



**Escuela de Administración**  
**Graduate School of Business (Rosario GSB)**

**Maestría en Negocios y Derecho**

ConduAPP: Tu aliado en el camino  
Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

María Camila Conde Rubiano y

Diana Lorena Merchán Bravo

Bogotá, D.C. 10 de abril de 2025



**Escuela de Administración**  
**Graduate School of Business (Rosario GSB)**

**Maestría en Negocios y Derecho**

ConduAPP: Tu aliado en el camino

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

María Camila Conde Rubiano y

Diana Lorena Merchán Bravo

Bajo la dirección de:

Alexander Gregory Neita Guauque

Bogotá, D.C. 10 de abril de 2025

## Contenido

Capítulo I.....	11
1. Introducción .....	11
Capítulo II .....	14
2. Concepto de Negocio.....	14
2.1 Descripción de la Idea de Negocio .....	14
2.2 Portafolio de Productos y/o Servicios .....	23
2.3 Fuentes de Ingresos .....	26
2.3.1 Comisión por Reserva.....	26
2.3.2 Cuota de Suscripción para Hoteles .....	26
2.3.3 Cuota de Suscripción para Empresas de Transporte.....	26
2.3.4 Publicidad y Promociones.....	27
2.3.5 Servicios Adicionales de Valor Agregado .....	27
2.4 Portafolio de Clientes .....	27
2.5 Posicionamiento en el Mercado.....	31
Capítulo III .....	33
3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento .....	33
3.1 Perfil de los socios del emprendimiento, responsabilidades y experiencia.....	33
3.2 Propiedad y Junta Directiva .....	35
3.3 Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento .....	36
3.4 Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento .....	41
3.5 Procesos de Negocio .....	47
3.6 Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento .....	49

Capítulo IV .....	51
4. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento .....	51
4.1 Instalaciones que Requiere el Emprendimiento .....	51
4.2 Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento .....	53
4.3 Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	
55	
4.4 Estrategias de Financiación del Emprendimiento .....	57
4.5 Plan Financiero del Emprendimiento .....	60
Capítulo V .....	72
5. Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés .....	72
5.1 Estrategia de Marca (Branding) .....	73
5.2 Proceso de Ventas y Servicios .....	74
5.3 Plan de Mercadeo .....	77
5.4 PESTEL.....	80
5.4.1 Barreras de Entrada .....	83
5.4.2 Amenazas y Oportunidades.....	83
5.4.3 Competidores Claves.....	85
5.4.4 Ventajas Competitivas de ConduApp .....	91
5.4.5 Desventajas Competitivas de ConduApp Frente a la Competencia .....	92
5.4.6 Precios .....	93
5.4.7 Canales de Distribución .....	96
5.5 Red de Contactos.....	98
Referencias .....	100

## **Declaración de originalidad y autonomía**

Declaramos bajo la gravedad del juramento, que hemos escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por nuestra propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaramos que hemos indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

**MARIA CAMILA CONDE RUBIANO**

Autor 1

**DIANA LORENA MERCHAN BRAVO**

Autor II

Firmado en Bogotá, D.C. el 10 de abril de 2025

## **Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaramos que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de sus autores. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

**MARIA CAMILA CONDE RUBIANO**

Autor 1

**DIANA LORENA MERCHAN BRAVO**

Autor II

Firmado en Bogotá, D.C. el 10 de abril de 2025

## Lista de figuras

<b>Figura 1.</b> <i>Servicios</i> .....	24
<b>Figura 2.</b> <i>Investigación de mercado</i> .....	47
<b>Figura 3.</b> <i>Viajes realizados desde las principales ciudades del país (origen)</i> .....	77
<b>Figura 4.</b> <i>Viajes realizados desde las principales ciudades del país (destino)</i> .....	78

## Lista de tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Objetivos a corto plazo</i> .....	17
<b>Tabla 2.</b> <i>Portafolio de clientes</i> .....	28
<b>Tabla 3.</b> <i>Recursos humanos</i> .....	36
<b>Tabla 4.</b> <i>Estrategias de financiación</i> .....	57
<b>Tabla 5.</b> <i>Plan financiero</i> .....	60
<b>Tabla 6.</b> <i>Plan de recopilación de datos del competidor</i> .....	85
<b>Tabla 7.</b> <i>Análisis competitivo</i> .....	90
<b>Tabla 8.</b> <i>Estrategia de precios</i> .....	94
<b>Tabla 9.</b> <i>Evaluación de los canales de distribución</i> .....	97

## **Resumen ejecutivo**

Conduapp es una plataforma que conecta de manera innovadora, simple y eficiente las necesidades de alojamiento de las empresas de transporte de carga para sus conductores con nuestros hoteles aliados, los cuales se sitúan estratégicamente en los principales corredores viales de Colombia,

La visión a largo plazo de ConduApp se centra en ser la plataforma líder y modelo a seguir en el sector de reservas de alojamiento para conductores de carga en Colombia, caracterizada por su compromiso con la innovación, la simplicidad, la eficiencia, la seguridad, la responsabilidad social, la colaboración y la integridad. A través de estos pilares, ConduApp aspira a transformar y dignificar el sector del transporte de carga, promoviendo prácticas laborales justas y sostenibles.

*Palabras clave:* Emprendimiento, logística y transporte, hotelería, oportunidad de negocio.

## **Abstract**

Conduapp is a platform that connects in an innovative, simple and efficient way the accommodation needs of freight transport companies for their drivers with our allied hotels, which are strategically located in the main road corridors of Colombia,

ConduApp's long-term vision focuses on being the leading platform and role model in the accommodation reservation sector for freight drivers in Colombia, characterized by its commitment to innovation, simplicity, efficiency, security, social responsibility, collaboration and integrity. Through these pillars, ConduApp aspires to transform and dignify the cargo transportation sector, promoting fair and sustainable labor practices.

*Keywords:* Entrepreneurship, logistics and transportation, hospitality, business opportunity.

## Capítulo I

### 1. Introducción

En 2024, el sector de comercio al por mayor y al por menor, transporte, alojamiento y servicios de comida en Colombia mostró un crecimiento del 2,0% en su valor agregado en el tercer trimestre respecto al mismo período del año anterior. Esto contribuye al Producto Interno Bruto (PIB), que en general tuvo un crecimiento del 2,1% durante el tercer trimestre, según los datos preliminares del DANE. Estos sectores mantienen su relevancia como impulsores clave de la economía nacional.

En esa medida el sector de transporte se ubica como uno de los de mayor relevancia en el país, puesto que aporta al desarrollo económico, promueve proyectos de infraestructura, acerca y comunica personas y territorios, facilitando a su vez, la transacción de bienes y servicios.

Pese a la importancia de este renglón económico, no existen condiciones adecuadas para el ejercicio de la actividad, teniendo en cuenta las malas condiciones de las vías y la falta de medidas que proporcionen a los conductores de transporte tanto público de pasajeros como de carga por carretera, bienestar en el desarrollo de su profesión, la cual se encuentra sometida a unas condiciones especiales de trabajo que guardan relación con la generación de riesgos para la salud del trabajador y para la seguridad de los demás usuarios.

Estudios del Observatorio de Seguridad Vial y de la cartera Ministerial de Transporte revelan que conducir por carretera de manera profesional, se caracteriza por ser una actividad que propicia el sedentarismo, la soledad, jornadas laborales prolongadas, desorganización horaria, apremio por el tiempo, sumado a la demanda permanente de

concentración para operar el vehículo; además de los extensos tiempos de espera en cargues y descargues que ocasionan falta de sueño reparador (ANS, ANS.GOV, 2022).

En ese sentido, el desarrollo de esta actividad implica que el lugar y puesto de trabajo es únicamente el vehículo, cuestión que expone al trabajador a lugares reducidos, y de fácil afectación por las condiciones térmicas de la zona por donde circula, generando una limitante en los espacios adecuados para su descanso, sometiéndolos al ruido del tráfico, vibraciones de los motores, malos hábitos alimenticios y de conducción, así como, la alteración psicológica y afectivas por estar fuera de su casa.

Todo lo anterior, puede desencadenar efectos adversos en la salud, como enfermedades cardiovasculares, respiratorias, problemas psicológicos, fracturas, distorsiones cognitivas, y desarraigo familiar; así como, aumento de la siniestralidad vial en las carreteras producto en su mayoría de la existencia de fatiga en los conductores.

En materia de riesgos laborales durante los últimos cinco años, el sector transporte ha representado el 26.3% de los accidentes de tránsito reportados a las ARL, siendo este gremio el que mayores tasas de siniestralidad y mortalidad reporta. (FASECOLDA, 2022) Dicho estudio evidencia que las principales causas de accidentes laborales en transporte de carga se deben a fatiga y sueño, conducción distraída, falta de mantenimiento del vehículo, carga incorrecta o excesiva, vías en mal estado, velocidad inadecuada y condiciones climáticas.

En consideración al panorama descrito, es necesario que tanto Gobierno como las empresas transportadoras, velen por mejorar las condiciones laborales de los conductores,

ya que esto contribuye a reducir los índices de siniestralidad que a su vez comprometen la vida, los bienes y la seguridad de otros actores no vinculados a esta actividad económica.

Así las cosas, se propone para la promoción de un entorno seguro de trabajo para los conductores y para la disminución de riesgos físicos y psicológicos asociados a esta actividad, un centro integrado de bienestar al conductor cuyo enfoque se basa en ofrecer una red hotelera estructurada con servicios complementarios para el mantenimiento a vehículos que se ubique en corredores viales claves o zonas de afluencia de carga estratégicas y de transporte a personas, espacios que permitan dignificar el ejercicio de la profesión, mientras coopera con los empleadores para proporcionar descanso y bienestar a sus trabajadores, así como al mantenimiento preventivo y correctivo a sus vehículos, al tiempo que sirva como soporte probatorio del cumplimiento de obligaciones laborales, a través de una app web y móvil.

El acceso a este servicio garantiza al conductor un óptimo descanso, que será previamente coordinado por la empresa transportadora por la app (CONDUAPP), lo cual disminuiría la entrega de viáticos en dinero para los transportadores, aseguraría que los mismos descansarían en lugares estratégicos dentro de la ruta de transporte, a fin de mejorar el desempeño de los conductores y generar una disminución en la siniestralidad vial y de riesgos laborales.

La herramienta que ofrecemos es una solución vía web y móvil que busca conectar al transportador con los hoteles de carretera, haciendo más fácil el proceso de búsqueda, generando posibilidades de comparar precios y facilitando la reserva de hoteles situados en

las carreteras del país. Al enfocarse en la seguridad y el bienestar tanto de los conductores como de los vehículos, ConduApp mejora eficazmente la logística de las empresas de transporte, fomenta un aumento en la ocupación hotelera y establece un ciclo de beneficios mutuos para todos los participantes. CONDUAPP consideramos será el Booking de los transportadores, un verdadero aliado estratégico en cada viaje, dedicado a hacer que cada kilómetro conducido sea más seguro y eficiente.

## **Capítulo II**

### **1. Concepto de Negocio**

#### **2.1 Descripción de la Idea de Negocio**

ConduApp es una herramienta para el transporte de carga en Colombia, que se enfoca en la necesidad de proporcionar un lugar seguro y cómodo a todos los conductores de carga, que les permita descansar durante el recorrido de sus rutas. Así somos un canal de unión o contacto entre empresas de transporte y los hoteles de carretera. ConduApp es una opción digital intuitiva, de fácil uso que permite la búsqueda, comparación y reserva de hoteles ubicados en puntos estratégicos del país de manera sencilla. Al priorizar en la seguridad y el bienestar tanto de los conductores como de sus vehículos, ConduApp optimiza la logística de la empresa de transporte, impulsa la ocupación hotelera y crea un ciclo de beneficios mutuos para todos los involucrados.

La misión de ConduAPP es el mejor aliado para los conductores de carga, así lo que hará es facilitar el alojamiento de buena calidad, ubicado en corredores viales estratégicos, que permitan el descanso, la seguridad y eficiencia en sus viajes por Colombia.

ConduApp no es solo una aplicación de reservas; es un compromiso con la seguridad, la comodidad y la eficiencia para aquellos que enfrentan largas horas de trabajo en carretera. Al comprender a fondo las necesidades del transporte de carga, ConduApp se asegura que cada conductor encuentre un lugar seguro y acogedor para descansar, mejorando así su calidad de vida laboral.

Bajo el lema “Tu aliado en el camino”, ConduApp se convierte en un socio esencial en cada viaje, dedicado a hacer que cada kilómetro sea más seguro y eficiente. Esta visión única en el mercado refuerza nuestro compromiso con el sector de transporte más eficaz y sostenible en Colombia.

Nuestra innovadora solución digital se sitúa en la intersección de la tecnología y la logística del transporte de carga, fundamentada en un conjunto de valores esenciales que no solo guían nuestras operaciones diarias, sino que también delinean nuestra visión a largo plazo. Estos valores son el alma de ConduAPP, y son vitales para nuestra misión de conectar de manera eficiente las necesidades de alojamiento de los conductores de carga con hoteles aliados a lo largo de Colombia, así:

- a. Creemos en que lo más importante de la APP es que sea sencillo de utilizar. Por eso la herramienta digital debe permitir realizar reservas de alojamiento de manera simple, para que el proceso sea eficiente sin esfuerzo.

- b. Consideramos que para que la APP sea exitosa debe aportar eficiencia a los transportadores, eso se logra a partir de que el uso de la APP les ofrezca una experiencia fluida e intuitiva desde que inicia la búsqueda del hotel hasta que realiza el pago final. Realizando las reservas de hoteles a través de la APP obtendrán ahorros en tiempo y costos que se traduce en una mayor rentabilidad y productividad.
- c. ConduAPP prioriza la seguridad de los conductores y sus vehículos por eso se realizan verificaciones en los hoteles aliados de cumplimiento de estándares de seguridad frente a los huéspedes y sus vehículos en los casos que proporcionen servicio de parqueadero.
- d. Confiabilidad es otro de los valores de ConduAPP, pues permite a las empresas de transporte y a los conductores planificar con precisión sus necesidades de alojamiento, garantizando que conocerán con certeza la disponibilidad de alojamiento y el valor preciso a pagar.

Estos valores buscan reflejar nuestra cultura y el enfoque de ConduAPP, para que sirvan de guía en el cumplimiento de la misión de ser un aliado en el camino para los conductores.

En relación con nuestra visión, esta se centra en transformar el sector transporte de carga, en el sentido de convertir a ConduAPP en la plataforma líder en la gestión de alojamientos para conductores. Queremos así crear un estándar operativo esencial para la industria de transporte, dignificando y mejorando las condiciones laborales de los conductores con alojamientos que garanticen su descanso, seguridad y comodidad. En el

futuro, visualizamos a ConduApp como sinónimo de un sector transporte caracterizado por el respeto al bienestar de los trabajadores y una firme dedicación a la sostenibilidad operativa.

Para alcanzar esta visión a largo plazo, se han establecido objetivos claros a corto y largo plazo, junto con hitos específicos que servirán como puntos de referencia para medir el progreso, así:

**Tabla 1.**

*Objetivos a corto plazo: Describe los objetivos a corto plazo y los hitos para medir el progreso en el emprendimiento.*

Fuente: Autoría propia

<b>Objetivos a Corto Plazo (1 a 3 años)</b>	<b>Hitos para medir progreso</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lanzamiento exitoso de la plataforma: Desarrollar y lanzar una versión funcional de la plataforma que permita iniciar operaciones y asegurar la funcionalidad completa de la web y aplicaciones móviles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación: Lograr funcionamiento efectivo de la plataforma en un plazo de 3 a 6 meses.</li> </ul>

<b>Objetivos a Corto Plazo (1 a 3 años)</b>	<b>Hitos para medir progreso</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ampliar la Red de Hoteles Aliados y Empresas de Transporte vinculadas: Dentro del primer año, ConduApp se enfocará en aumentar su cartera de hoteles aliados, asegurando una cobertura extensa en los principales corredores viales de Colombia. Formar alianzas con empresas de transporte de carga clave para integrar ConduApp en sus operaciones logísticas, como parte de su sistema de planificación de rutas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de Usuarios registrados: Lograr un acuerdo con 100 hoteles en el próximo año. Además de conseguir que al menos 30 empresas de transporte de carga importantes utilicen ConduApp regularmente en sus operaciones dentro de los primeros 12 meses. Alcanzando 1,000 reservas en el primer año.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimizar la Experiencia del Usuario: Implementar mejoras continuas en la plataforma para garantizar una experiencia de usuario fluida, aumentando la eficiencia en el proceso de reserva., a través de un ciclo de retroalimentación para recoger sugerencias de los usuarios y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejora de la Plataforma: Implementar al menos 3 actualizaciones significativas en la plataforma, basadas en feedback de usuarios, en el primer año con un índice de satisfacción del cliente superior al 70%.</li> </ul>

<b>Objetivos a Corto Plazo (1 a 3 años)</b>	<b>Hitos para medir progreso</b>
<p>realizar mejoras continuas en la plataforma.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de campaña de Marketing: Duplicar la cantidad de usuarios activos, tanto empresas de transporte como conductores, mediante campañas de marketing dirigidas y estrategias de fidelización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Validación y Marketing: Lanzamiento de la campaña y seguimiento de las métricas de engagement y reconocimiento de marca entre hoteles de carretera, conductores y empresas de carga.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansión y consolidación en el mercado: Ser la plataforma líder en Colombia para la reserva de alojamientos para conductores de carga, con al menos el 75% de las empresas de transporte de carga registradas. Además, ampliar la red de hoteles aliados a más de 1,000 establecimientos en todo el país, incluyendo todas las regiones clave,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cobertura Nacional: En los próximos cinco años, ConduApp se propone asegurar una alianza con al menos un hotel en cada municipio situado en los principales corredores viales de Colombia. Nuestro objetivo es consolidarnos como la opción principal para el 75% de las empresas de transporte de carga en el país, satisfaciendo de manera eficaz sus necesidades de alojamiento. Esta expansión nos permitirá</li> </ul>

<b>Objetivos a Corto Plazo (1 a 3 años)</b>	<b>Hitos para medir progreso</b>
puertos y demás zonas estratégicas de cargue o descargue de mercancías.	ofrecer una cobertura sin precedentes y reafirmar nuestro liderazgo en el sector.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La sostenibilidad y el impacto Social son fundamentales: es vital establecer prácticas sostenibles en todas nuestras operaciones y colaborar con los hoteles que se alineen a principios ecológicos. Así no solo se contribuye al bienestar del medio ambiente, sino también al de la sociedad. Es importante hacer una diferencia real en las condiciones laborales de los conductores de carga en Colombia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contribución social: buscamos el reconocimiento de entidades gubernamentales y organizaciones líderes de la industria por nuestro esfuerzo en mejorar las condiciones laborales en el transporte de carga. Para lograrlo, elaboraremos informes anuales que muestren el impacto positivo de nuestras acciones, destacando nuestro compromiso con un cambio sostenible y beneficioso en el sector.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovar y diversificar los servicios son claves para mantener a ConduApp a la vanguardia tecnológica: Ello implica integrar soluciones a futuro, como la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovación y Nuevos Servicios: Nuestro plan incluye el lanzamiento de al menos dos nuevas funcionalidades o servicios en CONDUAPP. Nuestro objetivo es ampliar nuestro alcance y mejorar la experiencia de</li> </ul>

<b>Objetivos a Corto Plazo (1 a 3 años)</b>	<b>Hitos para medir progreso</b>
inteligencia artificial para optimizar las rutas y mejorar la experiencia del usuario.	nuestros usuarios. Estas innovaciones estarán diseñadas para abordar las necesidades emergentes en el sector del transporte de carga y alojamiento, lo que nos ayudará a consolidar nuestra posición como líderes en el mercado.

ConduApp es un puente o canal de comunicación entre el sector del transporte de carga y la industria hotelera, ofreciendo una solución digital para atender las necesidades de dos grupos clave: las empresas de transporte de carga y los hoteles de carretera.

Para las Empresas de Transporte de Carga: Nuestro servicio abarca grandes transportadoras con flotas extensas hasta operadores independientes y pequeñas empresas con capacidad limitada de vehículos. La diversidad de nuestro público objetivo se une en la satisfacción de necesidades comunes, tales como la optimización de operaciones logísticas, la garantía de la seguridad vehicular, el bienestar del conductor, además, del cumplimiento de la normativa de tiempos de conducción y descanso.

Para los Hoteles de Carretera: Enfocamos nuestros servicios a hoteles ubicados en lugares estratégicos, como corredores viales principales, puertos y áreas de carga y descarga en todo el país. Estos hoteles buscan incrementar su visibilidad y ocupación, especialmente durante periodos de baja demanda, cuando el turismo convencional tiende a disminuir.

El sector de tecnología en transporte experimenta un crecimiento acelerado, impulsado por la necesidad de ser eficientes, sostenibles y digitalizados en la logística y el transporte de carga. De igual forma, la industria hotelera se encuentra en un estado de interés creciente en segmentos de mercado específicos, como el alojamiento para profesionales en tránsito.

Con todo esto, ConduApp se beneficiará de la creciente digitalización y la demanda de eficiencia en el transporte de carga, así como del interés de la industria hotelera en diversificar su oferta. La plataforma tiene la oportunidad de aprovechar estas tendencias para expandir su mercado, integrar nuevas funcionalidades y fortalecer su propuesta de valor.

Los competidores de nuestra solución digital pueden surgir desde plataformas de reserva tradicionales adaptándose al nicho de mercado, hasta nuevas startups tecnológicas. No obstante, ConduApp puede mantener su ventaja competitiva a través de estrategias de competencia consistentes en el desarrollo de nuevas características que mejoren la experiencia del usuario, colaboración estrecha con hoteles y empresas de transporte para ofrecer paquetes y servicios exclusivos. Además, de dar un enfoque de calidad y seguridad bajo el cual se asegure que los alojamientos cumplan con estándares elevados de calidad y seguridad, aspecto valorado por las empresas de transporte.

La ventaja competitiva de ConduApp se sitúa en tres aspectos, puntuales, los cuales son:

- Personalización y especialización: ConduApp ofrece soluciones específicamente diseñadas para las necesidades de las empresas de transporte de carga y sus conductores, un nicho poco atendido tradicionalmente por la industria hotelera.
- Tecnología avanzada: utilizando algoritmos de optimización y una interfaz amigable, ConduApp se posiciona a la vanguardia de la digitalización en el sector logístico.
- Reducción de costos y eficiencia operativa: al facilitar la reserva de alojamiento en ruta, ConduApp ayuda a las empresas a reducir costos operativos y mejorar la planificación logística.

ConduApp tiene una gran proyección, si se aprovecha el crecimiento del sector transporte y hotelero, como su transformación tecnológica. Esto en cuanto nuestro producto tiene un enfoque en el uso de la tecnología, la personalización de necesidades y la eficiencia de la operación, siendo así una solución innovadora. .

## **2.2 Portafolio de Productos y Servicios**

ConduApp se enfoca en facilitar la reserva anticipada de alojamiento en las rutas más transitadas y en áreas cercanas a puertos y puntos de carga. Este servicio hacer más sencillo el proceso de reserva de hoteles para los conductores de las empresas de transporte. La plataforma, es accesible tanto por internet como a través de aplicaciones móviles, consiste en un software, con algoritmos que ayudan a elegir y reservar hoteles según la ubicación, preferencias personales y necesidades logísticas. Para hoteles, es una

herramienta para gestionar reservas, supervisar disponibilidad y manejo de pagos, así como espacios para publicidad y promociones.

### **Figura 1.**

*Servicios: Describe los servicios ofrecidos por CONDUAPP*

*Fuente: Autoría propia*



ConduApp enfrenta a un reto fundamental que es el de planificar de manera efectiva los descansos y alojamientos en las rutas de transporte. Este es un tema que impacta directamente en la seguridad de los conductores y en el cumplimiento de las normativas sobre tiempos de conducción y descanso. Así ConduAPP no solo mejora la eficiencia operativa de las empresas de transporte, sino que también contribuye de manera significativa al bienestar de los conductores.

Las características que la hacen la opción predilecta para empresas de transporte de carga y hoteles son:

1. Se optimizan los viajes de los transportadores, al establecer en las rutas planificadas a través de la APP los puntos estratégicos de descanso y las opciones de hospedaje en esos lugares.

2. Se personaliza la experiencia de búsqueda de alojamientos, porque permite filtrar por lugares, preferencias en hospedaje, presupuestos específicos.
3. Se da una experiencia de usuario intuitiva y multifuncional, porque la plataforma es de fácil acceso y amigable para el transportador, tiene un menú sencillo.
4. Los hospedajes que ofrece la plataforma son seguros y de calidad, se busca que en efecto el conductor acceda a instalaciones seguras y confortables.

Por lo anterior, la propuesta de venta que hace único a ConduApp es su servicio especializado en transporte. Pues no solo proporciona alojamiento en la carretera de forma cómoda y eficiente, sino que facilita el cumplimiento de las regulaciones sobre tiempos de descanso y conducción.

ConduApp se destaca a su vez porque genera una demanda para los hoteles ubicados en carretera, que de otra forma no tendrían, porque su ubicación y poca publicación en sitios web, hacen que su servicio pase desapercibido, por lo que al unirse a nuestra APP como aliados, abren nuevas oportunidades de negocio.

La forma en que operaría la alianza con los hoteles, consiste en la firma de acuerdos exclusivos de alojamiento, en los que se definirán las tarifas preferenciales y la disponibilidad prioritaria para los usuarios de la APP. Sin embargo, somos conscientes que el éxito de la APP dependerá a largo plazo de la capacidad de innovar en los servicios y en la forma de mantener relaciones estratégicas sólidas, de cara a que se generen acuerdos por fuera de la APP entre hoteles y transportadores, una vez entran en contacto.

La forma en que se estructura el precio y recaudo de ingresos de la plataforma, se basa en dos tipos de recaudo, por un lado se plantea un modelo de suscripción para las empresas de transporte y para los hoteles el cobro de una tarifa por cada transacción de alojamiento efectuada. De igual forma se plantea opciones de cobro por publicidad en la plataforma.

## **2.3 Fuentes de Ingresos**

Las fuentes de ingreso serán las siguientes:

### **2.3.1 Comisión por Reserva**

Se plantea una política de comisión fija del 10% sobre cada reserva exitosa realizada a través de la plataforma. Se calcula que se den ingresos por el 40% del presupuesto.

### **2.3.2 Cuota de Suscripción para Hoteles**

Se plantea un cobro de una tarifa de suscripción mensual de \$70.000 pesos para hoteles que buscan ampliar su alcance a través del acceso a nuestra plataforma. Se calcula que se den ingresos por el 20% del presupuesto.

### **2.3.3 Cuota de Suscripción para Empresas de Transporte**

Ofreceremos planes de suscripción mensual por \$100.000 pesos a las empresas de transporte. Esto incluye tarifas preferenciales, garantía de disponibilidad y flexibilidad en las reservas. Se calcula que se den ingresos por el 40% del presupuesto.

### **2.3.4 Publicidad y Promociones**

La plataforma dará la opción de realizar publicidad tanto de servicios hoteleros, como de servicios asociados al transporte, por ejemplo: i) estaciones de combustible con tarifas preferenciales, ii) parqueaderos con precios especiales para vehículos grandes, iii) descuentos en llantas, aceites y repuestos, así como promociones para talleres de mecánica y restaurantes.

### **2.3.5 Servicios Adicionales de Valor Agregado**

ConduApp se propone diversificar su propuesta de valor ofreciendo servicios adicionales, tales como seguros de viaje, servicio de mensajería para la entrega de cumplidos y manifiestos, opciones de alquiler de equipos para conductores, generación de reportes de gastos, soporte en la gestión de descansos, y fácil integración con sistemas de gestión empresarial.

Se anticipa que estos servicios aporten un 5% a los ingresos recurrentes de la plataforma, aprovechando las necesidades específicas de los usuarios para fomentar la generación de ingresos adicionales.

## **2.4 Portafolio de Clientes**

En CONDUAPP, los grupos de clientes que buscamos pueden dividirse en dos segmentos principales: los conductores (consumidores individuales) y las empresas (empresas de transporte de carga y hoteles). A continuación, se presentan perfiles demográficos y empresariales para cada uno de ellos:

**Tabla 2.**

*Portafolio de clientes: Describe los potenciales clientes de CONDUAPP*

Fuente: Autoría propia

<b>Portafolio de clientes</b>
<b>Consumidores (Conductores de Transporte de Carga)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Edad: 25 y 55 años, ya que este rango abarca tanto a conductores con experiencia como a los más jóvenes que han cumplido con las normativas para manejar vehículos de carga.</li> <li>2. Género: Predominantemente masculino.</li> <li>3. Localización: A nivel nacional, con una mayor concentración en zonas donde la actividad de transporte de carga es intensa, como centros logísticos y principales corredores viales.</li> <li>4. Ingresos: varían, dependiendo de si son conductores independientes o trabajan para empresas de transporte. Los ingresos pueden cambiar según las rutas, la carga, y la temporadas.</li> <li>5. Ocupación: Conductores profesionales de transporte de carga, que incluyen tanto a empleados de empresas como a trabajadores autónomos.</li> <li>6. Nivel de Educación: Desde personas que no han tenido acceso a la educación básica primaria hasta conductores con educación secundaria completa.</li> </ol>

---

**Portafolio de clientes**

---

**Consumidores (Conductores de Transporte de Carga)**

---

1. Edad: Entre 25-55 años, ya que este rango abarca tanto a conductores con experiencia como a los más jóvenes que han cumplido con los requisitos para manejar vehículos de carga.
2. Género: Predominantemente masculino.
3. Localización: A nivel nacional, con una mayor concentración en zonas donde la actividad de transporte de carga es intensa, como centros logísticos y principales viales.
4. Ingresos: varían, dependiendo de si son conductores independientes o trabajan para empresas de transporte. Los ingresos pueden cambiar según las rutas, la carga, y temporadas.
5. Ocupación: Conductores profesionales de transporte de carga, que incluyen tanto a empleados de empresas como a trabajadores autónomos.
6. Nivel de Educación: Desde personas que no han tenido acceso a la educación básica primaria hasta conductores con educación secundaria completa.

---

**Empresas (Empresas de Transporte de Carga)**

---

1. Industria: Logística y transporte de carga.
  2. Localización: Nacional.
  3. Tamaño: Desde pequeñas empresas con una flota de menos de 10 vehículos hasta grandes corporaciones con cientos de vehículos.
-

---

### **Portafolio de clientes**

---

4. Etapa en el Negocio:
5. Industria: Logística y transporte de carga.
6. Localización: Nacional.
7. Tamaño: Desde pequeñas empresas con una flota de menos de 10 vehículos hasta grandes corporaciones con cientos de vehículos.
8. Etapa en el Negocio:
  - 8.1. Inicio: Empresas nuevas buscando establecer su posición en el mercado.
  - 8.2. Crecimiento: Empresas en expansión con aumento de flota y rutas.
  - 8.3. Maduro: Empresas establecidas con operaciones sólidas y una clientela fija.
9. Ventas Anuales: Varían ampliamente desde menos de \$1 millón para pequeñas empresas hasta más de \$100 millones para grandes corporaciones.

---

### **Empresas (Hoteles de Carretera)**

---

1. Industria: Alojamiento en hoteles y/o hotelería.
  2. Localización: Ubicados estratégicamente cerca de corredores viales principales, áreas industriales, puertos y zonas de carga y descarga.
  3. Tamaño: Desde pequeños hoteles familiares hasta grandes cadenas con múltiples ubicaciones.
  4. Etapa en el Negocio:
    - 4.1. Inicio: Nuevos establecimientos buscando reconocimiento.
    - 4.2. Crecimiento: Hoteles en proceso de expansión y mejora de servicios.
-

---

### Portafolio de clientes

---

**4.3. Maduro:** Establecimientos bien establecidos con reputación sólida.

5. Ventas Anuales: Dependen del tamaño y ubicación, con variaciones según la estacionalidad y demanda del mercado. pudiendo variar desde \$1.000,000 para pequeños hoteles hasta más de \$10.000.000 millones para cadenas grandes o hoteles en ubicaciones premium

---

Estos perfiles permiten desarrollar estrategias de marketing y servicios adaptados a las necesidades específicas de cada grupo, maximizando así su relevancia y valor en el mercado.

## 2.5 Posicionamiento en el Mercado

Cuando presentamos los servicios de ConduApp a nuestros clientes, adoptamos un enfoque que no solo resalta las características únicas de nuestra plataforma, sino que también se adapta a las necesidades y preferencias específicas de nuestros grupos objetivo. En este sentido, nuestra estrategia de comunicación es integral, combinando tanto el alcance digital como el contacto personal para garantizar una comprensión profunda y un compromiso genuino con la marca.

La primera impresión que tendrán de ConduApp será a través de un sitio web interactivo y aplicaciones móviles, diseñadas con una interfaz intuitiva y visualmente atractiva. Usaremos gráficos informativos y vídeos cortos para mostrar cómo nuestra plataforma facilita la búsqueda y reserva de alojamientos para conductores, así como la gestión operativa para empresas de transporte de carga y hoteles. Estas herramientas

digitales incluirán testimonios de usuarios, estudios de caso y demostraciones en tiempo real de la plataforma en acción, permitiendo a los clientes potenciales visualizar los beneficios inmediatos de utilizar ConduApp.

Además de las herramientas digitales, implementaremos estrategias de comunicación directa para establecer una conexión más personal con nuestros clientes. Esto incluirá nuestra participación en ferias y eventos relacionados con la industria del transporte y la hotelería, donde podremos presentar ConduApp a través de demostraciones en vivo y sesiones de preguntas y respuestas. También organizaremos webinars y talleres educativos, centrados tanto en las ventajas operativas de nuestra plataforma como en la promoción de prácticas sostenibles y seguras en el sector del transporte de carga

El posicionamiento en el mercado aplicará estrategias de comunicación complementarias como:

- Marketing de contenido: crearemos y distribuiremos contenido relevante y valioso que aborde los problemas comunes que enfrentan nuestros clientes, posicionando a ConduApp como una solución líder en el mercado.
- Redes sociales: mantendremos una presencia activa en redes sociales y en nuestro blog, compartiendo actualizaciones regulares, consejos, y mejores prácticas para el sector del transporte de carga y la industria hotelera.
- Programas de referencia: incentivamos a nuestros usuarios actuales a compartir sus experiencias positivas con ConduApp, ofreciendo recompensas por referir nuevos clientes a la plataforma.

En este sentido, la combinación de estas estrategias comunicativas asegurará que ConduApp se presente de manera clara y atractiva a sus clientes, destacando no solo las características y beneficios de nuestros servicios, sino también nuestro compromiso con mejorar la industria del transporte de carga y el hotelería de carretera a lo largo de las rutas clave en Colombia.

### **Capítulo III**

#### **2. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento**

CONDUAPP se constituirá societariamente a través de una S.A.S regulada por la ley 1258 de 2008, mediante documento privado inscrito ante la cámara de comercio de Bogotá.

#### **3.1 Perfil de los socios del emprendimiento, responsabilidades y experiencia**

CONDUAPP contará inicialmente con dos socias.

- Diana Lorena Merchan Brava

Diana es natal de Bucaramanga, abogada de la Universidad Santo Tomas y especialista en derecho tributario de la Universidad Externado de Colombia. Es una mujer entusiasta, comprometida, que cuenta con dos emprendimientos previos. Apoya a su familia con la administración de una empresa transportadora de carga desde hace 5 años, que se llama Inversiones Merchán Colorado desde allí ha podido vivir e identificar las problemáticas que tienen las empresas de transporte con la entrega de viáticos en efectivo y su posterior legalización, como con el seguimiento y reporte adecuado de pausas activas

para los conductores, conoce la dificultad que existe de encontrar información sobre hoteles que proporcionen en las carreteras nacionales un adecuado descanso para los conductores.

A su vez emprendió de manera independiente con la creación de un hotel ubicado en Montería que se llama hotel Félix de Montería, allí desempeña el cargo de gerente desde el 2022, su servicio va enfocado a prestar servicios de hospedaje a bajo costo para los conductores de transporte de carga.

Diana en CONDUAPP será la Gerente del emprendimiento y a su vez se encargará de las labores de marketing y comercialización de la APP.

- **María Camila Conde Rubiano**

Camila es de Bogotá, abogada de la Universidad Externado de Colombia, con especialización en derecho de seguros de la Universidad Javeriana y en Responsabilidad Civil y del Estado de la Universidad de la Sabana.

Camila actualmente se desempeña como abogada de la Vicepresidencia jurídica de FASECOLDA la agremiación de aseguradoras. A partir de su trabajo ha podido relacionarse con el gremio del sector transporte en específico con COLFECAR, a quien se le ha comentado la idea de negocio y consideraron abrir sus escenarios para poder mostrarlo a sus afiliados y contarles las ventajas del emprendimiento.

Una de las etapas del emprendimiento, es incluir en la APP la venta de seguros asociados a transporte de carga, responsabilidad civil del transportador y automóviles. Su relacionamiento y conocimiento en intermediación de seguros será de importancia para que CONDUAPP sea una plataforma de venta de seguros, fácil, confiable y asequible.

Camila será la subgerente en el emprendimiento y tendrá a su cargo inicialmente el liderazgo de las actividades jurídicas que se requieran para entrar en operación.

### **3.2 Propiedad y Junta Directiva**

CONDUAPP se constituirá a través de una SAS conforme la ley 1258 de 2008. Su razón social será CONDUAPP S.A.S y tendrá las siguientes características:

- Acciones y capital autorizado: se tendrá un capital autorizado de 100 millones de pesos y uno suscrito de 25 millones de pesos. Tendrá dos accionistas. Diana Lorena Merchán tendrá el 51% de las acciones y Maria Camila Conde Rubiano el 49% de las acciones. Se emitirán 1000 acciones que tendrán un valor nominal de 1000 pesos cada una.
- Junta directiva: no contaremos con junta directiva, en cuanto consideramos que implica una carga de gobierno corporativo que inicialmente no nos es útil de cara a la ejecución del objeto social de la empresa.
- Estructura organizacional: la empresa se constituirá de la siguiente forma:
- Gerencia general: la gerente y representante legal principal de CONDUAPP será Diana Lorena Merchán. La Subgerente y representante legal suplente será Maria Camila Conde.
- Área contable: se contará con una contadora, vinculada a través de un contrato de prestación de servicios, encargada de llevar el registro contable de las cuentas de CONDUAPP, reporte de medios magnéticos, liquidación de impuestos y temas de facturación.

- Área tecnológica: contaremos con dos programadores. Uno senior y otro junior que se encargaran de desarrollar la APP, como del mantenimiento y actualizaciones pertinentes.
- Área de ventas: contaremos con una persona especialista en marketing vinculada por un contrato de prestación de servicios, para apoyar a la gerencia en la comercialización de la APP y obtención de suscripciones.
- Área legal: encargada de la actividad jurídica en relación con la suscripción de las afiliaciones, autorizaciones, protección de datos, celebración de contratos, entre otros aspectos. Este rol estará a cargo de la Subgerencia de CONDUAPP.

### **3.3 Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento**

Para llevar a cabo el emprendimiento, se requiere los siguientes perfiles:

#### **Tabla 3.**

*Recursos humanos: Se describe el personal que se requiere para poner en funcionamiento el emprendimiento*

Fuente: Autoría propia

<b>Recursos humanos</b>
<b>Gerente General</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento en gestión hotelera desde las operaciones del hotel, las reservas y el servicio al cliente, hasta la gestión de inventario y tarifas, entre otros.</li> </ul>

---

### **Recursos humanos**

---

- Habilidades de liderazgo.
- Orientación al cliente
- Conocimientos técnicos- entendimiento básico de las tecnologías de una plataforma de reservas.
- Conocimientos y habilidades en gestión financiera.
- Adaptabilidad y resolución de problemas.

La vinculación sería a través de un contrato de prestación de servicios. Los honorarios serían de \$3.000.000 de pesos mensuales.

---

### **Subgerente**

---

- Experiencia en aspectos legales que abarquen tanto la industria hotelera como la del transporte.
  - Formación legal: Se requiere un título en Derecho de una universidad del país.
  - Experiencia relevante: Se valorará positivamente la experiencia previa en el sector hotelero, como en la industria del transporte.
  - Conocimientos específicos: Contratos, propiedad intelectual, derechos del consumidor, regulaciones de transporte y cumplimiento normativo en el ámbito hotelero.
  - Capacidad para redactar y negociar contratos:
  - Gestión de riesgos legales
  - Resolución de conflictos
  - Comunicación efectiva.
-

---

**Recursos humanos**

---

La vinculación sería a través de un contrato de prestación de servicios. Los honorarios serían de \$3.000.000 de pesos mensuales.

---

**Contador**

---

- Profesional en contaduría pública.
- Experiencia previa de 2 años
- Conocimientos contables en NIIF, así como experiencia en la elaboración de estados financieros, gestión de cuentas por pagar y cobrar, conciliaciones bancarias y presupuestos.
- Dominio de software contable para facturación electrónica y seguimiento de contabilidad.
- Conocimiento en gestión de impuestos
- Comunicación efectiva

La vinculación sería por contrato de prestación de servicios. Los honorarios serían de \$2.500.000 de pesos mensuales.

---

**Profesional de Sistemas**

---

- Ingeniero de software
  - Experiencia previa en desarrollo de software, especialmente en el diseño e implementación de aplicaciones web y móviles.
-

---

### **Recursos humanos**

---

- Desarrollo front-end: experiencia en tecnologías front-end como HTML, CSS y JavaScript, así como en frameworks modernos como React.js, Angular o Vue.js. Debes ser capaz de crear interfaces de usuario atractivas y funcionales que sean intuitivas para los usuarios.
- Desarrollo back-end: Se necesita experiencia en la lógica del servidor y la gestión de bases de datos. Se valoran conocimientos en lenguajes de programación como Node.js, Python, Java o PHP, así como en frameworks como Express.js, Django, Spring o Laravel.
- Bases de datos: Experiencia en el diseño y gestión de bases de datos, tanto relacionales como no relacionales. Esto incluye conocimientos de SQL para bases de datos relacionales y tecnologías como MongoDB o Firebase para bases de datos NoSQL.
- APIs y servicios web: Es importante que puedas diseñar y desarrollar APIs RESTful para facilitar la comunicación entre el front-end y el back-end de la aplicación. También se requiere experiencia en la integración de servicios web de terceros, como pasarelas de pago o servicios de geolocalización.
- Seguridad: Debes tener conocimientos sobre prácticas de seguridad en el desarrollo de software, incluyendo la protección contra ataques como inyección de SQL, cross-site scripting (XSS) y ataques de falsificación de solicitudes entre sitios (CSRF).

Los honorarios serían de \$6.500.000 de pesos mensuales durante etapa de desarrollo y actualizaciones.

---

### **Abogado Junior**

---

- Estudiante de 10° grado o recién graduado.
  - Contar con habilidades de investigación:
  - Excelente redacción legal
-

---

### **Recursos humanos**

---

- Tener una comunicación efectiva
- Seguimiento y control de gestión de riesgos legales
- Habilidades para trabajar en equipo
- Adaptabilidad

La vinculación sería por contrato de prestación de servicios. Los honorarios serían de \$1.500.000 de pesos mensuales.

---

### **Especialista en Marketing**

---

- Debe tener conocimientos sólidos en marketing digital
- Título universitario en Marketing, Comunicaciones, Administración de Empresas o un campo relacionado.
- Conocimiento de la industria hotelera y del transporte.
- Conocimiento en Marketing digital
- Manejo de redes sociales:
- Creatividad y pensamiento estratégico:
- Habilidades de comunicación
- 

La vinculación sería por contrato de prestación de servicios. Los honorarios serían de \$2.500.000 de pesos mensuales, causados con el cumplimiento de metas. Sujeto a pago de comisiones de negocios obtenidos.

---

### 3.4 Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento

Consideramos que nuestros aliados estratégicos fundamentales para mejorar la oferta de servicios y promover la aplicación son:

Asociaciones de transporte: establecer alianzas con asociaciones de transporte de carga por carretera en Colombia puede proporcionar acceso directo a una amplia red de empresas de transporte y conductores. Estas asociaciones pueden promover la aplicación entre sus miembros y facilitar la adopción de esta.

- Asociación Nacional de Transportadores de Carga (ANTC): la ANTC es una de las asociaciones más importantes en Colombia que representa a los transportadores de carga por carretera. Cuenta con una amplia membresía que incluye pequeñas, medianas y grandes empresas de transporte. Colaborar con la ANTC puede proporcionar acceso a una extensa red de transportistas y conductores, así como ayudar a promover la aplicación entre sus miembros.
- Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar): Colfecar es otra asociación importante que representa a los transportadores de carga por carretera en Colombia. Tiene una amplia experiencia en la industria y una red extensa de miembros en todo el país. Colaborar con Colfecar puede brindar oportunidades para promover la aplicación entre empresas de transporte de diferentes tamaños y sectores.
- Asociación Colombiana de Transportadores (ACT): la ACT es una asociación que representa a transportadores de carga, pasajeros y mixtos en Colombia. Trabajar con la ACT puede proporcionar acceso a una amplia red de empresas de transporte que

operan en diversos sectores, lo que puede ser beneficioso para promover la aplicación entre una variedad de usuarios potenciales.

- Las asociaciones regionales de transporte son una parte fundamental del panorama en Colombia. Además de las asociaciones nacionales, hay grupos regionales en varios departamentos y ciudades. Estas organizaciones pueden convertirse en aliados estratégicos clave para conectar con empresas de transporte a nivel local, lo que permite adaptar la promoción de la aplicación a las necesidades específicas de cada región.
- Las asociaciones de transporte especializado son clave: según el tipo de carga que manejes, puede ser muy útil colaborar con organizaciones que se enfocan en sectores específicos, como el transporte de alimentos, productos químicos o mercancías peligrosas. Estas asociaciones ofrecen información valiosa y retroalimentación sobre las necesidades de los transportistas en cada sector, lo que puede ayudar a ampliar el alcance de mercado de la APP.
- Empresas de transporte de carga: Colaborar con empresas de transporte de carga establecidas en Colombia puede ser beneficioso para ofrecer descuentos especiales o incentivos para utilizar la aplicación de reservas hoteleras. Además, estas empresas pueden proporcionar retroalimentación útil sobre las necesidades y preferencias de sus conductores en términos de alojamiento.
- Asociaciones hoteleras: Establecer alianzas con asociaciones hoteleras locales o cadenas hoteleras puede asegurar que los usuarios de la aplicación tengan acceso a

una amplia gama de opciones de alojamiento. Estas colaboraciones pueden ofrecer tarifas especiales o promociones exclusivas para los clientes de la app.

- Asociación Hotelera y Turística de Colombia (COTELCO): COTELCO es una de las asociaciones hoteleras más relevantes en Colombia, representando una gran variedad de alojamientos, desde hoteles de lujo hasta hostales y posadas. Colaborar con COTELCO puede abrirte las puertas a una extensa red de hoteles en todo el país y ofrecer oportunidades para promocionar la aplicación entre sus miembros.
- Asociación de Hoteles de Colombia (ASOHO): ASOHO es otra asociación clave que representa a hoteles en Colombia. Su enfoque está en fomentar el turismo y el desarrollo hotelero en el país. Trabajar con ASOHO puede brindarte acceso a una variedad de establecimientos hoteleros y oportunidades para colaborar en iniciativas de promoción y desarrollo turístico.
- Asociaciones regionales de hoteles: Además de las asociaciones a nivel nacional, también existen asociaciones regionales de hoteles en diferentes departamentos y ciudades de Colombia. Estas asociaciones pueden ser aliados estratégicos importantes para llegar a hoteles a nivel local y adaptar la promoción de la aplicación a las necesidades específicas de cada región.
- Asociación de Hoteles Boutique de Colombia: Esta asociación representa a hoteles boutique y de estilo único en Colombia. Colaborar con esta asociación puede abrirte las puertas a una selección de alojamientos exclusivos, ideales para transportistas que buscan opciones de hospedaje únicas.

- Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO): Aunque no es una asociación hotelera en sí, ANATO agrupa a una variedad de actores en la industria turística de Colombia, incluyendo hoteles, agencias de viajes y operadores turísticos. Trabajar con ANATO te brinda acceso a una red diversa de empresas del sector turístico y oportunidades para promocionar la aplicación entre sus miembros.  
Plataformas de logística y tecnología: Colaborar con plataformas de logística y tecnología que operan en Colombia puede facilitar la integración de la aplicación de reservas hoteleras en los sistemas existentes de las empresas de transporte. Esto permitiría a los usuarios disfrutar de una experiencia de reserva más fluida y eficiente.
- Plataformas de seguimiento de envíos: son herramientas fantásticas que te permiten rastrear en tiempo real la ubicación y el estado de tus envíos. Al colaborar con ellas, puedes llegar a una audiencia que busca soluciones en logística y transporte, y que seguramente apreciará la opción de reservar alojamiento para sus conductores a través de la aplicación.
- Plataformas de gestión de inventario: son clave para manejar y controlar el inventario de productos en almacenes y centros de distribución. Trabajar con estas plataformas te conecta con empresas que necesitan soluciones logísticas para mover sus productos de manera eficiente, y que podrían estar interesadas en usar la aplicación de reservas hoteleras para sus conductores.
- Plataformas de intercambio de carga: son un punto de encuentro entre transportistas y cargadores que necesitan enviar mercancías. Colaborar con ellas te abre las puertas a

una amplia red de empresas de transporte y cargadores que se beneficiarían de poder reservar alojamiento para sus conductores a través de la aplicación.

- Plataformas de logística colaborativa: permiten a las empresas compartir recursos y optimizar sus operaciones logísticas. Al asociarte con estas plataformas, puedes ofrecer la aplicación de reservas hoteleras como parte de una solución integral que mejore la eficiencia y reduzca costos para las empresas de transporte y sus clientes.
- Empresas de servicios relacionados: Colaborar con empresas que brindan servicios complementarios, como compañías de alquiler de vehículos, estaciones de servicio o empresas de mantenimiento de flotas, puede generar sinergias valiosas y abrir puertas a colaboraciones que mejoren la experiencia general de los transportistas en la carretera.
- Plataformas de pago y bancos: Formar alianzas con plataformas de pago y bancos locales puede simplificar el proceso de pago para los usuarios de la aplicación, ofreciendo opciones seguras y convenientes que se ajusten a las necesidades de los transportistas.

Entidades gubernamentales: Trabajar en conjunto con entidades gubernamentales, como ministerios de transporte o turismo, puede ayudar a promover la aplicación y obtener apoyo institucional para iniciativas que mejoren las condiciones de alojamiento para los transportistas en las carreteras colombianas.

- Ministerio de Transporte: Este ministerio es esencial, ya que se encarga de regular y supervisar el transporte de carga por carretera en Colombia. Trabajar con ellos te dará acceso a información valiosa sobre las necesidades y desafíos que enfrentan los

transportistas, además de facilitar la colaboración en proyectos que mejoren la infraestructura vial y los espacios de descanso.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Este organismo puede ser un socio estratégico para fomentar la reserva de hoteles entre las empresas de transporte de carga. También puede ayudar a crear conciencia sobre la importancia de ofrecer opciones de alojamiento adecuadas para los transportistas y promover el turismo de negocios en las diferentes regiones del país.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC): Este ministerio puede ser clave en la promoción de reservas hoteleras a través de campañas digitales y programas que mejoren la conectividad y el acceso a Internet en áreas rurales y de difícil acceso, donde suelen estar las principales rutas de transporte.
- Instituto Nacional de Vías (INVIAS): Esta entidad se ocupa del mantenimiento y construcción de la infraestructura vial en Colombia. Colaborar con INVIAS te permitirá identificar las áreas prioritarias para mejorar los espacios de descanso y los servicios para los transportistas en las carreteras principales.
- Instituto Nacional de Turismo (FONTUR): Este instituto puede ser un gran aliado en la promoción del turismo y en la mejora de las condiciones para los transportistas que visitan diferentes regiones del país.
- Gobernaciones y alcaldías locales: A nivel regional y local, las gobernaciones y alcaldías pueden ser aliados importantes para identificar necesidades específicas de

alojamiento y servicios para los transportistas en áreas específicas del país y colaborar en la implementación de soluciones a nivel local.

### 3.5 Procesos de Negocio

Para que el emprendimiento se pueda desarrollar y entre en funcionamiento, los pasos que se adelantaron fueron:

- Investigación de mercado: se realizó un análisis de mercado para comprender las necesidades y demandas específicas de los transportadores de carga en términos de alojamiento.
- Se identificaron competidores y se analizaron sus fortalezas, debilidades y tendencias que ofrecían en el mercado

#### Figura 2.

*Investigación de mercado: Presenta un comparativo de los servicios prestados por los competidores de CONDUAPP*

*Fuente: Autoría propia*

CARACTERISTICAS	CONDUAPP	BOOKING	WAZE	GOPASS	AIRBNB
RESERVA HOTEL	OK	OK	X	X	OK
PARQUEADEROS	OK	X	X	X	X
MAPAS	OK	OK	OK	OK	OK
RESERVA HOTEL CONDUCTORES	OK	X	X	X	X

- Se establecieron los objetivos y metas del proyecto, así como los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir su éxito.
- Se diseñó el modelo de negocio y se establecieron los precios y políticas de tarifas para los usuarios y los hoteles asociados.

- Desarrollo de la aplicación: se debe contratar a un equipo de desarrollo de software para diseñar y desarrollar la aplicación móvil y/o plataforma web.

Desarrollar las funcionalidades principales de la aplicación, como la búsqueda de hoteles, la reserva de habitaciones, la integración de sistemas de pago, el sistema de geolocalización, entre otros.

Realizar pruebas exhaustivas para garantizar que la aplicación funcione correctamente y sea fácil de usar para los usuarios.

- Negociación con hoteles y proveedores: establecer alianzas estratégicas con hoteles y proveedores de alojamiento para incluir sus establecimientos en la plataforma de reservas.

Negociar acuerdos comerciales y tarifas preferenciales para los transportadores de carga que utilicen la aplicación.

Integrar los sistemas de gestión hotelera de los proveedores en la aplicación para garantizar la disponibilidad en tiempo real y la sincronización de las reservas.

- Lanzamiento y promoción: planificar una estrategia de lanzamiento que incluya la promoción en medios digitales, redes sociales, eventos del sector, asociaciones y otros canales relevantes.

Realizar campañas de marketing dirigidas a los transportadores de carga para promover la aplicación y sus beneficios.

Organizar eventos de lanzamiento y actividades de promoción para generar interés y aumentar la visibilidad de la aplicación en el mercado.

- Soporte y atención al cliente: establecer un equipo de atención al cliente para brindar soporte a los usuarios y resolver cualquier problema o duda que puedan tener.

Implementar un sistema de retroalimentación de usuarios para recopilar comentarios y sugerencias que ayuden a mejorar la aplicación continuamente.

Garantizar una experiencia de usuario satisfactoria y una atención al cliente de calidad para fomentar la lealtad de los usuarios y generar boca a boca positivo.

- Evaluación y mejora continua: realizar análisis periódicos del rendimiento de la aplicación y los resultados obtenidos en relación con los objetivos establecidos.

Recopilar y analizar métricas clave, como el número de descargas, reservas realizadas, ingresos generados, etc.

Implementar mejoras y optimizaciones en la aplicación en función de los datos y comentarios recopilados para garantizar su crecimiento y éxito a largo plazo.

### **3.6 Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento**

- Protección de datos personales: de acuerdo con la legislación colombiana, como la Ley Estatutaria 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013, es esencial garantizar la protección de los datos personales de los usuarios. Esto implica obtener el consentimiento informado de los usuarios para recopilar, procesar y almacenar sus

datos personales, así como implementar medidas de seguridad adecuadas para proteger esta información.

Los datos que se recopilarán en la APP son de carácter público como el nombre, la cédula y semiprivados como el correo electrónico.

- Cumplimiento de normativas fiscales y tributarias: la plataforma debe cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias aplicables, como la declaración y pago de impuestos sobre los ingresos generados a través de la aplicación, así como la emisión de facturas electrónicas en cumplimiento de las regulaciones tributarias vigentes en Colombia.
- Legislación laboral: en el momento en que la aplicación emplea personal directo, es necesario cumplir con la legislación laboral colombiana en cuanto a contratación, seguridad social, salario mínimo, horas laborales, entre otros aspectos. El conocimiento en temas laborales es importante de cara a los servicios ofrecidos a las empresas transportadoras en atención al reporte de pausas activas a realizar al Ministerio de Trabajo.
- Normativa de turismo y hotelería: como la APP proporciona servicios relacionados con el turismo y el hospedaje, debe validar que los hoteles aliados cumplan con las regulaciones aplicables en estas áreas, como las normativas sobre clasificación de establecimientos de alojamiento turístico, requisitos de registro y licenciamiento, y cumplimiento de estándares de calidad y seguridad para los servicios ofrecidos.
- Aspectos contractuales: es fundamental establecer contratos claros y precisos entre la aplicación y los hoteles asociados, así como entre la aplicación y los usuarios

finales. Estos contratos deben definir claramente los derechos y obligaciones de cada parte, las condiciones de uso de la plataforma, las políticas de cancelación y reembolso, entre otros aspectos relevantes.

- **Cumplimiento normativo de comercio electrónico:** como la aplicación facilita transacciones comerciales en línea, debe cumplir con las normativas de comercio electrónico en Colombia, como la Ley 527 de 1999 y sus decretos reglamentarios. Esto incluye proporcionar información clara y precisa sobre los productos y servicios ofrecidos, así como garantizar la seguridad y confiabilidad de las transacciones en línea.

## **Capítulo IV**

### **3. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento**

#### **4.1 Instalaciones que Requiere el Emprendimiento**

El emprendimiento no requiere una sede física para operar. Todo el negocio se adelantará 100% digital, por lo que el capital humano vinculado al emprendimiento podrá desarrollar su labor desde su casa o lugar que disponga. Siempre que cuente con un computador, buena conexión a internet (velocidad mínima de 1 gbps) y se respeten normas de salud ocupacional alineadas a contar con un escritorio y silla ergonómica, así como una buena iluminación.

Adicionalmente para el desarrollo de la APP se requiere tecnológicamente:

- **Servidores y alojamiento web:** La aplicación necesitará servidores y alojamiento web confiables para alojar la plataforma y almacenar toda la información relacionada con los usuarios, reservas, hoteles y otros datos relevantes. Esto asegurará un rendimiento óptimo y una disponibilidad constante de la aplicación.
- **Base de datos:** se requiere una base de datos robusta para almacenar y gestionar toda la información relacionada con los hoteles disponibles, las habitaciones, las tarifas, las reservas realizadas y la información de los usuarios. Una base de datos bien diseñada y optimizada garantizará la eficiencia en el acceso y la gestión de datos.
- **Sistema de gestión de contenidos (CMS):** un sistema de gestión de contenidos es esencial para administrar y actualizar el contenido de la aplicación, como información sobre hoteles, imágenes, descripciones de habitaciones, políticas de cancelación, etc. Esto permitirá mantener la aplicación actualizada y relevante para los usuarios.
- **Aplicación móvil y/o plataforma web:** la aplicación de reservas de alojamiento debe estar disponible tanto en forma de aplicación móvil para dispositivos iOS y Android como en forma de plataforma web para que los usuarios puedan acceder a ella desde cualquier dispositivo con conexión a Internet.
- **Interfaz de programación de aplicaciones (API):** es importante tener APIs (interfaces de programación de aplicaciones) bien desarrolladas para facilitar la integración con otros sistemas y servicios, como sistemas de gestión hotelera, pasarelas de pago, sistemas de seguimiento de envíos, etc.

- Sistema de pago seguro: la aplicación debe integrar un sistema de pago seguro que permita a los usuarios realizar transacciones de reserva de manera segura y confiable. Esto implica el cumplimiento de estándares de seguridad como PCI DSS (Estándar de seguridad de datos de la industria de tarjetas de pago).
- Sistema de geolocalización: un sistema de geolocalización es esencial para que los usuarios puedan buscar y encontrar hoteles cercanos a su ubicación actual o a una ubicación específica de destino. Esto mejora la experiencia del usuario y facilita la selección de alojamiento adecuado durante sus viajes.
- Herramientas de análisis y seguimiento: la aplicación debería incluir herramientas de análisis y seguimiento para monitorear el rendimiento de esta, comprender el comportamiento de los usuarios, realizar análisis de mercado y tomar decisiones informadas para mejorar la experiencia del usuario y aumentar la eficacia de la aplicación.

#### **4.2 Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento**

Para el desarrollo del producto digital se requieren las siguientes etapas que están dadas por un equipo de tecnología encargado de entregar el sistema de información que soporta el modelo de negocio de ConduApp:

- Diseño de la arquitectura requerida para soportar la aplicación de Backend, la aplicación de Frontend, aplicaciones móviles para sistema operativo IOs y Android, página web e integración con el sistema externo de CRM.

- Configuración de las políticas de seguridad para gestión de autenticación y autorización tanto a los aplicativos desarrollados como a la infraestructura que los soporta.
- Despliegue de la infraestructura en el proveedor de servicios de IAAS escogido.
- Desarrollo e implementación de las aplicaciones que integran el producto digital.
- Diseño y ejecución de pruebas que garanticen funcionalidad, rendimiento y seguridad del sistema.
- Configurar el monitoreo y las reglas de auto escalado para soportar el crecimiento en la carga del sistema a través del tiempo.

Para el modelo de operación del Sistema ConduApp se requiere una infraestructura tecnológica que sea escalable y segura que soporte el despliegue de los productos digitales definidos en el modelo de negocio. Entre los productos requeridos para la operación del presente sistema y las tecnologías sugeridas de desarrollo se encuentran:

- Una aplicación en Backend que se comunicará con la aplicación Web (cuyo uso estará dado para las empresas de transporte y de hotelería), y con las aplicaciones móviles desarrolladas para los sistemas operativos de Android y IOs (cuyos usuarios principales serán los conductores de las empresas de transporte).
- Una integración entre la aplicación de Backend con un sistema externo de CRM para la gestión de todo el flujo de clientes.
- Una página web con contenido estático que resume la información de la empresa con la lista de servicios ofrecidos y soluciones entregadas en los productos tecnológicos.

Para esto se hará un diseño de los servicios necesarios en un proveedor en la nube, específicamente utilizando como ejemplo AWS, pero cuyas descripciones puedan modificarse a cualquier otro:

- Servicios de computación.
- Almacenamiento y base de datos.
- Red y servicio de contenidos estáticos.
- Balanceador de cargas.
- Seguridad.
- Automatización y monitoreo.
- Integración con un CRM.

#### **4.3 Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento**

En el modelo de ConduApp, los elementos necesarios para la producción y puesta en marcha no se basan en insumos físicos, sino en la gestión de servicios y tecnología. La gestión de inventarios no involucra materias primas ni productos terminados en sentido tradicional, sino que corresponde a un inventario intangible representado por la cantidad de habitaciones disponibles ofrecidas por los hoteles aliados, segmentadas por zona geográfica y franja horaria. Durante el primer mes de operación, se proyecta un promedio de stock de 5 habitaciones diarias, 40 semanales y 150 mensuales, cifras que aumentarán a medida que se integren nuevos hoteles, estimándose 20 aliados afiliados para junio de 2025, con una tasa de fidelización mensual del 1%. La rotación del servicio se interpreta como el índice de

ocupación de las reservas gestionadas a través de la plataforma respecto a la capacidad disponible; considerando que la ocupación hotelera promedio nacional es de 50,91% (COTELCO), ConduApp establece como meta inicial alcanzar una ocupación del 40% en su primer año, con incrementos progresivos hasta igualar o superar la media nacional en su tercer año de operación.

Respecto a los proveedores, ConduApp no depende de insumos materiales, sino de socios estratégicos de servicio, clasificados en hoteles aliados y proveedores tecnológicos. Los hoteles aliados, ubicados estratégicamente en corredores logísticos, aseguran la disponibilidad de alojamiento para conductores de transporte de carga y operan bajo políticas de reserva, cancelación y acuerdos de tarifa fija o dinámica, según la temporada y la demanda. Estos proveedores son de alta criticidad, especialmente aquellos situados en rutas de mayor tráfico, ya que su ausencia comprometería la cobertura operativa y la satisfacción de los usuarios. Los costos asociados a los hoteles pueden fluctuar en temporadas turísticas, aunque este riesgo se mitiga mediante acuerdos corporativos de tarifas preferenciales.

Por su parte, los proveedores tecnológicos encargados de servicios de hosting en la nube, desarrollo de software y pasarelas de pago son fundamentales para garantizar la operación continua de la plataforma. Estos operan bajo Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA, por sus siglas en inglés), que establecen altos estándares de disponibilidad y soporte. Sus costos son variables según el volumen de tráfico, almacenamiento y uso, y dependen adicionalmente de la tasa de cambio, dado que muchos de estos servicios se contratan en

moneda extranjera. Esta combinación de factores los convierte también en actores críticos para la sostenibilidad operativa y financiera del emprendimiento.

#### 4.4 Estrategias de Financiación del Emprendimiento

Los gastos iniciales estimados para la puesta en marcha de ConduApp ascienden a aproximadamente \$58.017.929 COP, distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 4.**

*Estrategias de financiación: Se describen los costos en los que se debe incurrir para poner en funcionamiento el emprendimiento.*

Fuente: Autoría propia

Concepto	Valor estimado (COP)	Fuente de estimación
Desarrollo tecnológico (plataforma web y app)	\$40.000.000	Cotizaciones directas realizadas con agencias y desarrolladores independientes del sector tecnológico.
Costos directos del primer mes	\$9.044.929	Proyección del modelo financiero construido con base en costos promedio del sector hotelero y tecnológico.

<b>Concepto</b>	<b>Valor estimado (COP)</b>	<b>Fuente de estimación</b>
Gastos administrativos primer mes	\$7.023.000	Proyección financiera basada en gastos fijos promedio de empresas similares y referencias de emprendedores consultados.
Gastos de ventas y financieros primer mes	\$1.950.000	Estimación apoyada en referencias de marketing inicial y presupuestos de campañas digitales y tradicionales.

Estos gastos fueron estimados a partir de cotizaciones obtenidas con proveedores especializados, proyecciones del modelo financiero, y asesoría informal de emprendedores y expertos del sector, quienes compartieron su experiencia sobre los costos operativos y tecnológicos en emprendimientos similares. Asimismo, se revisaron referencias publicadas por asociaciones del sector tecnológico y hotelero, garantizando una estimación realista y adaptada al contexto colombiano.

La inversión inicial será financiada íntegramente mediante aportes de capital de las fundadoras María Camila Conde Rubiano y Diana Lorena Merchán Bravo, en partes iguales, cada una aportando \$29.008.965 COP y manteniendo una participación accionaria igualitaria del 50%

Adicionalmente, se ha incluido una provisión de 20% sobre los costos iniciales, equivalente a \$11.603.586 COP, como reserva para cubrir gastos imprevistos, alineada con

la práctica recomendada de reservar entre el 20% y 25% del presupuesto inicial para contingencias en nuevos emprendimientos.

Por lo tanto, el capital total requerido para iniciar ConduApp es de \$69.621.515 COP, incluyendo el margen de contingencia, asegurando así una capitalización adecuada para cubrir los gastos iniciales, afrontar variaciones no previstas y garantizar la viabilidad financiera del proyecto en su fase inicial.

**4.5 Plan Financiero del Emprendimiento:** Se describe el plan financiero que se tiene previsto para el emprendimiento

**Fuente:** Autoía propia

**Tabla 5.**

*Plan financiero*

x Supuestos										
Supuestos										
Macroeconómicos										
(COP)	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	2026	2027	2028	2027
Inflación Local							3,5%	3,4%	3,3%	3,2%
Estado de										
x Resultados										

<b>Estado de</b>										
<b>Resultados (COP)</b>	<b>jul-25</b>	<b>ago-25</b>	<b>sep-25</b>	<b>oct-25</b>	<b>nov-25</b>	<b>dic-25</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2027</b>
Ingresos	22.500.00	23.625.00	24.750.00	25.875.00	29.700.00	33.750.00	505.440.00	699.840.00	892.080.00	1.096.200.0
Operacionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00
<b>Total Ventas</b>	<b>22.500.00</b>	<b>23.625.00</b>	<b>24.750.00</b>	<b>25.875.00</b>	<b>29.700.00</b>	<b>33.750.00</b>	<b>505.440.00</b>	<b>699.840.00</b>	<b>892.080.00</b>	<b>1.096.200.0</b>
<b>Netas</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>00</b>
Costos	9.044.929	9.044.929	9.044.929	9.044.929	9.044.929	9.044.929	112.338.01	116.030.63	119.616.87	123.096.608
<b>Total Costos</b>							<b>112.338.01</b>	<b>116.030.63</b>	<b>119.616.87</b>	
<b>Directos</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>123.096.608</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>13.455.07</b>	<b>14.580.07</b>	<b>15.705.07</b>	<b>16.830.07</b>	<b>20.655.07</b>	<b>24.705.07</b>	<b>393.101.98</b>	<b>583.809.36</b>	<b>772.463.12</b>	<b>973.103.392</b>
	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	

**Gastos**

## Gastos

Administrativos	7.023.000	6.859.000	6.916.000	7.262.000	8.823.254	9.136.254	32.481.656	33.850.032	35.021.883	36.395.383
Gastos de ventas y financieros	1.950.000	2.035.500	2.122.000	2.207.500	2.330.800	2.458.000	29.555.960	33.041.887	36.500.916	40.126.767
					<b>11.154.05</b>	<b>11.594.25</b>				
<b>Total Gastos</b>	<b>8.973.000</b>	<b>8.894.500</b>	<b>9.038.000</b>	<b>9.469.500</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>62.037.616</b>	<b>66.891.919</b>	<b>71.522.799</b>	<b>76.522.151</b>

							<b>13.110.81</b>	<b>331.064.36</b>	<b>516.917.44</b>	<b>700.940.32</b>
<b>EBITDA</b>	<b>4.482.071</b>	<b>5.685.571</b>	<b>6.667.071</b>	<b>7.360.571</b>	<b>9.501.017</b>	<b>7</b>		<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8 896.581.241</b>

## Depreciaciones y

## Amortizaciones

- - - - - - - - - - - - - - - -

<b>Utilidad</b>							<b>13.110.81</b>	<b>331.064.36</b>	<b>516.917.44</b>	<b>700.940.32</b>
<b>Operacional</b>	<b>4.482.071</b>	<b>5.685.571</b>	<b>6.667.071</b>	<b>7.360.571</b>	<b>9.501.017</b>	<b>7</b>		<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8 896.581.241</b>

Provision							115.873.00	180.921.00	245.329.00	
Impuestos de Renta	1.569.000	1.990.000	2.333.000	2.576.000	3.325.000	4.589.000	0	0	0	313.803.000

							<b>215.191.36</b>	<b>335.996.44</b>	<b>455.611.32</b>	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>2.913.071</b>	<b>3.695.571</b>	<b>4.334.071</b>	<b>4.784.571</b>	<b>6.176.017</b>	<b>8.521.817</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>582.778.241</b>

*Crecimiento*

<i>ingresos (%)</i>	100%	5%	5%	5%	15%	14%	120%	120%	120%	120%
---------------------	------	----	----	----	-----	-----	------	------	------	------

*Costos Directos /*

<i>Ingresos (%)</i>	40%	38%	37%	35%	30%	27%	22%	17%	13%	11%
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

<i>Margen Bruto (%)</i>	60%	62%	63%	65%	70%	73%	78%	83%	87%	89%
-------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

*Margen EBITDA*

<i>(%)</i>	20%	24%	27%	28%	32%	39%	66%	74%	79%	82%
------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

<i>Margen Neto (%)</i>	13%	16%	18%	18%	21%	25%	43%	48%	51%	53%
------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

x Ingresos

Número de hoteles	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	2026	2027	2028	2027
<b>Hoteles aliados</b>										
<b>(Clientes)</b>										
Número de Hoteles	20	21	22	23	24	25	36	48	59	70
Número de Habitaciones	300	315	330	345	360	375	540	720	885	1.050
50% de Ocupación de habitaciones disponibles	150	158	165	173	180	188	270	360	443	525
% Ocupación	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Precios (COP)	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	2026	2027	2028	2027

### Precios Hoteles

Número de Habitaciones	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	52.000	54.000	56.000	58.000
<b>Facturación mensual/Anual por Hoteles aliados</b>	<b>225.000.000</b>	<b>236.250.000</b>	<b>247.500.000</b>	<b>258.750.000</b>	<b>270.000.000</b>	<b>281.250.000</b>	<b>5.054.400.000</b>	<b>6.998.400.000</b>	<b>8.920.800.000</b>	<b>10.962.000.000</b>

<b>Ingresos Operacionales (COP)</b>	<b>jul-25</b>	<b>ago-25</b>	<b>sep-25</b>	<b>oct-25</b>	<b>nov-25</b>	<b>dic-25</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2027</b>
-------------------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<b>ConduApp</b>										
Ingresos	22.500.00	23.625.00	24.750.00	25.875.00	29.700.00	33.750.00	505.440.00	699.840.00	892.080.00	1.096.200.00
Comisión 10%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00
<b>Total ingresos</b>	<b>22.500.00</b>	<b>23.625.00</b>	<b>24.750.00</b>	<b>25.875.00</b>	<b>29.700.00</b>	<b>33.750.00</b>	<b>505.440.00</b>	<b>699.840.00</b>	<b>892.080.00</b>	<b>1.096.200.00</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>00</b>

x Costos

Costo total por empleados (COP)	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	2026	2027	2028	2027
---------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	------	------	------	------

**Costo de Nomina**

**Salario +**

**Prestaciones**

Salario +	
Prestaciones Ing.	2.961.6
Sistema Soporte	43
ConduaApp	

3.065.301	3.165.996	3.263.731	3.358.503
-----------	-----------	-----------	-----------

Número de

operarios:

3      3      3      3      3      3      3      3      3      3

3 Turnos de 8

horas para Ing.

Sistemas

**Nómina empleados de sistema ConduApp y otros costos**

Costo laboral

empleados	8.884.929	8.884.929	8.884.929	8.884.929	8.884.929	8.884.929	110.350.81	113.975.86	117.494.30	
(Soporte ConduApp)							8	9	1	120.906.114

Servicio de

Internet

	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	1.987.200	2.054.765	2.122.572	2.190.494
--	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------

<b>Total Costos Fijos</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>9.044.929</b>	<b>112.338.01</b>	<b>116.030.63</b>	<b>119.616.87</b>	<b>123.096.608</b>
							8	4	3	

**x Gastos**

**Costo de Nomina**

**Salario +**

**Prestaciones**

Administrador	2.000.00
General	00

2.000.000	2.200.000	2.300.000	2.500.000
-----------	-----------	-----------	-----------

Contador	2.000.000
Aux contable (Salario+Prestaciones)	1.660.254
Asesor comercial (Salario+Prestaciones)	1.660.254

2.000.000	2.200.000	2.300.000	2.500.000
1.718.363	1.776.787	1.835.421	1.894.155
1.718.363	1.776.787	1.835.421	1.894.155

Numero de Operarios	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	2026	2027	2028	2027
---------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	------	------	------	------

Administrador General	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Contador	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Aux Contable							1	1	1	1
Asesor Comercial					1	1	1	1	1	1

<b>Total Personal</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
-----------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

<b>Gastos</b>										
<b>Administrativos</b>										
<b>(COP)</b>	<b>jul-25</b>	<b>ago-25</b>	<b>sep-25</b>	<b>oct-25</b>	<b>nov-25</b>	<b>dic-25</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2027</b>

**Personal**

Administrador	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.200.000	2.300.000	2.500.000
General										
Contador	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.200.000	2.300.000	2.500.000
Aux Contable	0	0	0	0	0	0	1.718.363	1.776.787	1.835.421	1.894.155
Asesor Comercial	0	0	0	0	1.660.254	1.660.254	1.718.363	1.776.787	1.835.421	1.894.155
<b>Total Personal</b>	<b>4.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>5.660.254</b>	<b>5.660.254</b>	<b>7.436.726</b>	<b>7.953.574</b>	<b>8.270.842</b>	<b>8.788.309</b>

Arrendamiento	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.242.000	1.284.228	1.326.608	1.369.059
Servicios Publicos	478.000	478.000	478.000	478.000	478.000	478.000	5.936.760	6.138.610	6.341.184	6.544.102
Publicidad	1.125.000	1.181.000	1.238.000	1.294.000	1.485.000	1.688.000	16.582.770	17.146.584	17.712.421	18.279.219
Papeleria y aseo	220.000	0	0	290.000		110.000	1.283.400	1.327.036	1.370.828	1.414.694

<b>Total Servicios</b>	<b>3.023.000</b>	<b>2.859.000</b>	<b>2.916.000</b>	<b>3.262.000</b>	<b>3.163.000</b>	<b>3.476.000</b>	<b>25.044.930</b>	<b>25.896.458</b>	<b>26.751.041</b>	<b>27.607.074</b>
------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

<b>Total Gastos</b>	<b>7.023.000</b>	<b>6.859.000</b>	<b>6.916.000</b>	<b>7.262.000</b>	<b>8.823.254</b>	<b>9.136.254</b>	<b>32.481.656</b>	<b>33.850.032</b>	<b>35.021.883</b>	<b>36.395.383</b>
<b>Administrativos</b>										

<b>Gastos de ventas y financieros (COP)</b>	<b>jul-25</b>	<b>ago-25</b>	<b>sep-25</b>	<b>oct-25</b>	<b>nov-25</b>	<b>dic-25</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2027</b>
---	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	-------------	-------------	-------------	-------------

### De Ventas

Mantenimientos										
equipos de	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>	<b>1.863.000</b>	<b>1.926.342</b>	<b>1.989.911</b>	<b>2.053.588</b>
computo										
Impuesto ICA	<b>225.000</b>	<b>236.000</b>	<b>248.000</b>	<b>259.000</b>	<b>297.000</b>	<b>338.000</b>	<b>5.054.000</b>	<b>6.998.000</b>	<b>8.921.000</b>	<b>10.962.000</b>
Viaticos y										
desplamientos de	<b>1.400.000</b>	<b>1.470.000</b>	<b>1.540.000</b>	<b>1.610.000</b>	<b>1.680.000</b>	<b>1.750.000</b>	<b>19.561.500</b>	<b>20.226.591</b>	<b>20.894.069</b>	<b>21.562.679</b>
gestión comercial										

### Financieros

GMF	90.000	94.500	99.000	103.500	118.800	135.000	2.021.760	2.799.360	3.568.320	4.384.800
Gastos bancarios	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	1.055.700	1.091.594	1.127.616	1.163.700
<b>Total gastos de ventas y financieros</b>	<b>1.950.000</b>	<b>2.035.500</b>	<b>2.122.000</b>	<b>2.207.500</b>	<b>2.330.800</b>	<b>2.458.000</b>	<b>29.555.960</b>	<b>33.041.887</b>	<b>36.500.916</b>	<b>40.126.767</b>

## Capítulo V

### 5. Estrategia para el Relacionamento con los Clientes y Grupos de Interés

La estrategia de relacionamiento de ConduApp está enfocada en construir y fortalecer conexiones con stakeholders clave, incluyendo clientes, socios comerciales, y la comunidad en general, para asegurar su proyección y consolidación en el mercado. La comunicación efectiva y las relaciones estratégicas son esenciales para lograr estos objetivos.

Para ello, es clave una comunicación clara, transparente y personalizada según los segmentos de audiencia, asegurando que la información transmitida sea relevante para cada grupo, dicha transmisión informativa usará una mezcla de canales digitales y tradicionales que nos permitirán construir relaciones y alianzas estratégicas con la industria objetiva, además se identificará a personajes, influencers y líderes de opinión expertos tanto en logística como en turismo, los cuales puedan actuar como embajadores de marca, aumentando con ello el alcance y credibilidad.

En consideración a lo dicho, para ConduApp es clave contar con un networking activo por lo que participará en eventos sectoriales que permitan captar las tendencias de la industria y presentar la solución digital a un público más amplio, implementando mecanismos que permitan analizar constantemente el feedback de los usuarios a efectos de hacer los ajustes pertinentes y buscar con ello la mejora continua de la plataforma, todo esto con el ánimo de diseñar programas de fidelización que incentiven la retención de clientes, además de la promoción cotidiana voz a voz.

Para ConduApp es clave ser identificado por los grupos de interés por la apuesta a iniciativas de impacto social, por lo que lanzará proyectos que demuestren el compromiso con la comunidad y el medio ambiente, como campañas de seguridad vial para conductores y programas de sostenibilidad para hoteles asociados. Dichas acciones serán comunicadas a efectos de fomentar una imagen de marca responsable y comprometida.

Así las cosas, ConduApp tiene claro que la consolidación en el mercado se logra a través de estrategias de relacionamiento estructuradas y definidas, cuyo centro sea la comunicación efectiva, el establecimiento de relaciones estratégicas sólidas y un compromiso genuino con el bienestar de los usuarios y la sociedad. Estas acciones no solo impulsarán la difusión y el conocimiento de la plataforma, sino que también crearán una base sólida para su crecimiento sostenible y su éxito a largo plazo.

### **5.1 Estrategia de Marca (Branding)**

ConduAPP se posicionará como una marca especializada en soluciones de alojamiento seguro y eficiente para conductores de transporte de carga en Colombia con un enfoque en simplicidad, eficiencia, seguridad y confiabilidad. La marca transmitirá lo siguiente:

El nombre “ConduAPP: Tu aliado en el camino” refuerza su propósito de ser un compañero estratégico para los conductores y empresas de transporte, que refuerza los valores de simplicidad, eficiencia, seguridad, respeto y confiabilidad.

La marca no se encuentra registrada previamente en la base de datos de la SIC en las clases 9 (software), 35 (Servicios de reservas), 39 (transporte) y 43 (servicios hoteleros), en donde se adelantará el respectivo registro.

ConduAPP se posicionará porque es una plataforma especializada en transporte de carga que no va a competir directamente con otras plataformas Booking o Airbnb, pues su enfoque es proveer seguridad a los conductores, bienestar y cumplimiento normativo para las empresas de transporte pudiendo acreditar los reportes de descanso que deben tramitar.

En materia de publicidad, consideramos que Storytelling permitirá destacar historias reales de conductores que mejoraron su calidad de vida gracias a ConduApp.

En redes sociales como Facebook/LinkedIn se puede promocionar la APP para las empresas de transporte, en Instagram /Tik Tok para conductores y participar en blogs con artículos sobre seguridad vial, normativas y alianzas con expertos del sector.

La App va a dar prioridad a la experiencia del usuario, en esa medida que puedan aprovechar funcionalidades como geolocalización en tiempo real, reseñas verificadas y la opción de alojarse en “hoteles certificados” por ConduAPP.

## **5.2 Proceso de Ventas y Servicios**

ConduApp ha diseñado un proceso de ventas y servicios integral para garantizar una adopción eficiente y satisfactoria de su plataforma por parte de empresas de transporte de carga y hoteles aliados. El proceso comienza al identificar prospectos utilizando herramientas de marketing digital, como SEO y SEM, además de participar activamente en ferias del sector

y eventos clave de la industria, como los organizados por ANTC y COTELCO. Estas actividades son fundamentales para generar leads calificados y establecer conexiones estratégicas. Una vez que se han identificado los prospectos, el equipo comercial de ConduApp se pone en contacto a través de correos personalizados, llamadas telefónicas y visitas en persona, centrándose en mostrar el valor único de la plataforma.

Durante la presentación de la solución, se ponen de relieve los beneficios específicos para cada segmento. En el caso de los hoteles, se destaca cómo pueden aumentar su ocupación en temporadas bajas, aprovechar herramientas de gestión integradas y beneficiarse de reportes automatizados que mejoran sus operaciones. Para las empresas de transporte, se subraya la importancia del cumplimiento normativo, la seguridad que se brinda a los conductores y la reducción de costos operativos. Además, casos de éxito y testimonios de clientes piloto ayudan a fortalecer la credibilidad de la plataforma. El proceso de cierre de ventas se vuelve más sencillo gracias a incentivos como descuentos iniciales o períodos de prueba gratuitos, junto con contratos flexibles que ofrecen opciones de suscripción mensual o anual..

Una vez que se concreta la venta, el proceso de onboarding se encarga de garantizar una transición sin problemas para los nuevos usuarios. Esto incluye capacitaciones a través de webinars, tutoriales en video y soporte personalizado, además de asignar un asesor comercial dedicado durante los primeros meses. Para maximizar su alcance, ConduApp utiliza una variedad de canales de venta, desde plataformas digitales como Google Play Store y Apple App Store, hasta estrategias presenciales, como participar en ferias y visitar directamente empresas y hoteles en corredores logísticos clave.

La publicidad es clave en el proceso de ventas. ConduApp lanza campañas en línea a través de Google Ads y redes sociales, con mensajes que destacan la comodidad y seguridad que brinda la plataforma. También colabora con influencers del sector logístico y turístico para aumentar su visibilidad. Además, complementa su estrategia con contenido educativo, como blogs y videos en YouTube, que abordan temas de seguridad vial y normativas de descanso para conductores. En medios tradicionales, utiliza publicidad en radios locales y revistas especializadas, mientras que la publicidad exterior, como vallas en ubicaciones estratégicas y folletos en estaciones de servicio, refuerza la presencia de la marca.

El servicio al cliente es fundamental para asegurar que los usuarios estén satisfechos y se sientan leales a la marca. ConduApp brinda soporte las 24 horas, los 7 días de la semana, a través de un chat integrado en la aplicación y una línea telefónica exclusiva. Además, cuenta con sistemas de retroalimentación continua, como encuestas después de las reservas y análisis de reseñas, para detectar áreas que necesitan mejoras. Los programas de fidelización, que incluyen descuentos acumulativos para hoteles con alta ocupación y beneficios especiales para empresas que renuevan sus suscripciones anuales, ayudan a fortalecer la relación con los clientes.

Este proceso de ventas y servicios está perfectamente alineado con el plan de mercadeo de ConduApp, que se enfoca en transmitir un mensaje claro: "Tu aliado en el camino". La segmentación de audiencias nos permite atender las necesidades específicas de cada grupo, mientras que las métricas de éxito, como la tasa de conversión y el número de reservas mensuales, nos ayudan a evaluar el desempeño y ajustar nuestras estrategias. En

conjunto, estas acciones garantizan que ConduApp no solo atraiga clientes, sino que también construya relaciones a largo plazo basadas en la confianza y el valor agregado.

### **9.1. Plan de Mercadeo**

El objetivo es captar el 10% del mercado de transporte de carga en Colombia (50,000 conductores) en 3 años, con ingresos proyectados de \$1,096 millones COP para 2027 conforme el plan financiero.

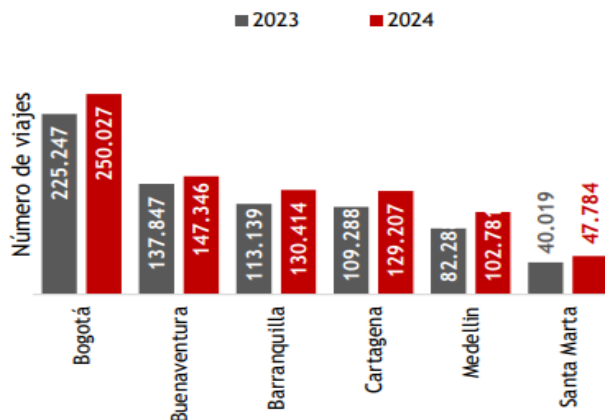
- Mercado objetivo.

Para junio de 2024, se reportan 4.345 empresas de transporte de carga habilitadas según el registro del Ministerio de Transporte. En el 2023 fueron 4.198, para el 2022 fueron 3.919 y en el 2021 3707 empresas, mostrando un incremento positivo en el mercado objetivo de CONDUAPP.

Los viajes de carga realizados durante el segundo trimestre del 2024 fueron 3.047.358, en el 2023 se realizaron 2.983.582 viajes y en el 2022 2.651.845 viajes, siendo los viajes de origen y destinos Bogotá la de mayor concentración de desplazamientos a nivel nacional.

### **Figura 3.**

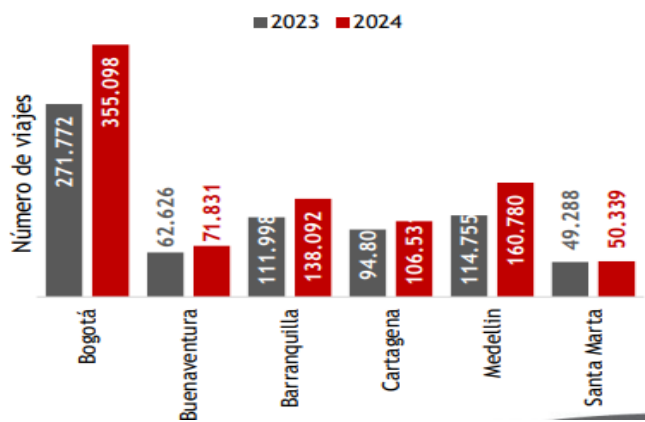
*Viajes realizados desde las principales ciudades del país (origen)*



Tomado de DAE de Colfecar, con base en Min Transporte (2024).

#### Figura 4.

*Viajes realizados desde las principales ciudades del país (destino)*



Tomado de DAE de Colfecar, con base en Min Transporte (2024).

El objetivo principal de CONDUAPP es captar el 10% del mercado de transporte en Colombia en los primeros 3 años, con ingresos proyectados de \$1.096 millones de pesos para 2027 conforme el plan financiero.

En relación con los hoteles, de acuerdo con BBVA Research, “utilizando datos del DANE, el número de unidades de alojamiento (que incluyen hoteles y otros tipos de hospedaje formalmente registrados) pasó de 27.540 en 2019 a 77.245 en 2023, lo que representa un crecimiento de 180% en la oferta formal de alojamiento en el país. Esta cifra incluye hoteles, apartahoteles, hostales, alojamientos rurales y otros establecimientos registrados ante el Registro Nacional de Turismo (RNT).”

Cotelco, el gremio hotelero, ha señalado que por cada hotel registrado existen aproximadamente siete viviendas turísticas ofertadas en plataformas digitales, lo que indica una diferencia notable entre la oferta formal (hoteles) y la informal (viviendas turísticas). Sin embargo, la cifra oficial de hoteles legalmente constituidos corresponde a los establecimientos inscritos en el RNT.

Bases de datos comerciales y gremiales, como la consultada por Infodatosamérica, reportan al menos 1.072 hoteles y servicios de alojamiento con registro verificado en Colombia a enero de 2025.

El objetivo principal de CONDUAPP es para el primer año contar con 20 hoteles aliados (300 habitaciones), lo que significa 1,000 reservas/mes (\$22.5 millones COP en comisiones).

### 5.3 PESTEL

Político:

- Regulación del transporte de carga: las políticas gubernamentales sobre el transporte de carga, incluyendo regulaciones de horarios de conducción, descansos obligatorios y seguridad vial, impactan directamente la demanda de ConduApp. El cumplimiento de estas regulaciones impulsa la necesidad de alojamientos adecuados para los conductores.
- Inversión en infraestructura vial: la inversión gubernamental en el mantenimiento y mejora de las carreteras influye en la eficiencia del transporte de carga y, por ende, en la necesidad de puntos de descanso y alojamiento a lo largo de las rutas.
- Políticas de turismo y hotelería: las políticas que fomentan el turismo interno y la calidad de los servicios hoteleros pueden beneficiar a ConduApp al aumentar la oferta de alojamientos adecuados para los conductores.

Económico:

- Crecimiento del sector transporte: el crecimiento del sector de transporte de carga en Colombia, impulsado por el comercio y la producción, genera una mayor demanda de servicios de apoyo, incluyendo el alojamiento para conductores.
- Costos de transporte: los costos del combustible, peajes y mantenimiento de vehículos afectan la rentabilidad de las empresas de transporte, lo que influye en su disposición a invertir en el bienestar de los conductores.

- **Inflación y tasas de interés:** la inflación y las tasas de interés pueden afectar los costos operativos de ConduApp y la capacidad de las empresas de transporte para invertir en sus servicios.

**Social:**

- **Condiciones laborales de los conductores:** la creciente preocupación por las condiciones laborales de los conductores, incluyendo largas jornadas, estrés y falta de descanso adecuado, impulsa la demanda de soluciones como ConduApp que mejoran su bienestar.
- **Conciencia sobre seguridad vial:** la mayor conciencia sobre la seguridad vial y la importancia del descanso para prevenir accidentes puede aumentar la demanda de alojamientos seguros y cómodos para los conductores.
- **Adopción de tecnología:** la creciente adopción de tecnología por parte de las empresas de transporte y los conductores facilita el uso de plataformas como ConduApp para la gestión de reservas de alojamiento.

**Tecnológico:**

- **Desarrollo de aplicaciones móviles:** el desarrollo y la instalación de aplicaciones móviles facilitan el acceso a servicios como ConduApp, permitiendo a los conductores reservar alojamientos de manera rápida y sencilla.
- **Sistemas de geolocalización:** los sistemas de geolocalización permiten a ConduApp identificar y ofrecer alojamientos cercanos a las rutas de los conductores, optimizando su tiempo y facilitando su descanso.

- Plataformas de pago electrónico: las plataformas de pago electrónico facilitan las transacciones entre las empresas de transporte, los conductores y los hoteles, simplificando el proceso de reserva y pago de alojamientos.

#### Ambiental:

- Las normas que regulan la emisión de gases por los vehículos y la gestión de residuos puede afectar los costos operativos de las empresas, por lo que podría haber un interés en usar alojamientos en hoteles que sigan prácticas sostenibles.
- A partir de la inclusión de criterios ASG (Ambientales, sociales y de gobierno) aumenta la conciencia de consumidores y empresarios de optar por servicios de transporte y alojamiento que busquen reducir su impacto ambiental.

#### Legal:

- En Colombia las normas establecen claramente los derechos y responsabilidades de los trabajadores, sobre todo en lo que tiene que ver con bienestar y seguridad en los trabajadores, que aplica de igual forma para los conductores de carga. Generar conciencia sobre el cumplimiento de dichas normas atraerá demanda para ConduAPP.
- Las normas sobre protección de datos personales obligan a ConduAPP a asegurar la responsabilidad sobre el cuidado, confidencialidad y respeto de los datos personales que se tratan con el uso de la plataforma de reservas.

- Los contratos y acuerdos entre ConduApp, las empresas de transporte y los hoteles deben alinearse con la legislación colombiana, garantizando así la protección de los derechos de todas las partes involucradas.

### ***5.3.1 Barreras de Entrada***

- Reputación: Al ser una solución más reciente, ConduApp se enfrenta al desafío de competir con marcas ya establecidas como Airbnb y Booking, que disfrutaban de una reputación sólida y un reconocimiento a nivel mundial.
- Alcance inicial limitado: Aunque su enfoque en el transporte de carga puede ser una ventaja, también podría convertirse en un obstáculo para su expansión si no se atreve a diversificarse hacia otros segmentos relacionados.
- Publicidad: En comparación con competidores que hacen grandes inversiones en marketing digital y offline, ConduApp necesitaría poner en marcha estrategias más agresivas para destacar en su nicho.

### ***5.3.2 Amenazas y Oportunidades***

- Competencia consolidada: plataformas como Airbnb y Booking tienen una posición de liderazgo en el mercado de reservas, con recursos significativos para expandirse hacia nichos específicos como el transporte de carga, en caso de identificarlo como una oportunidad rentable.
- Costo de adquisición de clientes: atraer empresas de transporte y hoteles puede ser más caro para ConduApp, considerando que estas organizaciones podrían ya tener acuerdos o estar habituadas a soluciones alternativas.

- Dependencia de socios clave: el modelo de negocio de ConduApp depende en gran medida de acuerdos exclusivos con hoteles en ubicaciones estratégicas. La falta de disponibilidad de estos socios o la entrada de competidores podría limitar la capacidad de cumplir con su propuesta de valor.
- Riesgo de innovación tecnológica: la rápida evolución de tecnologías como inteligencia artificial y análisis de datos podría permitir que competidores mejoren su oferta, reduciendo la ventaja tecnológica de ConduApp.
- Resistencia al cambio: empresas de transporte y hoteles podrían ser reacias a adoptar una nueva plataforma si ya utilizan otros sistemas o no ven un beneficio inmediato en cambiar sus procesos actuales.
- Amenazas regulatorias: las normativas locales sobre protección de datos o las exigencias laborales podrían impactar la implementación o los costos operativos de ConduApp.
- Competencia emergente: nuevos startups podrían identificar el nicho de transporte de carga y replicar el modelo de negocio de ConduApp con variantes que ofrecen ventajas adicionales, como precios más bajos o una integración más amplia con otros servicios.
- Estrategias de precios agresivas de competidores: competidores establecidos, como Booking, podrían implementar estrategias de descuentos o integración de servicios adicionales (como la navegación de Waze) para captar usuarios de ConduApp.
- Incertidumbre económica: las fluctuaciones económicas, especialmente en mercados emergentes como Colombia, podrían afectar los presupuestos de empresas

de transporte y hoteles, limitando la disposición a adoptar plataformas nuevas o pagar por servicios adicionales.

- Fragmentación del mercado: la diversidad de actores (hoteles independientes, empresas de transporte pequeñas y grandes) podría dificultar la creación de una propuesta estándar que atraiga a todos los segmentos.

### 9.1.1. Competidores Claves

**Tabla 6.**

*Plan de recopilación de datos del competidor: Se recopilan los servicios prestados por los competidores de CONDUAPP y su estrategia de mercado*

Fuente: Autoría propia. En cada competidor se relaciona la fuente de la información.

<b>Plan de recopilación de datos del competidor</b>	
<b>AIRBNB</b>	
<b>Precio</b>	No regula el precio de los alojamientos, sino que permite que el anfitrión que ofrece su vivienda pueda fijar sus propios precios, el cual varía dependiendo la ubicación, tamaño y tipo de alojamiento.
<b>Beneficios / características</b>	Conecta anfitriones con huéspedes. Ofrece sistemas de pago seguros. Atención al cliente 24 horas.

---

### Plan de recopilación de datos del competidor

---

**Tamaño / Utilidad** *“En los primeros nueve meses de 2024, Airbnb reportó ingresos de 8.007 millones de euros, lo que representa un aumento del 12% en comparación con el mismo período del año anterior, alcanzando un nuevo récord histórico. Sin embargo, el beneficio neto experimentó una caída del 8%, situándose en 2.030 millones de euros.”*  
<https://cincodias.elpais.com/companias/2024-11-08/airbnb-redujo-su-beneficio-un-8-hasta-septiembre-pese-a-registrar-una-facturacion-record.html>

**Estrategia de mercado** *“Airbnb está enfocado en expandir su presencia global y diversificar su oferta de alojamientos. Recientemente, lanzó una red de coanfitriones para mejorar la gestión de propiedades y atraer a más anfitriones a la plataforma. Además, la empresa ha implementado estrategias de precios dinámicos y descuentos por duración de la estadía para adaptarse a las necesidades de los huéspedes”* <https://news.airbnb.com/es/lanzamiento-de-invierno-de-airbnb-del-2024-un-coanfitrion-tu-persona-de-confianza-encuentrala-en-la-red-de-coanfitriones/>

---

### BOOKING

---

**Precio** Ofrece una amplia variedad de precios que cambian según el tipo de alojamiento, ubicación y la temporada.

---

---

### Plan de recopilación de datos del competidor

---

La plataforma permite a los proveedores de alojamiento fijar sus propias tarifas, a compartir desde opciones económicas hasta alojamientos de lujo.

**Beneficios y características** Booking.com es un lugar donde puedes reservar no solo alojamientos, sino también vuelos, alquiler de coches y paquetes vacacionales. Disfrutas de confirmación instantánea, cancelación gratuita en muchas propiedades y atención al cliente en varios idiomas.

**Tamaño / Utilidad** *“En 2023 Booking Holdings, reportó ingresos de aproximadamente 21.400 millones de dólares lo que representa un aumento del 25% en comparación con el año anterior. Estos ingresos provienen de diversas fuentes, incluyendo publicidad, comercios y agencias”*  
<https://es.statista.com/estadisticas/1009938/ingresos-anuales-del-grupo-turistico-booking-holdings/>

**Estrategia de mercado** La empresa ha estado trabajando para ampliar su oferta de alojamientos. La empresa ha implementado estrategias de marketing digital bastante agresivas y se ha enfocado en mejorar la experiencia del usuario en su plataforma. Sin embargo, ha enfrentado algunos desafíos legales relacionados con sus prácticas de precios y cláusulas de paridad.

---

---

**WAZE**


---

<b>Precio</b>	<p>Es una aplicación de navegación gratuita diseñada para los usuarios.</p> <p>Su modelo de negocio se basa principalmente en la publicidad y en acuerdos con empresas que desean mostrar ubicaciones patrocinadas en la plataforma.</p>
<b>Beneficios y características</b>	<p>Ofrece navegación en tiempo real, información sobre el tráfico, alertas de accidentes y rutas alternativas.</p> <p>La aplicación se apoya en la colaboración de su comunidad de usuarios para ofrecer datos actualizados y precisos.</p>
<b>Tamaño / Utilidad</b>	<p>“Propiedad de Google, Waze cuenta con millones de usuarios activos en todo el mundo, siendo especialmente popular en áreas con mucho tráfico. Aunque no se divulgan cifras específicas de ingresos de Waze, su integración en el ecosistema de Google suma al valor total de la empresa matriz” <a href="https://businessmodelanalyst.com/es/modelo-de-negocio-waze/?srsltid=AfmBOorLRDpMoZsDmULzDRwZzGudch0r4TAN74p4GCdW7b0eK5ENiAIV">https://businessmodelanalyst.com/es/modelo-de-negocio-waze/?srsltid=AfmBOorLRDpMoZsDmULzDRwZzGudch0r4TAN74p4GCdW7b0eK5ENiAIV</a></p>
<b>Estrategia de mercado</b>	<p>Waze se enfoca en construir y mantener una comunidad activa de usuarios que aportan información en tiempo real. Además, la aplicación</p>

---

ha establecido alianzas con gobiernos y organizaciones para mejorar la infraestructura vial y ha buscado oportunidades en el ámbito de la movilidad urbana.

---

### GOPASS

---

<b>Precio</b>	Gopass ofrece una variedad de planes de suscripción que se adaptan a diferentes servicios, como el acceso a pesos electrónicos, estacionamientos y otros beneficios para los conductores. Los precios varían según el plan que elijas y la frecuencia con la que lo utilizas.
<b>Beneficios y características</b>	Esta plataforma proporciona una solución integral para los conductores, facilitando el pago electrónico en pesos y estacionamientos, lo que ayuda a reducir los tiempos de espera y mejorar la eficiencia en los desplazamientos.
<b>Tamaño / Utilidad</b>	<p>Gopass incluye servicios adicionales como asistencia en carretera y descuentos en establecimientos asociados.</p> <p>Es una empresa en crecimiento en el mercado colombiano, centrada en mejorar la movilidad y ofrecer soluciones tecnológicas para los conductores.</p> <p>Aunque no encontramos cifras públicas detalladas sobre sus ingresos, su popularidad ha ido en aumento entre los usuarios locales.</p>

---

**Estrategia de mercado** Gopass también busca ampliar su base de usuarios a través de alianzas estratégicas con concesionarios viales y operadores de estacionamientos.

**Tabla 7.**

*Análisis competitivo: Se evalúa el análisis competitivo de los sustitutos de CONDUAPP*

Fuente: Autoría propia

<b>Factor</b>	<b>ConduApp</b>	<b>Airbnb</b>	<b>Booking</b>	<b>Waze</b>	<b>Gopass</b>	<b>Importancia del Cliente</b>
<b>Productos</b>	F	D	D	N/A	F	5
<b>Precio</b>	D	F	F	F	F	2
<b>Calidad</b>	F	D	D	N/A	F	4
<b>Selección</b>	F	F	F	N/A	F	2
<b>Servicio</b>	F	F	F	D	F	3
<b>Fiabilidad</b>	F	F	F	F	F	1
<b>Estabilidad</b>	F	F	F	F	F	1
<b>Experticia</b>	F	F	F	F	F	2
<b>Reputación</b>	D	F	F	F	F	4
<b>Localización</b>	F	D	D	F	F	3
<b>Apariencia</b>	F	F	F	N/A	N/A	3

<b>Factor</b>	<b>ConduApp</b>	<b>Airbnb</b>	<b>Booking</b>	<b>Waze</b>	<b>Gopass</b>	<b>Importancia del Cliente</b>
<b>Métodos de venta</b>	F	F	F	F	F	4
<b>Políticas de crédito</b>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1
<b>Publicidad</b>	F	F	F	F	F	2
<b>Imagen</b>	F	F	F	F	F	2

*Nota:* Para cada factor enumerado en la primera columna, evalúe si cree que es una fortaleza o una debilidad (F o D) para su negocio y sus competidores. Luego, clasifique la importancia de cada factor para su cliente objetivo en una escala del 1 al 5 (1 = muy importante; 5 = no muy importante). Utilice esta información para explicar sus ventajas y desventajas competitivas. Fuente de la cual tomo la información o autoría propia.

### **9.1.2. Ventajas Competitivas de ConduApp**

- **Productos ofrecidos:** ConduApp se especializa en la industria del transporte de carga, ofreciendo soluciones específicas como optimización basada en ubicación, personalización, y cumplimiento de normativas. Esto la posiciona como una opción única frente a plataformas más generales como Airbnb y Booking.
- **Calidad y fiabilidad:** el enfoque en alojamientos seguros y de calidad otorga confianza a las empresas de transporte y conductores, destacándose frente a competidores que no tienen criterios estrictos para este nicho.

- Localización: al centrarse en rutas estratégicas de transporte de carga, ConduApp supera a plataformas como Airbnb y Booking que no priorizan ubicaciones específicas para este sector.
- Interfaz personalizada: la facilidad de uso en dispositivos múltiples y la gestión simplificada son puntos fuertes en comparación con competidores que requieren adaptaciones o aprendizaje adicional para usuarios menos tecnológicos.
- Modelo de ingresos escalable: la combinación de suscripciones, comisiones y publicidad diversifica ingresos y reduce riesgos financieros.

### ***5.3.3 Desventajas Competitivas de ConduApp Frente a la Competencia***

- Reconocimiento y reputación de marca: ConduApp es una plataforma nueva y especializada, lo que la coloca en desventaja frente a competidores consolidados como Airbnb y Booking, que cuentan con una reputación global y confianza establecida en el mercado.
- Cobertura limitada: mientras que plataformas como Airbnb y Booking tienen presencia global y Waze ofrece navegación en tiempo real en casi todos los países, ConduApp tiene un alcance inicial limitado a mercados específicos (principalmente rutas de transporte de carga en Colombia), lo que podría restringir su atractivo para clientes con necesidades internacionales.
- Recursos limitados: a diferencia de Airbnb, Booking o Waze, que cuentan con importantes presupuestos para innovación, marketing y alianzas estratégicas,

ConduApp puede enfrentarse a restricciones presupuestarias que afecten su capacidad de competir en igualdad de condiciones.

- Marketing y publicidad: ConduApp carece de la capacidad de realizar campañas de marketing masivas al nivel de sus competidores, lo que puede limitar su visibilidad y tasa de adopción en el mercado objetivo.
- Ecosistema de servicios limitado: competidores como Waze ofrecen funcionalidades adicionales (navegación, datos de tráfico en tiempo real) que pueden complementar su oferta de valor. ConduApp aún no cuenta con una integración amplia de servicios relacionados (como combustible, reparaciones o planificación logística más avanzada).
- Confianza en el modelo de suscripción: el modelo de ingresos basado en suscripción puede ser percibido como una barrera por clientes más pequeños, especialmente frente a plataformas como Booking, que no requieren tarifas de acceso iniciales y solo cobran por transacción.
- Falta de diversificación en clientes: ConduApp se enfoca principalmente en empresas de transporte de carga y hoteles, lo que la expone a riesgos en caso de que este nicho no crezca o enfrente desafíos económicos.

#### **5.3.4 Precios**

La estrategia de precios de ConduApp responde a su posicionamiento como plataforma especializada en alojamiento para conductores de transporte de carga, priorizando la calidad del servicio, la confianza y el acceso a un mercado nicho sobre la

competencia por precio bajo. El modelo de ingresos combina una comisión del 10% sobre el valor de cada reserva realizada y una cuota de suscripción mensual de \$70.000 COP para hoteles aliados que deseen mayor visibilidad y beneficios adicionales como posicionamiento prioritario y reportes de gestión.

En el contexto competitivo, esta estructura resulta más accesible que las comisiones de plataformas generalistas como Booking.com (15%-18%) o Despegar (12%-20%), ofreciendo una opción atractiva para hoteles en corredores logísticos con menores márgenes operativos.

El precio tiene una importancia relativa para los clientes: los hoteles valoran una comisión competitiva que no afecte su rentabilidad, mientras que los transportadores priorizan la seguridad, ubicación y disponibilidad del alojamiento sobre el precio más bajo. En este sentido, la estrategia busca un equilibrio entre accesibilidad y valor agregado, evitando una guerra de precios y centrando la competitividad en la calidad del servicio, la eficiencia operativa y la generación de valor.

### **Tabla 8.**

*Estrategia de precios: Se describe la estrategia de precios de CONDUAP*

Fuente: Autoría propia

<b>Estrategia de precios</b>	
<b>Nombre del emprendimiento</b>	CONDUAPP

---

**Estrategia de precios**

---

**Estrategias:****Costo Plus****Basado en Valor****Otro:**

X

ConduApp emplea una estrategia de precios basada en valor, al enfocarse en ofrecer una plataforma especializada que conecta hoteles con conductores de transporte de carga en corredores logísticos. Los hoteles aliados valoran no solo la intermediación, sino la visibilidad, soporte operativo y acceso a un mercado específico.

Por ello, el modelo establece una comisión competitiva del 10% por reserva, menor que la de plataformas generalistas como Booking.com o Despegar, y una cuota de suscripción mensual de \$70.000 COP para quienes deseen mayor posicionamiento y acceso a reportes. Este esquema permite competir en calidad y servicio, priorizando la generación de valor y la sostenibilidad sobre la competencia por precio bajo, siguiendo prácticas del mercado adaptadas al contexto colombiano.

---

Como política de crédito, los hoteles aliados tendrán un plazo de 30 días para el pago de la comisión mensual, liquidada con base en las reservas confirmadas a través de la plataforma. La cuota de suscripción mensual deberá pagarse de forma anticipada al inicio de cada periodo. Para los usuarios finales, las reservas deberán ser pagadas en su totalidad al momento de la transacción a través de la plataforma, sin ofrecer crédito directo.

### 5.3.5 *Canales de Distribución*

- Comercio electrónico y marketplaces: la App estará disponible para descarga en Google Play Store y Apple App Store, complementado con una estrategia de presencia en plataformas de promoción digital como marketplace para servicios relacionados con transporte.
- Alianzas estratégicas: se establecerán acuerdos con asociaciones de transportadores, empresas de logística y estaciones de servicio que puedan recomendar la App como solución clave.
- Fuerza de ventas interna y externa: un equipo comercial interno se encargará de cerrar alianzas con empresas transportadoras, mientras que representantes externos cubrirán regiones clave donde se concentran corredores logísticos.
- Estrategia digital: publicidad y redes sociales: CONDUAPP usará campañas en Facebook, Instagram y TikTok, con contenido dirigido a conductores, propietarios de vehículos y empresarios del transporte. Además, se integrará una estrategia de publicidad en YouTube, enfocada en tutoriales que enseñan cómo usar la aplicación.
- Relación con hoteles y hostales de carretera: desarrollar una red de afiliados entre los hoteles de carretera permitirá promover directamente la App en puntos físicos frecuentados por los transportadores.

**Tabla 9.**

*Evaluación de los canales de distribución: Se relacionan los canales de comercialización de los servicios prestados por CONDUAPP y su evaluación.*

Fuente: Autoría propia

	<b>Comercio electrónico y Marketplaces</b>	<b>Fuerza de Venta Interna y Externa</b>	<b>Redes Sociales</b>
<b>Facilidad de entrada</b>	Alta: Solo requiere registro en plataformas y optimización de perfiles.	Media: Necesita establecer un equipo y logística.	Alta: Configuración rápida de campañas publicitarias
<b>Proximidad geográfica</b>	Baja: No está condicionado a ubicación física.	Alta: Permite interacción directa en regiones específicas.	Alta: Alcanza usuarios sin limitación geográfica.
<b>Costos</b>	Media: Las tarifas de las plataformas pueden ser significativas.	Alta: Requiere inversión en salarios y desplazamientos.	Baja: Costos manejables con buena segmentación.
<b>Posición de los competidores</b>	Alta: Alta competencia, pero con diferenciación se puede destacar.	Media: Competencia depende de las relaciones previas del sector.	Media: Competencia en publicidad digital es elevada, pero manejable con segmentación adecuada.
<b>Experiencia en gestión</b>	Media: Requiere habilidades técnicas	Alta: Necesita liderazgo y	Baja: Puede ser gestionada incluso con poca experiencia inicial.

	<b>Comercio electrónico y Marketplaces</b>	<b>Fuerza de Venta Interna y Externa</b>	<b>Redes Sociales</b>
	específicas, pero no demasiado complejas.	experiencia en ventas directas.	
<b>Capacidades del personal</b>	Baja: No requiere personal especializado constantemente.	Alta: Demanda personal capacitado en ventas y negociación.	Baja: Requiere solo conocimiento básico o intermedio en gestión de campañas.
<b>Necesidades de mercado</b>	Alta: Perfecto para usuarios que buscan soluciones digitales inmediatas.	Media: Funciona bien en sectores donde la confianza personal es clave.	Alta: Responde a las tendencias actuales de consumo digital.

#### 5.4 Red de Contactos

Los contactos claves para posicionar el emprendimiento y la estrategia para difundir el mismo son:

- Asociación Nacional de Transportadores de Carga (ANTC).
- Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar)
- Asociación Colombiana de Transportadores (ACT)
- Asociación Hotelera y Turística de Colombia (COTELCO)
- Asociación de Hoteles de Colombia (ASOHO)

- Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO)
- Instituto Nacional de Turismo (FONTUR)

La estrategia para presentar el emprendimiento es participar en los congresos que desarrollan cada una de estas entidades y poder hacer parte de su feria de mercadeo, en el que tendremos un stand y daremos a conocer la utilidad de la APP, permitiéndoles unirse a la misma de manera provisional de forma gratuita por 15 días para que la puedan conocer, explorar, usar y validar su utilidad.

## Referencias

- ACT. (2021). *Asociación Colombiana de Transportadores*. Información institucional: <https://www.linkedin.com/company/act-sas/?originalSubdomain=co>
- Airbnb. (1 de Diciembre de 2020). *Cómo establecer una estrategia de precios*. Centro de recursos: <https://www.airbnb.com.co/resources/hosting-homes/a/how-to-set-a-pricing-strategy-15>
- ANATO. (2024). *Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo*. Información institucional: <https://anato.org/>
- ANS. (2022). *Estudios sobre condiciones laborales y riesgos en conductores profesionales*. Agencia Nacional de Seguridad Vial - Ministerio de Transporte: <https://ansv.gov.co/>
- ANS. (2022). *Informe anual de condiciones laborales y siniestralidad en el transporte de carga*. Agencia Nacional de Seguridad Vial - Ministerio de Transporte de Colombia: <https://ansv.gov.co/observatorio/>
- ANTC. (2024). *Asociación Nacional de Transportadores de Carga*. Información institucional: <https://atransec.com/>
- ASOHO. (2021). *Asociación de Hoteles de Colombia*. Información institucional: <https://www.asohofrucol.com.co/>
- Blank, S., & Doft, B. (Septiembre de 2012). The startup owner's manual. *The step-by-step guide for building a great company*, 1-1090. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://smeportal.unescwa.org/sites/default/files/2019-12/The\_Startup\_Owner%20s\_Manual-

A%20step%20by%20step%20guide%20for%20building%20a%20great%20company.pdf

Booking Holdings. (2023). *Resultados financieros y estrategia de mercado*.  
<https://www.bookingholdings.com/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2023). *Costos y proyecciones para emprendimientos tecnológicos en Colombia*. <https://www.ccb.org.co/>

Canvas Business Model. (19 de Diciembre de 2024). *Customer demographics and target market of waze*. <https://canvasbusinessmodel.com/blogs/target-market/waze-target-market>

COLFECAR. (2022). *Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera*.  
<https://www.colfecar.org.co/>

COLFECAR. (Julio - Septiembre de 2024). Presentación de estadísticas de transporte de carga - Balance sectorial trimestral de transporte de carga III trimestre 2024. 1-21.  
[https://www.colfecar.org.co/wp-content/uploads/2024/12/Balance\\_Sectorial\\_2024\\_III-1.pdf](https://www.colfecar.org.co/wp-content/uploads/2024/12/Balance_Sectorial_2024_III-1.pdf)

Congreso de la República de Colombia. (18 de Agosto de 1999). *Ley 527*. Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones:  
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=4276>

Congreso de la República de Colombia. (5 de Diciembre de 2008). *Ley 1258*. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34130>

Congreso de la República de Colombia. (17 de Octubre de 2012). *Ley estatutaria 1581*. Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=49981>

COTELCO. (2022). *Asociación de Hoteles de Colombia - ASOHO*. Información institucional: <https://www.cotelco.org/>

COTELCO. (2024). *Informe de ocupación hotelera nacional*. Asociación hotelera y turística de Colombia: <https://www.cotelco.org/estadisticas>

DANE. (2024). *Boletín de crecimiento sectorial tercer trimestre 2024*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística: <https://www.dane.gov.co>

FASECOLDA. (Enero de 2023). *Informe de siniestralidad laboral en el sector transporte*. Federación de Aseguradores Colombianos: [https://fasecolda-my.sharepoint.com/:p:/p/gponce/ESQJVAcl\\_wFNsB2\\_hfkHMo0BPORDnYzzrPRculk4mrnQ\\_A?rttime=SnXgycKm3Ug](https://fasecolda-my.sharepoint.com/:p:/p/gponce/ESQJVAcl_wFNsB2_hfkHMo0BPORDnYzzrPRculk4mrnQ_A?rttime=SnXgycKm3Ug)

FEDESFT. (2024). *Tendencias de inversión y costos en desarrollo de software en Colombia*. Asociación Colombiana de la Industria de Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas: <https://fedesoft.org/quienes-somos/>

Google. (2024). *Waze: estrategia y características de mercado*. <https://www.waze.com/es-419/waze/>

GOPASS. (2024). *Planes de suscripción y servicios para conductores en Colombia.*

<https://gopass.com.co/>

GOPASS. (Enero de 2024). *Planes de suscripción y servicios para conductores en Colombia.*

<https://www.gopass.com.co/>

La agencia de viajes. (17 de Febrero de 2025). *Cotelco: sector hotelero afronta retos en 2025*

*tras caída en ocupación en 2024.* Actualidad:

[https://colombia.ladevi.info/actualidad/cotelco-sector-hotelero-afronta-retos-2025-](https://colombia.ladevi.info/actualidad/cotelco-sector-hotelero-afronta-retos-2025-caida-ocupacion-2024-n79508)

[caida-ocupacion-2024-n79508](https://colombia.ladevi.info/actualidad/cotelco-sector-hotelero-afronta-retos-2025-caida-ocupacion-2024-n79508)

MINCIT. (2024). *Asociación Hotelera y Turística de Colombia.* Ministerio de Comercio,

Industria y Turismo - COTELCO:

[https://www.mincit.gov.co/minturismo/informacion-para-el-turista/enlaces-de-](https://www.mincit.gov.co/minturismo/informacion-para-el-turista/enlaces-de-interes-sector-turismo/asociacion-hotelera-de-colombia-cotelco)

[interes-sector-turismo/asociacion-hotelera-de-colombia-cotelco](https://www.mincit.gov.co/minturismo/informacion-para-el-turista/enlaces-de-interes-sector-turismo/asociacion-hotelera-de-colombia-cotelco)

Ministerio de Transporte de Colombia. (2024). *Registro de empresas habilitadas y*

*estadísticas de viajes de carga.* <https://www.mintransporte.gov.co>

Ministerio de Transporte de Colombia. (2024). *Registro de empresas habilitadas y*

*estadísticas de viajes de carga - RNDC.*

<https://rndc.mintransporte.gov.co/MenuPrincipal/tabid/204>

Minut. (17 de Diciembre de 2024). *Estrategias de precios Airbnb: guía para optimizar las*

*tarifas.* Consejos de hospedaje: [https://www.minut.com/es/blog/estrategias-de-](https://www.minut.com/es/blog/estrategias-de-precios-airbnb-guia-para-optimizar-las-tarifas)

[precios-airbnb-guia-para-optimizar-las-tarifas](https://www.minut.com/es/blog/estrategias-de-precios-airbnb-guia-para-optimizar-las-tarifas)

Molina, C. (8 de Noviembre de 2024). *Airbnb redujo su beneficio un 8% hasta septiembre*

*pese a registrar una facturación récord.* CincoDías - Empresas y finanzas:

<https://cincodias.elpais.com/companias/2024-11-08/airbnb-redujo-su-beneficio-un-8-hasta-septiembre-pese-a-registrar-una-facturacion-record.html>

Morcillo, N. (19 de Septiembre de 2024). *El fallo europeo sobre Booking alienta las demandas de los hoteleros españoles tras la sanción de la CNMC*. CincoDías - Empresas y finanzas: <https://cincodias.elpais.com/companias/2024-09-20/el-fallo-europeo-sobre-booking-alienta-las-demandas-de-los-hoteleros-espanoles-tras-la-sancion-de-la-cnmc.html>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (s.f.). Business model generation. 1-288. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/[https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9\\_business\\_model\\_generation.pdf](https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9_business_model_generation.pdf)

Presidencia de la República de Colombia. (27 de Junio de 2013). *Decreto 1377*. Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1581 de 2012, Derogado Parcialmente por el Decreto 1081 de 2015.: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53646>

SIC. (2024). *Base de datos de marcas y clases Niza*. Superintendencia de Industria y Comercio: <https://www.sic.gov.co/marcas>

Statista. (Mayo de 2025). *Total revenue of booking holdings worldwide from 2007 to 2024*. Leisure Travel: <https://www.statista.com/statistics/225455/booking-holdings-total-revenue/>