



# **PLAN DE NEGOCIO E IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIOS PARA MOTOCICLISTAS**

**Carlos Alberto Santofimio López**

**Universidad Católica de Colombia  
Facultad de Ingeniería  
Programa de Ingeniería de Sistemas  
Emprendimiento  
Bogotá D.C., Colombia  
2017**



# **PLAN DE NEGOCIO E IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIOS PARA MOTOCICLISTAS**

**Carlos Alberto Santofimio López**

**Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:  
Ingeniero de Sistemas y computación**

**Director (a):  
Raúl Menéndez Mora PHD.**

**Universidad Católica de Colombia  
Facultad de Ingeniería  
Programa de Ingeniería de Sistemas y Computación  
Emprendimiento  
Bogotá D.C., Colombia  
2017**



La presente obra está bajo una licencia:  
**Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)**

Para leer el texto completo de la licencia, visita:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

#### Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra  
hacer obras derivadas

#### Bajo las condiciones siguientes:



**Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



**No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

PRESIDENTE DEL JURADO

---

JURADO

---

JURADO

Bogotá, 22, noviembre, 2017

## Contenido

	Pág.
<b>1 Planteamiento del problema</b> .....	<b>4</b>
1.1 Descripción del Problema .....	4
1.2 Formulación del Problema .....	5
<b>2 Objetivos</b> .....	<b>6</b>
2.1 Objetivo General.....	6
2.2 Objetivos Específicos .....	6
<b>3 Alcances y limitaciones</b> .....	<b>7</b>
<b>4 Metodología</b> .....	<b>8</b>
4.1 Tipo de metodología.....	8
4.2 Metodología Lean Startup .....	8
<b>5 Marco referencial</b> .....	<b>10</b>
5.1 Marco teórico .....	10
5.1.1 Estudio de mercado.....	10
5.1.2 Estudio de operaciones (Técnico) .....	11
5.1.3 Estudio legal.....	11
5.1.4 Estudio financiero .....	11
5.1.5 Empresas que ofrecen servicios similares .....	11
5.2 Marco conceptual .....	19
5.2.1 ¿QUE ES UN CÓDIGO QR?.....	19
5.2.2 Capacidad De Un Código QR.....	20
<b>6 Estudio de Mercado</b> .....	<b>21</b>
6.1 Plan de mercado .....	21
Análisis del sector .....	21
6.2 Macro entorno .....	21
6.2.1 El crecimiento y la estabilidad de la economía .....	21
6.2.2 Asuntos legales .....	22
6.2.3 Análisis del Mercado.....	25
6.3 Estrategia de Mercado .....	26
6.3.1 Descripción del servicio .....	26
6.3.2 Objetivos de la empresa .....	28
6.4 Estrategia de ventas .....	28
6.4.1 Estrategia de productos y servicios.....	28
6.5 Estrategia de Promoción.....	29
6.5.1 Comunicación al Consumidor.....	29
6.5.2 Comunicación con la comunidad.....	29

---

<b>7</b>	<b>Estudio Técnico.....</b>	<b>31</b>
7.1	Ficha técnica del producto .....	31
7.2	Estado de desarrollo .....	31
7.3	Diagrama de servicios.....	32
	Diagrama venta código QR .....	32
7.4	Necesidades y requerimientos .....	33
7.5	Localización y tamaño – Estructura de la oficina .....	33
<b>8</b>	<b>Estudio financiero.....</b>	<b>34</b>
8.1	Inversión inicial .....	34
8.2	Costos operativos.....	35
8.3	Producto .....	37
8.4	Flujo de caja .....	39
8.5	Pérdidas y ganancias .....	41
8.6	Punto de equilibrio de la empresa. ....	41
<b>9</b>	<b>Estudio organizacional.....</b>	<b>42</b>
9.1	Misión.....	42
9.2	Objetivos.....	42
9.3	Visión .....	42
9.4	Valores.....	43
9.5	Logo.....	43
9.6	Organigrama.....	44
9.7	Tipo de empresa.....	45
9.8	Matriz DOFA.....	46
<b>10</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>47</b>
<b>11</b>	<b>Referencias.....</b>	<b>49</b>
<b>12</b>	<b>Anexos.....</b>	<b>52</b>

## Lista de figuras

	<b>Pág.</b>
Imagen 1. Metodología .....	8
Imagen 2. Código de barras .....	12
Imagen 3. Estructura código de barras. ....	12
Imagen 4. iQR Code Denso Wave .....	13
Imagen 5. Dispositivo manual de lectura QR. ....	13
Imagen 6. Aplicación QRVIDA.....	14
Imagen 7. Aplicación INITHEALT .....	15
Imagen 8. Aplicación sabe ID IRESCATE .....	16
Imagen 9. Aplicación ALERTA MÉDICA .....	17
Imagen 10. Aplicación KERN PHARMA.....	17
Imagen 11. Etimarcas .....	18
Imagen 12. Código QR vs Código de barras.....	19
Imagen 13. Estructura códigos QR.....	20
Imagen 14. Comportamiento ventas de motos .....	22
Imagen 15. Registro de motocicletas particulares en Bogotá.....	25
Imagen 16. Proyección del parque automotor en Colombia, 2010-2040. ....	26
Imagen 17. Diagrama de proceso creación código QR. ....	26
Imagen 18. Diagrama de flujo de lectura de la creación de un código QR .....	27
Imagen 19. Diagrama de proceso .....	32
Imagen 20. Logo de la empresa. ....	43
Imagen 21. Organigrama de la empresa. ....	44
Imagen 22. Matriz DOFA .....	46



## Lista de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Relación de siniestros en Bogotá. ....	4
Tabla 2. Capacidad maxima de códigos QR .....	20
Tabla 3. Inversión inicial.....	34
Tabla 4. Costos anuales. ....	35
Tabla 5. Ganancias netas antes de impuesto. ....	37
Tabla 6. Flujo de caja .....	39
Tabla 7. Pérdidas y Ganancias.....	41



## **Resumen ejecutivo**

### **¿En qué consiste el proyecto?**

El proyecto consiste en una idea de negocio la cual toma como ventaja la gran cantidad de motos vendidas en la ciudad de Bogotá, para brindar un servicio que les permita a los motociclistas contar con información en caso de accidente.

### **¿Dónde está el negocio?**

La idea de negocio en una primera instancia se concentra en la ciudad de Bogotá, a futuro la idea es poder contar con todo el sector de motos a nivel nacional y podemos distribuir a nivel mundial.

### **¿Cuánto dinero se necesita?**

Para dar comienzo a la idea de negocio se necesita de 90.667.600 millones de pesos, de los cuales se va permitir pujar por un máximo del 30% de las acciones de la empresa.

### **¿Cuántas ventas se deben realizar para llegar a su punto de equilibrio?**

Para que la empresa sea prospera y no cuente con pérdidas en el primer año, es necesario que las ventas alcanzadas en ese trascurso sean de 5.352 ejemplares del producto, como mínimo.

### **¿Qué resultados económicos se obtendrán?**

Si se realizan ventas de 584 productos o más mensuales se obtendrán ganancias del 36,3% anuales Netos libres de impuestos, gastos o intereses con respecto a las ventas totales.

**¿Cómo mantendremos fieles a nuestros clientes?**

Para mantener nuestros clientes, se realizarán diferentes actividades en las cuales se les pueda brindar premios, accesorios de motos y actualizaciones gratis 2 veces en un año.

**¿Qué equipo lo lleva a cabo?**

Como la empresa está comenzando, en una primera instancia estará dirigida por un Ingeniero de Sistemas y un operador. La idea es que en un máximo de 5 años la empresa esté constituida a nivel nacional y se requiera de mayor personal con una infraestructura más robusta y una organización especializada en cada labor.

**¿Por qué creemos que tendrá éxito?**

La idea de negocio tendrá éxito ya que tiene bastantes factores a favor como es la venta constante de motos. Además el país no cuenta con vías 4G que le permita tener una excelente movilidad y evite tener accidentes. Adicionalmente, es una idea innovadora que les permitirá a los motociclistas brindar información en caso de un accidente en el cual no puedan comunicarse con el personal paramédico.

De antemano se hace salvedad que la idea de negocio es de la persona creadora de este documento y no está en ningún convenio con la universidad a la cual se le está presentando la idea de emprendimiento.

## **Introducción**

El presente trabajo busca brindar un servicio a los motociclistas con respecto a los diferentes riesgos y amenazas a las cuales se encuentran expuestos a diario en las calles de la ciudad de Bogotá, específicamente en accidentes de tránsito.

Con este trabajo se pretende crear una empresa la cual tome como oportunidad de negocio los riesgos que enfrentan los motociclistas y se puedan beneficiar mediante la prestación de un servicio el cual les permita cargar información importante de su historia clínica de forma portátil.

Este servicio se prestaría con el fin de que al momento de presentarse un accidente, mediante un código, se pueda proporcionar al personal de las ambulancias información de la historia clínica del usuario. De esta forma, el accidentado podrá ser dirigido a un centro especializado con la mayor cantidad de información personal posible.

## 1 Planteamiento del problema

### 1.1 Descripción del Problema

Haciendo revisión de informes de accidentalidad de los últimos años, se puede observar que aunque ha disminuido la tasa de accidentalidad en porcentajes significativos, continúan presentándose accidentes en los cuales se ven afectadas de una u otra forma las personas que manejan motocicleta. A continuación relaciono tabla informativa por parte de la secretaria de movilidad donde se puede observar lo antes mencionado<sup>1</sup> Ver tabla 1. Relación de siniestros en Bogotá.

Tabla 1. Relación de siniestros en Bogotá.

Motociclistas		
Año	Fallecidos	lesionados
2013	107	4.070
2014	144	3.791
2015	131	4.117
2016	171	4.116

Fuente: <http://www.movilidadbogota.gov.co/web/node/2056>

De acuerdo a la anterior información suministrada por la secretaria de movilidad, la cantidad de personas lesionadas o muertas en accidentes de motocicleta es bastante alta. Por este motivo y buscando aumentar la cantidad de información disponibles por personal de primer nivel al momento de un accidente, se necesita crear una estrategia que garantice la disponibilidad de esta información.

Teniendo en cuenta que en Colombia no existe ninguna solución similar a la anteriormente mencionada, hemos decidido brindarles a los motociclistas un servicio en el cual puedan contar con información de su historia clínica por medio de un código. Éste código beneficiará a los conductores accidentados al momento de una atención, ya que si en algún momento no puede aportar de forma directa su información, el personal de las ambulancia podrá leer su información sin que sea necesario que el paciente se encuentre consciente para hacerlo. Así mismo se beneficiaran los paramédicos al tener acceso a información de su paciente de forma rápida y podrán dirigirse de forma ágil a un centro de salud especializado que les brinde la atención oportuna.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿Cómo crear una empresa que permita a los motociclistas tener información de su historia clínica portátil en caso de accidente?

## **2 Objetivos**

### **2.1 Objetivo General**

Crear una empresa que le permita a los motociclistas adquirir códigos QR portables con la información más importante de su historia clínica.

### **2.2 Objetivos Específicos**

1. Realizar un estudio de mercado, para conocer la demanda potencial del servicio.
2. Realizar estudio de operaciones, para cuantificar el monto de inversión requerido en la ejecución del proyecto.
3. Realizar estudio organizacional, para identificar la estructura adecuada que le permitirá a la empresa alcanzar los objetivos.
4. Realizar estudio financiero, para predecir la evolución de la empresa.
5. Inscripción de la empresa en la cámara de comercio.



### **3 Alcances y limitaciones**

El propósito es lograr invadir todo el mercado a nivel nacional en venta de códigos QR que puedan ayudar a los motociclistas a tener una atención ágil con el fin de salvarles la vida. La población objetivo inicial estará limitada a Bogotá D.C y dirigida solamente a motociclistas.

La principal limitación al momento de desarrollar la idea de negocio corresponde al tiempo, ya que se debe realizar una investigación exhaustiva para tener los mejores resultados y tener acceso al mercado.

## 4 Metodología

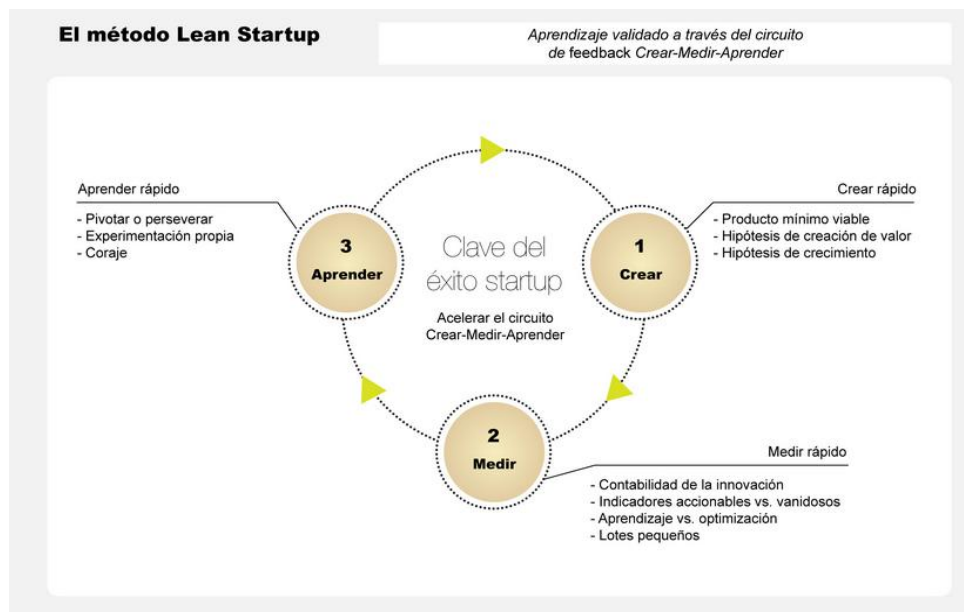
### 4.1 Tipo de metodología

La metodología que se va a implementar en el emprendimiento es Lean Startup, la cual está orientada a un conjunto de prácticas que permiten a los emprendedores incrementar la probabilidad de crear un Startup con éxito.

### 4.2 Metodología Lean Startup

Para la creación de la empresa y la puesta en marcha de la idea de negocio que se quiere desarrollar se usara como metodología el método de Lean Startup.

Imagen 1. Metodología



Fuente:

<https://www.leadersummaries.com/images/contenidos/lasbasesdelmetodoleanstartup4333981html0.jpg>

Con esta metodología lo que se desea es que en cada una de estas etapas o fases por medio del feedback (Retroalimentación) se vaya evolucionando y mejorando la experiencia para sacar adelante la idea de negocio.

El feedback busca mejorar, a través de la experimentación, hacer ajustes constantes, creando un circuito de *feedback* tipo: **Crear-Medir-Aprender**<sup>2</sup> Ver Imagen 1.

## 5 Marco referencial

### 5.1 Marco teórico

Considerando los diferentes puntos importantes que se deben realizar al momento de desarrollar un proyecto de emprendimiento (creación de empresa), la idea de negocio debe suplir los objetivos específicos del proyecto, para lo cual se han de realizar diferentes tipos de estudios. Los estudios a realizar para el desarrollo de la idea de emprendimiento se muestran en las secciones siguientes.

#### 5.1.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado maneja varios sub-estudios para lograr la recolección de información y el análisis de datos de clientes potenciales, a los cuales se les ofrecerá el servicio. Con este estudio se intenta identificar los clientes a los cuales se les puede brindar el servicio y los competidores.

Para dar solución a este estudio se utilizan diferentes métodos de análisis.

**Estudio primario de mercado:** Su principal uso es la generación de pruebas como investigaciones en terreno, encuestas, entrevistas, etc... adaptadas al producto

**Estudio secundario de mercado:** Se utiliza para el desarrollo del proyecto en el cual se maneja información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un servicio nuevo o existente<sup>3</sup>.

### **5.1.2 Estudio de operaciones (Técnico)**

El estudio de operaciones permite proponer y analizar opciones tecnológicas para producir bienes o servicios. Este análisis permite identificar la infraestructura que se va a manejar, no sólo de instalaciones necesarias para el proyecto, si no los dispositivos, papelería, costos de inversión y de operación requeridos para el buen funcionamiento de la idea de negocio<sup>4</sup>.

### **5.1.3 Estudio legal**

El estudio legal determina la viabilidad del proyecto con respecto a las diferentes normas que rigen la idea de negocio en cuanto a ubicación, productos, servicios y patentes. Este estudio nos permite conocer las normativas legales que debemos tener en cuenta antes de desarrollar la idea de negocio<sup>5</sup>.

### **5.1.4 Estudio financiero**

El estudio financiero nos ayuda a identificar todos los ítems de inversiones, ingresos, egresos y costos que puedan generarse al desarrollar la idea de negocio. De esta forma se pueden elaborar cuadros analíticos, para evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad<sup>6</sup>.

### **5.1.5 Empresas que ofrecen servicios similares**

#### **5.1.5.1 Historia de almacenamiento de información por medio de códigos**

La primera patente de códigos digitales se registra en 1952 por Joseph Woodland, Jordin Johanson y Bernard Silver de Estados Unidos, para la identificación de los vagones de tren. Sólo fue hasta el año 1966 que se dio uso comercial a este tipo de

códigos, introduciéndolos como un sistema de identificación. La falta de un estándar dentro de las industrias no permitió la masificación. Ya en los años 70 se crea el código de identificación universal de Productos comestibles (o UGPIC), creado para estandarizar la industria. Esté posteriormente se transformaría en el código UPC que se conoce hoy en día. A mediados de los 80 la compañía FedEx lo implementa para el seguimiento de paquetes. Luego se desarrollaron distintos tipo de códigos especializados en diferentes sectores de la economía, como el correo, los productos de consumo y la identificación personal<sup>7</sup>. Ver Imagen 2. Código de barras.

Imagen 2. Código de barras



Fuente: [http://www.mastiposde.com/codigos\\_de\\_barra.html](http://www.mastiposde.com/codigos_de_barra.html)

En el año de 1988 se da un gran avance creando el primer código en 2D. La principal característica es la alta capacidad de almacenamiento de información. Ver Imagen 3. Estructura código de barras.

Imagen 3. Estructura código de barras.



Fuente: <http://gilbertopvela.blogspot.com.co/2011/01/que-significa-el-codigo-de-barras.html>

En el año de 1994 Denso Wave, filial de TOYOTA, desarrolla un código que permite hacer seguimiento a la cadena de producción de los automóviles con información completa y detallada de cada pieza. Desde este año la implementación del código QR para el manejo de inventarios con información más completa sobre cada producto fue creciendo hasta el año 2010 cuando los Smart Phone evolucionan y tienen la capacidad de leer este tipo de código usando la cámara de video incluida. A partir de este momento la gran capacidad de almacenamiento de información que poseen estos códigos da pie a una infinidad de usos para ellos<sup>8</sup>. Ver Imagen 4. iQR Code Denso Wave

Imagen 4. iQR Code Denso Wave



Fuente: <http://2d-code.co.uk/images/denso-iqr-code.gif>

Denso Wave fue quien creó el primer dispositivo de lectura para los códigos QR<sup>8</sup>, Los cuales almacenaban información de los productos de la fábrica TOYOTA. Ver Imagen 5. Dispositivo manual de lectura QR.

Imagen 5. Dispositivo manual de lectura QR.



Fuente:

[https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/I/61gm3KSsX0L.\\_SY355\\_.jpg](https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/I/61gm3KSsX0L._SY355_.jpg)

La idea de usar este código como sistema de información de pacientes nace de la necesidad de dar a los motociclistas un mecanismo que permita identificarse y en momentos de emergencia brindar información completa a quienes brindan los primeros auxilios.

En la actualidad ya algunas empresas alrededor del mundo ofrecen el uso de estos códigos como identificación personal en elementos como pulseras, colgantes y adhesivos.

### 5.1.5.2 QR VIDA

Fue creada en España en el Año: 2013

QR VIDA es la iniciativa que nace como identificación personal ya que ofrece accesorios personales con un código QR impreso donde se encuentra información relevante en caso de una emergencia. A su vez esta compañía desarrolla medallas de identificación para mascotas con el fin de facilitar la recuperación de estas en caso de extravío y adicionalmente tener un historial de vacunas y tratamientos veterinarios<sup>9</sup>. Ver Imagen 6. Aplicación QRVIDA.

Imagen 6. Aplicación QRVIDA



Fuente: <https://qrvida.com/web/>



Ventajas: esta identificación está dirigida a cualquier persona que esté interesada en portar información personal y además tiene la opción de incluir información médica. Es una de las primeras compañías que ofreció este uso de los códigos QR<sup>9</sup>.

### 5.1.5.3 Inithealt

Fue creada en España en Junio del 2010

INITHEALTH es una de las plataformas online donde se puede archivar el historial médico. Desde está es posible realizar un seguimiento de medidas corporales e información como la tensión la tensión y otras variables o indicadores relacionados con la salud del usuario. Esta aplicación permite llevar un registro de tratamientos y enfermedades con el fin de acceder a consejos de salud y nutrición. En el año 2010 Inithealt lanza al mercado la alternativa de usar códigos QR dirigida a deportistas. Con esta iniciativa cubre un mercado específico ya que brinda seguimiento de metas de preparación física, control de peso y mejoras en el rendimiento deportivo<sup>10</sup>. Ver Imagen 7. Aplicación INITHEALT.

Imagen 7. Aplicación INITHEALT



Fuente: <https://www.inithealt.com/>

Ventajas: esta aplicación, facilita al deportista el control de sus actividades y en caso de accidente permite aportar su identificación e información de su historial médico<sup>10</sup>.

#### 5.1.5.4 Irescate

Fue creada en España en Septiembre de 2013.

Esta compañía dedicada a la difusión de información en casos de desastres y emergencias, lanza al mercado Save ID dirigido a motociclistas. Esta iniciativa nace del alto índice de accidentalidad que manejan y se ha extendido al uso en los vehículos con información del conductor<sup>11</sup>. Ver Imagen 8. Aplicación sabe ID IRESCATE.

Imagen 8. Aplicación sabe ID IRESCATE



Fuente: <http://irescate.es/saveid/>

Ventajas: Este código permite a los motociclistas ser identificados rápidamente en caso de un accidente<sup>11</sup>.

#### 5.1.5.5 Alerta Médica

Fue creada en España en Enero de 2010

Esta empresa se dedica a prestar un servicio para todas las personas, niños, jóvenes y mayores que necesiten en cualquier momento de una emergencia (médica o accidente, etc. . .), estar totalmente identificados en cualquier parte del mundo donde se encuentre<sup>12</sup>. Ver Imagen 9. Aplicación ALERTA MÉDICA.

Imagen 9. Aplicación ALERTA MÉDICA



Fuente: <http://www.alerta-medica.com/aplicaciones.html>

Ventajas: Está dirigido a todo el mundo<sup>12</sup>.

#### 5.1.5.6 Kern Pharma

Fue creada en España en el 2013

Kern Pharma, empresa dedicada al desarrollo y comercialización de productos farmacéuticos. Ha puesto en marcha el proyecto Código QR. Iniciativa impulsada conjuntamente con la Confederación Española de Asociaciones de Familiares de Personas con Alzheimer y otras Demencias. Consiste en unas chapas identificativas para personas con Alzheimer y deterioro cognitivo leve<sup>13</sup>. Ver Imagen 10. Aplicación KERN PHARMA.

Imagen 10. Aplicación KERN PHARMA



Fuente: <http://www.grupoindukern.com/wp-content/uploads/2014/09/Foto-K%C3%B3digo-QR.jpg>

Ventajas: Pueden adquirirse los códigos QR gratuitamente en las farmacias o en asociaciones<sup>13</sup>.

#### 5.1.5.7 Etimarcas

Fue creada en Colombia en el año 2000

Empresa especialista en implementación de soluciones integrales de identificación de productos y captura de datos, con más de 15 años en el mercado nacional y sedes en Cali y Medellín.

Cuenta con un amplio portafolio de productos para brindar soluciones diseñadas a la medida. Ofrece equipos y suministros de impresión de etiquetas transferencia térmica y RFID, así como dispositivos lectores de datos con tecnología láser y RFID<sup>14</sup>. Ver Imagen 11. Etimarcas

Imagen 11. Etimarcas



Fuente: <http://www.etimarcas.com/index.php/en/>

## 5.2 Marco conceptual

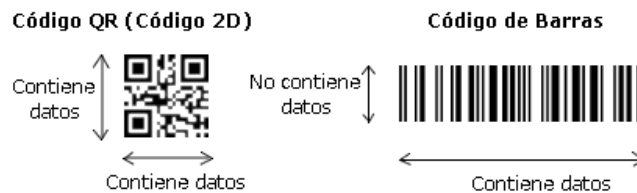
### 5.2.1 ¿QUE ES UN CÓDIGO QR?

Un código QR (Quick Response Barcode) es un código de barras que sirve para almacenar información en una matriz de puntos o un código de barras bidimensional creado por la compañía japonesa Denso-Wave en 1994. Estos se caracterizan por tener tres cuadrados que se encuentran en las esquinas y permiten detectar la posición del código al lector. Los códigos QR son muy comunes en Japón y de hecho son el código bidimensional más popular en ese país<sup>15</sup>.

Un código QR, Quick Response (respuesta rápida), es una matriz de puntos que contiene información codificada en ella. Algo similar sería pensar en un código de barras, aunque este se lea distinto, intenta codificar datos entre sus barras (de forma horizontal), para que desde una máquina (o una persona que entienda como funciona) pueda sacar información fácilmente<sup>15</sup>.

A diferencia de los códigos de barra, los códigos QR no pueden ser interpretados visualmente por los humanos, a menos que sea una persona demasiado brillante. Los códigos QR almacenan información verticalmente y horizontalmente a diferencia de los tradicionales códigos de barra de 1D. Por esto tienen una capacidad de almacenamiento mayor<sup>15</sup>. Ver Imagen 12. Código QR vs Código de barras.

Imagen 12. Código QR vs Código de barras

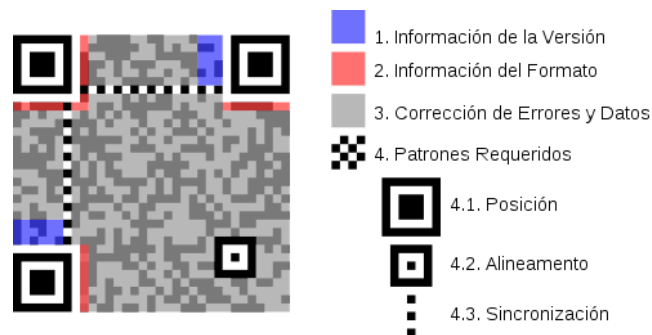


Fuente: [http://www.solutekcolombia.com/implementacion\\_codigos\\_q\\_r.htm](http://www.solutekcolombia.com/implementacion_codigos_q_r.htm)

## 5.2.2 Capacidad De Un Código QR

A continuación podemos observar la estructura que manejan los códigos QR. Ver Imagen 13. Estructura códigos QR.

Imagen 13. Estructura códigos QR



Fuente:

[https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%B3digo\\_QR#/media/File:C%C3%B3digo\\_QR\\_Ejemplo\\_de\\_Estructura.svg](https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%B3digo_QR#/media/File:C%C3%B3digo_QR_Ejemplo_de_Estructura.svg)

En la siguiente tabla se puede observar la capacidad máxima de almacenamiento en un código QR. Ver Tabla 1. Capacidad máxima de códigos QR.

Tabla 2. Capacidad máxima de códigos QR

Capacidad Maxima de codigos QR			
Información Numérica	Hasta	7.089	Caracteres
Información Alfanumérica	Hasta	4.296	Caracteres
Código Binario	Hasta	2.953	Caracteres
Kanji/kana "Chino"	Hasta	1.817	Caracteres

Fuente: [https://www.researchgate.net/figure/299907246\\_fig8\\_Figura-9-Capacidad-maxima-de-datos-del-codigo-QR](https://www.researchgate.net/figure/299907246_fig8_Figura-9-Capacidad-maxima-de-datos-del-codigo-QR).

## **6 Estudio de Mercado**

### **6.1 Plan de mercado**

#### **Análisis del sector**

Para desarrollar la idea de negocio se tomó el sector de motos en la ciudad de Bogotá, ya que por logística, ubicación y creación de la empresa se realizará en esta ciudad. La idea a futuro es poder abarcar todo el sector motero del país.

Como se venía comentado anteriormente el producto va dirigido a todas las personas que usen como medio de transporte las motocicletas. Se hizo revisión de cuantas motos se encuentran registradas en la ciudad de Bogotá y se logró evidenciar en un reporte entregado por el RUNT que actualmente se encuentran registradas en Bogotá un total de 471.552 Motocicletas, lo que en otras palabras se convertiría en 471.552 potenciales clientes para adquirir el producto<sup>16</sup>.

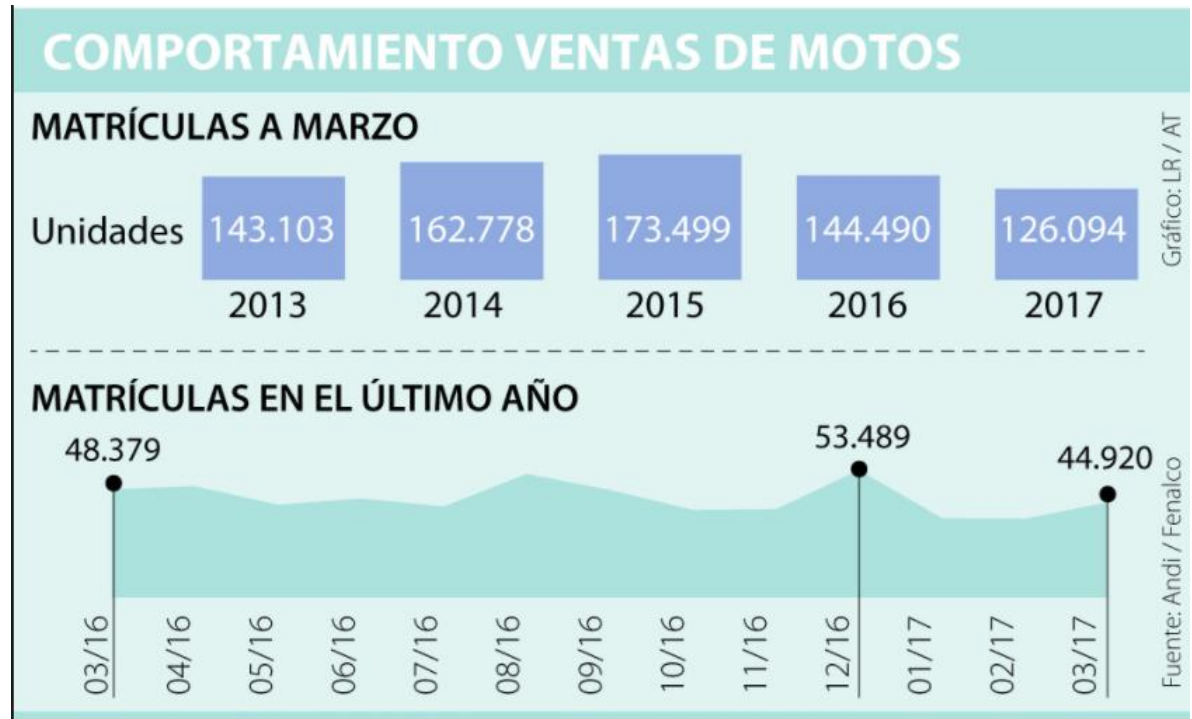
### **6.2 Macro entorno**

#### **6.2.1 El crecimiento y la estabilidad de la economía**

Aunque las cifras correspondientes a la ventas motos ha disminuido, se puede observar que en Colombia existen alrededor 471.552 motocicletas con matrícula de la ciudad de Bogotá.

La Imagen 14 muestra que aunque las ventas de ciclomotores disminuyeron, la gran cantidad de motocicletas en el mercado en la ciudad de Bogotá sigue creciendo significativamente. Esto nos beneficia ya que al mercado al que queremos llegar abarcar, sigue teniendo una buena acogida. Comportamiento ventas de motos

Imagen 14. Comportamiento ventas de motos



Fuente:

[https://imgcdn.larepublica.co/cms/2017/04/07010019/EMP\\_MOTOS\\_PAG10.jpg](https://imgcdn.larepublica.co/cms/2017/04/07010019/EMP_MOTOS_PAG10.jpg)

## 6.2.2 Asuntos legales

Como marco legal para el almacenamiento de historias clínicas de personas, se deben cumplir con los lineamientos expuestos en la resolución número 1995 del año 1999 en la cual se dispone lo siguiente:

### “ARTÍCULO 1.- DEFINICIONES.

a) La Historia Clínica es un documento privado, obligatorio y sometido a reserva, en el cual se registran cronológicamente las condiciones de salud del paciente, los actos médicos y los demás procedimientos ejecutados por el equipo de salud que interviene en su atención. Dicho documento únicamente puede ser conocido por terceros previa autorización del paciente o en los casos previstos por la ley<sup>17</sup>.



### **CAPÍTULO III**

#### **ORGANIZACIÓN Y MANEJO DEL ARCHIVO DE HISTORIAS CLÍNICAS**

##### **ARTÍCULO 12.- OBLIGATORIEDAD DEL ARCHIVO.**

Todos los prestadores de servicios de salud, deben tener un archivo único de historias clínicas en las etapas de archivo de gestión, central e histórico, el cual será organizado y prestará los servicios pertinentes guardando los principios generales establecidos en el Acuerdo 07 de 1994, referente al Reglamento General de Archivos, expedido por el Archivo General de la Nación y demás normas que lo modifiquen o adicionen<sup>17</sup>.

##### **ARTÍCULO 13.- CUSTODIA DE LA HISTORIA CLÍNICA.**

La custodia de la historia clínica estará a cargo del prestador de servicios de salud que la generó en el curso de la atención, cumpliendo los procedimientos de archivo señalados en la presente resolución, sin perjuicio de los señalados en otras normas legales vigentes. El prestador podrá entregar copia de la historia clínica al usuario o a su representante legal cuando este lo solicite, para los efectos previstos en las disposiciones legales vigentes<sup>17</sup>.

##### **PARÁGRAFO PRIMERO.**

Del traslado entre prestadores de servicios de salud de la historia clínica de un usuario, debe dejarse constancia en las actas de entrega o de devolución, suscritas por los funcionarios responsables de las entidades encargadas de su custodia<sup>17</sup>.

##### **PARÁGRAFO SEGUNDO.**

En los eventos en que existan múltiples historias clínicas, el prestador que requiera información contenida en ellas, podrá solicitar copia al prestador a cargo de las

mismas, previa autorización del usuario o su representante legal<sup>17</sup>.

### **PARÁGRAFO TERCERO.**

En caso de liquidación de una Institución Prestadora de Servicios de Salud, la historia clínica se deberá entregar al usuario o a su representante legal. Ante la imposibilidad de su entrega al usuario o a su representante legal, el liquidador de la empresa designará a cargo de quien estará la custodia de la historia clínica, hasta por el término de conservación previsto legalmente. Este hecho se comunicará por escrito a la Dirección Seccional, Distrital o Local de Salud competente, la cual deberá guardar archivo de estas comunicaciones a fin de informar al usuario o a la autoridad competente, bajo la custodia de quien se encuentra la historia clínica<sup>17</sup>.

### **ARTÍCULO 14.- ACCESO A LA HISTORIA CLÍNICA.**

Podrán acceder a la información contenida en la historia clínica, en los términos previstos en la Ley<sup>17</sup>:

- 1) El usuario.
- 2) El Equipo de Salud.
- 3) Las autoridades judiciales y de Salud en los casos previstos en la Ley.
- 4) Las demás personas determinadas en la ley.

### **PARAGRAFO.**

El acceso a la historia clínica, se entiende en todos los casos, única y exclusivamente para los fines que de acuerdo con la ley resulten procedentes, debiendo en todo caso, mantenerse la reserva legal<sup>17</sup>.

### **ARTÍCULO 16.- SEGURIDAD DEL ARCHIVO DE HISTORIAS CLÍNICAS.**

El prestador de servicios de salud, debe archivar la historia clínica en un área restringida, con acceso limitado al personal de salud autorizado, conservando las

historias clínicas en condiciones que garanticen la integridad física y técnica, sin adulteración o alteración de la información.

Las instituciones prestadoras de servicios de salud y en general los prestadores Encargados de la custodia de la historia clínica, deben velar por la conservación de la misma y responder por su adecuado cuidado”<sup>17</sup>.

### 6.2.3 Análisis del Mercado

Nuestro mercado se enfoca en todos los ciudadanos que poseen una motocicleta. En la actualidad el número de motocicletas a nivel Bogotá ha aumentado en forma considerable. En la siguiente gráfica podemos observar el incremento anual en el registro de motos en la ciudad de Bogotá. Ver Imagen 15. Registro de motocicletas particulares en Bogotá<sup>18</sup>.

Imagen 15. Registro de motocicletas particulares en Bogotá

Fecha	Motocicletas Particulares NMtP (Un/año)
2007	111.626
2008	140.485
2009	163.757
2010	205.585
2011	269.461
2012	328.078
2013	379.826
2014	418.844
2015	449.283
2016	459.761

Fuente: <http://oab2.ambientebogota.gov.co/es/indicadores?id=269&v=l#>

Un estudio entregado por la secretaria de movilidad permite observar que la proyección de motocicletas al año 2040 tendrá un aumento de un 100%. Ver Imagen 16. Proyección del parque automotor en Colombia, 2010-2040.

Imagen 16. Proyección del parque automotor en Colombia, 2010-2040.

Año	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040
Población del país (millones)	45,5	48,2	50,9	53,6	56,3	59,0	61,7
Número de carros (millones)	3,0	3,7	4,6	5,9	7,3	8,8	10,4
Número de motos (millones)	2,4	4,0	5,9	7,8	9,4	11,3	12,9

Fuente:

<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/Bogot%E1%20Ciudad%20de%20Estad%EDsticas/2013/DICE139-BoletinIndiceMovilidad-2013.pdf>

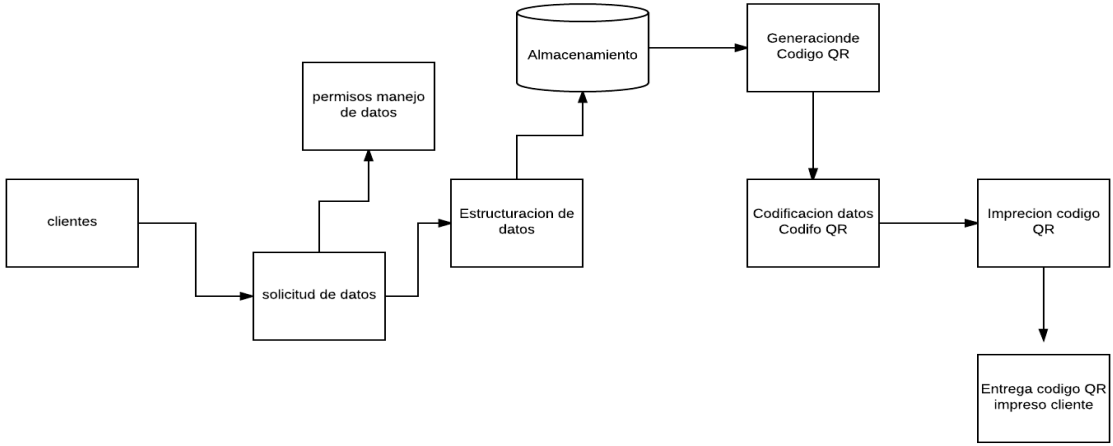
## 6.3 Estrategia de Mercado

### 6.3.1 Descripción del servicio

A continuación se dará a conocer los diferentes diagramas tanto de proceso como de flujo en la creación de un código QR al momento de generarse una solicitud por parte de un cliente.

Proceso creación Código. Ver Imagen 17. Diagrama de proceso creación código QR.

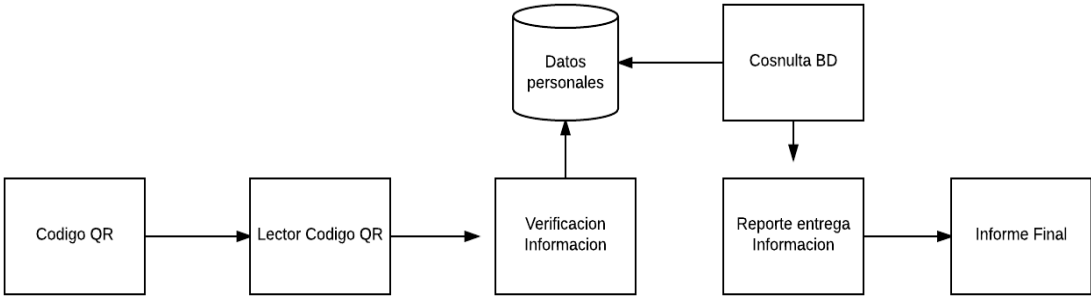
Imagen 17. Diagrama de proceso creación código QR.



Fuente: Propia

**6.3.1.1** Proceso lectura código QR. Ver Imagen 18. Diagrama de flujo de lectura de la creación de un código QR.

Imagen 18. Diagrama de flujo de lectura de la creación de un código QR



Fuente: Propia

### **6.3.2 Objetivos de la empresa**

- **Corto Plazo:**

Ser reconocidos e identificados por nuestro servicio y calidad, a nivel Bogotá, Cundinamarca.

- **Mediano plazo:**

Crear necesidad de nuestros servicios a nivel nacional para su implementación en otras ciudades de Colombia.

- **Largo plazo:**

Posicionar a TU HISTORIA A LA MANO en el mercado Nacional e Internacional como una de las empresas líderes en prestación de tratamiento de datos de historias clínicas.

## **6.4 Estrategia de ventas**

### **6.4.1 Estrategia de productos y servicios**

Siendo un producto orientado a conductores donde se pretende entregar de manera eficiente información de sus historiales médicos de cada uno de los usuarios al personal paramédico. Se toma como primera instancia para ser reconocidos participar en eventos de motocicletas que se realicen en parques automotrices de exhibición y demás donde se realizan diferentes actividades con motocicletas.

Una vez la marca sea reconocida en este sector, la segunda fase será promocionar por diferentes medios el servicio, esto con el fin de que los potenciales clientes tengan la posibilidad de conocer más información sobre el producto y los beneficios que le puede brindar.

Se creará una página Web que se encontrará ligada a redes sociales tales como Facebook, twitter y YouTube donde se promocionara diferentes concurso y activadas que dará a los clientes gran satisfacción.

## **6.5 Estrategia de Promoción**

### **6.5.1 Comunicación al Consumidor**

La estrategia para dar a conocer y abarcar un gran mercado, será mediante comunicación voz a voz, donde exaltemos no sólo los productos que vendemos sino los beneficios que obtienen al adquirir el servicio. Esto para que más clientes logren convencer a familiares, conocidos y amigos en adquirir el código como su mejor decisión.

Los representantes comerciales, serán personas preparadas en el tema, vendedores altamente calificados para dar a conocer el producto y sus valores agregados correspondan a la excelencia que el cliente exige.

### **6.5.2 Comunicación con la comunidad**

Se desea enfatizar en las personas, para que se den cuenta que los beneficios de adquirir un producto que le ayude a brindar información en el momento que se encuentre accidentado y no pueda hablar, sea vital, para salvar su propia vida o aportar información para que si en algún momento una persona que sufra un accidente pueda brindarle información a los paramédicos con el fin de contactar sus familiares y conocer información adicional que beneficie su pronta atención.

Como empresa se desea crear conciencia de que los motociclistas, se enfrentan diariamente a numerosos riesgos que podrían impedir la llegada a su destino a causa de accidentes, con consecuencias en su vida cotidiana. Al adquirir este producto no significará que no van ocurrir accidentes, pero sí tendrán la certeza de

que la información para comunicarse con sus familiares así como la información clínica del motociclista estará disponible al personal paramédico. Esta información puede ser de mucha ayuda en su traslado a un centro de salud hasta el punto de salvarles la vida.



## **7 Estudio Técnico**

### **7.1 Ficha técnica del producto**

De acuerdo a investigaciones realizadas se logró determinar que para generar un código QR se debe contemplar en una primera medida el tamaño mínimo de impresión del código, que es de 3 cm. Esto con el fin de que los teléfonos inteligentes puedan obtener un tamaño prudente para leer el código y así poder interpretar la información<sup>19</sup>.

Por lo antes mencionado se determinó que para evitar que los teléfonos inteligentes tengan inconvenientes al leer el código QR, se imprimirán con un tamaño de 5x5 centímetros en una primera instancia. Si se llegara a presentar inconvenientes al realizar la lectura del código, sería necesario la realización de más pruebas con el fin de obtener el mejor tamaño para la lectura del código.

El código será creado en material vinilo adhesivo y como protección será instalado con una lámina de papel contac transparente para garantizar la integridad del código ante los factores ambientales.

### **7.2 Estado de desarrollo**

El proyecto actualmente se encuentra en una etapa de creación del Plan de negocios. Una vez esta etapa se concluya y se observe la viabilidad del proyecto es exitosa, se buscarán inversionistas y se comenzará con la creación del programa que realice la creación y lectura de la información del código QR. Adicionalmente se comenzará con la distribución en las ambulancias de la aplicación lectora de los

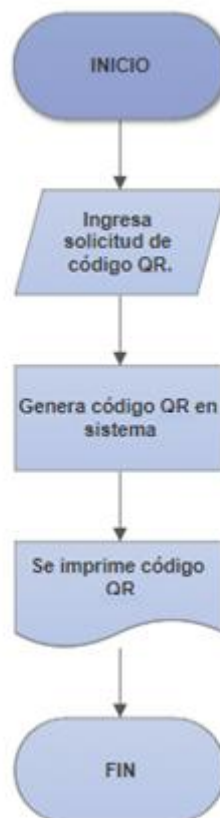
códigos QR para Android. Se buscarán contactos para la publicidad y venta directa de los códigos.

### 7.3 Diagrama de servicios

#### Diagrama venta código QR

En este diagrama tomamos como inicio que el cliente ya se acercó a la empresa solicitando la adquisición del servicio y como final la entrega del Código QR, para su instalación. Ver Imagen 19. Diagrama de proceso

Imagen 19. Diagrama de proceso



Fuente: Propia

#### **7.4 Necesidades y requerimientos**

La compañía en su inicio contará con 2 personas como empleados. Una primera persona que sería el gerente de la compañía el cual tendrá un salario de 3.000.000 de pesos mensuales y 1 operador el cual estará a cargo de la creación del código e impresión del mismo, quien contara con un salario de 1.500.000 pesos mensual con todas las prestaciones de ley.

Cada uno de los códigos generados por nuestra empresa tendrá un costo de 30.000 entre los cuales se cubrirán los gastos de funcionamiento de la empresa y obtener una ganancia. Nuestra meta anual de venta es de 7000 códigos QR y la capacidad de nuestra empresa es de 120.000 códigos teniendo como base de 10% de crecimiento anual.

La ubicación de nuestras oficinas se encontrar por el sector del 7 de Agosto, ya que es una de los barrios donde se encuentra habitado por una gran parte de venta, compra y mantenimiento de motos. El costo de infraestructura es de \$1.000.000 de arrendamiento de oficina y costos de servicios públicos de \$490.000

#### **7.5 Localización y tamaño – Estructura de la oficina**

La localización de nuestro proyecto se encontrar en la zona urbana de Bogotá donde se encuentra en gran mayoría instalaciones de mantenimiento de motos y donde se puede dar a conocer el producto directamente a los clientes.

La empresa estará ubicada en el sector del 7 de agosto donde el área estimada para implementar la oficina es de 100 m<sup>2</sup> en los cuales se ubicarán 1 impresoras de vinilo 3 escritorios con sus computadores y sillas contando la recepción para atender los clientes.

## 8 Estudio financiero

### 8.1 Inversión inicial

La inversión inicial para sacar al mercado nuestra idea de negocio es de 12.080.100,00 millones. Ver Tabla 3. Inversión inicial.

Tabla 3. Inversión inicial

Inversión Inicial			
Producto	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computador portatil	2	\$ 1.000.000,00	\$ 2.000.000,00
Programa para generar Códigos QR	1	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Impresora	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
Escritorio	3	\$ 300.000,00	\$ 900.000,00
Silla	4	\$ 200.000,00	\$ 800.000,00
Telefono	2	\$ 100.000,00	\$ 200.000,00
Caneca Basura	3	\$ 10.000,00	\$ 30.000,00
Pagina Web	1	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00
Legajadores A-Z	3	\$ 12.500,00	\$ 37.500,00
Archivador	1	\$ 134.000,00	\$ 134.000,00
Grapadora	2	\$ 7.500,00	\$ 15.000,00
Saca Ganchos	2	\$ 2.500,00	\$ 5.000,00
Resma de Papel	5	\$ 12.500,00	\$ 62.500,00
Rollos de vinilos	3	\$ 500.000,00	\$ 1.500.000,00
Caja Resaltadores	2	\$ 8.000,00	\$ 16.000,00
Caja marcadores	2	\$ 12.000,00	\$ 24.000,00
Caja Lapices	3	\$ 6.200,00	\$ 18.600,00
Gastos constitucion	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
<b>Total Inversión</b>			<b>\$ 10.387.600,00</b>

Fuente: Propia

## 8.2 Costos operativos

Aquí se describen los costos de operación para generar el producto de forma mensual como también a un año. Ver Tabla 4. Costos anuales.

Tabla 4. Costos anuales.

Costos anuales			
Concepto	Unidades	Valor	Valor total
Arriendo	12	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Agua	12	\$ 80.000	\$ 960.000
luz	12	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Internet	12	\$ 110.000	\$ 1.320.000
plan empresarial	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000
papeleria	12	\$ 700.000	\$ 8.400.000
salario Gerente	12	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
salario operario	12	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
<b>Total gastos operativos</b>		\$	80.280.000

Fuente: Propia



### 8.3 Producto

A continuación se relaciona tambal de crecimiento y ganancias netas antes de impuesto del producto en un periodo de 5 años, entre los cuales, se procede hacer descuentos de operación e impuestos, para obtener una ganancia aproximada por año. Ver Tabla 5. Ganancias netas antes de impuestos.

Tabla 5. Ganancias netas antes de impuesto.

GANANCIAS NETAS ANTES DE IMPUESTOS							
AÑOS			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CANTIDAD PREVISTA ANUALMENTE	7000		7000	7700	8470	9317	10248,7
CRECIMIENTO ANUAL	10%						
CAPACIDAD INSTALADA	120000						
COSTO SERVICIO UNITARIO SIN IVA	30000		30000	31500	33075	34728,75	36465,1875
VALORES PRESTACION DE SERVICIO ANUAL			\$ 210.000.000,00	\$ 242.550.000,00	\$ 254.677.500,00	\$ 267.411.375,00	\$ 280.781.943,75
CRECIMINETO ANUAL							
Incremento año 1	5%						
Incremento año 2	5%						
Incremento año 3	5%						
Incremento año 4	5%						
Incremento año 5	5%						
CRECIMIENTO COSTOS INSUMOS	4%		8400000	8736000	9085440	9448857,6	9826811,904
CRECIMIENTO COSTOS SERVICIOS VARIOS	4%		17880000	18595200	19339008	20112568,32	20917071,05
INCREMENTO ANUAL MANO DE OBRA							
SALARIO GERENTE	\$ 3.000.000		\$ 34.560.000	\$ 34.710.000	\$ 34.860.000	\$ 35.010.000	\$ 35.160.000
SALARIOS OPERARIO	\$ 1.500.000		\$ 18.720.000	\$ 18.795.000	\$ 18.945.000	\$ 19.095.000	\$ 19.245.000
PRESTACIONES DE LEY GERENTE	4%						
TOTAL SALARIOS			\$ 53.280.000,00	\$ 53.505.000,00	\$ 53.805.000,00	\$ 54.105.000,00	\$ 54.405.000,00
CRECIMIENTO SALARIOS	5%						
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>			\$ 79.560.000,00	\$ 80.836.200,00	\$ 82.229.448,00	\$ 83.666.425,92	\$ 85.148.882,96

Fuente: Propia

Autor: Carlos Santofimio





## 8.4 Flujo de caja

En esta tabla se especifica tantos los ingresos, impuestos y costos de operación, con el fin de conocer si la inversión a efectuar es rentable<sup>20</sup>. Ver Tabla 6. Flujo de caja.

Tabla 6. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 210.000.000,00	\$ 242.550.000,00	\$ 254.677.500,00	\$ 267.411.375,00	\$ 280.781.943,75
Costos de operación		\$ 79.560.000,00	\$ 80.836.200,00	\$ 82.229.448,00	\$ 83.666.425,92	\$ 85.148.882,96
Impuestos		\$ 54.600.000,00	\$ 63.063.000,00	\$ 66.216.150,00	\$ 69.526.957,50	\$ 73.003.305,38
Ganancias netas		\$ 75.840.000,00	\$ 98.650.800,00	\$ 106.231.902,00	\$ 114.217.991,58	\$ 122.629.755,42
Intereses		\$ 10.045.812,00	\$ 10.045.812,00	\$ 10.045.812,00	\$ 10.045.812,00	\$ 10.045.812,00
Inversión	\$ 87.000.000,00					
Credito	\$ 50.000.000,00					
Tasa de interes	\$ 0,18					
<b>Flujo de fondos neto</b>	<b>-\$ 37.000.000,00</b>	<b>\$ 65.794.188,00</b>	<b>\$ 88.604.988,00</b>	<b>\$ 96.186.090,00</b>	<b>\$ 104.172.179,58</b>	<b>\$ 112.583.943,42</b>
TIO	20%					
VPN	\$230.505.295,14					
TIR	200%					

Fuente: Propia



## 8.5 Pérdidas y ganancias

Una vez generados los cálculos anteriores podemos generar el informe de pérdidas y ganancias el cual toma como entradas el resumen de todos los ingresos, impuestos y gastos generados por la organización y se calcula el resultado del ejercicio de forma anual. Ver Tabla 7. Pérdidas y Ganancias.

Tabla 7. Pérdidas y Ganancias.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS AÑO 1					
SERVICIO	GANANCIAS NETAS	COSTOS OPERATIVOS	IVA	RET FTE	Intereses
Código QR	210.000.000	80.280.000	39.900.000	8.400.000	5.236.056
Ganancias Netas despues de impuestos y gastos			76.183.944		

Fuente: propia

## 8.6 Punto de equilibrio de la empresa.

Para determinar el punto de equilibrio de la empresa utilizamos los siguientes valores.

Tomamos:

Costos fijos anuales (CF): 80.280.000

Precio de venta unitario (PV): 30.000

Costo variable unitario (CV): 15.000

$$X = CF/PV-CV$$

$$X = 80.280.000/30.000 - 15.000$$

$X = 5.352 \rightarrow$  al realizar ventas anuales de 5.352 códigos QR, se podrá llegar al punto de equilibrio el cual nos permitirá no tener pérdidas y cubrir con todos los gastos de operación del proyecto.

## **9 Estudio organizacional**

A continuación se describe los elementos fundamentales de la empresa TU HISTORIA A LA MANO.

### **9.1 Misión**

Somos una empresa con un excelente equipo humano, capacitado para brindar soluciones a los motociclistas mediante el almacenamiento y transformación de información importante a códigos QR. Uno de nuestros intereses es lograr que los motociclistas utilicen estos códigos para manejar información que pueda agilizar su atención en caso de una emergencia.

“Nosotros somos un grupo creado para la satisfacción de sus necesidades aportando nuestros conocimientos a su servicio”.

### **9.2 Objetivos**

Brindar al cliente un excelente servicio basado en confianza, cumplimiento y calidad. Incorporar la innovación tecnológica en el desarrollo de nuestras actividades y ampliar la capacidad de respuesta a los requerimientos de nuestros clientes, a través del mejoramiento continuo de nuestra imagen.

### **9.3 Visión**

Nos proyectamos como una empresa que al año 2018 maneje a nivel nacional la venta de códigos QR con información que les permita a los motociclistas tener una pronta y mejor atención al momento de sufrir un accidente.

“Queremos ser una organización líder en ventas de códigos QR y lograr aumentar nuestro negocio a nivel mundial.”

#### 9.4 Valores

Nuestra empresa está enfocada en brindar a los clientes la mejor calidad, seguridad y confianza al momento de generar los códigos QR.

#### 9.5 Logo

Con nuestro logo queremos dar una idea de que podemos portar mucha información importante en algo que nos protege como el casco. Ver Imagen 20. Logo de la empresa.

Imagen 20. Logo de la empresa.

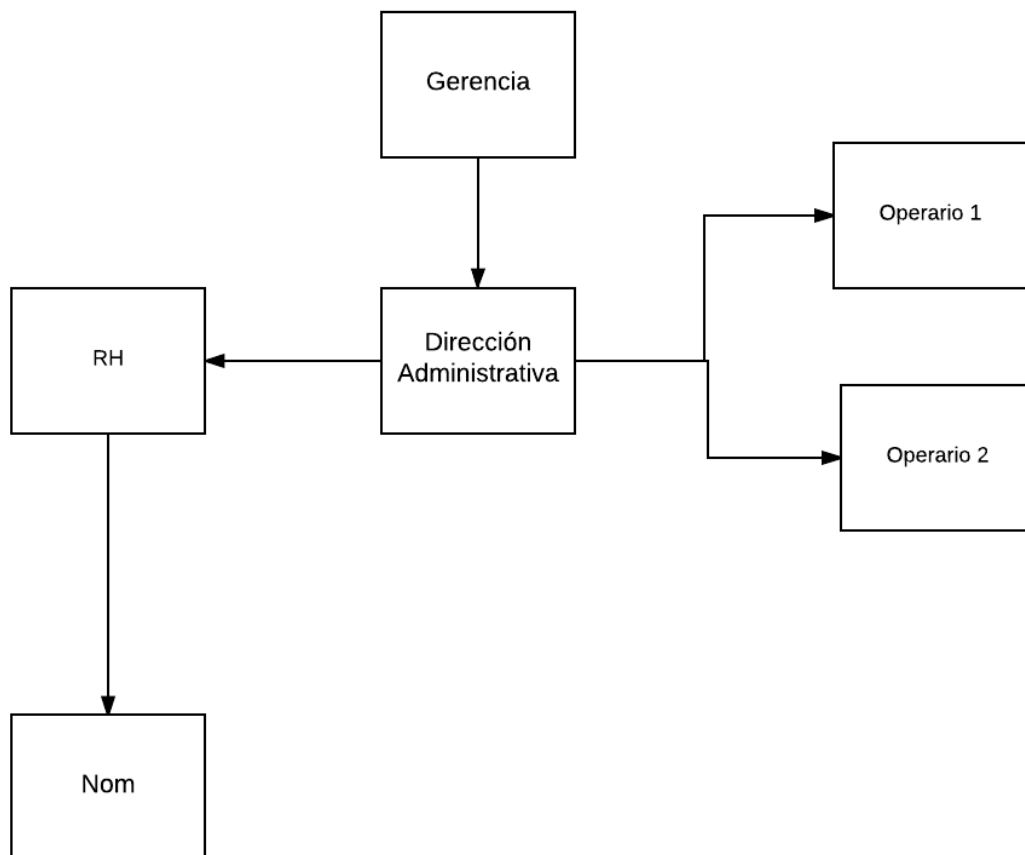


Fuente: Propia

## 9.6 Organigrama

A continuación se relaciona el organigrama de la empresa. Una vez se haya iniciado operación, la idea es poder crecer y aumentar la cantidad de personal, como una de las mejores empresas del país. Ver Imagen 21. Organigrama de la empresa.

Imagen 21. Organigrama de la empresa.



## **9.7 Tipo de empresa**

La constitución de la empresa se realizó como persona natural considerando que con esta metodología se tienen facilidades de comercialización sin un alto costo de inscripción. La documentación necesaria para la constitución de la empresa es la siguiente. Ver Anexos.

- Original del documento de identidad.
- Fotocopia del Registro Único Tributario (RUT).
- Formulario disponible en las sedes de la Cámara de Comercio de Bogotá (RUES - Registro único empresarial y social).
- Cancelar un valor de 44.200 pesos.

## 9.8 Matriz DOFA

Por medio de esta matriz podemos conocer y tener claro las debilidades amenazas y sobre todo oportunidades y fortalezas de nuestro producto. Ver Imagen 22. Matriz DOFA

Imagen 22. Matriz DOFA

<b>Oportunidades</b>		<b>Fortalezas</b>
<p>Amplio mercado a nivel nacional.</p> <p>Alta compra de motos por año.</p> <p>No se tiene competencia dentro del país.</p> <p>Muchos ptenciales clientes no cuentan con un dispositivo que contenga información en caso de accidente</p> <p>Precios cómodos y accesibles</p>		<p>Es una idea Innovadora</p> <p>La mayoría de los clientes buscan contar con algún mecanismo que les permita informar a sus parientes en caso de accidente</p> <p>Fácil uso y bajo costo</p> <p>Ayuda a una atención más ágil en caso de accidente.</p> <p>Brinda información de los pacientes en caso de tener que trasladarlos de forma ágil algún hospital con cobertura</p>
<b>Amenazas</b>		<b>Debilidades</b>
<p>Que se creen nuevas empresas pirateando el producto a menores costos</p> <p>Que no se logre tener el capital para desarrollar la idea.</p>		<p>Temor de los clientes a entregar información a una empresa que está iniciando</p>



## 10 Conclusiones

Como resultado se logró satisfacer el objetivo general del proyecto, ya que se hizo creación y registro, en cámara de comercio de Bogotá de la empresa para la distribución de la idea de negocio y así mismo se pudo determinar mediante los diferentes estudios lo siguiente:

**El estudio de mercado:** Nos ayudó a determinar el mercado (Motociclistas) al cual queremos hacer llegar nuestra idea de negocio, determinar sus competidores (Actualmente no contamos con competidores) y los potenciales clientes a los cuales le podemos brindar el servicio (471.552 Motocicletas registradas en Bogotá).

**Estudio Técnico (Operaciones):** Nos permitió aterrizar la idea de negocio y buscar la mejor forma de brindar el servicio, no sólo del código, si no identificar infraestructura, dispositivos tecnológicos, mano de obra y demás herramientas importantes al momento de iniciar con el negocio.

**Estudio Organizacional:** El estudio organizacional nos permitió conocer la estructura jerárquica de la empresa, diseñar e implementar los valores, misión, visión, falencias y fortalezas, con las que cuenta nuestra idea de negocio, para tenerlas claras y poder usarlas como una herramienta de crecimiento.

**Estudio financiero:** Al igual que todos los estudios anteriormente nombrados este estudio es uno de los más importantes, ya que en este estudio pudimos revisar y obtener la viabilidad de la empresa, su crecimiento en un rango de tiempo de 5 años y sobre todo conocer los gastos y ganancias que se deben manejar año tras año con el fin de obtener una buena utilidad.

Por último se puede afirmar que el resultado de la investigación cumplió con cada uno de los objetivos propuestos en el documento y mediante la creación de los diferentes estudios se obtuvo como resultado que la idea de negocio planteada en este proyecto cuenta con una viabilidad positiva, la cual puede convertir la empresa creada en una de las más importantes del país en el sector, con un crecimiento continuo no solo de sus ganancias si no a raíz de sus potenciales clientes.

## 11 Referencias

1. SECRETARIA DE MOVILIDAD, Abril, mes del motociclista para generar conciencia sobre los siniestros en moto en Bogotá, [en línea]. Consultada en 2017. Disponible: <http://www.movilidadbogota.gov.co/web/node/2056>
2. ERIC RIES. El método LEAN STARTUP. Como crear Empresas de éxito utilizando la innovación continua (2008). [en línea]. Disponible: <https://www.leadersummaries.com/ver-resumen/el-metodo-lean-startup#gs.Xlpzld0>
3. SHUJEL. ¿Qué es el estudio de mercado? Blog emprendedores Consultada en 2017. Disponible: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
4. GOMEZ ALAMILLA MONICA, FACULTAD DE ECONOMIA, UNAM. Proyecto de inversión para la instalación de un Gimnasio en el municipio de Tultitlan, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/Tesis.html>
5. ESTUDIO LEGAL DE UN PROYECTO, Club de ensayos, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <https://www.clubensayos.com/Negocios/ESTUDIO-LEGAL-DE-UN-PROYECTO/438631.html>
6. EDWIN PALACIO, El estudio financiero de un plan de negocios, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/06/23/el-estudio-financiero-del-plan-de-negocios/>
7. Código Zen., Código de barras - Historia, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.codigodebarras.pe/author/codigo-zen/>

8. STARLING SÁNCHEZ. Códigos QR (Quick Response Barcode). Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.eoi.es/blogs/scm/2013/03/08/codigos-qr-quick-response-barcode/>
9. QR VIDA, es un sistema de identificación mediante lectura de códigos QR. Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <https://qrvida.com/web/>
10. INITHEALTH, plataforma online donde se puede archivar historial médico, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <https://www.inithealth.com/>
11. IRESCATE, compañía dedicada a la difusión de información en casos de desastres y emergencias, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <http://irescate.es/saveid/>
12. ALERTA MEDICA, Esta empresa brinda por medio de códigos QR, información para que la persona este identificada en cualquier parte del mundo, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.alerta-medica.com/aplicaciones.html>
13. KERN PHARMA, Es un laboratorio farmacéutico, que brinda chapas de identificación para las personas que sufren alzhéimer, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: [http://www.kernpharma.com/eticos/otros/-/asset\\_publisher/GSMXcYN7IMA2/content/codigo-qr?inheritRedirect=false](http://www.kernpharma.com/eticos/otros/-/asset_publisher/GSMXcYN7IMA2/content/codigo-qr?inheritRedirect=false)
14. ETIMARCAS, Empresa especialistas en identificación de productos y captura de datos, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.etimarcas.com/index.php/en/>
15. UNITAG, Empresa dedicada a la creación y distribución de códigos QR, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <https://www.unitag.io/es/qrcode/what-is-a-qrcode>
16. RUNT, Entidad que se encarga de almacenar información de todos los vehículos que circulan en el país. Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <http://www.runt.com.co/sites/default/files/BoletindePrensa008de2017.pdf>
17. MINISTERIO DE SALUD Virgilio Galvis Ramírez. Resolución 1995 de 1999 Ministro de Salud. Consultada en 2017. [en línea]. Disponible en internet:

[https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/RESOLUCI%C3%93N%201995%20DE%201999.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/RESOLUCI%C3%93N%201995%20DE%201999.pdf).

- 18.** SECRETARÍA DE MOVILIDAD, indicadores de crecimiento de motos en Bogotá, Consultada en 2017. [en línea]. disponible: <http://oab2.ambientebogota.gov.co/es/indicadores?id=269&v=#>
- 19.** UNITAG, Empresa dedicada a la creación y distribución de códigos QR, Consultado en 2017. [en línea]. Disponible: <https://www.unitag.io/es/qrcode/what-is-the-ideal-print-size-of-a-qrcode>
- 20.** EVALUACIÓN DE INVERSIÓN. ¿Cómo saber si la inversión a efectuar es rentable?, Consultada en 2017. [en línea]. Disponible: <http://manejatusfinanzas.blogspot.com.co/p/evaluacion-de-la-inversion.html>

## 12 Anexos

Creación de la empresa en la cámara de comercio de Bogotá, como persona natural.


  
**Cámara de Comercio de Bogotá**
  
 NIT 860.007.322 9

NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES  
 RESPONSABLE DEL IVA DE REGIMEN COMUN  
 NO. DE RADICACION 03-2219-13


  
 \*000001700557025\*

**FECHA:** 2017/11/15    **OPERACION :** 01LYT1115028  
**HORA :** 13:59:26    **RECIBO NO.:** R054925661  
**MATRICULA:** 02891522

**NOMBRE :** SANTOFIMIO LOPEZ CARLOS ALBERTO  
**C.C. :** 1013584436  
**MONEDA :** PESOS COLOMBIANOS  
**FORMA(S) DE PAGO :** EF

CNT	DESCRIPCION	VALOR
1	MATRICULA PERSONA NATURAL O JURIDIC BASE \$ 1,400,000.00	\$*****39,000.00
1	FORMULARIOS REGISTRO MERCANTIL	\$*****5,200.00
<b>TOTAL PAGADO</b> .....		<b>\$*****44,200.00</b>

NUMERO(S) DE TRAMITE(S) ASOCIADOS AL NUMERO DE OPERACION :  
**000001700557025**

VERIFIQUE SU LIQUIDACION CON LAS TABLAS DE TARIFAS DE LOS SERVICIOS DE REGISTROS PUBLICOS PUBLICADOS EN NUESTRAS SEDES  
 O E N    W W W . C C B . O I G . C O

CONSERVE EL RECIBO YA QUE DEBE PRESENTARLO PARA RECLAMAR SUS DOCUMENTOS EN CASO DE UNA  
 E V E N T U A L    D E V O L U C I O N .

LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA ES MUCHO MAS DE LO QUE USTED CONOCE DE ELLA

Formulario del registro único empresarial y social (RUES) hoja 1.

**FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES**  
HOJA 1

**Confecámaras**  
Red de Cámaras de Comercio

Obligación a diligenciar a menos que se indique lo contrario. No se admiten tachaduras ni enmendaduras. En los términos del artículo 186 del Decreto 079 de 2012 y 23 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 76 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá auditar información adicional. Suerte el caso y eliminación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y no publicitarios.

Para más detalles de la Cámara de Comercio Cúcuta y Fecha Registrada

---

**INFORMACIÓN DEL REGISTRO**

<p><b>REGISTRO MERCANTIL / VENEZOLANOS DE LEGISLAO DE SUJETO Y AJAN / SECIDAD CIVIL</b></p> <p>INSCRIPCIÓN / INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>RENOVACIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/></p> <p>AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/></p> <p>Nº INSCRIPCIÓN / INSCRIPCIÓN</p> <p>ANO QUE RENUEVA <input type="text"/></p> <p>TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Poner las referencias del formulario RUES) <input type="text"/></p> <p>TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Poner las referencias del formulario RUES) <input type="text"/></p>	<p><b>REGISTRO ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO / ECONOMIA SOLIDARIA / VECULORAS CIUDADANAS / ONG S EXTRANJERAS</b></p> <p>INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>RENOVACIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/></p> <p>AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/></p> <p>Nº INSCRIPCIÓN</p> <p>ANO QUE RENUEVA <input type="text"/></p>	<p><b>REGISTRO ÚNICO DE PROPOSITOS</b></p> <p>INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>RENOVACIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>CANCELACIÓN <input type="checkbox"/></p> <p>ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO (SEGUN LA CAMARA DE COMERCIO ENTRENDA)</p> <p>Nº INSCRIPCIÓN</p>
---	---	---

---

**IDENTIFICACIÓN**

<p>Persona Jurídica</p> <p>RAZÓN SOCIAL</p> <p>PERSONA NATURAL PRIMERA APELLIDO (SANTOFIMO) SEGUNDO APELLIDO LÓPEZ</p> <p>SEXO <input type="text"/></p> <p>IDENTIFICACIÓN Nº</p> <p>FECHA DE EXPEDICIÓN</p> <p>LUGAR DE EXPEDICIÓN</p> <p>TIPO</p> <p>Nº IDENTIFICACIÓN TRANSMISIÓN EL PAÍS DE ORIGEN</p>	<p>SEXA</p> <p>PRIMER NOMBRE CARLOS</p> <p>SEGUNDO NOMBRE ALBERTO</p> <p>PAÍS <input type="text"/></p> <p>FECHA DE EXPEDICIÓN 04/07/2015</p> <p>LUGAR DE EXPEDICIÓN COLOMBIA</p> <p>TIPO CC <input checked="" type="checkbox"/> DE <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> PAS <input type="checkbox"/></p> <p>PAÍS COLOMBIA</p> <p>Nº IDENTIFICACIÓN TRANSMISIÓN EL PAÍS DE ORIGEN</p> <p>PAÍS DE ORIGEN</p> <p>Nº IDENTIFICACIÓN TRANSMISIÓN EL PAÍS DE ORIGEN</p>
---	--

---

**UBICACIÓN Y DATOS GENERALES**

**INFORMACIÓN GENERAL**

<p>DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL: C/ 31 C - 2 #55B-889 SANTA MARÍA DE</p> <p>ZONA URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL</p> <p>UBICACIÓN LOCAL OFICINA <input checked="" type="checkbox"/> LOCAL Y OFICINA</p> <p>MUNICIPIO BOGOTÁ, D.C. DEPARTAMENTO BOGOTÁ LOCALIDAD BARRIO GENERAL CORREGIMIENTO PAÍS COLOMBIA</p> <p>TELÉFONO 1 (Aplicar según el formulario del Registro Único Empresarial y Social)</p> <p>TELÉFONO 2</p> <p>TELÉFONO 3</p> <p>CORREO ELECTRÓNICO (Obligatorio) <a href="mailto:obscas@ms.com">obscas@ms.com</a></p>	<p>DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA: Carrera 12 No 54 # 24 C-17</p> <p>ZONA URBANA <input checked="" type="checkbox"/> RURAL <input type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL</p> <p>MUNICIPIO BOGOTÁ, D.C. DEPARTAMENTO BOGOTÁ LOCALIDAD BARRIO GENERAL CORREGIMIENTO PAÍS COLOMBIA</p> <p>TELÉFONO 1</p> <p>TELÉFONO 2</p> <p>TELÉFONO 3</p> <p>CORREO ELECTRÓNICO (Obligatorio) <a href="mailto:obscas@ms.com">obscas@ms.com</a></p>
--	--

---

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

Incluya una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, basadas en el sistema de clasificación industrial internacional armonizada (CIIU) INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONÓMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.

<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 1</p> <p>CLASIF. CIIU 1 SHD <input type="checkbox"/></p> <p>FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRINCIPAL</p>	<p>ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2</p> <p>CLASIF. CIIU 2 SHD <input type="checkbox"/></p> <p>FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA</p>	<p>OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4</p> <p>CLASIF. CIIU 3 SHD <input type="checkbox"/></p> <p>CLASIF. CIIU 4 SHD <input type="checkbox"/></p> <p>FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA</p>
---	---	--


IMPORTACION  EXPORTACION  IMPORTACION/EXPORTACION

DESCRIPCIÓN DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (Máximo 1.000 caracteres)

Formulario del registro único empresarial y social RUES hoja 2.

### FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES

HOJA 2



Confecámaras  
Unión de Cámaras de Comercio

Eligible a inscripción e infra vigencia los datos. No se admiten fechas ni eventualidades. En los términos del artículo 189 del Decreto 019 de 2012 y 53 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 38 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autoriza el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Código Cámara y Fecha Radicación

**INFORMACIÓN FINANCIERA**

En los términos de la Ley, este informe de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar los cifras en pesos colombianos.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS	
Activo Corriente	\$ 1.400.000	Pasivo Corriente	\$ 0
Activo No Corriente	\$ 0	Pasivo No Corriente	\$ 0
Activo Total	\$ 1.400.000	Pasivo Total	\$ 0
		Patrimonio Neto	\$ 1.400.000
		Patrimonio Patrimonio	\$ 1.400.000
		Salvamento Pasivo (?)	\$ 0
		<small>(?) Salvo en el Estado un activo de lucro.</small>	
		Ingresos Anticipados Ordinarios	\$ 0
		Otros Ingresos	\$ 0
		Costo de Ventas	\$ 0
		Gastos Operacionales	\$ 0
		Gastos Gastos	\$ 0
		Gastos por Impuestos	\$ 0
		ERIAS y Pasivos Operacionales	\$ 0
		Resultado del Periodo	\$ 0

(Revisar las instrucciones del formulario RUES)

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS

1 NACIONAL	1.1 PÚBLICO	%	1.2 PRIVADO	%
2 EXTRANJERO	2.1 PÚBLICO	%	2.2 PRIVADO	%

**SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO**

6 APORTES LABORALES APORTES ACTIVOS APORTES LABORALES ADICIONALES APORTES PASIVOS TOTAL APORTES

\$ % \$ % \$ % \$ % \$ %

**REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO**

7 1 NOMBRE TELEFONO 2 NOMBRE TELEFONO

E NOMBRE TELEFONO

**ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA**

8 CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES)  OTRO  OTRA

NÚMERO DE EMPLEADOS

TIENE ESTABLECIMIENTOS ASOCIADOS O SECUNDARIOS: SI  NO  CURRITOS

TIENE LA ENTIDAD APLIANDOSE EN PROCESO DE RADICACIÓN SI  NO

EMPRESA FAMILIAR (definida solo para fines estadísticos) SI  NO  PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (en

**DETALLE DE LOS BIENES RAÍCES QUE FOMSA**  
(En cumplimiento del artículo 37 del Código de Comercio)

MATRÍCULA INMUEBLES	MATRÍCULA INMUEBLES
DIRECCIÓN	DIRECCIÓN
MUNICIPIO	MUNICIPIO
DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO
PAÍS	PAÍS

**LAW 1790 DE 2016**

10 ¿DECLARA BAJO LA JURISDICCION DE JURAMENTO QUE CUMPLIO CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1790 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTICULO 9

SI  NO

SOLO EN CASO DE UNA RENUNCIACION Y HAYERSE ADOPTADO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1790 DE 2016 EL SEÑORADO DE LA JURISDICCION, MANIFIESTA BAJO JURAMENTO MANIFIESTA MANIFIESTA LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 3.3.11.1 DEL ARTICULO 9 DEL DECRETO 1423 DE 2016

CUMPLIO  NO CUMPLIO

**PROTECCIÓN SOCIAL**

11 ¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL SI  NO

TIPO DE APORTANTE: MANIFIESTA EN UNO (1) LA CATEGORÍA DE CONTRATADO  O MÚLTIPLES  CUENTA CON MENOS DE 20 DE CONTRATADOS  APORTANTE IDENTIFICADO EN EL ARTICULO 9 DE LA LEY 1420 DE 2014  APORTANTE IDENTIFICADO

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es verídica, completa, exacta.

Nombre de la Persona Física o Representante Legal de la Persona Jurídica: Carlos Alberto Santibáñez López

Documento de identificación n°: 9015884438

Cualquier falsificación que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley 1420 de 2014 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias.

Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio. Fecha y sello de la Cámara de Comercio.



Formulario de registro único tributario (RUT)

		Formulario del Registro Único Tributario Tipo: Principal				<b>001</b>	
E. Generador: 0 2 Población (Reservado para el futuro)				A. Número de Estrato: 14432130114			
							
T. Número de identificación tributaria (NIT): 1 0 1 3 5 8 4 4 3 0 - 1		A. Cl. 12. Documento asociado: (Reservado al futuro)		14. Rango asociado: 3 2			
<b>IDENTIFICACION</b>							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión legítima		25. Tipo de documento: 2 Ciudad de ciudadanía		26. Número de identificación: 1 0 1 3 5 8 4 4 3 0 1		27. Fecha expedición: 2 0 0 5 0 1 8 4	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1 6 8		29. Departamento: Bogotá D.C.		30. Circunscripción: Bogotá D.C.	
31. Primer apellido: SANTOFIMIO		32. Segundo apellido: LOPEZ		33. Primer nombre: CARLOS		34. Segundo nombre: ALBERTO	
35. Sexo: masculino		36. Fecha de nacimiento:		37. Lugar de nacimiento:			
<b>UBICACION</b>							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Bogotá D.C.		40. Cantón/Municipio: Bogotá D.C.		41. Código postal: 0 0 1	
42. Dirección principal: CR 31 C 2 45 SUR BRZ SANTA MATILDE							
43. Correo electrónico: casantof@gmail.com		44. Código postal:		45. Teléfono 1:		46. Teléfono 2:	
<b>CLASIFICACION</b>							
47. Actividad principal:		48. Actividad secundaria:		49. Otras actividades:		50. Ocupación:	
47. Código: 0 3 1 0	47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 6 0 1 0 1	48. Código: 7 4 9 0	48. Fecha inicio actividad: 2 0 1 5 0 2 1 1	49. Código: 1	49. Código: 2	50. Código:	51. Nombre:
<b>Responsabilidades, Cuentas y Abonos</b>							
52. Código: 1 2							
<b>12- Ventas régimen simplificado</b>							
<b>Obligaciones tributarias</b>				<b>Exportaciones</b>			
53. Código:				54. Forma:			
55. Tipo:				56. Tipo:			
57. Servicio:				58. Tipo:			
59. Código:				60. Tipo:			
<b>IMPORTANTE:</b> Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, lo inscrito en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.							
<b>Para sus solicitudes de la DIAN</b>							
61. Aprobado: <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO		62. Fecha de expedición: 0		63. Fecha: 2 0 1 7 0 9 1 6			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscriba y en consecuencia su veracidad es responsabilidad de quien lo suscriba, así como la veracidad de los datos suministrados.				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.			
Artículo 18 Decreto 2463 de noviembre de 2015.				Fecha de expedición:			
Firma del solicitante:				Fecha de expedición:			
64. Nombre: SANTOFIMIO LOPEZ CARLOS ALBERTO				65. Código: CONTRIBUYENTE			