CETUS ORGANIZACIONAL.

Cartagena de Indias D. T. y C. marzo 02 del 2020.

# LA EMPRESA.

**CETO**. (Ballena, Monstruo marino)

Constelación de gran tamaño a la que se le da este nombre en semejanza a este gran mamífero.

Cetus Organización.

Organización de carácter financiera que apoya y coadministra microempresas encaminadas al desarrollo y fortalecimiento de la industria del transporte público.

Fortalecer el capital mediante el aporte económico hecho por familiares y amigos a fin de establecer el control administrativo y económico de la sociedad y así blindarlo ante la posible intensión de vinculación de personas inescrupulosas, deshonestas, con prontuarios delictivos y/o con la intención del blanqueo de capitales de dudosa procedencia y/o actividades ilícitas que pondrían en riesgo la labor realizada y el buen nombre de la organización.

Para el desarrollo de nuestras actividades hemos realizado alianza estratégica con las siguientes filiales:

1. CETUS COMERCIALIZADORA
2. CETUS COMUNICACIONES
3. CETUS SOLIDARIA
4. CETUS HABITACIONAL

Fortalecemos mediante el aporte de capital semilla, suministro de tecnologías y de equipos y de asesoría logística, jurídica y financiera, a las microempresas relacionadas con la actividad económica propuesta.

El capital de la organización puede ser aportado mediante conocimientos, equipos y mediante el aporte de divisas.

En el caso de compra de bienes e inmueble se hará el avaluó del bien, valor del cual se descontará el aporte por derecho a ingresar a la organización, capital social aportado y se hará la devolución a la que haya lugar.

Para la comercialización de bienes, productos y servicios, hemos creado nuestra moneda virtual, Cetus con un poder adquisitivo real equivalente a “\_\_\_\_” Dólares. La cual puede ser adquirida en la modalidad de Cambio, Compra y Venta.

Se debe evaluar cual es la conveniencia al establecer el valor real del poder adquisitivo del Cetus virtual, por encima o por debajo del peso colombiano.

Nuestra organización está comprometida con la responsabilidad empresarial y social.

En alianza estratégica con reconocidos laboratorios la ciudad, se le realizan exámenes periódicos de laboratorios, a nuestros afiliados, los cuales mediante control trimestral en consulta médica general, se lleva seguimiento en diferente clube de la salud como son:

Club del Hipertenso

Club de la Diabetes.

Etc.

Etc.

De la incorporación de socios, bienes y capital a la organización.

Para la identificación, estandarización de políticas y estrategias empresariales y sociales, fortalecimiento del capital de los inversionistas . . . Y para la redistribución de utilidades, identificaremos a los mismos en grupos estándares, de acuerdo al monto de su inversión así.

Bajo: En este grupo su ubican a los socios con un aporte menor a diez millones.

Medio: Grupo de socios con aporte a capital superior a diez millones, hasta treinta millones.

Alto: Grupo de socios con aporte a capital superior a treinta millones, hasta cincuenta millones.

Muy alto: Grupo de socios con aporte a capital superior a cincuenta millones de pesos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ítem | Descripción | Aporte de Capital | |
|  |  | Desde | Hasta |
| 1 | Bajo | 250,000.oo | 5'000,000.oo |
| 2 | Medio | 5'000,001.oo | 30'000,000.oo |
| 3 | Alto | 30'000,001.oo | 50'000,000.oo |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 4 | Muy Alto | 50'000,001.oo | & |

La incorporación se nuevos socios a la organización, se realizará previa reconocimiento de un socio ya vinculado a la organización, previa realización y aprobación de estudio de seguridad.

El aporte de capital económico a la organización será mediante compra de acciones, bienes raíces, vehículos y/o servicios.

Para la vinculación de vehículos y/o bienes raíces, se tomará como aporte a capital el resultado del valor comercial del bien entregado, menos las deducciones establecidas para tal fin así:

1- Cuota de vinculación, esta está determinada en termino de S.M.M.L.V. de acuerdo a lo estipulado para tal fin.

2. Aporte social redistribución de bienes de capital.

Este se sumará a las utilidades de la organización y se distribuirá de acuerdo a lo establecido para las utilidades netas de la organización.

Este aporte corresponde al x% del valor comercial pagado por la organización y será redistribuido así.

1. El 60% del valor total del bien, será dividido en partes iguales entre los socios identificados dentro de la tabla de aportantes, en clasificación Baja.
2. El 40% del valor total del bien, será dividido en partes iguales entre los socios identificados dentro de la tabla de aportantes, en clasificación Media.

3. Cuota de aporte por la adquisición de un nuevo bien dentro de la organización.

Recepción de vehículos destinados y debidamente establecidos y avalados para la prestación de servicio público de transporte a pasajeros con calidad, seguridad y excelencia. Con contrato de administración suscrito entre la organización y el propietario, a fin de atender todos los requerimientos indispensables, así como la realización de trámites administrativos de documentos y adquisición de autopartes, equipos y repuestos requeridos en un programa de mantenimiento preventivo, así como también para la reparación de las fallas y/o daños que afecten el normal funcionamiento del automotor, estableciendo como pago en contraprestación de dicho servicio una tarifa mensual, correspondiente al 35% del S.M.M.L.V.

Nuestra actividad principal genera un ingreso mensual de setecientos sesenta y ocho millones setenta y siete mil quinientos pesos m/cte. ($768,077,500.00) Mensuales.

Administración Parque automotor.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ITEM | CONCEPTO | NR. VEHICULOS | VALOR VEHICULO | VALOR TOTAL |
| 1. | Administración Mensual | 2,500 | 307,231.00 | 768,077,500.00 |
|  |  |  |  |  |

A fin de hacer una actividad atractiva y contagiosa se podrá dar inició a las operaciones con un número mínimo de participantes hasta lograr una organización ideal, respetando la base administrativa preferiblemente para miembros de la familia.

Una vez se logre un capital suficiente para dicha operación, así como el número ideal de participantes y habiendo demostrado la viabilidad y rentabilidad de dicho proyecto, se ha de establecer un costo, pagado una sola vez y el cual podrá ser diferido a cuotas, como uno de los requisitos para el ingreso de nuevos participantes de la organización. Y se establecerá en términos de S.M.L.M.V., el cual se irá incrementando de acuerdo con el crecimiento de la organización.

Para la puesta en marcha con éxito del proyecto, se requiere de la vinculación a la organización del mayor número posible de propietarios de vehículos.

Glosario de Preguntas y consideraciones para la creación de empresa para prestación de servicios de transporte público a usuarios a través de una aplicación.

A continuación, se hace relación de las inquietudes por resolver para la puesta en marcha del proyecto.

1. Cuantos y cuáles son los gravámenes a que está obligada la puesta en marcha de la operación
2. En qué manera se debe redistribuir la utilidad arroja
3. da por la operación En que consiste la operación
4. Cuál es el presupuesto con cual se debe contar para poner en marcha la operación
5. Que espacio se requiere para la instalación de equipos necesarios para la operación
6. Que equipos son necesarios para la optimización de la operación
7. Cuanto personal se requiere para la operación.
8. Cuáles son los cargos que se deben implementar para el desarrollo de la operación.
9. Cuál debe ser el perfil del personal que ejecutara la operación.
10. Cuál debe ser el tiempo en el que cada persona debe ejecutar las

actividades de la operación.

1. Cuál debe ser el ingreso Justo y apropiado para cada miembro de la

organización que participa en la operación.

1. Cuál debe ser el canal para la vinculación de operadores

(conductores) a la organización.

1. Cuál debe ser el canal para la vinculación de usuarios (pasajeros) a

la operación.

1. Cuál debe ser el mecanismo de incentivos a operadores para su

participación y permanencia en la operación.

1. Cuál debe ser el mecanismo para la corrección de errores o mala

utilización por parte de los operadores (Conductores) de los medios

y mecanismos, necesarios para la correcta ejecución de la

operación.

1. Cuál debe ser el mecanismo para la corrección de errores o mala

utilización por parte de los usuarios (pasajeros) de los medios y

mecanismos, necesarios para la correcta ejecución de la operación.

1. Cuál debe ser la vinculación de nuevos integrantes a la organización,

(Socios, venta de acciones, etc.)

1. Los operadores del call center deben visualizar en detalle todos los

servicios solicitados a la plataforma (solicitante, dirección, teléfono,

conductor que acepta el servicio, realización, cancelación, motivos.

etc. etc.)

1. Elaboración de protocolos para los procesos realizados por la

organización.

1. Los cargos administrativos y gerenciales que a futuro se demande y en función del crecimiento organizacional, serán ocupados por los miembros  de la organización que ostenten la condición de socios fundadores y/o sus delegados.
2. Desarrollar actividades económicas a través de la compra y venta al por mayor y al de tal, ya sea de contado y/o a crédito de todos aquellos productos, artículos y/o elementos necesarios para la satisfacción de las de los miembros que conforman un hogar.
3. En un compromiso de responsabilidad corporativa se buscara la vinculación ya sea laboral o mediante el aporte de capital económico, de las personas y/o entidades que previo lleno y cumplimiento de requisitos establecidos, manifiesten su interés y estén actos para tal  objetivo.
4. Para garantizar el éxito y expansión de la organización cada uno de los integrantes de esta será un representante de ventas e impulsor de la comercialización de nuestros productos.
5. Para la ampliación en cobertura y aumento del capital social, los miembros de la organización, podrán sugerir a familiares y/o amigos, que mediante la cancelación de una cuota por concepto de derechos de participación y el aporte de capital de acuerdo a sus capacidades, previo trámite y  lleno de los requisitos que se establezcan para tal fin.
6. Establecer un punto de acopio en el cual se efectuará la recepción y almacenamiento de los productos, elementos y/o materiales en el cual se de cumplimiento a las normas legales para su conservación y manejo, para su posterior distribución entre nuestros clientes.
7. En aprovechamiento de la tecnología, para la adquisición y venta de los productos se podrá hacer uso de las redes sociales y/o plataformas tecnológicas.
8. Elaborar página web, la cual servirá de canal de información entre la organización, socios, empleados, clientes y proveedores