

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA  
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL  
TEXTO COMPLETO**

Valledupar, 09 de Noviembre de 2010

**Trabajo de Grado**

Señores

**BIBLIOTECA GENERAL**

Cuidad

Estimados Señores:

Nosotros, **MILENA GRANADOS CASTRO, RONALD ENRIQUE PEREZ TRUYOL**

**MARIA CONSUELO BOTERO ARAÚJO** Identificados con C.C. No.49.784.787, 72.303.856, 49.762.793 Respectivamente autores del trabajo de grado Titulado **PLAN DE NEGOCIO PARA EL SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR ESPECIALIZADO PARA EL COLEGIO BILINGÜE DE LA CIUDAD DE VALLEDUPAR** Presentado y aprobado en el año 2010 como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO** autorizamos a la Biblioteca General para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de la Facultad, de la Biblioteca General y en las redes de información

del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

- Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "**Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores**", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Milena Granados C

**MILENA GRANADOS CASTRO**

**C.C. No. 49.784.787 de Valledupar**

Ronald Perez Trujol

**RONALD ENRIQUE PEREZ TRUYOL**

**C.C. No. 72.303.856 de Barranquilla**

Maria C. Botero A.

**MARIA CONSUELO BOTERO ARAÚJO**

**C.C. No. 49.762.793 de Valledupar**

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR  
ESPECIALIZADO PARA EL COLEGIO BILINGÜE DE LA CIUDAD DE  
VALLEDUPAR**

**MILENA GRANADOS CASTRO  
RONALD ENRIQUE PEREZ TRUYOL  
MARIA CONSUELO BOTERO ARAÚJO**

**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MERCADEO  
VALLEDUPAR**

**2010**

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR  
ESPECIALIZADO PARA EL COLEGIO BILINGÜE DE LA CIUDAD DE  
VALLEDUPAR**

**MILENA GRANADOS CASTRO  
RONALD ENRIQUE PEREZ TRUYOL  
MARIA CONSUELO BOTERO ARAÚJO**

**Asesor: Dr. VICTOR ECHEVERRI**

**Trabajo de grado para optar el título de especialista en gerencia de mercadeo**

**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MERCADEO  
VALLEDUPAR**

**2010**

**Nota de aceptación**

---

---

---

**Presidente del jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

---

## **AGRADECIMIENTO**

Al Padre Todopoderoso, por concedernos el conocimiento, la sabiduría, emprendimiento y la perseverancia para culminar exitosamente una etapa de nuestras vidas y formación académica.

A nuestros padres y madres, hermanos, esposos e hijos, por siempre creer en nuestras capacidades, y por brindarnos su apoyo incondicional.

A los docentes de la Universidad Popular del Cesar.

## CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
<b>1.1. La Idea</b> .....	10
<b>1.2. Razones de la propuesta</b> .....	10
<b>1.3. Promotores</b> .....	11
<b>1.4. Misión y trayectoria</b> .....	11
<b>1.5. Objetivos</b> .....	11
<b>1.6. Enfoque y componente del plan</b> .....	12
<b>2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO</b> .....	13
<b>2.1. Producto: Visión General</b> .....	13
<b>2.2. Puntos fuertes y ventajas</b> .....	15
<b>2.3. El cliente</b> .....	16
<b>2.4. Mercado potencial</b> .....	17
<b>2.5. Situaciones posibles a futuro</b> .....	19
<b>3. ESTUDIO DE LA COMPETENCIA</b> .....	20
<b>3.1. Competencia</b> .....	20
<b>3.2. Principales competidores</b> .....	20
<b>3.3. Análisis comparativo</b> .....	21
<b>4. PLAN DE MARKETING</b> .....	22
<b>4.1. Análisis DAFO</b> .....	22
<b>4.2. Política de producto</b> .....	23
<b>4.3. Política de servicio y atención al cliente</b> .....	24
<b>4.4. Política de precios</b> .....	25
<b>4.5. Política de promociones y descuentos</b> .....	26

4.6.	Comunicación .....	26
4.7.	Publicidad y promoción .....	26
4.8.	Plan de acciones de Marketing .....	27
4.9.	Estimaciones de venta .....	27
5.	PLAN ORGANIZACIONAL Y RECURSOS .....	29
5.1.	Organización Funcional .....	29
5.2.	Dirección y Gerencia .....	30
5.2.1.	Manual de Funciones .....	30
5.2.2.	Manual de función del conductor .....	31
5.2.3.	Manual de función del asesor comercial .....	32
5.3.	Condiciones de Trabajo y Remunerativas .....	34
5.4.	Plan de Recursos Humanos .....	35
5.5.	Recursos e Inversiones .....	36
6.	ASPECTOS LEGALES Y SOCIETARIOS .....	37
6.1.	La Sociedad .....	37
6.2.	Licencias y Derechos .....	37
6.3.	Obligaciones Legales .....	39
6.4.	Permisos y Limitaciones .....	40
7.	FACTIBILIDAD TÉCNICA .....	41
7.1.	Ensayo e investigación .....	41
7.2.	Ubicación .....	41
7.3.	Escala de producción .....	41
7.4.	Proyectos complementarios .....	42
7.5.	Tecnología .....	43
7.6.	Materia prima .....	43



<b>8. FACTIBILIDAD ECONÓMICA .....</b>	<b>44</b>
<b>8.1. Premisas importantes .....</b>	<b>44</b>
<b>8.2. Indicadores .....</b>	<b>44</b>
<b>8.3. Resultados primer año .....</b>	<b>44</b>
<b>8.4. Resultado a 5 (3) años .....</b>	<b>47</b>
<b>9. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN .....</b>	<b>51</b>
<b>9.1. Plan de inversión y establecimiento .....</b>	<b>51</b>
<b>9.2. Necesidades financieras .....</b>	<b>52</b>
<b>9.3. Plan de financiación .....</b>	<b>52</b>
<b>10. CONCLUSIONES .....</b>	<b>53</b>
<b>10.1. Oportunidad .....</b>	<b>53</b>
<b>10.2. Riesgo .....</b>	<b>53</b>
<b>10.3. Puntos fuertes .....</b>	<b>53</b>
<b>10.4. Rentabilidad .....</b>	<b>54</b>
<b>10.5. Seguridad .....</b>	<b>54</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>55</b>

## TABLAS

Tabla 1. Análisis DAFO	22
Tabla 2. Precio unitario de ventas servicio /año	28
Tabla 3. Cantidad año	28
Tabla 4. Nomina personal área administrativa	35
Tabla 5. Tasa de inflación proyectada 2010 – 2014	44
Tabla 6. Estado de resultado	45
Tabla 7. Estado de flujo de caja	45
Tabla 8. Balance de situación	46
Tabla 9. Cuenta de resultado	47
Tabla 10. Balance de situación	48
Tabla 11. Flujo de caja	49
Tabla 12. VAN Y TIR	49
Tabla 13. Principales indicadores	50
Tabla 14. Plan de inversión	51

## **ANEXOS**

<b>ANEXO A. MODELO DE ENCUESTA</b>	<b>56</b>
<b>ANEXO B. DECRETO 805 DE 2008</b>	<b>59</b>
<b>ANEXO C. RUTA DEL TRANSPORTE</b>	<b>66</b>

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. La Idea**

Se ha identificado una oportunidad de negocio que consiste en la creación de una empresa prestadora de servicio de transporte escolar a instituciones educativas, inicialmente para el Colegio Bilingüe de Valledupar.

### **1.2. Razones de la propuesta**

La Fundación Colegio Bilingüe de Valledupar, es una institución educativa localizada al norte de la ciudad, pertenece al calendario B y ha tenido una trayectoria de 30 años de estar formando a la comunidad valduparense. Durante ese periodo le ha permitido consolidar el servicio educativo que ofrece en el mercado local, por medio de un servicio de valor agregado que se caracteriza por brindar una educación bilingüe, fomentar la investigación, acercar el colegio con la comunidad, infraestructura física tipo campestre, contribuir a la protección al entorno ambiental y en la pruebas del Estado siempre se ubica en la lista de los mejores colegios de la ciudad.

A través del valor agregado que ha desarrollado, el colegio es reconocido por el excelente servicio educativo que ofrece a la comunidad. Por la cual, ha generado que cada año se vincule nueva y aumente la población estudiantil, perteneciente a los diferentes estrato social de la ciudad. Como es por ejemplo, la población localizada en el estrato cuatro, cinco y seis.

El Colegio en años anteriores venía prestando el servicio de transporte escolar a sus estudiantes por intermedio de cooperativas, pero a raíz de la publicación del Decreto 805 del 2008 el cual trata de las nuevas disposiciones legales para el transporte escolar, el servicio no se pudo seguir prestando, ya que la compañía

encargada no podía cumplir con los requisitos exigidos por la ley, generándose así una situación desgastante para los padres de familia que no cuentan con las facilidades para cubrir esta necesidad, ya sea por la localización física del colegio, que es al norte de la ciudad, por el cruce de los horarios con los de sus trabajos, por no disponer de tiempo, o por no disponer de vehículo propio. Todo esto obliga a los padres de familia a utilizar el servicio público de taxi, contratar el servicio de transporte con un tercero o turnarse con los vecinos semana a semana, generando así situaciones negativas como son el caos vehicular a la hora de llegada y salida del colegio, inseguridad en el traslado, ya que esos vehículos no cuentan con lo reglamentado, aumento en la contaminación ambiental, entre otros.

### **1.3. Promotores**

Los promotores inicialmente serán los integrantes del grupo, quienes demostrarán los beneficios del servicio, ya que tendrán las capacidades para persuadir a los clientes y así lograr que adquieran los servicios de transporte escolar.

### **1.4. Misión y trayectoria**

“Su transporte seguro Ltda.” tiene como misión ser el proveedor principal de transporte de Instituciones Educativas, mediante la generación de un excelente servicio, brindando seguridad, puntualidad y comodidad.

No contamos con trayectoria ya que es un plan de negocio que nace para satisfacer una necesidad en el área de transporte escolar.

### **1.5. Objetivos**

- Brindar el servicio de transporte escolar a los alumnos del Colegio Bilingüe.

- Brindar un servicio eficiente, seguro, puntual y competitivo.
- Obtener el 95% de satisfacción de los usuarios.
- Aumentar la capacidad del transporte en un 25% anual.
- Contribución a la disminución de la contaminación.
- Adquirir 1 bus nuevo al año.
- Aumentar la participación en el mercado año a año.
- Lograr el reconocimiento de la organización en el mercado.

### **1.6. Enfoque y componente del plan**

El servicio está encaminado a satisfacer la necesidad de transporte a los estudiantes del colegio Bilingüe, se caracteriza por ofrecer valores agregados que nos diferencian de la competencia. Se dispone de buses que cumplen con las normas que regulan este tipo de servicio (decreto 805 del 2008); se utilizará tecnología avanzada como GPS, lector de huellas digitales, se contará con conductores altamente calificados. Todo esto contribuirá a que “Su transporte seguro Ltda.” sea un servicio de transporte seguro, cómodo, puntual. Garantizar la seguridad integral del estudiante; se utilizarán estrategias que permitan vender la imagen del servicio y se enfocará constantemente en la satisfacción del cliente.

## 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### 2.1. Producto: Visión General

“Su Transporte Seguro Ltda.” brinda un moderno servicio de rutas escolares que garantizan la mayor seguridad y puntualidad en los desplazamientos de los estudiantes hasta sus instituciones educativas, el cual será prestado en buses de último modelo, con capacidad de 28 pasajeros, acondicionados con todos los requisitos legales, para brindarle a cada pasajero comodidad y seguridad.

Todo esto lo convierte en el tipo de producto: Transporte especial.

De acuerdo a los resultados de la investigación de mercados se concluyo lo siguiente:

El padre de familia por el número de hijo que tienen en la actualidad estudiando en el Colegio Bilingüe. El 52.55% respondieron un (1) hijo, el 34.12% dos (2) hijos y el 13.33% tres (3) hijos.

En relación a la clase de transporte que es utilizado por parte del padre de familia para movilizar a su hijo desde su casa hasta el colegio y viceversa, se obtuvo como resultado que el 65.49% utilizan transporte escolar no formal utilizan el transporte público, 25.10% lo hacen en transporte propio y 9.41% transporte publico.

En relación al padre de familia que utiliza el transporte público se caracterizan porque deben de utilizar taxis.

El transporte escolar independiente se encuentra representado por personas particulares que dispone de un vehículo y brinda este tipo de servicio, pero por la

característica del vehículo solamente tiene capacidad de transportar hasta cuatro (4) persona.

Las causas por la cual no utilizan el servicio de transporte escolar, son las siguientes: vivo y/o trabajo cerca del colegio el 9.96%, dispongo de vehículo propio el 27.71%, hasta el momento no le han ofrecido el servicio de transporte escolar el 46.75% y el horario de recorrido del servicio no es el apropiado para usted el 15.58%.

Para identificar como se encuentra organizada la competencia directa o indirecta, se le formulo al padre de familia que tipo de empresa le ofrecen este tipo de servicio, el 100% respondieron que son persona naturales. Es decir son persona que no se encuentra registrada ante la cámara de comercio, que solamente tienen un vehículo y de manera informal brindan este servicio aquellos padres de familia que lo necesiten.

El 100% de los encuestados respondieron que por la prestación del servicio de transporte de su hijos, por medio de una persona natural están cancelando en la actualidad un promedio entre \$ 105.000 a \$ 115.000 pesos/mes.

Es decir, el usuario estaría cancelando un promedio de \$ 5750 pesos/día por el servicio, el cual es una tarifa inferior en un 28% en comparación con la tarifa del servicio de taxis.

Al consultar al encuestado como califican el servicio del proveedor, se obtuvo como resultado que el 83.33% la califican de bueno y 16.67 de regular.

El usuario no dispone de un servicio donde se le proporcione un valor agregado.

El 74.90% de padres de familias encuestados estaría dispuesto en aceptar el servicio.



Entre las prioridades el padre de familia respondió la siguiente: costo del servicio 34.90%, seguridad 17.65%, puntualidad 9.02%, responsabilidad 5.88%, valor agregado 1.96% y todas las anteriores 30.59%

Es decir por medio de la prioridad, permite establecer un parámetro por la cual el servicio se debe de caracterizar, que le genere confianza al usuario y respaldo del mismo y seguridad.

El 75% estarían dispuesto a cancelar por un servicio de valor agregado entre \$ 105.000 a \$ 115.000 pesos/mes, este tipo de usuario se caracterizan porque tiene un alto ingreso económico, buscan un servicio donde se le brinden garantía, calidad y seguridad por su hijo. El 15% consideran que el valor justo sería entre \$ 95.000 a \$ 100.000 pesos/mes; y 10% entre \$ 80.000 a \$ 90.000 pesos/mes.

## **2.2. Puntos fuertes y ventajas**

Lo más importante para los padres de familia es la comodidad y seguridad de sus hijos, para “Su Transporte Seguro Ltda.” también, por eso se basara en las inmejorables características del servicio que ofrece, entre las más importante se destacan:

- Calidez en el servicio
- Desarrollo de talento humano con capacitación permanente a sus conductores y son elegidos luego de un estricto proceso de selección.
- Moderna flota de buses.
- Puntualidad y cumplimiento en los horarios.
- Precios competitivos.
- Cumplimiento con los requisitos exigidos por la ley.
- Equipos de comunicación bidireccional.
- Mantenimiento técnico mecánico preventivo en forma permanente.

La anterior descripción permite desarrollar ventaja competitiva caracterizándose en la satisfacción del servicio al cliente a través de la seguridad que se le brinda a su hijo, el seguimiento que se le realizara de una forma responsable por medio del personal que hace parte de la organización.

## **2.3. El cliente**

### **a. Característica del consumidor**

Persona que se encuentra en estrato 4, 5 y 6 de la ciudad de Valledupar, cuyo promedio de ingresos superan los cuatro salarios mínimo legal vigente.

Aquellos padres que carecen de vehículo propio y/o que tienen vehiculo pero por sus ocupaciones laborales dependen de contratar el servicio con persona particulares que ofrecen este servicio de manera informal. O utilizan el servicio de transporte público.

### **b. Situaciones de uso**

La situación de uso del servicio se presenta de acuerdo al horario establecido por el colegio, el cual es el siguiente:

- Para niño y niña que se encuentra en la etapa del pre escolar: Entrada a clase a partir de la 7 am y salida 1 pm.
- Para niño, niña y adolescente que se encuentre en la etapa de primaria y secundaria: Entrada a clase a partir de la 7:40 am y salida a la 4 pm.
- Vacación recreativa desarrollada por el colegio, el cual corresponde en un periodo de 15 días calendario en el mes de diciembre.

### **c. Localización geográfica**

Los potenciales clientes que hacen parte del mercado objetivo, se encuentran ubicados geográficamente en el perímetro urbano de la ciudad de Valledupar, Departamento del Cesar.

### **d. Variables que influyen en la toma de decisiones**

Se presentan diferentes variables que pueden incidir en la toma de decisiones para adquirir el servicio por parte del consumidor, pero las más destacables son las siguientes:

- Costos del servicio: El consumidor busca un producto cuyo precio sea accesible a su economía.
- Calidad: El consumidor exige un servicio de excelente calidad y buena presentación física.
- Seguridad: Que la empresa garantice la integridad física de su hijo e hija. Por tanto, el transporte debe de disponer de todos los elementos de seguridad que establece la legislación.

## **2.4. Mercado potencial**

El mercado potencial para el servicio de transporte escolar, se encuentra representado por toda la población estudiantil del colegio Bilingüe de Valledupar. De acuerdo a los datos obtenidos por parte de la administración del colegio, para el 2010 existe una población de 704 estudiantes, que se encuentre cursando los niveles de primaria y secundaria como mercado potencial sin importar la existencia de la competencia.

De acuerdo a los datos obtenidos de la investigación del mercado, por medio de la encuesta aplicada al padre de familia del colegio Bilingüe, se obtuvo como resultado para el 2010 la demanda del servicio de transporte escolar es de aproximadamente de 525 usuarios, que representa un valor de \$ 464.032.627 de pesos/año. Y con un consumo per cápita promedio de \$ 661.015 pesos/usuario/año.

#### **a. Segmento del mercado**

Partiendo que el servicio de transporte escolar, es un servicio de característica intangible y de consumo directo, se considera que la población mayor de tres (3) años de vida, que se encuentre en el nivel de pre escolar, primario y secundario, son los potenciales consumidores del servicio.

Por tal razón, se establecen los siguientes criterios para la segmentación del mercado:

- Por clase de consumidores: Niños, niñas y adolescente; que se encuentren en un rango de edad entre los tres (3) a dieciséis (16) años de vida, perteneciente a los estratos sociales 4, 5 y 6; los cuales se encuentran representados por una población de 704 alumnos matriculado en el colegio bilingüe de la ciudad de Valledupar.
- La comercialización de producto se realizara de forma directa entre la empresa prestadora del servicio y el cliente.
- Localización: Perímetro urbano de la ciudad de Valledupar.
- Consumidor que carezca de vehículo propio.
- Consumidor que posee un vehiculo con baja disponibilidad de tiempo.
- Consumidor que disponga del uso del servicio público y/o contratación de un tercero.

## **b. Mercado objetivo**

De acuerdo al criterio establecido en el segmento del mercado, se busca llegar de forma directa al consumidor, que se encuentra representado por el padre de familia del estudiante. Por tal razón, se clasifica como mercado objetivo los siguientes:

- Padres de familia y/o familiar que se encuentre a cargo del estudiante.
- Colegio Bilingüe para la temporada de vacaciones recreativas.

## **2.5. Situaciones posibles a futuro**

- Se prevé en el mediano plazo extender el servicio de transporte escolar a más instituciones educativas de estratos 3, 4, 5 y 6.
- Penetrar en los mercados de universidades brindándole el servicio a los alumnos y profesores.
- Prestar el servicio a aquellas actividades lúdicas, educativas y religiosas que involucren a la población estudiantil.

### **3. ESTUDIO DE LA COMPETENCIA**

#### **3.1. Competencia**

De acuerdo a los datos obtenidos por medio de la encuesta aplicada al padre de familia del colegio Bilingüe, se identifico que aproximadamente 66 personas que representa el 9.41% de la población general, están utilizando los servicios de transporte escolar no formal.

El cálculo del valor de la oferta del mercado se encuentra descrito en la siguiente tabla.

Se calculo que el 9.41% de la oferta en el mercado se encuentra valorizada en \$ 58.296.832 de pesos/año.

La característica de la competencia son en un 100% persona naturales, que realizan esta actividad de manera informal, porque no se encuentra cumpliendo lo establecido en la normatividad para este tipo de servicios, también carecen de registro de cámara de comercio, el vehículo no dispone de señal de seguridad donde se especifique que transporta estudiante y la capacidad para transportar 4 pasajero

#### **3.2. Principales competidores**

Los principales competidores son los transportes escolares no formal, los taxis y los padres que transportan a sus hijos en sus vehículos particulares.

### 3.3. Análisis comparativo

El estudio comparativo de la calidad del servicio de los transportadores escolares de la ciudad de Valledupar no satisface por completo las expectativas de los usuarios, es decir es deficiente, ya que sólo un pequeño porcentaje de los vehículos utilizados, cuenta con el cumplimiento de las reglas exigidas por la ley, además no brindan un servicio cómodo, seguro y puntual, y los costos no corresponden a los beneficios recibidos.

Para calcular la magnitud de la necesidad del servicio de transporte escolar para el periodo 2010 se procedió a la utilización de la siguiente fórmula:

$X = \text{Demanda del mercado} - \text{Oferta del mercado}$

$X = \$ 464.032.627 \text{ pesos/año} - \$ 58.296.832 \text{ pesos/año}$

$X = 405.735.795 \text{ pesos/año}$

Es decir, en el mercado del colegio Bilingüe para la prestación del servicio de transporte escolar se identificó para el 2010 una demanda insatisfecha de aproximadamente de 405.735.795 de pesos/año.

## 4. PLAN DE MARKETING

### 4.1. Análisis DAFO

Tabla 1. Análisis DAFO

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Brindar seguridad al usuario	Cubrir una parte de la demanda de transporte escolar debido al deficiente servicio actual.
Establecer rutas específicas	Fuerte poder adquisitivo de los clientes potenciales
Conductores capacitados	Prestar el servicio a más entidades educativas.
Comodidad a los usuarios	
Tecnóloga de punta	
Disminuir de congestionamiento en las zonas aledañas al plantel.	
Cumplir con los requerimientos legales	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Pocas áreas a cubrir	El constante aumento del precio del combustible
No se alcanza a cubrir la demanda	Ingreso de nuevos competidores al mercado
No se tiene experiencia en el mercado	Finalización del contrato con las entidades educativas
Baja disponibilidad del capital de trabajo Tiempo cesante en periodo de vacaciones	



## **4.2. Política de producto**

El transporte escolar especializado, pertenece al sector servicio especial, intangible y personalizado.

### **Característica**

General: Es tipo buseta último modelo, con capacidad de 28 pasajeros, acondicionados para brindarle a nuestras pasajeras comodidad y seguridad.

Interno: Cuentan con servicio de aire acondicionado, televisión, DVD. El asiento del conductor está protegido con una pantalla metálica transparente opaca, con abertura practicable de las ventanas de dos tercios superiores de la mitad superior del tercio superior, los asientos enfrentados a pasillos disponen de cinturón de seguridad de tres puntos, con cojines elevadores de distintas alturas, en función de la edad y estatura de los ocupantes.

Externo: Por la cual se hace cumplimiento de la resolución 4110 de 29 de diciembre de 2004, expedido por el Ministerio de Transporte.

- a. Potencia y frecuencia: Los bombillos deberán tener una potencia equivalente no menor a 20 W (veinte vatios) y emitirán una luz fija y permanente cuando el vehículo alcance una velocidad de 61 km/h (sesenta y un kilómetros por hora) y no deberán desactivarse hasta tanto éste no alcance una velocidad de 59 km/h (cincuenta y nueve kilómetros por hora) o menor. Dicha luz pasará a ser pulsante o de destello permanente una vez el vehículo alcance una velocidad de 81 km/h (ochenta y un kilómetros por hora) y pasará a ser nuevamente una luz fija y permanente cuando el equipo alcance una velocidad de 79 km/h (setenta y nueve kilómetros por hora) o menor.

b. Ubicación: Las señales luminosas exteriores se ubicarán una en la parte superior delantera del vehículo y otra en la parte superior trasera del mismo, como se muestra en las figura 3 y 4. Para los vehículos clase automóvil, campero o camioneta podrá instalarse un solo dispositivo luminoso, ubicado en la parte superior delantera, siempre que éste corresponda al tipo A (cilindro) definido en el literal b) del presente artículo.

➤ Slogan

“Tan seguro como si lo llevara usted mismo.”

➤ Imagen del servicio



#### 4.3. Política de servicio y atención al cliente

Se fomentara el fortalecimiento del slogan del servicio “Tan seguro como si lo llevara usted mismo”, con el propósito de generar en el cliente confianza, prestando un servicio de esta manera:

- Los estudiantes serán recogidos y entregados en la puerta de sus residencias en el horario indicado.
- Se identifican en el lector de huellas dactilares y se acomodan en su lugar preferido.

- Para el recorrido se dispondrá de un(a) docente delegado (a) por la institución educativa, quien se responsabilizara por el bienestar de los estudiantes en el desarrollo de la ruta escolar y se cerciorara de colocar los cinturones de seguridad a los más pequeños.
- Se trasladan hasta la institución disfrutando de un ambiente confortable, con una velocidad menor a 60 km por hora.
- Al llegar a la Institución son entregados a sus profesores de grupo.
- Si en algún momento los directivos del Colegio desean saber la ubicación del recorrido, podrá conocerlo a través del sistema de GPS además nuestros chóferes cuentan con celulares que están disponibles para las llamadas de los padres y docentes de la Institución.

#### **4.4. Política de precios**

De acuerdo al resultado de la investigación de mercado, se observo que el precio de venta promedio por el servicio de transporte escolar en el mercado objetivo, se encuentre entra los \$ 105.000 a \$ 115.000 pesos/mes. Pero la competencia se caracteriza por ser persona natural que ofrece dicho servicio de manera informal, buscando obtener una fuente de ingreso adicional en un momento específico.

Por lo anterior permite establecer la siguiente política de precios:

- El valor del servicio por estudiante será de \$165.000 pesos/mes.
- Existe un mercado pequeño, que tiene buena disposición hacia el servicio del transporte escolar especializado.
- El padre de familia es conscientes de la calidad y el estatus que les puede proporcionar este tipo de servicio especializado.
- Los clientes potenciales tienen capacidad económica para adquirirlo.

- El servicio es de alta calidad, además tiene características exclusivas y dé una imagen de estatus o prestigio.
- Los buses son exclusivos.
- Se considera que sea difícil que aparezcan al corto plazo nuevos competidores.
- En el tiempo se pueda mantener el precio por encima del precio inicial.
  
- La forma de pago del servicio debe de realizarse de manera mensual, es decir mes cumplido, mes cancelado por parte del cliente; no se realiza descuento por pronto pago o rebaja.

#### **4.5. Política de promociones y descuentos**

No se utilizaran políticas de promociones y descuentos.

#### **4.6. Comunicación**

A continuación se describe la estrategia de comunicación.

- Dar a conocer el servicio de transporte escolar a todos los potenciales clientes por medio de visitas personalizadas (inicialmente Colegio Bilingüe), donde se presentara la propuesta y se apoyara en el video institucional.
- Participación en temporada de matriculas.
- Página web.

#### **4.7. Publicidad y promoción**

- Publicación en el periódico escolar.
- Se entregaran volantes informativos en ocasiones especiales como la temporada de matricula.

- Se pautara en las páginas amarillas.

#### **4.8. Plan de acciones de Marketing**

Su Transporte Seguro Ltda.” Tiene entre sus acciones de marketing prestar un servicio de transporte escolar cómodo, seguro y puntual, bajo los siguientes criterios:

- Aplicar desde la presentación de la propuesta “Marketing Emocional”, resaltando en todo la importancia que tiene para cada padre de familia SUS HIJOS, como su máspreciado tesoro.
- Una vez inicie la prestación de servicio, recurrir al Marketing de los sentidos, para estimular en los estudiantes, una optima calificación basada en su propia experiencia frente a sus padres.
- Calidez en el servicio.
- Desarrollo de talento humano con capacitación permanente a sus conductores y son elegidos luego de un estricto proceso de selección.
- Moderna flota de buses.
- Puntualidad y cumplimiento en los horarios.
- Precios competitivos.
- Cumplimiento con los requisitos exigidos por la ley.
- Equipos de comunicación by direccional.
- Mantenimiento técnico mecánico preventivo en forma permanente.

#### **4.9. Estimaciones de venta**

Las estimaciones de venta son alcanzables y realistas, ya que existe una necesidad no satisfecha en el mercado, esto no quiere decir que sea demasiado fácil de lograr, lo que nos invita es a tener todo el tiempo una mejora continua.

Precio unitario de ventas del servicio/año

**Tabla 2. Precio unitario de ventas del servicio/año**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio servicio	165.000	169.950	175.048	180.299	185.708
Servicio complementario	2.500.000	2.575.000	2.652.250	2.731.817	2.813.772

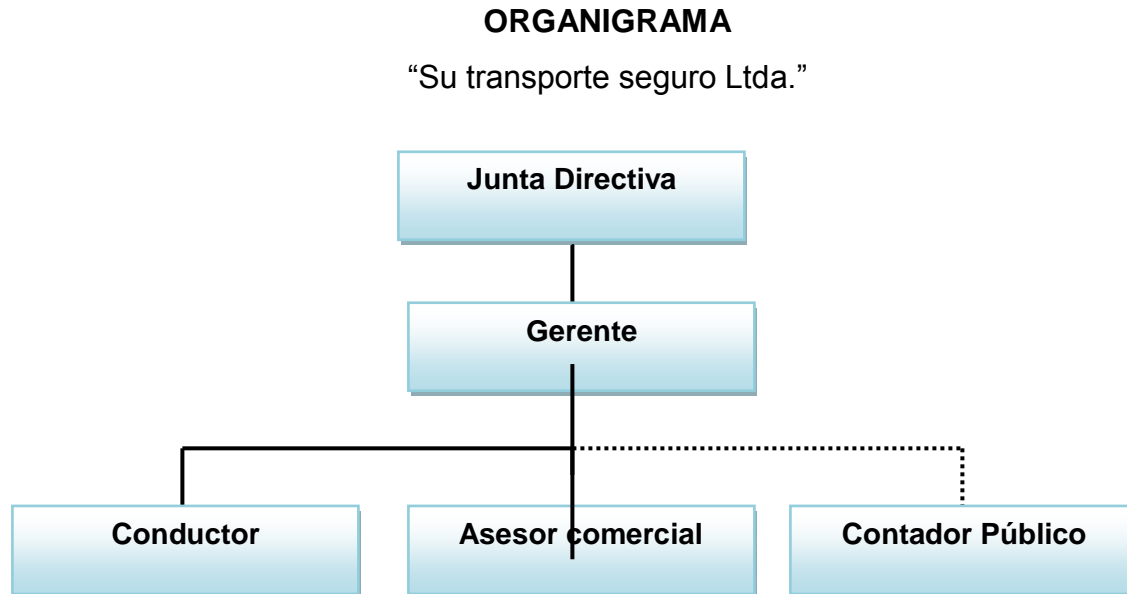
Unidad de servicio vendida/año

**Tabla 3. Cantidad / año**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidad servicio	336	336	336	336	336
Unidad servicio	1	1	1	1	1

## 5. PLAN ORGANIZACIONAL Y RECURSOS

### 5.1. Organización Funcional



Conversión	
Línea de mando	—————
Línea staff	.....
Elaborado	Los autores
Fecha	Septiembre 2010

Como se puede observar en el organigrama de la empresa "Su transporte seguro Ltda.", se caracteriza por estar organizado de forma vertical, conformado por una sola unidad de mando el cual se encuentra representado por el gerente de la empresa, de este cargo se desprende dos línea de mando que son el conductor y asesor comercial, seguidamente se presenta un línea staff que se encuentra representado por el contador público.

## 5.2. Dirección y Gerencia

### 5.2.1. Manual de Funciones

La importancia del manual de funciones porque se convierte en un instrumento para facilitar y ubicación de los cargos del personal, además identificar de forma detallada y precisa su función y responsabilidad.

Manual de función del gerente

<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>
Titulo del cargo: Gerente Ubicación: Administrativa Superior inmediato: Junta directiva Responsabilidades por personas: coordinar rutas, cobros, contabilidad y mercadeo.
<b>II. FUNCIONES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Su finalidad en la empresa es conducirla para el logro de sus objetivos y metas deseadas aprovechando todos los recursos físicos, técnicos, financieros y económicos que la empresa disponga.</li><li>2. Planear, organizar y dirigir actividades que vayan en beneficio de la estructura de la empresa.</li><li>3. Dirigir el programa de acción, asegurar y controlar la ejecución de las operaciones.</li><li>4. Coordinar actividades para el mejoramiento del clima organizacional de los empleados.</li><li>5. Asegurar la marcha de las funciones esenciales.</li><li>6. Revisar los programas y planes que estén efectuando las personas que estén bajo su dirección.</li><li>7. Maximizar las utilidades de la empresa.</li></ol>



8. Representación jurídica y legal de la empresa.
9. Supervisar el recorrido de las rutas del servicio del transporte escolar.
10. Supervisar y coordinar las actividades de los asesores de mercadeo en temporada de inscripción del servicio.
11. Disponer de una contabilidad actualizada y registrar los soportes contables de cada operación mercantil.
12. Realizar labores de mensajería.
13. Atender y solucionar las quejas y reclamos de los clientes.
14. Organizar estrategia de mercadeo que se concentren en fortalecer la presencia comercial de la empresa.
15. Demás funciones que conlleve al representante legal actuar.

### 5.2.2. Manual de función del conductor

<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>
<p>Titulo del cargo: Conductor</p> <p>Ubicación: Administrativa</p> <p>Superior inmediato: Gerente</p> <p>Responsabilidades por personas: Diseñar rutas, mantener el bus en perfecta condiciones, disponer actualizado los documentos de transporte.</p>
<b>II. FUNCIONES</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diseñar rutas para el recorrido del servicio.</li> <li>2. Mantener la disciplina en el recorrido del bus.</li> <li>3. Respetar a los usuarios del transporte.</li> <li>4. No consumir bebidas alcohólicas antes y en el momento del recorrido del servicio.</li> <li>5. Mantener el medio de transporte limpio y realizar mantenimiento tecno mecánico de forma periódica.</li> <li>6. Reportar las quejas, reclamos y situación negativas que se presente en</li> </ol>

el transporte en el momento del recorrido del servicio.

7. Realizar demás actividades delegada por su jefe inmediato.

### 5.2.3. Manual de función del asesor comercial

<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>
Titulo del cargo: Asesor comercial Ubicación: Administrativa Superior inmediato: Gerente Responsabilidades por personas: Identificar clientes, ofrecer el servicio, proponer estrategia.
<b>II. FUNCIONES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Ofrecer a los diferentes clientes la información del portafolio de productos que ofrece la empresa.</li><li>2. Asistir a reuniones periódicamente, preferiblemente en las horas de la mañana con el gerente, para dar y recibir información acerca del servicio de venta y atención al cliente.</li><li>3. Atender los requerimientos del cliente, detectando las necesidades insatisfechas.</li><li>4. Verificar que el cliente este debidamente autorizado para realizar compras a crédito</li><li>5. Enviar por FAX toda consignación realizada máximo 12 horas después de efectuada.</li><li>6. Atender las inquietudes y reclamos de los clientes con el fin de darles soluciones ágiles y oportunas.</li><li>7. Atender al público con cortesía, agilidad y eficiencia en coordinación con los jefes de áreas de este departamento.</li><li>8. Mantener información de los clientes que han dejado de usar los servicios de la empresa, para plantear estrategias de recuperación.</li></ol>

9. Recolectar información de los servicios ofrecidos por otras distribuidoras competidoras, de la zona, con el fin de realizar planes estratégicos de mercadeo.
10. Buscar en la base de datos los posibles clientes potenciales para ofrecerles los productos de la empresa.

## **I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

Titulo del cargo: Contador público – Línea staff

Ubicación: Administrativa

Superior inmediato: Gerente

Responsabilidades por personas: Disponer de una contabilidad actualizada, realizar las declaraciones que exige la DIAN.

## **II. FUNCIONES**

1. Llevar la contabilidad actualizada de la empresa de acuerdo con los principios contables.
2. Liquidar correctamente la compra de insumos y elementos que son requeridos para la operación de la empresa.
3. Entregar informes financieros oportunos y veraces.
4. Manejo de software contable.
5. Liquidar oportunamente y en forma correcta la nómina de los trabajadores de la empresa.
6. Analizar y decidir la forma de pago de los usuarios del servicio.

### **5.3. Condiciones de Trabajo y Remunerativas**

#### **a. Condiciones de trabajo**

Los conductores de transporte público urbano en general son hombres que desempeñan una labor que ha sido considerada de baja calificación técnica. su trabajo está caracterizado por una alta frecuencia y por una ejecución simultanea de tareas, en las que está expuesto a ruido y vibración; alta densidad del tráfico y a continuas paradas del automotor. En promedio, en la conducción se efectúan más de 200 tareas por hora, cuya ejecución requiere particular atención en relación con las que se hacen con el vehículo parqueado. Las principales tareas realizadas en conducción del vehículo son: parar, arrancar, mirar señales, abrir y cerrar puertas, frenar, cobrar, controlar interruptores, mirar por los espejos, conversar y girar el volante. Labores como parar el vehículo, realizar el servicio de mantenimiento, efectuar la organización y control del vehículo pueden ocupar un 20 % del tiempo total dedicado a su labor.

El ambiente de trabajo es el resultado de la interacción de todas aquellas condiciones y objetos que rodean el lugar y el momento en el cual el trabajador ejecuta su labor.

En general, se busca que las condiciones de trabajo permitan el desarrollo de las funciones de cada empleado dentro de excelentes condiciones físicas, con mínimo de ruidos, adecuada iluminación, agradable temperatura y ventilación con el fin de disminuir los riesgos de efectos fisiológicos, afectación de conducta y/o comportamiento, que finalmente se verá reflejado en disminución de fatiga, aumento de rendimiento laboral y conservación del bienestar social.

Por lo tanto las condiciones del trabajo no generan daños o desgaste físico o perjudicial al talento humano de la empresa.

## b. Remunerativos

De acuerdo al organigrama de la empresa, se dispone en esta área dos cargos, un gerente que trabajar a tiempo completo y un contador público que se contratara por prestación de servicio. También un conductor que estará en la parte operativa y un asesor comercial que será por temporada.

-Relación nomina personal área administrativa devengado y deducido/mes.

**Tabla 4. Nomina persona área administrativa / mes**

CARGOS	SUELDO BASICOS	DIAS LAB	DEVENGADO			DEDUCIDO			TOTAL DEDUCIDO	NETO PAGADO
			BASICOS	AUX TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	F.SOLIDARIDAD		
Gerente	\$ 800.000	30	\$ 800.000	\$ 61.500	\$ 861.500	\$ 32.000	\$ 27.000	\$ 8.000	\$ 67.000	\$ 794.500
Contador público	\$ 400.000	15	\$ 400.000		\$ 400.000				\$ -	\$ 400.000
		15	\$ -	\$ 61.500	\$ 61.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 61.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.200.000</b>		<b>\$ 1.200.000</b>	<b>\$ 123.000</b>	<b>\$ 1.323.000</b>	<b>\$ 32.000</b>	<b>\$ 27.000</b>	<b>\$ 8.000</b>	<b>\$ 67.000</b>	<b>\$ 1.256.000</b>

## 5.4. Plan de Recursos Humanos

Es muy importante mantener la motivación del trabajador y ese es el compromiso de la compañía.

Estimularemos en el trabajador un estilo de liderazgo basado en el humanismo para que este se sienta importante para la empresa y que su cargo es relevante.

- Se tendrá en cuenta los aspectos personales, sus situaciones particulares y le manifestaremos nuestro apoyo.
- Se establecerá un programa de gratificaciones e incentivos económicos como bonos de alimentos de acuerdo al desempeño.
- Se celebraran cumpleaños; entregaremos botones de reconocimiento.

- Se desarrollaran planes de capacitación de forma continua y frecuente sobre Autoestima, Auto liderazgo y Motivación.
- Trabajarán en pro de mejorar los ambientes de trabajo.

### **5.5. Recursos e Inversiones**

Su transporte Seguro LTDA, se crea con recursos propios de sus socios fundadores, provenientes estos de ahorros, dichos recursos serán reinvertidos con el fin de afianzar su crecimiento como empresa.

Los planes de inversión de la empresa apuntan a ampliar nuestra flota de buses con mirar a extender nuestro servicio hacia otras instituciones de educación

## **6. ASPECTOS LEGALES Y SOCIETARIOS**

### **6.1. La Sociedad**

Se constituye la empresa “Su Transporte Seguro Ltda.”, conformada por María Consuelo Botero Araujo, Milena Granados Castro y Ronald Pérez Truyol como accionistas mayoritarios de la empresa limitada la cual se registrará por el código de comercio colombiano.

### **6.2. Licencias y Derechos**

La responsabilidad en la prestación del servicio público a estudiantes recae en empresas de servicio especial legalmente habilitadas y reconocidas por las autoridades competentes para el desarrollo de la actividad transportadora en la modalidad de servicio escolar.

La prestación del Servicio Escolar en ningún caso se podrá prestar sin sujeción a un contrato escrito y se prestará bajo las condiciones, alcances, deberes y derechos estipulados por las partes. Se recomienda por seguridad y control, que los contratos para la prestación del servicio de transporte escolar se celebren entre las entidades educativas (representante legal o asociación de padres de familia (contratante) y Representante legal de la empresa de transporte de servicio Especial (contratista).

Según decreto se establece que:

- Todo vehículo de servicio Especial debe llevar un adulto responsable en representación del colegio quienes deberán contar con equipos de comunicación bidireccional: celular, avante o radio. (Monitor).

- Durante la prestación del servicio, el conductor del vehículo deberá portar en papel membreteado de la empresa y firmado por el representante legal de la misma, un extracto del contrato, debe portar y demostrar su acreditación para el desempeño de la actividad (licencia de conducción de quinta categoría).
- La vida útil del vehículo destinado al servicio escolar no puede superar los diez (10) años.
- Los vehículos que prestan el servicio público de transporte Especial - Escolar debe portar los distintivos del servicio: colores verde y blanco; franjas alternas amarillo y negro en la parte posterior de la carrocería del vehículo; Porte en la parte superior trasera y delantera de la leyenda "ESCOLAR"; Deben contar con el tercer Stop.
- Los vehículos de transporte Escolar durante la prestación del servicio deberán llevar las luces exteriores encendidas.
- Todo vehículo que preste el servicio Escolar debe portar el cinturón de seguridad en cada uno de sus asientos, los documentos exigidos por ley, vigentes, para la prestación del servicio de transporte Especial, (Pólizas de responsabilidad civil, contractual y extracontractual, seguro obligatorio, tarjeta de operación, licencia de tránsito, certificado gases, revisión técnico-mecánica, extracto de contrato).
- En caso en que el vehículo sea particular y de propiedad del establecimiento educativo, podrá prestar el servicio Escolar exclusivamente al personal de la institución propietaria del mismo, para lo cual se someterá a las normas que regulan el servicio Especial y asumirá la responsabilidad total en la prestación del servicio, suscribiendo el contrato de prestación del servicio entre el representante legal de la institución educativa (contratista) y el representante del estudiante, padre de familia o acudiente (contratante).
- Toda institución educativa debe proveer al interior del predio, de los cupos de estacionamiento y parqueo al transporte generado en el desarrollo de



sus funciones en concordancia con las disposiciones señaladas en el Plan de Ordenamiento Territorial y normas que regulan el ordenamiento urbanístico de la ciudad.

- La empresa de servicio especial encargada de prestar el servicio de transporte a una entidad educativa, en caso necesario y en coordinación con la entidad educativa, debe considerar el uso de parqueadero público para las actividades de estacionamiento y parqueo. Así mismo, debe abstenerse del uso de la malla vial para este fin.
- Las Entidades Educativas velarán por el buen funcionamiento del transporte Escolar, conocerán de todo el parque automotor que presta el servicio a sus estudiantes y dispondrán del apoyo por parte de la Secretaría Distrital de Movilidad para ejercer veeduría y control. Mantendrán informados a los padres de familia y reportarán a la Secretaría Distrital de Movilidad, la información correspondiente y pormenorizada sobre la cobertura y alcance del servicio de transporte en su Institución
- El dispositivo de lectura e impresión de velocidades, debe ubicarse en un sitio visible del vehículo, el cual debe ser accesible para la verificación de la información almacenada.

### **6.3. Obligaciones Legales**

Como empresa limitada tendrán que cumplir con responsabilidades con las siguientes instituciones: Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales – DIAN, con la cual tiene el deber del cumplimiento tributario; Ministerio de Transporte, con quien se debe cumplir con la responsabilidad para el transporte del servicio escolar por medio de los decretos que regulan esta labor, por medio de Secretaria de Transito Municipal; y la legislación laboral donde se establecen los deberes con los trabajadores que se encuentren bajo la responsabilidad de la empresa.

Ley 300 del 26 de julio de 1996, por la cual se expide la Ley General de turismo y se dictan otras disposiciones. TRANSPORTE ESCOLAR Y SERVICIO ESPECIAL.

#### **6.4. Permisos y Limitaciones**

Se requiere un permiso para circular fuera del perímetro urbano

## **7. FACTIBILIDAD TÉCNICA**

### **7.1. Ensayo e investigación**

Por las características del servicio que se ofrece no es necesario realizar Ensayo e investigación.

### **7.2. Ubicación**

La macro localización será en la ciudad de Valledupar, porque dispone de una excelente servicio público, localización del mercado objetivo, además es una ciudad que presenta una estructura económica que proyecta al mediano plazo un crecimiento empresarial.

La micro localización corresponde a la ubicación de oficina la cual será radicadas en la Carrera 16 No. 11-75 Barrio San Joaquín.

### **7.3. Escala de producción**

Para el presente plan de negocio se establece la capacidad instalada de acuerdo al número de pasajero que disponga el bus para el transporte escolar. Es decir, el transporte seleccionado para esta labor corresponde a un bus de la marca Chevrolet, versión NKR – 2011, el cual tiene una capacidad instalada para transportar 28 personas sentadas/ rutas.

A continuación se analiza la capacidad instalada, utilizada y ociosa del proyecto.

#### **➤ Capacidad instalada**

La capacidad utilizada se encuentra representada por las dos rutas que se realizaran, para cada una se puede disponer de 28 personas/rutas, que pueden ir

cómodamente sentada en el bus. Al implementar dos rutas se puede concluir que se dispone de una capacidad utilizada de 46 persona que representaría el 100% de la capacidad utilizada.

➤ **Capacidad utilizada**

La capacidad instalada se mide el número de pasajero por cada ruta realizada, es decir se tiene programado efectuar dos rutas, una primera estaría transportando 28 estudiantes y la segunda ruta 14 estudiantes; o sea que se dispone de una capacidad instalada de 42 pasajeros, que equivale al 91% de su capacidad instalada.

➤ **Capacidad ociosa**

La capacidad ociosa corresponde a 14 estudiantes que por factor del tiempo no se incluyen en el segundo recorrido. Es decir la capacidad ociosa sería del 9%.

#### **7.4. Proyectos complementarios**

Esta etapa se caracteriza porque en la temporada de vacaciones, que tiene una duración de quince días (15), el colegio Bilingüe realiza un plan denominado “vacaciones recreativas”. El cual busca ofrecer un servicio complementario al padre de familia manteniendo a su hijo realizando un conjunto de actividades como las siguientes: lúdicas, recreacionales, culturales y deportiva.

Para cumplir este plan, el colegio debe realizarla en escenario externo de la institución, por esta razón se encuentra obligado en contratar el servicio de transporte para movilizar al estudiante a un lugar determinado. Por lo anterior, esta etapa se ha definido como servicio complementario, porque se puede cubrir esta necesidad para la institución por medio de un servicio especializado.

Este tipo de servicio complementario será liderado por el gerente de la empresa, porque se debe de efectuar un acuerdo comercial entre las partes. Para esta labor no se presenta ningún tipo de comisión adicional para el gerente, porque esta actividad hace parte de su función.

También se programa a largo plazo ampliar el parque automotriz de la empresa para aumentar la capacidad instalada de la organización.

### **7.5. Tecnología**

Se dispondrá de un bus de marca Chevrolet que contará con equipos de computación y comunicación como son: Sistemas de red satelital, capturador de huella digital, celulares, DVD, sensores de velocidad.

### **7.6. Materia prima**

Por tratarse de una empresa del sector servicio no existe una materia prima, solamente existe pasajero quienes serán los consumidores del servicio.

## 8. FACTIBILIDAD ECONÓMICA

### 8.1. Premisas importantes

La factibilidad económica relaciona los diferentes movimientos financieros que desarrolla la empresa durante su ciclo de vida. Cuya transacción permite la elaboración de estado de resultado, balance, flujo de caja, entre otros documentos de carácter financiero que permite la toma de decisiones por parte del inversionista.

### 8.2. Indicadores

Una de las variables de carácter macroeconómico que se tiene presente es el concepto de la inflación, la cual se encuentra representada por el Índice de Precio del Consumidor (IPC), el cual se obtuvo por medio de la base de datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), a partir del año 2010 realizando una proyección de cinco años.

**Tabla 5. Tasa de inflación proyección 2010 - 2014**

2010	2011	2012	2013	2014
3%	3%	3%	3%	3%

Fuente: DANE

### 8.3. Resultados primer año

#### I. Punto de equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio se calcula de acuerdo a la siguiente formula.

Punto de equilibrio = costos fijos / (precio ventas - costo unidad)

Punto de equilibrio = \$ 30.931.767/ (\$ 165.000 - \$ 66.890)

Punto de equilibrio = 315

Es decir se requiere brindar el servicio a 315 estudiante/año, para obtener un punto de equilibrio donde no se pierde y se obtiene ganancia.

## II. Estado de resultado

Tabla 6. Estado de resultado

<b>Estado de Resultados</b>	<b>0 AÑO</b>	<b>1 AÑO</b>
Ingresos Operacionales		\$ 59.678.200,00
Costo de Ventas		\$ 7.753.612,91
Costo Depreciacion		\$ 7.007.000,00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ -	\$ 44.917.587,09
Gastos de Administrativos		\$ 23.883.602,92
Gastos de Ventas		\$ -
Gasto Depreciacion		
Gasto Amortizacion Diferidos		\$ -
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17
Gasto Financiero		\$ -
Otros Ingresos		
Otros Egresos		
<b>Utilidad Antes de Correccion M.</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17
Correccion Monetaria		
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17
Impuesto de Renta		\$ 7.361.894,46
<b>Utilidad Neta</b>	\$ -	\$ 13.672.089,71

## III. Estado flujo de caja

Tabla 7. Estado de flujo de caja

<b>Flujo de Caja</b>	<b>0 AÑO</b>
<b>Utilidad Neta</b>	
<b>Fuentes</b>	
Depreciacion	
Amortizacion Diferidos	
Credito	\$ -
Impuestos por Pagar	
Credito Proveedores	
Recuperacion Cartera	
Venta de Activos	
<b>Usos</b>	
Inversion Terrenos	\$ -
Inversion Edificios	\$ -

Inversion Maquinaria	\$ 67.890.000,00
Inversion Capital de Trabajo	\$ 2.636.434,65
Inversion Activos Diferidos	\$ -
Inversion Cartera	
Pago Proveedores	
Pago Impuestos	
Pago Credito	
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>\$ -70.526.434,65</b>

#### IV. Balance de situación

Tabla 8. Balance de situación

<b>Balance General</b>	<b>0 AÑO</b>
<b>Activos</b>	
Caja	\$ 2.636.434,65
Cuentas por Cobrar	
Inventarios	
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 2.636.434,65</b>
Terrenos	\$ -
Construccion y edificacion	\$ -
Maquinaria, equipos y transpor	\$ 65.710.000,00
Muebles, enseres y equipos	\$ 2.180.000,00
Dep. Acumulada	
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 67.890.000,00</b>
Activos Diferidos	\$ -
Amortizacion Diferidos	
<b>Total Otros Activos</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 70.526.434,65</b>
<b>Pasivos</b>	
Oblig. Financieras	\$ -
Cuentas por Pagar	
Impuestos por Pagar	
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ -</b>
<b>Patrimonio</b>	
Capital	\$ 70.526.434,65
Reserva	
U. Retenidas	
U. del Ejercicio	\$ -
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 70.526.434,65</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$ 70.526.434,65</b>



## 8.4. Resultado a 5 (3) años

### I. Cuentas de resultados

**Tabla 9. Cuentas de resultados**

Estado de Resultados	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑOS
Ingresos Operacionales		\$ 59.678.200,00	\$ 61.468.546,00	\$ 63.312.602,38	\$ 65.211.980,45	\$ 67.168.339,86
Costo de Ventas		\$ 7.753.612,91	\$ 7.986.221,29	\$ 8.225.807,93	\$ 8.472.582,17	\$ 8.726.759,63
Costo Depreciacion		\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ -	\$ 44.917.587,09	\$ 46.475.324,71	\$ 48.079.794,45	\$ 49.732.398,28	\$ 51.434.580,23
Gastos de Administrativos		\$ 23.883.602,92	\$ 24.600.111,01	\$ 25.338.114,34	\$ 26.098.257,77	\$ 26.881.205,50
Gastos de Ventas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gasto Depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gasto Amortizacion Diferidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17	\$ 21.875.213,70	\$ 22.741.680,11	\$ 23.634.140,51	\$ 24.553.374,73
Gasto Financiero		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos						
Otros Egresos						
<b>Utilidad Antes de Correccion M.</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17	\$ 21.875.213,70	\$ 22.741.680,11	\$ 23.634.140,51	\$ 24.553.374,73
Correccion Monetaria						
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ -	\$ 21.033.984,17	\$ 21.875.213,70	\$ 22.741.680,11	\$ 23.634.140,51	\$ 24.553.374,73
Impuesto de Renta		\$ 7.361.894,46	\$ 7.656.324,79	\$ 7.959.588,04	\$ 8.271.949,18	\$ 8.593.681,16
<b>Utilidad Neta</b>	\$ -	\$ 13.672.089,71	\$ 14.218.888,90	\$ 14.782.092,07	\$ 15.362.191,33	\$ 15.959.693,57

## II. Balance de situación

Tabla 10. Balance de situación

Balance General	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
<b>Activos</b>						
Caja	\$ 2.636.434,65	\$ 25.906.928,51	\$ 47.363.226,07	\$ 69.389.639,07	\$ 91.999.337,14	\$ 112.157.402,31
Cuentas por Cobrar		\$ 4.973.183,33	\$ 5.122.378,83	\$ 5.276.050,20	\$ 5.434.331,70	\$ 5.597.361,66
Inventarios						
<b>Total Activo Corriente</b>	\$ 2.636.434,65	\$ 30.880.111,84	\$ 52.485.604,91	\$ 74.665.689,27	\$ 97.433.668,84	\$ 117.754.763,96
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcción y edificación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria, equipos y transpor	\$ 65.710.000,00	\$ 65.710.000,00	\$ 65.710.000,00	\$ 65.710.000,00	\$ 65.710.000,00	\$ 65.710.000,00
Muebles, enseres y equipos	\$ 2.180.000,00	\$ 2.180.000,00	\$ 2.180.000,00	\$ 2.180.000,00	\$ 2.180.000,00	\$ 2.180.000,00
Dep. Acumulada		\$ 7.007.000,00	\$ 14.014.000,00	\$ 21.021.000,00	\$ 28.028.000,00	\$ 35.035.000,00
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	\$ 67.890.000,00	\$ 60.883.000,00	\$ 53.876.000,00	\$ 46.869.000,00	\$ 39.862.000,00	\$ 32.855.000,00
Activos Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización Diferidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Otros Activos</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Activo</b>	\$ 70.526.434,65	\$ 91.763.111,84	\$ 106.361.604,91	\$ 121.534.689,27	\$ 137.295.668,84	\$ 150.609.763,96
<b>Pasivos</b>						
Oblig. Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por Pagar		\$ 123.599,97	\$ 127.307,97	\$ 131.127,21	\$ 135.061,03	\$ 139.112,86
Impuestos por Pagar		\$ 7.361.894,46	\$ 7.656.324,79	\$ 7.959.588,04	\$ 8.271.949,18	\$ 8.593.681,16
<b>Total Pasivo</b>	\$ -	\$ 7.485.494,43	\$ 7.783.632,77	\$ 8.090.715,25	\$ 8.407.010,21	\$ 8.732.794,01
<b>Patrimonio</b>						
Capital	\$ 70.526.434,65	\$ 70.605.527,69	\$ 70.686.993,52	\$ 70.770.903,33	\$ 70.857.330,43	\$ 70.890.000,00
Reserva		\$ -				
U. Retenidas		\$ -	\$ 13.672.089,71	\$ 27.890.978,62	\$ 42.673.070,69	\$ 58.035.262,02
U. del Ejercicio	\$ -	\$ 13.672.089,71	\$ 14.218.888,90	\$ 14.782.092,07	\$ 15.362.191,33	\$ 15.959.693,57
<b>Total Patrimonio</b>	\$ 70.526.434,65	\$ 84.277.617,41	\$ 98.577.972,14	\$ 113.443.974,02	\$ 128.892.592,45	\$ 141.884.955,60
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	\$ 70.526.434,65	\$ 91.763.111,84	\$ 106.361.604,91	\$ 121.534.689,27	\$ 137.299.602,66	\$ 150.617.749,61

### III. Flujo de caja

Tabla 11. Flujo de caja

Flujo de Caja	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
<b>Utilidad Neta</b>		\$ 13.672.089,71	\$ 14.218.888,90	\$ 14.782.092,07	\$ 15.362.191,33	\$ 15.959.693,57
<b>Fuentes</b>						
Depreciacion		\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00	\$ 7.007.000,00
Amortizacion Diferidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Credito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por Pagar		\$ 7.361.894,46	\$ 7.656.324,79	\$ 7.959.588,04	\$ 8.271.949,18	\$ 8.593.681,16
Credito Proveedores		\$ 123.599,97	\$ 3.708,00	\$ 3.819,24		
Recuperacion Cartera						
Venta de Activos						
<b>Usos</b>						
Inversion Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion Maquinaria	\$ 67.890.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion Capital de Trabajo	\$ 2.636.434,65	\$ 79.093,04	\$ 81.465,83	\$ 83.909,81	\$ 86.427,10	\$ -2.967.330,43
Inversion Activos Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion Cartera		\$ 4.973.183,33	\$ 149.195,50	\$ 153.671,37	\$ 158.281,51	\$ 163.029,95
Pago Porveedores						
Pago Impuestos		\$ -	\$ 7.361.894,46	\$ 7.656.324,79	\$ 7.959.588,04	\$ 8.271.949,18
Pago Credito		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Neto de Caja</b>	\$ -70.526.434,65	\$ 23.112.307,77	\$ 21.293.365,91	\$ 21.858.593,38	\$ 22.436.843,87	\$ 26.092.726,03

### IV. VAN Y TIR

Tabla 12. VAN Y TIR

<b>CO</b>	5%
<b>VAN</b>	\$ 46.482.976
<b>TIR</b>	18%

Para la evaluación financiera del proyecto se calcula el VPN y la TIR.

Para realizar el análisis de la TIR y VPN, se estableció dos escenarios. El primer escenario se caracterizó porque los emprendedores disponen del recurso económico para la puesta en marcha del proyecto. Y el segundo escenario partiendo que no se dispone de los recursos y es necesario acudir a un préstamo bancario.

En un escenario donde los emprendedores disponen de los recursos propios para invertir en el proyecto, estableciendo un escenario donde el precio de venta del servicio por valor de \$ 165.000 pesos y costo de oportunidad del 5% se obtuvo como resultado una TIR de 18% es decir, que se encuentra por encima de la tasa de oportunidad indicando que se debe aceptar el proyecto. Mientras que VPR fue \$ 46.482.972 millones de pesos. Por lo anterior, es conveniente que los emprendedores realicen la inversión de forma directa sin la necesidad de acudir al crédito bancario.

Al analizar el segundo escenario que corresponde a un crédito bancario para financiar el proyecto, cuyo crédito se encuentre dirigido para la inversión de un bus por valor de \$ 67.510.000 pesos. Sosteniendo el precio de venta del servicio por \$ 165.000 pesos/mes y una tasa de oportunidad del 5%, se observó que el proyecto no es viable. Porque los ingresos operacionales estarían destinados para cancelar los gastos financieros que genera la deuda. Por lo tanto, se sugiere que los emprendedores inviertan directamente en el plan de negocio sin la necesidad de acudir al préstamo.

## V. Principal ratios (razones) financieros

**Tabla 13. Principales indicadores**

INDICADOR FINANCIERO	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Capital de trabajo contable	\$ 2.636.435	\$ 23.394.617	\$ 44.701.972	\$ 66.574.974	\$ 89.026.659	\$ 109.021.970
Razon corriente	#DIV/0!	\$ 4,13	\$ 6,74	\$ 9,23	\$ 11,59	\$ 13,48
nivel de endeudamiento	0%	8%	7%	7%	6%	6%

## 9. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

### 9.1. Plan de inversión y establecimiento

Tabla 14. Plan de inversión y establecimiento

CONCEPTO	VALOR	MES 1	MES 2	MES 3
<b>INVERSIONES</b>				
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	\$ 67.890.000		\$ 67.890.000	
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>	\$ 2.108.000	\$ 2.108.000		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ 8.237.700			\$ 8.237.700
Costos de insumos	\$ 648.000			
Costos mano de obra	\$ 1.602.706			
Costos indirectos	\$ 960.000			
Nomina personal administrativo	\$ 2.956.993			
Gastos administrativo	\$ 770.000			
Aviso	\$ 300.000			
Pagina web	\$ 1.000.000			
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	\$ 78.235.700	\$ 2.108.000	\$ 67.890.000	\$ 8.237.700

El plan de inversión se tienen proyectado en materializarse a corto plazo, durante el primer mes se realizara inversión del orden de los \$ 2.108.000 pesos que corresponde a los gastos pre operativos. Para el segundo mes se realizara inversión por valor de \$ 67.890.000 pesos dirigida en la adquisición de activos fijos. Y para capital de trabajo la inversión de \$ 8.237.000 pesos, con el cual permite asumir los costos y gastos operativos del primer mes de trabajo.

Cada socio realizara un aporte de \$ 26.078.567 pesos, equivalente al 33% por socio.

## **9.2. Necesidades financieras**

Por el momento no se proyecta acudir a préstamo bancario, porque los emprendedores disponen del recurso propio para invertir en la puesta en marcha del plan de negocio.

## **9.3. Plan de financiación**

Por no existir necesidad de financiamiento, no es necesario presentar un plan de financiación.

## **10. CONCLUSIONES**

### **10.1. Oportunidad**

La oportunidad de negocio se identifica por medio de la necesidad del servicio de transporte que demanda el estudiante perteneciente al colegio Bilingüe en la ciudad de Valledupar. Esta oportunidad se caracteriza porque no existe un servicio formal, ya que el servicio identificado se desarrolla de manera informal, carencia de seguridad al estudiante, incumplimiento de la normatividad que regula este tipo de servicio, falta de valor agregado, entre otros factores que colocan en riesgo la vida del estudiante.

Para aprovechar la oportunidad se busca ofrecer un servicio con un valor agregado el cual se caracteriza con un transporte de última generación que dispone de equipamiento que conlleva a generar en el estudiante comodidad y clase, el ofrecer un seguro contra cualquier riesgo de accidente ocasionado por terceros y que pueda afectar la integridad física del estudiante.

### **10.2. Riesgo**

- El riesgo que se ha identificado en la puesta en marcha del plan de negocio pueden ser los siguientes:
- Un incremento exagerado en el precio del combustible.
- Accidente de tránsito ocasionado por terceros.

### **10.3. Puntos fuertes**

- Viabilidad financiera del plan de negocio.
- Factibilidad para la penetración del mercado objetivo.

- Emprendedores altamente capacitado y preparado para asumir este tipo de responsabilidad.

#### **10.4. Rentabilidad**

De acuerdo al resultado obtenido por medio de la factibilidad económica se obtuvo una rentabilidad del 18% frente a una tasa de oportunidad del 5%. Este indicador señala la viabilidad del plan de negocio.

#### **10.5. Seguridad**

La seguridad del estudiante se caracteriza porque en el medio de transporte estará un docente delegado por parte de la institución educativa, adicionalmente el talento humano de la empresa se caracteriza por su preparación y constante capacitación en el servicio al cliente. También la disposición de un seguro, que busca garantizar económicamente al estudiante frente a cualquier accidente ocasionado por tercero.



# ANEXOS

## ANEXOS A. MODELO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR  
EN CONVENIO  
UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

### Objetivo

La presente encuesta está dirigida al padre de familia del colegio Bilingüe de Valledupar, con el propósito de identificar la demanda y el tipo de servicio de transporte escolar de la institución.

<b>DATOS NOMINALES</b>	
Nombres y apellidos	
Profesión	
Dirección	
Teléfono	
E mail	
Tipo de actividad laboral	Independiente Empleado público Empleado privado Pensionado Otro Cual_____
<b>PREGUNTAS</b> (Para cada pregunta se ha establecido varias opciones, por favor elegir única respuesta)	
¿Cuántos hijos tiene usted estudiando en el colegio Bilingüe?	Un (1) hijo Dos (2) hijos Tres (3) hijos Cuatro (4) hijos Más de cinco (5) hijos
¿En qué nivel escolar se encuentra estudiando su hijo?	Primaria Secundaria Primaria y secundaria

¿Qué clase de transporte utiliza usted, para movilizar a su hijo hasta el Colegio?	Transporte propio Transporte público Transporte escolar independiente Otro Cual_____
¿Son sus hijos usuarios del transporte escolar?	Si No Y si no son, ¿podría indicar las causas? Vivo y/o trabajo cerca del colegio Dispongo de vehículo propio Hasta el momento no le han ofrecido el servicio El horario del recorrido del servicio no es el apropiado para usted Otro causa _____ Cual_____
¿Qué tipo de empresa es?	A. Natural B. Jurídica cual es nombre del proveedor del servicios_____
¿Cuál es el valor /mes, por la prestación del servicio?	a) Entre 80.000 y 90.000 b) Entre 95.000 y 100.000 c) Entre 105.000 y 115.000
¿Cómo califica el nivel de satisfacción por servicio de este proveedor?	Excelente Bueno Regular Malo
¿Usted estaría interesado en contratar un servicio de transporte escolar especializado para su hijo?	Si No
¿Cuál sería la prioridad para elegir el transporte para sus hijos?	Seguridad Puntualidad Responsabilidad Valor agregado Costo del servicio

	Todas las anteriores
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para un servicio de transporte especializado para su hijo?	a) Entre 80.000 y 90.000 b) Entre 95.000 y 100.000 c) Entre 105.000 y 115.000

## ANEXOS B. DECRETO 805 DE 2008

(MARZO 14 DE 2008)

*Por el cual se adoptan unas medidas especiales para la prestación del servicio de transporte escolar.*

El Presidente de la República de Colombia, en ejercicio de las facultades constitucionales y legales, en especial las que le confiere el artículo 189 numeral 11 de la Constitución Política y las Leyes 105 de 1993 y 336 de 1996,

***\*Notas de Vigencia\****

Modificado por el Decreto 3964 de 2009, publicado el 14 de Octubre de 2009.

**DECRETA:**

### CAPITULO I

***Prestación del servicio de transporte escolar en municipios de más de treinta mil habitantes***

**Artículo 1°. Transporte escolar.** En los municipios con población superior a treinta mil (30.000) habitantes, las personas naturales que conforme a lo dispuesto por los Decretos 1449 de 1990, 1556 de 1998 y 174 de 2001 destinaron sus vehículos de servicio particular al transporte escolar, podrán prestar dicho servicio hasta el 31 de diciembre del año 2010, siempre y cuando se encuentren vinculados a empresas habilitadas para la prestación del servicio público de transporte especial y sean autorizados por el Ministerio de Transporte, previa la acreditación de los siguientes requisitos:

1. Solicitud dirigida a la Dirección Territorial competente del Ministerio de Transporte, suscrita por el representante legal de la empresa de donde va a operar el vehículo.
2. Copia del permiso de transporte escolar vigente al 31 de diciembre de 2007.
3. Copia del contrato de prestación del servicio celebrado entre la empresa y los padres de familia o la entidad contratante del servicio o el grupo específico de usuarios.
4. Licencia de tránsito del automotor.
5. Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito- SOAT y certificado de revisión técnico-mecánica y de gases vigentes.
6. Certificación del sistema de comunicación bidireccional entre el contratante del servicio y el conductor del vehículo.
7. Copia de las pólizas de responsabilidad civil contractual y extracontractual vigentes, exigidas en el presente decreto.
8. Informar al Ministerio de Transporte la jurisdicción del municipio donde se prestará el servicio escolar.

Una vez verificado el cumplimiento de estos requisitos por parte de la dirección territorial competente, esta expedirá el permiso para la prestación del servicio.

**Artículo 2°.** Los propietarios de los vehículos de placa particular de servicio escolar que obtuvieron el permiso correspondiente, sólo podrán realizar la reposición o renovación del vehículo por otro nuevo o de mejores condiciones de operación, siempre que este sea de servicio público y cumpla con las condiciones de homologación y edad exigidas para el servicio público de transporte especial.

## CAPITULO II

### ***Prestación del servicio de transporte escolar en municipios hasta de treinta mil habitantes***

**Artículo 3°.** En los municipios con población total hasta de treinta mil (30.000) habitantes, las personas naturales que destinen sus vehículos de servicio particular al transporte escolar rural, podrán prestar dicho servicio hasta el 31 de diciembre del año 2010, siempre y cuando obtengan permiso de la autoridad municipal para operar dentro de su jurisdicción, previa acreditación de los siguientes requisitos:

1. Solicitud dirigida a la autoridad de transporte municipal, suscrita por el propietario del vehículo.
2. Copia del contrato de prestación del servicio celebrado entre el propietario del vehículo y los padres de familia o la entidad contratante del servicio.
3. Licencia de tránsito del automotor.
4. Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito- SOAT y certificado de revisión técnico-mecánica y de gases vigentes.
5. Certificación del sistema de comunicación bidireccional entre el contratante del servicio y el conductor del vehículo.
6. Copia de las pólizas de responsabilidad civil contractual y extracontractual vigentes, exigidas en el presente decreto.

Parágrafo. El permiso para prestar el servicio de transporte escolar rural será expedido únicamente al propietario del vehículo automotor, siempre y cuando este sea a la vez el conductor, acreditando esta condición con las licencias de tránsito y de conducción.

## CAPITULO III

### ***Disposiciones comunes***

**Artículo 4°.** Los vehículos particulares autorizados para prestar el servicio escolar en virtud del presente decreto, podrán operar exclusivamente en la jurisdicción del municipio, distrito o área metropolitana para el cual fue autorizado. Cuando la residencia del escolar o la sede del establecimiento educativo se encuentre situada en jurisdicción de un municipio contiguo se podrá extender su operación únicamente en el recorrido entre la sede del establecimiento y la residencia del escolar.

**Artículo 5°. *Renovación del permiso.*** El permiso otorgado por las autoridades competentes tendrá una vigencia de un año, renovable hasta por el mismo término, el cual no puede superar el 31 de diciembre de 2010. Para los efectos pertinentes se deberán acreditar los requisitos de los artículos 1° y 3°, según el caso, y los vehículos cumplan con la edad prevista en el artículo 7° del presente decreto.

**Artículo 6°. *Pólizas de seguro.*** Las condiciones de las pólizas de responsabilidad civil contractual y extracontractual exigidas en los numerales 7 del artículo 1° y 6 del artículo 3° del presente decreto, serán las siguientes:

1. Póliza de responsabilidad civil contractual: Deberá cubrir al menos, los siguientes riesgos:

- a) Muerte;
- b) Incapacidad permanente;
- c) Incapacidad temporal;
- d) Gastos médicos, quirúrgicos, farmacéuticos y hospitalarios.

El monto asegurable por cada riesgo no podrá ser inferior a 60 s.m.m.l.v. por persona.

2. Póliza de responsabilidad civil extracontractual: Deberá cubrir al menos, los siguientes riesgos:



a) Muerte o lesiones a una o más personas;

b) Daños a bienes de terceros.

El monto asegurable por cada riesgo de seguro no podrá ser inferior a 60 s.m.m.l.v. por persona.

**"Artículo 7º. Equipos.** El servicio escolar en vehículos particulares podrá prestarse en automóvil, microbús, campero, camioneta, buseta y bus, cuya antigüedad no podrá superar los diez (10) años de edad. Edad máxima de la que se exceptúan los camperos destinados al transporte escolar rural.

Parágrafo. Los equipos destinados al servicio escolar en vehículos particulares, deberán efectuar la revisión técnico mecánica y de gases anualmente, de acuerdo con las normas vigentes para el servicio público."

***\*Nota de Vigencia\****

*Artículo modificado por el artículo 1º del **Decreto 3964 de 2009**, publicado el 14 de Octubre de 2009.*

***\*Texto Original del Decreto 805 de 2008\****

***Artículo 7º. Equipos.*** El servicio escolar en vehículos particulares podrá prestarse en automóvil, microbús, campero, camioneta, buseta y bus, cuya antigüedad no podrá superar los diez (10) años de edad.

*Parágrafo. Los equipos destinados al servicio escolar en vehículos particulares, deberán efectuar la revisión técnico-mecánica y de gases anualmente, de acuerdo con las normas vigentes para el servicio público.*

**Artículo 8°. Condiciones de operación.** Para la prestación del servicio escolar, los vehículos autorizados por el Ministerio de Transporte y por la autoridad local, deberán cumplir las siguientes condiciones:

1. El conductor del vehículo debe portar el permiso expedido por la autoridad competente.
2. No se admitirán pasajeros de pie en ningún caso.
3. Cada pasajero ocupará un (1) puesto.
4. El número de ocupantes del vehículo no debe superar la capacidad establecida en la licencia de tránsito.
5. Los estudiantes deberán ir acompañados de un adulto durante toda la operación del servicio.
6. El conductor debe disponer de un sistema de comunicación bidireccional, el cual debe ser conocido por los padres de familia y el plantel educativo.
7. La parte posterior de la carrocería del vehículo, debe pintarse de franjas alternas de diez (10) centímetros de ancho en colores amarillo y negro, con inclinación de 45 grados y una altura mínima de 60 centímetros. Adicionalmente en la parte superior delantera y trasera de la carrocería deberá llevar pintado en caracteres destacados, de una altura mínima de diez (10) centímetros, la leyenda Escolar.
8. Mantener vigente las pólizas de seguros contemplados en el presente decreto.
9. En ningún caso los vehículos de transporte escolar podrán transitar a velocidades superiores a 40 kilómetros por hora, durante la prestación de este servicio.
10. Por ningún motivo se deben transportar simultáneamente pasajeros escolares y carga.

**Artículo 9°.** Las condiciones de operación previstas en los numerales 2 al 10 del artículo 8° del presente decreto, aplican de igual manera para la prestación del

transporte escolar por parte de las empresas habilitadas en el servicio público de transporte terrestre automotor especial, de que trata el **Decreto 174 de 2001**.

**Artículo 10. Control y vigilancia.** La Superintendencia de Puertos y Transporte y las autoridades de transporte municipal, distrital y metropolitano según su competencia, serán las encargadas de velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas en el presente decreto y aplicar el régimen sancionatorio por infracción a las normas de transporte.

Parágrafo. El régimen de sanciones por infracciones a las disposiciones del presente decreto, será el establecido en el **Decreto 3366 de 2003** o la norma que lo modifique o sustituya en lo que sea pertinente.

**Artículo 11.** El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicación y deroga los artículos 54 a 64 del **Decreto 174 de 2001**.

## ANEXOS C. RUTA DEL TRANSPORTE

