



VIGILADA MINEDUCACIÓN

Alquiler de motos Medellín

Santiago Sánchez Cardona

Herling Giraldo Castrillón

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo

Medellín, Colombia

2019

Alquiler de motos Medellín

Herling Giraldo Castrillón / Santiago Sánchez Cardona

Trabajo de Grado presentado para optar al título de:

Administrador comercial y de mercadeo

Tutor (a):

MG. Carlos Mario Hernández C.

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo

Medellín, Colombia

2019

1. Resumen del proyecto:

Con la necesidad de emprender se encuentra en el sector una oportunidad en la cual se va a implementar un plan de negocio estable y sostenible en el tiempo, donde se ve la posibilidad de enfocar una idea visionaria con el alquiler de motocicletas, todo en aras de la utilización de las plataformas digitales, o el cliente que desempeñe labores de mensajería o transporte de personas, con la idea de mostrarle a los arrendatarios de las motocicletas todas las bondades y beneficios que se pueden generar con este modelo de negocio en el cual ellos no tendrán que endeudarse para iniciar sus labores, donde se pueden solventar todas las necesidades y gran oportunidad de negocio con la autoadministración del tiempo e independencia laboral, nuestro “COR” principal es el alquiler de motocicletas, pero también ser una ayuda a la sociedad, donde le enseñemos a las personas como administrar su tiempo y generar ingresos.

También tenemos la idea de que con este emprendimiento se va a generar un rubro de ganancia y ser una idea de negocio poco común en la ciudad de Medellín, con unos objetivos claros como el de tener el parque automotor más grande de este gremio, y unas metas probables y medibles en un mediano plazo.

1.1 Nombre del proyecto: Alquiler de motos Medellín

1.2 Información de los participantes

Herling Giraldo Castrillón, estudiante de 9 semestre de administración comercial y de mercadeo de ESUMER, actualmente me desempeño como gerente comercial en una empresa de gas vehicular Suragas, tengo 28 años y con este proyecto deseo tener empresa propia con los conocimientos adquiridos en la universidad.

Santiago Sánchez Cardona, tengo 29 años, curso actualmente el noveno semestre de administración comercial y de mercadeo, en este momento estoy adquiriendo un nuevo reto en la compañía suramericana, como asesor de productos voluntarios de EPS, con este plan de negocios la idea es estructurar mediante los conocimientos adquiridos en la universidad un plan de negocio que contribuya al crecimiento de nuevos conocimientos y nuevas oportunidades de negocio.

1.3 resumen ejecutivo del proyecto

¿En qué consiste nuestro negocio?

La idea de negocio consiste en el alquiler y administración de motocicletas para diferentes usos, bien sea para trabajar en plataformas digitales, empresas o diligencias personales, todo con el fin de generar ganancias mediante una inversión muy pequeña

¿Qué problemas hemos detectado?

Se ha podido detectar una oportunidad de negocio mediante las plataformas digitales, al ver tantos rappidero haciendo domicilios en bicicletas, vimos cómo podemos convertir eso en un mercado potencial y una oferta gana-gana donde el rappidero va a llegar a más partes porque su desplazamiento va ser más rápido y nosotros recibiremos unos dividendos del canon de arrendamiento, pero también hemos notado que no es fácil captar conductores interesados en el alquiler de las motocicletas.

¿Cuáles son las fuentes de ingresos?

La compañía va tener varias fuentes de ingresos, la principal es el canon de arrendamiento que se recibirá por el alquiler de las motos, y otra oportunidad que vemos es el administrar motocicletas de terceros o personas que deseen poner su dinero a producir dinero, a los cuales se les cobraría una cuota de administración de las motocicletas.

¿Cuál es la inversión a realizar?

La idea para que esta empresa empiece a coger rumbo es empezar más o menos con un capital de 3 a 5 motos inicialmente, motocicletas para trabajo pesado, económicas y de último modelo

¿Cuándo se llegará al punto de equilibrio?

Se quiere apuntar a una pequeña inversión pero que deje una buena utilidad, la idea es que nosotros como propietarios empecemos a ver el lucro de esta actividad en los próximos 3 meses, donde ya tengamos estructurado los gastos fijos y posibles imprevistos que puedan suceder.

¿Quiénes somos los empresarios?

Santiago Sánchez y Herling Giraldo, estudiantes de último semestre del pregrado en Administración comercial y de mercadeo, estudiantes que nos surgió una idea de emprender esta oportunidad de negocio.

¿Qué experiencia tenemos?

En alguna ocasión se tuvo una motocicleta rodando por la ciudad, vimos que daba buen resultado, pero se tienen varios ítems por mejorar para un buen desarrollo del proyecto.

¿Por qué creemos que funcionara el proyecto?

Se estará a la vanguardia de lo que está solicitando el mercado, personas que quieran trabajar, pero sin tener un vínculo laboral, aplicaciones y plataformas digitales que le ayuden a las personas que no poseen tiempo, para que les lleven las encomiendas, comidas, entre otras.

2. Información general del sector

2.1 Composición del sector

Se encuentran competidores directos e indirectos que han sido una fuente muy valiosa para conocer mejor el sector, ejecutando un benchmarking para conocer sus mejores prácticas y luego ponerlo en práctica, de igual forma hacer un estudio más profundo para conocer lo que ellos descubrieron antes, los errores que cometieron, para así no volverlos a cometer, ahorrar tiempo y dinero.

Competidores directos:

- Medellín scooter rentals
- JET rent a car
- Moto rent
- Usados renting Colombia (Bancolombia)
- Rentarte (Chevrolet)

Competidores indirectos:

- Metro de Medellín
- Encicla (bicicletas)
- Grin (mono patín público)
- Transporte público (taxi, buses)
- **Medellín scooter rentals:** Scooter Alquiler De Medellín, es Una Compañía estadounidense de ejecución, colombiana, Dedicada a ofrecer el mejor medio de Navegación Medellín y las áreas circundantes un Los Viajeros y exploradores del Mundo, hemos estado en El Negocio casi 5 años ofreciendo servicio de primera clase a Nuestros Clientes. (rentals, s.f.)
- **JET rent a car:** Alquiler de Motos Para los apasionados y entusiastas de las motocicletas, la mejor manera de explorar un país es en dos ruedas sintiendo el viento y la aventura en el rostro. Cuando rentas una moto en Medellín y recorres los pueblos de Antioquia, podrás disfrutar de paisajes naturales espectaculares que no se podría percibir en un automóvil. (car, s.f.)

- **Moto rent:** En Moto Rent Medellín sabemos que no todos tienen la misma necesidad, para eso entregamos diferentes tipos de motos y scooters. Con nuestro servicio de alquiler tendrás a tu lado un equipo listo para aconsejarte en las posibles rutas y ayudarte en todo momento para que tu estancia sea lo más interesante posible. Si eliges una moto para tus viajes, tendrás la libertad de elegir qué visitar y podrás ahorrar tiempo y dinero. (medellin, s.f.)
- **Usados Renting Colombia:** Es un modelo de pago por uso, una manera más inteligente de movilidad y gestión de finanzas personales. Con esta figura se disfruta de un vehículo a través de un contrato de arrendamiento, sin las preocupaciones de ser el dueño. (colombia, s.f.)
- **Rentarte:** Rentarte nace como una solución creada por el concesionario Autolarte Medellín a las necesidades de movilidad de extranjeros, viajeros o personas que requirieran un vehículo por un tiempo determinado. Actualmente cuenta con más de 10 modelos de vehículos de gama alta y gama baja para alquiler diario, semanal o mensual. (rentarte, s.f.)

Factores que diferencian a una marca de otra

- **Medellín scooter rentals:** Alquiler de motos para turistas o personas que la necesiten como herramienta de trabajo.
- **JET rent a car:** Alquiler de motos para apasionados, entusiastas y aventureros.
- **Moto rent:** Alquiler para turista y cuidanos de motos scooter.
- **renting Colombia:** Modelo de pago por uso, debido a disfrutar del vehículo sin las preocupaciones de ser dueño.
- **Rentarte:** solución creada por el concesionario Autolarte Medellín. (rentarte, s.f.)

2.2 La historia de la Industria de Alquiler de Automotores

Si bien en el año 1769 se conoció el primer automóvil con características más completas, al principio del siglo XX no era tan fácil adquirir un coche, luego de surgir una oportunidad de negocio en 1916 **Josías Ellis** se le ocurrió la idea de hacer un anuncio en el periódico con el objetivo de ofertar coches en alquiler. De esta manera fue el inicio al sector de alquiler de coches.

Josías Ellis, un personaje comercial muy admirable, sus inicios en el alquiler de coches fueron con un automóvil Ford, que no era de su propiedad, tuvo la confianza en el proyecto y con el pasar del tiempo se fue consolidando su visión de negocio y un resultado que lo respaldaba, en 6 meses ya contaba con 18 Ford modelo T y su empresa “Ford livery Company” lograba de manera acelerada más posicionamiento y crecimiento.

Recuerda **Josías Ellis**, que le primer auto se le alquilo a un agente de viajes que quería impresionar a una dama, invitándola a cenar en su coche Ford, teniendo una evolución considerable el sector de alquiler de autos, competitividad y sostenibilidad en el tiempo, partiendo de sus inicios donde se cobraba 10 centavos de dólar por milla recorrida (se calculaba por un contador especial de millas en ocasiones no muy preciso)

En la actualidad es un sector muy atractivo a nivel mundial, que satisface millones de usuarios en el ámbito turístico, entretenimiento y empresarial, entre otros.

A diferencia de sus inicios donde el usuario se ajustaba a los coches que había disponibles, hoy en día los interesados en alquilar su auto tienen la facilidad de apartar el coche que se acomode más a su presupuesta y características deseadas de acuerdo a las necesidades, apartándolo por diferentes canales e incluso antes de llegar al lugar requerido. (Estepa, 2015)

2.3 Situación actual del sector

La necesidad de reducir costos en las empresas está impulsando el negocio del renting en el país. Otros factores, como el incremento en el IVA para compra de equipo de transporte y los costos de mantenimiento, también dinamizan esta actividad.

Cada vez más compañías se están montando en el próspero y creciente negocio del renting, o alquiler vehículos para la distribución y entrega de productos. Según el gerente general de Avis Colombia, Andrés Hernández, el renting representa millonarios ahorros a las empresas, pues no tienen que invertir en equipo de transporte y en mantenimiento, entre otros gastos.

“El modelo de negocio es sencillo para las empresas. Se renta un determinado lote de vehículos, mínimo un año y por un periodo total que va entre 5 a 6 años. Al cabo de ese

tiempo, la empresa que tomó el servicio devuelve los carros y ahí mismo se inicia un nuevo proceso de contratación del servicio y que incluye un parque automotor nuevo”, explicó Hernández. (Hernández, 2017)

2.4 perspectiva del sector

Se evidencia cómo evoluciona el sector, mucha gente que llega al país opta por alquilar un coche, tienen como referencia la deficiencia del transporte público, aunque mucho turista sabe que la gasolina es costosa, lo que podría ser una barrera al momento de alquilar un vehículo, es claro que muchos de los turistas son dolarizados y buscan mayor confort alquilando un vehículo.

También se cuenta con cliente potencial en el sector de alquilar vehículos a personas naturales o empresas de acuerdo a las necesidades y características, adquiriendo beneficios en el tiempo acordado, y coberturas en diferentes ciudades y países.

Los autos del sector cuentan con las siguientes garantías para los usuarios, incluye un seguro de accidentes y hurto, de responsabilidad civil, gastos médicos para los usuarios y sus acompañantes, servicio grúa las 24 horas, conductor opcional y servicio de recoger el coche donde lo desee.

Es así como se contribuye a mejorar la calidad de vida, ahorrando dinero, tiempo y gastos en el mantenimiento de los vehículos, adicionalmente es utilizado como una herramienta de trabajo para nuevas oportunidades de generar ingresos, es un modelo de negocios que ha venido creciendo, logrando confianza y soluciones de transporte acorde a las necesidades del cliente, se percibe que el usuario local e internacional se está concientizando de los múltiples beneficios de rentar un vehículo que facilitan el bienestar de los usuarios.

2.5 Conclusiones general del análisis del sector:

Se evidencia crecimiento del sector automotor, en el tema de alquiler se percibe una demanda muy importante en turistas, y la local viene creciendo, se optó por ofrecer diferentes opciones dependiendo de la necesidad del cliente.

Debido a las nuevas tendencias de transporte y app de movilidad, surgió un modelo de empleo para personas con moto o carro, donde existe la oportunidad de brindar una atención más eficiente y eficaz, el usuario ha dejado de utilizar servicio público, por ha percibido que economiza dinero y tiempo.

Nos encontrándonos con un sector muy competitivo y sostenible en el tiempo, viendo la mayor oportunidad el alquiler de motocicletas, sea para turistas o personas independientes que deseen generar ingresos por medio de las aplicaciones de transporte utilizándola como herramienta de trabajo.

3. Información general del negocio.

3.1 propósito del plan de negocio.

Para qué: Para penetrar un mercado potencial poco explorado, supliendo unas necesidades que se vienen presentando en el mercado paisa.

El cómo: utilizando las herramientas básicas como las motocicletas, capacitando a los conductores y concientizándolos de las oportunidades de negocio que tenemos en el mercado, con ayudas tecnológicas (aplicaciones rappi, couper, mensajería urbana, Uber eat, picap. entre otras)

El qué: calidad de vida, bienestar, ahorro en tiempo y combustible, estabilidad para conductores y propietarios.

3.2 Información general de la futura empresa (o la empresa en funcionamiento)

Es una empresa dedicada al alquiler y renta de motocicletas para personas que deseen incursionar en el sector de trabajo independiente, con el fin de brindar oportunidades de empleo, de manera directa e indirecta, con la posibilidad de ir ampliando progresivamente nuestra flota propia y en calidad de administración siguiendo siempre una estricta línea de calidad en las motocicletas como en la eficacia del servicio de los conductores.

Alquiler directo sin ningún intermediario con el fin de tener una relación más directa con los clientes y/o conductores, uno de los requisitos más relevantes es la motocicleta para llevar a cabo nuestro funcionamiento y competitividad logrando ser sostenibles en el tiempo. Atraer, mantener y desarrollar las bases de datos de los conductores para las motocicletas de la compañía, con el objetivo de ser una compañía atractiva.

3.3 historia y antecedentes de la empresa.

Esta idea de negocio surgió en una conversación entre Santiago Sánchez Cardona y Herling Giraldo dos jóvenes emprendedores esumerianos, donde evidenciaron una oportunidad de negocio, ya que las tendencias es la utilización de las plataformas digitales, tanto para

transporte como para domicilios y servicios complementarios, evidenciando el crecimiento representativo en los últimos años, fue así como comenzaron con una motocicleta akt 200xm color naranjada modelo 2011 el jueves 27 de junio del 2019, dando inicio a un proyecto visionario y ejecutado.

3.4 Misión futura de la empresa.

Somos una empresa paisa dedicada a proporcionar una oportunidad de empleo de manera confiable, cómoda y sencilla, ofreciendo alquiler de motocicletas de calidad y variedad mundial de acuerdo a las necesidades de uso del turista o ciudadano que desee generar un ingreso adicional, contribuyendo al desarrollo sostenible, social, competitivo y económico del país. (Medellin Patente n° 01, 2019)

Visión

Para el 2025 seremos una compañía líder en el sector de alquiler de motos, siendo reconocidos por los ciudadanos, emprendedores y turistas, como la mejor opción por servicio, competitividad y variedad, capaz de dar respuestas a las necesidades de nuestros usuarios en temas de movilidad. (Medellin Patente n° 01, 2019)

Valores corporativos

- Responsabilidad:
- Transparencia:
- Competitividad:
- Calidad de vida:

3.5 Objetivos cortos

- Concretar la compra de 4 a 5 motos para poner a rodar en la ciudad.
- Crear bases de datos conductores con el perfil requerido.

Objetivos medianos

- Desarrollar una estructura organizacional para la compañía (gerente general, gerente administrativo, área administrativa, área de taller, coordinadores de zona, área de marketing moderno.
- Realizar alianzas comerciales con empresas que nos ayuden a suplir nuestras necesidades de primera mano. (aceite, llantas, GPS, latonería y pintura, entre otras)
- Incursionar una app propia de alquiler y renta de motocicletas para el propietario y en mensajería para los usuarios.

Objetivos a largo plazo

- Plantear una bodega para prestar el servicio de mantenimientos preventivos, lavada y servicio automotriz especializado.
- Implementar la administración de motocicletas adquiridas por inversionistas.

3.6 Relación de los bienes o servicios.

Para que la compañía Alquiler de motos Medellín empiece a funcionar necesitamos los siguientes elementos:

- motocicletas propias
- GPS para cada motocicleta
- Seguros contra robo, y daños a terceros
- 1 computador
- 1 teléfono celular con la aplicación para el funcionamiento de los GPS
- 1 impresora
- 1 cuenta bancaria donde los conductores podrán hacer las consignaciones

Con estos elementos podemos empezar a brindar un buen servicio, con el paso de los días necesitamos ampliar la flota de motocicletas para que el negocio sea rentable.

3.7 Ventaja competitiva del negocio.

La compañía se enfocara mucho en el bienestar de los conductores, queremos marcar la diferencia donde los conductores se sientan bien en nuestra compañía, hacerles capacitaciones constantes sobre normas de tránsito, ayudarles para que sean más eficientes, guiarlos con la aplicación que están a la vanguardia para que ellos sientan que no solo nos interesa que nos liquide, si no que nos interesa que la persona esté bien y cómoda en Alquiler de motos Medellín.

3.8 Justificación del negocio.

La idea de negocio surgió al ver como el comercio está girando en torno a las aplicaciones digitales, aplicaciones de domicilios, aplicaciones de transporte y todo lo relacionado con el E-commerce que es la venta, compra y distribución de productos o servicios a través de internet, basándonos en todo esto hemos visto que la idea de alquilar motocicletas para estas actividades, con un lucro acorde a lo que muestra el mercado, la idea de recibir 25.000 diarios por motocicleta, donde después de sacar los gastos fijos deja una rentabilidad para los socios de la compañía, con esta idea de negocio que está en auge queremos que sea sostenible y duradera en el tiempo.

Para la ejecución de este proyecto se necesita comprar 3 motocicletas para iniciar las cuales tienen un costo aproximado 3.5 millones de pesos, los cuales una vamos a comprar 1 de contado y las otras dos las vamos a sacar a crédito, la idea de este apalancamiento con los bancos es que las mismas motos se paguen solas, con los dividendos recibidos del alquiler de las motos.

Se manejará un área de contenidos y publicidad para así dar a conocer nuestra compañía, que muestre cual es nuestra razón de ser, que lleguen a Alquiler de motos Medellín conductores mediante referencias de las demás personas que trabajan con nosotros y así que las personas nos busquen por nuestra calidad y buen servicio.

Se quiere capacitar a los conductores sobre calidad y buen servicio, para que los usuarios o personas que soliciten de su servicio se sientan tan bien atendidos que siempre los busquen a ellos, que mantengan la motocicleta y los cascos impecables.

3.9 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la empresa.

Alquiler de motos Medellín pertenece al sector motociclístico, el cual viene en un crecimiento de más del 200% frente al año 2000 ha la fecha, se ha notado en la investigación que el 22,4% de los clientes que compran motos utilizan este medio para generar mayores ingresos, es decir hacen la compra por inversión, la empresa se dedicara al alquiler y renta de motocicletas. (ANDI, 2017)

3.10 Localización geográfica de la empresa.

La compañía tendrá su sede principal en el municipio de Bello al norte del valle de aburra, estaremos ubicados en la calle 33 N°54-41 en el barrio obrero, sitio desde donde el cual estaremos ejecutando todas las actividades de la empresa **Alquiler de motos Medellín.**

4. Análisis de mercado.

4.1 descripción del producto o servicio

El crecimiento de motos en materia de venta, convirtiéndose mayo el mejor mes del año matriculando 50.800 en el país, 6.031 más que el mismo mes en el año 2018, lo que evidencia un crecimiento del 11,9% y una situación similar se ostentó en el acumulado del 2019 ya van 245.046 unidades con crecimiento del 13,45% comparándolo con el mismo periodo del 2018. Segmento más popular en el sector crece según cilindrada, del total de motocicletas matriculadas hasta mayo 2019

Cilindradas entre	Porcentaje
111 a 135 cc	38,2%
0 a 110 cc	28,9%
>180 cc	12,66%
151 a 180 cc	10,56%
136 a 150cc	9,62%.



- Según el análisis en ventas de motocicletas de segmentadas por el cilindraje hasta el mes de mayo 2019 se evidencian las motos preferidas por el sector (111 a 135 cc y 0 a 110cc)

Total, de motos matriculadas hasta mayo 2019 tipo calle, Segmentada por tipo de moto.

Tipo	Porcentaje
Street/Sport	73,5%
Scooter	10,79%
Mopead	7,42%
Enduro	6,71%
alta gama	0,91%
los otros	0,66%.



- Se comprende que las motocicletas con mayor demanda por su comodidad, funcionalidad y demanda son las motos Street/sport 73.5%, tipo scooter 10,79%.

Marcas de motos que más venden en Colombia en el 2019.

Marca	Unidades
Bajaj	11.781
Yamaha	9.743
akt	7.076
Suzuki	4.146
Victory	2.015
Kymco	1.935
Hero	1.982
Tvs	1.945
Ktm	390



los 5 grupos que más venden en Colombia

marca	Porcentaje de participación	Otras
Auteco	32.2 %	Bajaj, Kymco, Kawasaki, KTM y Victory
Incolmoto Yamaha	18,5%	
corbeta	18,4%	AKT, TVS. Royal Enfield
Fanalca-Honda	17.1	
Suzuki	8.2	

Se puede observar cómo Auteco es la marca líder del grupo, ofreciendo soluciones de movilidad, con el objetivo de satisfacer las necesidades de trabajo, recreación, transporte y un diversificado portafolio.

Se tendrán motocicleta tipo Bajaj Boxer s ideal para aquellas personas o empresas que buscan un vehículo económico, versátil y eficiente, turistas que tienen la necesidad de movilizarse en la ciudad. ideal motocicletas para aquellos que requieren de una alta frecuencia de movilidad y rendimiento.

4.1.1 usos

Será herramienta de trabajo para usuarios o empresas prestadora del servicio de mensajería, paquetería y compras. También para temporadas de alta demanda de motocicletas, atención domiciliaria de emergencias y servicios de salud.

4.1.2 usuarios

hombres entre 18 y 40 años de la ciudad de Medellín y su área metropolitana, con licencia de conducción, que no tengan multas de tránsito a la fecha, les guste trabajar en servicio de mensajería, con disponibilidad para atender las necesidades y generar el sustento por medio de las oportunidades de diligencias, pedidos o domicilios y encomiendas de sus destinatarios. personas que necesiten una motocicleta para el fin de semana y permita satisfacer las necesidades de transporte, afectados o no por el problema de movilidad de la ciudad de Medellín.

4.1.3 Presentación.

La Bajaj bóxer es la más pequeña de la familia Bajaj, la cual es conocida como Boxer Style, perfecta como opción para el transporte diario o labores de entregas urbanas, muy versátil en diferentes superficies. (AUTECO, 2019)

4.1.4 Composición.

Especificaciones moto Bajaj Boxer s (AUTECO, 2019)



4.1.5 Características físicas boxer

Especificaciones de motor

Motor	4 tiempos, monocilíndrica
Cilindrada	99,27 cc
Diámetro por carrera	53 x 45 mm
Potencia máxima	8 HP @ 7500 rpm
Torque máximo	8,05 Nm @ 5500
Sistema de alimentación	Carburador
Refrigeración	Aire
Combustible	Gasolina
Arranque	Pedal
Transmisión	Mecánica 4 velocidades
Velocidades	4

Suspensiones, frenos, llantas y rines

Suspensión delantera	Telescópica Hidráulica
Suspensión trasera	Doble amortiguador
Freno delantero	Campana (110 mm)
Freno trasero	Campana (130mm)
Llanta delantera	2.75 x 17
Llanta trasera	3.0 x 17
Rines	Radios

(AUTEKO, 2019)

4.1.6 sustitutos

- **patinetas eléctricas:** Desde el año actual se implementó las patinetas eléctricas en Medellín, pretenden que turistas, estudiantes contribuyan a la [movilidad sostenible](#). (TELEMEDELLIN, 2018)



- **Bicicletas eléctricas:** medio de transporte alternativo de manera diferente y agradable, última tecnología, ágiles, muy cómodos y requieren de muy poco esfuerzo para su arranque, llegando de manera más rápida. (EWHEELS, 2019)



4.1.7 Complementarios.

- Se tendrán almacén de repuestos.



- Servicio de mecánica.



- Se implementará servicio de lavadero.



- Venta de SOAT.



- Servicio de grúa



- Administración de moto



4.2 Demanda

4.2.1 Comportamiento histórico:

La tendencia del alquiler de motos va en alza, la modalidad de alquiler tanto para persona natural como para empresas ha tomado un crecimiento bastante notorio, en los últimos años se han implementado el modelo de renting para la empresas, en otras partes del mundo se le ofrece a las empresas que subarrienden su parque automotor, esto conlleva a disminuir gastos de: mantenimiento, seguros, piezas de desgaste entre otros, lo único que asume el arrendador es el combustible, también se ha visto una oportunidad de negocio en Colombia donde se observa muchos rappidenderos en bicicletas, que si estas personas tuvieran una motocicleta podrían ser eficientes y hacer más domicilios, y a mayor domicilios esto se ve reflejado en las ganancias.

La demanda tiende a crecer ya que las personas y las empresas no cuentan con el tiempo suficiente y quizás con el dinero necesario para acceder a una motocicleta, esta figura de alquiler es la más viable para este tipo de usuarios. (COOLTRA, 2016)

4.2.2 Situación actual:

Hemos evidenciado que todo el año tiene temporadas, normalmente en el año las aplicaciones como picap, que son de transportar personas funciona muy bien en el calendario escolar, en las horas de almuerzos solicitan muchos domicilios donde las aplicaciones como Rappi o Uber eat son fuertes, y en otros momentos aplicaciones como mensajería urbana para diferentes tipos de transporte de documentos o elementos de mensajería. (Medellin Patente nº 01, 2019)

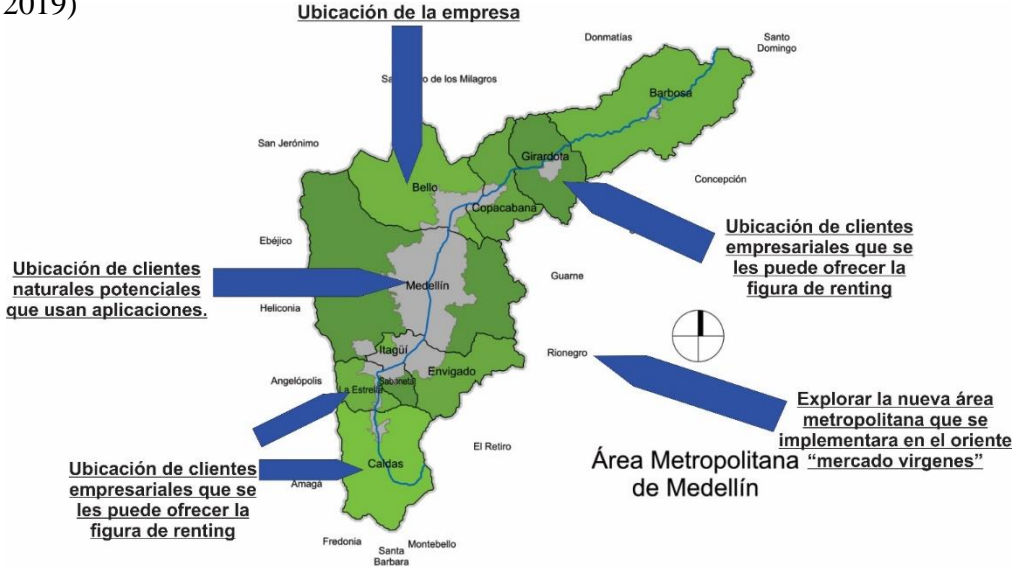
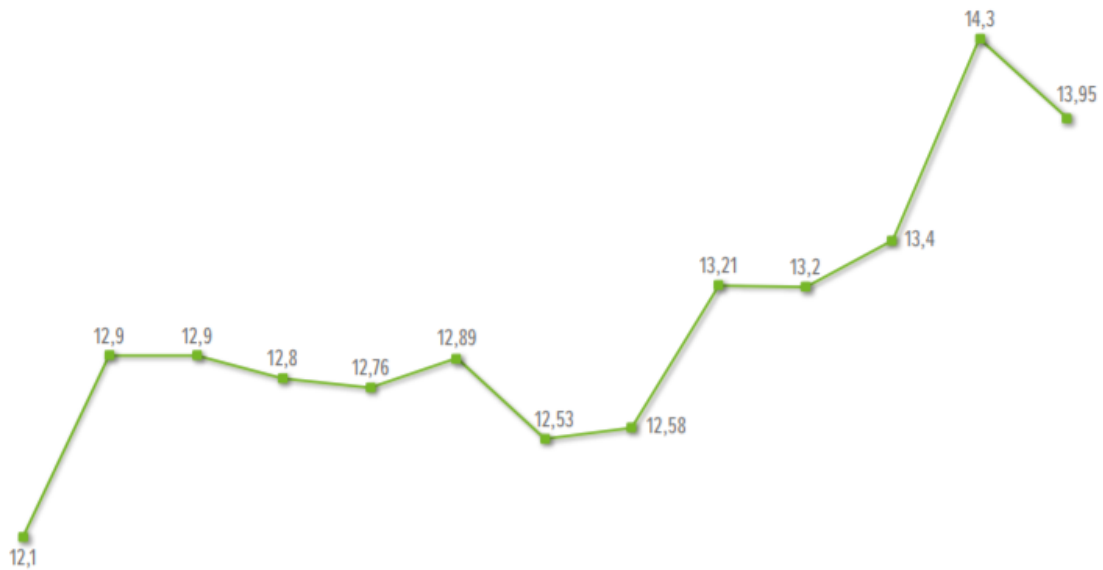


Gráfico 40. Evolución de las tasas de fallecidos en incidentes de tránsito por cada 100.000 habitantes, 2004-2016



Una de las principales preocupaciones gubernamentales es el alto índice de fallecidos en incidentes de tránsito, para el 2012 se estima que circulan en el territorio nacional 4.000.000 de motocicletas, cifra que se duplica con la observada tres años atrás, entonces es acá donde el gobierno nacional quiere implementar normas que ayuden a regular el funcionamiento de las motocicletas, uno de los factores fue aumentar el seguro obligatorio de accidentes de tránsito SOAT, se puede ver que en muchas ocasiones es más costoso el SOAT de la moto que el del carro, porque se ha incrementado el número de reclamaciones del SOAT en los hospitales por parte de motociclistas.

CESVI empresa especializada en seguridad vial, dice que la mayoría de los accidentes son por no respetar las normas de tránsito, tan sencillas como PARE, semáforos en rojo, el mal uso de las prendas de protección como el casco entre otras.

Estos son unos de los tips que da la ANDI para disfrutar de la motocicleta y evitar accidentes:

1. Manténgase visible
2. Respete la línea de 'pare' y la señal de 'pare'
3. Tránsito en curvas
4. No transite en pares con otros motociclistas
5. No obstaculice la zona peatonal, acera para peatones y fuera de ciclovías y ciclorrutas
6. No transitar entre vehículos
7. Puntos ciegos
8. Semáforo en rojo
9. Niños en la vía
10. Obstáculos en la vía

(ANDI, 2017)

4.2.3 Situación futura:

hombres entre 18 y 40 años de la ciudad de Medellín y su área metropolitana, con licencia de conducción vigente, que no tengan multas de tránsito, personas que se apasionen al trabajar, con disponibilidad para atender las necesidades del mercado como diligencias, pedidos, domicilios y encomiendas, se quiere atacar un mercado que puede ser muy potencial que son los rappideros los cuales se movilizan en bicicleta, se llegara a los puntos de Rappi como el de ciudad del rio y éxito del poblado, sitios donde las personas se inscriben a la aplicación, y municipios que tengan zona industrial para ofrecer el servicio de renting.

Se va a colocar clausulas en el contrato de arrendamiento por si salen del área delimitada por la compañía, es decir si abandonan el área metropolitana la liquidación no puede ser igual como si estuvieran en ella, y si salen sin previo aviso serán multado, con ayuda del GPS podemos tener control sobre esta novedad, se programará el GPS para que nos envíe una alerta para cuando la motocicleta salga de la zona delimitada.

En la tabulación de fuentes primarias se ha investigado una empresa de renta de vehículos como lo es Mas Company, esta empresa lleva 7 años en el mercado contando con la flota más grande de Uber en el país, se ha interactuado con el representante legal de la compañía

y se ha evidenciado que el tema de alquiler y renta de vehículos está en alza, el empezó con su propia flota de 6 carros y hoy administra más de 200 vehículos.

La proyección de la demanda para que **Alquiler de motos Medellín** empiece a funcionar es de 3 motos y mantenerlas ocupado tiempo completo, así generar mejores ingresos y apalancarnos para comprar más motos.

4.3 oferta

4.3.1 Comportamiento de los competidores:

Con una investigación de crecimiento que se ha llevado a cabo en la empresa Mas Company, esta ha sido su evolución en los últimos 7 años, donde empezaron con 6 carros y a la fecha tienen 200 carros.



4.3.2 Situación actual:

El mercado de los competidores están apuntando a la figura de renting y alquiler de transporte privado, al mercado que se le quiere apuntar gracias a las plataformas digitales se está volviendo muy atractivo, las personas están metidas en el mundo digital y esto le conviene a la compañía porque se quiere que los usuarios trabajen en estas plataformas, la capacidad ociosa por el momento es del 0% porque solo se contara con 3 o 4 motos y la idea es que estén funcionando a su máxima capacidad, también se manejaran altos estándares de calidad con las motocicletas, mantenimientos al día para un excelente funcionamiento y lo mejor es

que van a ser nuevas, su vida útil es mucho mayor con respecto a una usada, es muy importante mirar el crecimiento de los competidores como por ejemplo Mas Company, esta compañía ha tenido un gran crecimiento en los últimos 3 años, su capacidad de crecimiento ha sido de un 250%, cifras interesantes para Alquiler de motos Medellín, ya que se nota movimiento en los últimos años.

4.3.3 Situación futura: Analizando el crecimiento de la empresa Mas Company, en los últimos 3 años ha crecido el 250%, ellos empezaron su operación con 6 carros y a la fecha tiene la flota más grande del país según Uber, cuenta con 200 vehículos en funcionamiento, ellos empezaron teniendo una ganancia mensual de \$1.500.000 y a la fecha tienen ingresos mensuales de \$50.000.000, incremento interesante que sirve para hacer una proyección futura.

4.4 precio

4.4.1 Análisis histórico y actual de precios

en el análisis histórico del precio no tiene mucha historia, ya que es una figura muy nueva y moderna, se ha evidenciado que los precios de los últimos tiempos oscilan entre 20.000 y 25.000 por día el alquiler de las motos para trabajo, pero si son para paseo o turismo tienen un costo de 100.000 día, teniendo en cuenta que es una moto básica marca AKT apache, en la estacionalidad vemos que tiene unos picos bajos en las temporadas de vacaciones para las aplicaciones de transporte como picap o couper, pero tiene alza en las aplicaciones de domicilios como Rappi o Uber eat, esto compensa las temporadas, pero relativamente es algo estático, es muy constante el trabajo siempre y cuando el usuario combine domicilios con transporte. (Medellin Patente n° 01, 2019)

4.4.2 Elasticidad- precio demanda y elasticidad-precio oferta

la elasticidad de la demanda no se debería bajar el precio, ya que esto dañaría el mercado, porque con el valor que estamos manejando se ha realizado una verificación y se evidencia que con este valor podemos solventar los temas del desgaste de la motocicleta, gastos fijos y administrativos, puede pasar que al bajar el precio la gente nos elija por económicos pero no

sería rentable para la compañía, es por eso que los usuarios nos deben escoger por calidad y beneficios mas no por precios.

4.4.3 Determinación de las principales variables para la definición del precio.

En la empresa Alquiler de motos Medellín, se tendrá algún tipo de variables en el valor de las motocicletas, si la persona toma el alquiler por contratos mensuales, es decir la va a utilizar para trabajos de aplicaciones (rappi, Uber eat, picap, etc.) o para mensajería, el usuario deberá hacer una liquidación diaria de 25.000 de lunes a sábado, y el domingo como valor agregado se le obsequiara al usuario, donde este puede usar el domingo para descansar o trabajar, pero si la moto es para alquiler, es decir gente que viene de turista y necesita una motocicleta para recorrer los sitios turísticos, ese alquiler tendrá un costo de 100.000 por 24 horas, la idea la compañía es siempre tener motocicletas en perfectas condiciones, sus documentos al día, elementos de protección tanto para el conductor como para el pasajero y motos de modelos muy recientes, todo esto con el fin de ser una compañía que siempre está a la vanguardia del mercado, brindando el mejor servicio con alta calidad.

4.4.4 La proyección de precios

La compañía para el 2020 seguirá siendo de 25.000, un precio y unos beneficios para poder incursionar en el mercado del alquiler de motos, pero tenemos que tener en cuenta los gastos fijos con precios reales según la inflación del mercado, se tiene pronosticado según el banco de la republica que para el año 2020 se tendrá una tasa de inflación del 3,20%, es decir que para el año próximo se encarecerán los productos en ese porcentaje, es decir con el valor que incursionaremos al mercado tenemos previstas esas variables de cambio para el año 2020. (Portafolio, 2019)

4.5 Estrategia Comercial

4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto: Los canales de distribución que utilizará la empresa son, referidos, publicaciones en páginas de empleo, actividad de volanteo en las oficinas de Rappi, brindar información en los puntos de domicilios de Rappi, Uber eat, comprar bases de datos de las empresas como Rappi o

Uber eat para enviarle la información a todos los afiliados para ofrecer el servicio, para el alquiler en temas de transporte de personas, tener volanteros en las universidades y apuntarle al perfil de los universitarios, ya que es el que alquiler de motos Medellín le está apuntando, ya que son personas nuevas, con necesidad y tiempo para ejercer las actividades.

4.5.2 Descripción canales de distribución: Restaurantes, tiendas de Rappi, la ubicada en ciudad del rio y el éxito del poblado, universidades, referidos y páginas de contratación de personal.

4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados:

Ventajas: se llega directamente al perfil que la compañía está buscando, la empresa se dará a conocer a nivel local, comienza la voz a voz entre los usuarios, se incentivara a los usuarios que refieran personas nuevas y darnos a conocer como empresa administradora, donde las personas pueden traer sus motocicletas y la empresa se las administrara.

Desventajas: en los canales utilizados muchas personas ya tienen motos, se tendrá mucha demanda y nos tocara buscar el mejor perfil de los usuarios, porque no todos van a clasificar, se va tener más demanda para tan pocas motocicletas (al principio).

4.5.4 Almacenamiento:

El almacenamiento utilizado para guardar las motos, es un parqueadero ubicado en la calle 51 # 49BB – 35 Bello – Antioquia, la idea de la compañía es realizar un estudio de seguridad al usuario para que pueda tener la motocicleta las 24 horas del día.

4.5.5 Transporte: descripción operativa de la trayectoria comercialización propia y de la competencia.

La comercialización propia se utilizará por medio de las redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook), mediante página la página web de la compañía y contenidos digitales direccionados por influenciadores, con el objetivo de generar mayor voz a voz de la compañía.

4.5.6 Publicidad y promoción:

Los temas a utilizar en la promoción son: incentivos para los usuarios que refieran otros clientes para la compañía (obsequio de 1 o 2 días de liquidación), tener stand en la feria de 2 ruedas que se lleva a cabo en el centro de convenciones plaza mayor en el mes de mayo.

Los temas a utilizar en publicidad son: volantes que serán repartidos en los puntos estratégicos anteriormente mencionados, ser fuertes en redes sociales con influenciadores y personas del gremio de motociclistas, publicidad por pagina web, pautar en Google con palabras claves como moto, siempre que las personas busquen en Google la palabra motos salgamos en la primera opción en el motor de búsqueda.

4.5.7 Conclusión general del análisis de mercados: con las actividades que se llevaran a cabo en esta investigación, se recaudara información de posibles usuarios de la compañía alquiler de motos Medellín, con estos datos se puede medir la tasa de éxitos de la compañía, se puede lanzar un nuevo producto o tomar decisiones de inversión en la compañía, también podemos concluir a que usuarios le va llegar la empresa y como se va dar a conocer en el mercado.

4.6 plan de mercado

Público objetivo

Personas entre 18 y 45 años que deseen laborar de forma independiente, residentes en el área metropolitana, que tenga los documentos al día, que no posean infracciones de tránsito, mucho menos antecedentes judiciales y que se acomode a las políticas estudios de seguridad de la compañía.

Empresas que deseen tercerizar su logística de distribución de mercancía y encomiendas que faciliten la operatividad y productividad.

Competidores

<p>Medellín scooter rentals</p>	<p>Dedicada a ofrecer la mejor experiencia a los viajeros en la ciudad de Medellín y Antioquia.</p>
<p>JET rent a car</p>	<p>Alquiler de Motos está diseñada para los apasionados a las motocicletas, la mejor manera de explorar un país es en dos ruedas sintiendo el viento y la aventura en el rostro</p>
<p>Moto rent</p>	<p>Con nuestro servicio de alquiler tendrás a tu lado un equipo listo para aconsejarte en las posibles rutas y ayudarte en todo momento para que tu estancia sea lo más interesante posible. Si eliges una moto para tus viajes, tendrás la libertad de elegir qué visitar, podrás ahorrar tiempo y dinero</p>
<p>Usados renting Colombia (Bancolombia)</p>	<p>Es un modelo de pago por uso, una manera más inteligente de movilidad y gestión de finanzas personales. Con esta figura se disfruta de un vehículo a través de un contrato de arrendamiento, sin las preocupaciones de ser el dueño.</p>
<p>Rentarte (Chevrolet)</p>	<p>solución creada por el concesionario Autolarte de Medellín para las necesidades de movilidad en los extranjeros, o personas que requirieran un vehículo por un tiempo determinado. Actualmente cuenta con más de 10 modelos de vehículos de gama alta y gama baja para alquiler diario, semanal</p>

Fijación de objetivos

- Implementar una aplicación que nos permita ser más amigables con las nuevas tendencias del mercado.
- Elaborar alianzas comerciales con empresas que brinden soluciones a las necesidades de la compañía. (aceite, llantas, GPS, latonería, pintura, entre otras)
- Implementar una flota entre 4 a 5 motos en la ciudad en un año.
- Adquirir una bodega para prestar el servicio de mantenimientos preventivos, lavada y servicio automotriz especializado.
- Incursionar una app propia de alquiler y renta de motocicletas para el propietario y para los usuarios.
- Incursionar en nuevo modelo de negocio en administración para motocicletas adquiridas por inversionistas.

Estrategias

- Diseñar una APP que permita fusionar servicios de transporte y domicilios en una sola, todo con el fin de que los usuarios de la aplicación puedan aprovechar al máximo el tiempo, es decir en las horas pico utilizarla en transporte y en las otras horas para domicilios.
- Relaciones públicas con empresas distribuidoras de repuestos, aceites, GPS, empresas de latonería y pintura con el fin de que nos brinden buen precio y agilidad en el servicio, ya que días que este la moto en mantenimiento es dinero que deja de percibir la compañía.
- Diseñar otra APP de alquiler, donde las personas puedan rentar las motos en cualquier parte, es decir que la APP tenga sistema satelital y le muestre donde se encuentra la motocicleta y la pueda prender escaneando un código QR.
- Implementar el servicio de administración de motocicletas, donde los inversionistas lleven a la compañía motocicletas para poner a trabajar y se les cobre un canon de administración.

6. Análisis Organizacional y Legal

6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.

Teniendo en cuenta la importancia de los procesos de selección asertivos, competitivos y sostenibles, a través de la capacidad productiva del personal seleccionado, las habilidades, actitudes y conocimientos del sector, con el fin de prestar un servicio práctico y de calidad.

Se tendrán en cuenta las siguientes variables.

- Necesidades de selección y requerimiento.
- Descripción y estudio de labor a ejecutar y el perfil
- Estructuración de la entrevista.
- Entrevista área encargada del reclutamiento (hoja de vida)
- Técnicas de selección.
- Ejecución de informes.
- Entrevista final.
- Inducción (conocimiento de la compañía)
- Capacitación (conocimiento del puesto a ejercer)

Contar con un reclutamiento de un grupo considerable de aspirantes, que cumplan el perfil requerido por la compañía para ocupar las vacantes disponibles con el fin de lograr un ejecutivo proceso de selección. (Arango, 2011)

RECLUTAMIENTO
1. Recomendado por un colaborador de la compañía.
2. Páginas de internet reconocidas de vacantes.
3. Publicidad en redes, prensa, entre otros.
4. Reclutamiento de colaboradores de empresas de mensajería de bicicletas.
5. Contacto con estudiantes de universidades.
6. Empresas temporales.

(Medellin Patente n° 01, 2019)



(LAS 2 ORILLAS, 2016)

6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)

Partiendo de una visión articulada de los ingresos, gastos y ganancias con el objetivo de lograr mayor productividad y eficiencia en el manejo administrativo de la compañía, se utilizará un software contable llamado “MIG sistemas” como una herramienta que facilitará los procesos financieros y el comportamiento de las fianzas de la empresa de manera simplificada. (MIG sistemas, 2018)



(GLOBAL HARDWARE, 2018)

6.1.3 Procesos de Logística (almacenamiento, transporte, manejo inventarios y otros)

La logística y distribución son claves para dar un mejor servicio a los clientes cada vez más exigente. Para las empresas que deseen apostar por el alquiler de motos de forma colectiva será una gran alternativa y ventaja ya que no tiene que soportar gastos directos de mantenimientos.

En el proceso de almacenamiento se dispondrá 4 motocicletas para iniciar ubicadas en el punto de venta calle 33 N°54-41 Barrio obrero, cuando se incremente la demanda se dispondrán más productos para hacer frente al requerimiento del mercado. El stock de las motocicletas, cascos, chalecos y mantenimientos, serán ejecutados por el software de la compañía.

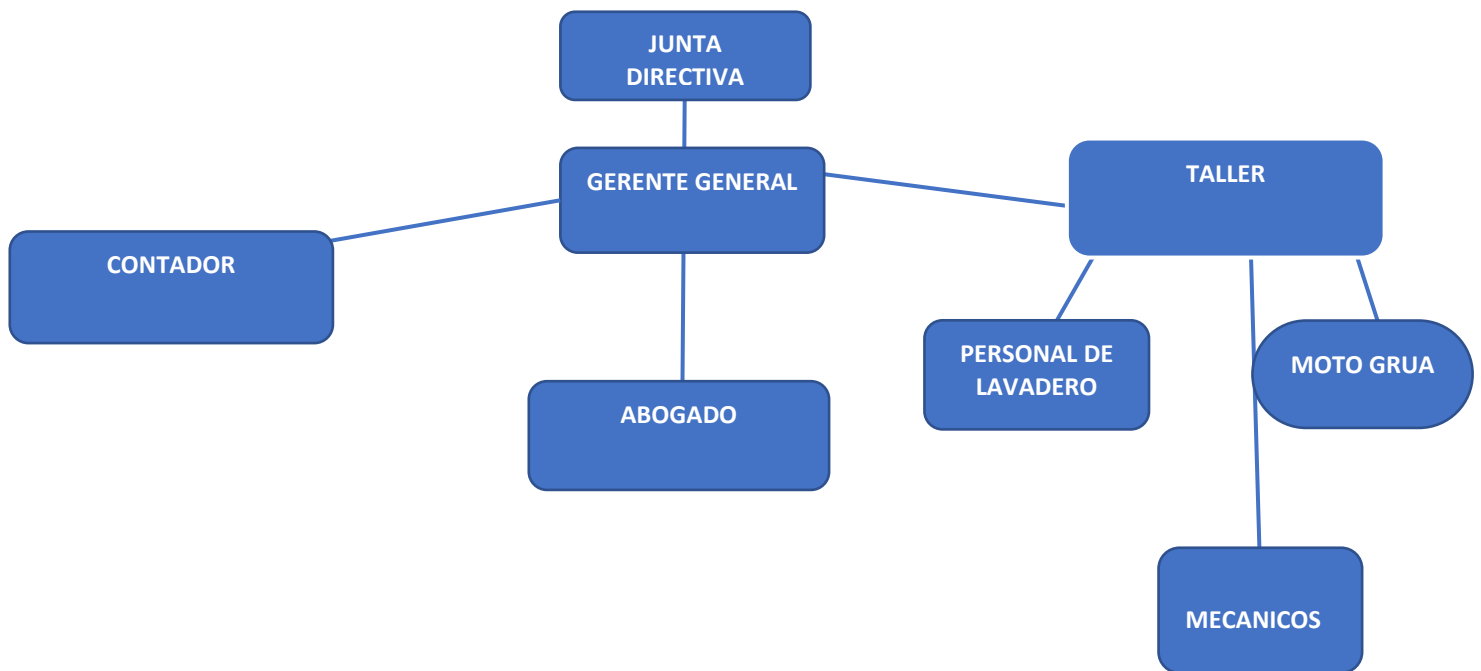
6.1.4 Procesos Propios y Externos

La compañía será encargada de realizar los procesos de logística de entrega de las motocicletas a los usuarios.

En el punto de venta ubicado en la calle 33 N°54-41 Barrio obrero se recogerá la papelería requerida para el alquilar la motocicleta.

- Contrato de arrendamiento de vehículo autenticado.
- Licencia de conducción validad.
- pasaporte (en caso de ser extranjero)
- certificado de que no tiene deudas pendientes SIMIT
- también se requiere un depósito de seguridad que es el 100% reembolsable cuando se realice la devolución de la motocicleta siempre y cuando no posea daños o infracciones.

6.1.5 Estructura Organizacional (organigrama)



6.2 Aspectos legales.

6.2.1 tipo de organización empresarial: en el transcurso del tiempo la compañía Alquiler de motos Medellín formara una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) ya que este tipo de sociedades se puede constituir con una o varias personas (en este caso 2 accionistas), para esto se realiza un documento privado en la cámara de comercio donde los accionistas solo responderán por el monto aportado, también su duración es indefinida, y algo que nos puede ayudar mucho es que el objeto social puede ser indeterminado.

6.2.2 Documentos necesarios para la operación de la empresa:

1. Registrarse como persona jurídica.
2. Buscar en el RUES si el nombre de la compañía ya existe.
3. clasificar la actividad económica CIIU.
4. Formulario RUES, estatutos y fotocopia de la cedula de los representantes legales.
5. Dirigirse a la cámara de comercio y solicitar el pre-rut y la prematricula mercantil.

7. elegir el banco y hacer una apertura de cuenta a nombre de Alquiler de motos Medellín.
8. Radicar los documentos en la DIAN.
9. Solicitar en la DIAN 3 días después de radicado los documentos el RUT y la firma digital, posteriormente la resolución de facturación.
10. (Para los usuarios) llenar el siguiente contrato, traerlo autenticado por notaria y adjuntar los documentos solicitados anteriormente (camara de comercio de Bogota, 2019)

6.2.3 Costos asociados con asuntos legales: la compañía tiene un presupuesto de 1 salario mínimo legal vigente, para un contrato de prestación de servicio con un abogado, donde nos brinde asesoría presencial 1 vez a la semana, y vía correo electrónico, contar con una contadora externa donde solamente nos facture por tramite realizado.

7. Análisis financiero

7.1 Estructura financiera: La estructura financiera que llevara a cabo la compañía está basada en una combinación de pasivos a corto plazo.

se utilizarán fuentes de financiación interna por 6.598.000 millones de pesos para adquirir 2 motos.

Fuente de financiación externa, con un apalancamiento con entidad financiera, solicitando crédito de 13.196.000 para la compra de 4 motos nuevas

Gastos de pre-operación es de 2.529.616.

7.2 Recursos propios: La empresa cuenta con el dinero para la adquisición de 2 motocicletas marca Bajaj bóxer modelo 2019, las cuales tiene un costo de 3.299.000 c/u.

7.3 Créditos: Accederán a un crédito con la entidad financiera Sufí, la cual financiará a 24 cuotas de 188.633, la cual se dará una cuota inicial de 500.000 y la tasa de interés que se pactó es del 2.11% mv.

7.4 Calendario de ingreso del proyecto:



(Medellin Patente nº 01, 2019)

7.5 Inversiones

7.5.1 Inversiones en activos fijos: Los activos fijos que maneja alquiler de motos Medellín son:

- Motocicletas bóxeres Bajaj (6) 19'794.000
- Cascos (12) 1.200.000
- Maleteros (6) 600.000
- Computador portátil (2) 2'800.000
- Local comercial 800.000
- Celulares Android (6)600.000
- Mesas 500.000
- Sillas 200.000
- Impresora 350.000
- Papelería (resmas, lapiceros, calculadora, marcadores, tijeras, teléfonos fijos)400.000
- Televisores 4'400.000

7.5.2 Gastos pre-operativos:





- Asesoría jurídica: 828.116
- Constitución sociedad: 34.000
- Impuesto de cuantía: 70.000
- Matricula persona jurídica: 131.000
- Formulario registro mercantil: 4.500
- Inscripción de libros: 12.000
- Asesoría contable: 300.000
- Arriendo: 800.000
- Servicios públicos: 350.000
- **TOTAL: 2.529.616 para la pre-operación**

7.5.3 inversión en capital de trabajo: la empresa realizara las siguientes inversiones para el capital de trabajo:

- 6 motocicletas:
 1. Capital propio: 6.598.000
 2. Préstamo bancario: 13.196.000
- Gastos pre-operativos: 2.529.616
- Activos fijos: 6.420.000

la inversión del capital de trabajo de la compañía alquiler de motocicletas Medellín.

7.5.4 Calendario de inversiones:

Calendario de inversiones    							
Inversion	6 meses	5 meses	4 meses	2 meses	1mese	0 meses	total
6 Motocicletas		13'196.000			6'598.000		
12 Casco				800.000	400.000		
6 maleteros		200.000	400.000				
2 Computador portatil		1'400.000			1'400.000		
6 Celulares				300.000	300.000		

(Medellin Patente n° 01, 2019)

7.6 Gastos y costos:

7.6.1 Costos variables: Los costos variables que tendrá la compañía son:

- Cambios de aceite 120.000
- Desgaste de pastas de frenos:120.000
- Desgaste de llantas 65.000
- Reparaciones de motor 100.000
- Reparaciones de colisiones 69.000 X 12 meses

7.6.2 Costos fijos:

- Arriendo 800.000
- Servicios 350.000
- GPS 190.000 x 12 meses
- Soat 243.500 x 12 meses
- Seguro todo riesgo 324.000
- Técnico mecánico: 65.000 x 12meses

7.6.3 Gastos administrativos y legales:

Administrativos:

- Dividendos de los accionistas: 10% de los ingresos mensuales

- Salario de la secretaria: 828.116
- Arriendo: 800.000
- Servicios: 350.000

Legales:

- Contadora: 100.000 por consulta
- Abogados: 828.166

Total, gastos: 2.906.232 más del 10% de los dividendos de los accionistas

7.6.4 Gastos de ventas:


Para este tipo de gasto se tendrá en cuenta todo lo relacionado con la publicidad que necesita Alquiler de motos Medellín para poder operar

- Publicidad en redes sociales
- Historias en Instagram con influenciadores
- Volantes
- Publicidad ATL (en periódicos, radio o televisión)
- Publicidad BTL (Activación en puntos estratégicos de la ciudad, correos electrónicos)

7.6.5 Gastos de distribución: No aplica para esta compañía, ya que no es productora y no distribuye sus productos.

7.6.6: Gastos financieros: la empresa Alquiler de motos Medellín, incurrirá en un crédito bancario con la financiera Sufí, se realizará a 24 meses con cuotas de 188.633 por moto, el crédito será para 4 motos, en el mes se cancelará por crédito de motos 754.532.

7.6.7 Calendario de costos y gastos del proyecto



COSTOS OPERATIVOS	valor	GASTOS FIJOS	valor
30. Asesoría jurídica:	828.116	10. Cuota sufi: 188.633x4 crédito 1/24	754.532
30. Salario de la 828.116	secretaria	22. Servicios públicos:	350.000
3. Contadora: 100.000	consulta	30. Gastos de publicidad	
30. Dividendos de los accionistas: de los Ingresos mensuales	10%	10. Arriendo:	800.000
15. Impuesto de cuantía:	70.000	12. Soat 40.000x6	240.000
1. constitucion 34.000	sociedad	12. Seguro todo riesgo 55.000 x 6	330.000
2. inscripcion 12.000	de libros	30. gastos de publicidad	1.000.000
5. impuestos 70.000	de cuantía		

(Medellin Patente n° 01, 2019)

7.7 Flujo de caja mensual:

ENTRADAS		SALIDAS	
LIQUIDACION MOTOS	\$ 4.500.000	PAGO PROVEEDORES	\$ 500.000
COBRO A CLIENTES	\$ 400.000	COMPRAS DE CONTADO	\$ 290.000
APORTE DE LOS SOCIOS	\$ 1.000.000	PAGOS A LAS DEUDAS	\$ 754.532
PRESTAMOS	\$ -	NOMINA	\$ 1.200.000
TOTAL	\$ 5.900.000	TOTAL	\$ 2.744.532

7.8 Estados financieros:

**ALQUILER DE MOTOS MEDELLIN ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 31
DICIEMBRE DE 2018**

DISPONIBLE	
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	
	Efectivo en Caja 1.000.000
	Efectivo en Bancos 0
TOTAL DISPONIBLE	1.000,000
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	
Anticipos y contribuciones	0
Deudores Varios	0
TOTAL DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6.598.000
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
Equipo de Oficina	0
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	0
TOTAL ACTIVO	5,389,025
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
PROVEEDORES	
Proveedores	0
TOTAL PROVEEDORES	0
Acreeedores Varios	0
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	0
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	251.500
De Renta y Complementarios	251.500
TOTAL PASIVO CORRIENTE	251.500

Alquiler de motos Medellín

OBLIGACIONES FINANCIERAS

Banco nacionales	0
Total Obligaciones Financieras	0

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE 0

TOTAL PASIVO 251.500


PATRIMONIO

Aportes	6.598.000
Reserva Legal	0
Ganancias retenidas	0
Ganancias del ejercicio	0
TOTAL PATRIMONIO	6.598.000

TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO 6.849.500

HERLING ALBERTO GIRALDO
C.C. 1.020.435.224
Representante Legal

SANTIAGO SANCHEZ CARDONA
C.C. 1.020.426.769
Representante Legal


VICTORIA SEPULVEDA
CANO
Contador
T.P 88764-T

(Medellin Patente n° 01, 2019)

ALQUILER DE MOTOS MEDELLIN
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
 DEL 31 DICIEMBRE DE 2019

OPERACIONES CONTINUAS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ingresos	0
TOTAL INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	0
COSTO DE VENTA	
Costos de venta	0
COSTOS DE VENTA	0
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	0
GASTOS OPERACIONALES	
Administrativo	0
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	0
UTILIDAD OPERACIONAL	0
INGRESOS NO OPERACIONALES	
Diversos	0
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	0
GASTOS NO OPERACIONALES	
Financieros Deducibles	0
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	0
IMPUESTO DE RENTA	
Reserva Legal	0
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0

HERLING ALBERTO GIRALDO
 C.C. 1.020.435.224
 Representante Legal

VICTORIA SEPULVEDA CANO
 Contador
 T.P 88764-T

SANTIAGO SANCHEZ CARDONA
 C.C. 1.020.426.769
 Representante Legal

7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

estado de perdidas y ganancias del primer año		
	ventas	\$ 4.500.000
	- costo de ventas	\$ 2.906.232
	= utilidad bruta	\$ 1.593.768
	- gastos admon	\$ 500.000
	- gastos de venta	\$ 315.000
	= utilidad operacional	\$ 778.768
	- otros egresos	\$ 100.000
	- preoperativos	\$ 50.000
	= utilidad antes de imp	\$ 628.768

- Se analiza con el estado de pérdidas y ganancias que la empresa tendrá una rentabilidad mensual del 14% esto quiere decir que para el primer año con las ventas que se llevaran a cabo alcanzan para solventar los gastos de la compañía

7.8.2 Balance General Proyectado

Fin de periodo	31/12/2019
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.565.000
Inversiones a corto plazo	206.000
Cuentas pendientes netas	2.533.000
Inventario	3.670.000
Otro activo corriente	324.000
Activo corriente totale	8.298.000
Activo no corriente	
Inversiones a largo plazo	231.000
Activos fijos	2.011.000
Fondo de comercio	1.130.000
Activos intangibles	1.455.000
Amortización acumulada	-
Otro activo	976.000
Cargos diferidos a largo plazo	629.000
Total activo no corriente	6.432.000
Activos totales	14.730.000
Pasivo corriente	
Cuentas a pagar	1.931.000
Parte circulante de deudas a largo plazo	1.119.000
Otro pasivo corriente	2.411.000
Pasivo corriente total	5.461.000
Deuda a largo plazo	981.000
Otro pasivo	810.000
Cargos por obligaciones a largo plazo diferidas	-
Interés minoritario	-13.000
Fondo de comercio negativo	-
Pasivo no corriente	1.778.000
Pasivo total	7.239.000
Patrimonio de los accionistas	
Misc. Garantías de opciones de acciones	-
Acciones preferentes reembolsables	-
Acciones preferentes	-
Acción ordinaria	201.000
Ganancias acumuladas	6.325.000
Autocartera	79.000
Excedente de capital	-
Otro patrimonio de los accionistas	79.000
Patrimonio total de los accionistas	6.684.000
Activos tangibles netos	3.755.000
Pasivo+ patrimonio	13.923.000
Activo - pasivo - patrimonio	807.000

(Medellin Patente n° 01, 2019)

8. Evaluación del proyecto:

8.1 Costo del capital (tasa de descuento):

ALQUILER DE MOTOS MEDELLIN					
FUENTES	MONTO	PARTICIPACION	COSTOS FINANCIEROS	IMPUESTOS	
PASIVOS	\$ 13.196.000	67%	25%	33%	
PATRIMONIO	\$ 6.598.000	33%	20%		
TOTAL ACTIVOS	\$ 19.794.000	100%			
WACC	17,97%				

Alquiler de motos Medellín debe exigir una tasa de rentabilidad por lo menos del 17,97% sobre todas las inversiones realizadas.

8.2 Evaluación financiera

8.2.1 Valor presente neto:

\$ 19.794.000	\$ 2.969.100	\$ 4.948.500	\$ 7.917.600	\$ 9.897.000	=	\$ 3.792.139
	(1+0,03)	(1+0,03) ²	(1+0,03) ³	(1+0,03) ⁴		

Se observa que el valor presente neto de la inversión en este momento es de **\$3.792.139**, como resultado positivo nos indica que es viable hacer la inversión, se valorizara en pronto tiempo.

8.2.2 tasa interna del retorno (TIR)

La tasa interna del retorno es del 45% esto es lo que se espera como rendimientos futuros donde se analiza que es una inversión atractiva

8.2.3 Índices financieros.

INDICADOR	RESULTADO
RAZON CORRIENTE	5,93%
PRUEBA ACIDA	31,42%
ENDEUDAMIENTO	37,07%
ENDEUDAMIENTO LP	14,68%

8.2.4 Análisis de sensibilidad y riesgo.

Se tiene una proyección de ventas para el año 2021 del 50%, se aumentará el parque automotor de 6 a 12 motocicletas, y mantener los costos y gastos en un margen entre el 7% y el 10% máximo, todo con el fin de que la empresa alquiler de motos Medellín sea rentable en el tiempo y el riesgo sea mínimo.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD	
VENTAS	\$ 4.500.000
COSTOS	\$ 500.000
GASTOS	\$ 2.906.232
UTILIDAD=	\$ 1.093.768
PROYECCION COSTOS Y GASTOS	\$ 315.000
PROYECCION DE VENTAS	\$ 9.000.000

8.2.5 Consideraciones sobre la evaluación financiera:

Para la compañía alquiler de motos Medellín según los cálculos anteriormente analizados, para iniciar su operación los socios realizaran un aporte del 33% que equivale a \$6.598.000 y se apalancaran con bancos que aportaran el 67% que equivale a \$13.196.000, con la compañía funcionando al 100% las 6 motocicletas al año generaran ingresos por \$54.000.000, lo cual descontando los gastos anuales que equivalen a \$34.874.784 le dejara como ganancia neta de un 15,48%, lo cual es optimista y atractivo para los inversionistas, la idea es que para el año 2021 tenga un crecimiento en su parque automotor del doble es decir pasar de 6 motos a 12, con inversiones de terceros para que la empresa vaya tomando fuerza en el sector.

8.3 punto de equilibrio:

Para que la empresa alquiler de motos Medellín llegue a su punto de equilibrio se tomaron los gastos y los costos y se compararon con las ventas, para que la empresa ni gane ni pierda debe vender por lo menos \$3.406.232, esto quiere decir que con el análisis que se ha llevado a cabo arroja como resultado que la empresa desde el primer año llegara al punto de equilibrio, si todo su funcionamiento se da como lo tiene planeado.

8.4 Consideraciones sociales:

La empresa alquiler de motos Medellín tendrá un impacto social positivo por varios frentes, uno es que será una compañía generadora de empleos directos e indirectos, algo que ayudara con el crecimiento económico de las personas y de la región, aparte se tendrá como factor a favor el transporte, ítem que ayudara con la movilidad de las personas del sector, las cuales no necesitaran comprar un vehículo para desplazarse si no que tomaran el servicio ofrecido por los conductores de las motocicletas, en los horarios de almuerzos las personas no tendrán que desplazarse hasta los restaurantes, si no que piden el domicilio por medio de una aplicación y les llegara a su punto de destino, todo esto ayuda con el mejoramiento social.
Fuente propia

8.5 Consideraciones ambientales:

Las motocicletas son de alto impacto para la contaminación de la calidad del aire de la ciudad, ya que representan la 2da fuente móvil más contaminante de la ciudad, se quiere contrarrestar este impacto, con motocicletas nuevas que su producción de PM2.5 es más bajo que una motocicleta vieja, y más adelante poder llegar a tener el musculo financiero para adquirir motocicletas con combustibles más amigables para el medio ambiente (eléctricas o con gas natural) información del área metropolitana.

9. consideraciones finales del proyecto y recomendaciones

Para potencializar el proyecto en el tiempo se deben desarrollar publicidad masiva, estratégica y constante que permita dar a conocer mediante el marketing moderno la propuesta de negocio. Permitir una adaptación más dinámica al mercado, estando a la vanguardia de las tendencias y riesgos con el objetivo de transformar el modelo de negocio de acuerdo a las oportunidades.

10.Fuentes de información.

Anexos.

Como material de apoyo para la investigación de mercado se hizo una encuesta de 8 preguntas a los mensajeros en bicicleta de mayor concentración en la ciudad de Medellín en el poblado en ciudad del rio, fueron 100 encuestados.

Encuesta

Por favor dedique un momento a completar la encuesta, la información que se suministre será de gran utilidad para la creación de nuestro producto.

La encuesta dura aproximadamente 5 minutos.

Nombre completo _____

Numero de contacto _____

Correo electrónico _____

1. Por favor marque con una X el rango de edad que posee.

A. 18---20	
B. 21---30	
C. 31---40	
D. 41---50	
C. 51--60	

2. Por favor marque con una X el estrato al que pertenece

A. Estrato 3	
B. Estrato 4	
C. ¿otro? ¿Cual?	

3. ¿Qué marca de motocicleta prefiere para mensajería?

A. Bajaj	
B. yamaha	
C. akt	
D. suzuki	
E. victory	
F. kymco	
G. Hero	
H. Tvs	
I. Ktm	
J. Bajaj	

4. ¿Elige un tipo de moto?

Street/Sport	
Scooter	
Moped	
Enduro	
alta gama	
los otros	

5. ¿Cuál cilindraje elegirías?

A. 100 cc	
B. 110 cc	
C. 115 cc	
D. 125 cc	
E. 150 cc	
F. 180 cc	
G. 200 cc	

6. ¿por favor marque con X el motivo por el cual usted labora en bicicleta?

A. Económico	
B. Deporte	
C. Documentación	

7. ¿Se ha puesto usted a pensar si quiere trabajar en una motocicleta?

A. si	
B. no	
C. ¿lo pensaría? ¿Por qué?	

8. ¿Si tuviera la oportunidad de alquilar una motocicleta para aumentar los ingresos dejaría de laboral en bicicleta?

A. Por supuesto.	
D. No me interesa.	
E. ¿lo pensaría? ¿Por qué?	

¡Gracias por ayuda!

Análisis de la encuesta.

- Un 45 % los mensajeros que laboran en bicicleta tiene 18 y 31 años y el estrato es 2 y 3.
- En un 35 % de los encuestados la marca de motocicleta que prefieren es la bajaj, en un 60% el tipo Street/sport y cilindraje 100cc a 135
- En un 70% de los encuestados el motivo por el cual laboran en bicicleta es porque no tienen la capacidad económica para comprar una motocicleta.
- El 58 % de los encuestados dicen que si tuvieran la facilidad de alquilar una motocicleta para trabajar elegirían ese medio de transporte.

Referencias

- GLOBAL HARDWARE. (1 de 1 de 2018). *GLOBAL HARDWARE*. Obtenido de un equipo a su servicio: <http://www.globalhardware.com.co/cav-systems---programa-contable.html>
- ANDI. (01 de OCTUBRE de 2017). *LAS MOTOCICLETAS EN COLOMBIA*. Obtenido de LAS MOTOCICLETAS EN COLOMBIA: <http://www.andi.com.co/Uploads/LasMotocicletasEnColombia.pdf>
- Arango, R. N. (01 de noviembre de 2011). *El proceso de selección y contratación*. Obtenido de El proceso de selección y contratación: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3978/2826>
- AUTECO. (01 de 01 de 2019). *AUTECO*. Obtenido de MOTOS: <https://www.auteco.com.co/motos/motos-boxer?&O=OrderByPriceASC>
- AUTECO. (01 de 01 de 2019). *AUTECO*. Obtenido de FICHA TECNICA: <https://www.auteco.com.co/moto-boxer-s/p>
- camara de comercio de Bogota. (01 de diciembre de 2019). *camara de comercio de bogota*. Obtenido de paso a paso empresa: http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/paso_paso_empresa_ccb/rut.html
- COOLTRA. (07 de MAYO de 2016). *Mejora tu negocio con un alquiler de motos*. Obtenido de Mejora tu negocio con un alquiler de motos: <https://blog.cooltra.com/mejora-tu-negocio-con-un-alquiler-de-motos/>
- EWHEELS. (01 de 01 de 2019). *RENTAL.CO*. Obtenido de EWHEELS RENTAL.CO: <https://www.ewheelsrental.co/>
- Giraldo, S. S. (2019). *Medellin Patente n° 01*.
- LAS 2 ORILLAS. (03 de octubre de 2016). *LAS 2 ORILLAS*. Obtenido de todas las historias, todas las miradas, desde todos los rincones: <https://www.las2orillas.co/mensajeros-urbanos-todas-las-vueltas-tediosas-desde-un-celular/>
- MIG sistemas. (1 de 01 de 2018). *MIG sistemas*. Obtenido de Expertos en software de facturacion: <https://www.migsistemas.net/>
- TELEMEDELLIN. (12 de 12 de 2018). *NOTICIAS TELEMEDELLIN*. Obtenido de PATINETAS ELECTRICAS: <https://telemedellin.tv/patinetas-electricas-medellin/299302/>