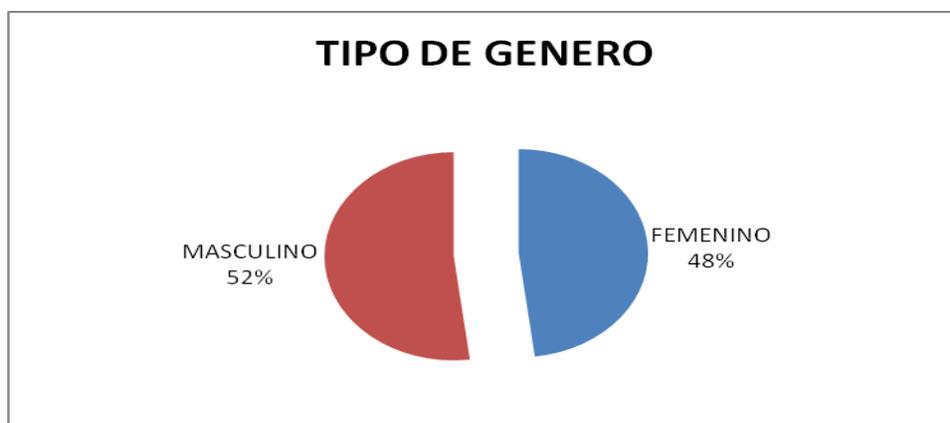
Para el desarrollo de la proyección en venta se realizaron 100 encuestas (Ver anexo 3) en el sector de la 82 (zona rosa), con personas que se encontraban en bares, los días Viernes y Sábado con el fin de determinar la viabilidad del servicio. También se hizo un promedio de horas proyectando el nivel de las ventas mensuales.

NOMBRE PRODUCTO A PRODUCIR	CP	Ventas Promedio mensual Horas	A Ñ O S				
			1	2	3	4	5
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965

## II.IV.I Encuestas

### Datos Generales

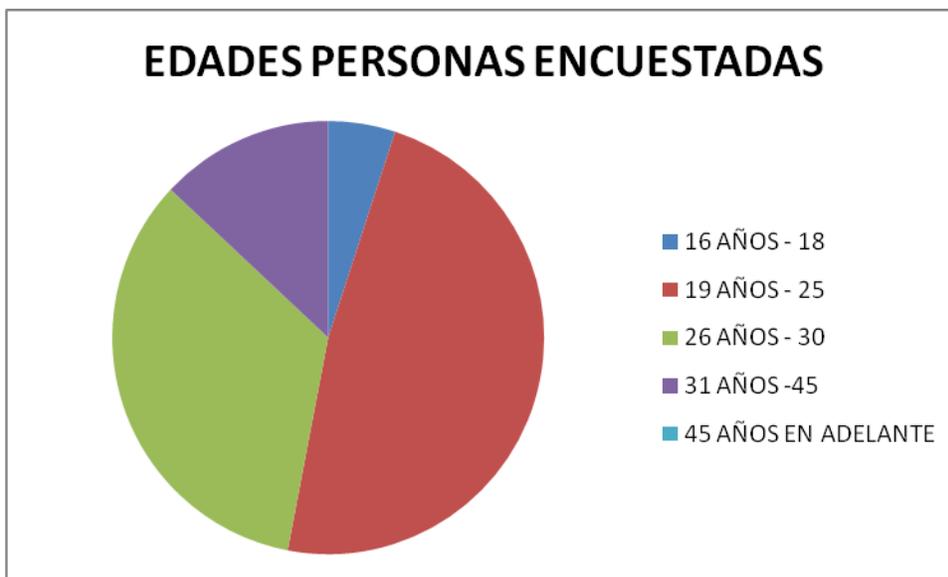
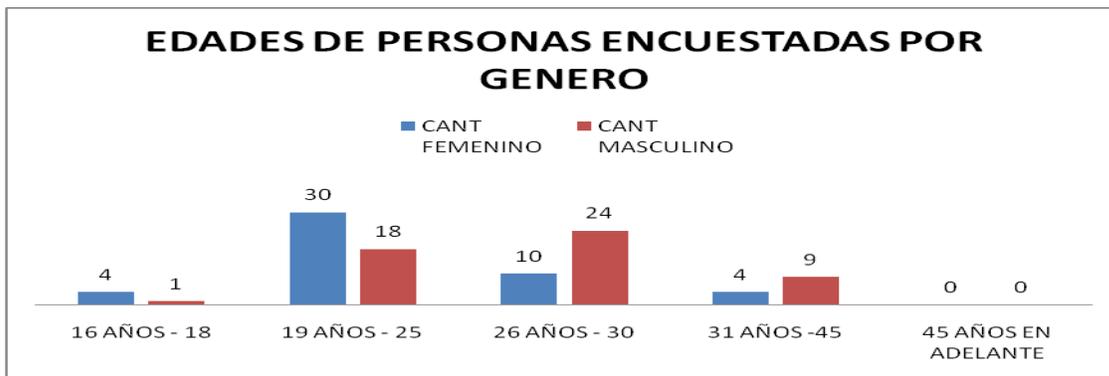
SEXO	CANTIDAD
FEMENINO	48
MASCULINO	52
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



De acuerdo a las encuestas aplicadas determinamos que el 52% es genero Masculino y el 48% Femenino, con este dato podemos observar que el nivel de participación de la mujer para este tipo de encuentros con amigos o familiares esta en aumento.

EDAD	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
16 ANOS - 18	4	1	5

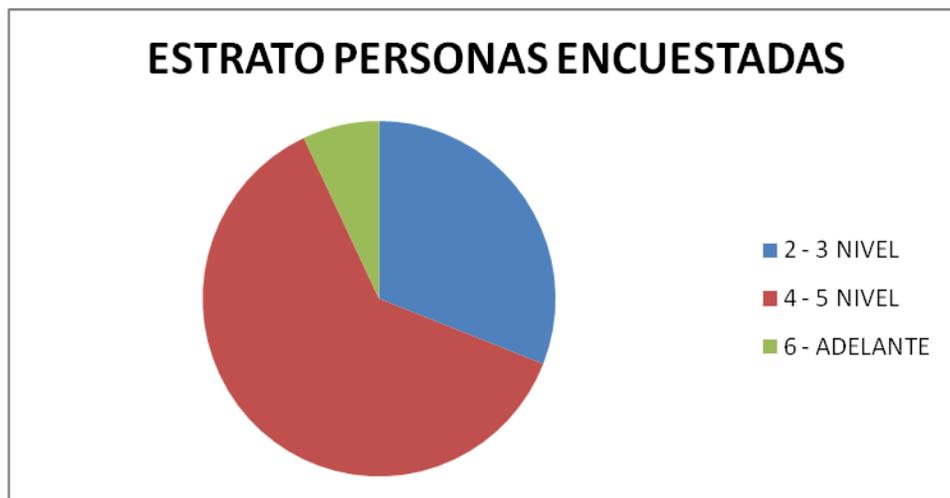
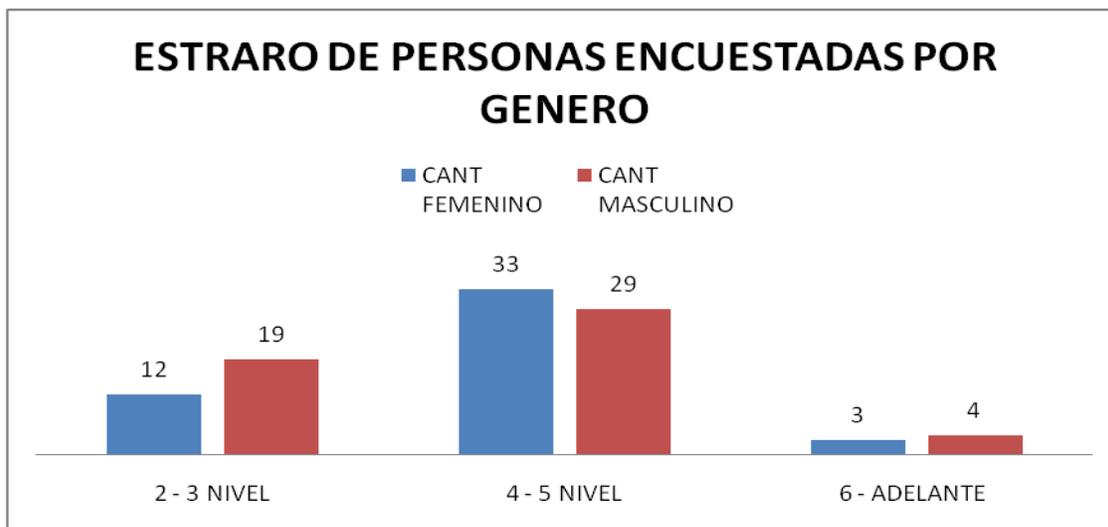
19 AÑOS - 25	30	18	48
26 ANOS - 30	10	24	34
31 ANOS -45	4	9	13
45 ANOS EN ADELANTE	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 48% corresponde a personas que oscilan entre los 19 a 25 años de edad y el segundo porcentaje importantes es con 34% que corresponde a edades de 26 a 30, es necesario hacer una referencia al 5% que corresponde a menores de edad.

ESTRATO	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
---------	---------------	----------------	-------

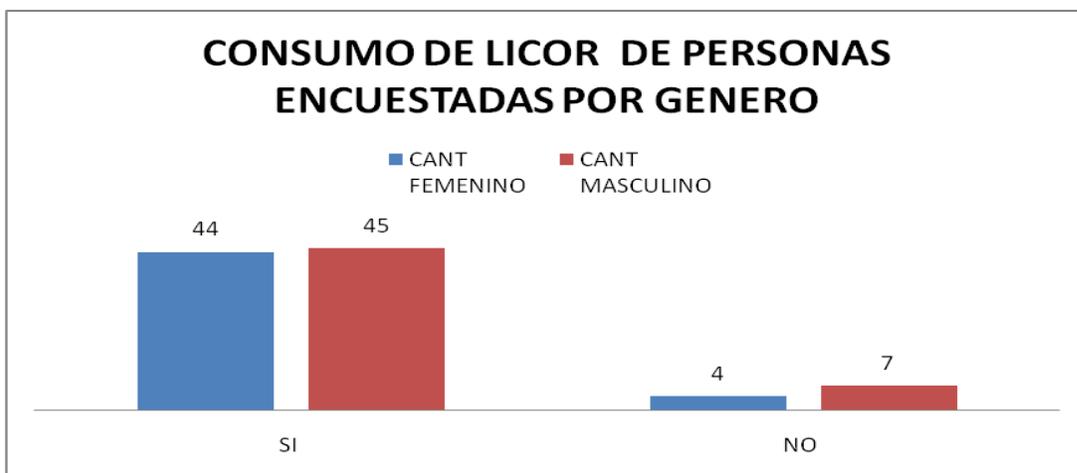
2 - 3 NIVEL	12	19	31
4 - 5 NIVEL	33	29	62
6 - ADELANTE	3	4	7
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 62% de la población encuestada se encuentra en un nivel de estrato entre el 4 – 5 seguido por un 31% el 2-3, esto nos representa que de acuerdo a esta información las personas por su nivel de ingresos podría costear sin ningún problema este tipo de servicios.

1. Consume Licor? (Si la respuesta es Negativa pase a la pregunta No. 6)

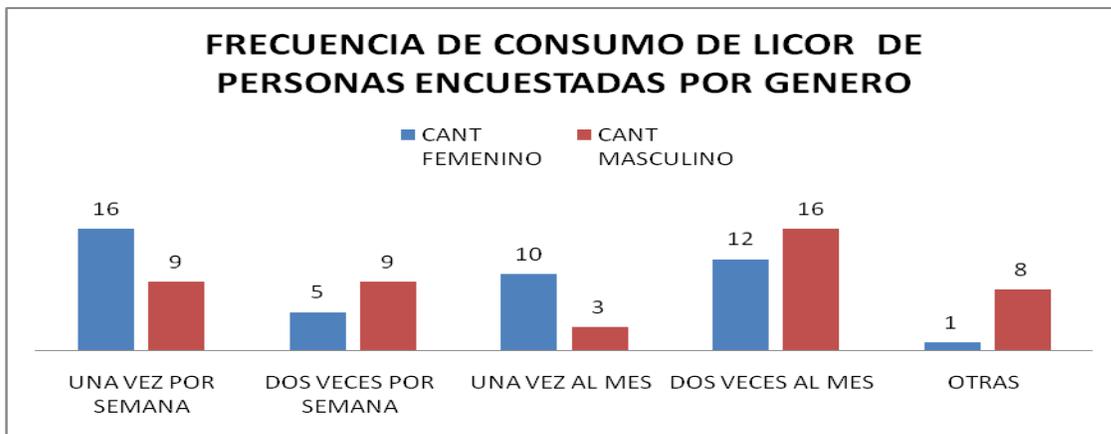
CONSUMO DE LICOR	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
SI	44	45	89
NO	4	7	11
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 89% de la población encuesta asegura consumir licor donde el 44% es femenino y el 45% Masculino; el menor porcentaje lo representa el no con un 11%, esto nos indica que nuestro servicio podría tener una mayor acogida de acuerdo a este alto indicador.

2. Marque con que frecuencia sale usted a consumir licor?

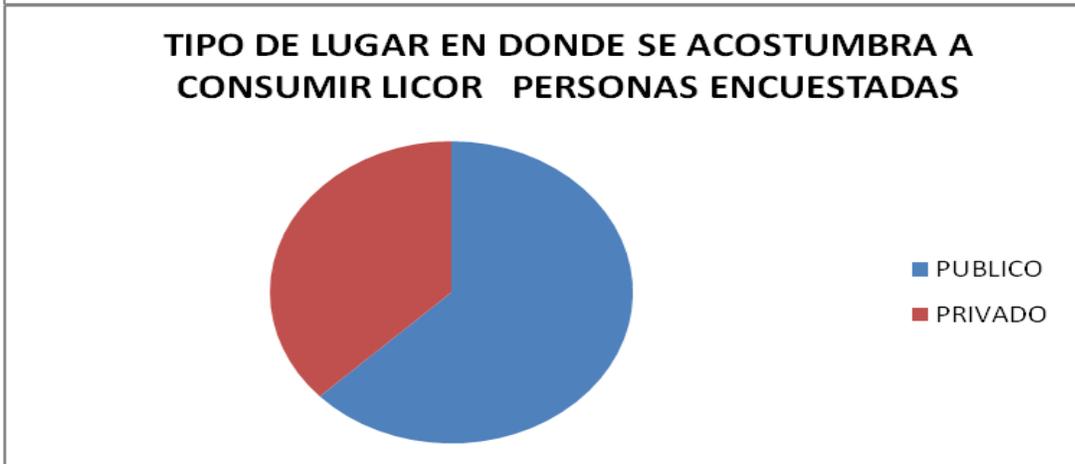
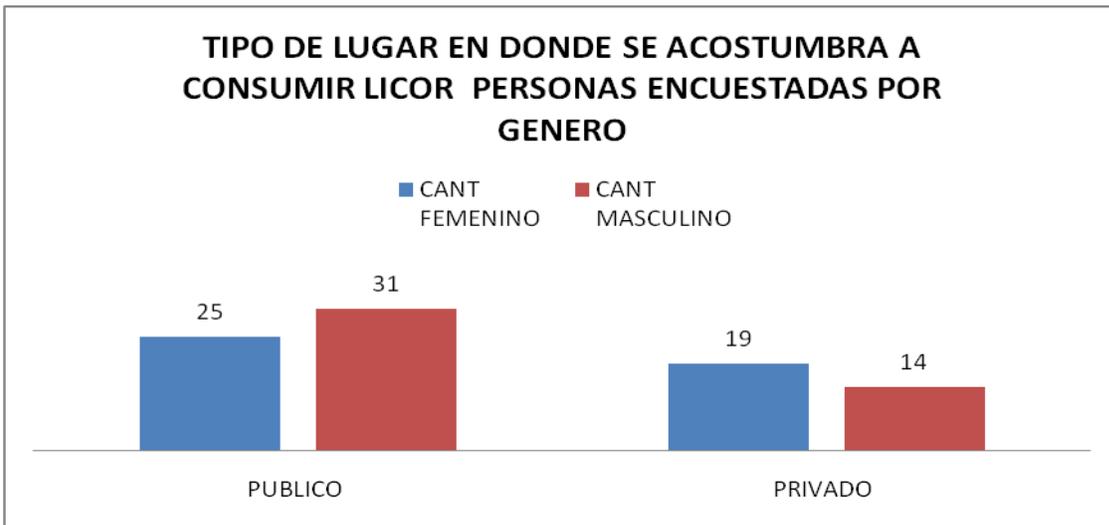
FRECUENCIA DE CONSUMO DE LICOR	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
UNA VEZ POR SEMANA	16	9	25
DOS VECES POR SEMANA	5	9	14
UNA VEZ AL MES	10	3	13
DOS VECES AL MES	12	16	28
OTRAS	1	8	9
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>89</b>



Del 89% del total de personas que consumen licor un 35% consume dos veces por semana esto nos indica que muy probablemente corresponda a las quincenas en donde hay mayor solvencia, un 28% consume una vez por semana siendo este un porcentaje favorable para nuestro proyecto indicando una mayor oportunidad de prestar nuestro servicio. También hay un 16% que consume licor dos veces por semana indicando una población viable.

3. Cuando consume licor en que tipo de lugar le gusta hacerlo:

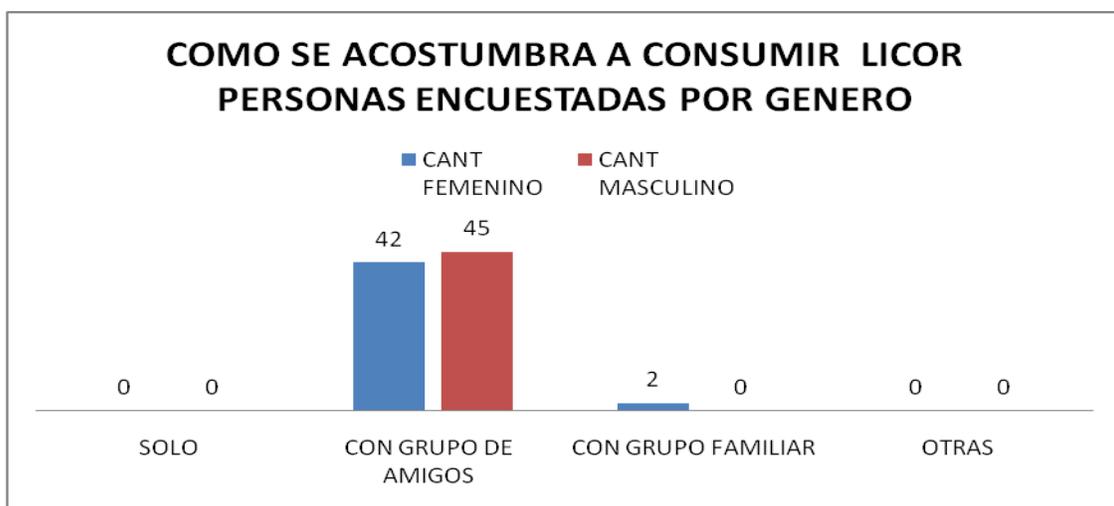
LUGAR	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
PUBLICO	25	31	56
PRIVADO	19	14	33
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>89</b>



El 62% de la población encuesta tiene preferencia por consumir licor en lugares públicos y el 38% en lugares privados, los dos porcentajes son importantes para nosotros por que nos ayuda a verificar la movilidad de nuestros conductores y que tipos de sitios son viables para la estrategia de convenios.

#### 4. Como acostumbra usted a consumir licor?

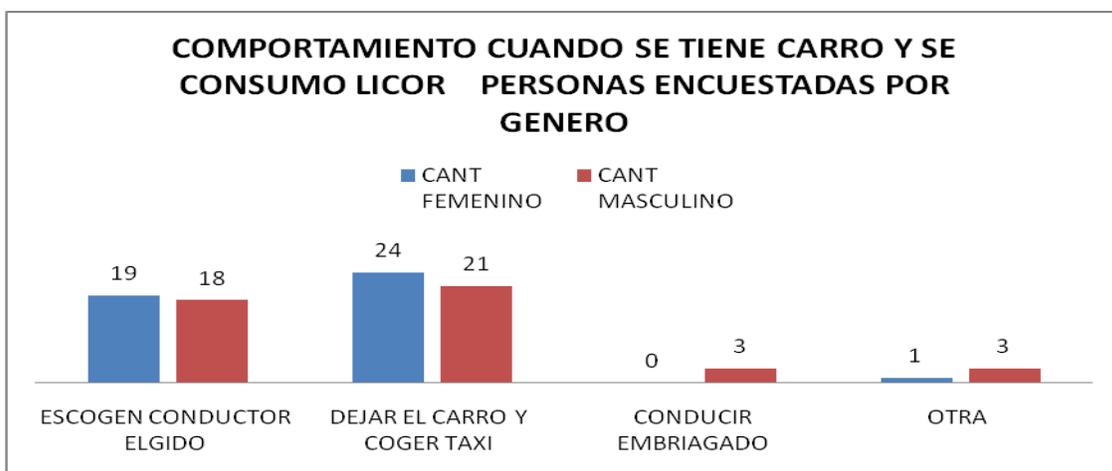
OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
SOLO	0	0	0
CON GRUPO DE AMIGOS	42	45	87
CON GRUPO FAMILIAR	2	0	2
OTRAS	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>89</b>



El 98% de personas prefieren consumir licor con amigos siendo esto favorable ya que es más factible prestar el servicio grupos de personas de igual forma nos podrían conocer con más facilidad.

5. Si toma en Grupo y tiene carro; Usted:

OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
ESCOGEN CONDUCTOR ELGIDO	19	18	37
DEJAR EL CARRO Y COGER TAXI	24	21	45
CONducIR EMBRIAGADO	0	3	3
OTRA	1	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>89</b>

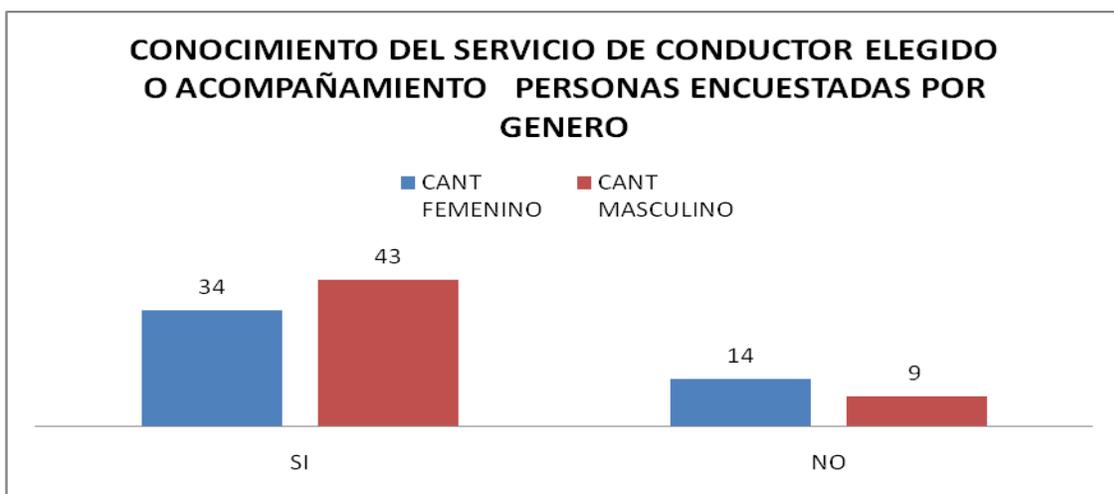


El 50% de las personas prefiere dejar el carro y contactar un taxi este dato nos representa una oportunidad para darnos a conocer y prestar nuestro servicio,

también hay un porcentaje de 3% que nos indica el nivel de inconciencia de personas imprudentes que consumen licor y manejan.

6. Conoce usted el Servicio de Conductor Elegido o acompañamiento?

OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
SI	34	43	77
NO	14	9	23
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

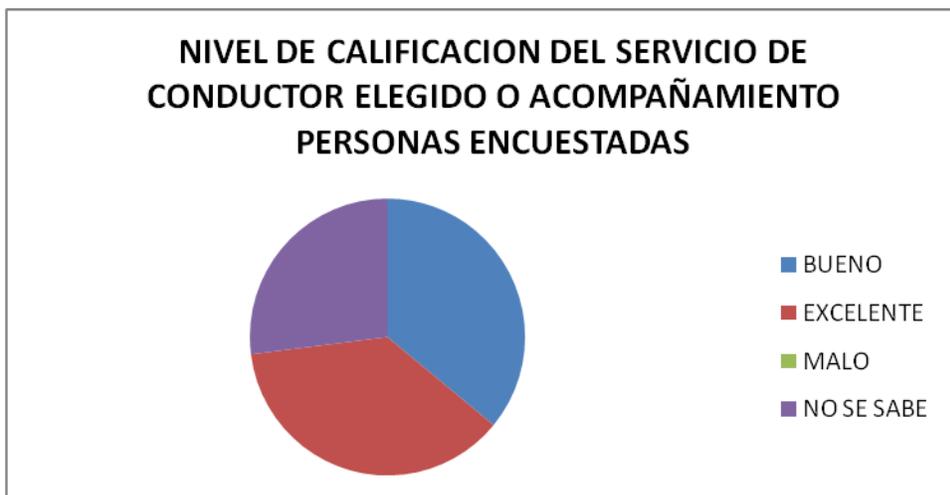
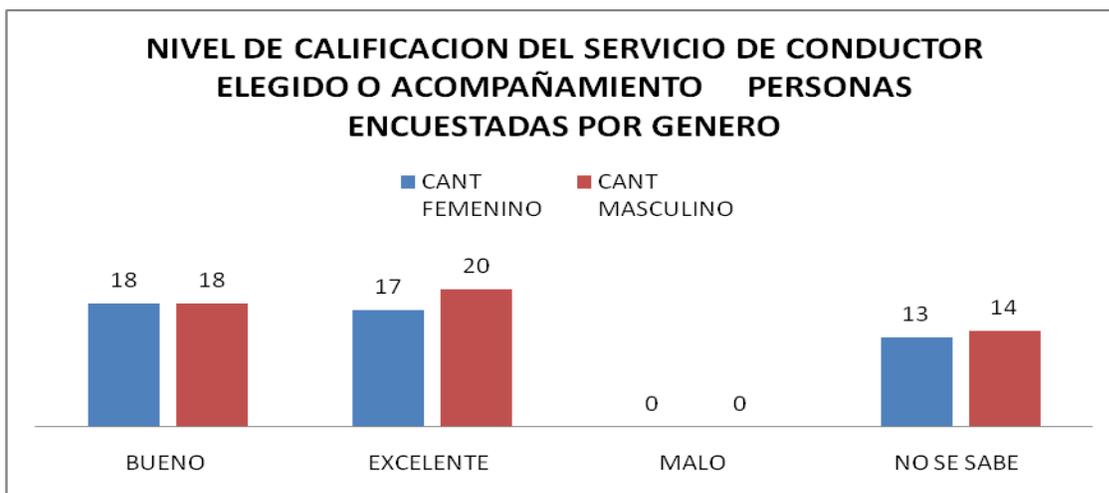


El 77% de las personas encuestadas conoce el servicio del conductor elegido y un 23% NO esto indica que el nivel de comerciales y anuncios han servido para que

se tenga mas conocimiento al respecto, pero tambien indica que se debe reforzar para que se incremente este porcentaje.

7. Como le parece el servicio del Conductor Elegido o acompañamiento?

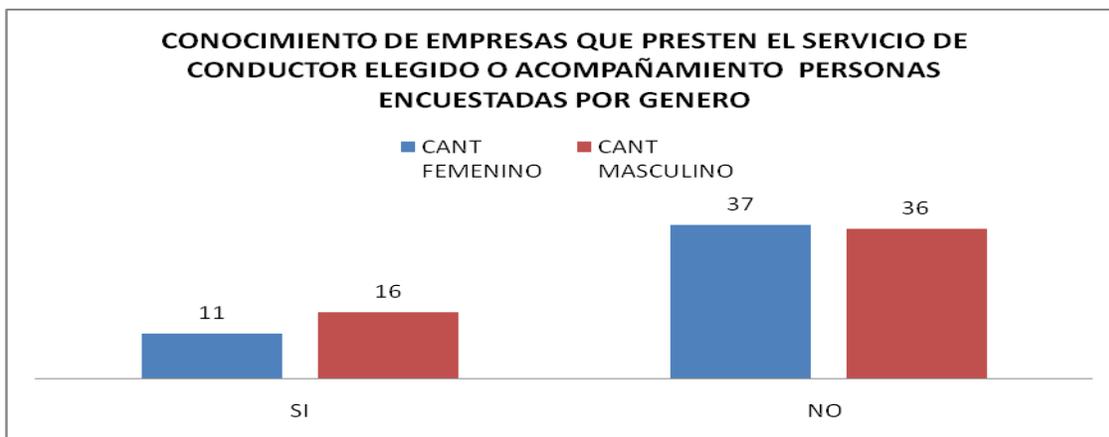
OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
BUENO	18	18	36
EXCELENTE	17	20	37
MALO	0	0	0
NO SE SABE	13	14	27
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 37% y el 36% se ubican en una posición de calificación para el servicio de conductor elegido como Excelente y Bueno pero hay una participación del 27% que no sabe la calidad de este tipo de servicios.

8. Conoce un proyecto o empresa que ofrezca el servicio de Conductor Elegido o acompañamiento?

OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
SI	11	16	27
NO	37	36	73
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

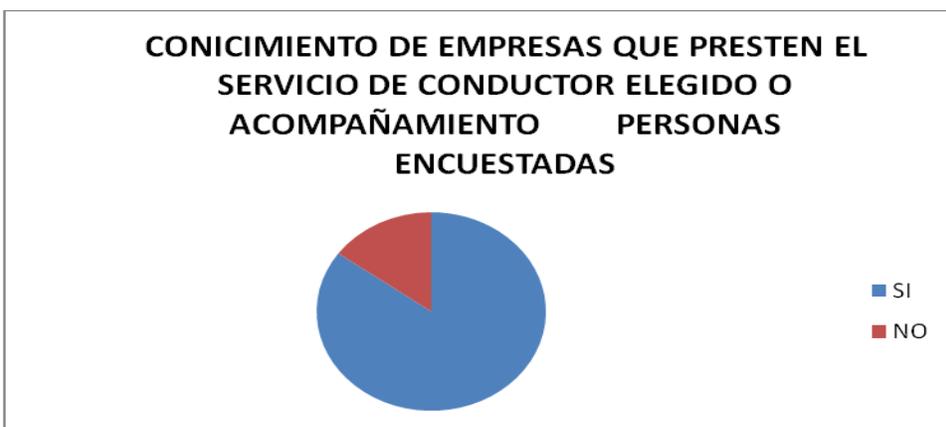
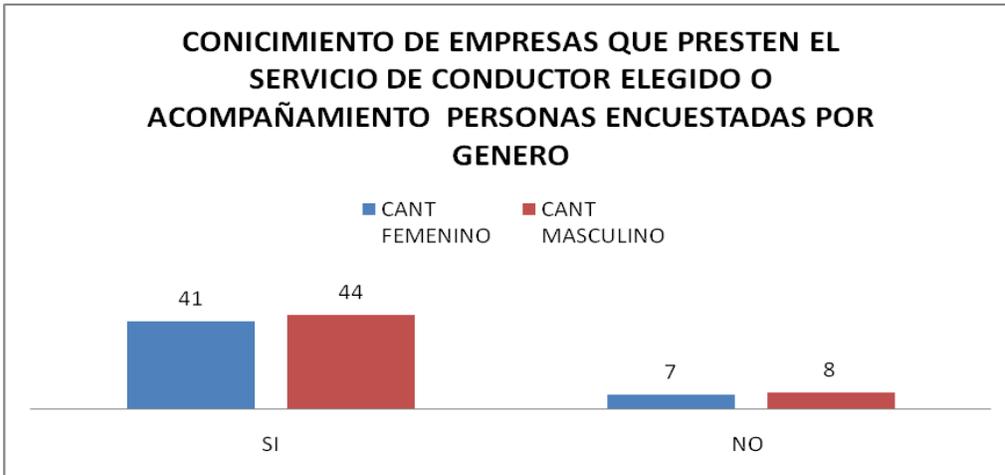


El 73% de las personas encuestadas no conoce las empresas que prestan el servicio dandonos así un espacio de mercado no explotado para dar a conocer el

servicio de nosotros ademas pordemos aprovechar este desconocimiento para incrementar nuestro nicho de mercado

9. Teniendo en cuenta el alto índice de accidentalidad a causa de conducir en estado de embriaguez, ¿le gustaría utilizar un servicio de Conductor Elegido o Acompañamiento?

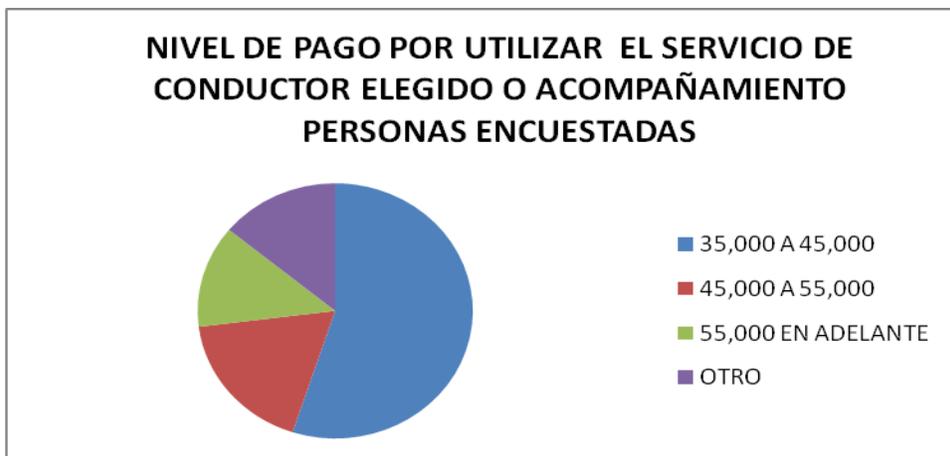
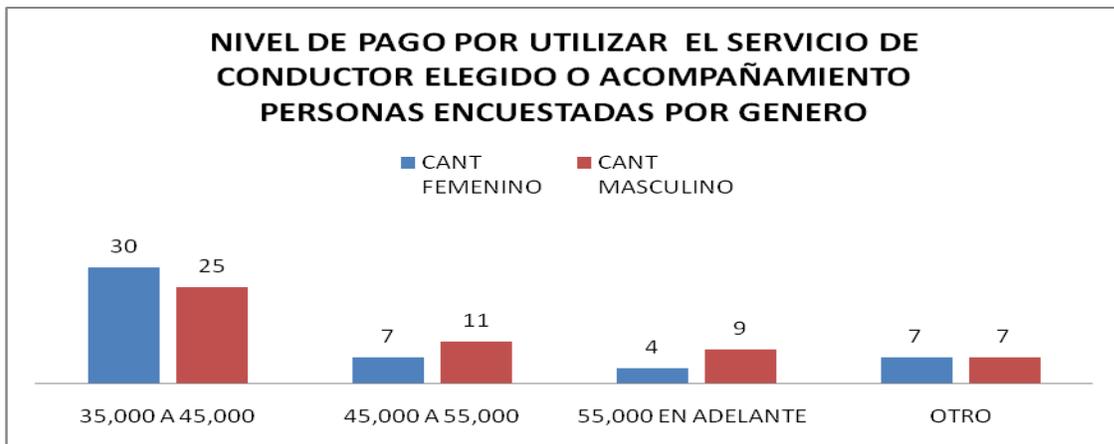
OPCION	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
SI	41	44	85
NO	7	8	15
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 85% de las personas encuestadas respondieron que si utilizarían el servicio de Conductor Elegido esto nos indica una oportunidad para desarrollar nuestro proyecto.

10. Si su seguridad y la de las otras personas dependieran de utilizar un servicio de conductor elegido cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

OPCIONES	CANT FEMENINO	CANT MASCULINO	TOTAL
35,000 A 45,000	30	25	55
45,000 A 55,000	7	11	18
55,000 EN ADELANTE	4	9	13
OTRO	7	7	14
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>100</b>



El 55% de las personas encuestadas respondieron que el nivel de pago para el servicio seria de 35.000 a 45.000, este dato nos ayuda a establecer el precio o tarifas a utilizar para nuestro servicio.

### **III. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **III.I. DESCRIPCION DEL SERVICIO**

El servicio de conductor elegido que prestara “Retorno Seguro “cuenta con conductores especializados que recogerán a la persona que se encuentra en estado de embriagues y será dirigido a donde halla indicado de forma segura y confiable. Principalmente los clientes llamaran a solicitar el servicio con anterioridad o en el momento que se retiran del lugar en donde se encuentran.

##### **III.I.I. Servicios Especializados**

Retorno seguro cuenta con un portafolio de servicios adicionales llamados Servicios especializados, los cuales permiten un mayor reconocimiento en el mercado y una mayor participación en el mismo, mejorando las condiciones de movilidad y acompañamiento para las personas que requieran este tipo de servicio, generando confianza, seguridad y continuidad en la adquisición del servicio por el respaldo ofrecido.

- Conducción a Personas que estén estado de Embriagues pero que no poseen automóvil.
- Conducción y Acompañamiento para personas con Discapacidades Físicas.

- Conducción y Acompañamiento para Adultos Mayores.

Estos servicios adicionales se manejarán con un automotor propio o en tal caso que se requieran mas de uno se realizará un contrato con otros propietarios de automotores en donde se les pague por uso del vehículo, inicialmente para nuestro proyecto contamos con dos amigos que están dispuestos a contratar con nosotros dicho servicio.

### **III.II. ESTADO DE DESARROLLO**

El proyecto actualmente no se encuentra en marcha, pero con el proyecto de grado determinaremos su puesta en marcha de acuerdo a la viabilidad del mismo, para ello hemos realizado los Primeros Capítulos de la guía de Plan de Negocios de la Facultad de Administración Programa Administración de Empresas.

### **III.III. PROCESO DE IMPLEMENTACION DEL PROYECTO**

Para la puesta en marcha o implementación del proyecto es necesario aproximadamente 4 meses para los cuales se determinara:

- Diagnostico de Viabilidad
- Realizar crédito para compra de Vehículo
- Realizar los procesos legales para la creación de la Empresa
- Realizar la Selección del personal (Conductores, Secretaria) “teniendo en cuenta que iniciando es necesario que los socios participemos de forma activa los conductores y secretaria seremos nosotros mismo”

- Realizar campañas de Publicidad para darnos a Conocer
- Prestación del Servicio.

### **III.IV. PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO**

#### **III.IV.I. Conductor Elegido**

Para identificar como se desarrolla el proceso de la Prestación de servicio realizamos un Diagrama de Procesos en donde se determina las actividades a Realizar.

El servicio se prestara todos los días de las semana, Viernes y sábados a partir de la 5:00 pm hasta que se acaben los servicios aproximadamente 5:00 am, aunque estaríamos en disposición de atender fuera de estos horarios si el cliente lo requiere. **(Ver formatos Anexos 4)**

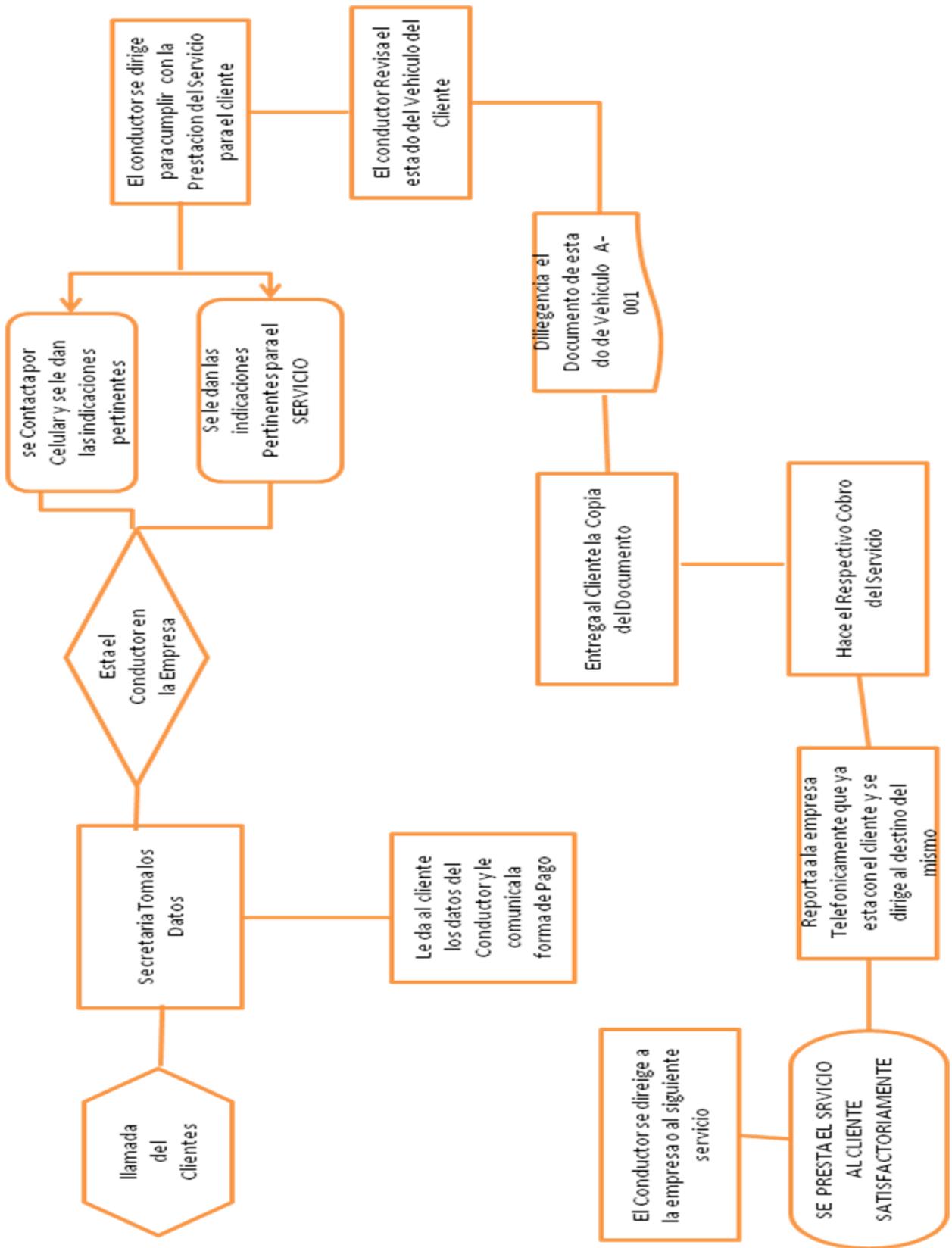


Ilustración 2 PROCESO DE PRODUCCION DE SERVICIO DE CONDUCTOR ELEGIDO

### III.IV.II. Servicios Especializados

Para abrir nuestro mercado como ya se había mencionado es necesario crear nuevos servicios que permitan un reconocimiento, para lo cual también se realizó un Diagrama de Proceso que permita una visualización

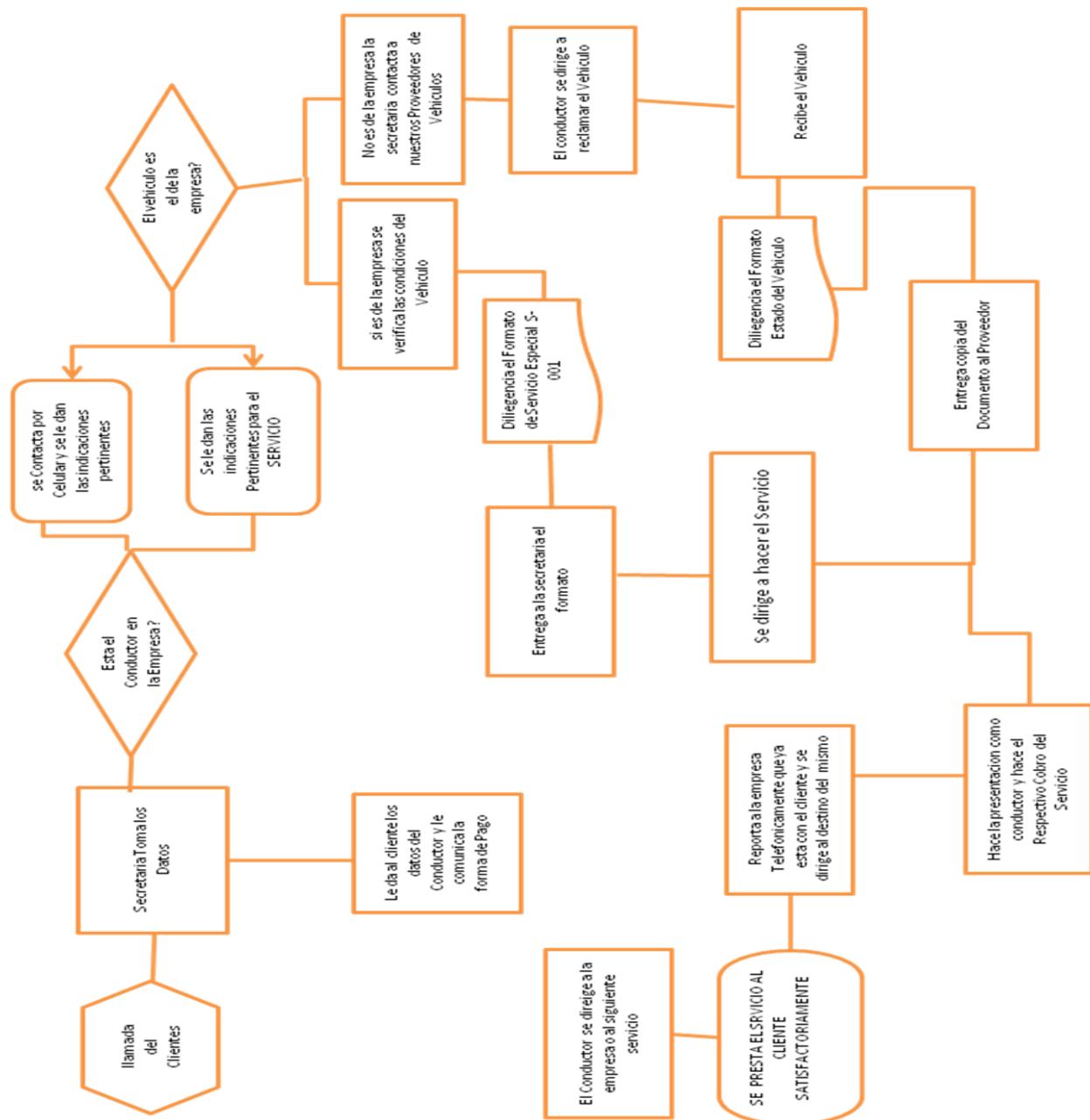
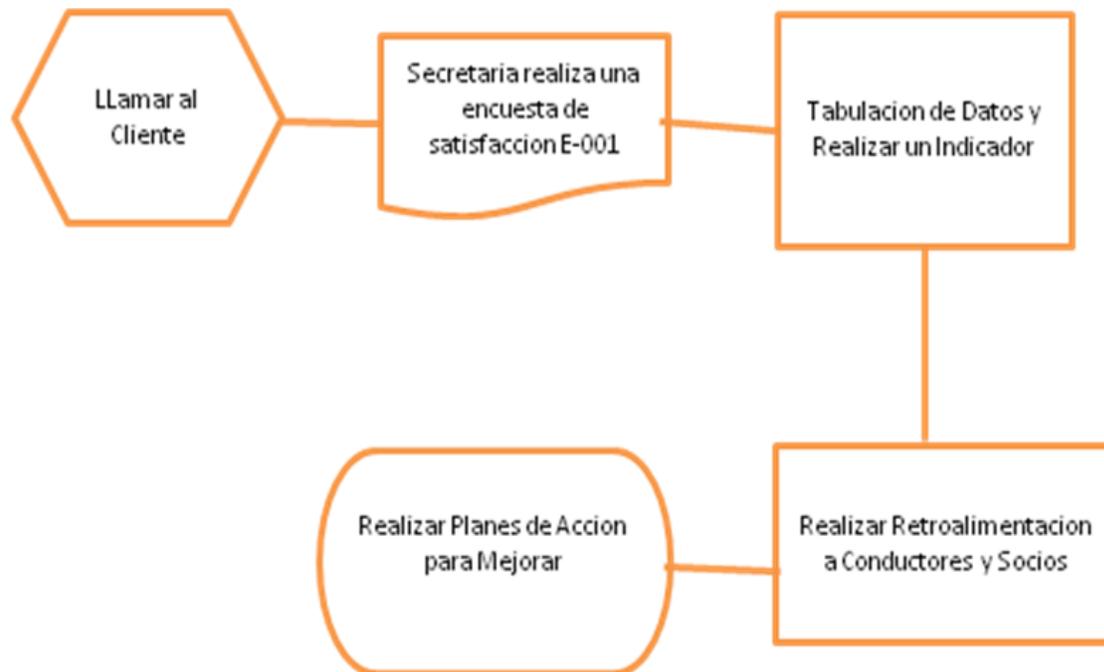


Ilustración 3 PROCESO DE PRODUCCION SERVICIOS ESPECIALIZADOS

### III.IV.III. Proceso de Seguimiento

De acuerdo a una política de calidad que se adoptara en la empresa es necesario realizar un seguimiento en la prestación del servicio de la siguiente forma:



### III.V. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

#### III.V.I Elementos para el Desarrollo del Servicio

Es necesario contar con sistema de Comunicación que permita un contacto ágil con nuestro cliente y conductor que permita una respuesta oportuna.

- Plan de celulares (5):

<b>CARACTERISTICA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>Cargo Fijo Mensual</b>	\$50.400
<b>Mensajes de Texto Incluidos</b>	80
<b>Valor mensaje de Texto Adicional</b>	50
<b>Minutos Incluidos a cualquier destino</b>	400
<b>Valor Minuto Adicional a Cualquier destino</b>	130

Este plan cuenta con 400 minutos incluidos dentro del CFM para hablar a cualquier destino, 80 SMS OnNet (a Celulares Comcel). Adicionalmente cuenta con 3 números elegidos OnNet que le permitirá hablar gratis durante los 5 primeros minutos de cada llamada.

- Computador COMPAQ Ref. FP 1707 programas de Windows Vista (Excel, Word) para realizar cartas de presentación y base de datos
- Impresora KYOSERA con fotocopiadora incluida.
- PBX: Panasonic, planta 3-04 (3 Líneas y 4 Extensiones) con conmutador.

### **III.IV.II. Planta Física**

Para el desarrollo de la actividad es necesario contar con una oficina en la cual nuestros Clientes se puedan contactar con nosotros de forma ágil, oportuna y con amabilidad para que se sienta un ambiente de confianza y camaradería.

Inicialmente nuestra oficina estará ubicada en la Calle 74b No. 17 a 04 sur Barrio “Rincón del Diamante”, sitio en el cual se tendrá la planta telefónica para atender la necesidad de nuestro cliente.

### **III.IV.III. Personal**

Se contará inicialmente con aproximadamente 2 conductores capacitados y con los debidos documentos para la movilización de vehículos y el transporte de pasajeros de acuerdo a los servicios que se presten.

Para ello se harán constantes capacitaciones sobre el riesgo en la movilización de Personas y la importancia de que nuestro servicio se fortifique en el Mercado.

## **IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y JURIDICO LEGAL**

### **IV.I. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO**

#### **IV.I.I. Misión**

Generamos tranquilidad y confianza al preservar la vida de los clientes, trasladándolos y acompañándolos en las mejores condiciones y seguridad vial, a través del compromiso, responsabilidad y excelente calidad del servicio.

#### **IV.I.II. Visión**

Nos vemos en el 2020, como la empresa especializada en el servicio de conducción y acompañamiento vial, con reconocimiento a nivel nacional por su función y por la participación en procesos de sensibilización cultural en accidentes automovilísticos a causa del alcohol.

#### **IV.I.III. Objetivo General**

Brindar soluciones oportunas y seguras a las personas que por consumir alcohol no estén en plena capacidad de conducir, a través de un excelente servicio y conductores profesionales que desplacen a las personas dentro del perímetro urbano de Bogotá y municipios aledaños dentro de un radio de 40 Km.

#### **IV.I.IV. Objetivos Específicos**

- Conocer y poner en práctica toda la información, normatividad y procedimientos necesarios para la prestación del servicio de conducción y acompañamiento de los clientes.
- Capacitar y sensibilizar a los empleados de la importancia de prestar un servicio oportuno y con alta calidad.
- Capacitar y adiestrar en el lapso de un (1) mes a un mínimo de 10 conductores que prestarán el servicio de traslado de nuestros clientes.
- Desarrollar campaña de sensibilización cultural ciudadana, de los peligros de conducir en estado de embriaguez
- Difundir las bondades del servicio de conductor profesional.

#### **IV.I.V. Políticas Organizacionales**

RETORNO SEGURO cuenta con las siguientes políticas organizacionales que permiten el desarrollo de un servicio de calidad.

- Contratación de jóvenes que tengan licencia de conducción, buen manejo de vehículo y proactivos ante las diferentes situaciones que se pueden presentar.
- Mejorar todas las sugerencias e inquietudes que pudieran expresar los clientes.

- Proporcionar campañas de capacitación de sensibilización cultural tanto para los clientes externos e internos.
- Motivación constante por medio de actividades de integración y reconocimiento laboral.

#### **IV.I.V. Valores**

Los valores constituyen una parte esencial de toda cultura empresarial ya que aportan un sentido de dirección común a todas las personas que componen la empresa y unas líneas o directrices de comportamiento y actitud ante su labor.

- Respeto por el cliente y nuestros colaboradores
- Honestidad
- Actitud de Servicio
- Compromiso
- Proactividad
- Calidad
- Servicio al Cliente
- Creatividad
- Sinceridad
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Solidaridad
- Comunicación
- Prudencia

#### **IV.I.VI. Estrategias Administrativas**

RETORNO SEGURO tiene como principales estrategias Administrativas:

- Contratar Directamente al personal, proporcionando estabilidad laboral y pertenencia por la empresa.
- Retribuciones con salidas, actividades de integración o descanso por la labor desempeñada.
- Propiciar el sentido de pertenencia, de armonía y de cordialidad en todas las áreas de la empresa.
- Crear una cultura organizacional, propia de una gestión administrativa.
- Adelantar acciones para el desarrollo del talento humano con el propósito de generar un clima organizacional y democrático, tolerante y cultor de la diferencia, con el fin de asegurar la calidad en la prestación del servicio.
- Capacitar al personal con el fin de mejorar la atención y minimizar tiempos de movilidad de forma segura y confiable.
- Crear y mantener un sistema de información y métodos para asegurar una eficiente red de comunicación y de desarrollo organizacional.
- Seleccionar y capacitar el talento humano, en razón de las funciones propias de su cargo.
- Optimizar el aprovechamiento del talento humano y de los recursos financieros.

#### **IV.I.VIII. Razón Social**

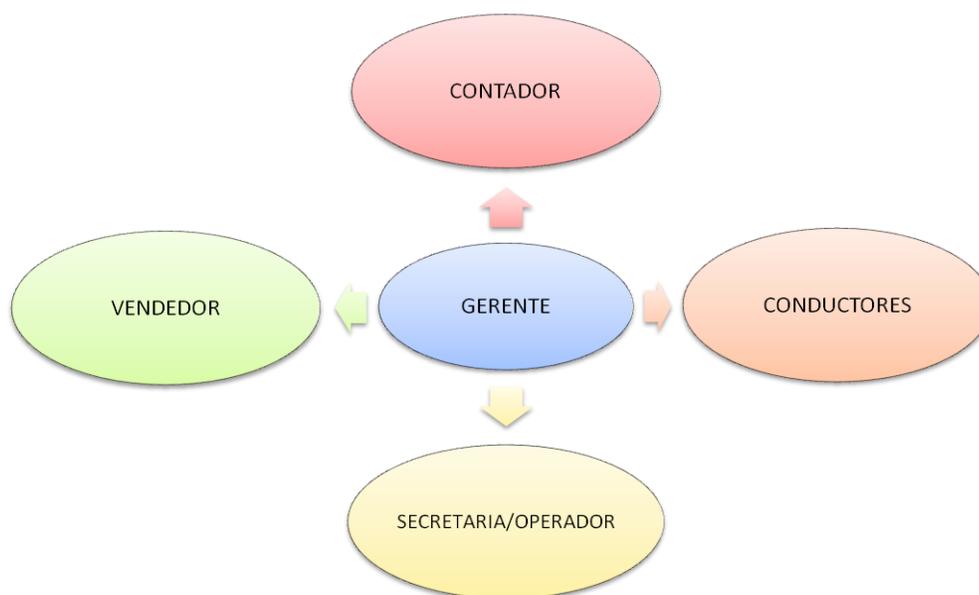
RETORNO SEGURO LTDA.

#### **IV.I.IX. Objeto Social**

RETORNO SEGURO LTDA tiene como objeto Prestar el servicio de conducción y acompañamiento especializado para todas aquellas personas que necesiten trasladarse de un lugar

## IV.II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### IV.II.I. Organigrama



## IV.III. AREAS DE LA ORGANIZACIÓN

### IV.III.I. Gerencia General y/o Operaciones

Es la encargada planear, dirigir y controlar el futuro estratégico de Retorno Seguro para cumplir con los objetivos de la Compañía.

## **Perfil del Cargo**

### **Identificaciones del Cargo**

**Nombre del cargo:** Gerente General y/o Operaciones

**Jefe Inmediato:** Dueños

**Dependencia:** Gerencia General

### **Descripción General**

Planear, organizar, dirigir y controlar el futuro estratégico de Retorno Seguro.

### **Funciones:**

- Programar, dirigir, ejecutar, coordinar, supervisar, controlar y evaluar los sistemas de personal, contabilidad y presupuestos de la compañía.
- Coordinar la administración de recursos humanos.
- Supervisar y aprobar los informes financieros.
- Presentar informe a los dueños
- Realizar y ejecutar estrategias eficientes de crecimiento en la compañía.

### **Requisitos Básicos:**

Titulada como administrador de empresas o carreras afines, diplomado en alta gerencia o gerencia financiera con experiencia mínima de 2 años en cargos de gerencia general.

**Otros:** conocimientos en áreas como mercadeo, recursos humanos, Excelente Manejo automovilístico y servicio al cliente, manejo de ingles y relaciones publicas.

**Características de Personalidad:** tener excelentes relaciones personales, buen manejo de grupo, con autoestima y capacidad para trabajar bajo estrés, toma de decisiones liderazgo y negociación utilización de pensamiento analítico.

**Características Físicas:**

Sexo: masculino o femenino

Edad: 25 años hasta 50 años

Raza: N/A

Estatura: N/A

**IV.III.I. Vendedor**

Lidera, planea y desarrolla las estrategias correspondientes a Mercadeo, Ventas y Distribución con el fin de lograr los objetivos de la Compañía.

**Identificaciones del Cargo**

**Nombre del cargo:** Vendedor

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Dependencia:** Área Comercial

## **Descripción General**

Desarrollar actividades de comercialización y distribución e implementando estrategias tanto de publicidad como promoción para generar en los clientes fidelidad, entrega y satisfacción con los servicios de la compañía.

### **Funciones:**

- Realizar estrategias de publicidad de los servicios de la empresa
- Comercializar y promocionar los servicios con alta calidad
- controlar el funcionamiento de la atención y servicio al cliente generando compromiso y estrategias en sus subalternos.
- Satisfacer los requerimientos de nuestros clientes.
- Desarrollar plan de mercadeo para generar valor agregado a la compañía y al mercado.

### **Requisitos Básicos:**

Técnico en Administración de empresas y/o mercadeo con una experiencia mínima de 2 años en cargos similares en ventas, excelente manejo automovilístico.

**Otros:** Compromiso, habilidades de innovación de productos/o servicios e investigación de mercados y administración en dirección de atención y servicio al cliente.

**Características de Personalidad:** tener excelentes relaciones personales, buen manejo de grupo, con autoestima y capacidad para trabajar bajo estrés, toma de decisiones comerciales negociación utilización de pensamiento analítico

### **Características Físicas:**

Sexo: masculino o femenino

Edad: de 25 años hasta 50 años

Raza: N/A

### **IV.III.II. Contador**

Lidera, implementa y asegura la disponibilidad y óptimo aprovechamiento de los recursos financieros de la Compañía, custodiando los ingresos y egresos de la misma.

### **Identificaciones del Cargo**

**Nombre del cargo:** Contador

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Dependencia:** Área Financiera

### **DESCRIPCIÓN GENERAL**

Planear, dirigir y controlar la actividades de tipo financiero que aseguro el cumplimiento de los objetivos contemplados en los planes operativos requeridos en la empresa.

### **Funciones:**

- Presentar informe financiero y contable.
- Presentar informe de ejecución del plan de inversión.

- Presentar informe de flujo de presupuesto y bienes de la empresa
- Coordinar con las diferentes áreas de la empresa las actividades de tipo financiero.
- Ejercer el control sobre las inversiones y movimientos de cuentas que se ejecuten en la empresa.
- Cuidar de la recaudación e inversión de la empresa.

### **Requisitos Básicos:**

Profesional en Contaduría, experiencia 2 años en cargos similares, permanente actualización en el área financiera, servicio al cliente y Excelente Manejo automovilístico.

**Otros:** Gran capacidad de liderazgo y compromiso, habilidades gerenciales y administrativas en dirección de proyectos.

**Características de Personalidad:** tener excelentes relaciones personales, buen manejo de grupo, con autoestima y capacidad para trabajar bajo estrés, toma de decisiones financieras negociación utilización de pensamiento analítico.

### **Características Físicas:**

Sexo: masculino o femenino

Edad: de 27 años hasta 50 años

Raza: N/A

Estatura: N/A

### **IV.III.III. Conductor**

Es responsable del desarrollo de la actividad de conducir el vehículo del cliente o el de la compañía

#### **Identificaciones del Cargo**

**Nombre del cargo:** Conductor

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Dependencia:** Área Comercial

#### **Descripción General**

Prestar un servicio oportuno y eficaz al cliente con una excelente atención.

#### **Funciones:**

- Conducir y/o acompañar a los diferentes clientes potenciales y ocasionales hasta donde se requiera.
- Atención al cliente, acomodación y satisfacción de sus necesidades.

#### **Requisitos Básicos:**

Bachiller con experiencia mínima de 1 año, debe contar con pase de conducción excelente manejo automovilístico, buena atención al cliente, buena Presentación

personal disponibilidad de tiempo, conocimientos en primeros auxilios y otros que beneficien la prestación del Servicio.

**Otros:** Gran interlocución y compromiso, capacidad de trabajo en grupo y buenas relaciones interpersonales.

**Características de Personalidad:** tener excelentes relaciones personales, buen manejo de grupo, con autoestima y capacidad para trabajar bajo estrés, toma de decisiones, negociación utilización de pensamiento analítico

**Características Físicas:**

Sexo: masculino o femenino

Edad: de 25 años hasta 60 años

Raza: N/A

Estatura: N/A

#### **IV.IV. MANUAL DE FUNCIONES**

**Ver Anexo 2**

#### **IV.V. POLITICAS DE PESONAL**

#### **IV.V.I. Cultura Organizacional**

**RETORNO SEGURO** está orientado al desarrollo profesional y personal de toda su plantilla.

Somos conscientes de que nuestro mayor capital es nuestro equipo humano. La satisfacción, el esfuerzo y la adhesión de las personas al proyecto de la empresa son fundamentales para su éxito.

Por ello nuestra política de personal está basada en:

- Realizar procesos de selección.
- Fomentar la comunicación y el buen ambiente de trabajo.
- Valorar todas las opiniones.
- Invertir en una formación continua.
- Ofrecer estabilidad en el puesto de trabajo y una política salarial competitiva.
- Apostar por la igualdad de oportunidades.
- Garantizar la seguridad y salud laboral de todas las personas.
- Ofrecer promoción y desarrollo profesional.

#### **IV.V.I.I. Procedimiento de Selección de Personal**

Aplica a todos los procesos de selección que se realicen para vincular personas que desempeñen los cargos establecidos en la estructura orgánica o los que sean requeridos por las diferentes áreas. Es responsabilidad del Gerente General coordinar y participar en este proceso, seleccionando el personal idóneo, requerido en la institución de acuerdo el perfil, en donde se definen las competencias necesarias para cada cargo.

#### **IV.V.I.I.I. Análisis del cargo**

Inventario de los aspectos intrínsecos (contenido) y extrínsecos (requisitos que debe cumplir el aspirante) de una posición dentro de la organización.

#### **IV.V.II.II. Reclutamiento de personas**

Búsqueda y atracción de los candidatos que cumplen los requisitos mínimos establecidos para los cargos vacantes.

#### **IV.V.II.III. Pruebas**

Conjunto estandarizado de tareas diseñadas para medir las diferencias individuales. Estas diferencias que son medibles están relacionadas con habilidades de tipo cognitivo, conocimientos del puesto de trabajo, intereses vocacionales, actitudes y personalidad. Las pruebas pueden ser escritas, verbales, de manipulación o numéricas.

#### **IV.V.II.IV. Pruebas de inteligencia**

Examen que mide las capacidades intelectuales generales o cociente Intelectual de los candidatos, agrupando un conjunto de capacidades como la memoria, la capacidad numérica o la habilidad para dar solución a situaciones novedosas.

#### **IV.V.II.V. Pruebas de personalidad**

Conjuntos de preguntas o tareas que buscan identificar la forma de ser de los participantes, en términos de introversión, estabilidad emocional, motivación entre otras.

#### **IV.V.II.VI. Pruebas de preferencias motivacionales**

Conjuntos de preguntas que hacen que el candidato priorice alternativas frente a variables existentes en el puesto de trabajo evidenciando las preferencias que le llevan a comportarse en una u otra forma.

#### **IV.V.II.VII. Pruebas de aptitud**

Questionarios que evidencian la capacidad del candidato para actuar con base en habilidades específicas tales como el razonamiento verbal, numérico, espacial, mecánico, etc.

#### **IV.V.II.VIII. Generalidades**

La selección de personal inicia con el requerimiento de un área para cubrir una vacante o la creación de un cargo, ya sea por la renuncia o despido y termina con la vinculación del nuevo empleado, esta se realizará a través de la aplicación de instrumentos idóneos de valoración de competencias que permitan la escogencia de los mejores candidatos partiendo de bases y parámetros objetivos de medición.

En caso que se requiera, la Institución puede contratar una empresa experta en el tema para realizar el proceso de selección.

#### **IV.V.II.IX. Reclutamiento**

De acuerdo con los parámetros establecidos se realiza el concurso y la búsqueda en el Mercado.

#### **IV.V.II.X. Escogencia, Aplicación y Calificación de Pruebas Psicométricas**

El Gerente General define el tipo de pruebas a aplicar, las cuales deben incluir instrumentos de medición que involucren al menos las dimensiones de personalidad, inteligencia y/o aptitudes específicas, preferencias motivacionales y entrevista psicológica; de acuerdo con los requisitos del cargo y las competencias a medir. Se deben preparar el número de ejemplares, hojas de respuesta y material suficiente, así como disponer del sitio adecuado para su realización, verificar los tiempos determinados en el manual de cada instrumento.

El Gerente General califica las pruebas mediante la utilización de las plantillas establecidas para tal fin en el material de cada prueba, o realiza la interpretación psicológica en caso de que la prueba sea de carácter proyectivo (pruebas de personalidad).

#### **IV.V.II.XI. Verificación de Referencias**

El Gerente General verifica las referencias a la terna seleccionada, por lo menos dos laborales y dos personales.

#### **IV.V.II.XII. Entrevistas**

El Gerente General realiza la entrevista, esta debe ser en un lugar donde se le preste 100% atención a la persona entrevistada, de carácter semiestructurado, se inicia la conversación con el evaluado, indagando acerca del entorno familiar, estudios y formación complementaria, experiencia previa, expectativas frente al cargo y la institución, auto concepto, proyecto de vida y demás aspectos que sean de interés de acuerdo con el tipo de cargo.

#### **IV.V.II.XIII. Informe de Valoración de Competencias**

El Gerente General elabora el Informe de Valoración de Competencias de los candidatos opcionados, con base en los resultados de las pruebas aplicadas y la entrevista y selecciona.

#### **IV.V.II.XIV. Registro y Archivos de Documentos**

Archivar en la carpeta de Procesos de Selección los soportes del proceso realizado por parte del Coordinador de Capacitación y Desarrollo y remitir el informe de valoración de competencias para archivo en la hoja de vida del candidato seleccionado.

#### **IV.V.II. Relaciones Interpersonales**

Las relaciones de cada empleado deben ser justas y respetuosas con otras personas y obtiene el apoyo de otros para lograr los objetivos.

- Mantiene relaciones cordiales y de confianza con personas de diferentes áreas y niveles.
- Utiliza la persuasión para conseguir el apoyo de los demás y alcanzar las metas propuestas.
- Promueve el trato justo y respetuoso entre sus colaboradores.

#### **IV.VI. ASPECTOS INSTITUCIONALES, LEGALES Y JURIDICO**

Realizando la sustentación del proyecto en donde se debe tener especifico los aspectos legales es importante hacer el aclarativo que no tendríamos que hacer tramites de licencias ante la secretaria de transporte dado a que nuestro servicio es el de conductor elegido especializado ósea no necesitaríamos de placas publicas en el momento de movilizar a nuestro cliente, en dado caso que se necesitara del servicio para movilizar mas de una persona se terciaría el servicio por parte de nosotros con una empresa que tenga aprobación para este tipo de casos.

##### **IV.VI.I. Naturaleza Jurídica**

RETORNO SEGURO será una sociedad limitada de carácter mercantil y de economía privada, sometida al régimen de las empresas de servicios del Estado, bajo la supervisión de la Superintendencia de Industria y Comercio.

#### IV.VI.II. Justificación de la Situación Jurídica

<p>Se eligió ser una sociedad Limitada por las siguientes razones: <b>Responsabilidad de los socios Responsabilidad adicional al aporte</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Por operaciones de la sociedad: el principio fundamental del cual toma su designación como tipo social, es el de la limitación de su responsabilidad a la cuantía de sus respectivos aportes.</li> <li>2. Por obligaciones que emanan del contrato de trabajo, son solidariamente responsables con la sociedad en relación con el objeto social y hasta el monto de responsabilidad de cada socio.</li> <li>3. Por impuestos actualización e intereses de la sociedad, responden solidariamente a prorrata de sus aportes y durante el tiempo en el cual los hubieren poseído en el periodo gravable.</li> </ol>
<p><b>Situaciones en que los socios asumen responsabilidad limitada y solidaria</b></p>	<p>Es permitido que uno, varios o todos estipulen una mayor responsabilidad o prestaciones accesorias o garantías suplementarias. Son obligaciones distintas a las de aportar y no se computan en la cuenta capital. Su finalidad es reforzar el patrimonio social como cifra de garantía para terceros y ampliar así la capacidad de endeudamiento del ente.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Por el valor atribuido a los aportes en especie.</li> <li>2. Por no pago en su integridad de los aportes al constituirse la compañía o solemnizarse cualquier aumento del capital.</li> <li>3. Por omisión en los estatutos de la palabra “limitada” o la abreviatura “LTDA” para</li> </ol>

	identificar la sociedad.
<b>Integración del capital</b>	Pago total cuando se constituye la sociedad o se solemniza cualquier aumento.
<b>División del capital</b>	En cuotas de igual valor.
<b>Derecho de voto</b>	Cada uno tiene en la junta de socios tantos votos como cuotas posea en la compañía.
<b>Cesión de cuotas</b>	Toda estipulación que impida el ejercicio de este derecho se tendrá por no escrita. Sin embargo, hay que acatar las condiciones previstas en los estatutos o en la ley para la cesión.
<b>Administración y representación de la sociedad</b>	Corresponde a todos, pero la junta de socios puede delegarlas en el órgano llamado gerencia.
<b>Fiscalización individual</b>	Los socios pueden examinar en cualquier tiempo, la contabilidad, el libro de registro de socios y el de actas, así como los demás documentos de la compañía
<b>Estados financieros</b>	Al final de cada ejercicio contable se elabora y difunde el estado financiero de propósito general.
<b>Reserva legal</b>	Rigen las reglas establecidas para la anónima en cuanto a su formación.
<b>Reparto de utilidades</b>	En proporción a las cuotas pagadas, si en los

	estatutos no se prevé válidamente otra cosa.
<b>Subsistencia de la sociedad con herederos del socio fallecido</b>	Fallecido cualquiera de los socios, se subentiende la continuidad con los herederos del socio difunto, salvo estipulación en contrario. Los herederos pueden no tener capacidad legal, pues rige la regla general de intervención de incapaces en las sociedades.

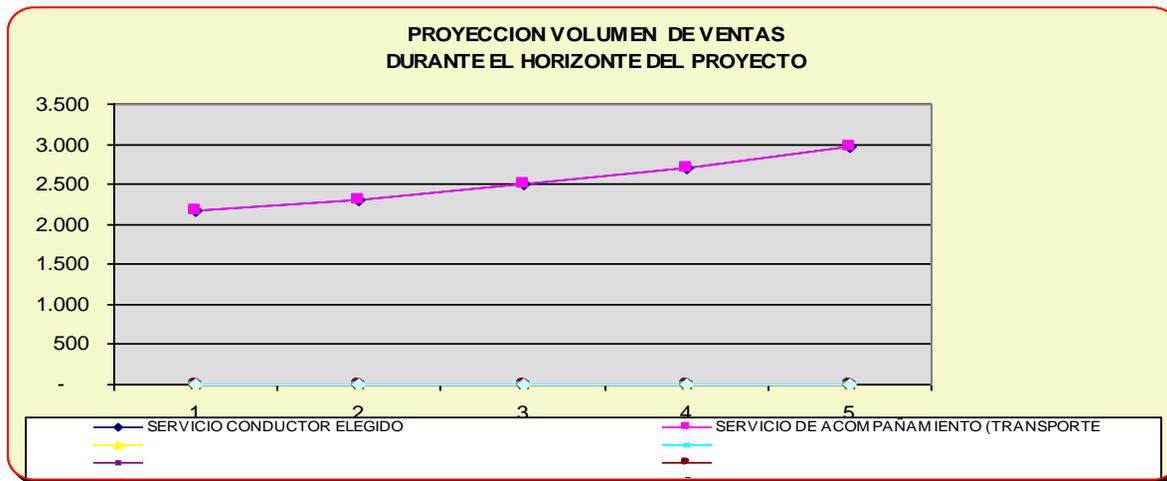
## V. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION ECONOMICA

### V.I. PROYECCIÓN DE VENTAS

#### RETORNO SEGURO

NOMBRE PRODUCTO A PRODUCIR	CP	Ventas Promedio mensual Horas	AÑO					CT
			1	2	3	4	5	
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965	
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE)		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965	
* Ratio de crecimiento de las ventas año por año				7%	8%	8%	10%	
Factor de proyección anual según % de crecimiento				107%	108%	108%	110%	

No. CLASES DE BIENES A PRODUCIR



## V.II. COSTOS LABORALES

**TABLA DE RATIOS A APLICAR PARA CALCULO DE COSTOS LABORALES RETORNO SEGURO LTDA \***

CONCEPTO	Carga Prestacional	FACTOR MENSUAL	Ej. Sueldo de: 100	VALOR ANUAL \$ 12
<b>1. PRESTACIONES SOCIALES</b>				
1.1 CESANTIAS	1 mes por año laborado	8,33%	8,33	100,0
1.2 PRIMA DE SERVICIOS	1 mes por año laborado	8,33%	8,33	100,0
1.3 VACACIONES	1 quincena anual	4,17%	4,17	50,0
1.4 INTERESES A LAS CESANTIAS	12% anual	1%	1,00	12,0
1.5 PARAFISCALES	Sena 2% ICBF 3% Caja CB 4%	9%	9,0	108,0
<b>2. SEGURIDAD SOCIAL</b>				
2.1 Salud	8% empleador 4% trabajador	8%	8,0	96,0
2.2 Pensión	11.25% empleador 4% Trabaj.	10,500%	10,500	126,0
<b>3. OTROS</b>	ARP, Transporte, dotaciones	4%	4	48,0
<b>TOTAL A CARGO DEL EMPLEADOR</b>		<b>53%</b>	<b>\$ 53,3</b>	<b>\$ 640,0</b>

### V.II.I. Personal Administrativo

**RETORNO SEGURO  
PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO AÑO**

1

NOMBRE DEL CARGO	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
Gerente	900.000	10.800.000	477.000	5.724.000	16.524.000
CONTADOR	400.000	4.800.000	212.000	2.544.000	2.756.000
<b>T O T A L E S</b>	<b>1.300.000</b>	<b>15.600.000</b>	<b>689.000</b>	<b>8.268.000</b>	<b>19.280.000</b>

**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE COSTOS LABORALES DETALLADOS\***

NOMBRE DEL CARGO	MENSUAL	ANUAL	A	Ñ	O	S
			2	3	4	5
SUELDOS SEGÚN NOMINA	1.300.000	15.600.000	16.224.000	16.872.960	17.716.608	18.602.438
<b>1. PRESTACIONES SOCIALES</b>	<b>388.873</b>	<b>4.666.475</b>	<b>4.853.134</b>	<b>5.047.259</b>	<b>5.299.622</b>	<b>5.563.865</b>
1.1 CESANTIAS	108.290	1.299.480	1.351.459	1.405.518	1.475.793	1.549.583
1.2 PRIMA DE SERVICIOS	108.290	1.299.480	1.351.459	1.405.518	1.475.793	1.549.583
1.3 VACACIONES	54.210	650.520	676.541	703.602	738.783	775.722
1.4 INTERESES A LAS CESANTIAS	1.083	12.995	13.515	14.055	14.758	14.758
1.5 PARAFISCALES	117.000	1.404.000	1.460.160	1.518.566	1.594.495	1.674.219
<b>2. SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>240.500</b>	<b>2.886.000</b>	<b>3.001.440</b>	<b>3.121.498</b>	<b>3.277.572</b>	<b>3.441.451</b>
2.1 Salud	104.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.417.329	1.488.195
2.2 Pensión	136.500	1.638.000	1.703.520	1.771.661	1.860.244	1.953.256
<b>3. OTROS</b>	<b>52.000</b>	<b>624.000</b>	<b>648.960</b>	<b>674.918</b>	<b>708.664</b>	<b>744.098</b>
<b>T O T A L E S</b>	<b>1.981.373</b>	<b>23.776.475</b>	<b>24.727.534</b>	<b>25.716.635</b>	<b>27.002.467</b>	<b>28.351.852</b>

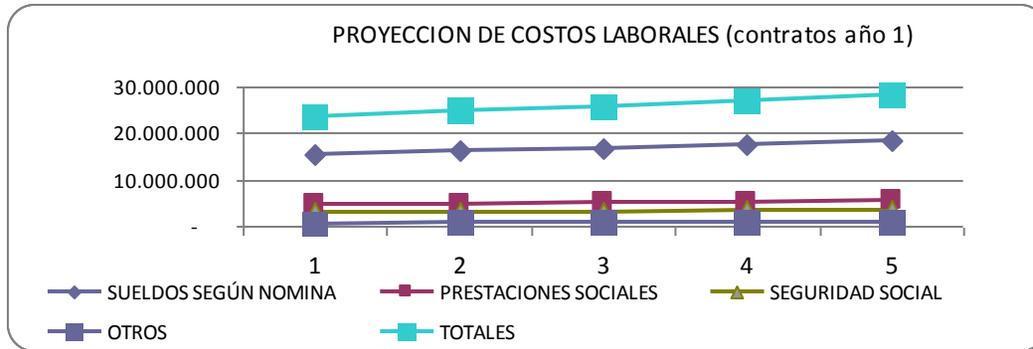
Ratio de incremento anual de salarios

4%                      4%                      5%                      5%

Factor de proyección

1,04                    1,04                    1,05                    1,05

\* Costos laborales a cargo del patrono (personal contratado año1)



**RETORNO SEGURO  
PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL DESPUES DEL AÑO 1**

NOMBRE DEL CARGO	SUELDO	TOTAL ANUAL	Carga Prestac.	Carga prestac.	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
<b>AÑO 2</b>	MENSUAL		mensual	anual	
Secretaria y auxiliar contable	550.000	6.600.000	293.315	3.519.780	10.119.780
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 2</b>	550.000	6.600.000	293.315	3.519.780	10.119.780
<b>AÑO 3</b>	MENSUAL		mensual	anual	
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 3</b>		-	-	-	-
<b>AÑO 4</b>	MENSUAL		mensual	anual	
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 4</b>		-	-	-	-
NOMBRE DEL CARGO	SUELDO	TOTAL ANUAL	Carga Prestac.	Carga prestac.	TOTAL

<b>AÑO 5</b>	<b>MENSUAL</b>		<b>mensual</b>	<b>anual</b>	<b>SUELDOS MAS CARGA LAB.</b>
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 5</b>	-	-	-	-	-

**TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL**

	A		Ñ	O	S
	1	2	3	4	5
TOTAL PERSONAL AÑO 1	23.776.475	24.727.534	25.716.635	27.002.467	28.351.852
TOTAL PERSONAL AÑO 2		10.119.780	10.524.571	11.050.800	11.603.340
TOTAL PERSONAL AÑO 3			-	-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 4				-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 5					-
<b>GRAN TOTAL COSTOS DE PERSONAL</b>	<b>23.776.475</b>	<b>34.847.314</b>	<b>36.241.206</b>	<b>38.053.267</b>	<b>39.955.192</b>

**V.II.II. Personal de Ventas**

**RETORNO SEGURO  
PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL - VENTAS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Carga Prestac. mensual</b>	<b>Carga prestac. anual</b>	<b>TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.</b>
vendedor	550.000	6.600.000	3.519.780	42.237.360	48.837.360
<b>T O T A L E S</b>	<b>550.000</b>	<b>6.600.000</b>	<b>3.519.780</b>	<b>42.237.360</b>	<b>48.837.360</b>

**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE COSTOS LABORALES DETALLADOS\***

NOMBRE DEL CARGO	MENSUAL	ANUAL	A	Ñ	O	S
			2	3	4	5
SUELDOS SEGÚN NOMINA	550.000	6.600.000	6.864.000	7.138.560	7.495.488	7.870.262
<b>1. PRESTACIONES SOCIALES</b>	<b>164.523</b>	<b>1.974.278</b>	<b>2.053.249</b>	<b>2.135.379</b>	<b>2.242.148</b>	<b>2.353.943</b>
1.1 CESANTIAS	45.815	549.780	571.771	594.642	624.374	655.593
1.2 PRIMA DE SERVICIOS	45.815	549.780	571.771	594.642	624.374	655.593
1.3 VACACIONES	22.935	275.220	286.229	297.678	312.562	328.190
1.4 INTERESES A LAS CESANTIAS	458	5.498	5.718	5.946	6.244	6.244
1.5 PARAFISCALES	49.500	594.000	617.760	642.470	674.594	708.324
<b>2. SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>101.750</b>	<b>1.221.000</b>	<b>1.269.840</b>	<b>1.320.634</b>	<b>1.386.665</b>	<b>1.455.999</b>
2.1 Salud	44.000	528.000	549.120	571.085	599.639	629.621
2.2 Pensión	57.750	693.000	720.720	749.549	787.026	826.378
<b>3. OTROS</b>	<b>22.000</b>	<b>264.000</b>	<b>274.560</b>	<b>285.542</b>	<b>299.820</b>	<b>314.810</b>
<b>T O T A L E S</b>	<b>838.273</b>	<b>10.059.278</b>	<b>10.461.649</b>	<b>10.880.115</b>	<b>11.424.121</b>	<b>11.995.014</b>

Ratio de incremento anual de salarios

4%

4%

5%

5%

Factor de proyección

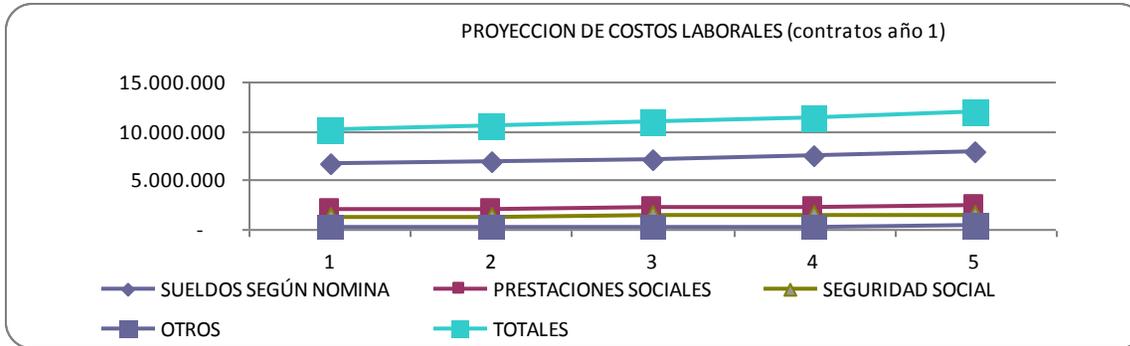
1,04

1,04

1,05

1,05

\* Costos laborales a cargo del patrono (personal contratado año1)



**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL DESPUES DEL AÑO 1**

NOMBRE DEL CARGO <b>AÑO 2</b>	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 2</b>		-	-	-	-
NOMBRE DEL CARGO <b>AÑO 3</b>	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 3</b>		-	-	-	-
NOMBRE DEL CARGO <b>AÑO 4</b>	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 4</b>		-	-	-	-
NOMBRE DEL CARGO <b>AÑO 5</b>	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 5</b>		-	-	-	-

**TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL**

	A		Ñ	O	S
	1	2	3	4	5
TOTAL PERSONAL AÑO 1	10.059.278	10.461.649	10.880.115	11.424.121	11.995.014
TOTAL PERSONAL AÑO 2		-	-	-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 3			-	-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 4				-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 5					-
<b>GRAN TOTAL COSTOS DE PERSONAL</b>	<b>10.059.278</b>	<b>10.461.649</b>	<b>10.880.115</b>	<b>11.424.121</b>	<b>11.995.014</b>

**V.II.III. Mano de Obra Directa**

**RETORNO SEGURO**

**PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL MANO OBRA DIRECTA AÑO 1**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Carga Prestac. mensual</b>	<b>Carga prestac. anual</b>	<b>TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.</b>
Operador	496.900	5.962.800	263.357	3.160.284	9.123.084
conductor	624.000	7.488.000	330.720	3.968.640	11.456.640
conductor	624.000	7.488.000	330.720	3.968.640	11.456.640
<b>T O T A L E S</b>	<b>1.744.900</b>	<b>20.938.800</b>	<b>924.797</b>	<b>11.097.564</b>	<b>32.036.364</b>

**RETORNO SEGURO**  
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA DETALLADO\*

NOMBRE DEL CARGO	MENSUAL	ANUAL	A	Ñ	O	S
			2	3	4	5
SUELDOS SEGÚN NOMINA	1.744.900	20.938.800	21.776.352	22.647.406	23.779.776	24.968.765
1. PRESTACIONES SOCIALES	521.957	6.263.486	6.514.026	6.774.587	7.113.316	7.467.991
1.1 CESANTIAS	145.350	1.744.202	1.813.970	1.886.529	1.980.855	2.079.898
1.2 PRIMA DE SERVICIOS	145.350	1.744.202	1.813.970	1.886.529	1.980.855	2.079.898
1.3 VACACIONES	72.762	873.148	908.074	944.397	991.617	1.041.198
1.4 INTERESES A LAS CESANTIAS	1.454	17.442	18.140	18.865	19.809	19.809
1.5 PARAFISCALES	157.041	1.884.492	1.959.872	2.038.267	2.140.180	2.247.189
2. SEGURIDAD SOCIAL	322.807	3.873.678	4.028.625	4.189.770	4.399.259	4.619.222
2.1 Salud	139.592	1.675.104	1.742.108	1.811.792	1.902.382	1.997.501
2.2 Pensión	183.215	2.198.574	2.286.517	2.377.978	2.496.877	2.621.720
3. OTROS	69.796	837.552	871.054	905.896	951.191	998.751
<b>T O T A L E S</b>	<b>2.659.460</b>	<b>31.913.516</b>	<b>33.190.057</b>	<b>34.517.659</b>	<b>36.243.542</b>	<b>38.054.729</b>

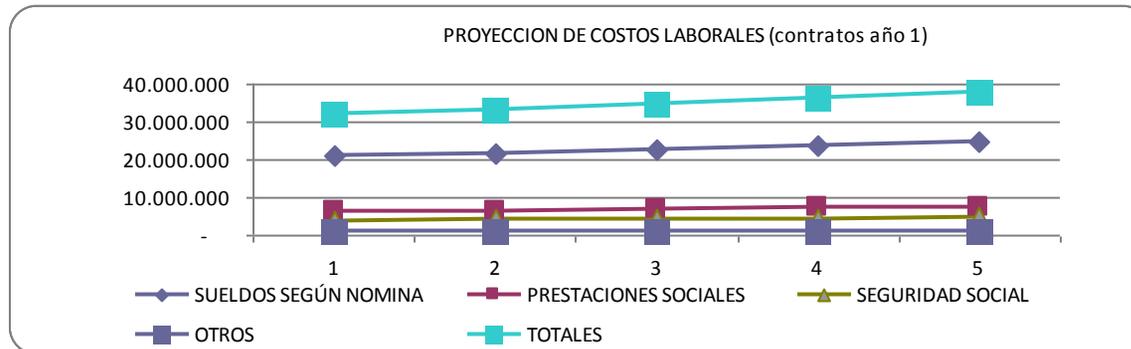
Ratio de incremento anual de salarios

4%                      4%                      5%                      5%

Factor de proyección

1,04                    1,04                    1,05                    1,05

\* Costos laborales a cargo del patrono (personal contratado año 1)



**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA DESPUES DEL AÑO 1**

NOMBRE DEL CARGO AÑO 2	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
CONDUCTOR	624.000	7.488.000	332.779	3.993.350	11.481.350
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 2</b>		<b>7.488.000</b>	<b>332.779</b>	<b>3.993.350</b>	<b>11.481.350</b>
NOMBRE DEL CARGO AÑO 3	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 3</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
NOMBRE DEL CARGO AÑO 4	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 4</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
NOMBRE DEL CARGO AÑO 5	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	Carga Prestac. mensual	Carga prestac. anual	TOTAL SUELDOS MAS CARGA LAB.
		-	-	-	-
<b>TOTAL PERSONAL AÑO 5</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

	AÑO				
	1	2	3	4	5
TOTAL PERSONAL AÑO 1	31.913.516	33.190.057	34.517.659	36.243.542	38.054.729
TOTAL PERSONAL AÑO 2		11.481.350	-	-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 3			-	-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 4				-	-
TOTAL PERSONAL AÑO 5					-
<b>GRAN TOTAL COSTOS DE PERSONAL</b>	<b>31.913.516</b>	<b>44.671.407</b>	<b>34.517.659</b>	<b>36.243.542</b>	<b>38.054.729</b>

**V.III. PRESUPUESTOS**

**RETORNO SEGURO**

**INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO - AÑO 1**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
				\$ -
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO AÑO 1</b>				-

**INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO - AÑO 2**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO AÑO 2</b>				-

**INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO - AÑO 3**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO AÑO 3</b>				-

**INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO - AÑO 4**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO AÑO 4</b>				-

**INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO - AÑO 5**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO AÑO 5</b>				-

**INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA - AÑO 1**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL

COMPUTADOR	COMPAQ FS7555	4	\$ 1.500.000	\$ 6.000.000
ESCRITORIOS	Metálicas Cruz	4	\$ 100.000	\$ 400.000
SILLAS	Mecanica, marca milano cod. 327995	4	\$ 80.000	\$ 320.000
ARCHIVADOR	Metalico corredizo	2	\$ 100.000	\$ 200.000
PAPELERAS	metalicas	3	\$ 25.000	\$ 75.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	EPSON CX5600	1	\$ 300.000	\$ 300.000
TELEFONOS	samsung	4	\$ 80.000	\$ 320.000
COSEDERO Y GRAPADORA		6	\$ 13.000	\$ 78.000
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA AÑO 1</b>				<b>7.693.000,0</b>

#### INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA - AÑO 2

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADOR	COMPAQ FS7555	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
ESCRITORIOS	Metálicas Cruz	1	\$ 100.000	\$ 100.000
SILLAS	Mecanica, marca milano cod. 327995	1	\$ 80.000	\$ 80.000
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA AÑO 2</b>				<b>1.680.000,0</b>

#### INVERSIONES EQUIPO DE OFICINA - AÑO 3

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
				\$ -
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA AÑO 3</b>				<b>-</b>

#### INVERSIONES EQUIPO DE OFICINA - AÑO 4

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA AÑO 4</b>				<b>-</b>

#### INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA - AÑO 5

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			\$ -	\$ -
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA AÑO 5</b>				<b>-</b>

#### INVERSIONES EN FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE - AÑO 1

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CARRO	CREVROLET SPARK CILINDRAJE 100 CM2	1	\$ 24.480.000	\$ 24.480.000
	60 KM X GALON			\$ -
				\$ -
<b>TOTAL INVERSIONES EQUIPO Y FLOTA DE TRANSPORTE AÑO 1</b>				<b>24.480.000,0</b>

**INVERSIONES EN FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE - AÑO 2**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CARRO	CREVROLET SPARK CILINDRAJE 100 CM2	1	\$ 24.480.000	\$ 24.480.000
	60 KM X GALON			\$ -
				\$ -
<b>TOTAL INVERSIONES EQUIPO Y FLOTA DE TRANSPORTE AÑO 2</b>				<b>24.480.000,0</b>

**INVERSIONES EN FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE - AÑO 3**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
				\$ -
<b>TOTAL INVERSIONES EQUIPO Y FLOTA DE TRANSPORTE AÑO 3</b>				<b>-</b>

**INVERSIONES EN FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE - AÑO 4**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
				\$ -
<b>TOTAL INVERSIONES EQUIPO Y FLOTA DE TRANSPORTE AÑO 4</b>				<b>-</b>

**INVERSIONES EN FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE - AÑO 5**

RELACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS MARCAS O REFERENCIAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>TOTAL INVERSIONES EQUIPO Y FLOTA DE TRANSPORTE AÑO 5</b>				<b>-</b>

**PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO**

DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERRENOS	10	-	-	-	-	-
CONSTRUCCIONES Y	10	-	-			

EDIFICACIONES				-	-	
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	-	-	-	-	-
EQUIPO DE OFICINA	5	7.693.000,0	1.680.000	-	-	-
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	5	24.480.000,0	24.480.000	-	-	-
<b>TOTAL INVERSIONES PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>\$ 31.173.000</b>	<b>\$25.160.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

<b>INVERSIONES PREOPERATIVAS</b>	
<b>Inversiones diferidas</b>	<b>VALORES AÑO 0</b>
Estudios técnicos	2.000.000
Estudios económicos	1.500.000
Gastos de organización	1.000.000
Gastos de montaje	1.500.000
Instalación y puesta en marcha	1.000.000
Capacitación	500.000
Uso de patentes y licencias	
Gastos financieros en instalación	-
Otros	100.000
Imprevistos	200.000
<b>TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>7.800.000,0</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>	
Saldo efectivo de inicio	4.090.819
	0

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO

4.090.819

**RETORNO SEGURO**

## PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION

DESCRIPCION	CP	Promedio mensual	A	Ñ	O	S	CT
			1	2	3	4	
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO							
Inventario final esperado (% sobre ventas)*			-	-	-	-	-
(+) Ventas presupuestadas		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965
(=) Necesidades de PRODUCCION		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965
(-) Inventario inicial			-	-	-	-	-
(=) PRODUCCION REQUERIDA		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965
* % de inventario final sobre volumen de ventas			0%	0%	0%	0%	0%
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE)							
Inventario final esperado (% sobre ventas)*			-	-	-	-	-
(+) Ventas presupuestadas		180	2160	2311	2496	2696	2965
(=) Necesidades de PRODUCCION		180	2160	2311	2496	2696	2965
(-) Inventario inicial			-	-	-	-	-
(=) PRODUCCION REQUERIDA		180	2.160	2.311	2.496	2.696	2.965
* % de inventario final sobre volumen de ventas			0%	0%	0%	0%	0%

**RETORNO SEGURO**

## PRESUPUESTO DE GASTOS DIVERSOS PROMEDIO MENSUAL

DESCRIPCION	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elementos de aseo:			\$ 34.450
JABON POLVO KILO	2	\$ 3.500	7.000
KIT DE ASEO UNIDAD	0,25	\$ 9.000	2.250
BAYETILLAS UNIDAD	1	\$ 1.200	1.200
PAPEL HIGIENICO INDUSTRIAL	2	\$ 5.000	10.000
TOALLAS ABSORBENTES ROLLO	2	\$ 4.000	8.000

LIMPIA VIDRIOS UND	1	\$	2.500	2.500
LUSTRA MUEBLES UND	0,5	\$	7.000	3.500
<b>Elementos de cafeteria:</b>				<b>\$ 35.100</b>
CAFÉ KILO	2	\$	4.000	8.000
AZUCAR KILO	4	\$	1.800	7.200
VASOS DE ICOPOR PAQUETE X 10	3	\$	800	2.400
BOTELLON DE AGUA	1	\$	15.000	15.000
MEZCLADORES PAQUETE	1	\$	2.500	2.500
<b>Utiles y papelería:</b>				<b>\$ 133.050</b>
RESMA DE PAPEL TAMAÑO CARTA	2	\$	7.550	15.100
GANCHO LEGAJADORES	2	\$	2.300	4.600
CARTUCHO	0,25	\$	239.000	59.750
ESFEROS CAJA X12	1	\$	8.700	8.700
LIBRETAS	4	\$	2.350	9.400
PORTAMINAS	3	\$	1.600	4.800
MINAS	3	\$	900	2.700
AZ	3	\$	4.200	12.600
CLIP CAJA X80	3	\$	350	1.050
CLIP MARIPOSAS CAJA X 30	3	\$	400	1.200
GANCHOS PARA GRAPADORA	2	\$	3.500	7.000
CARPETAS	15	\$	170	2.550
CDS	3	\$	1.200	3.600
<b>OTROS GASTOS DIVERSOS:</b>				<b>35.000</b>
OTROS UTILES DE PAPELERIA	1		35.000	35.000
<b>TOTAL GASTOS DIVERSOS MENSUAL</b>				<b>\$ 237.600</b>
<b>TOTAL GASTOS DIVERSOS PRIMER AÑO</b>				<b>\$ 2.851.200</b>

**RETORNO SEGURO**

**PRESUPUESTO GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION**

DESCRIPCION	TIPO DE COSTO	Promedio mensual	A Ñ O S					CT
			1	2	3	4	5	
GASTOS DE PERSONAL		1.981.373	23.776.475	34.847.314	36.241.206	38.053.267	39.955.192	
DEPRECIACIONES		128.217	1.538.600	1.874.600	1.874.600	1.874.600	1.874.600	
DIVERSOS		237.600	2.851.200	2.965.248	3.083.858	3.238.051	3.399.953	
<b>TOTAL</b>		<b>2.347.190</b>	<b>28.166.275</b>	<b>39.687.162</b>	<b>41.199.664</b>	<b>43.165.917</b>	<b>45.229.745</b>	
* Porcentaje de crecimiento anual de precios				4%	4%	5%	5%	
Factor de proyección				1,04	1,04	1,05	1,05	

**RETORNO SEGURO**

**PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS\***

DESCRIPCION	TIPO DE COSTO	Promedio mensual	A Ñ O S					CT
			1	2	3	4	5	
CONTRATOS CON TERCEROS (outsourcing)	V		-	-	-	-	-	
DEPRECIACIONES	F	408.000	4.896.000	9.792.000	9.792.000	9.792.000	9.792.000	
MATENIMIENTOS Y REPARACIONES	V	1.180.000	14.160.000	14.726.400	15.315.456	16.081.229	16.885.290	
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	F	130.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	
ARRENDAMIENTOS	F	-	-	-	-	-	-	
SERVICIOS PUBLICOS (agua,luz,teléfono,gas)	V	300.000	3.600.000	3.744.000	3.893.760	4.088.448	4.292.870	
SEGUROS	F							

		98.333	1.180.000	1.227.200	1.276.288	1.340.102	1.407.108
IMPUESTOS DIFERENTES A LA RENTA	V	17.500	210.000	218.400	227.136	238.493	250.417
OTROS GASTOS E IMPREVISTOS	V	210.000	2.520.000	2.620.800	2.725.632	2.861.914	3.005.009
			-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-
<b>T O T A L E S</b>		2.343.833	28.126.000	33.888.800	34.790.272	35.962.186	37.192.695
* Porcentaje de incremento anual en precios				4%	4%	5%	5%
Factor de proyección				104%	104%	105%	105%

**RETORNO SEGURO**  
PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS\*

DESCRIPCION	TIPO DE COSTO	Promedio mensual	AÑO					CT
			1	2	3	4	5	
CONTRATOS CON TERCEROS (outsourcing)	V		-	-	-	-	-	
DEPRECIACIONES	F	408.000	4.896.000	9.792.000	9.792.000	9.792.000	9.792.000	
MATENIMIENTOS Y REPARACIONES	V	1.180.000	14.160.000	14.726.400	15.315.456	16.081.229	16.885.290	
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	F	130.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	
ARRENDAMIENTOS	F	-	-	-	-	-	-	
SERVICIOS PUBLICOS (agua,luz,teléfono,gas)	V	300.000	3.600.000	3.744.000	3.893.760	4.088.448	4.292.870	
SEGUROS	F	98.333	1.180.000	1.227.200	1.276.288	1.340.102	1.407.108	
IMPUESTOS DIFERENTES A LA RENTA	V	17.500	210.000	218.400	227.136	238.493	250.417	

OTROS GASTOS E IMPREVISTOS	V	60.000	720.000	748.800	778.752	817.690	858.574	
			-	-	-	-	-	
			-	-	-	-	-	
<b>T O T A L E S</b>		2.193.833	26.326.000	32.016.800	32.843.392	33.917.962	35.046.260	

\* Porcentaje de incremento anual en precios

Factor de proyección

	4%	4%	5%	5%
	104%	104%	105%	105%

**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES\***

DESCRIPCION OTROS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	CANTID. PRECIO	promedio mensual	A Ñ O S					CT
			1	2	3	4	5	
Gastos financieros (intereses)		304.239	3.650.867,59	5.814.228,70	2.839.655,56	676.294	0	
SUBTOTAL (intereses)			3.650.868	5.814.229	2.839.656	676.294	-	
<b>SUBTOTAL</b>		-	3.650.868	5.814.229	2.839.656	676.294	-	

Factor de proyección precio.

1,00 1,00 1,00 1,00

Factor de proyección anual en compras

1,00 1,00 1,00 1,00

**RETORNO SEGURO**  
**PRESUPUESTO DE CREDITOS BANCARIOS DE CORTO PLAZO\***

DESCRIPCION	A Ñ O S					CT
	0	1	2	3	4	
Monto de crédito año 0*						
Monto del crédito año 1		24.480.000				
Monto del crédito año 2			24.480.000			

Monto del crédito año 3							
Monto del crédito año 4					-		
Monto del crédito año 5						-	
Cuota de amortización a capital trimestre vencido	-	6.120.000	6.120.000	-	-	-	
Cuota de intereses causados trimestre vencido	-	1.162.800	1.162.800	-	-	-	
Total cuota capital más intereses trimestrales	-	7.282.800	7.282.800	-	-	-	

Tasa de interés efectiva anual 19%

\*crédito año cero tiene un año de gracia para amortización

#### V.IV. POLITICAS EMPRESARIALES

Programación de la Inversión(trimestral, mensual, semanal)		SEMANTAL PORCENTAJES				
Año comercial	360 días			AÑO	AÑO	AÑO
		AÑO 1	AÑO 2	3	4	5
% de distribución de utilidades entre socios		0%	0%	5%	10%	20%
% de comisiones por ventas		3,0%				
% sobre costos totales anuales para monto efectivo de inicio		4%				
% de ventas a crédito sobre total de las ventas anuales						
Tasa de oportunidad para la inversion del proyecto		30%				
<i>Plazo concedido para ventas a crédito</i>	<span style="background-color: yellow; border: 1px solid black; display: inline-block; width: 15px; height: 15px;"></span> días de plazo		12 veces al año			
<i>Plazo concedido por compras a los proveedores</i>	<span style="background-color: yellow; border: 1px solid black; display: inline-block; width: 15px; height: 15px;"></span> días de plazo		6 veces al año			

<b>Costo Unitario producto según cédula 3 año 1</b>	<b>25.608</b>	PRECIOS UNITARIOS POR AÑO						
	PRECIO UNITARIO	UTILIDAD/PERDIDA X UNIDAD		Precios 1er Año	Precios 2do Año	Precios 3er Año	Precios 4to Año	Precios 5to Año
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO	40.000	14.392	40.000	40.000	41.600	43.264	45.427	47.699
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE)	20.000	(5.608)	20.000	20.000	20.800	21.632	22.714	23.849
* Ratio de incremento en el precio anual					4%	4%	5%	5%
Factor de ponderación anual					1,04	1,04	1,05	1,05

## V.V. CEDULAS PRESUPUESTALES

### V.V.I. Cedula Uno

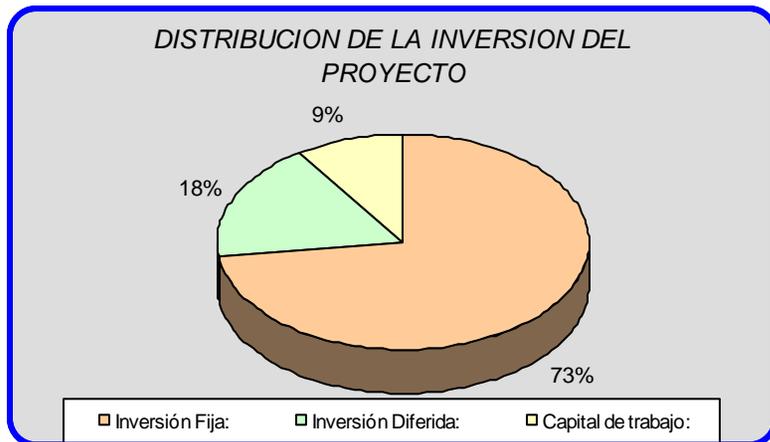
#### CEDULA 1

#### RETORNO SEGURO

Estructura y Programación de la Inversión y del Financiamiento

INVERSIONES PREVISTAS	CP	INVERSION	Estructura de la Inversión y del Financiamiento				PROGRAMACION DE LA INVERSION SEMANAL						
			FUENTES DE FINANCIACION				1	2	3	4	TOTAL		
			APORTES	EMPRESTITOS	LEASING	BONOS					\$	CT	
<b>Inversión Fija:</b>		\$32.173.000	\$32.173.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$32.173.000	\$32.173.000	3,5,7
TERRENOS		\$0	\$0					\$0			\$0	\$0	
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		\$0	\$0					\$0			\$0	\$0	
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$0	\$0					\$0			\$0	\$0	
EQUIPO DE OFICINA		\$7.693.000	\$7.693.000					\$0			\$7.693.000	\$7.693.000	
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		\$24.480.000	\$24.480.000,0					\$0			\$24.480.000	\$24.480.000	
<b>Inversión Diferida:</b>		\$7.800.000	\$7.800.000	\$0	\$0	\$0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$7.800.000	\$7.800.000	3,5,7,8

Estudios técnicos	\$2.000.000	\$2.000.000				\$0			\$2.000.000	\$2.000.000	
Estudios económicos	\$1.500.000	\$1.500.000				\$0			\$1.500.000	\$1.500.000	
Gastos de organización	\$1.000.000	\$1.000.000				\$0			\$1.000.000	\$1.000.000	
Gastos de montaje	\$1.500.000	\$1.500.000				\$0			\$1.500.000	\$1.500.000	
Instación y puesta en marcha	\$1.000.000	\$1.000.000				\$0			\$1.000.000	\$1.000.000	
Capacitación	\$500.000	\$500.000				\$0			\$500.000	\$500.000	
Uso de patentes y licencias	\$0	\$0				\$0			\$0	\$0	
Gastos financieros en instalación	\$0	\$0				\$0			\$0	\$0	
Otros	\$100.000	\$100.000				\$0			\$100.000	\$100.000	
Imprevistos	\$200.000	\$200.000				\$0			\$200.000	\$200.000	
Capital de trabajo:	\$4.177.219	\$4.177.219	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4.177.219	\$4.177.219	
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>	\$4.177.219	\$4.177.219	\$0			\$0			\$4.177.219	\$4.177.219	
Saldo efectivo de inicio	\$0,0	\$0,0				\$0			\$0	\$0	
<b>T O T A L E S</b>	\$44.150.219	\$44.150.219	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$44.150.219	\$44.150.219	
Financiamiento previsto con APORTES DE SOCIOS									\$44.150.219	\$44.150.219	5,9
Financiamiento previsto por EMPRESTITOS						\$0				\$0,0	2,5,9
Financiamiento previsto por LEASING										\$0,0	3
Financiamiento previsto por BONOS										\$0,0	3,5,7,8,9



## V.V.II. Cedula Dos

### CEDULA 2

### RETORNO SEGURO

#### Programa de Amortización de los Créditos

A Ñ O S	T R I M E S T R E	Instalamentos previstos en el cronograma de construcciones y acordados con las entidades financieras			INFORMACION CONSOLIDADA							
		Valor crédito año cero			Amortización de capital y pago de interés				Compromisos de deuda (saldos)			
		CAPITAL		intereses anuales	CAPITAL	Intereses		A corto plazo		A largo plazo		
		Amortización	saldo	19%	\$	CT	\$	CT	\$	CT	\$	CT
				trimestral								
0	1		-	-								
	2		-	-				3				
	3		-	-			-	8	-	9	15.764.444	9
	4		-	-				9				
1		Valor crédito año uno			24.480.000							
	1	1.984.444	22.495.556	1.052.459				3				
	2	1.984.444	20.511.111	959.078	7.826.667	5	3.650.868	8		9	25.257.778	9
	3	1.984.444	18.526.667	866.136				9				
	4	1.984.444	16.542.222	773.194								
		Valor crédito año dos			41.022.222							
	1	3.941.111,11	37.081.111	1.732.712				3				

2	2	3.941.111,11	33.140.000	1.546.389	15.764.444	5	5.814.229	8	9	9.604.444
	3	3.941.111,11	29.198.889	1.360.506				9		
	4	3.941.111,11	25.257.778	1.174.622						
3	Valor crédito año tres			25.257.778	15.653.333	5	2.839.656		9	2.401.111
	1	3.913.333	21.344.444	988.739				3		
	2	3.913.333	17.431.111	802.856				8		
	3	3.913.333	13.517.778	616.972				9		
	4	3.913.333	9.604.444	431.089						
4	Valor crédito año cuatro			9.604.444	9.604.444	5	676.294		9	
	1	2.401.111	7.203.333	308.486				3		
	2	2.401.111	4.802.222	215.544				8		
	3	2.401.111	2.401.111	122.603				9		
	4	2.401.111	-	29.661						
	Valor crédito año cinco			-						

Ver Anexo 5

### V.V.III. Cedula Tres

#### CEDULA 3

#### RETORNO SEGURO

#### PRESUPUESTO DE VENTAS, COSTOS E INVENTARIOS

INFORMACION CONSIDERADA	CP	A Ñ O S					CT
		1	2	3	4	5	
Volumen de Ventas Previstos : V		4.320	4.622	4.992	5.392	5.931	
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO							

		2.160	2.311	2.496	2.696	2.965	
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE		2.160	2.311	2.496	2.696	2.965	
	0	-	-	-	-	-	
	0	-	-	-	-	-	
<b>COSTOS VARIABLES</b>		66.563.516	80.707.407	71.995.099	75.594.854	79.373.606	
Materia Prima		-	-	-	-	-	
Mano de obra directa		31.913.516	44.671.407	34.517.659	36.243.542	38.054.729	
Empaques		-	-	-	-	-	
Materiales Indirectos		-	-	-	-	-	
Costos Indirectos de Fabricación		34.650.000	36.036.000	37.477.440	39.351.312	41.318.878	
<b>COSTOS FIJOS</b>		45.861.553	62.728.011	64.708.067	67.282.140	69.983.867	
Gastos Operacionales de Administración		28.166.275	39.687.162	41.199.664	43.165.917	45.229.745	
Gastos de Ventas y Publicidad		17.695.278	23.040.849	23.508.403	24.116.223	24.754.122	4
<b>COSTOS TOTALES: CT</b>		112.425.069	143.435.418	136.703.166	142.876.994	149.357.474	
Costo variable unitario		15.408	17.460	14.422	14.021	13.383	
Costo fijo unitario		10.616	13.570	12.962	12.479	11.800	
Costos Unitario de venta: CT/Vol. Ventas		26.024	31.031	27.383	26.500	25.184	
<b>VALOR DE LOS INVENTARIOS</b>							
Valor inventario productos terminados		-	-	-	-	-	
Variación inventarios produc.term.		-	-	-	-	-	

Valor inventarios materias primas	-	-	-	-	-	
Variación inventarios Materias Primas	-	-	-	-	-	
Valor Inventario de empaques	-	-	-	-	-	
Varicación inventario empaques	-	-	-	-	-	
Precio unitario por servicio año x año	Precio unitario					
SERVICIO CONDUCTOR ELEGIDO	40.000	41.600	43.264	45.427	47.699	
SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO (TRANSPORTE	20.000	20.800	21.632	22.714	23.849	
PRECIO PROMEDIO POR PRODUCTO PUNTO DE EQUILIBRIO (No. productos a vender)	30.000	31.200	32.448	34.070	35.774	
	3.748	4.597	4.213	4.194	4.175	

#### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

Cantidades a vender	Costos fijos CF	Costos variables CV	costos totales CT	ingresos totales IT	IT-CT
3.728	45.861.553	57.434.180	103.295.733	103.050.975	(244.758)
3.733	45.861.553	57.511.221	103.372.774	103.189.205	(183.568)
3.738	45.861.553	57.588.262	103.449.815	103.327.436	(122.379)
3.743	45.861.553	57.665.304	103.526.856	103.465.667	(61.189)
3.748	45.861.553	57.742.345	103.603.897	103.603.897	-
3.753	45.861.553	57.819.386	103.680.938	103.742.128	61.189
3.758	45.861.553	57.896.427	103.757.979	103.880.358	122.379

3.763	45.861.553	57.973.468	103.835.021	104.018.589	183.568
-------	------------	------------	-------------	-------------	---------

Costo unitario

26.024

Costo Fijo Unitario

10.616

Costo Variable Unitario

15.408

Precios promedio de equilibrio

27.646

Utilidades si vende más de

3.748

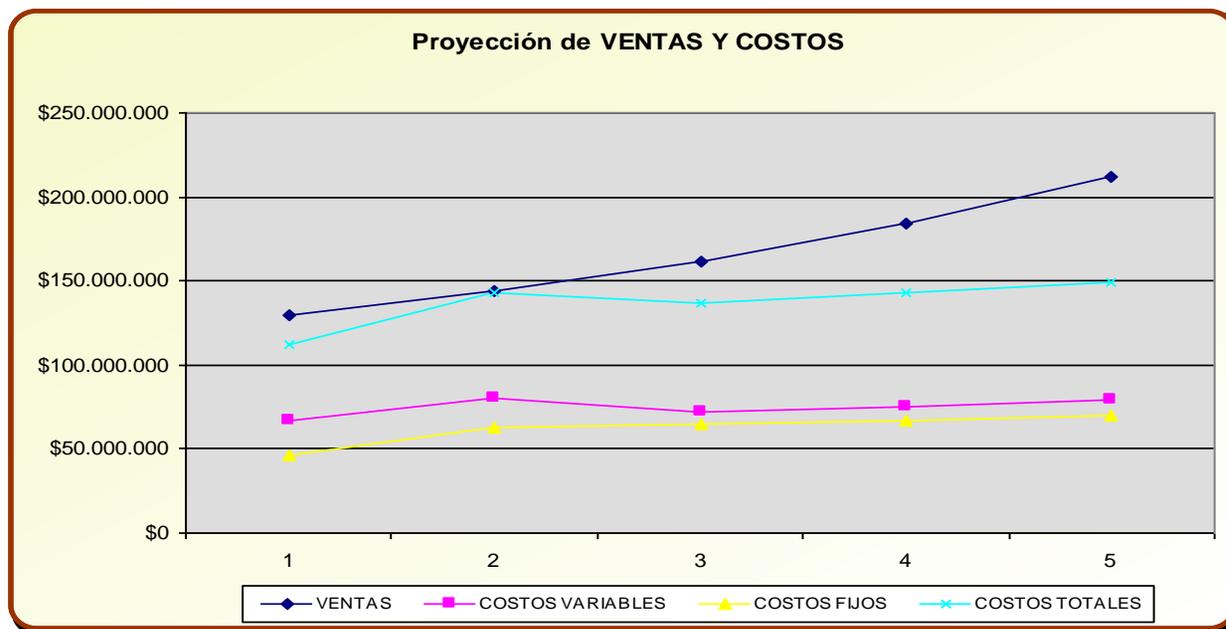
productos

\$

Utilidades si vende más de

103.603.897

de pesos



**V.V.IV. Cedula Cuatro**

## CEDULA 4

## RETORNO SEGURO

## ESTADO DE RESULTADOS

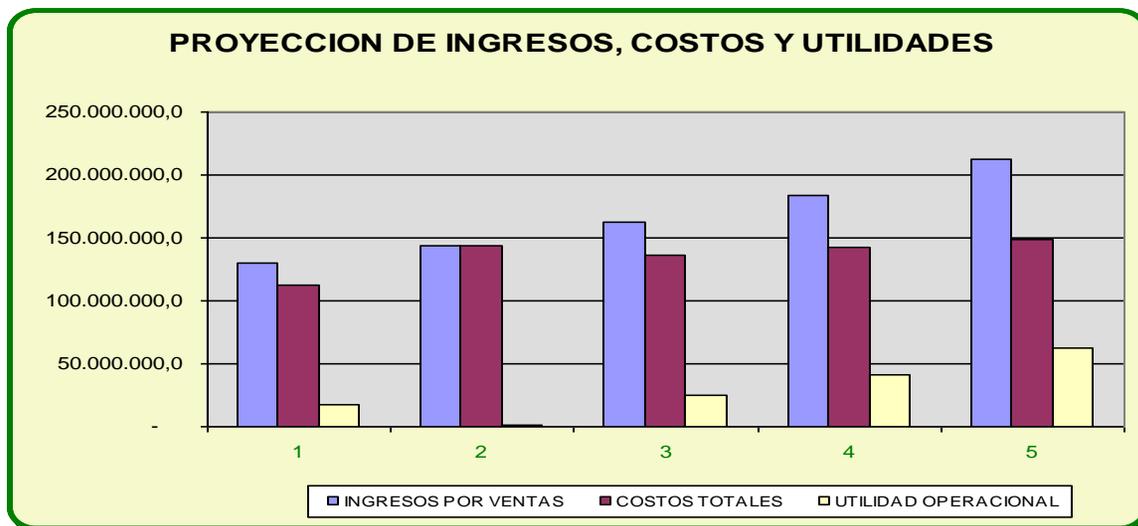
INFORMACION CONSIDERADA	CP	ESTADO DE RESULTADOS				
		A	Ñ	O	S	
		1	2	3	4	5
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>129.600.000</b>	<b>144.218.880</b>	<b>161.986.646</b>	<b>183.692.857</b>	<b>212.165.249</b>
(-) Costos de ventas		60.039.516	78.560.207	69.307.931	72.205.728	75.247.423
Materia prima		-	-	-	-	-
Mano de obra directa		31.913.516	44.671.407	34.517.659	36.243.542	38.054.729
Empaques		-	-	-	-	-
Materiales indirectos		-	-	-	-	-
Gastos Indirectos		28.126.000	33.888.800	34.790.272	35.962.186	37.192.695
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>69.560.484</b>	<b>65.658.673</b>	<b>92.678.715</b>	<b>111.487.129</b>	<b>136.917.826</b>
(-) TOTAL GASTOS OPERACIONALES		52.385.553	64.875.211	67.395.235	70.671.267	74.110.050
(-) Gastos operacionales de Administración		28.166.275	39.687.162	41.199.664	43.165.917	45.229.745
(-) Gastos de Ventas y Publicidad		24.219.278	25.188.049	26.195.571	27.505.349	28.880.305
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		<b>17.174.931,3</b>	<b>783.462,2</b>	<b>25.283.479,9</b>	<b>40.815.862,2</b>	<b>62.807.775,7</b>
(+) Otros ingresos no operacionales		-	-	-	-	-
(-) Otros egresos no operacionales		3.650.868	5.814.229	2.839.656	676.294	-
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>		<b>13.524.064</b>	<b>(5.030.767)</b>	<b>22.443.824</b>	<b>40.139.568</b>	<b>62.807.776</b>
(-) Impuestos sobre la renta (35%)		4.733.422	(1.760.768)	7.855.339	14.048.849	21.982.722
<b>(=) Utilidad después de impuestos</b>		<b>8.790.641</b>	<b>(3.269.998)</b>	<b>14.588.486</b>	<b>26.090.719</b>	<b>40.825.054</b>
(-) Reserva legal (10%)		879.064	(327.000)	1.458.849	2.609.072	4.082.505
<b>(=) Utilidades netas a distribuir</b>		<b>7.911.577</b>	<b>(2.942.998)</b>	<b>13.129.637</b>	<b>23.481.647</b>	<b>36.742.549</b>

(-) Distribución de Utilidades anuales

			656.482	2.348.165	3.674.255	
(=) Utilidades a Capitalizar	7.911.577	(2.942.998)	12.473.155	21.133.482	33.068.294	
% de distribución de utilidades anuales		0%	0%	5%	10%	10%

**PRONOSTICO DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO GENERADO**

INFORMACION CONSIDERADA	CP						CT
		A	Ñ	O	S		
		1	2	3	4	5	
Utilidades netas a distribuir o a capitalizar		7.911.577	(2.942.998)	13.129.637	23.481.647	36.742.549	
(+) Depreciaciones y amortizaciones		7.994.600	13.226.600	13.226.600	13.226.600	13.226.600	
(+) Reserva legal (10%)		879.064	(327.000)	1.458.849	2.609.072	4.082.505	
(=) Flujo de efectivo generado		16.785.241	9.956.602	27.815.086	39.317.319	54.051.654	



## V.V.V. Cedula Cinco

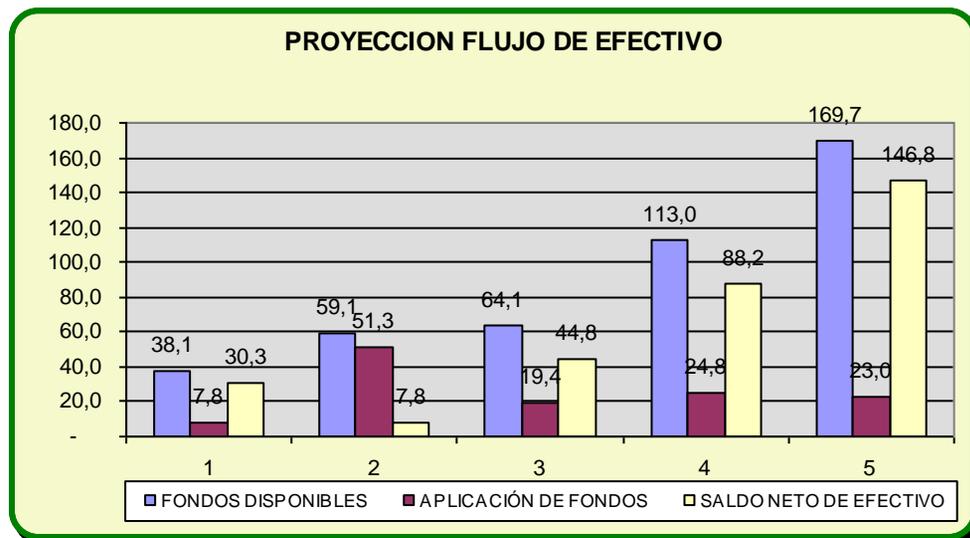
### CEDULA 5

### RETORNO SEGURO

#### PRONOSTICO DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO GENERADO

INFORMACION CONSIDERADA	CP	AÑO					CT	
		0	1	2	3	4		
Saldo inicial de efectivo (1)			4.177.219	30.313.877	7.801.008	44.767.827	88.180.233	
(+) Recursos generados			26.136.658	12.998.547	40.665.247	58.610.731	81.539.127	
Flujo de efectivo generado	4		16.785.241	9.956.602	27.815.086	39.317.319	54.051.654	
(+) Retenciones y aportes de nómina			988.598	1.028.141	1.069.267	1.122.730	1.178.867	
(+) Cesantías consolidadas			3.629.397	3.774.573	3.925.555	4.121.833	4.325.884	
(+) Impuesto a la renta por pagar prox. Año	4		4.733.422	(1.760.768)	7.855.339	14.048.849	21.982.722	
(+) Más recursos suministrados		44.150.219	7.826.667	15.764.444	15.653.333	9.604.444	-	
Aportes socios(*)	1	44.150.219						
Préstamos bancarios	1	-	7.826.667	15.764.444	15.653.333	9.604.444	-	
Emisión de bonos	1	-						
Créditos de proveedores	6		-	-	-	-	-	
(=) Fondos disponibles			38.140.543	59.076.869	64.119.588	112.983.003	169.719.360	
(-) Aplicación de fondos		44.150.219	7.826.667	51.275.861	19.351.761	24.802.770	22.967.667	
Adquisición de activos fijos	1	32.173.000		26.160.000	-	-	-	
Inversiones Temporales			-	-	-	-	-	
Saldo de efectivo para inicio	1	4.177.219						
Inversiones diferidas		7.800.000						
Amortización de préstamos	2		7.826.667	15.764.444	15.653.333	9.604.444	-	
Variación de cartera e inventarios	6		-	-	-	-	-	
Cancelación retenc. aportes nómina				988.598	1.028.141	1.069.267	1.122.730	
Cancelación cesantías consolidadas				3.629.397	3.774.573	3.925.555	4.121.833	
Distribución de utilidades			-	-	656.482	2.348.165	3.674.255	
Cancelación de impuestos	4			4.733.422	(1.760.768)	7.855.339	14.048.849	
(=) Saldos finales de efectivo *			30.313.877	7.801.008	44.767.827	88.180.233		6,8

\* Incremento en el capital de trabajo

**V.V.VI. Cedula Seis****CEDULA 6****RETORNO SEGURO****INVERSION REQUERIDA EN CAPITAL DE TRABAJO**

INFORMACION CONSIDERADA	CP	A Ñ O S					CT
		1	2	3	4	5	
(=)Recursos demandados		4.177.218,7	30.313.876,7	7.801.007,6	44.767.826,9	88.180.232,5	
Financiación exigencias de efectivo		4.177.218,7	30.313.876,7	7.801.007,6	44.767.826,9	88.180.232,5	
(=)Financiación de las carteras y los invent.		-	-	-	-	-	
Crédito concedido a los compradores		-	-	-	-	-	
Inventario de materias primas		-	-	-	-	-	

Inventario de empaques		-	-	-	-	-	
Inventario de productos terminados		-	-	-	-	-	
(-) Recursos crédito propor.x proveedor(1)		-	-	-	-	-	
Inversión acumulada		4.177.218,7	30.313.876,7	7.801.007,6	44.767.826,9	88.180.232,5	
Inversión requerida		4.177.218,7	26.136.657,9	(22.512.869,06)	36.966.819,3	43.412.405,6	

## V.V.VII. Cedula Siete

### CEDULA 7

### RETORNO SEGURO

#### FLUJOS DE INVERSION Y NETOS DEL PROYECTO

INFORMACION CONSIDERADA	CP	A					S	CT
		0	1	2	Ñ	O		
Flujos operacionales			16.785.241	9.956.602	27.815.086	39.317.319	147.463.887	
Flujos de efectivo generados			16.785.241	9.956.602	27.815.086	39.317.319	54.051.654	
Valores de salvamento:							5.232.000,0	
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES							-	
MAQUINARIA Y EQUIPO							-	
EQUIPO DE OFICINA							336.000,0	
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE							4.896.000,0	
CAPITAL DE TRABAJO ACUMULADOS							88.180.233	
(-) Flujo de inversión		7.800.000,0	36.350.218,7	52.296.658	(22.512.869,1)	36.966.819,3	43.412.405,6	
Gastos preoperativos		7.800.000,0						
Inversiones temporales			-	-	-	-	-	
En activos fijos			32.173.000,0	26.160.000,0	-	-	-	
En capital de trabajo								

			4.177.218,7	26.136.657,9	(22.512.869,1)	36.966.819,3	43.412.405,6
<b>FLUJOS NETOS DEL PROYECTO</b>		(7.800.000)	(19.564.977)	(42.340.056)	50.327.955	2.350.500	104.051.481

(2) Se aplica el criterio de valor de salvamento según preceptos contables.

### EVALUACION ECONOMICA

**VALOR PRESENTE NETO** o valor neto actual **VNA** de una inversión a partir de flujos de caja considerados como pagos e ingresos, con una tasa de oportunidad dada durante la vida del proyecto. Si es positivo, se acepta la inversión, si es igual a cero, es indiferente y si es negativo se rechaza la inversión.

TASA DE OPORTUNIDAD

30%

RESULTADO

3.851.374,9

**TASA INTERNA DE RETORNO TIR**, ES LA TASA QUE RENTA EL PROYECTO DURANTE SU HORIZONTE. ATRACTIVA PARA INVERSIONISTAS CON UN TASA DE OPORTUNIDAD POR DEBAJO DE LA MISMA. LA TIR MATEMATICAMENTE ES AQUELLA TASA EN QUE EL VNA ES IGUAL A

RESULTADO

34%

Valor presente de los ingresos

\$84.946.088

Valor presente de los egresos

\$81.094.713

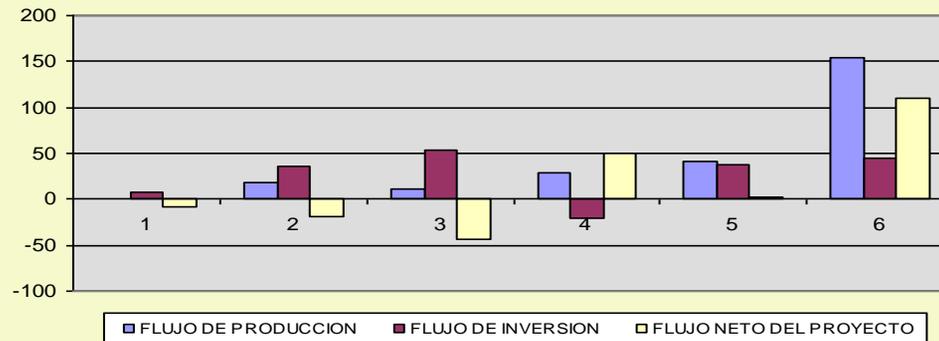
RESULTADO

\$0,05

o sea es el beneficio por cada peso invertido

**RELACION BENEFICIO/COSTO**  
R = B/C es igual a VNA DE INGRESOS/VNA DE EGRESOS.

### PROYECCION DEL FLUJO NETO DEL PROYECTO



## V.V.VIII. Cedula Ocho

### CEDULA 8

#### RETORNO SEGURO RECUPERACION DE LA INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

INFORMACION CONSIDERADA	CP	A					S	CT
		0	1	2	Ñ	O		
Flujos operacionales		0	16.785.241	9.956.602	27.815.086	39.317.319	147.463.887	
(-) Flujo de inversión		7.800.000	36.350.219	52.296.658	(22.512.869)	36.966.819	43.412.406	
<b>FLUJOS NETOS DEL PROYECTO</b>		(7.800.000)	(19.564.977)	(42.340.056)	50.327.955	2.350.500	104.051.481	
<b>TASA DE OPORTUNIDAD</b>	<b>30%</b>							
<b>FLUJO NETO ACUMULADO SIN ACTUALIZAR</b>			(19.564.977)	(61.905.033)	(11.577.079)	(9.226.579)	94.824.902	
<i>% recuperación inversion sin considerar la tasa de oportunidad</i>			-251%	-794%	-148%	-118%	1216%	
<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO A LA TASA DE OPORTUNIDAD</b>			(15.049.983)	(25.053.288)	22.907.581	822.975	28.024.089	
<b>FLUJO NETO ACUMULADO ACTUALIZADO</b>			(15.049.983)	(40.103.270)	(17.195.689)	(16.372.714)	11.651.375	
<i>Porcentaje recuperación Inversion inicial a la tasa de oportunidad</i>			-193%	-514%	-220%	-210%	149%	

## V.V.IX. Cedula Nueve

### CEDULA 9

#### RETORNO SEGURO BALANCE GENERAL PROFORMA:INVERSION

INFORMACION FINANCIERA	CP	A					S	CT
		0	1	2	Ñ	O		
ACTIVOS CORRIENTES:								
Caja y Bancos			30.313.877	7.801.008	44.767.827	88.180.233	146.751.692	
Cuentas por cobrar			-	-	-	-	-	

inventario de materias primas			-	-	-	-	-
Inventario de empaques			-	-	-	-	-
Inventario de productos terminados			-	-	-	-	-
Inversiones temporales			-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>30.313.877</b>	<b>7.801.008</b>	<b>44.767.827</b>	<b>88.180.233</b>	<b>146.751.692</b>
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>							
TERRENOS			-	-	-	-	-
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES			-	-	-	-	-
MAQUINARIA Y EQUIPO			-	-	-	-	-
EQUIPO DE OFICINA			7.693.000	1.680.000	-	-	-
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			24.480.000	24.480.000	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO FIJO BRUTO</b>			<b>32.173.000</b>	<b>51.898.400</b>	<b>40.231.800</b>	<b>28.565.200</b>	<b>16.898.600</b>
(-) Depreciaciones acumuladas			6.434.600	11.666.600	11.666.600	11.666.600	11.666.600
<b>TOTAL ACTIVO FIJO NETO</b>			<b>25.738.400</b>	<b>40.231.800</b>	<b>28.565.200</b>	<b>16.898.600</b>	<b>5.232.000</b>
<b>OTROS ACTIVOS:</b>							
Diferidos		7.800.000					
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>		<b>7.800.000</b>	<b>7.800.000</b>	<b>6.240.000</b>	<b>4.680.000</b>	<b>3.120.000</b>	<b>1.560.000</b>
(-) Amortización acumulada diferidos			1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS NETOS</b>			<b>6.240.000</b>	<b>4.680.000</b>	<b>3.120.000</b>	<b>1.560.000</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>62.292.277</b>	<b>52.712.808</b>	<b>76.453.027</b>	<b>106.638.833</b>	<b>151.983.692</b>

**CEDULA 9**

**RETORNO SEGURO**

**BALANCE GENERAL PROFORMA: FINANCIAMIENTOS**

INFORMACION FINANCIERA	CP	A					Ñ	O	S
		0	1	2	3	4	5		

PASIVOS CORRIENTES:							
Obligaciones bancarias	2	-	-	-	-	-	-
Proveedores	5		-	-	-	-	-
Retenciones y aportes de nómina			988.598	1.028.141	1.069.267	1.122.730	1.178.867
Cesantías consolidadas			3.629.397	3.774.573	3.925.555	4.121.833	4.325.884
Impuestos por pagar	4,5		4.733.422	(1.760.768)	7.855.339	14.048.849	21.982.722
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>9.351.416,5</b>	<b>3.041.945,6</b>	<b>12.850.161,0</b>	<b>19.293.412,3</b>	<b>27.487.472,8</b>
PASIVOS A LARGO PLAZO							
Obligaciones bancarias	2	15.764.444					
Préstamos de socios	1						
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>			<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>			<b>9.351.416,5</b>	<b>3.041.945,6</b>	<b>12.850.161,0</b>	<b>19.293.412,3</b>	<b>27.487.472,8</b>
PATRIMONIO							
Capital social	1	44.150.218,7	44.150.218,7	44.150.218,7	44.150.218,7	44.150.218,7	44.150.218,7
Reserva legal acumulada				879.064,1	552.064,3	2.010.912,9	4.619.984,8
Reserva legal (10%)	4		879.064,1	(326.999,8)	1.458.848,6	2.609.071,9	4.082.505,4
Utilidades acumuladas no distribuidas				7.911.577,3	4.968.578,9	17.441.734,3	38.575.216,7
Utilidades del ejercicio	4		7.911.577,3	(2.942.998,4)	12.473.155,4	21.133.482,4	33.068.293,9
<b>TOTAL CAPITAL SOCIAL Y PATRIMONIO</b>			<b>52.940.860,2</b>	<b>49.670.861,9</b>	<b>63.602.865,9</b>	<b>87.345.420,2</b>	<b>124.496.219,6</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			<b>62.292.277</b>	<b>52.712.808</b>	<b>76.453.027</b>	<b>106.638.833</b>	<b>151.983.692</b>

## V.V.X. Análisis Vertical

**RETORNO SEGURO**  
BALANCE GENERAL PROFORMA:INVERSION  
ANALISIS VERTICAL

INFORMACION FINANCIERA	CP	A		Ñ		O		S	
		0	1	2	3	4	5		
ACTIVOS CORRIENTES:									
Caja y Bancos	5		49%	15%	59%	83%		97%	
Cuentas por cobrar	6		0%	0%	0%	0%		0%	
inventario de materias primas			0%	0%	0%	0%		0%	
Inventario de empaques			0%	0%	0%	0%		0%	
Inventario de productos terminados			0%	0%	0%	0%		0%	
Inversiones temporales	6		0%	0%	0%	0%		0%	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			49%	15%	59%	83%		97%	
ACTIVOS FIJOS:									
TERRENOS	1		0%	0%	0%	0%		0%	
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	1		0%	0%	0%	0%		0%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	1		0%	0%	0%	0%		0%	
EQUIPO DE OFICINA	1		12%	3%	0%	0%		0%	
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	1		39%	46%	0%	0%		0%	
TOTAL ACTIVO FIJO BRUTO	1		52%	98%	53%	27%		11%	
(-) Depreciaciones acumuladas			10%	22%	15%	11%		8%	
TOTAL ACTIVO FIJO NETO			41%	76%	37%	16%		3%	
OTROS ACTIVOS:									
Diferidos	2		0%	0%	0%	0%		0%	

TOTAL OTROS ACTIVOS			13%	12%	6%	3%	1%
(-) Amortización acumulada diferidos	3		3%	3%	2%	1%	1%
TOTAL OTROS ACTIVOS NETOS			10%	9%	4%	1%	0%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**RETORNO SEGURO**

BALANCE GENERAL  
PROFORMA: FINANCIAMIENTOS  
ANALISIS VERTICAL

INFORMACION FINANCIERA	CP	A		Ñ	O	S	
		0	1	2	3	4	5
<b>PASIVOS CORRIENTES:</b>							
Obligaciones bancarias			0%	0%	0%	0%	0%
Proveedores			0%	0%	0%	0%	0%
Retenciones y aportes de nómina			2%	2%	1%	1%	1%
Cesantías consolidadas			6%	7%	5%	4%	3%
Impuestos por pagar			8%	-3%	10%	13%	14%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>15%</b>	<b>6%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>							
Obligaciones bancarias			0%	0%	0%	0%	0%
Préstamos de socios			0%	0%	0%	0%	0%
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>			<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>			<b>15%</b>	<b>6%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital social			71%	84%	58%	41%	29%
Reserva legal acumulada			0%	2%	1%	2%	3%
Reserva legal (10%)			1%	-1%	2%	2%	3%
Utilidades acumuladas no distribuidas			0%	15%	6%	16%	25%
Utilidades del ejercicio			13%	-6%	16%	20%	22%
<b>TOTAL CAPITAL SOCIAL Y PATRIMONIO</b>			<b>85%</b>	<b>94%</b>	<b>83%</b>	<b>82%</b>	<b>82%</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**RETORNO SEGURO**  
ESTADO DE RESULTADOS  
ANALISIS VERTICAL

INFORMACION CONSIDERADA	CP	A	Ñ	O	S	CT
		1	2	3	4	
INGRESOS POR VENTAS		100%	100%	100%	100%	100%
(-) Costos de ventas		46%	54%	43%	39%	35%
Materia prima		0%	0%	0%	0%	0%
Mano de obra directa		25%	31%	21%	20%	18%
Empaques		0%	0%	0%	0%	0%
Materiales indirectos		0%	0%	0%	0%	0%
Gastos Indirectos		22%	23%	21%	20%	18%
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		54%	46%	57%	61%	65%
(-) TOTAL GASTOS OPERACIONALES		40%	45%	42%	38%	35%
(-) Gastos operacionales de Administración		22%	28%	25%	23%	21%
(-) Gastos de Ventas y Publicidad		19%	17%	16%	15%	14%
(=) <i>Utilidad Operacional</i>		13%	1%	16%	22%	30%
(+) Otros ingresos no operacionales		0%	0%	0%	0%	0%
(-) Otros egresos no operacionales		3%	4%	2%	0%	0%
(=) <i>Utilidad antes de impuestos</i>		10%	-3%	14%	22%	30%
(-) Impuestos sobre la renta (35%)		4%	-1%	5%	8%	10%
(=) Utilidad después de impuestos		7%	-2%	9%	14%	19%
(-) Reserva legal (10%)		1%	0%	1%	1%	2%
(=) Utilidades netas a distribuir		6%	-2%	8%	13%	17%
(-) Distribución de Utilidades anuales		0%	0%	0%	1%	2%
(=) Utilidades a Capitalizar		6%	-2%	8%	12%	16%

## V.V.XI. Análisis Horizontal

**RETORNO SEGURO**  
BALANCE GENERAL PROFORMA:INVERSION  
ANALISIS HORIZONTAL

INFORMACION FINANCIERA	CP	A Ñ O S							
		AÑOS 1 Y 2		AÑOS 2 Y 3		AÑOS 3 Y 4		AÑOS 4 Y 5	
		Var. Absoluta	Var. Relativa						
ACTIVOS CORRIENTES:									
Caja y Bancos		(22.512.869)	-74%	36.966.819	474%	43.412.406	97%	58.571.460	66%
Cuentas por cobrar		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
inventario de materias primas		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Inventario de empaques		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Inventario de productos terminados		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Inversiones temporales		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>(22.512.869)</b>	<b>-74%</b>	<b>36.966.819</b>	<b>474%</b>	<b>43.412.406</b>	<b>97%</b>	<b>58.571.460</b>	<b>66%</b>
ACTIVOS FIJOS:									
TERRENOS		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
MAQUINARIA Y EQUIPO		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
EQUIPO DE OFICINA		(6.013.000)	-78%	(1.680.000)	-100%	-	0%	-	0%
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		-	0%	(24.480.000)	-100%	-	0%	-	0%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO BRUTO</b>		<b>19.725.400</b>	<b>61%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-22%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-29%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-41%</b>
(-) Depreciaciones acumuladas		5.232.000	81%	-	0%	-	0%	-	0%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO NETO</b>		<b>14.493.400</b>	<b>56%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-29%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-41%</b>	<b>(11.666.600)</b>	<b>-69%</b>

OTROS ACTIVOS:									
Diferidos		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL OTROS ACTIVOS		(1.560.000)	-20%	(1.560.000)	-25%	(1.560.000)	-33%	(1.560.000)	-50%
(-) Amortización acumulada diferidos		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL OTROS ACTIVOS NETOS		(1.560.000)	-25%	(1.560.000)	-33%	(1.560.000)	-50%	(1.560.000)	-100%
TOTAL ACTIVOS		(9.579.469)	-15%	23.740.219	45%	30.185.806	39%	45.344.860	43%

**RETORNO SEGURO**

BALANCE GENERAL PROFORMA: FINANCIAMIENTOS

ANALISIS HORIZONTAL

INFORMACION FINANCIERA	CP	A		Ñ		O		S	
		AÑOS 1 Y 2		AÑOS 2 Y 3		AÑOS 3 Y 4		AÑOS 4 Y 5	
		Var. Absoluta	Var. Relativa						
PASIVOS CORRIENTES:									
Obligaciones bancarias		-	-	-	-	-	-	-	-
Proveedores		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Retenciones y aportes de nómina		39.544	4%	41.126	4%	53.463	5%	56.136,5	5%
Cesantías consolidadas		145.176	4%	150.983	4%	196.278	5%	204.051,1	5%
Impuestos por pagar		(6.494.191)	-137%	9.616.107	-546%	6.193.510	79%	7.933.872,8	56%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		(6.309.471)	-67%	9.808.215	322%	6.443.251	50%	8.194.060,5	42%
PASIVOS A LARGO PLAZO									
Obligaciones bancarias		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Préstamos de socios		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVOS		(6.309.471)	-67%	9.808.215	322%	6.443.251	50%	8.194.060,5	42%
PATRIMONIO									
Capital social		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%

Reserva legal acumulada	879.064	0%	(327.000)	-37%	1.458.849	264%	2.609.071,9	130%
Reserva legal (10%)	(1.206.064)	-137%	1.785.848	-546%	1.150.223	79%	1.473.433,5	56%
Utilidades acumuladas no distribuidas	7.911.577	0%	(2.942.998)	-37%	12.473.155	251%	21.133.482,4	121%
Utilidades del ejercicio	(10.854.576)	-137%	15.416.154	-524%	8.660.327	69%	11.934.811,5	56%
<b>TOTAL CAPITAL SOCIAL Y PATRIMONIO</b>	<b>(3.269.998)</b>	<b>-6%</b>	<b>13.932.004</b>	<b>28%</b>	<b>23.742.554</b>	<b>37%</b>	<b>37.150.799,3</b>	<b>43%</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>(9.579.469)</b>	<b>-15%</b>	<b>23.740.219</b>	<b>45%</b>	<b>30.185.806</b>	<b>39%</b>	<b>45.344.859,8</b>	<b>43%</b>

**RETORNO SEGURO**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**ANALISIS HORIZONTAL**

INFORMACION CONSIDERADA	A		Ñ		O			
	AÑOS 1 Y 2		AÑOS 2 Y 3		AÑOS 3 Y 4		AÑOS 4 Y 5	
	Var. Absoluta	Var. Relativa						
INGRESOS POR VENTAS	14.618.880	11%	17.767.766	12%	21.706.211	13%	28.472.393	16%
(-) Costos de ventas	18.520.691	31%	(9.252.276)	-12%	2.897.797	4%	3.041.696	4%
Materia prima	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Mano de obra directa	12.757.891	40%	(10.153.748)	-23%	1.725.883	5%	1.811.187	5%
Empaques	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Materiales indirectos	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Gastos Indirectos	5.762.800	20%	901.472	3%	1.171.914	3%	1.230.509	3%
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	(3.901.811)	-6%	27.020.042	41%	18.808.414	20%	25.430.697	23%
(-) TOTAL GASTOS OPERACIONALES	12.489.658	8%	2.520.024	4%	3.276.032	5%	3.438.783	5%
(-) Gastos operacionales de Administración	11.520.887	41%	1.512.502	4%	1.966.253	5%	2.063.828	5%
(-) Gastos de Ventas y Publicidad	968.771	4%	1.007.522	4%	1.309.779	5%	1.374.955	5%

(=) Utilidad Operacional	(16.391.469)	-95%	24.500.018	3127%	15.532.382	61%	21.991.914	54%
(+) Otros ingresos no operacionales	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
(-) Otros egresos no operacionales	2.163.361	59%	(2.974.573)	-51%	(2.163.361)	-76%	(676.294)	-100%
(=) Utilidad antes de impuestos	(18.554.830)	-137%	27.474.591	-546%	17.695.743	79%	22.668.208	56%
(-) Impuestos sobre la renta (35%)	(6.494.191)	-137%	9.616.107	-546%	6.193.510	79%	7.933.873	56%
(=) Utilidad después de impuestos	(12.060.640)	-137%	17.858.484	-546%	11.502.233	79%	14.734.335	56%
(-) Reserva legal (10%)	(1.206.064)	-137%	1.785.848	-546%	1.150.223	79%	1.473.434	56%
(=) Utilidades netas a distribuir	(10.854.576)	-137%	16.072.636	-546%	10.352.010	79%	13.260.902	56%
(-) Distribución de Utilidades anuales	-	0%	656.482	0%	1.691.683	258%	1.326.090	56%
(=) Utilidades a Capitalizar	(10.854.576)	-137%	15.416.154	-524%	8.660.327	69%	11.934.812	56%

## V.V.XII. Principales Indicadores

### RETORNO SEGURO INDICADORES FINANCIEROS

TIPOLOGIA DE RAZONES INDICADORES FINANCIEROS	FORMULA	A Ñ O S				
		1	2	3	4	5
1. DE LIQUIDEZ						
1.1 Razón corriente o liquidez	Act.Cte/Pas.Cte	3,2	2,6	3,5	4,6	5,3
1.2 Prueba ácida	Act. Cte - Invent./Pas. Cte	3,2	2,6	3,5	4,6	5,3
1.3 Capital de trabajo	Act. Cte - Pas. Cte	20.962.460	4.759.062	31.917.666	68.886.820	119.264.220
2. DE ACTIVIDAD						

2.1 Rotación capital de trabajo (veces)	Vent.Netas/Cap. Trabajo	6	30	5	3	2
2.2 Rotación activos fijos	Ventas/Act.Fijo bruto	4	3	4	6	13
2.3 Rotación activos totales	Ventas/Act.Totales	2	3	2	2	1
2.5 Rotación de patrimonio	Ventas/Patrimonio	2	3	3	2	2
<b>3. DE ENDEUDAMIENTO</b>						
3.1 Nivel de endeudamiento	Tot pasiv. tercer/total activ	0,15	0,06	0,17	0,18	0,18
3.2 Concentración en el corto plazo	Pas. Cte/ Pas. Total Terc.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
3.3 Apalancamiento	Pas. Cte.Total/ Patrimonio	0,18	0,06	0,20	0,22	0,22
3.4 Solvencia total	Patrimonio/activo fijo	2,1	1,2	2,2	5,2	23,8
<b>4. RENTABILIDAD</b>						
4.1 Rendimiento del patrimonio	Utilidad neta/patrimonio	0,15	(0,06)	0,21	0,27	0,30
4.2 Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta/ Ventas Netas	0,54	0,46	0,57	0,61	0,65
4.3 Margen operacional de utilidad	Utilid. operac./Ventas Netas	0,13	0,01	0,16	0,22	0,30
4.4 Margen neto de utilidad	Utilidad neta/Vent.Netas	0,06	(0,02)	0,08	0,13	0,17
4.5 Rendimiento del activo total	Utilidad Net/ Act.total	0,13	(0,06)	0,17	0,22	0,24

**RETORNO SEGURO**

**INTERPRETACION INDICADORES FINANCIEROS**

TIPOLOGIA DE RAZONES INDICADORES FINANCIEROS	FORMULA	A Ñ O S				
		1	2	3	4	5
<b>1. DE LIQUIDEZ</b>						
1.1 Razón corriente o liquidez	Act.Cte/Pas.Cte	Capacidad de respaldo que tiene la empresa por cada peso que debe en el corto plazo				
1.2 Prueba ácida	Act. Cte - Invent./Pas. Cte	Capacidad de respaldo en activos de fácil realización por cada peso que debe en el corto plazo				

1.3 Capital de trabajo	Act. Cte - Pas. Cte	Valor que le quedaría a la empresa después de cubrir sus pasivos de corto plazo
2. DE ACTIVIDAD		
2.1 Rotación capital de trabajo (veces)	Vent.Netas/Cap. Trabajo	Número de veces que las ventas rotaron por cada peso en capital de trabajo
2.2 Rotación activos fijos	Ventas/Act.Fijo bruto	Número de veces que las ventas rotaron por cada peso invertido en activos fijos
2.3 Rotación activos totales	Ventas/Act.Totales brutos	Número de veces que las ventas rotaron por cada peso de activos totales
2.5 Rotación de patrimonio	Ventas/Patrimonio	Número de veces que las ventas rotaron por cada peso de patrimonio
3. DE ENDEUDAMIENTO		
3.1 Nivel de endeudamiento	Tot pasiv. tercer/total activ	Participación de terceros por cada peso que la empresa tiene en activos
3.2 Concentración en el corto plazo	Pas. Cte/ Pas. Total Terc.	Participación de acreedores de corto plazo sobre el total del pasivo
3.3 Apalancamiento	Pas. Cte.Total/ Patrimonio	Porcentaje comprometido con terceros por cada peso de patrimonio
3.4 Solvencia total	Patrimonio/activo fijo	Capacidad de respaldo del patrimonio por cada peso invertido en activos fijos
4. RENTABILIDAD		
4.1 Rendimiento del patrimonio	Utilidad neta/patrimonio	% de utilidad que los socios obtuvieron por cada peso de patrimonio
4.2 Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta/ Ventas Netas	% de utilidad bruta sobre cada peso de ventas totales
4.3 Margen operacional de utilidad	Utilid. operac./Ventas Netas	% de las utilidades operacionales por cada peso de ventas netas
4.4 Margen neto de utilidad	Utilidad neta/Vent.Netas	% de utilidad neta por cada peso de las ventas netas
4.5 Rendimiento del activo total	Utilidad Net/ Act.total bruto	% de utilidad por cada peso invertivo en activos

## Anexo 1

### MINUTA DE CONSTITUCION

#### CONSTITUCION DE SOCIEDAD LIMITADA

Otorgantes, comparecientes con minuta: 1.- **ANA YINETH DIAZ BARRETO..**, mujer, colombiano (a), mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad e identificado (a) con cédula de ciudadanía **53.003.302.** de..Bogota., estado civil Soltera. 2.- **ERIKA PATRICIA SANCHEZ MONTES.**, mujer, colombiano (a), mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad e identificado (a) con cédula de ciudadanía **53.120.840.** de..Bogota., estado civil Soltera, manifestaron su voluntad de constituir una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada que se registrará por los siguientes ESTATUTOS:-----

----- ARTICULO PRIMERO.- SOCIOS.- **ANA YINETH DIAZ BARRETO Y**

**ERIKA PATRICIA SANCHEZ MONTES** ARTICULO SEGUNDO.- RAZON SOCIAL.."**RETORNO SEGURO LTDA.**" ARTICULO TERCERO.- DOMICILIO en

la ciudad de Bogota, Podrá establecer Sucursales, Agencias y dependencias en otros lugares del país o del exterior conforme a la ley.-----

-----Dirección para notificaciones judiciales y Administrativas:.....Correo Electrónico:

**erikasanchezmontes13@hotmail.com** /\_\_\_\_\_..ARTICULO CUARTO.-

DURACION.- 10 AÑOS, contados a partir de la fecha de la presente escrituraARTICULO QUINTO.- OBJETO SOCIAL.- La sociedad tendrá como

objeto principal las siguientes actividades: Comercializadora de productos de la canasta familiar, de consumo masivo a través de una pagina Web que a su vez permite pautas publicitarias para sus proveedores.-----

-----ARTICULO SEXTO.- CAPITAL.- \$15.000.000

dividido en .....3 (número de cuotas) cuotas o partes de interés social, de un valor nominal de .5.000.000.....PESOS (, cada una, las cuales corresponden a los socios en proporción a sus aportes, totalmente pagados y recibidos a satisfacción

de la sociedad, conforme se describe a continuación: -----  
**ANA YINETH DIAZ BARRETO CUOTAS 3 VALOR \$5.000.000 ERIKA PATRICIA  
SANCHEZ MONTES CUOTAS 3 VALOR \$5.000.000 TOTALES . \$ 30.000.000.**

PARAGRAFO. La responsabilidad personal de los socios queda limitada al monto de sus respectivos aportes. ARTICULO SEPTIMO.- CESION DE CUOTAS.- Las cuotas o partes de interés social no están representadas por títulos ni son negociables libremente en el mercado y solamente son cedibles mediante el otorgamiento de la correspondiente escritura pública de reforma estatutaria.- Toda cesión en cuanto a procedimiento y condiciones previas y finales se sujetará en un todo a lo previsto y ordenado por los Artículos 363 y siguientes del Código de Comercio. PARAGRAFO.- La Sociedad llevará un Libro de Registro de Socios inscrito en la Cámara de Comercio del domicilio social, con los requisitos y para los efectos consagrados en el Código de Comercio.-----

ARTICULO OCTAVO.- ADMINISTRACION.- La administración de la sociedad corresponde en derecho a todos y cada uno de los socios, éstos la delegan expresamente en la Junta de Socios y ésta a su vez en la Gerencia. (EN ESTE ARTICULO SE DEBE CREAR LOS CARGOS QUE SE CREA NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD, PARA LUEGO ASIGNARLOS)-

-----  
ARTICULO NOVENO.- JUNTA DE SOCIOS - REUNIONES.- La Junta de Socios la constituyen todos los socios reunidos personalmente, representados por sus apoderados o mandatarios o en las formas autorizadas por la Ley, con el quórum requerido. Las reuniones de la Junta de Socios serán ordinarias o extraordinarias y se celebrarán en la sede social de la empresa. Las reuniones ordinarias tendrán lugar por lo menos una (1) vez al año en la fecha que determine la Junta, por convocatoria del Gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación y ellas tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre

las distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer (1er) día hábil del mes de abril, a las 10 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal. Las reuniones extraordinarias de la Junta de Socios se efectuarán cuando la Gerencia o un número plural de socios o sus apoderados representantes de la cuarta (1/4) parte o más del capital social lo soliciten. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la Junta de Socios serán presididas por el Socio o apoderado del socio que designe la misma Corporación por mayoría de votos; el Presidente señalará la persona que debe actuar como Secretario y su nombramiento podrá recaer en cualquier persona sea o no Socio de la Compañía. Habrá quórum en la reunión de la Junta de Socios cuando concurra un número de ellos que representen por lo menos el noventa por ciento (90%) de las cuotas inscritas del capital social. En las reuniones de la Junta de Socios cada uno tendrá tantos votos como cuotas o partes de interés social posea en la Empresa y las decisiones que se adopten para que tengan validez, deberán ser aprobadas por la mayoría de los votos presentes o debidamente representados a menos que se trate de adoptar resoluciones referentes a la disolución y liquidación de la Compañía, reforma de sus estatutos o la aprobación de un traspaso de cuotas o partes de interés social a terceros, casos en los cuales dichas decisiones deberán ser aprobadas por un número de votos que representen por lo menos el setenta por ciento (70%) en que se encuentra dividido el capital social. De todas las reuniones y decisiones de la Junta de Socios se dejará constancia en un Libro de Actas debidamente rubricado y foliado y cada acta será firmada por todos los concurrentes, el presidente y el secretario de la respectiva reunión. Cualquier resolución de la Junta de socios que entrañe una modificación a los estatutos sociales, cesión, disolución o liquidación

será elevada a Escritura Pública.-----ARTICULO DECIMO.-

REUNIONES

NO

PRESENCIALES.

Cada vez que los Socios puedan deliberar por cualesquiera medios de telecomunicaciones, las decisiones tomadas en las conferencias serán válidas y jurídicamente vinculantes. Las deliberaciones por telecomunicaciones deberán ser siempre sucesivas o simultáneas. La evidencia de la telecomunicación y de las resoluciones pertinentes, como una confirmación por fax o correo electrónico, se incluirá en las actas respectivas, de conformidad con los requisitos establecidos en estos Estatutos. ARTICULO DECIMO PRIMERO.- ATRIBUCIONES.- Son

atribuciones de la Junta de Socios: -----1.- Autorizar la reforma de los estatutos sociales. -----2.- Nombrar al Gerente y su suplente. (o los cargos que se creen) 3.- Reunirse ordinaria o extraordinariamente cuando lo estime conveniente o necesario. -- 4.- Aprobar o improbar los balances. -----

5.- Decretar la venta total de los bienes sociales.-----

6.- Decretar y distribuir las utilidades. -----7.- Crear agencias, sucursales o filiales.

----

8.- Crear y proveer los cargos que la ley o los estatutos señalen. -----

9.- Acordar las reservas para la protección del capital social.

10.- Decretar la disolución y liquidación de la Sociedad; -----

11.- Aprobar la cesión de cuotas o partes de interés social.----- 12.- Las

demás funciones que le corresponden como suprema autoridad directiva y administrativa de la Sociedad.-----ARTICULO DECIMO

SEGUNDO.- GERENCIA.- El uso de la razón social de la Compañía y su representación legal y administrativa estarán a cargo de un Gerente con su respectivo Suplente, (o de los cargos que se creen) quien remplazará al Gerente en sus faltas absolutas, temporales o accidentales con las mismas facultades y atribuciones de éste, designados por la Junta de Socios. En el Gerente delegan los socios la personería de la empresa y su administración con las más amplias facultades dispositivas y administrativas. -----

-

ARTICULO DECIMO TERCERO.- FUNCIONES.- Además de los actos de disposición y administración concernientes al giro ordinario de las operaciones de la Sociedad, son atribuciones del Gerente: -----

a.- Representar legalmente a la sociedad y celebrar toda clase de actos o contratos sin límite de cuantía. (los socios pueden limitar por cuantía)

b.- Ejecutar las decisiones y órdenes de la Junta de Socios y convocarla cuando así lo requieran los intereses sociales.-----c.- Custodiar los

bienes sociales.-----d.- Informar cada seis (6) meses a la Junta de Socios acerca de los negocios ejecutados y a ejecutarse. ----

----

e.- Rendir los informes respectivos y presentar los balances anuales correspondientes.

f.- Constituir apoderados o mandatarios que representen a la sociedad judicial administrativa o extrajudicialmente. -----

g.- Nombrar y remover los empleados de la sociedad que no sean de la competencia de la Junta de Socios y fijarles su remuneración.-----

ARTICULO DECIMO CUARTO.-

BALANCE.- El treinta y uno (31) de Diciembre de cada año se cortarán las cuentas, se hará el inventario y se formará el balance de liquidación del respectivo ejercicio para ser sometidos al estudio y aprobación de la Junta de Socios; una vez aprobados, de las utilidades liquidas resultantes se destinará el diez por ciento (10%) para la constitución de la reserva legal que debe ascender al cincuenta por ciento (50%) del capital social. Además de la anterior reserva, la Junta de Socios podrá crear o decretar las que considere convenientes o necesarias, siempre y cuando tengan una destinación específica y se aprueben con la mayoría prevista en estos Estatutos. Una vez deducidas las reservas, el saldo restante de las utilidades se distribuirá entre los socios a prorrata de sus respectivos aportes.-----

----- Ninguno de los socios podrá retirar suma alguna de la Sociedad, salvo las utilidades que le correspondan después del balance actual respectivo. ----

Los sueldos se estimarán como gastos generales de la Sociedad. -----

Las pérdidas si las hubiere, se distribuirán igualmente entre los Socios en proporción a sus respectivos aportes.-----

-----  
ARTICULO DECIMO QUINTO.- DISOLUCION.- La Sociedad se disolverá: -  
a.- Por expiración del término fijado para su duración o de las prórrogas que se  
hubieren acordado oportunamente; b.- Si las pérdidas redujeran el capital de la  
sociedad y las reservas, a menos del cincuenta por ciento (50%) de aquél; -----  
-----

c.- Por decisión de todos los socios; d.- Por cualquiera otra causa legal.-----

----- ARTICULO DECIMO SEXTO.-

LIQUIDACION.- Disuelta la Sociedad, su liquidación se hará por el Gerente o por  
la persona o personas que la Junta de Socios designare. La liquidación se  
efectuará de conformidad con las disposiciones legales vigentes. PARAGRAFO.-  
Si al tiempo de la liquidación existieren bienes en especie para ser distribuidos  
entre los Socios, éstos bienes se evaluarán por el liquidador y serán adjudicados a  
prorrata de lo que le corresponda a cada socio como utilidades o participación.

ARTICULO DECIMO SEPTIMO.- MUERTE O INCAPACIDAD DE UN SOCIO.- En  
caso de muerte o incapacidad legalmente decretada de uno de los Socios, la  
sociedad continuará con sus herederos, quienes nombrarán una sola persona  
para que los represente.- Dentro de los treinta (30) días siguientes a la muerte del  
Socio, los demás tendrán derecho a adquirir las cuotas o aporte del fallecido, por  
el valor comercial en la fecha de su muerte. Si no se llegare a ningún acuerdo  
respecto del precio y condiciones de pago, serán determinados por peritos  
designados por las partes. Si fueren varios los Socios que desearan adquirir, las  
cuotas se distribuirán entre ellos a prorrata de las que posean en la Sociedad.

ARTICULO DECIMO OCTAVO.- NOMBRAMIENTOS.- Designase como Gerente  
de la sociedad a:..PAULA ANDREA GUTIERREZ, identificado con cédula de  
ciudadanía ..... de..... y como Suplente del Gerente a ..ERIKA  
PATRICIA SANCHEZ MONTES., identificado con la cédula de ciudadanía  
.....de ....., quienes aceptaron los nombramientos.

(Se deben asignar tantos cargos como hayan sido creados, no se puede asignar  
un cargo no creado en los estatutos). CLAUSULA COMPROMISORIA.- Los socios  
aceptan solucionar sus diferencias por trámite conciliatorio en la Notaría Catorce

(14) de Cali. En el evento que la conciliación resulte fallida, se obligan a someter sus diferencias a la decisión de un tribunal arbitral, renunciando a hacer sus pretensiones ante los jueces, designando tres (3) árbitros, quienes podrán transigir y fallarán en equidad en un plazo máximo de ocho (8) días calendario.

## **Anexo 2:**

### **MANUAL DE FUNCIONES**

**Cargo:** Gerente General

**Numero de cargos:** 1

**Gerencia:** General

#### **Funciones:**

- Contratar todas las posiciones gerenciales, realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento y desarrollar metas a corto y largo plazo para cada departamento (esto incluye los departamentos administrativos, ventas, repuestos, carrocería y talleres de servicios)
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo y objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de socios.
- Comunicarse semanalmente con los contralores/gerentes de otras áreas para revisar los pronósticos por departamento y asegurar la coherencia con la proyección anual.
- Poner atención a las operaciones diarias, haciendo recomendaciones y creando cursos de acción para hacer mejoras si es necesario.
- Supervisar los estados financieros mensuales para asegurar su cumplimiento, precisión y puntualidad en la entrega a los dueños.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
- Crear y mantener buenas relaciones con las instituciones financieras y el personal de los fabricantes.
- Coordinar reuniones regulares con los gerentes de cada departamento para asegurar su rentabilidad y eficiencia.

- Supervisar la contratación y entrenamiento de todos los gerentes de departamento.
- Mantener una actitud entusiasta para motivar a los empleados y mantenerles la moral bien alta.
- Supervisar y mantener planes de remuneración para todos los empleados.
- Enfocarse en cualquier reclamo de los clientes que los gerentes de departamento no han podido rectificar y tomar las acciones necesarias para resolver estos reclamos.

**Cargo:** Director Comercial

**Numero de cargos:** 1

**Gerencia:** General

**Funciones:**

1. hacer investigación comercial o de mercados
2. controlar el marketing de la compañía
3. Hacer planificación comercial
4. Realizar previsiones de ventas
5. analizar los precios
6. La formación de vendedores y comerciales
7. Las políticas y técnicas de promoción de ventas
8. La distribución
9. supervisar la Publicidad de la compañía
10. Organización de la red de ventas
11. Gestión de la comercialización
12. Estudio y conocimiento de la competencia

**Cargo:** Director Operaciones

**Numero de cargos:** 1

**Gerencia:** General

**Funciones:**

1. Selección de personal
2. Contratación de personal
3. Recepción y acogida de nuevos trabajadores
4. Formación del personal
5. Valoración de tareas
6. Sistemas de remuneración del personal: salarios y primas
7. Expedientes del personal
8. Administración de salarios
9. Comunicación interna
10. Relaciones Laborales
11. Convenios colectivos
12. Resolución de conflictos laborales
13. Gestión de RRH: altas y bajas
14. Servicios complementarios: comedores, servicios médicos, etc.
15. Organización del personal dentro de la empresa
16. Relación con Mutuas de Accidentes y similares
17. Normas y reglamentos de régimen interior
18. Despidos de personal
19. Relación con los abogados de la empresa

**Cargo:** Director Financiero

**Numero de cargos:** 1

**Gerencia:** Financiera

**Funciones:**

- Supervisar y controlar el manejo de la contabilidad
- Costes
- Gestión y previsión de tesorería
- Cobros y pagos
- Relación con clientes y proveedores
- Administración general del comportamiento de las finanzas
- Elaboración y control de presupuestos
- Auditoria Interna
- Relaciones Laborales
- Relación con asesorías externas fiscales, contables y/o laborales
- Política salarial

### Anexos 3

#### **ENCUESTA RETONO SEGURO**

Datos Generales

Sexo:

Femenino \_\_\_

Masculino \_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_ Años

Estrato \_\_\_\_\_

11. Consume Licor? (Si la respuesta es Negativa pase a la pregunta No. 6)

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

12. Marque con que frecuencia sale usted a consumir licor?

- a) Una vez por semana
- b) dos veces a la semana
- c) una vez al Mes
- d) dos veces al mes
- e) Otras Cuales? \_\_\_\_\_

13. Cuando consume licor en que tipo de lugar le gusta hacerlo:

- a) Publico \_\_\_\_\_
- b) Privado \_\_\_\_\_

14. Como acostumbra usted a consumir licor?

- a) Solo \_\_\_\_\_
- b) Con grupo de amigos \_\_\_\_\_
- c) Con grupo familiar \_\_\_\_\_
- d) Otras \_\_\_\_\_ cuales \_\_\_\_\_

15. Si toma en Grupo y tiene carro; Usted:

- a) Escoge un Conductor Elegido \_\_\_\_\_
- b) Deja el carro y Coge Taxi \_\_\_\_\_

- c) Conduce En estado de Embriagues \_\_\_\_\_  
d) Otra Opción \_\_\_\_\_ Cual? \_\_\_\_\_

16. Conoce usted el Servicio de Conductor Elegido o acompañamiento?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

17. Como le parece el servicio del Conductor Elegido o acompañamiento?

- a) Bueno \_\_\_\_\_ b) Excelente \_\_\_\_\_ Malo \_\_\_\_\_ No se \_\_\_\_\_

Porque? \_\_\_\_\_

18. Conoce un proyecto o empresa que ofrezca el servicios de Conductor Elegido o acompañamiento?

Si \_\_\_\_\_ cual (es) \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_

19. Teniendo en cuenta el alto indice de accidentalidad a causa de conducir en estado de embriaguez, ¿le gustaría utilizar un servicio de Conductor Elegido o Acompañamiento?

a) Si \_\_\_\_\_ Por Que? \_\_\_\_\_

b) No \_\_\_\_\_ Por que? \_\_\_\_\_

20. Si su seguridad y la de las otras personas dependieran de utilizar un servicio de conductor elegido cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

a) 35.000 a 45.000 \_\_\_\_\_ b) 45.000 a 55.000 \_\_\_\_\_

b) 55.000 en adelante \_\_\_\_\_ d) Nada \_\_\_\_\_

Gracias por la participación en esta encuesta.



Conducción Puerta a Puerta  
 Adulto Mayor:  
 Acompañamiento:  
 Conducción y Acompañamiento


FIRMA DEL CONDUCTOR  
 C.C

FIRMA  
 SECRETARIA  
 C.C

**RETORNO SEGURO**  
**FORMATO NO. S-002 SOLICITUD DE SERVICIO**

**CLIENTE :**

**EDAD:**

**CONDICIONES SERVICIO ESPECIALIZADO:**

Vehículo Propio:  
 Conducción Puerta a Puerta  
 Adulto Mayor:  
 Acompañamiento:  
 Conducción y Acompañamiento

**SI NO OBSERVACIONES:**


FIRMA DEL CONDUCTOR  
 C.C

FIRMA  
 SECRETARIA  
 C.C

## Anexo 5

### AMORTIZACION DE CREDITOS

#### CREDITO 1

Periodo	Saldo	Capital	Intereses	Cuota
0	24.480.000,00	0	0	0
1	22.827.777,78	680.000,00	361.439,81	1.041.439,81
2	22.147.777,78	652.222,22	350.673,15	1.002.895,37
3	21.495.555,56	652.222,22	340.346,30	992.568,52
4	20.843.333,34	652.222,22	330.019,44	982.241,67
5	20.191.111,11	652.222,22	319.692,59	971.914,81
6	19.538.888,89	652.222,22	309.365,74	961.587,96
7	18.886.666,67	652.222,22	299.038,89	951.261,11
8	18.234.444,45	652.222,22	288.712,04	940.934,26
9	17.582.222,22	652.222,22	278.385,19	930.607,41
10	16.930.000,00	652.222,22	268.058,33	920.280,56
11	16.277.777,78	652.222,22	257.731,48	909.953,70
12	15.625.555,56	652.222,22	247.404,63	899.626,85
13	14.973.333,34	652.222,22	237.077,78	889.300,00
14	14.321.111,11	652.222,22	226.750,93	878.973,15
15	13.668.888,89	652.222,22	216.424,07	868.646,30
16	13.016.666,67	652.222,22	206.097,22	858.319,44
17	12.364.444,45	652.222,22	195.770,37	847.992,59
18	11.712.222,22	652.222,22	185.443,52	837.665,74
19	11.060.000,00	652.222,22	175.116,67	827.338,89
20	10.407.777,78	652.222,22	164.789,81	817.012,04
21	9.755.555,56	652.222,22	154.462,96	806.685,19
22	9.103.333,34	652.222,22	144.136,11	796.358,33
23	8.451.111,11	652.222,22	133.809,26	786.031,48
24	7.798.888,89	652.222,22	123.482,41	775.704,63
25	7.146.666,67	652.222,22	113.155,56	765.377,78
26	6.494.444,45	652.222,22	102.828,70	755.050,93
27	5.842.222,22	652.222,22	92.501,85	744.724,07
28	5.190.000,00	652.222,22	82.175,00	734.397,22
29	4.537.777,78	652.222,22	71.848,15	724.070,37
30	3.885.555,56	652.222,22	61.521,30	713.743,52
31	3.233.333,34	652.222,22	51.194,44	703.416,67
32	2.581.111,11	652.222,22	40.867,59	693.089,81
33	1.928.888,89	652.222,22	30.540,74	682.762,96
34	1.276.666,67	652.222,22	20.213,89	672.436,11
35	624.444,45	652.222,22	9.887,04	662.109,26

36	-27.777,78	652.222,22	-439,81	651.782,41
TOTAL		23.507.777,78	6.490.523,15	29.998.300,93

CREDITO 2

Periodo	Saldo	Capital	Intereses	Cuota
0	24.480.000,00	0	0	0
1	22.827.777,78	680.000,00	361.439,81	1.041.439,81
2	22.147.777,78	652.222,22	350.673,15	1.002.895,37
3	21.495.555,56	652.222,22	340.346,30	992.568,52
4	20.843.333,34	652.222,22	330.019,44	982.241,67
5	20.191.111,11	652.222,22	319.692,59	971.914,81
6	19.538.888,89	652.222,22	309.365,74	961.587,96
7	18.886.666,67	652.222,22	299.038,89	951.261,11
8	18.234.444,45	652.222,22	288.712,04	940.934,26
9	17.582.222,22	652.222,22	278.385,19	930.607,41
10	16.930.000,00	652.222,22	268.058,33	920.280,56
11	16.277.777,78	652.222,22	257.731,48	909.953,70
12	15.625.555,56	652.222,22	247.404,63	899.626,85
13	14.973.333,34	652.222,22	237.077,78	889.300,00
14	14.321.111,11	652.222,22	226.750,93	878.973,15
15	13.668.888,89	652.222,22	216.424,07	868.646,30
16	13.016.666,67	652.222,22	206.097,22	858.319,44
17	12.364.444,45	652.222,22	195.770,37	847.992,59
18	11.712.222,22	652.222,22	185.443,52	837.665,74
19	11.060.000,00	652.222,22	175.116,67	827.338,89
20	10.407.777,78	652.222,22	164.789,81	817.012,04
21	9.755.555,56	652.222,22	154.462,96	806.685,19
22	9.103.333,34	652.222,22	144.136,11	796.358,33
23	8.451.111,11	652.222,22	133.809,26	786.031,48
24	7.798.888,89	652.222,22	123.482,41	775.704,63
25	7.146.666,67	652.222,22	113.155,56	765.377,78
26	6.494.444,45	652.222,22	102.828,70	755.050,93
27	5.842.222,22	652.222,22	92.501,85	744.724,07
28	5.190.000,00	652.222,22	82.175,00	734.397,22
29	4.537.777,78	652.222,22	71.848,15	724.070,37
30	3.885.555,56	652.222,22	61.521,30	713.743,52
31	3.233.333,34	652.222,22	51.194,44	703.416,67
32	2.581.111,11	652.222,22	40.867,59	693.089,81
33	1.928.888,89	652.222,22	30.540,74	682.762,96
34	1.276.666,67	652.222,22	20.213,89	672.436,11
35	624.444,45	652.222,22	9.887,04	662.109,26
36	-27.777,78	652.222,22	-439,81	651.782,41
TOTAL		23.507.777,78	6.490.523,15	29.998.300,93

## BIBLIOGRAFIA

- Libro Desarrollo Empresarial  
Jairo Tapias Ospina
- Guía para la presentación del anteproyecto de grado. Universidad Minuto de Dios
- [www.transitobogota.gov.co](http://www.transitobogota.gov.co)
- [www.alcaldiabogota.gov.co](http://www.alcaldiabogota.gov.co)
- Procesos Administrativos Autor: Idalberto Cheveinato
- Biblioteca Universidad Javeriana (Tesis de Alumnos de Ingeniería)
- Estudio de la OMS (Organización Mundial de la Salud) año 2007.