

Fundación Universitaria
SAN MATEO

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Fundación Universitaria
SAN MATEO

**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AFINES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PREFACTIBILIDAD DE LA INSTALACIÓN DE SERVICIO DE CUIDADO DE
CASCO PARA MOTOCICLISTAS DEL CINE COLOMBIA DE LAS AMÉRICAS
TRABAJO DE GRADO MODALIDAD DE OPCIÓN DE GRADO**

**LOZANO CASTELLANOS DIANA PATRICIA
MEJIA HERRERA CARLOS ALBERTO**

**DIRECTOR (A)
FERNANDA LUCY MOJICA MONTOYA. MG.**

**BOGOTÁ
2019**

NOTA DE SALVEDAD DE RESPONSABILIDAD INSTITUCIONAL

“La Fundación Universitaria San Mateo NO se hace responsable de los conceptos emitidos en el presente documento, el departamento de investigaciones velará por el rigor metodológico de la investigación”.

CONTENIDO

DEDICATORIA	9
AGRADECIMIENTOS	10
ABREVIATURAS	11
RESUMEN	12
ABSTRACT.....	14
INTRODUCCIÓN	15
CAPITULO I.....	17
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	17
PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	17
JUSTIFICACIÓN.....	20
OBJETIVOS	21
<i>Objetivo General.....</i>	<i>21</i>
<i>Objetivos Específicos</i>	<i>21</i>
CAPITULO II	22
MARCO TEÓRICO	22
CAPITULO III.....	26
DISEÑO METODOLOGICO	26
POBLACIÓN	27
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	27

CAPITULO III.....	28
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
ESTUDIO DE MERCADO.....	28
<i>Proveedores.....</i>	<i>40</i>
<i>Investigación de mercado:.....</i>	<i>42</i>
ESTUDIO TÉCNICO.....	51
ESTUDIO FINANCIERO.....	54
CAPÍTULO V.....	63
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	63
BIBLIOGRAFÍA.....	65

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Incremento motociclistas últimos diez años. Secretaria de ambiente, (2018).	17
Ilustración 2 Medios de Transporte utilizados en Bogotá, (2017)	19
Ilustración 3, <i>Uso del suelo predominante por manzana.</i>	30
Ilustración 4. Barrios Catastrales,	32
Ilustración 5. <i>Descripción geográfica,</i>	33
Ilustración 6 Logotipo Keep &Go.	40
<i>Ilustración 7 BOX.</i>	41
<i>Ilustración 8</i> Numero de casco por moto.	43
<i>Ilustración 9</i> ¿Qué Hacen Con El Casco?	44
<i>Ilustración 10</i> Percepción De Importancia Del Servicio De Cuidado De Cascos.	45
<i>Ilustración 11</i> Pago De Servicio De Cuidado De Cascos.	46
<i>Ilustración 12</i> Frecuencia De Visitas A Cine Colombia Américas.	47
<i>Ilustración 13</i> Servicios De Interés En El Parqueadero De Cine Colombia.....	47
<i>Ilustración 14</i> Interés Del Uso Del Servicio De Cuidado De Cascos	48
<i>Ilustración 15</i> ¿Pagaría Por el Servicio De Cuidado De Cascos?	49
Ilustración 16. Tiempo De Rotación Del Servicio.	50
Ilustración 17, Valor del servicio en el mercado. Fuente elaboración propia	50
Ilustración 18, Modalidad De Pago Preferida, Fuente. Elaboración propia.	51

Ilustración 19, Estructura del Box.....	52
Ilustración 20. Box Armado. Fuente: Tomado de www.keepgo.com	53
<i>Ilustración 21</i> Presupuesto de Inversiones.	56
Ilustración 22,Depreciaciones y diferidos.....	57
Ilustración 23,Presupuesto costos de operación.....	58
Ilustración 24,Presupuesto de Ventas	60
Ilustración 25, Presupuesto de Producción, Fuente. Elaboración propia.	61
Ilustración 26 .Flujo Neto de Caja, Fuente. Elaboración propia.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1, Análisis Político, Fuente propia.	35
Tabla 2, Análisis Social, Fuente propia.	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 3, Análisis Legal, Fuente propia.....	37
Tabla 4 Análisis Económico, Fuente propia.	38
Tabla 5 Análisis Ambiental, Fuente propia.....	38
Tabla 6, Análisis Tecnológico, Fuente propia.	39
Tabla 7 Análisis DOFA, Fuente propia.	40
Tabla 8, Capacidad Instalada. Fuente elaboración propia.	54
Tabla 9, Costos de personal.....	59
Tabla 10, Evaluación del Proyecto, Fuente elaboración propia.....	62

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación tiene una dedicatoria especial a un solo sueño, al trabajo en equipo, al contante esfuerzo, a dar un esfuerzo extra para obtener los mejores resultados, tener mayor conocimiento y ser mejor profesional. Está dedicado a todos los que ponen todas sus energías en sacar adelante un trabajo de investigación, desde directivos, coordinadores, profesores y tutores.

Adicional esto como una opción de grado, es un escalón para llegar a una meta, que ha sido soñada por dos estudiantes que iniciaron juntos desde primer semestre, se pusieron un solo objetivo y llegaron a ella con dedicación, disciplina y trabajo en equipo.

Esta investigación está dedicada especialmente a las familias de estos dos estudiantes de la Fundación Universitaria San Mateo, que siempre apoyaron cada esfuerzo para conseguir un objetivo, que más que una mención individual, es un sueño de una familia.

AGRADECIMIENTOS

En este trabajo de investigación los agradecimientos van dirigidos principalmente a nuestra Universidad, quien siempre brinda a sus estudiantes, diferentes opciones con el fin de evitar la deserción escolar y apoyando el proceso de estudio durante cada uno de los semestres. Una de esas opciones son los semilleros de investigación, con los cuales es posible sacar adelante todas las opciones de grado de cada uno de los ciclos propedéuticos sin una mayor inversión económica y obteniendo a cambio un número indeterminado de conocimientos y experiencias enriquecedoras.

Agradecimiento a nuestra tutora Fernanda Lucy Mojica Montoya, por la guía y el apoyo constante y sobre todo la confianza depositada. Adicional a la Coordinación de investigación de Administración de Empresas, en cabeza de la profesional Luisa Katherine Rojas, que siempre realizo un acompañamiento y seguimiento constante a dicho proceso.

ABREVIATURAS

CST: Código Sustantivo de Trabajo.

VPN: Valor presente Neto.

TIR: Tasa interna de retorno.

UPZ: Áreas urbanas más pequeñas que las localidades y más grandes que el barrio.

POT: Plan de ordenamiento territorial.

C.C: Centro Comercial

RESUMEN

Se realiza un plan de negocio en el cual se evalúa la prefactibilidad de la instalación de un servicio de cuidado de cascos para motociclistas, en el Cine Colombia de las Américas, mediante una investigación mixta por medio de la cual se utilizan herramientas de recolección de datos (encuesta) y el desarrollo de un plan de negocio que permiten extraer resultados cuantitativos y cualitativos que aportan la viabilidad de una posible idea de negocio innovadora, desarrollada en el Cine Colombia Américas. Para los efectos, se escogió una población aleatoria de ciento dos (102) motociclistas, según trabajo de observación realizado en horas pico, que determinó que existía una rotación de aproximadamente veinte motociclistas por hora. Después de realizar la tabulación de la aplicación de la herramienta de investigación (encuesta) y con la extracción de la información a se realiza el estudio técnico, donde se define la cantidad de producción, en este caso el número de servicios a prestar, así como la infraestructura necesaria para ejecutarla y finalmente, en el estudio financiero, se hace una proyección detallada a cinco años de la inversión inicial, los ingresos y egresos que se espera tener, para así tener un flujo de caja que permita hacer una evaluación del proyecto, en el cual se puede evidenciar la prefactibilidad del mismo.

En conclusión, a lo largo del desarrollo de la investigación encontrará una serie de lineamientos necesarios para hacer un desarrollo eficiente de una idea de negocio, para así aumentar las posibilidades del éxito del mismo, obteniendo utilidades y crecimiento económico para sus inversionistas y un aporte de emprendimiento y generación de empleo para el entorno en general.

PALABRAS CLAVE: Plan de negocio, Factibilidad, servicios, cuidado de cascos para moto

ABSTRACT

A business plan is made in which the prefeasibility of the installation of a helmet care service for motorcyclists is evaluated, in the Cinema Colombia of the Americas, through a mixed investigation through which data collection tools are used (survey) and the development of a business plan that allows to obtain quantitative and qualitative results that contribute to the feasibility of a possible innovative business idea, developed in the Cinema Colombia Americas. For this purpose, a random population of one hundred two (102) motorcyclists was chosen, according to observation work carried out during peak hours, which determined that there is a rotation of approximately twenty motorcyclists per hour. After performing the tabulation of the application of the research tool (survey) and with the extraction of the information to perform the technical study, where the amount of production is defined, in this case the number of services to be provided, as well as the infrastructure necessary to execute it and finally, in the financial study, a specific exploration is made five years after the initial investment, the income and expenses that are expected to have, in order to have a cash flow that allows an evaluation of the project, in which can be evidenced its prefeasibility.

In conclusion, throughout the development of the research required a series of guidelines necessary to make an efficient development of a business idea, in order to increase the chances of its success, obtaining profits and economic growth for its investors and a contribution of entrepreneurship and employment generation for the environment in general.

KEY WORDS: Business plan, Feasibility, services, motorcycle helmet care

INTRODUCCIÓN

Se identifica la necesidad en los motociclistas en general de tener un lugar de cuidado de cascos en los lugares que frecuentan, lo que da lugar a una idea innovadora en la cual se pretende suplir esta posible necesidad.

Es importante resaltar que el aumento de los últimos años de la población motociclista y la diferente normatividad desarrollada en cada una de las ciudades del país para protegerlos de accidentes letales que afecten su integridad, lo cual inicia una serie de comercialización de elementos obligatorios de portar diferentes accesorios para comodidad del uso de la motocicleta, en el cual también empiezan a nacer diferentes servicios que se le puede prestar a esta población y los cuales se puede convertir en ideas de emprendimiento.

Para suplir la necesidad identificada se realiza el desarrollo del presente proyecto en el cual se pretende evaluar la prefactibilidad mediante el desarrollo de un plan de negocio enfocado a dar encontrar la mejor manera de poder prestar el servicio de cuidado cascos, ya que es un servicios que puede ser muy útil para los motociclistas que visiten un lugar, en este caso, el Cine Colombia de Plaza de las Américas ya que en la actualidad los motociclistas deben cumplir con el porte de diferentes elementos de protección personal, lo cual les puede llegar a resultar incómodo en la visita de diferentes lugares, lo cual puede solucionarse prestando este servicio.

Después de realizar un análisis a nivel Nacional, internacional y local de diferentes propuestas relacionadas con el estudio de esta investigación, se encontró como fuente relevante y la más relacionada la tesis de grado presentada en la ciudad de Norte Santander-Ocaña- el 10 de

Abril de 2012, las estudiantes, Evelyn Melissa Trillos Babosa y Lucenith Castilla Guerrero, está titulada "Propuesta para la instalación de Lakers o casilleros en el área de la facultad de ciencias agrarias y del ambiente de la universidad francisco de paula Santander Ocaña".

En este trabajo se buscó una solución para los estudiantes de la facultad de ciencias de la Universidad Francisco de Paula Santander en Ocaña, quienes no contaban con un lugar donde dejar sus pertenencias en su horario educativo, lo que les generaba incomodidad en sus actividades diarias y la posible pérdida de sus elementos. Por esta razón se puede evidenciar que es útil la implementación de casilleros en su facultad y así solucionar la problemática de un lugar donde dejar sus elementos.

Con todo esto se puede decir que con el desarrollo del plan de negocio se aplican diferentes conceptos administrativos que permiten realizar una planeación, estructuración y evaluación; técnica y financiera, para así lograr establecer una idea de negocio viable y sostenible. Con la instalación de servicio de casilleros para motociclista; se satisface una necesidad que presenta este tipo de población, aplicando los conocimientos obtenidos durante la carrera de Administración de Empresas y desarrollando una idea de negocio que puede generar un proyecto de innovación.

CAPITULO I

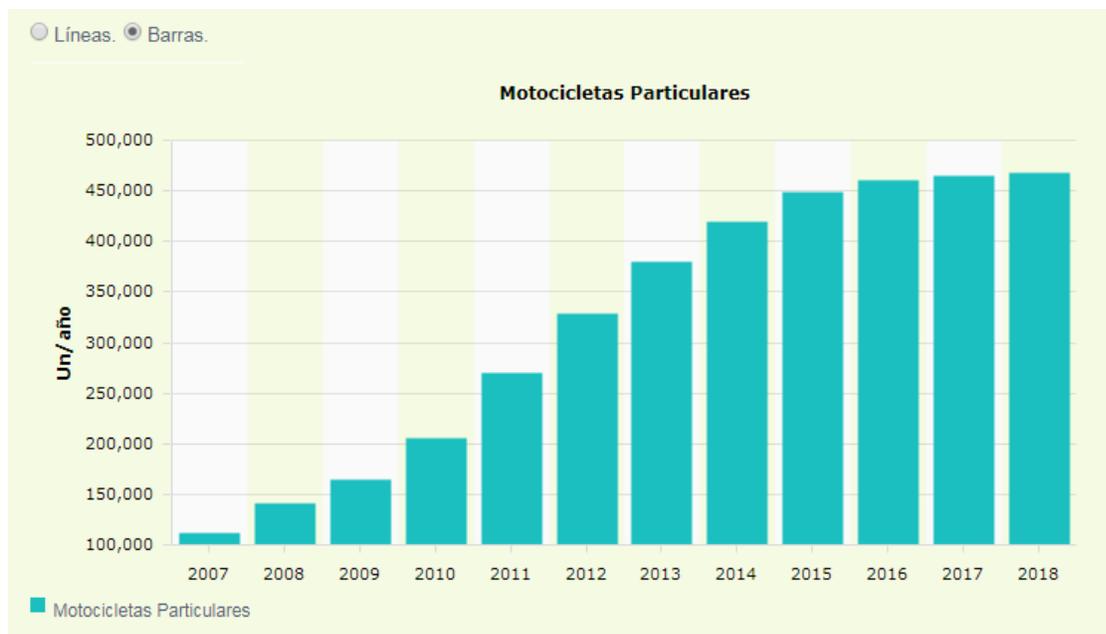
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Presentación del problema de investigación.

En la ciudad de Bogotá se evidencia el alto volumen de motociclistas que han ido aumentando con el pasar de los años. Según el observatorio ambiental de Bogotá en el 2018 se registraron 467.519 motociclistas y en los últimos diez años ha ido en aumento, como se puede evidenciar en la ilustración 1.

Ilustración 1. Incremento motociclistas últimos diez años. Secretaria de ambiente, (2018).

Fuente: Secretaria de ambiente de Bogotá. Indicadores.



El aumento de motociclistas genera que las personas que utilizan este el servicio de motocicletas, como medio de transporte, demanden diferentes necesidades que vienen implícitas

en la utilización de este medio de transporte; como puede ser el parqueadero y la venta de elementos de protección como los cascos. Según la Resolución 1737 de 2004 se estipula como un requisito obligatorio utilizar este elemento para poder transitar en motocicleta, tanto el conductor, como el parrillero del vehículo, lo que genera inconvenientes para su manejo, una vez que llegan a realizar sus actividades laborales o profesionales, y deben buscar una solución para evitar transportar el casco, además de otros elementos de seguridad y de cuidado, pues llevarlos consigo a todo lugar puede generar incomodidad y dificultad del tranquilo tránsito en el lugar donde visitan.

En aras de suplir tal necesidad, se ha generado la iniciativa de prestar un servicio de cuidado de cascos y elementos de seguridad a los motociclistas, en un lugar comercial, donde el flujo de personas sea considerable y en el cual se cuente con una población objeto amplia para acceder al mismo. Para ello se establece que el Cine Colombia las Américas, ubicado contiguo al Centro Comercial Plaza de las Américas y reconocido como uno de los más antiguos en la zona sur, de la Unidad de Planeamiento Zonal (UPZ) de las Américas, localidad de Kennedy en Bogotá, se muestra como el sitio ideal para el desarrollo del proyecto, por ubicación y clientes que utilizan la moto como medio de transporte, según datos de la encuesta de movilidad de 2015, que muestra un porcentaje de 5.3 de utilización de este medio para dicha zona . Ver ilustración 2, en la cual se muestra cuáles son los medios de transporte más utilizados según cada localidad en la ciudad de Bogotá.

Ilustración 2 Medios de Transporte utilizados en Bogotá, (2017)

Localidad	Peaton	Transporte público convencional y SITP	Transmilenio	Automovil	Bicicleta	Moto	Taxi	Alimentador	Otros
Usaquén	21,1	21,6	15,9	19,7	4,4	4,5	5,7	0,9	6,1
Chapinero	18,0	21,3	24,6	16,8	2,5	4,9	8,0	0,7	3,4
Santa Fe	17,7	27,3	26,4	11,2	1,8	5,8	5,5	0,5	4,1
San Cristóbal	44,1	20,0	11,1	5,3	1,9	5,3	2,9	4,4	5,1
Usme	53,4	18,2	14,3	2,6	0,5	4,1	1,8	2,6	2,5
Tunjuelito	35,1	29,6	10,1	4,9	4,3	4,3	5,0	1,3	5,3
Bosa	46,9	21,5	10,2	2,7	7,2	4,5	1,2	2,2	3,5
Kennedy	31,6	29,7	9,1	8,2	4,7	5,3	3,2	2,3	5,8
Fontibón	26,5	28,3	7,1	12,4	4,5	6,4	5,7	0,8	8,3
Engativá	36,9	23,8	9,0	10,0	5,2	4,2	3,9	1,4	5,4
Suba	28,1	18,0	14,5	15,1	6,9	4,8	4,6	1,3	6,6
Barros Unidos	26,4	20,1	18,5	16,2	4,3	3,5	5,9	0,4	4,6
Teusaquillo	16,6	22,4	23,3	17,0	3,5	3,4	8,0	0,3	5,5
Los Mártires	23,2	22,5	23,0	13,8	3,3	4,5	4,9	1,1	3,8
Antonio Nariño	22,2	29,5	16,1	13,6	3,2	4,5	7,3	0,3	3,3
Puente Aranda	28,5	28,6	10,8	10,6	4,9	6,7	5,5	0,1	4,4
La Candelaria	24,3	26,8	22,1	10,8	1,5	5,1	5,0	1,0	3,3
Rafael Unibe Unibe	36,0	20,4	17,7	6,1	3,6	4,3	4,9	2,6	4,4
Ciudad Bolívar	41,9	26,6	12,4	3,6	2,9	4,4	2,2	2,5	3,5
Bogotá	30,2	23,4	14,5	11,4	4,4	4,8	4,7	1,4	5,1

Fuente: Encuesta de Movilidad 2015

Es importante aclarar que, en la actualidad no se encontraron datos actualizados sobre movilidad, por encontrarse en curso el estudio para la vigencia del año 2019. De otra parte, y después de realizar una visita en las instalaciones del Cine Colombia de la ubicación propuesta, se observa que su parqueadero no tiene casilleros destinados a guardar los cascos de los motociclistas, siendo necesario suplir dicho requerimiento con la prestación del servicio de cuidado de cascos para los visitantes, y cuya implementación se realizará a través de un plan de negocio sostenible y rentable.

Con base en lo anterior, se plantea la siguiente pregunta problema:

¿El servicio de cuidado de cascos para motociclistas, en el cine Colombia de Plaza de las Américas, puede suplir las necesidades del cliente a través de un negocio factible y rentable?

Justificación

Después de diferentes investigaciones a lo largo de carrera se pudo detectar la necesidad en los estudiantes motociclistas, de tener un lugar donde se pudieran guardar los cascos mientras asistían a sus clases y demás actividades en la institución, en razón a que deben transportar sus elementos de seguridad o dejarlos expuestos a la inseguridad en el lugar de visita, servicio por el cual estarían dispuestos a pagar una determinada suma. Teniendo en cuenta esta experiencia, y considerando que es un problema que atañe a toda la comunidad de conductores de motos, se pretende cristalizar dicha idea mediante un plan a realizarse en sitios donde no exista este servicio y que se convierta en un negocio sostenible en el tiempo (Rodríguez Parra y Morales Ospina, 2019).

Por lo anterior, en el último semestre de la carrera de Administración de Empresas y buscando obtener el título universitario profesional en esta especialidad, se plantea la propuesta de elaborar un plan de negocio para la prestación del servicio de cuidado de cascos en uno de los sectores con mayor movimiento comercial de la localidad de Kennedy, en el sur Occidente de la ciudad de Bogotá, como es Cine Colombia Américas, propuesta que de poderse llevar a cabo no solo facilita el cumplimiento de las aspiraciones profesionales de los autores porque permite aplicar los conocimientos como Administradores de empresa, sino también las de tipo económico al convertirse en su proyecto de vida.

Con este se pretende desarrollar un plan de negocio aplicando los conocimientos obtenidos en la carrera, en el cual se aplican diferentes conceptos administrativos y con el cual se pretende iniciar el desarrollo de una nueva empresa, sin caer en errores comunes que pueden afectar a largo o corto plazo con consecuencias financieras indeseables. Por esta razón una idea de negocio innovadora se plantea de una manera adecuada y acertada para así conocer la viabilidad o no a largo y corto plazo de la misma.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa donde se preste el servicio de cuidado de cascos en Cine Colombia Américas, en la ciudad de Bogotá.

Objetivos Específicos

- Estructurar un estudio de mercado que con base en las diferentes particularidades que el sector de Cine Colombia Américas ofrece, permita identificar las características de su segmento de mercado y su posible demanda del servicio de cuidado de cascos.
- Generar un estudio técnico donde se evidencie la capacidad y alcance que tiene el negocio, teniendo en cuenta la infraestructura propuesta para prestar el servicio.
- Formular el estudio financiero con el cual se soporta la factibilidad de la iniciativa de negocio.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Las motos son ahora sinónimo de velocidad y los cascos se han convertido en un accesorio indispensable en la actualidad. Sin embargo, la primera motocicleta inventada en 1885 por Gottlob Daimler fue construida para la diversión y no para la velocidad. Por tal razón los primeros cascos que empezaron a verse a mediados de 1990 eran de cuero rígido, en forma de «cuenco», llamados crestas. No fue hasta 1935 cuando el neurocirujano Hugh Cairns se planteó que el uso del casco sería beneficioso para los posibles accidentados, este estudio empezó a surgir después de que tuvo que atender a T.E. Lawrence quien falleció por lesiones en la cabeza.

Un artículo de la página Web OpenMind 2018 da a conocer como a partir de esta muerte se da un reconocimiento a la importancia del uso del casco, ejemplo de ello es reflejado en el estudio del Dr. Cairns quien utilizó para su estudio a los motoristas del ejército inglés, y ya en 1941 recomendó que los pilotos debían llevar casco. En 1946 publicó un segundo estudio en el que certificaba que los motoristas que habían seguido la recomendación de 1941, habían sufrido menos heridas y de menor consideración que los que no utilizaban casco. No obstante, la recomendación de Cairns no fue obligación hasta 1973 en Francia y Reino Unido; veintiún (21) años después de su muerte. Un tiempo después la viuda y familiares del difunto corredor de autos “Pete” Snell crearon una fundación para el desarrollo de las tecnologías en protección vehicular. Esto dio pie para que el casco fuera una prioridad hacia la regularización de su uso (Rojas Ávila y Rodríguez Parra, 2019).

Hoy en día es un elemento de seguridad utilizado por los motociclistas, el cual está entre las normas nacionales e internacionales para transitar en las carreteras, calles y avenidas de los países, no se puede dejar de lado las transformaciones estéticas que ha surgido el casco, ahora existen diferentes tipos de cascos; entre ellos se encuentran: cascos cerrados o mejor llamados casco integral, casco abatibles, cascos tipo Jet, Off Road, cascos usados para motocross o enduro y por último el casco clásico.

Los actuales elementos de seguridad son el resultado de los diferentes estudios realizados con base en cascos aprobados por distintos estándares de fabricación, enfocados en la seguridad de cada uno de sus respectivos países de origen y comercialización. Se debe recordar que la eficacia de un casco es proteger todo tipo de lesiones y fatalidades. De allí las características técnicas de su fabricación, a la luz de los estándares vigentes a nivel mundial, mediante pruebas de laboratorio.

Se debe destacar que las características de la normativa que debe cumplir este artefacto, está estipulada en primer efecto en la resolución 994 del 2017, la cual fue modificada por la resolución 1080 de 2019. Cuyo nombre recibe esta normativa ECE, R22-05 (norma internacional para la fabricación de cascos de motocicleta), la cual certifica los cascos a nivel internacional, otorgada por la Comunidad Económica Europea, quien realiza las pruebas con mayor rigor frente a la fabricación y prevención en accidentabilidad. Sus ensayos en países como Alemania, Holanda, Francia, Suiza, España, Bélgica, Italia y Reino Unido entre otros; permitieron la construcción de toda una teoría e información disponible a nivel europeo en materia de accidentes de tránsito en motocicleta junto con los resultados del análisis de sus causas y consecuencias. En la actualidad la norma tiene vigencia en aproximadamente en cincuenta (50) países de la Unión Europea y aplica

a los cascos para conductores y pasajeros de motocicletas, así como a los visores acoplados a estos. Para algunos de los expertos en temas de calidad esta norma comparte muchos de sus postulados con la norma DOT (Norma admitida en Colombia para la certificación de cascos de motociclistas), esta norma es originada en Estados Unidos.

En el caso de Colombia la Constitución Política protege y garantiza el derecho a la vida, señalando en su artículo 11, "el derecho a la vida es inviolable" y así lo ha sostenido la Corte Constitucional en diferentes fallos de constitucionalidad. Ya el artículo 78 de la Constitución Política se señala que la ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad, así como la información que debe suministrarse al público en su comercialización. El artículo 3 de la Ley 155 de 1959, señala que el gobierno nacional intervendrá en la fijación de normas sobre pesos y medidas, calidad, empaque y clasificación de los productos, materias primas y artículos o mercancías con miras a defender el interés de los consumidores y de los productores de materias primas. Mediante la resolución 1737 de 2004, el Ministerio de Transporte reglamentó la utilización de cascos de seguridad para conducción motocicletas, motociclos y mototriciclos, con base en la norma técnica colombiana Icontec NTC 4533.

Para el 2019 en Colombia ya los comerciantes e importadores, deben tener cascos con todos los requisitos y avalúos por parte de entidades Europeas o de Estados Unidos, quienes realizan diecisiete (17) o veintitrés (23) pruebas a los cascos para garantizar su calidad, por otro lado la Ministra de Transporte, Ángela María Orozco, firmó la resolución número 0001080 con la que se expide el "Reglamento Técnico De Cascos Protectores Para el uso de Motocicletas, Cuatrimotos, Motocarros, Mototriciclos, y Similares". (Ministerio de Transporte 2019).

Dentro de las principales determinaciones de la norma está que los fabricantes, importadores, comercializadores y organismos de certificación serán responsables por el cumplimiento de las

condiciones técnicas exigidas, entre las que se cuentan, por ejemplo, que debe cumplir con unos requisitos mínimos de etiquetado y cumplir con los respectivos ensayos de los numerales establecidos en la Norma Técnica Colombiana NTC 4533 de 2017 y que se relacionan con el material de los cascos, los cuales deben tener corazas con almohadilla protectora y correa para el mentón, visera, sin que dificulten escuchar y que no eleven las temperaturas, entre otros.

En los cascos se encuentran grandes marcas de gama alta y media a nivel europeo están marcas como Airoh; empresa italiana especializada en la fabricación de cascos para motocross, Schuberth fabrica alemana que se dedica a los cascos desde 1940 además fabrica cascos para bomberos, LS2 en una marca China que posee cascos de gama media, HJC marca que es muy vista a nivel nacional y lleva en el mercado más de 43 años, Shark es una marca francesa pero tienen sedes en Tailandia y Portugal exportando sus cascos hacia todo el mundo por último se debe nombrar a BELL empresa Norte Americana creada y con sede en California y que distribuye cascos en Bogotá por medio de XPOMOTO.

A nivel nacional la ciudad de Medellín es el mayor fabricante de cascos a nivel nacional y también exporta a diferentes países como México y Brasil el señor Ramiro Agudelo creó la empresa ICH, “Su sueño era hacer empresa y empezó a trabajar en él desde que tenía 15 años. En 1998 creó la Comercializadora Inducascos, una firma que hoy produce 40.000 cascos mensuales para moto bajo la norma técnica colombiana NTC 4533“. (Dinero, Industria 2019).

CAPITULO III

DISEÑO METODOLOGICO

La presente investigación es de tipo aplicada tomando como base lo descrito por Grajales en el año 2000, que la define como aquella que: “busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar”. (p. 2). Para el caso en investigación, su aplicabilidad se refleja en el análisis de cada una de las herramientas de investigación como encuestas a los motociclistas, [\(Ver Anexo 1.\)](#) de las cuales se obtienen resultados importantes para desarrollar un plan de negocio.

La investigación es mixta la cual permite dar solución al problema planteado con lo cual se realiza inicialmente un estudio de observación para así evidenciar la existencia del problema, la aplicación de una herramienta de investigación (encuesta) dentro del desarrollo de un estudio de mercado, por medio del cual se evalúa la existencia del problema planteado y arroja datos importantes para el progreso de cada una de las etapas importantes del plan de negocio para que al final del mismo se realice una evaluación del proyecto y conocer la viabilidad o no del negocio.

Población

La población objeto de la investigación son ciento dos (102) motociclistas los cuales visitan el Cine Colombia Américas y quienes guardan su vehículo en el parking ubicado en este lugar, ya que no se cuenta con un lugar donde guardar los cascos. Los datos específicos de la población objeto de estudio se desarrolla a lo largo del estudio de mercado.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos utilizados en el plan de mercado para obtener información con la cual se puede hacer un análisis de la prefactibilidad del negocio es una encuesta, estructurada de forma tal en el que se puede definir aspectos fundamentales para la investigación. Este instrumento se realizó con un total de doce (12) preguntas, las cuales se enfocaron en conocer la opinión de los motociclistas visitantes de Cine Colombia Américas en cuanto a la prestación del servicio de cuidado de cascos, con qué frecuencia podrían utilizarlo y cuanto estarían dispuestos a pagar por dicho servicios. También se enfoca la encuesta a perfilar la población objeto de estudio, su nivel adquisitivo y la modalidad de pago de su preferencia. ([Anexo 1.1](#)).

CAPITULO III

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

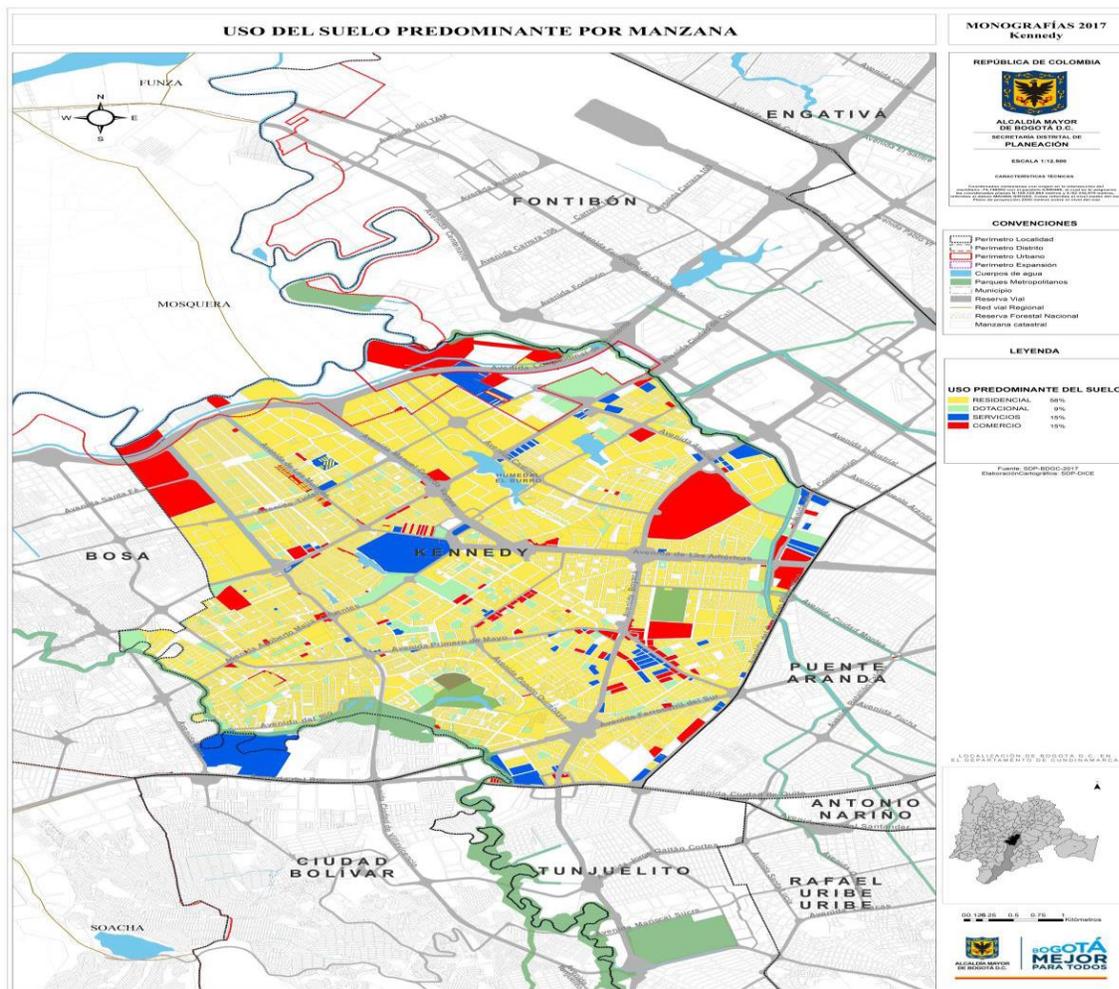
Acorde a lo expuesto por Lloreda, Enrique en el año 2015, un plan de negocio (...) la idea tiene su punto de partida en el momento que se la plantean los promotores del mismo, iniciándose desde ese momento, un proceso de análisis y planificación, que llevará a determinar la viabilidad del proyecto y la configuración futura de la empresa. (PLAN DE NEGOCIO, 2015). En el cual para darle inicio es importante realizar un estudio del sector donde se pretende desarrollar la idea de empresa, para así conocer el entorno que puede afectar positiva o negativamente el negocio.

Estudio de Mercado.

Conociendo la importancia de dicho estudio, se procede generar un análisis de las condiciones ofrecidas por la zona de la Unidad de Planeamiento Zonal (UPZ) América, específicamente en el Cine Colombia Américas, de la localidad de Kennedy en Bogotá. Cabe resaltar que Bogotá, D.C, acorde a lo presentado por El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), es la ciudad capital del territorio nacional colombiano, con 1.775 km² de extensión, donde se centraliza la economía del país, y se dinamiza a través de sus 7.181.469 de habitantes. (DANE, 2018, pág. 15).

Para su manejo administrativo y político, la ciudad se halla dividida en veinte (20) localidades, dentro de las cuales se encuentra la de Kennedy, que corresponde a la No.8 del distrito, ubicada en el sur occidente de la ciudad, con una extensión de 3.859,0 hectáreas, de las cuales 3.606,4 hectáreas son de suelo urbano y 252,6 hectáreas de suelo de expansión. No posee suelo rural.” (Planeación, 2017) Ver ilustración 3. Monografías Kennedy (2017). Uso del suelo predominante por manzana. La cual muestra que tipo población habita por cada uno de los sectores de la ciudad, específicamente si el tipo de actividad económica realiza los habitantes de cada localidad, si el sector es habitacional o comercial.

Ilustración 3, *Uso del suelo predominante por manzana.*



Fuente: Monografías (2017),p.29.

Lo anterior muestra como la localidad de Kennedy, utiliza la mayor cantidad de suelo para fines residenciales, aunque también se encuentran sectores de comercio, resultando una localidad que le aporta a la economía de la ciudad. En cuanto a población se refiere, esta cuenta con 1.252.014 de habitantes, que equivalen a un 17,43% del total de la población de la ciudad de Bogotá D.C., en un rango de edad entre diecinueve (19) a cincuenta nueve (59) años, equivalente a 783.836 habitantes y los hogares están compuestos en su mayoría con cuatro (4) o más integrantes; se cuenta con trescientos cuarenta y siete (347) habitantes por hectárea. (Habitad, 2019,

pág. 1). Respecto del nivel de ingresos, los habitantes de Kennedy se encuentran en rangos oscilan entre 1SMMLV a 8 SMMLV, dentro de los cuales prevalece en de 2 a 4 SMMLV para un 34.5% de su población. (Habitad, 2019, pág. 1)

En lo referente a estratificación, la localidad en estudio cuenta con estratos socioeconómicos del 1 al 4, distribuidos en 263.500 predios residenciales, de los cuales el uno (1) equivale a un 0,8% de dichos predios, el dos (2) con un 41,8%; el tres (3), donde se ubica la mayor cantidad de predios de la localidad, con un 52% y el estrato cuatro (4) con el 5,4%, respectivamente. (Habitad, 2019, pág. 1)

Acorde a la estratificación socioeconómica y el nivel de ingresos de esta localidad, se puede inferir una calificación al nivel de vida de sus habitantes; donde “(...) la clasificación por estratos se define así: Estrato 1: Bajo-bajo, Estrato 2: Bajo, Estrato 3: Medio-bajo, Estrato 4: Medio, Estrato 5: Medio-alto, Estrato 6: Alto”. (Planeación, 2017, pág. 30). Con esta información se puede decir que, en la localidad en estudio, prevalece el estrato 4 o medio.

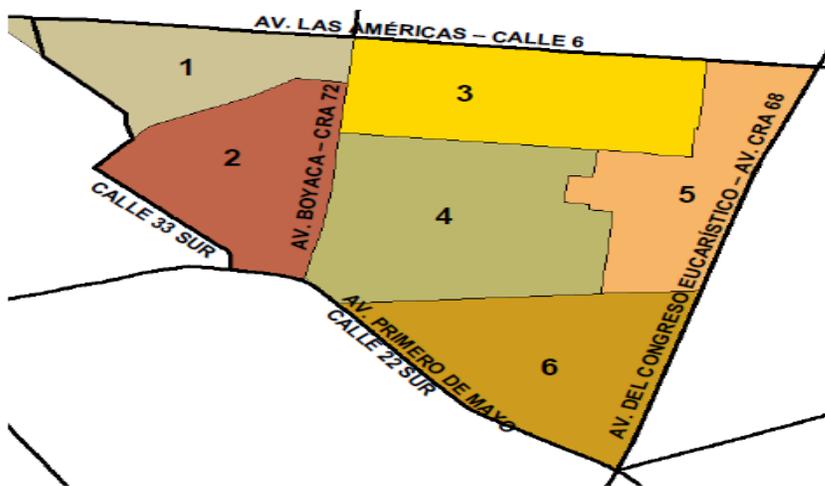
Según la Secretaria de Cultura, Recreación y Deporte; la localidad de Kennedy cuenta con doce UPZ, así: Kennedy Central, Timiza, Carvajal, Américas, Bavaria, Castilla, Tintal Norte, Calandaima, Corabastos, Gran Britalia, Patio Bonito y Las Margarita (Planeación, 2017, pág. 30) y dentro de la extensión de su territorio existe una valoración de los terrenos para el primer trimestre del 2019 equivalente a \$3.045.455 pesos por m². Según la publicación realizada por metrocuadrado.com.

Ahora bien, teniendo en cuenta que el proyecto será desarrollado en la UPZ Américas, es importante destacar las principales generalidades de la zona, con base en el Plan de Ordenamiento

Territorial (POT) de la localidad de Kennedy 2019, donde se muestra que su área total de 381 ha, está dividida en 6 barrios catastrales, contando en total con un aproximado de 84.543 habitantes. El estrato socioeconómico que predomina en el 80% de las urbanizaciones de Américas, es el estrato No. 3. (POT, 2019, p 22)

Según el documento arriba mencionado, los barrios que se encuentran adscritos a la UPZ Américas son: Mandalay, Ciudad Kennedy, Hipotecho, Hipotecho Occidental, Hipotecho Sur y Provienda Oriental. Como se evidencia en la siguiente ilustración, en la cual se puede ver los barrios que componen la localidad de las Américas.

Ilustración 4. Barrios Catastrales,



Fuente: POT 201, p, 30.

Según el POT 2019, la malla vial de Américas cuenta con diferentes vías que rodean el sector, brindando diferentes posibilidades de movilidad de los habitantes y sus visitantes; cuenta con la Avenida las Américas, Avenida 68, Avenida Boyacá y la Avenida primera de mayo. En su

sistema de movilidad lo componen diferentes sistemas y subsistemas de transporte publico Red de transporte Masivo, “red de corredores locales de buses y rutas alimentadoras, Red de Transporte Público colectivo, Tren de Cercanías, Transporte individual público y privado, red de estacionamientos públicos, etc.), el Subsistema de regulación y control del tráfico y el Subsistema Vial. (p. 22).

Como información de impacto para el desarrollo del proyecto, se destaca la influencia que tiene el estar ubicado en una zona de alta confluencia de clientes de unidades de planeación aledañas, para acceder al sector comercial de Américas. Como se evidencia a continuación, hay un sector clave en esta UPZ, de influencia comercial, como es la presencia del Centro Comercial Plaza de las Américas, así como la presencia de grande superficies y Cine Colombia Américas.

Ilustración 5. Descripción geográfica,



Fuente: POT 2019, p 25.

En este sector geográfico de la ciudad de Bogotá, ubicado en la localidad de Kennedy, se encuentra ubicado el cine Colombia Américas, reconocido como uno de los cines más grandes de la ciudad y de la zona sur, el cual después de hacer un trabajo de observación recibe un importante

número de visitantes. También cuenta con una alianza con la empresa Parking, quien administra su servicio de parqueadero, pero este lugar no cuenta con el servicio de cuidado de casco y elementos personales de motociclistas.

Por todas estas razones y el estudio del sector es escogido la localidad de Kennedy y más específicamente el Cine Colombia Américas, como un lugar estratégico para instalar el primer lugar de custodia de cascos y así hacer los estudios pertinentes para mostrar la perfectibilidad del mismo.

Ahora bien, es importante realizar un análisis PESTEL en el cual se identifiquen cada una de las variables externas que puedan afectar el proyecto. Acorde a lo expresado por Serna y Diaz (2015), este análisis permite, “entender cuáles son los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que existen en el entorno global y nacional, que potencialmente ofrecen oportunidades, amenazas y riesgos a la empresa” (p.6).

Es por esto que a continuación en la tabla 1 se presentan la descripción de cada una de las variables del entorno, que pueden afectar la instalación de un servicio de custodia de cascos en el parqueadero de Cine Colombia Américas;

Tabla 1, Análisis Político

VARIABLE	ANALISIS POLITICO		OBSERVACION
	FORTALE	AMENAZ	
	ZA	A	
Cumplimiento de los estándares necesarios para ser considerados como microempresa (activos, número de empleados, solo un establecimiento comercial) Decretos 2706 del 2012 y 3019 del 2013.	X		Se considera una fortaleza ya que, en Colombia, mediante la creación de microempresas se obtienen beneficios por parte del estado, y financiación para los proyectos que deseen crearlas.
	X		Estos aliados y su reconocimiento en el sector pueden hacer que se de credibilidad al negocio y confiabilidad al servicio.

Contamos con socios comerciales para poner en marcha el primer establecimiento de comercio, como lo son Parking y Cine Colombia Américas			
La Legislación Laboral Colombiana, (Código Sustantivo del Trabajo) cuanta con diferentes parámetros que debemos cumplir para la contratación del capital humano, que aportará al proyecto de cuidado de cascos para motociclistas.	X		Se considera una amenaza ya que se incurre en un alto valor que puede afectar la utilidad final.
Permisos y cuidados ambientales	X		Contribuye una fortaleza ya que la idea de negocio no tiene afectación ambiental, por ende, no tendremos que manejar permisos ambientales especiales. Por el contrario, con campañas de reciclaje podemos contribuir a las problemáticas ambientales como Responsabilidad Social Empresarial.
Financiamiento e iniciativas	X		Se puede presentar nuestro plan de Negocio a entidades del estado, solicitando apalancamiento.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2 Análisis Social

En esta tabla encontramos el mismo análisis en cuanto a las afectaciones sociales que impactan positiva y negativamente el proyecto.

ANÁLISIS SOCIAL			
VARIABLE	FORTALEZA	AMENAZA	OBSERVACION
Según el análisis del sector arriba mencionado la localidad y UPZ escogidas para estudio, están ubicadas en un sector comercial importante.	X		Hay afluencia de público relacionado con el servicio a prestar.
Estratificación población UPZ Américas. La población analizada	X		Al conocer la estratificación de la población del sector, se puede inferir que pueden tener

anteriormente se encuentra ubicada en su mayoría en el estrato tres.		más poder adquisitivo para acceder al servicio de cuidado de cascos.
El servicio está enfocado a los motociclistas y su cultura.	X	Este tipo de población maneja un cuidado especial hacia sus elementos de la motocicleta. Lo cual los hace cliente objetivo de nuestro servicio de cuidado de cascos.
El cine como interés cultural y de tiempo libre	X	Esta preferencia hace que nuestro mercado real se encuentre en el Cine Colombia y la operación principal o más fuerte debe darse en las noches y fines de semana.
Falta de un lugar donde se guarden los cascos.	X	Lo convierte en una oportunidad pues al identificar la necesidad del cuidado de cascos, que tienen los motociclistas, se les puede prestar un mejor servicio.

•
Fuente: elaboración propia

Tabla 3 Análisis Legal

En esta tabla puede encontrarse las afectaciones al proyecto a nivel legal, todas aquellas normas, decretos o leyes que pueden tener una afectación sobre el proyecto.

ANALISIS LEGAL			
VARIABLE	FORTALEZA	AMENAZA	OBSERVACION
La legislación laboral colombiana con base en el Código Sustantivo del Trabajo, cuenta con diferentes parámetros que se deben cumplir para la contratación del capital humano que colaborará en la prestación del servicio de custodia de cascos para motociclistas.		X	Se considera una amenaza, ya que es un valor alto mensual en el que se incurre por las prestaciones sociales, que puede afectar la utilidad final.
La tarifa para el año 2019 del IVA (Impuesto del 19%)		X	Se percibe como una amenaza porque puede producir aumento en el precio al consumidor
Estatuto Tributario. Pago de impuestos para microempresas.		X	Puede ser una amenaza porque puede disminuir la utilidad del proyecto.
Legislación de tránsito para motociclistas	X		La reglamentación de la obligatoriedad en el uso de determinados elementos de seguridad hace más necesario el servicio de custodia de cascos y elementos de motociclistas.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4 Análisis Económico

Los diferentes aspectos económicos de un país, ciudad, localidad o población y que puedan tener influencia sobre la idea del negocio.

ANALISIS ECONOMICO			
VARIABLE	FORTALEZA	AMENAZA	OBSERVACION
Estratificación de la Zona. Estrato	X		Mayor poder adquisición en la población objetivo.

socioeconómico 3 del
sector de ubicación.

Necesidad de una persona para poner en marcha el servicio.	X	Ya que se considera un costo, que según la legislación Colombia, genera un costo importante que se debe incluir en los estados financieros.
Localidad de Kennedy en la UPZ Américas, sector de alto nivel comercial.	X	Presencia de una población importante para ofrecer el servicio.
Ventaja competitiva del sector	X	Alto nivel de presencia comercial.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5 Análisis Ambiental

Aquí se encuentran las afectaciones ambientales que puedan llegar a tener el negocio.

ANÁLISIS AMBIENTAL			
VARIABLE	FORTALEZA	AMENAZA	OBSERVACION
Consumo de Energía	X		No se manejará un alto nivel de consumo de energía, contribuyendo con el ambiente.
Emisión de partículas contaminantes	X		No se emitirán partículas contaminantes así que se está contribuyendo con el ambiente.
Emisión de basuras	X		Se pretende apoyar campañas de reciclaje con el fin de hacer una empresa responsablemente sostenible.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6 Análisis Tecnológico

ANALISIS TECNOLOGICO			
VARIABLE	FORTALEZA	AMENAZA	OBSERVACION
Uso de redes sociales	X		Publicidad y promoción por medio de redes sociales.
Uso de correo electrónico	X		Servicios especiales por medio de correo electrónico
Uso de blogs y páginas de Internet	X		Forma de publicidad para el servicio.

Fuente: Elaboración propia.

Según el análisis anterior se tiene en cuenta diferentes variables que se clasifican como amenazas u oportunidades en la prestación del servicio de custodia de cascos, en los cuales es importante desarrollar los siguientes puntos de cada aspecto:

Tabla 7 Análisis DOF

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> La Legislación Laboral Colombiana. (Costos Administrativos). 	<ul style="list-style-type: none"> Aliados Estratégicos Financiamiento Externo.
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> UPZ Américas, Zona Comercial Estratificación de la población a partir del estrato 3. 	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje pago de impuestos en la zona y en el país. Competencia.

- Idea innovadora.
- Prestación del servicio personalizado.

Fuente elaboración propia.

Proveedores

Depósitos Urbanos S.A.S, es una empresa conformada hace 10 años, dedicada al alquiler de bodegas a personas naturales y jurídicas, para guardar los elementos obsoletos o de muebles para personas que realicen viajes durante largos periodos de tiempo.

La compañía se dedica principalmente a prestar el servicio de manejo de inventarios y archivo muerto, entre otros. Adicionalmente la compañía cuenta con el servicio de mudanzas y empaque de forma personalizada. K&G tiene una planta de personal de treinta empleados en promedio, quienes la mayoría están en su sede principal ubicada en la carrera 7 No 153-69.

Ilustración 6. Logotipo Keep &Go.



Fuente: página web

Una de sus líneas de negocio en el almacenaje de mercancía son bodegas portátiles, las cuales son importadas desde Checoslovaquia, manejando tres modelos; Las más pequeñas son de nueve metros cúbicos, la mediana doce metros cúbicos y la más grande dieciséis.

Este servicio se presta en modalidad de arrendamiento por meses, tal como se puede revisar en la cotización anexa. Para tomar la bodega portátil en arrendamiento, se solicita, para persona natural, cedula de ciudadanía y diligenciar los formatos enviados por la compañía. (Data crédito y Vinculación de clientes). Como persona jurídica; Se requiere RUT, Cámara y comercio, copia de cedula del representante legal y Anexos.

De acuerdo a la necesidad del proyecto y la visita realizada a la compañía, para conocer el producto, se toma la decisión de como primera opción el BOX de 16 m³, el cual tiene 4 metros de fondo, 2 metros de ancho y 2 metros de alto. Imagen 5.

Ilustración 7 BOX.



Fuente: Página web

Atributos del servicio:

El servicio va dirigido a los motociclistas que asisten a el Cine Colombia de las Américas en donde podrán guardar los cascos, para asistir a las funciones de cine sin el temor a que se les pierdan, sin que le estorbe a la hora de movilizarse en las instalaciones y con la confianza que quedan en un lugar seguro limpio y acogedor.

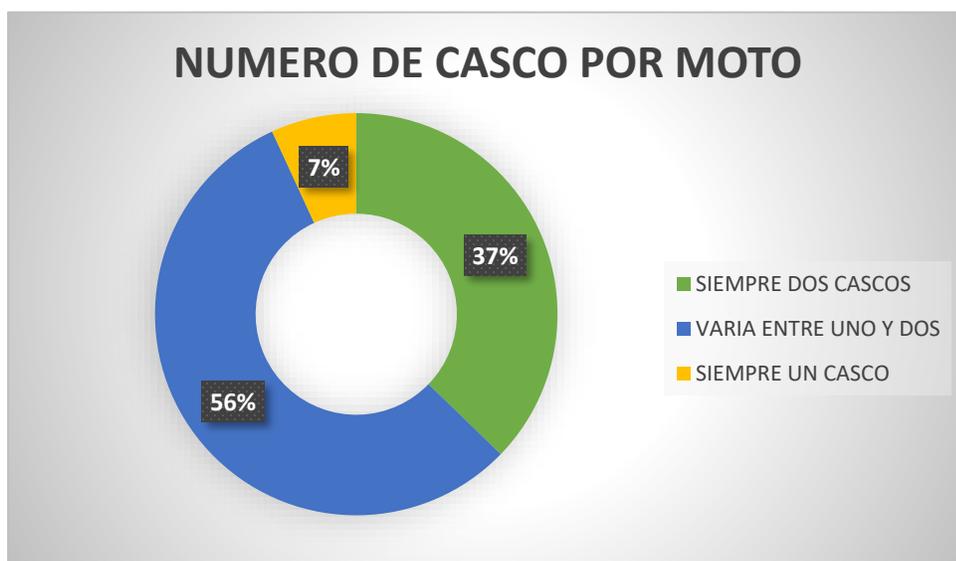
Otra de las virtudes del servicio es la forma en que se prestará el mismo, ya que, para una más estricta seguridad, se entregará el elemento guardado solo al momento de presentar la tarjeta de propiedad, de esta manera se confirma las placas del vehículo, y no se puede entregar si la información no coincide.

Investigación de mercado:

Después de aplicada la herramienta de investigación a los motociclistas que visitan el Cine Colombia de las Américas y después de realizar un trabajo de observación en la entrada del parqueadero se evidencia que ingresan un promedio de veinte motociclistas por hora, por lo cual, durante tres días, en horario pico se practicaron ciento dos encuestas, de las cuales se obtienen los siguientes resultados que aportan a la investigación:

En primer lugar, se pretende conocer el número aproximado por motocicleta, ya que cada uno es un posible cliente para nuestro negocio, es por esta razón que se pregunta a los motociclistas la frecuencia de viajes con parrilleros; obteniendo los siguientes resultados:

Ilustración 8. Numero de casco por moto.

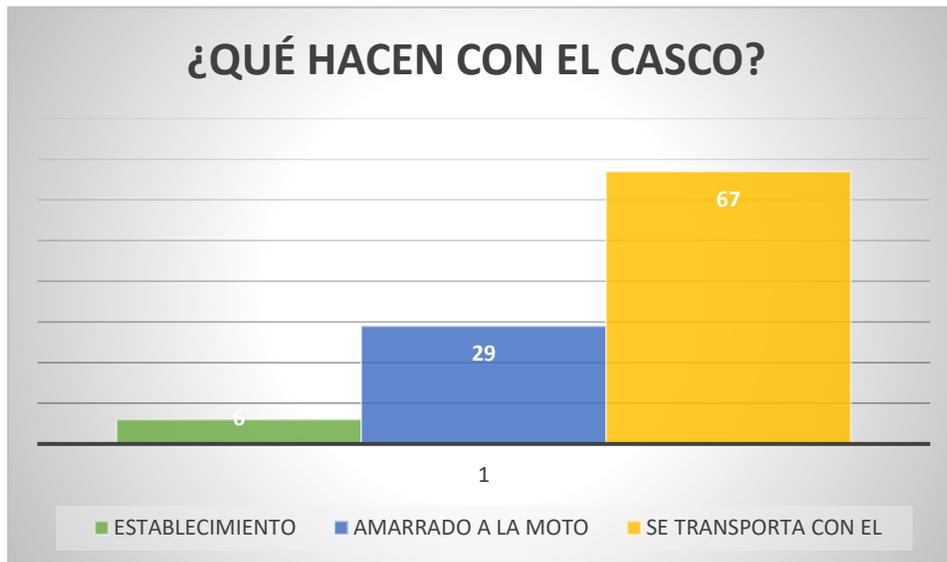


Fuente: Elaboración propia.

La gráfica muestra que la mayor parte de la población usaría el servicio para dos cascos o por lo menos sería rotativo entre uno y dos cascos ya que una población mínima viaja solo en su motocicleta, lo que le da un buen indicador a la investigación aumentando el número de posibles clientes que tendrá el establecimiento.

Un dato importante es saber que se hace con el casco durante la visita al cine, ya que determina la necesidad que tienen los motociclistas visitantes del Cine Colombia Américas de un lugar donde guardar los cascos, se indaga a la muestra encuestada si cargan con el casco durante su visita, si lo amarran a la motocicleta o si lo dejan en un establecimiento, convirtiendo la última opción en la forma de segmentar el mercado y determinar el porcentaje de población que definitivamente no utilizaría el servicio, de lo cual se obtienen los resultados que se muestran en la gráfica 2, a continuación

Ilustración 9 ¿Qué Hacen Con El Casco?



Fuente: Elaboración propia.

Con esta información se puede determinar que las personas que cargan con él serían los clientes potenciales del negocio ya que no tienen donde dejar el casco y los que lo amarran a la moto, podrían pensar en usar el servicio por seguridad. Los clientes que menos probabilidad tienen de usar el servicio son quienes ya tienen un establecimiento donde dejarlo, pero es una población mínima de nuestra muestra.

Al realizar el trabajo de observación en el establecimiento se identifica que no existe un lugar donde guardar este accesorio, por esta razón se pretende conocer si es importante para los motociclistas visitantes del Cine Colombia Américas tener un lugar para guardar su casco y los resultados obtenidos son los siguientes;

Ilustración 10 Percepción De Importancia Del Servicio De Cuidado De Cascos.

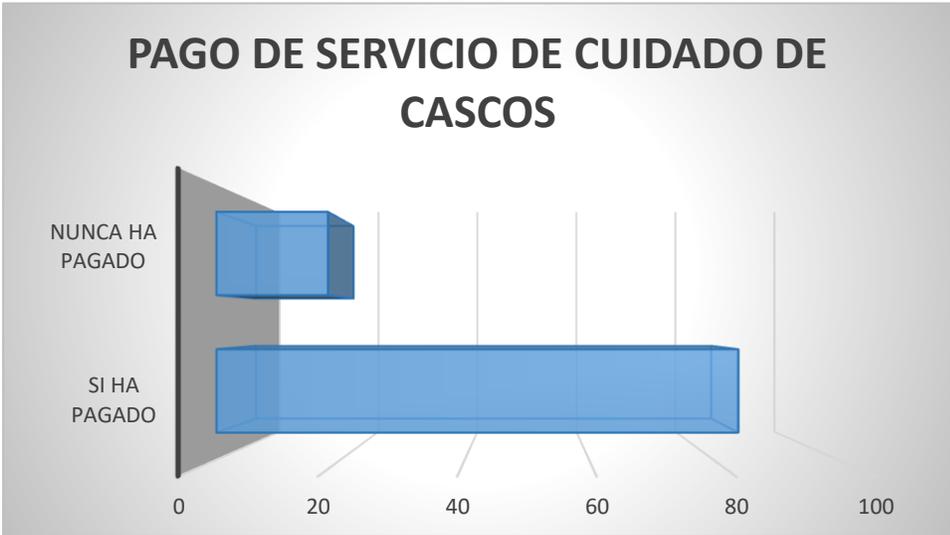


Fuente: Elaboración propia.

Lo cual determina que, para la población anteriormente nombrada, es un factor importante tener este servicio en el parqueadero de Cine Colombia Américas.

Adicional a los resultados anteriores se identifica que dicha población conocer el habitual servicio de casilleros para cuidado de cascos y ha pagado algún valor por el cuidado de cascos, convirtiéndose en el servicio que se pretende prestar, un servicio que tiene un conocimiento en el mercado, pero con un plus adicional en el cual el servicio se presta de manera diferente e innovadora;

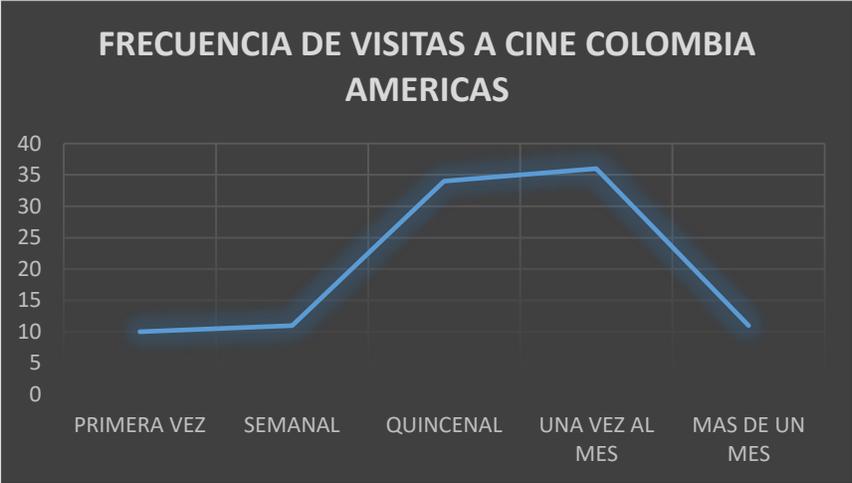
Ilustración 11 Pago De Servicio De Cuidado De Cascos.



Fuente: Elaboración propia.

Finalizando el estudio se identifica la frecuencia con la que la población encuestada visita el Cine Colombia y los servicios que les interesaría encontrar en el parqueadero, aportando información sobre la periodicidad mensual y quincenal con la que se usa el servicio, además de posibles opciones de aspectos adicionales a incluirle, inclusive la de lavado de motocicletas.

Ilustración 12 Frecuencia De Visitas A Cine Colombia Américas.



Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 13 Servicios De Interés En El Parqueadero De Cine Colombia.

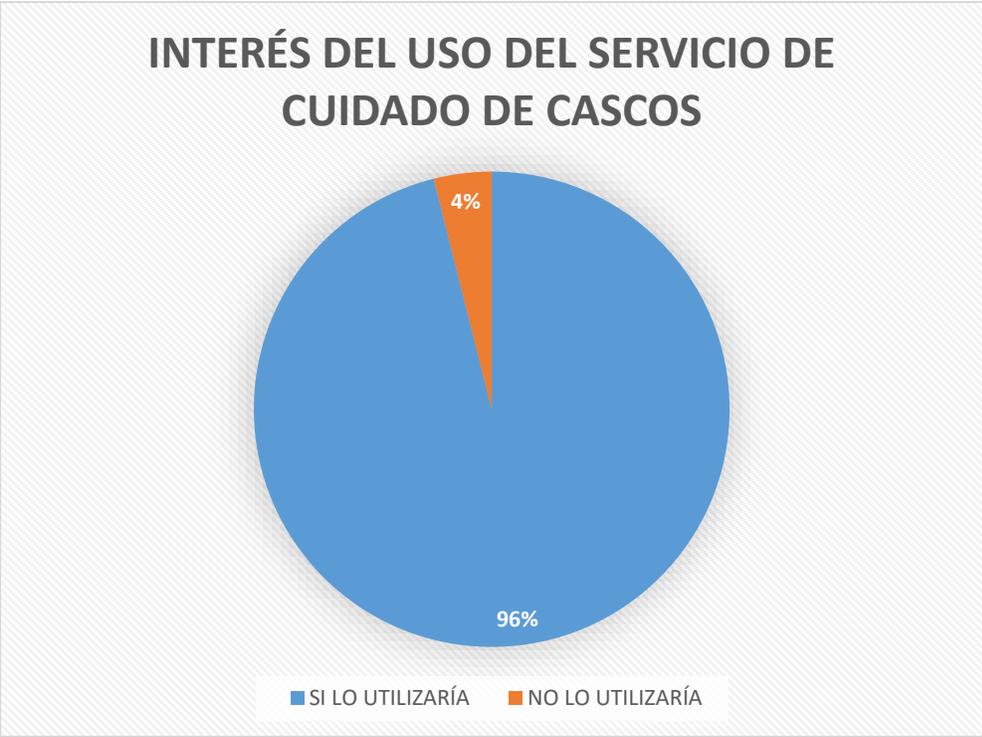


Fuente: Elaboración propia.

Por último, en el estudio se pregunta si las personas accederían al servicio de cuidado de cascos y si pagarían por él, factor importante para conocer la receptividad que tendría esta

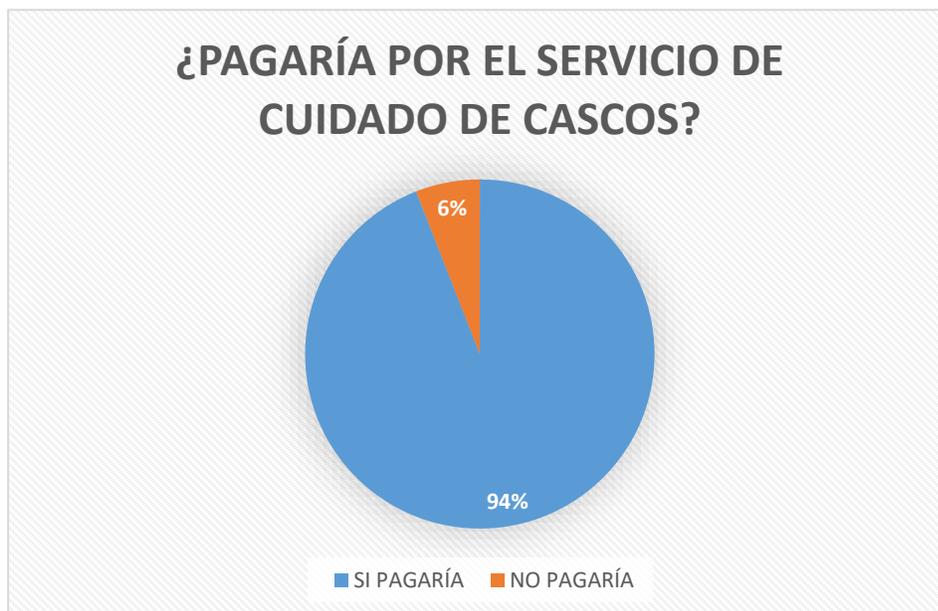
población frente al servicio. Obteniendo los siguientes resultados y determinando que la población definitivamente accedería al cuidado de cascos;

Ilustración 14 Interés Del Uso Del Servicio De Cuidado De Cascos



Fuente: Elaboración propia.

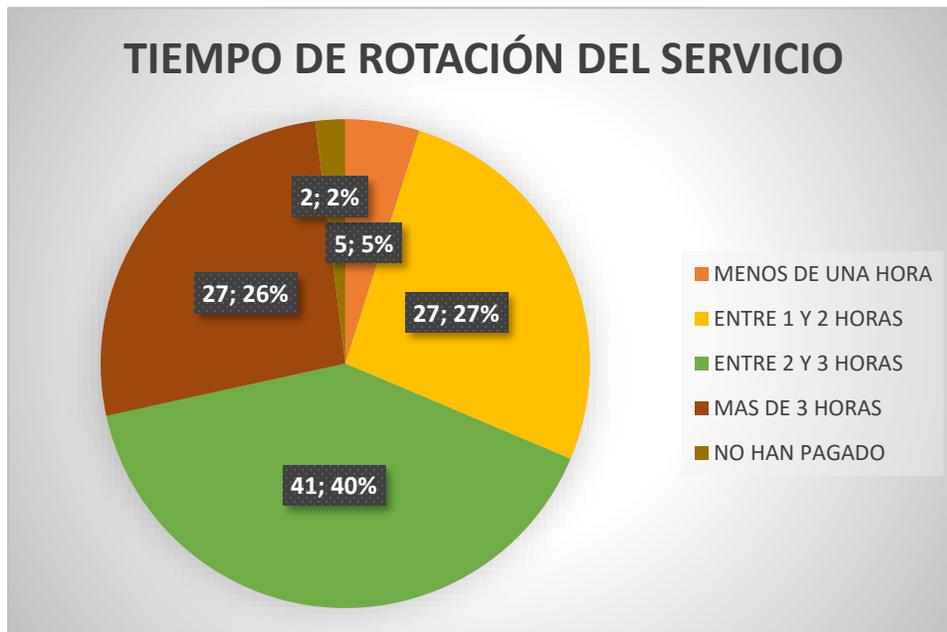
Ilustración 15 ¿Pagaría Por el Servicio De Cuidado De Cascos?



Fuente: Elaboración propia.

En este estudio de mercado se determina la necesidad que tienen los motociclistas de un lugar de cuidado de cascos. Lo anterior aporta resultados positivos al plan de negocio ya que los visitantes del Cine Colombia Américas están interesados en esta opción al momento ingresar al Cine, prefiriendo la comodidad y percepción de seguridad al dejar sus cascos en un determinado lugar y pagando un valor razonable por el servicio.

Ilustración 16. Tiempo De Rotación Del Servicio.



Fuente: Elaboración propia.

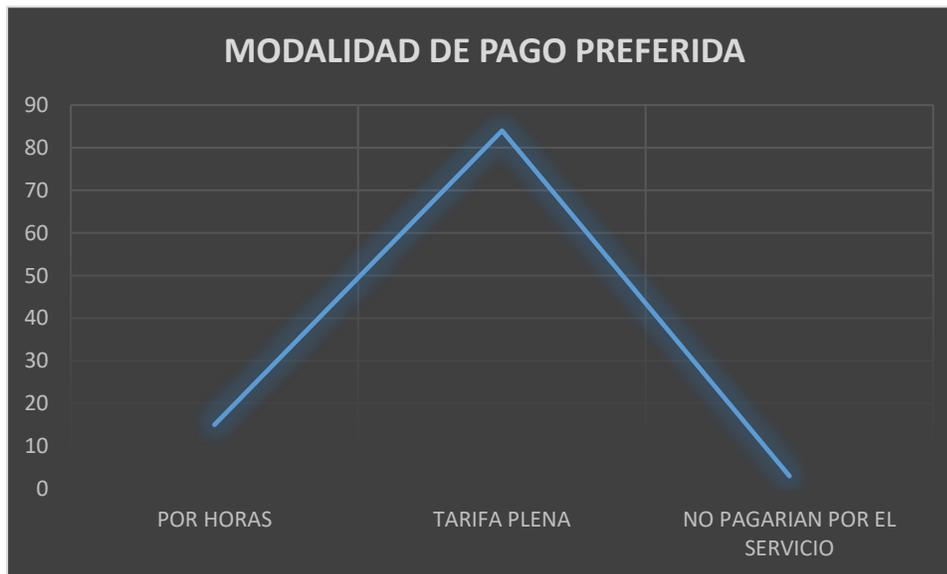
Como puede verse en la ilustración, el período de mayor rotación fue entre 2 y tres horas con un 41.4% y con relación al pago solo un 2.2% de los usuarios encuestados no han pagado por este servicio.

Ilustración 17, Valor del servicio en el mercado. Fuente elaboración propia



En la ilustración anterior se puede identificar el precio que han pagado los motociclistas visitantes del Cine Colombia Américas, en otros establecimientos y así más adelante, en el estudio financiero, si el precio que establezcamos para la prestación del servicio puede o no competir con la manejada en el mercado la cual se establece dentro de un rango de \$500 a \$1.000.

Ilustración 18, Modalidad De Pago Preferida, Fuente. Elaboración propia.



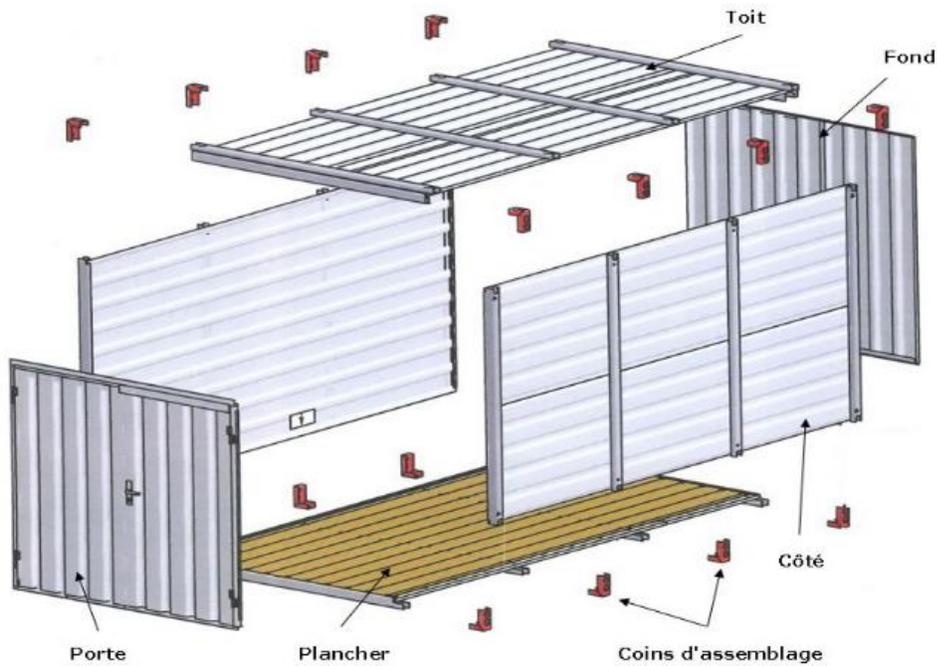
Y para terminar con el análisis de los resultados de la investigación de mercado se establece la preferencia de una tarifa plena por la prestación del servicio, descartando la idea de cobrar por horas. Para así hacernos competitivos y acomodarnos a las necesidades de los clientes.

Estudio Técnico.

La infraestructura para la prestación del servicio en cuestión, será en un box, que ocupara el lugar de un parqueadero de un carro, será en metal galvanizado y contará con siete estantes livianos en su interior, en donde se pondrán los cascos en orden; sin que se dañen, ensucien o

pierdan. Los estantes tendrán la capacidad de cinco niveles que albergarán quince cascos por estante para una capacidad total de 105 cascos por tope máximo. Ver Ilustración 19.

Ilustración 19, Estructura del Box.



Fuente: página web

El box y servicio a prestar estará cerca al parqueadero de motos para que los motociclistas tengan una buena visión del sitio y pueden conocer el servicio y empezarlo a tomar más frecuentemente.

A continuación, se muestra la infraestructura del Box;

Ilustración 20. Box Armado. Fuente: Tomado de www.keepgo.com



Ahora bien, en el estudio técnico se determina la capacidad instalada, para así tener los datos determinantes para la proyección y evaluación financiera del proyecto, en este orden de ideas teniendo en cuenta la información sobre la capacidad de almacenamiento del Box, que alberga un total de 150 cascos, y después de aplicar la herramienta de investigación se conoce la rotación que tendrá el servicio, a continuación, los resultados:

Después de hacer la investigación de mercado y en cuanto a la rotación, se tienen que el casco tendría un tiempo de la misma, de tres horas aproximadamente, con resultados por encima y por debajo de este tiempo. Determinado una rotación diaria de 2,666 horas por cascos; aplicando la fórmula de Horas diarias/Horas de Rotación. Después de esto se puede determinar la capacidad mensual, multiplicando por la capacidad diaria por los días de servicio al mes, teniendo en cuenta que nuestro capital humano debe tener un día de descanso a la semana según lo estipula el Código Sustantivo del Trabajo en su artículo 173; (...) “1. El empleador debe remunerar el descanso

dominical con el salario ordinario de un día, a los trabajadores que, habiéndose obligado a prestar sus servicios en todos los días laborales de la semana, no falten al trabajo, o que, si faltan, lo hayan hecho por justa causa o por culpa o por disposición del empleador.” Por esta razón el establecimiento cerrara una vez a la semana en una jornada de poco servicio. Obtenido el siguiente dato de capacidad instalada;

Tabla 8 Capacidad Instalada.

Capacidad Instalada Mensual	
Capacidad	105
Horas diarias/Horas de Rotación	2,67
Unidades Diarias	280
Capacidad Mensual	7.280

Fuente elaboración propia.

Nos da una capacidad mensual de 7280 al mes y un valor anual de 87.360 cascos.

Estudio Financiero.

En consecuencia, con la información anterior y dándole desarrollo al tercer objetivo se desarrolla un estudio financiero donde se realiza la proyección a cinco años para así conocer la viabilidad del negocio. ([Anexo 2](#))

Es importante aclarar que dentro de la constitución de la empresa se crea una empresa bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual es una sociedad creada por una o más personas naturales o jurídicas en las que (...)” donde el societario es que se limita la responsabilidad de los empresarios. Por ejemplo, explicó el alto funcionario, si a una empresa que

se ha constituido bajo este marco legal le va mal, los acreedores no pueden afectar el patrimonio personal y familiar de la persona que ha conformado ese esquema societario”. (REVISTA DINERO, 2009). En este tipo de sociedad la única inversión que se debe registrar es el registro de cámara y comercio en el cual se cancela según el capital y activos declarados, que en este caso serían entre \$1.656.232 a \$ 3.312.464, con una tarifa de \$ 61.000.

Para empezar, es importante generar un presupuesto de inversiones donde se identifique el detalle de la inversión inicial y la liquidación de la misma, la cual debe generarse en el primer y último periodo como se evidencia a continuación:

Ilustración 21 Presupuesto de Inversiones.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES						
Periodo	1	2	3	4	5	6
1. INVERSIONES FIJAS	-\$ 1.093.800					\$ 765.660
1.1 NO DEPRECIABLES	\$ -					\$ -
1.1.1 Terrenos	\$ -					\$ -
1.2. DEPRECIABLES	\$ -					\$ -
1.2.1. Construcciones y obras civiles	\$ -					\$ -
1.2.2. Maquinaria y equipo	-\$ 979.000					\$ 685.300
1.2.3. Muebles y enseres	-\$ 114.800					\$ 80.360
1.2.4. Vehículos	\$ -					\$ -
1.2.5. Otros	\$ -					\$ -
2. INVERSIONES DIFERIDAS	-\$ 3.066.480					\$ 2.146.536
2.1. Estudios(mercado, técnico, financiero)	-\$ 1.600.000					\$ 1.120.000
2.2. Gastos de organización	-\$ 61.000					\$ 42.700
2.3. Gastos de montaje	-\$ 800.000					\$ 560.000
2.4. Gastos de puesta en marcha	\$ -					\$ -
2.5. Capacitación	\$ -					\$ -
2.6. otros	\$ -					\$ -
2.7. Imprevistos	-\$ 605.480					\$ 423.836
3. CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 2.500.000					\$ 1.750.000
Caja y Bancos	-\$ 2.500.000					\$ 1.750.000
3,2. Inventario Materia prima	\$ -					\$ -
3.3. Cuentas por cobrar	\$ -					\$ -
3.4. otros	\$ -					\$ -
TOTAL FLUJO DE INVERSIÓN	-\$ 6.660.280	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.662.196

Nota: Los Gatos de montaje corresponden al arriendo del Box y del lugar en el parqueadero de Cine Colombia.

Fuente: Elaboración propia.

Dentro del plan financiero se genera una amortización durante los periodos proyectados de los conceptos diferidos de la inversión inicial, para lo cual se tienen los siguientes datos:

Ilustración 22, Depreciaciones y diferidos.

DEPRECIACIONES Y DIFERIDOS						
Periodo	1	2	3	4	5	6
1. DEPRECIACIÓN						
Construcciones y obras civiles	\$ -					
Maquinaria y equipo	-\$ 979.000	\$ 244.750	\$ 244.750	\$ 244.750	\$ 244.750	
Muebles y Enseres	-\$ 114.800	\$ 28.700	\$ 28.700	\$ 28.700	\$ 28.700	
Vehículos	\$ -					
otros	\$ -					
TOTAL DEPRECIACIÓN	-\$ 1.093.800	\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	
2. DIFERIDOS						
2.1. Estudios(mercado, técnico, financiero)	-\$ 1.600.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	
2.2. Gastos de organización	-\$ 61.000					
2.3. Gastos de montaje	-\$ 800.000					
2.4. Gastos de puesta en marcha	\$ -					
2.5. Capacitación	\$ -					
2.6. otros	\$ -					
TOTAL DIFERIDOS	-\$ 2.461.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	

A continuación, se realiza un presupuesto de costos del proyecto, para el cual se hace una proyección tomando en cuenta el IPC del mes de septiembre de 2109, definiendo los costos directos del producto, teniendo en cuenta que los costos y gastos de fabricación no aplican para este proyecto ya que se trata la prestación de un servicio; a continuación, el detalle y valor total de los costos de operación:

Ilustración 23, Presupuesto costos de operación.

PRESUPUESTO COSTOS DE OPERACIÓN						
Periodo	1	2	3	4	5	6
Unidades Vendidas según capacidad instalada.		74256	78624	82992	87360	
1. COSTOS DE FABRICACIÓN		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.1. Costos directos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.1.1. Materia Prima		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.1.2. Materiales directos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.1.3. mano de obra directa		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.1.4. Prestaciones m.o		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
otros materiales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.2. GASTOS DE FABRICACIÓN		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.2.1. Materiales indirectos*		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.2.2. Mano obra indirecta *		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.2.3. prestaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.3. OTROS GASTOS INDIRECTOS		\$ 4.498.450	\$ 5.053.465	\$ 5.794.915	\$ 6.794.732	
1.3.1. Depreciación de fábrica		\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	
1.3.2. Servicios públicos		\$ 1.200.000	\$ 1.669.440	\$ 2.322.525	\$ 3.231.097	
1.3.3. Mantenimiento		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.3.4 Seguros		\$ 2.625.000	\$ 2.710.575	\$ 2.798.940	\$ 2.890.185	
1.3.5. impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1.3.6. Amortización diferidos		\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	
1.3.7. Otros						
2. GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 32.009.093	\$ 32.382.931	\$ 32.766.972	\$ 33.161.547	
2.1. Sueldos		\$ 14.551.359	\$ 14.590.890	\$ 14.630.422	\$ 14.669.953	
2.2. Prestaciones (0,54)		\$ 7.857.734	\$ 7.879.081	\$ 7.900.428	\$ 7.921.774	
2.3. Depreciación Administrativa		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
2.4. Seguros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
2.5. Otros impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
2.6. Arrendamiento BOX y parqueadero.*		\$ 9.600.000	\$ 9.912.960	\$ 10.236.122	\$ 10.569.820	
3. GASTOS DE VENTAS		\$ 1.000.000	\$ 1.032.600	\$ 1.066.263	\$ 1.101.023	
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN		\$ 37.507.543	\$ 38.468.996	\$ 39.628.149	\$ 41.057.302	
OBSERVACIONES: Para proyección, se utiliza el IPC del mes de septiembre'19 *Los costos de arrendamiento, corresponden a el pago de arrendamiento por el BOX y del lugar en el parqueadero donde se va a desarrollar la operación.						

Cabe recordar que en Colombia existe la ley art. 1 de la ley 155/59, la cual deja claro que es prohibido hacer cualquier tipo de acuerdo o convenio que haga un monopolio que perjudique la libre competencia, sea con un servicio producto o materia prima, esto con el fin de aplicarlos en el funcionamiento de la compañía.

Los impuestos también hacen parte del análisis legal en donde se debe tener presente y claras las fechas de los impuestos a pagar por las pymes como los son impuesto de renta donde la

tarifa es el 33% es anual y deben ser pagos de mayo a junio, impuesto de industria y comercio el cual es de 0.2% y el 1.4% de los ingresos de la compañía y deben ser cancelados bimestral.

Dentro de los gastos administrativos se incluye el valor total que genera la contratación de una persona quien se encargue del servicio de cuidado de cascos el cual según el Código sustantivo del trabajo y la Ley 100 de 1993, se deben considerar los siguientes pagos mínimos;

Tabla 9, Costos de personal

<i>CONCEPTO</i>	Valor
<i>Salario Básico</i>	\$ 828.116
<i>Auxilio de Transporte</i>	\$ 97.072
<i>Recargos Nocturnos</i>	\$ 94.198
<i>Recargos Dominicales</i>	\$ 193.227
<i>Carga Prestacional</i>	\$ 264.713
<i>Seguridad Social Mensual</i>	\$ 273.531
<i>TOTAL, COSTO MENSUAL</i>	\$ 1.750.857

Todo esto tomado con los porcentajes y salario mínimo determinado para el año 2019.

Después de determinar el los costos totales de producción procedemos a evaluar el costo de venta y realizar una comparación con el precio del mercado para determinar la competitividad del servicio de cuidado de cascos, ofrecido de esta manera. Para lo anterior se realiza el siguiente presupuesto de ventas;

Ilustración 24, Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS						
Periodo	1	2	3	4	5	6
Cantidades (Unidades)		74256	78624	82992	87360	
Costo unitario total		\$ 505	\$ 489	\$ 477	\$ 470	
Precio de venta Unitario		\$ 581	\$ 563	\$ 549	\$ 540	
TOTAL INGRESO POR VENTAS		\$ 43.133.675	\$ 44.239.346	\$ 45.572.371	\$ 47.215.897	

El precio de venta unitario sería de \$559 pesos, es decir un precio de \$600 pesos por unidad, y según el estudio de mercado se pudo evidenciar que el precio del mercado más pagado por la población motociclista, está entre \$500 y \$1000 pesos. Como se puede evidenciar a en el estudio de mercado. Lo que indica que según los costos de producción y teniendo en cuenta un porcentaje de utilidad esperada del 15%, el precio se hace competitivo, con los precios ofrecidos en otros establecimientos, en los cuales el servicio prestando es con casilleros, lo que hace el servicio de cuidado de cascos personalizado, un servicio innovador sin que el consumidos pague un valor adicional al del mercado.

Agregado a esto se puede definir en el estudio de mercado que la tarifa preferida por los motociclistas visitantes del Cine Colombia Américas, es la tarifa plena, para lo cual podemos adaptarnos teniendo en cuenta los costos de producción y la rotación diaria del servicio, anteriormente mencionada en el estudio técnico. A continuación, los resultados de la preferencia de tarifa entre la población encuestada:

Dando continuidad a estudio financiero y con la información anteriormente mostrada, ya se puede dar paso a realizar el presupuesto de producción, en cual se proyectan los ingresos y egresos de manera anual, definido a cinco años y establecido de la siguiente manera;

Ilustración 25, Presupuesto de Producción, Fuente. Elaboración propia.

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN						
Periodo	1	2	3	4	5	6
1.INGRESOS POR VENTAS		\$ 43.133.675	\$ 44.239.346	\$ 45.572.371	\$ 47.215.897	
2. COSTO TOTAL		\$ 37.507.543	\$ 38.468.996	\$ 39.628.149	\$ 41.057.302	
3.UTILIDAD BRUTA ANTES IMP		\$ 5.626.131	\$ 5.770.349	\$ 5.944.222	\$ 6.158.595	
4. IMPUESTO 35%)		\$ 1.856.623	\$ 1.846.512	\$ 1.842.709	\$ 1.847.579	
5. UTILIDAD BRUTA DESPUES IM		\$ 3.769.508	\$ 3.923.838	\$ 4.101.513	\$ 4.311.017	
6. RESERVA LEGAL (10%)		\$ 376.951	\$ 392.384	\$ 410.151	\$ 431.102	
7.UTILIDAD POR DISTRIBUIR		\$ 3.392.557	\$ 3.531.454	\$ 3.691.362	\$ 3.879.915	
8. + DEPRECIACIONES		\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	\$ 273.450	
9. + AMORTIZACIÓN DIFERIDOS		\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	
10.+ RESERVA LEGAL		\$ 271.911	\$ 285.800	\$ 301.791	\$ 320.647	
TOTAL FLUJO DE PRODUCCIÓN		\$ 2.447.197	\$ 2.572.203	\$ 2.716.121	\$ 2.885.819	

Después de realizar este análisis en los periodos 2, 3,4 y 5, de los ingresos y egresos anuales, evidenciando que en ninguno de estos periodos hay perdida. Se realiza la proyección del flujo de caja neto:

Ilustración 26 .Flujo Neto de Caja, Fuente. Elaboración propia.

FLUJO NETO DE CAJA						
Periodo	1	2	3	4	5	6
1. FLUJO DE INVERSIÓN	-\$ 6.660.280	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.662.196
2. FLUJO DE PRODUCCIÓN		\$ 2.447.197	\$ 2.572.203	\$ 2.716.121	\$ 2.885.819	
(1-2) FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 6.660.280	\$ 2.447.197	\$ 2.572.203	\$ 2.716.121	\$ 2.885.819	\$ 4.662.196

Con este flujo de caja proyectado se puede evidenciar que ningún periodo queda en negativo, es decir arroja perdidas. Con esta información se puede proceder a realizar la evaluación del proyecto, en la cual se determina el VPN (Valor presente neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno). La manera más eficiente de determinar si en al transcurrir n periodos, se recupera la inversión inicial y se obtiene la rentabilidad esperada.

Tabla 10, Evaluación del Proyecto, Fuente elaboración propia

PERIODO	VALOR	DESCUENTO
1	-\$ 6.660.280	-\$ 6.660.280
2	\$ 2.447.197	\$ 2.447.197
3	\$ 2.572.203	\$ 2.572.203
4	\$ 2.716.121	\$ 2.716.121
5	\$ 2.885.819	\$ 2.885.819
6	\$ 4.662.196	\$ 4.662.196
	VPN	\$ 8.623.255
	TIR	32%

La TIR (Tasa interna de retorno) es evaluada mediante la tasa de interna de oportunidad, la cual se determina con un porcentaje mayor a lo que pueda dar de rendimientos una inversión bancaria del dinero invertido, para la cual se toma un 15%. Con esta información se puede analizar que existe una viabilidad en el proyecto, ya que la VPN (Valor presente neto) muestra un resultado positivo, donde se evidencia que en lo transcurrido de seis (6) periodos existe recuperación de la inversión inicial y utilidad sobre las mismas. Por otro lado, la TIR también muestra un resultado superior a 0, lo que indica que se está recuperando la inversión inicial más el porcentaje de ganancia proyectado del **15%** y adicional existe una rentabilidad extra del **32%**.

Después de realizar paso a paso un estudio financiera detallado y proyectado en un periodo de tiempo considerable, se evidencia que existe viabilidad financiera para la creación de esta iniciativa de negocio en la cual se puede obtener una utilidad y un crecimiento financiero importante para los socios.

CAPÍTULO V.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo de la investigación y realizando una síntesis de todo el proceso de investigación durante de la carrera de administración de empresas, en cada uno de los ciclos propedéuticos, a través de cada uno de los procesos, se logra evidenciar la necesidad que tienen los motociclistas de un lugar donde puedan dejar sus elementos de seguridad, en especial sus cascos. De aquí se derivan diferentes alternativas de negocio, en diferentes lugares, llegando finalmente a la localidad de Kennedy en el La UPZ Américas, permitiendo inferir, que por su movimiento comercial puede aportar clientes significativos para la prestación del servicio de cuidado de cascos para los motociclistas que frecuentan específicamente este lugar.

Después de evidenciar varias posibilidades, se logra desarrollar esta idea, la que, según los resultados del plan de negocio desarrollado, muestra una rentabilidad importante. Los resultados extraídos de las herramientas de recolección de datos, revelan la existencia de la necesidad de los motociclistas de tener un lugar donde guardar su casco y la voluntad de estos de pagar por el servicio de su cuidado.

Por lo anterior se puede concluir que con una idea innovadora y después de evaluados los diferentes factores que influyen en un plan de negocio, se hace rentable crear una empresa cuyo objeto social sea enfocado a servicios, en especial el de cuidado de cascos con una atención personalizada, iniciando su operación en el Cine Colombia Américas y con posibilidad de

expandirse en otros lugares que no cuenten con el servicio de cascos y porque no, donde ya existe para generar una sana competencia.

Esta empresa es un aporte importante como idea innovadora para contribuir con los planes de emprendimiento del país, generando empleo y estabilidad económica a sus Inversionistas, desarrollando los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Administración de empresas.

La principal recomendación es buscar la fuente de financiación del proyecto para ponerlo en marcha y expandirlo en diferentes puntos a nivel nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Dane, (2018), Censo Nacional de Población y Vivienda, <https://www.dane.gov.co> › censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018, extraído 18 de septiembre 2019.
- Secretaria de Planeación, (2018) Monografías Kennedy, <http://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/informacion-cartografia-y-estadistica/repositorio-estadistico/monografia-localidad-de-kennedy-2017%5D>, extraído septiembre 15 2019.
- Rodríguez Parra, P., y Morales Ospina, A. (2019). Los retos de la contaduría. En Orduy Ruiz, D. (Comp.). *Prospectiva del desarrollo de competencias para los profesionales de contaduría pública desde la perspectiva formación por ciclos propedéuticos* (pp. 70-91). Bogotá: Editorial Universitaria San Mateo.
- Rojas Ávila, L., y Rodríguez Parra, P. (2019). Consultoría organizacional: una propuesta de desarrollo desde el enfoque de la administración de empresas. En Cortés, J. (Comp.). *La administración de empresas, una perspectiva desde el profesional mateísta hacia el futuro* (pp. 60-84) Bogotá: Editorial Universitaria San Mateo.
- Serna Gómez H, Díaz Peláez A, (2015), Herramientas estratégicas.
- Secretaría del Hábital, (2019), Diagnóstico hábitat en cifras en las localidades Kennedy. <https://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Kennedy.pdf>, extraído agosto 20 de 2019.
- Zorita Lloreda E, (2015), Plan de negocio.

Alcaldía Mayor de Bogotá, (2017), POT KENNEDY UPZ 44(Américas), <http://www.sdp.gov.co/transparencia/informacion-interes/siguenos/pot-kennedy-upz-44-americas>, extraído agosto 18 de 2019.

Cámara y Comercio, (2019), Tabla de servicios de registros públicos. www.ccb.org.co › Inscripciones-y-renovaciones › Tarifas-2019, extraída noviembre 20 de 2019.