

Proyecto de Emprendimiento MegaEfectivo.com

Miguel Boada De Narváez

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2014**

Proyecto de Emprendimiento MegaEfectivo.com

Miguel Boada

**Director:
Héctor Arenas
Profesor de Proyectos de inversión CESA**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2014**

Contenido

1. Resumen Ejecutivo.....	4
1.1. Misión	4
1.2. CANVAS	4
1.3. Oportunidad	6
1.4. Competencia	7
1.5. Equipo Emprendedor	10
2. Como funciona	12
2.1. Flujo del Cliente y de la Operación	12
2.2. Software	19
3. Análisis del Entorno	22
3.1. Social	21
3.2. Económico	21
3.3. Fiscal	23
3.4. Legal	23
4. Plan de Mercado	24
4.1. DOFA	24
4.2. Proyección de Ventas	25
4.3. Publicidad/Promoción	26
4.4. Precio	26
5. Plan de Recursos humanos y Jurídico	30
5.1. Organigrama	30
5.2. Tipo de sociedad	35
6. Plan de Finanzas	36
6.1. Indicadores de Rentabilidad	36
6.2. Estados Financieros Escenario Base	38
6.3. Estados Financieros Escenario Bajo	41
6.4. Estados Financieros Escenario Alto	44
7. Conclusiones.....	47
8. Bibliografía	48

1. Resumen Ejecutivo:

1.1. Misión:

Proveer soluciones logísticas que satisfagan las necesidades del cliente, con exactitud, calidad en servicio e innovación apoyados en nuestro talento humano y técnico, basados en nuestros valores corporativos que buscan la fidelización de nuestros clientes.

1.2 CANVAS: Lienzo de Modelo de Negocio

1.2.1 Propuesta de valor.

Como se tienen dos segmentos de mercado diferentes cada uno de estos dos segmentos requiere una propuesta de valor diferente.

- La propuesta de valor para el primer segmento es: Se ofrece al cliente una solución a un problema generando comodidad y un mejor precio que la competencia.
- La propuesta de valor para el segundo segmento: Se ofrece al cliente unas características novedosas que no se encuentran en la competencia, por ejemplo: la hora de entrega, el pago del producto se puede hacer directamente cuando se recibe el producto.

1.2.2 Clientes.

- Personas que requieren de una diligencia
- Empresas que venden sus productos a través de internet y pymes que requieren el servicio de transporte para la entrega de sus productos a los clientes.

1.2.3 Canales.

- Los canales que se van a utilizar para dar a conocer a los clientes los diferentes servicios de Mega Efectivo son a través de la página web donde se podrá dar a conocer toda la información relevante de los diferentes servicios, también en esta se podrá a disposición un espacio para que el cliente evalúe el servicio, como

también en la página de las tiendas online que trabajan con Mega Efectivo la gente podrá conocer los servicios de Mega Efectivo.

1.2.4 Relación con el cliente.

1. Las relaciones con los clientes se van a poder llevar a cabo de diferentes formas; autoservicio, esta es donde el cliente hace todo mediante la página web, o mediante una asistencia personal entre uno de los asesores y el cliente.

1.2.5 Ingresos.

La fuente de ingresos de Mega Efectivo también esta diferenciada a raíz de los dos segmentos de mercado.

- Fuentes de ingresos para el primer segmento: El ingreso es por cuota por uso es decir se le cobra al cliente un valor dependiendo de la diligencia y la distancia recorrida.
- Fuente de ingresos para el segundo segmento: El ingreso de este segmento es por cuota por uso de la distancia recorrida.

Para el mecanismo de fijación de precios va hacer fijo; según el segmento de mercado y según las características del producto puesto que el precio depende de la cantidad y la calidad de la propuesta de valor.

1.2.6 Recursos Claves.

Los recursos clave de Mega efectivo son físicos y humanos.

- Físicos: Estos son las motos, las oficinas, bodegas, datafonos, moto furgones, tracking device
- Humanos: Estos son los conductores de las motos, los empleados en el área administrativa y área comercial y los asistentes en el centro logístico.

1.2.7 Actividades Claves.

2. La actividad claves de Mega Efectivo es la realización del servicio ya sea la entrega del producto o la ejecución de la diligencia, para esto se requiere la planificación de las ordenes, para así no generar conflictos de horarios y mayores tiempos de entregar o de la diligencia.

1.2.8 Socios.

3. Existen dos asociaciones claves en Mega Efectivo, la primera es la asociación estratégico entre empresas no competidoras que hay entre Mega Efectivo y las empresas de e-commerce o pymes, esta relación permite ventajas de optimización y economía de escala como la reducción de costos del transporte que deben pagar las empresas de e-commerce para entregar los productos a sus clientes.
4. La segunda asociación es la relación cliente-proveedor con el fin de garantizar recurrencia, la mejor publicidad es la voz a voz de los mismos clientes contando su experiencia con el servicio, para esto se debe garantizar una excelente relación cliente-proveedor.

1.2.9 Costos.

5. Los costos fijos: los costos fijos de esta empresa son los salarios de los empleados, los gastos administrativos.
6. Los costos variables: son la gasolina puesto que depende de la distancia recorrida, comisiones por el área comercial, mantenimiento de las motos.

1.3 Oportunidad.

Identificamos la oportunidad en dos tipos de mercado, el primero es que nos dimos cuenta que el mercado de tiendas online es una realidad, el internet ha permitido revolucionar en gran medida la manera de compra de los consumidores, pero si bien, dicho modelo de negocio es un éxito a nivel mundial y en Colombia crece de manera exponencial. Hay una parte que no ha evolucionado a la misma velocidad y es el tema de la distribución logística de los productos de e-commerce. Tener un negocio online tiene como beneficio reducir barreras de entrada pues supone que al tener una tienda virtual el comerciante puede reducir mucho sus costos al no tener que invertir en costosos arriendos o compras de locales para llegar a sus cliente y si bien esto es muy bueno, queda la limitante de cómo hacer llegar al cliente su producto de una manera eficiente y cómoda. Es por esto que nosotros queremos convertirnos en ese eslabón de la cadena prestando un servicio a su vez novedoso que mantenga la línea de innovación y que mejore la experiencia del cliente.

La segunda oportunidad la identificamos en las personas naturales, pues dadas las características de la ciudad de Bogotá donde inicialmente iniciamos operación, la movilidad y el tiempo es el recurso más escaso en la actualidad, todos nosotros tenemos diariamente necesidades de mensajería, como llevar objetos de un lugar a otro, hacer consignaciones, realizar diversos trámites y todo lo anterior dispone de tiempo con el cual no contamos y ahí es donde entra mega-efectivo a satisfacer dicha necesidad.

1.4 Competencia.

Debido a la naturaleza del servicio que prestamos, se encuentra un inmenso abanico de jugadores en el mercado, por lo anterior nombraremos los competidores que compiten con nosotros en el mismo nicho de mercado y que poseen los servicios y características similares a las de nosotros.



MENSAJERÍA BOGOTÁ.COM



mensajerosurbanos
.com



1.4.1 Análisis de la Competencia

EMPRESA	SERVICIOS	PAGINA WEB	DIRECCION Y ZONA DE INFLUENCIA	PRECIOS
mensajeriabogota.com  MENSajerÍA BOGOTÁ.COM	Se enfoca solo en el servicio de mensajería. Tienen dos opciones vuelta de solo llevar de un punto A a un punto B o la segunda es de ida y regreso. Una vez se solicita el servicio el mensajero llega de acuerdo a la disponibilidad, es decir puede llegar en cualquier momento del día.	La página es muy simple y fácil de usar, presta el servicio de notificación constante sobre la ubicación de los mensajeros por medio de correos electrónicos, Tienen un sofisticado sistema para ingresar la dirección de recogida y de entrega con la ayuda de google maps lo que llama bastante la atención.	Su dirección es: Carrera 67 # 100 – 20 2do Piso, Bogotá. Actualmente solo presta sus servicios en la ciudad de Bogotá	Cobran según la distancia y cobran recargos por los siguientes aspectos: 1. Recargo por distancia 2. Recargo por ida y vuelta y recargo por paradas. La tarifa Básica son \$14.000 pesos, por cada 10 Kilómetros adicionales se cobra un recargo de \$10.000 pesos y limitan las paradas a 15 minutos máximo
mensajerosurbanos.com 	Prestan 4 tipos de servicios: 1. EXPRESS: Envían un mensajero que llega en menos de una hora para realizar el servicio 2. ESTANDAR: Sujeto a disponibilidad envían un mensajero en cualquier momento del día y realizan la vuelta el mismo día si fue hecha antes de la 1pm si no al día siguiente 3. DILIGENCIA: Envían un mensajero que llega en menos de una hora, y cobran por horas 4. E-COMERCE: Se envían el mensajero en cualquier momento del día recoge y reparte la mercancía.	La página es fácil de usar de buena apariencia, no tiene ningún servicio de mapas o GPS.	Su dirección es: Carrera 67 No 100- 20 Piso 2, prestan el servicio en Bogotá y en sus alrededores.	La tarifa básica es de \$14.000 pesos, cuando el servicio es de ida y vuelta cobra \$6.000 pesos adicionales, y por cada 70 cuadras cobran un extra de 6000 pesos. Tarifas básicas según tipo de servicio: Express: \$14.000 Estándar: \$10.000 Diligencia: \$15.000 / hora e-commerce: \$15.000

Domiciliariosunidos.com 	Enfocados en mensajería, prestan servicios de vueltas envíos y tramites. Para solicitar un servicio toca telefónicamente	La página es solo informativa no tiene plataforma para solicitar servicios online	Su dirección es: Autopista Norte 127D 55, Prestan servicio solo en Bogotá	Servicio por horas \$15.000 pesos Por unidad: \$10.000 pesos
Serviexpressdelasaban.com 	Prestan Los servicios tanto de mensajerías como de trámites, la plataforma no permite hacer la solicitud del servicio online toca por teléfono	La página es fea, pero está bien organizada y describe muy bien los diferentes tipos de servicios que ofrece.	Su direccion es: Diagonal 77 # 120 A – 68, Presta servicio a nivel local y tiene convenios para prestar servicios a nivel nacional.	No tiene tabla de precios, afirman que cada servicio es diferente y como tal se debe cotizar llamando y solicitando un servicio en particular.
Tusmandados.com 	Son especializados en trámites, y en particular con los tramites de apostillaje	La página no es muy buena es solo informativa no se pueden solicitar servicios en la página todo es por teléfono	Su dirección es: TRANSVERSAL 76 # 46- 15 OF. 402. BOGOTÁ	Por documento apostillado cobra \$70.000 pesos, para el resto de servicios hay que llamar y solicitar una cotización.

1.5 Equipo Emprendedor.

El equipo emprendedor está formado por Miguel Boada estudiante de noveno semestre en el CESA, a continuación se encuentra el perfil.

| MIGUEL BOADA
Cra 2 ESTE # 109-45
Tel. 2133628 / Cel. 3102900986
E-mail: miguel@miguelboada.com

PERFIL PERSONAL

Soy estudiante de noveno semestre de Administración de Empresas, interesado en desarrollar conocimientos en el área financiera. Soy una persona responsable, emprendedora, honesta, innovadora, competitiva, dedicada, respetuosa y entregada al cumplimiento de sus objetivos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA <i>Estudiante de noveno semestre de Administración de Empresas.</i>	2008-Presente
Universidad de Los Andes <i>Estudiante de Ingeniería Electrónica.</i>	2005 - 2007
Colegio Gimnasio Moderno <i>Bachiller</i>	1992-2004

EXPERIENCIA LABORAL

Banco Davivienda

Profesional I, Dirección de Planeación financiera.	2014 - Presente
Profesional en práctica, Dirección de Planeación financiera.	2013- 2014
• Monitor de Espíritu Emprendedor	2012 - 2013

Keep&Go

Accionista y Miembro de la Junta Directiva

2008 - Presente

Miembro activo del comité financiero, comité de obra y comité de mercadeo. Entre las funciones desempeñadas están la de diseñar la estrategia de penetración de mercado, conceptualización e implementación del negocio de trasteos, localización de bodegas en lugares estratégicos, recuperación de cartera, diseño de las fachadas de los edificios y diseño de la imagen corporativa de los camiones de trasteos.

MEGABOX

2012-2013

Director de Proyecto

Realizó toda la estructuración de MEGABOX, un negocio innovador de movimiento de carga y bodegaje móvil. Entre las actividades desempeñadas están la estructuración financiera, de mercadeo, de producción y puesta en marcha de este modelo de negocio, el cual fue adquirido por Keep&Go.

Motorelco S.A

2007-2010

Asistente de Proyecto

Trabajo en el departamento de diseño y desarrollo en esta empresa de fabricación de motores eléctricos para las licuadoras de marca Samrai y Molinex. Entre las funciones desempeñadas están la de compra de materias primas en Mexico y China y la de planear y supervisar el desarrollo del motor más moderno en el mercado de las licuadoras actualmente.

LOGROS

- Primer puesto en el concurso de debate: *“Retos, dificultades y beneficios para Colombia del TLC con Estados Unidos”*, Mayo del 2012.
- Primer puesto en la Feria de Emprendimiento del Centro de liderazgo y Emprendimiento del CESA, *proyecto MEGABOX*, segundo semestre del 2011.
- Matrícula de honor como reconocimiento a mejor rendimiento académico, 2011.

SEMINARIOS Y CURSOS

- YPO-WPO Entrepreneurial Energy, University of South California, Verano 2011
- Springboard Program Workshop de la universidad del CESA, 2011
- Seminario de Bloombreg en el CESA, 2011
- Curso YPO-WPO Entrepreneurial Energy, 2011

SISTEMAS

Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), SolidWorks, Solid Edge, y programación avanzada en Visual Basic.

IDIOMAS

Inglés

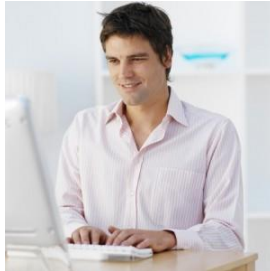
2. Como Funciona

2.1. Flujo del Cliente y de la Operación

2.1.1. Flujo del Cliente:

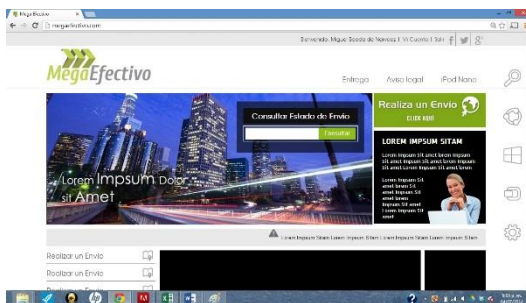
A continuación se describe paso por paso el proceso de solicitud de un servicio.

1.



El cliente debe ingresar a la página
www.megaefectivo.com

2.



Se registra o inicia
sesión para solicitar
el servicio.



Cuando el cliente hace clic en “Realizar Envío” debe completar cuatro pasos para completar la solicitud del servicio.

1. Tipo de Solicitud
2. Datos de Recogida y Entrega
3. Forma de pago
4. Confirmación

5.

En el paso de Forma de Pago, se selecciona quien debe pagar el servicio, si el solicitante o el destinatario.

6.



Su solicitud ha sido enviada con éxito

Número de Guía: 6APLAC

En pocos minutos recibirá una llamada de nuestras oficinas para confirmar la información suministrada

[Ver estado de envíos aquí](#)



Una vez el cliente termina el proceso de solicitud le debe llegar 3 correos electrónicos que el sistema le enviara automáticamente:

1. Correo de confirmación: Se le notifica al cliente que su solicitud ha sido recibida y que su cotización está en proceso.
2. Correo de Cotización: En este se le envía la cotización del servicio y en ese correo hay dos botones con los cuales el cliente puede aceptar el servicio o bien rechazarlo.
3. Correo de Aceptación: Si el cliente acepta la cotización se le envía un resumen con las características del servicio.

7. El primer correo muestra la siguiente información con el número de guía el cual identificara el servicio de ahí en adelante:



Su solicitud ha sido enviada con éxito

Número de Guía: 6APLAC

En pocos minutos recibirá una llamada de nuestras oficinas para confirmar la información suministrada

[Ver estado de envíos aquí](#)

8. El segundo correo es la cotización en el cual el cliente puede aceptar o rechazar el servicio.



Guía: 632MSC - Cotizado

Tipo de Envío: Domicilio de Entrega

Costo del Envío:

\$ 10,000

Aprobar / Rechazar:

Aprobar

Rechazar

9.

En el tercer correo el cliente vera el resumen del servicio y el estado de este, también con el número de guía con el cual podrá saber en tiempo real el estado de su servicio en la plataforma web:



Guía: 632MSC - **Aceptado**

Tipo de Envío: Domicilio de Entrega

Lugar de la Recogida

Nombres: Miguel

Apellidos: Boada

Empresa: boada corp

Teléfono: 2133628

Celular: 312900986

Mensaje:

Dirección: carrera 2 este 109 - 45

Departamento: Bogotá D.C.

Ciudad: Bogotá D.C.

E-mail: miguel@miguelboada.com

Lugar de la Entrega

Nombres: Daniel

Apellidos: Boada

Empresa: bodenar

Teléfono: 123456

Celular: 1234567891

Mensaje:

Dirección: carrera 7 171 98

Departamento: Bogotá D.C.

Ciudad: Bogotá D.C.

E-mail: dboada@etb.net.co

Información del Pago

Yo pagaré el envío o la solicitud

[Ver Detalle](#)



Por su parte el coordinador de logística de MegaEfectivo procede a asignar el domiciliario a servicio entrante, este procedimiento inicialmente se hace de manera manual. Cada coordinador de logística tendrá a su cargo 10 domiciliarios.

Dicho coordinador será el responsable del cliente que se le asigne de acuerdo a la zona de la ciudad en la que se prestara el servicio y de acuerdo a su disponibilidad de domiciliarios.

Estará en constante comunicación con el cliente para la supervisión en la prestación de servicio y realizar

A continuación se describe paso por paso el proceso una vez la empresa recibe una solicitud de servicio.

1.



El coordinador de logística recibe una notificación del sistema indicando que hay una solicitud del servicio.

El agente debe revisar los datos e ingresar el valor de la cotización la cual le llegara al cliente para ser aceptado o rechazado

2.



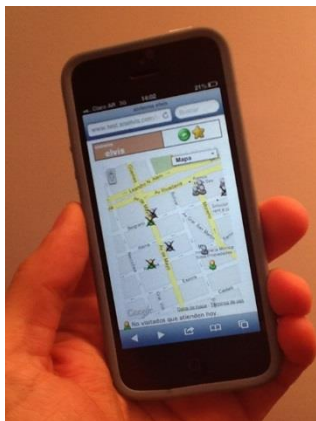
Si el pedido fue aceptado por el cliente el coordinador de logística debe programar y agendar el servicio de acuerdo con la disponibilidad de sus mensajeros, en caso de que dicho coordinador no cuente con capacidad de atender el servicio deberá transferirlo a otro coordinador.



3.



El coordinador envía los datos del servicio a domiciliario que se encuentra en las calles con un número de prioridad el cual le permite al domiciliario saber a cuál servicio acudir.



EL coordinador sabe en tiempo real la ubicación de los domiciliarios que están a su cargo lo que le permite asignar el que se encuentre más cerca a punto de recogida del servicio.

4.



Finalmente el domiciliario procede a la dirección del cliente y realiza el servicio.



El domiciliario es el encargado de hacer el recaudo del dinero, aunque cuando es un cliente recurrente lo que se hace es que al final del mes se hace un cruce de cuentas.

2.2. Software y recursos tecnológicos

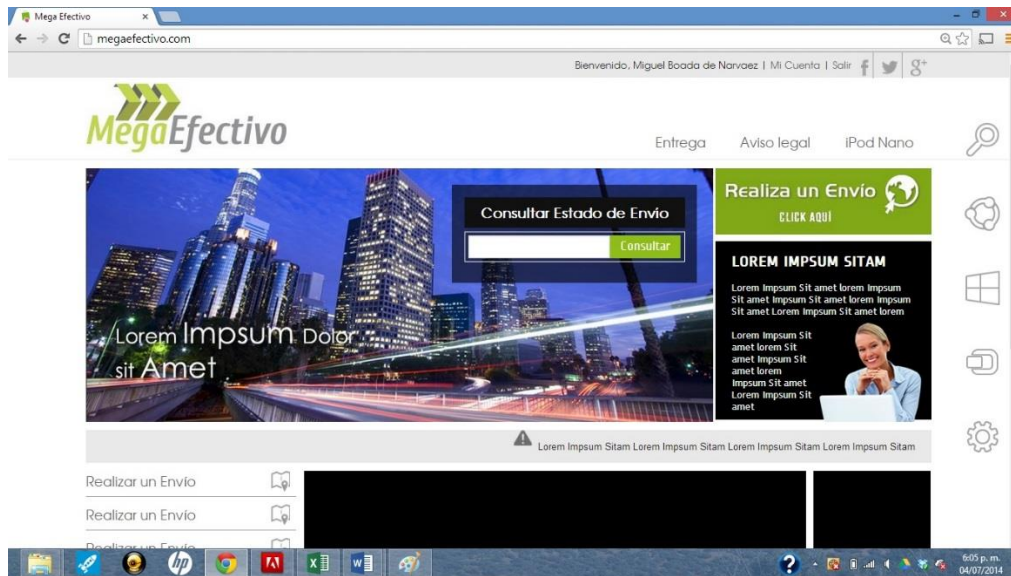
Para el funcionamiento de la empresa se realizaran contratos con cuatro empresas las cuales se muestran a continuación:

melocompro.com.co



SIIGO

1. Melocompro.com.co es la empresa encargada del diseño y desarrollo de la página web de megaefectivo.com, ellos son los encargados del correcto funcionamiento de la página.

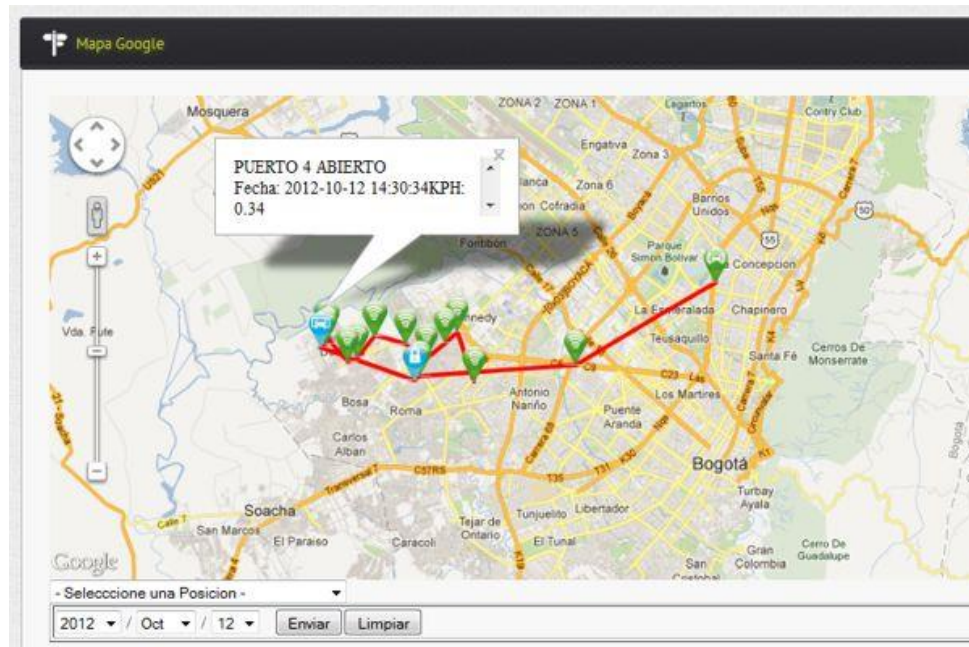


2. PrestaShop son los desarrolladores de la plataforma de administración, la cual va a ser el corazón del negocio, esta plataforma registrara todos los usuarios y sus pedidos como se muestra a continuación.

PEDIDOS 5										
ID	Referencia	Nuevo cliente	Entrega	Cliente	Total	Pago	Estado	Fecha	PDF	Tienda
5	KHWLILZLL	0	United States	J. DOE	\$71.51	Bank wire	Awaiting bank wire payment	06/07/2014 20:22:18		PrestaShop
4	FFATNOMMJ	0	United States	J. DOE	\$73.49	Payment by check	Payment accepted	06/07/2014 20:22:18		PrestaShop
3	UOYEVOLI	0	United States	J. DOE	\$76.01	Payment by check	Payment error	06/07/2014 20:22:18		PrestaShop
2	OHSATSERP	0	United States	J. DOE	\$75.90	Payment by check	Awaiting cheque payment	06/07/2014 20:22:18		PrestaShop
1	XKBKNABJK	0	United States	J. DOE	\$55.00	Payment by check	Delivered	06/07/2014 20:22:18		PrestaShop

Desde la plataforma de administración se gestionaran todos los pedidos de los clientes, es decir se aceptaran o se rechazaran los servicios, es el repositorio de información de los servicios.

3. Sistemas sostenibles son la empresa que nos proveerá del software de georreferenciación y de rastreo del pedido en tiempo real, lo anterior incluye el desarrollo de la aplicación móvil para los domiciliarios la cual cada 30 segundo enviara la ubicación de estos a la plataforma de escritorio donde se le podrá hacer seguimiento a todos los domiciliarios como se muestra a continuación.



4. Siigo será el proveedor de software para el manejo de la información contable de la empresa.



3. Análisis del Entorno

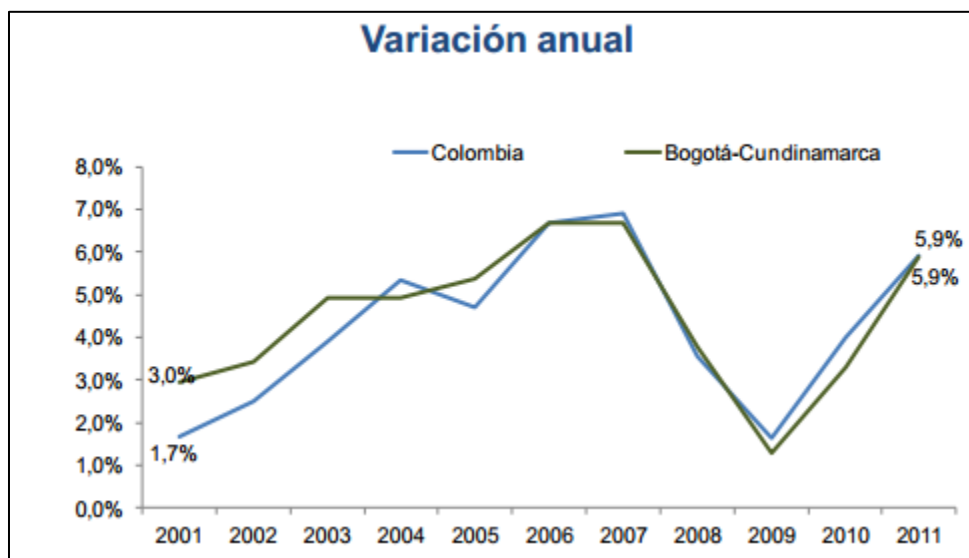
3.1. Social.

Algunos de los aspectos relevantes en el entorno social del negocio de la mensajería y la logística me parece que son la demografía, los aspectos culturales de la población, las clases sociales.

El perfil de compra de los habitantes de Bogotá en la historia ha mostrado que son conservadores en cuanto a los métodos de compra de bienes y/o servicios, sin embargo en los últimos años debido al auge del uso de la tecnología y del acceso a internet por parte de un gran número de la población ha ayudado a que estos se familiaricen y utilicen nuevos métodos de compra de bienes y/o servicio como por ejemplo las páginas de internet como canales de venta.

3.2. Económico.

El entorno económico de la población de Bogotá en los últimos años ha mejorado sustancialmente, esto se pudo explicar por varios motivos, en primer lugar la seguridad del país y de la ciudad ha tenido cambios positivos lo cual trae consigo la inversión extranjera, oportunidades de empleo y mayores ingresos para los habitantes, a su vez esto trae el aumento en el consumo de bienes y servicios lo que genera el desarrollo prospero de la economía, a continuación se muestra la gráfica histórica de la variación anual del PIB nacional y el PIB de Bogotá.



Grafica 1

Como se puede ver en la gráfica se muestra la variación histórica del PIB Nacional y BIP de Bogotá, en año 2011 el PIB de Bogotá represento el 24,5% del PIB nacional.

3.3. Fiscal.

Según el artículo 476 **Servicios excluidos de impuesto sobre las ventas** del Estatuto Tributario del 2013 en el numeral 2, es exenta toda empresa que preste el servicio de transporte de carga terrestre. Lo cual esta articulo benéfica el desarrollo de empresas como MegaEfectivo.

Nos acogemos a la **Ley 1429 del 2010** que dice que las empresas al inicio de su operación podrán pagar el impuesto de renta progresivamente como se muestra continuación, esto con el fin de promover el desarrollo de nuevas empresas.

Año	Porcentaje sobre la tarifa	Tarifa
1	0%	0%
2	0%	0%
3	25%	6,25%
4	50%	12%
5	75%	18,25%

d. Legal.

Dentro del entorno legal, la empresa se constituirá bajo el esquema de una sociedad tipo S.A.S es decir por acciones simplificadas, esto permite que la creación de la sociedad sea más fácil, ya que se puede constituir bajo un documento privado. Así mismo la responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, esto implica que se puede beneficiar de la limitación de la responsabilidad de los socios. Las acciones pueden ser de distintas series y no requiere establecer una duración establecida.

4. Plan de Mercado

4.1. DOFA

	POSITIVO	NEGATIVO
ORIGEN INTERNO	FORTALEZAS: • NOVEDOS SISTEMA DE COMUNICACIÓN PARA LOS usuarios y clientes quienes contarán con la posibilidad de comunicarse mediante el chat de nuestra página o por whatsapp con uno de nuestros coordinadores de logística. • RASTREO EN TIEMPO REAL DEL PRODUCTO MEDIANTE NUESTRA OAGINA WEB • Los clientes pueden pagar en efectivo mediante el servicio de Cash and delivery • Amplio centro de acopio para que los clientes puedan guardar su mercancía en las bodegas de MEGA EFECTIVO con el fin de optimizar los tiempos de distribución •	DEBILIDADES: • Estamos limitados a la distribución solo en la ciudad de Bogotá • Los domiciliarios rotan mucho, es difícil que lograr que permanezcan en la empresa por largos periodos de tiempo • Debido a las características de nuestro servicio estamos expuestos a altos índices de accidentalidad vial. • Prevenir robos de gasolina y de repuestos de las motos requiere una intensa supervisión
ORIGEN EXTERNO	OPORTUNIDADES: • La movilidad en Bogotá es un caos y cada día es más difícil el desplazamiento, lo que hace de MEG EFECTIVO una buena alternativa para nuestros usuarios. • El mercado de ventas de productos por internet está creciendo y gracias a la facilidad que ofrece el comercio de internet permite que las personas naturales tengan sus pequeños negocios, pues reduce la inversión en activos como locales comerciales, y debido a lo anterior MEGA EFECTIVO complementa su negocio mediante la distribución de sus productos • El negocio de mensajería está exento de impuestos como el IVA	AMENAZAS: • Es probable que debido al incremento tan acelerado de motos en la ciudad de Bogotá el gobierno imponga medidas de restricciones de transito como pico y placa para motos. • Debido al incremento de las necesidades de mensajería y distribución hay un mercado informal que puede crecer

4.2. Proyección de Ventas

Ingresos Totales Escenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Total Ingresos	171.556.000	424.710.000	1.036.800.000	1.140.480.000	1.254.960.000	1.382.400.000	1.520.640.000	1.674.000.000	1.840.896.000	1.896.192.000
Total Motos	11	20	35	38	37	41	45	49	50	52
Ingresos Por Motos Propias Ecenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Propias	86.240.000	212.685.000	518.400.000	570.240.000	628.560.000	691.200.000	760.320.000	838.080.000	921.600.000	949.248.000
Cantidad De Motos Popias	6	10	18	19	19	21	23	25	25	26
Ingresos Por Motos Terceros Escenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Terceros	85.316.000	212.025.000	518.400.000	570.240.000	626.400.000	691.200.000	760.320.000	835.920.000	919.296.000	946.944.000
Cantidad De Motos Terceros	5	10	17	19	18	20	22	24	25	26
Ingresos Totales Escenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Total Ingresos	129.668.000	293.370.000	864.000.000	950.400.000	1.045.440.000	1.151.280.000	1.267.920.000	1.306.800.000	1.437.696.000	1.481.472.000
Total Motos	8	14	29	32	31	34	37	38	40	41
Ingresos Por Motos Propias Ecenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Propias	65.142.000	147.015.000	432.000.000	475.200.000	522.720.000	576.720.000	635.040.000	654.480.000	718.848.000	741.888.000
Cantidad De Motos Popias	4	7	15	16	16	17	19	19	20	21
Ingresos Por Motos Terceros Escenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Terceros	64.526.000	146.355.000	432.000.000	475.200.000	522.720.000	574.560.000	632.880.000	652.320.000	718.848.000	739.584.000
Cantidad De Motos Terceros	4	7	14	16	15	17	18	19	20	20
Ingresos Totales Escenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Total Ingresos	191.114.000	543.345.000	1.296.000.000	1.451.520.000	1.626.480.000	1.823.040.000	2.043.360.000	2.289.600.000	2.564.352.000	2.693.376.000
Total Motos	14	27	43	49	48	53	60	66	66	66
Ingresos Por Motos Propias Ecenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Propias	95.788.000	272.250.000	648.000.000	725.760.000	814.320.000	911.520.000	1.021.680.000	1.144.800.000	1.283.328.000	1.347.840.000
Cantidad De Motos Popias	7	14	22	25	24	27	30	33	33	33
Ingresos Por Motos Terceros Escenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Por Motos Terceros	95.326.000	271.095.000	648.000.000	725.760.000	812.160.000	911.520.000	1.021.680.000	1.144.800.000	1.281.024.000	1.345.536.000
Cantidad De Motos Terceros	7	13	21	24	24	26	30	33	33	33

4.3. Publicidad/Promoción

Para la promoción de nuestro servicio nos enfocaremos en dos frentes, el primero será por contacto directo en este lo que haremos es ponernos en contacto con las tiendas de internet que veamos se ajustan al perfil de clientes que estamos buscando los cuales deben ser tiendas pequeñas que no cuenten con un sistema de logística actualmente, y el segundo frente será por medio de redes sociales y publicidad en internet para ello desde el primer mes de operación se invertirá la suma de doscientos mil pesos este valor se incrementara en cien mil pesos todos los meses durante los siguientes 5 años hasta llegar a tres millones quinientos mil pesos y se mantendrá en ese valor. El destino de la inversión en publicidad será para pautar en Google, Facebook inicialmente.

4.4. Precio

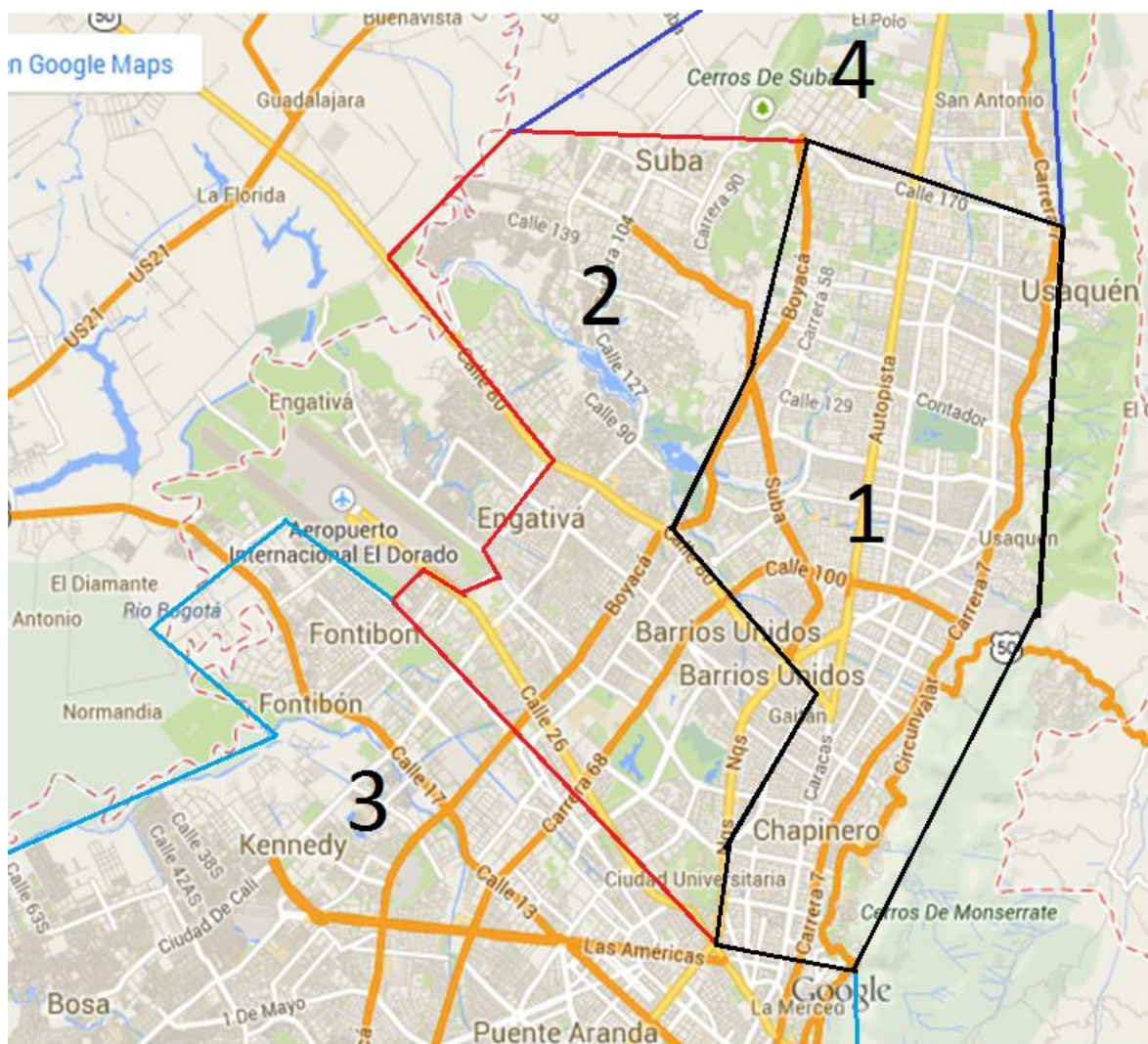
Los precios dependerán del tipo de servicio que el usuario haya solicitado, los servicios que ofrecemos son tres tipos:

- 1.Domicilio: Consiste en la recogida y entrega del producto con un margen máximo de 8 horas hábiles.
- 2.Trámite: Es cuando el mensajero debe realizar un servicio en el cual deberá bajarse por un corto periodo de tiempo de la moto y por lo general hacer filas para cumplir con la misión.
- 3.Horas: Los clientes podrán solicitar el servicio de mensajero que se cobrará por horas independientemente de la distancia recorrida, este servicio deberá ser solicitado a principio de mes y se acordarán unas horas fijas a la semana en las cuales se le destinara un mensajero dedicado a él, el cambio de la programación de horas previamente pactadas solo se podrá modificar cada 15 días

A continuación se describa las tarifas y recargos para cada uno de los tipos de servicio:

Servicio de Domicilio o envío:

Para las tarifas hemos ideado un sistema de zonas dentro de la ciudad de Bogotá donde el precio de envío dependerá de las zonas de recogida y de entrega de la mercancía como se muestra en la imagen a continuación:



Las tarifas del servicio de domicilio son las siguientes según zona de recogida y zona de entrega:

ZONAS DE ENTREGA

ZONAS DE RECOGIDA	PESOS COP	ZONAS DE ENTREGA			
		1	2	3	4
	1	5.000	6.000	7.000	7.000
	2		6.000	7.000	7.000
	3			8.000	10.000
	4				7.000

Los recargos asociados al servicio de DOMICILIO son las siguientes:

Numero de recargo	Descripción	Valor
1	En la recogida habrá un margen de tiempo de 15 minutos para que el cliente le haga entrega al domiciliario el producto de sobrepasar ese tiempo se cobrara un recargo de \$1.000 pesos por cada 5 minutos adicionales	\$1.000 por cada 5 minutos extras
2	Dirección errónea, si la dirección de entrega o de recogida que el cliente suministra es errónea, se cobrara como un servicio nuevo.	Tarifa completa del servicio extra
3	Si al momento de la entrega no hay nadie que recoja el producto, y toca llevarlo de regreso al cliente o guardarlo nosotros para hacer la entrega al día siguiente se cobrar como extra la mitad de la tarifa de acuerdo con el precio original	Se cobra media tarifa extra
4	Si el envío es a las afueras de Bogotá como por ejemplo cajica, sopo chía, se cobraran \$20.000 pesos adicionales a la tarifa inicial	Tarifa normal + tarifa extra de \$20.000 pesos

Servicio de Trámite:

Para los trámites las personas deberán solicitar el servicio como mínimo un día antes el servicio y estará sujeto a disponibilidad de mensajeros para ese día, la tarifa será de **\$15.000** pesos

Los recargos asociados al servicio de TRÁMITES son las siguientes:

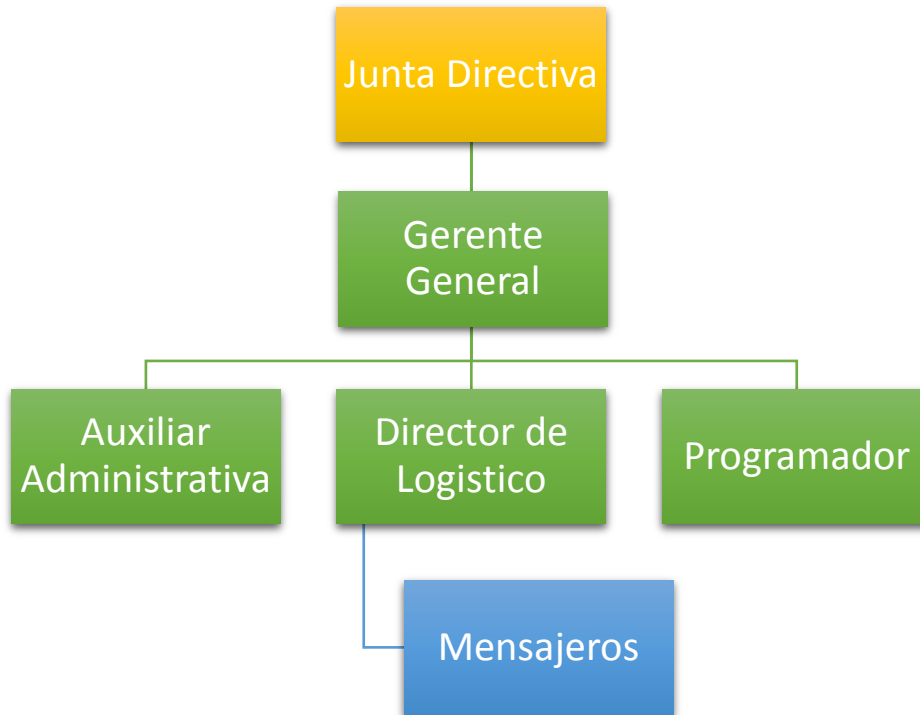
Numero de recargo	Descripción	Valor
1	En la recogida habrá un margen de tiempo de 15 minutos para que el cliente le haga entrega al domiciliario el producto de sobrepasar ese tiempo se cobrara un recargo de \$1.000 pesos por cada 5 minutos adicionales	\$1.000 por cada 5 minutos extras
2	Dirección errónea, si la dirección del trámite que el cliente suministra es errónea, se cobrara como un servicio nuevo.	Tarifa completa del servicio extra
3	Si al momento de realizar el trámite no se puede hacer porque el establecimiento ya cerro o hizo falta una firma o un documento, y toca llevarlo de regreso al cliente o guardarlo nosotros para hacer el trámite al día siguiente se cobrar como extra la mitad de la tarifa de acuerdo con el precio original	Se cobra media tarifa extra

Servicio por Horas:

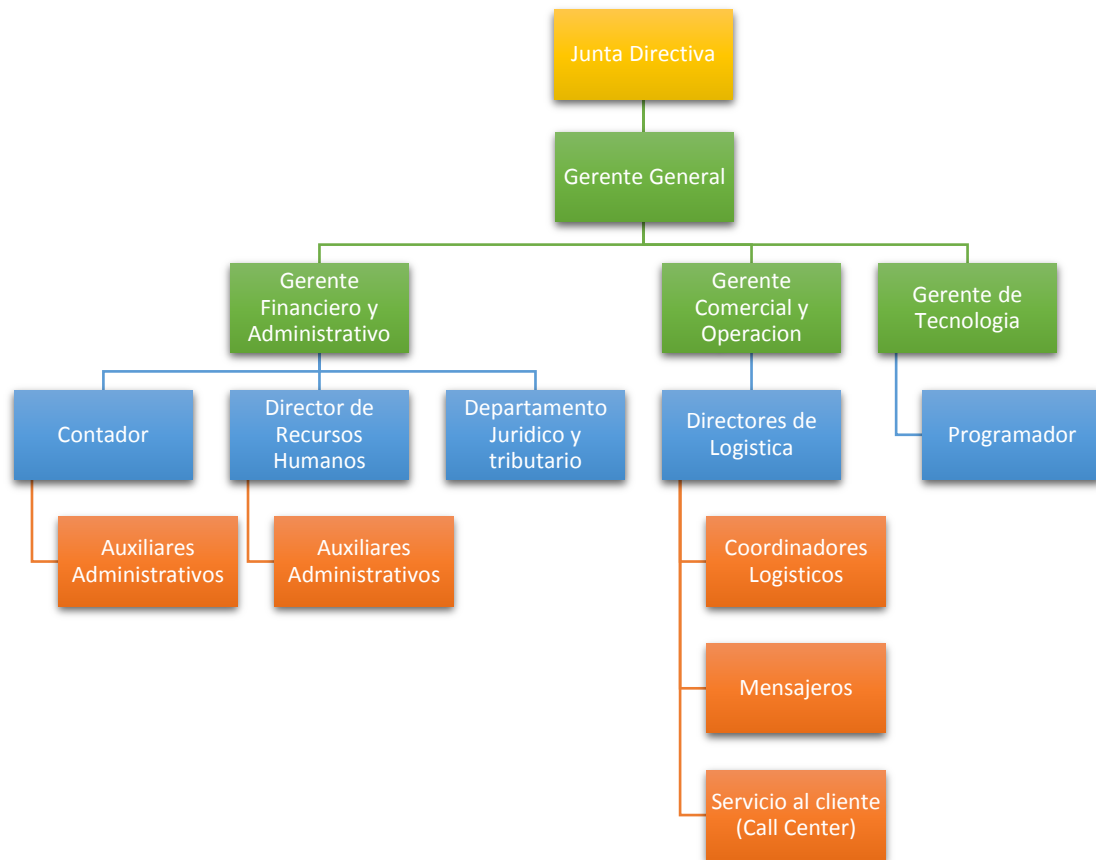
La tarifa por horas será de \$9.000 pesos/hora si el servicio exceda el número de horas acordadas previamente se cobrara una hora adicional, y si el servicio excede dicha hora adicional se parara el servicio y se continuara en otro momento para no generar retrasos en los servicios de los otros clientes, la hora adicional estará sujeta a disponibilidad.

5. Plan de Recursos humanos

5.1. Organigrama Inicial Primer Año y medio



Organigrama Objetivo (4 Años)



Cargos y Roles

Cargo	Funciones	Salario Básico	Tipo de contrato
Gerente General	Sera la persona que tiene una misión estratégica en el desarrollo actual y futuro de la compañía, así como también es el responsable del buen desempeño de la organización. Teniendo el control total, deberá asegurarse de que todo funcione perfectamente en orden. Dentro de sus funciones están: - Servir como soporte y fuente de información para la Junta Directiva - Encargado de la delegación de responsabilidades. - Monitorear el desempeño de los gerentes a su cargo - Asignar y supervisar las metas de la empresa	4.000.000	Directo a término indefinido
Gerente Financiero y Administrativo	Sera el ejecutivo a cargo del manejo de las finanzas de la empresa. Es responsable de la planeación financiera, el seguimiento el registro y realización de informes financieros para la gerencia. Dentro de sus funciones están: - Deberá garantizar el buen uso de los recursos financieros - Preparación de estados financieros - Pago de impuestos -	3.200.000	Directo a término indefinido
Gerente Comercial y Operaciones	Se la el encargado de las relaciones comerciales de la empresa con los clientes y la estrategia comercial para la consecución de nuevos usuarios, como también vigilar la calidad de la prestación del servicio, al estar a cargo también de la operación del negocio tendrá a cargo los directores de logística quienes velaran por la programación de los servicios y su correcto funcionamiento, también estará	3.200.000	Directo a término indefinido

	a cargo de las campañas de publicidad y mercadeo y de preparar los informes de mercadeo para la gerencia general		
Contador	Es el encargado de llevar la contabilidad al día, incluyendo la facturación y el control de la cartera. También será el encargado de tramitar el correcto pago de las obligaciones fiscales de la compañía.	700.000	Directo a término indefinido
Director de Recursos Humanos	Es el encargado de la contratación y capacitación de personal de la empresa deberá garantizar que todos los empleados tengan las condiciones adecuadas que les permita realizar correctamente sus funciones, como también que cuenten con todas sus prestaciones sociales, hará la selección de personal	700.000	Directo a término indefinido
Director de Logística	El director de logística será el corazón de la operación, del dependerá tanto el correcto funcionamiento de la operación como de optimizar la eficiencia de los mensajeros, él será el puente entre el cliente y los mensajeros, representará a los mensajeros frente a la administración y velará por sus intereses, será el encargado de agendar los servicios diariamente como también de preparar los informes de productividad para la gerencia comercial y operativa	1.200.000	Directo a término indefinido
Mensajero	Son las personas que prestarán el servicio que ofrece la empresa	600.000	Directo a término indefinido
Programador	Será el responsable del desarrollo de la página web, las aplicaciones móviles, los futuros desarrollos tecnológicos	2.500.000	Directo a término indefinido
Director Técnico	Será el encargado de la supervisión y compra de repuestos y combustibles y es el responsable por el correcto estado de las motos y de su correcto mantenimiento	1.200.000	Directo a término indefinido

Calendario de Contratación:

Cargo	Tiempo de contratación a partir del inicio del proyecto	Fecha planeada de contratación
Gerente General	2 Años	Julio 2017
Gerente Comercial	6 Meses	Enero 2015
Gerente Financiero	1 Año	Julio 2015
Programador	6 Meses	Enero 2015
Director Logístico 1	1 Año	Julio 2015
Director Logístico 2	4 Año	Enero 2018
Coordinador Logístico 1	0 Año	Julio 2014
Coordinador Logístico 2	6 Meses	Enero 2015
Coordinador Logístico 3	1 Año	Julio 2015
Coordinador Logístico 4	2 Año	Mayo 2016
Coordinador Logístico 5	3 Año	Enero 2017
Coordinador Logístico 6	4 Año	Enero 2018
Coordinador Logístico 7	5 Año	Enero 2019
Auxiliar Administrativa 1	1 Año	Julio 2015
Auxiliar Administrativa 2	1 Año	Julio 2015
Auxiliar Administrativa 3	3 Año	Julio 2017
Auxiliar Administrativa 4	5 Año	Julio 2019
Contador	1.5 Año	Enero 2016
Director de Recursos Humanos	1 Año	Julio 2015
Director Técnico	1 Año	Julio 2015

5.2. Tipo de sociedad

Dentro del entorno legal, la empresa se constituirá bajo el esquema de una sociedad tipo S.A.S es decir por acciones simplificadas, esto permite que la creación de la sociedad sea más fácil, ya que se puede constituir bajo un documento privado. Así mismo la responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, esto implica que se puede beneficiar de la limitación de la responsabilidad de los socios. Las acciones pueden ser de distintas series y no requiere establecer una duración establecida.

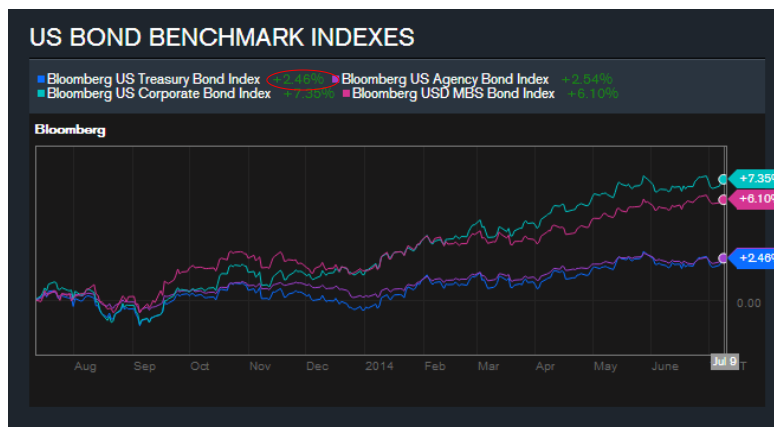
6. Plan de Financiero.

6.1. Indicadores de Rentabilidad

DATOS PARA CALCULO DE K_e y WACC

Tasa Libre de Riesgo r_f	2,46%
Prima Mercado	6,29%
β Desapalncada (Promedio)	1,11
β Desapalncada Retail (Distributors)	0,54
β Desapalncada Retail (Internet)	2,23
β Desapalncada Transportation	0,57
EMBI + (COLOMBIA)	1,74%
K_e	11,201%
$K_d * (1 - T)$	15,30%
D/(D+E)	0%
E/(D+E)	100%
WACC	11,201%

Tasa Libre de Riesgo (r_f): esta tasa es el rendimiento de los Bonos del Tesoro Americano, dicho indicador fue tomado de la página web de Bloomberg, que se puede encontrar en Markets-US Treasuries. Como se muestra a continuación el indicador rojo fue el dato que se tomó:



<http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us/>

La prima de Mercado se tomó de la página web de Damodaran, en Updated Data se encuentra un archivo con los rendimientos anuales de las acciones, y de los bonos de los Estados unidos. La fila indica un promedio aritmético entre un periodo analizado, entre 1928-2013, 1964-2013 y 2004-2013 respectivamente, las columnas indican la diferencia entre el rendimiento de las acciones y el rendimiento de los bonos, la columna izquierda es con respecto a los bonos T-Bills (Corto Plazo-3 meses) y la columna derecha es con respecto a los T-Bond (Largo Plazo-10 años)

<i>Risk Premium</i>	
Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds
7.93%	6.29%
6.18%	4.32%
7.55%	4.41%

<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Los Betas se tomaron también de la página web de Damodaran en Updated Data, Levered and Unlevered Betas by Industry en Emergin Markets, lo que se hizo fue tomar los betas desapalancados de tres industrias que se relacionen con el negocio. Como se muestran en la tabla siguiente los datos que fueron tomados se resaltaron en rojo:

Date updated:	05-ene-14	Aswath Damodaran					
Raw Data from	S&P Capital IQ	http://www.damodaran.com					
Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash
Retail (Automotive)	62	0,75	70,39%	16,43%	0,47	13,33%	0,54
Retail (Building Supply)	12	1,13	33,87%	18,38%	0,89	9,29%	0,98
Retail (Distributors)	427	0,84	65,73%	15,08%	0,54	10,32%	0,60
Retail (General)	145	1,00	32,54%	22,76%	0,80	8,35%	0,87
Retail (Grocery and Food)	51	0,89	26,45%	20,73%	0,73	6,35%	0,78
Retail (Internet)	12	3,55	67,13%	11,72%	2,23	2,08%	2,27
Retail (Special Lines)	154	1,08	24,78%	16,39%	0,89	8,85%	0,98
Transportation	135	0,89	67,86%	19,47%	0,57	9,84%	0,64
Trucking	89	0,74	38,35%	16,20%	0,56	9,34%	0,62
Utility (General)	10	0,29	251,09%	11,20%	0,09	7,81%	0,10
Utility (Water)	55	0,91	33,71%	17,88%	0,71	8,05%	0,77
Total Market	19083	1,01	58,51%	14,28%	0,68	12,57%	0,77

El EMBI fue tomado de la **Encuesta de Opinión Financiera**, realizado por la *Bolsa de Valores de Colombia y Fedesarrollo* en marzo de 2014 Boletín No 17 como se muestra a continuación:

CUADRO 1			
COMPORTAMIENTO PRINCIPALES VARIABLES DURANTE EL PERÍODO DE LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA			
	Marzo 4 de 2014	Marzo 18 de 2014	Variación o cambio
TRM (COP/USD)	2.053	2.035	-0,88%
COLCAP	1.539	1.592	3,44%
EMBI + Colombia (pbs)	171	174	3
TES sept. de 2014	3,68	3,77	0,09
TES julio 2014	7,25	7,12	-0,13

Fuente: Banco de la República, BVC y MHCP.

6.2. Estados Financieros Escenario base:

FLUJO DE CAJA LIBRE Escenario Base		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FCL	(122.000.000)	(32.280.182)	(77.474.597)	24.312.014	86.498.017	134.867.477	41.906.227	13.996.290	42.731.459	84.921.753	27.583.846
Valor Terminal											344.329.193
TIR PROYECTO14%											
VPN148.276.577											

FLUJO DEL ACCIONISTA Escenario Base		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Aportes	(122.000.000)	-									
Dividendos	-		-	-	-	56.589.012	121.929.821	82.710.908	41.775.510	49.899.010	80.918.416
FLUJO DEL ACCIONISTA(122.000.000)		-	-	-	-	56.589.012	121.929.821	82.710.908	41.775.510	49.899.010	80.918.416
TIR ACCIONISTA20%											
VPN80.149.694											

P&G Escenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	171.556.000	424.710.000	1.036.800.000	1.140.480.000	1.254.960.000	1.382.400.000	1.520.640.000	1.674.000.000	1.840.896.000	1.896.192.000
Costso	90.061.854	199.514.035	451.952.006	500.058.360	498.894.192	565.117.215	634.355.797	706.785.680	738.120.335	786.413.472
Utilidad Bruta	81.494.146	225.195.965	584.847.994	640.421.640	756.065.808	817.282.785	886.284.203	967.214.320	1.102.775.665	1.109.778.528
Margen Bruto	48%	53%	56%	56%	60%	59%	58%	58%	60%	59%
Gastos de Admnsitración	86.918.158	279.619.231	455.301.152	465.342.122	475.802.919	572.238.531	674.371.788	722.748.632	796.263.248	821.575.372
Gastos de Ventas	3.060.000	4.500.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	50.000.000	60.000.000	70.000.000	80.000.000	90.000.000
Depreciación	3.210.788	7.068.568	28.088.703	38.619.247	60.954.329	73.410.566	90.477.840	101.084.790	107.514.747	119.269.494
Amortización										
Utilidad Operacinal	(11.694.800)	(65.991.834)	61.458.138	96.460.272	179.308.561	121.633.688	61.434.574	73.380.897	118.997.670	78.933.662
Margen Operacional	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%
Otros Ingresos										
Otros Egresos										
Utilidad Antes de Impuestos	(11.694.800)	(65.991.834)	61.458.138	96.460.272	179.308.561	121.633.688	61.434.574	73.380.897	118.997.670	78.933.662
Impuestos	-	-	885.370	22.757.394	57.378.739	38.922.780	19.659.064	23.481.887	38.079.254	25.258.772
Utilidad Neta	(11.694.800)	(65.991.834)	60.572.768	73.702.877	121.929.821	82.710.908	41.775.510	49.899.010	80.918.416	53.674.890
Margen Neto	-7%	-16%	6%	6%	10%	6%	3%	3%	4%	3%

FLUJO DE CAJA Escenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
EBITDA	(8.484.012)	(58.923.266)	89.546.841	135.079.518	240.262.889	195.044.253	151.912.414	174.465.687	226.512.417	198.203.156
Margen EBITDA	-4,95%	-13,87%	8,64%	11,84%	19,15%	14,11%	9,99%	10,42%	12,30%	10,45%
Impuestos	-	-	-	(885.370)	(22.757.394)	(57.378.739)	(38.922.780)	(19.659.064)	(23.481.887)	(38.079.254)
KW	(1.215.441)	(2.965.858)	(7.781.101)	(1.050.682)	(3.874.208)	(936.849)	(1.146.071)	(1.490.506)	(3.996.467)	571.457
CAPEX	(22.580.730)	(15.585.474)	(57.453.726)	(46.645.449)	(78.763.810)	(94.822.438)	(97.847.273)	(110.584.659)	(114.112.309)	(133.111.513)
FLUJO DE CAJA LIBRE	(32.280.182)	(77.474.597)	24.312.014	86.498.017	134.867.477	41.906.227	13.996.290	42.731.459	84.921.753	27.583.846
Desembolso Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortización Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ACCIONISTA	(32.280.182)	(77.474.597)	24.312.014	86.498.017	134.867.477	41.906.227	13.996.290	42.731.459	84.921.753	27.583.846
Aportes	122.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	(56.589.012)	(121.929.821)	(82.710.908)	(41.775.510)	(49.899.010)	(80.918.416)
CAJA DEL PERIODO	89.719.818	(77.474.597)	24.312.014	86.498.017	78.278.465	(80.023.594)	(68.714.618)	955.949	35.022.743	(53.334.570)
Caja Inicial	-	89.719.818	12.245.221	36.557.234	123.055.251	201.333.716	121.310.122	52.595.504	53.551.453	88.574.196
Caja Final	89.719.818	12.245.221	36.557.234	123.055.251	201.333.716	121.310.122	52.595.504	53.551.453	88.574.196	35.239.626

BALANCE Escenario Base	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Activos										
Caja	89.719.818	12.245.221	36.557.234	123.055.251	201.333.716	121.310.122	52.595.504	53.551.453	88.574.196	35.239.626
Cuentas Por Cobrar	5.718.533	14.157.000	34.560.000	38.016.000	41.832.000	46.080.000	50.688.000	55.800.000	61.363.200	63.206.400
Total Activos Corrientes	95.438.351	26.402.221	71.117.234	161.071.251	243.165.716	167.390.122	103.283.504	109.351.453	149.937.396	98.446.026
Propiedad, Planta y Equipc	22.580.730	38.166.204	95.619.930	142.265.380	221.029.189	315.851.627	413.698.900	524.283.559	638.395.869	771.507.381
Dep. Acumulada	3.210.788	10.279.357	38.368.060	76.987.306	137.941.635	211.352.201	301.830.041	402.914.831	510.429.578	629.699.072
Total Activos Fijos	19.369.942	27.886.847	57.251.870	65.278.073	83.087.554	104.499.426	111.868.860	121.368.728	127.966.291	141.808.310
Total Activos	114.808.293	54.289.068	128.369.104	226.349.324	326.253.270	271.889.548	215.152.364	230.720.181	277.903.687	240.254.336
Pasivos										
Cuentas por Pagar	4.503.093	9.975.702	22.597.600	25.002.918	24.944.710	28.255.861	31.717.790	35.339.284	36.906.017	39.320.674
Deuda CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos Por Pagar	-	-	885.370	22.757.394	57.378.739	38.922.780	19.659.064	23.481.887	38.079.254	25.258.772
Total Pasivos Corriente	4.503.093	9.975.702	23.482.970	47.760.312	82.323.449	67.178.641	51.376.854	58.821.171	74.985.271	64.579.446
Deuda LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Pasivos LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tota Pasivos	4.503.093	9.975.702	23.482.970	47.760.312	82.323.449	67.178.641	51.376.854	58.821.171	74.985.271	64.579.446
Patrimonio										
Aportes	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000
Utilidades del Ejercicio	(11.694.800)	(65.991.834)	60.572.768	73.702.877	121.929.821	82.710.908	41.775.510	49.899.010	80.918.416	53.674.890
Utilidades Retenidas	-	(11.694.800)	(77.686.634)	(17.113.866)	-	-	-	-	-	-
Total Patrimonio	110.305.200	44.313.366	104.886.134	178.589.012	243.929.821	204.710.908	163.775.510	171.899.010	202.918.416	175.674.890
Total Pasivos + Patrimonio	114.808.293	54.289.068	128.369.104	226.349.324	326.253.270	271.889.548	215.152.364	230.720.181	277.903.687	240.254.336

6.3. Estados Financieros Escenario Bajo:

FLUJO DE CAJA LIBRE Escenario Bajo		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FCL	(122.000.000)	(44.903.977)	(136.894.349)	59.517.610	96.374.926	140.413.339	72.533.246	29.956.655	13.201.363	35.177.447	14.145.555
Valor Terminal											176.578.991
TIR PROYECTO	10%										
VPN	53.553.694										
FLUJO DEL ACCIONISTA Escenario Bajo		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Aportes	(122.000.000)	-									
Dividendos	-	-	-	-	-	26.967.541	115.207.113	99.127.423	58.650.760	28.383.455	41.964.640
FLUJO DEL ACCIONISTA	(122.000.000)	-	-	-	-	26.967.541	115.207.113	99.127.423	58.650.760	28.383.455	41.964.640
TIR ACCIONISTA	17%										
VPN	52.450.443										

P&G Escenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	129.668.000	293.370.000	864.000.000	950.400.000	1.045.440.000	1.151.280.000	1.267.920.000	1.306.800.000	1.437.696.000	1.481.472.000
Costso	71.819.371	141.001.289	374.722.664	421.101.777	418.164.682	467.923.208	521.695.643	547.794.977	590.496.268	619.997.085
Utilidad Bruta	57.848.629	152.368.711	489.277.336	529.298.223	627.275.318	683.356.792	746.224.357	759.005.023	847.199.732	861.474.915
Margen Bruto	45%	52%	57%	56%	60%	59%	59%	58%	59%	58%
Gastos de Admnsitración	84.694.398	273.245.776	353.178.743	377.790.122	388.250.919	453.807.339	554.551.033	601.475.782	657.209.135	680.203.663
Gastos de Ventas	2.400.000	2.400.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	25.000.000	30.000.000	35.000.000	40.000.000	45.000.000
Depreciación	2.466.667	3.541.274	21.479.596	30.320.917	49.602.174	58.773.831	75.422.207	80.788.866	88.277.891	94.452.684
Amortización										
Utilidad Operacinal	(31.712.436)	(126.818.339)	94.618.996	101.187.184	169.422.225	145.775.622	86.251.117	41.740.374	61.712.706	41.818.567
Margen Operacional	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%
Otros Ingresos										
Otros Egresos										
Utilidad Antes de Impuestos	(31.712.436)	(126.818.339)	94.618.996	101.187.184	169.422.225	145.775.622	86.251.117	41.740.374	61.712.706	41.818.567
Impuestos	-	-	648.168	9.659.697	54.215.112	46.648.199	27.600.358	13.356.920	19.748.066	13.381.942
Utilidad Neta	(31.712.436)	(126.818.339)	93.970.828	91.527.487	115.207.113	99.127.423	58.650.760	28.383.455	41.964.640	28.436.626
Margen Neto	-24%	-43%	11%	10%	11%	9%	5%	2%	3%	2%

FLUJO DE CAJA Escenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
EBITDA	(29.245.769)	(123.277.065)	116.098.592	131.508.101	219.024.399	204.549.452	161.673.324	122.529.241	149.990.597	136.271.252
Margen EBITDA	-22,55%	-42,02%	13,44%	13,84%	20,95%	17,77%	12,75%	9,38%	10,43%	9,20%
Impuestos	-	-	-	(648.168)	(9.659.697)	(54.215.112)	(46.648.199)	(27.600.358)	(13.356.920)	(19.748.066)
KW	(731.298)	(1.997.637)	(7.334.931)	(561.044)	(3.314.855)	(1.040.074)	(1.199.378)	8.967	(2.228.135)	15.841
CAPEX	(14.926.910)	(11.619.647)	(49.246.051)	(33.923.963)	(65.636.508)	(76.761.021)	(83.869.092)	(81.736.487)	(99.228.095)	(102.393.471)
FLUJO DE CAJA LIBRE	(44.903.977)	(136.894.349)	59.517.610	96.374.926	140.413.339	72.533.246	29.956.655	13.201.363	35.177.447	14.145.555
Desembolso Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortización Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ACCIONISTA	(44.903.977)	(136.894.349)	59.517.610	96.374.926	140.413.339	72.533.246	29.956.655	13.201.363	35.177.447	14.145.555
Aportes	122.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	(26.967.541)	(115.207.113)	(99.127.423)	(58.650.760)	(28.383.455)	(41.964.640)
CAJA DEL PERIODO	77.096.023	(136.894.349)	59.517.610	96.374.926	113.445.798	(42.673.867)	(69.170.767)	(45.449.397)	6.793.992	(27.819.085)
Caja Inicial	-	77.096.023	(59.798.327)	(280.717)	96.094.209	209.540.007	166.866.140	97.695.373	52.245.976	59.039.969
Caja Final	77.096.023	(59.798.327)	(280.717)	96.094.209	209.540.007	166.866.140	97.695.373	52.245.976	59.039.969	31.220.884

BALANCE Escenario Bajo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Activos										
Caja	77.096.023	(59.798.327)	(280.717)	96.094.209	209.540.007	166.866.140	97.695.373	52.245.976	59.039.969	31.220.884
Cuentas Por Cobrar	4.322.267	9.779.000	28.800.000	31.680.000	34.848.000	38.376.000	42.264.000	43.560.000	47.923.200	49.382.400
Total Activos Corrientes	81.418.289	(50.019.327)	28.519.283	127.774.209	244.388.007	205.242.140	139.959.373	95.805.976	106.963.169	80.603.284
Propiedad, Planta y Equipo Bruto	14.926.910	26.546.557	75.792.608	109.716.571	175.353.079	252.114.100	335.983.192	417.719.679	516.947.774	619.341.245
Dep. Acumulada	2.466.667	6.007.940	27.487.536	57.808.453	107.410.628	166.184.458	241.606.665	322.395.532	410.673.423	505.126.107
Total Activos Fijos	12.460.243	20.538.617	48.305.072	51.908.118	67.942.452	85.929.642	94.376.527	95.324.147	106.274.351	114.215.138
Total Activos	93.878.533	(29.480.710)	76.824.355	179.682.327	312.330.459	291.171.782	234.335.899	191.130.123	213.237.520	194.818.422
Pasivos										
Cuentas por Pagar	3.590.969	7.050.064	18.736.133	21.055.089	20.908.234	23.396.160	26.084.782	27.389.749	29.524.813	30.999.854
Deuda CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos Por Pagar	-	-	648.168	9.659.697	54.215.112	46.648.199	27.600.358	13.356.920	19.748.066	13.381.942
Total Pasivos Corriente	3.590.969	7.050.064	19.384.301	30.714.786	75.123.346	70.044.359	53.685.140	40.746.669	49.272.879	44.381.796
Deuda LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Pasivos LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tota Pasivos	3.590.969	7.050.064	19.384.301	30.714.786	75.123.346	70.044.359	53.685.140	40.746.669	49.272.879	44.381.796
Patrimonio										
Aportes	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000	122.000.000
Utilidades del Ejercicio	(31.712.436)	(126.818.339)	93.970.828	91.527.487	115.207.113	99.127.423	58.650.760	28.383.455	41.964.640	28.436.626
Utilidades Retenidas	-	(31.712.436)	(158.530.774)	(64.559.946)	-	-	-	-	-	-
Total Patrimonio	90.287.564	(36.530.774)	57.440.054	148.967.541	237.207.113	221.127.423	180.650.760	150.383.455	163.964.640	150.436.626
Total Pasivos + Patrimonio	93.878.533	(29.480.710)	76.824.355	179.682.327	312.330.459	291.171.782	234.335.899	191.130.123	213.237.520	194.818.422

6.4. Estados Financieros Escenario Alto:

FLUJO DE CAJA LIBRE Escenario Alto		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FCL	(122.000.000)	(72.299.217)	(111.044.845)	75.738.455	110.025.395	139.667.828	53.753.994	37.420.393	95.328.221	271.263.186	471.984.525
Valor Terminal											5.891.783.604
TIR PROYECTO	25%										
VPN	2.324.744.286										
FLUJO DEL ACCIONISTA Escenario Alto		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Aportes	(122.000.000)	(61.344.062)									
Dividendos	(61.344.062)		-	-	29.273.585	112.221.381	158.548.316	116.562.782	95.328.221	109.847.774	237.539.917
FLUJO DEL ACCIONISTA	(183.344.062)	(61.344.062)	-	-	29.273.585	112.221.381	158.548.316	116.562.782	95.328.221	109.847.774	237.539.917
TIR ACCIONISTA	25%										
VPN	212.446.042										

P&G Escenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	191.114.000	543.345.000	1.274.400.000	1.427.760.000	1.600.560.000	1.792.800.000	2.008.800.000	2.250.720.000	2.522.880.000	2.649.600.000
Costso	103.684.823	250.383.894	554.924.462	631.652.665	633.443.375	715.647.260	831.511.067	951.433.380	974.318.842	998.140.176
Utilidad Bruta	87.429.177	292.961.106	719.475.538	796.107.335	967.116.625	1.077.152.740	1.177.288.933	1.299.286.620	1.548.561.158	1.651.459.824
Margen Bruto	46%	54%	56%	56%	60%	60%	59%	58%	61%	62%
Gastos de Admnsitración	90.253.798	304.338.706	482.360.483	493.619.123	548.540.066	617.369.658	753.802.572	805.753.801	831.501.536	620.459.620
Gastos de Ventas	15.600.000	44.400.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	70.000.000	90.000.000	110.000.000	130.000.000	150.000.000
Depreciación	9.409.182	19.423.965	65.164.572	95.385.006	147.531.068	186.263.949	224.901.089	258.198.245	276.001.282	304.765.009
Amortización										
Utilidad Operacinal	(27.833.803)	(75.201.566)	121.950.483	157.103.206	221.045.491	203.519.133	108.585.272	125.334.574	311.058.340	576.235.195
Margen Operacional	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%	9,51%
Otros Ingresos										
Otros Egresos										
Utilidad Antes de Impuestos	(27.833.803)	(75.201.566)	121.950.483	157.103.206	221.045.491	203.519.133	108.585.272	125.334.574	311.058.340	576.235.195
Impuestos	-	-	4.329.528	50.273.026	70.734.557	65.126.123	34.747.287	40.107.064	99.538.669	184.395.263
Utilidad Neta	(27.833.803)	(75.201.566)	117.620.955	106.830.180	150.310.934	138.393.011	73.837.985	85.227.510	211.519.671	391.839.933
Margen Neto	-15%	-14%	9%	7%	9%	8%	4%	4%	8%	15%

FLUJO DE CAJA Escenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
EBITDA	(18.424.621)	(55.777.601)	208.715.055	261.829.948	382.103.854	374.524.567	354.606.273	422.412.819	628.531.622	924.776.204
Margen EBITDA	-9,64%	-10,27%	16,10%	18,04%	23,49%	20,54%	17,35%	18,45%	24,51%	34,34%
Impuestos	-	-	-	(11.241.528)	(52.810.062)	(74.610.972)	(59.309.440)	(40.527.019)	(51.570.024)	(111.783.490)
KW	(1.186.226)	(4.406.080)	(9.861.472)	(626.677)	(5.843.743)	(2.330.475)	(1.609.771)	(2.883.889)	(8.014.127)	(3.109.733)
CAPEX	(52.688.370)	(50.861.165)	(123.115.128)	(139.936.348)	(183.782.222)	(243.829.126)	(256.266.669)	(283.673.690)	(297.684.285)	(337.898.455)
FLUJO DE CAJA LIBRE	(72.299.217)	(111.044.845)	75.738.455	110.025.395	139.667.828	53.753.994	37.420.393	95.328.221	271.263.186	471.984.525
Desembolso Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortización Deuda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ACCIONISTA	(72.299.217)	(111.044.845)	75.738.455	110.025.395	139.667.828	53.753.994	37.420.393	95.328.221	271.263.186	471.984.525
Aportes	122.000.000	61.344.062	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	(29.273.585)	(112.221.381)	(158.548.316)	(116.562.782)	(95.328.221)	(109.847.774)	(237.539.917)
CAJA DEL PERIODO	49.700.783	(49.700.783)	75.738.455	80.751.809	27.446.446	(104.794.322)	(79.142.389)	-	161.415.412	234.444.608
Caja Inicial	-	49.700.783	-	75.738.455	156.490.264	183.936.711	79.142.389	-	-	161.415.412
Caja Final	49.700.783	-	75.738.455	156.490.264	183.936.711	79.142.389	-	-	161.415.412	395.860.020

BALANCE Escenario Alto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Activos										
Caja	49.700.783	-	75.738.455	156.490.264	183.936.711	79.142.389	-	-	161.415.412	395.860.020
Cuentas Por Cobrar	6.370.467	18.111.500	43.200.000	48.384.000	54.216.000	60.768.000	68.112.000	76.320.000	85.478.400	89.779.200
Total Activos Corrientes	56.071.250	18.111.500	118.938.455	204.874.264	238.152.711	139.910.389	68.112.000	76.320.000	246.893.812	485.639.220
Propiedad, Planta y Equipo Bruto	52.688.370	103.549.535	226.664.663	366.601.011	550.383.234	794.212.359	1.050.479.028	1.334.152.718	1.631.837.003	1.969.735.458
Dep. Acumulada	9.409.182	28.833.147	93.997.719	190.796.224	339.740.790	528.923.355	756.882.694	1.018.139.189	1.297.347.404	1.603.766.214
Total Activos Fijos	43.279.188	74.716.387	132.666.944	175.804.787	210.642.443	265.289.004	293.596.333	316.013.529	334.489.599	365.969.244
Total Activos	99.350.438	92.827.887	251.605.398	380.679.051	448.795.154	405.199.392	361.708.333	392.333.529	581.383.411	851.608.464
Pasivos										
Cuentas por Pagar	5.184.241	12.519.195	27.746.223	32.303.546	32.291.804	36.513.329	42.247.558	47.571.669	48.715.942	49.907.009
Deuda CP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos Por Pagar	-	-	11.241.528	52.810.062	74.610.972	59.309.440	40.527.019	51.570.024	111.783.490	197.874.366
Total Pasivos Corriente	5.184.241	12.519.195	38.987.751	85.113.608	106.902.776	95.822.770	82.774.577	99.141.693	160.499.432	247.781.375
Deuda LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Pasivos LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tota Pasivos	5.184.241	12.519.195	38.987.751	85.113.608	106.902.776	95.822.770	82.774.577	99.141.693	160.499.432	247.781.375
Patrimonio										
Aportes	122.000.000	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062	183.344.062
Utilidades del Ejercicio	(27.833.803)	(75.201.566)	132.308.955	112.221.381	158.548.316	126.032.561	86.119.915	109.586.300	237.539.917	420.483.028
Utilidades Retenidas	-	(27.833.803)	(103.035.369)	-	-	-	9.469.779	261.473	-	-
Total Patrimonio	94.166.197	80.308.693	212.617.647	295.565.443	341.892.378	309.376.623	278.933.757	293.191.836	420.883.979	603.827.090
Total Pasivos + Patrimonio	99.350.438	92.827.887	251.605.398	380.679.051	448.795.154	405.199.392	361.708.333	392.333.529	581.383.411	851.608.464

7. Conclusiones

El proyecto tiene como objetivo iniciar a mediados de año 2014, pretende solucionar un problema de distribución logística en la ciudad de Bogotá mediante mensajeros motorizados, lo cual optimizara los tiempos de entrega para los usuarios dadas las malas circunstancias de movilidad en la ciudad.

El servicio será atractivo para los usuarios al ofrecer propiedades al servicio que no están disponibles actualmente. En primer lugar la posibilidad de pedir online y pagar en casa, lo que aumentara las ventas de las tiendas que utilicen nuestro servicio, al reducir las barreras de pago de los productos comprados, en segundo lugar los cliente tendrán la posibilidad de rastrear en tiempo real la mercancía, esto será muy útil tanto para las tiendas como para los compradores, podrán saber al instante el lugar donde se encuentra el producto que compraron, en tercer lugar la capacidad de interconectar la plataforma de la tienda con la de mega efectivo, lo que permitirá que inmediatamente se haga el pedido la orden de envío llegue a sistema de megaefectivo, optimizando los tiempos de despacho y entrega. Todo estará en función de ofrecer un servicio que mejore la experiencia para los compradores y a su vez la de los comerciantes que podrán delegarnos la logística de su negocio y dedicar más tiempo a las tareas de promoción y mercadeo de sus productos.

8. Bibliografía

- Generación de modelos de negocio de Alexander Osterwalder & Yves Pigneur
Años 2010 edición 7
- Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación de Nassir Sapag Chaín
Año 2007 Primera edición