

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	Documento FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	Código F-AC-DBL-007	Fecha 10-04-2012	Revisión A
	Dependencia DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	Aprobado SUBDIRECTOR ACADEMICO		Pág. 1(81)

RESUMEN - TESIS DE GRADO

AUTORES	CRISTIAN ERASMO SANGUINO LOBO GUSTAVO ALBERTO CARRASCAL PEÑARANDA
FACULTAD	DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
PLAN DE ESTUDIOS	TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
DIRECTOR	BELEN TORCOROMA QUINTERO
TÍTULO DE LA TESIS	ESTUDIO DE MERCADOS PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE TRANSPORTE DE PASAJEROS Y CARGA (MIXTO) INTERVEREDALES EN EL MUNICIPIO DE CONVENCION NORTE DE SANTANDER

RESUMEN

(70 palabras aproximadamente)

LA REALIZACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO, TUVO COMO PROPÓSITO CONOCER LA ACEPTACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE TRANSPORTE EN EL MUNICIPIO DE CONVENCION, PARA DAR CUMPLIMIENTO A ESTE OBJETIVO, SE PLANTEARON UNOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS QUE PERMITIERON IDENTIFICAR LA ACEPTACIÓN DEL SERVICIO EN EL MUNICIPIO, SE ESTABLECIERON ESTRATEGIAS DE PRECIO CONVENIENTES PARA AMBAS PARTES, SE PROPUSIERON UNAS RUTAS ESPECÍFICAS PARA LA CIRCULACIÓN DE LOS VEHÍCULOS DE TRANSPORTE Y MEDIOS QUE SE UTILIZAN PARA LA PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA COOPERATIVA DE TRANSPORTE.

CARACTERÍSTICAS

PÁGINAS: 81	PLANOS:	ILUSTRACIONES: 1	CD-ROM: 1
-------------	---------	------------------	-----------



**ESTUDIO DE MERCADOS PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE
TRANSPORTE DE PASAJEROS Y CARGA (MIXTO) INTERVEREDALES EN EL
MUNICIPIO DE CONVENCION NORTE DE SANTANDER**

AUTORES

CRISTIAN ERASMO SANGUINO LOBO

GUSTAVO ALBERTO CARRASCAL PEÑARANDA

Trabajo de grado final presentado para optar el título de Tecnólogo Comercial y

Financiero

DIRECTOR

BELEN TORCOROMA QUINTERO

Administradora de Empresas

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

Ocaña, Colombia

Febrero, 2018

Índice

Capítulo 1. Estudio de mercados para la creación de una cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredales en el municipio de Convención Norte de Santander.....	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Formulación del problema.	2
1.3 Objetivos.....	2
1.3.1 General.	2
1.3.2 Específicos.....	3
1.4 Justificación	3
1.5 Delimitaciones	5
1.5.1 Delimitación conceptual.....	5
1.5.2 Delimitación temporal.....	5
1.5.3 Delimitación operativa	5
1.5.4 Delimitación geográfica	5
Capítulo 2. Marco referencial	6
2.1 Marco histórico	6
2.1.1 Historia del sector transporte.....	6
2.1.2 Historia del transporte a nivel nacional	8
2.1.3 Historia del transporte a nivel local.....	9
2.2 Marco conceptual.	14
2.3 Marco teórico	18
2.4 Marco contextual.....	21
2.5 Marco legal.....	29
2.5.1 Constitución política de Colombia de 1991	29
2.5.2 Decreto 087 del 17 de Enero 2011	29
2.5.3 Decreto 170 de 2001	30
2.5.4 Decreto 175 de 2001.....	30
2.5.5 Decreto 4190 de 2007.....	32
2.5.6 Autoridades competentes.....	32
Capítulo 3. Diseño metodológico	34
3.1 Tipo de investigación	34
3.2 Población.....	34
3.3 Muestra.....	34
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	36
3.5 Procedimiento y análisis de la información	36
Capítulo 4. Resultados	37
4.1 Situación sobre la prestación del servicio de transporte publico interveredal en el municipio de convención norte de Santander.	37
4.1.1 Diagnóstico.....	50
4.2 Estrategias de producto (servicio), precio, publicidad y promoción.....	54
5. Conclusiones.....	58

6. Recomendaciones 59

Referencias..... 60

Apéndice 63

Lista de Figuras

Figura 1 Parque Principal del municipio de Convención	22
Figura 2 Ubicación del municipio de Convención	22
Figura 3 Escudo de Municipio de Convención.....	23
Figura 4. Edad de la encuestada.....	37
Figura 5 Qué servicio de transporte toma usted a la hora de movilizarse desde su residencia al sector urbano del municipio de convención.....	38
Figura 6. ¿La frecuencia con la que se moviliza hacia el sector urbano del municipio de convención?	39
Figura 7¿Cuáles son los días con los que usted se dirige hacia el sector urbano del municipio de convención?	40
Figura 8¿Cuál es la hora de salida desde su vereda y retorno?.....	41
Figura 9 ¿Cree que necesario la creación de una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)interveredal en el municipio de convención norte de Santander.....	42
Figura 10 Qué vehículos considerar idóneos para el traslado de los pasajeros y carga (producto agrícola, herramientas) desde su inicio hasta destino final?.....	43
Figura 11. De los siguientes factores cuales cree usted que debería tener una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)interveredal en el municipio de convención norte de Santander.....	44
Figura 12. Qué horario considera usted apropiado para la salida del transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal desde Convención Norte de Santander hacia las veredas.....	45

Figura 13. En qué lugar del municipio de convención N. de S. le gustaría que quedara ubicado nuestra cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en municipio de convención norte de Santander	46
Figura 14. La demanda de pasajeros y carga (mixta) interveredal es	47
Figura 15 Qué precio considera usted el correcto para el transporte de pasajeros	47
Figura 16. Le gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal realice promociones en su servicio ofrecido	48
Figura 17. Por cuál canal de Distribución te gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en convención fuese conocida.....	49
Figura 18. Por qué razón selecciona usted, una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal para la presentación del servicio	50

Lista de Tablas

Tabla 1 Edad de los encuestados	37
Tabla 2 Qué servicio de transporte toma usted a la hora de movilizarse desde su residencia al sector urbano del municipio de convención.....	38
Tabla 3 ¿La frecuencia con la que se moviliza hacia el sector urbano del municipio de convención?	39
Tabla 4 ¿Cuáles son los días con los que usted se dirige hacia el sector urbano del municipio de convención?	40
Tabla 5 ¿Cuál es la hora de salida desde su vereda y retorno?	41
Tabla 6 ¿Cree que necesario la creación de una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)interveredal en el municipio de convención norte de Santander.....	41
Tabla 7 Qué vehículos considerar idóneos para el traslado de los pasajeros y carga (producto agrícola, herramientas) desde su inicio hasta destino final?	42
Tabla 8 De los siguientes factores cuales cree usted que debería tener una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)interveredal en el municipio de convención norte de Santander.....	43
Tabla 9 Qué horario considera usted apropiado para la salida del transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal desde convención norte de Santander hacia las veredas	44
Tabla 10 En qué lugar del municipio de convención n. de .s le gustaría que quedara ubicado nuestra cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en municipio de convención norte de Santander	45
Tabla 11 La demanda de pasajeros y carga (mixta) interveredal es	46

Tabla 12 ¿Qué precio considera usted el correcto para el transporte de pasajeros? Marque con una x.....	47
Tabla 13 Le gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal realice promociones en su servicio ofrecido.....	48
Tabla 14 Por cuál canal de Distribución te gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en convención fuese conocida.....	48
Tabla 15 Por qué razón selecciona usted, una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal para la presentación del servicio.....	49
Tabla 16 Análisis de la oferta.....	54
Tabla 17 Entrega de Servicio.....	55
Tabla 18 Estrategia de precios.....	56
Tabla 19 Estrategia de publicidad.....	56
Tabla 20 Estrategias de promoción.....	57

Lista de apéndices

Apéndice A. Encuesta.....	64
---------------------------	----

Resumen

La realización del estudio de mercado, tuvo como propósito conocer la aceptación de una cooperativa de transporte en el municipio de convención, para dar cumplimiento a este objetivo, se plantearon unos objetivos específicos que permitió identificar la aceptación del servicio en el municipio, se establecieron estrategias de precio convenientes para ambas partes, se propusieron unas rutas específicas para la circulación de los vehículos de transporte y medios que se utilizan para la publicidad y promoción de la cooperativa de transporte.

Por ende, se desarrolló una investigación descriptiva, para la recolección de la información se aplicó una encuesta dirigida a la población del municipio de convención, donde los resultados se analizaron de forma cuantitativa (tablas y graficas) y cualitativamente interpretando los resultados.

Los resultados mostraron una aceptación por parte de la población de Convención que están dispuestos a utilizar el servicio de transporte ya que creen que es un servicio seguro y efectivo para ellos, Por último se hicieron las respectivas conclusiones y las recomendaciones demostrando resultados significativos

Introducción

El estudio de mercado es una forma de obtener toda la información necesaria para tomar decisiones, hallar problemas e identificar todas las oportunidades sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Por lo que es necesario para obtener suficiente conocimiento por medio de la interpretación y análisis de resultados facilitando mejores decisiones adecuadas en el momento oportuno y preciso.

Por lo tanto, en el presente proyecto se realizó un estudio de mercados para conocer la aceptación de una cooperativa de transporte en Convención Norte de Santander, con la finalidad de saber si es viable crear este nuevo servicio de transporte que resuelva los problemas de desplazarse los habitantes dentro del perímetro urbano y poder tomar las decisiones pertinentes para favorecer tanto a la población como en el proceso de creación de la cooperativa.

Por consiguiente se evaluó los resultados obtenidos por la investigación, a partir de la encuesta realizada a la población de Convención , con el fin de poder dar a conocer las conclusiones y recomendaciones por medio del análisis e interpretación de la información suministrada por la investigación y poder establecer una decisión que permita el desarrollo del proyecto.

Capítulo 1. Estudio de mercados para la creación de una cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredales en el municipio de Convención Norte de Santander

1.1 Planteamiento del Problema

Convención hace parte del departamento del Norte de Santander ubicado sobre la cordillera Oriental en una zona completamente montañosa, tiene una extensión aproximada de 907 Km² que representa el 4.2 % del área total del Departamento, la cabecera municipal se encuentra a una distancia de 32 Km. de la ciudad de Ocaña y 232Km de la capital del Departamento por la vía Ocaña-Cúcuta, además se comunica con el Departamento del Cesar en la vía Convención – Guamalito – La Mata, empalmando con la carretera que va a la Costa Atlántica y hacia el centro del país, de igual manera se comunica con la capital del Departamento por la vía Convención – Tibú – Cúcuta. Densidad Poblacional: 13.296 habitantes (Dane 2016) Extensión: 907 KM²

Su actividad económica es La Agricultura; dentro de ellas encontramos las más importantes cañas paneleras, el café, el cacao, la Yuca, plátano, tomate, cebolla, cebollín, frijol, maíz y frutales. La comunidad de convención y sus veredas es de que carecen de un transporte público de pasajeros y carga (mixto) interveredal, como también la comercialización de estos productos agrícolas ya que no hay un transporte que se encargue de llevarlos hacia los centros de consumo, los habitantes de las veredas están en el olvido ya que cuando necesitan estar en el pueblo o salir de él, no hay un transporte cómodo, seguro que los traslade.

En un mercado tan competitivo, y por la igualdad de servicio, es importante y necesario que una cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal tenga una imagen propia en el municipio de convención; la cultura organizacional es parte del buen funcionamiento de la cooperativa y de sus miembros que la vayan a conformar para así brindar un servicio cómodo, seguro y confiable. En este sentido el municipio de convención norte de Santander carece de un servicio de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal, ya que existe una limitación social en la comunidad convencionista a causa de la violencia y olvido del gobierno. La población se encuentra en un atraso social, en educación, en salud, en vivienda y trabajo por el difícil acceso a las veredas del municipio de convención y desconocimientos de ley llevando esto a una baja calidad de vida. Las empresas intermunicipales que prestan el servicio de transporte, solo lo hacen hasta el municipio de Convención, hacia las veredas no existe un servicio legal constante.

1.2 Formulación del problema

¿Sería viable la creación de una Cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

1.3 Objetivos

1.3.1 General. Realizar un Estudio de Mercados para la Creación de una Cooperativa de Transporte de Pasajeros y Carga (mixto) Interveredal en el Municipio de convención, Norte de Santander.

1.3.2 Específicos. Efectuar un análisis de la situación sobre la prestación del servicio de Transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de convención, norte de Santander.

Analizar la oferta y demanda del servicio ofrecido por la cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal con el fin de conocer la Aceptación o no de su creación.

Diseñar estrategias de precio, producto, publicidad y promoción para la cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de convención, Norte de Santander.

1.4 Justificación

El desarrollo de este trabajo tiene como finalidad el diseño de una propuesta para incluir el transporte como un elemento prioritario en el logro de la competitividad y desarrollo en el municipio de convención para la zona interveredal implementando un plan para el mejoramiento de la calidad. La planificación del transporte de pasajeros y carga (mixto) nos permite el desarrollo en la vida cotidiana de los habitantes del sector rural, integrando las zonas más aisladas con los centros de consumo para el mejoramiento y crecimiento de la calidad de vida en esta zona. Por tal razón el mejoramiento vial tendría como consecuencia un viaje más seguro y cómodo, donde la materia prima (productos agrícolas) lleguen a su destino en buen estado, trayendo con esto una utilidad satisfactoria para el desarrollo sostenible en la población, ya que

el transporte es una fuente de trabajo indispensable al momento de desplazarse hacia el sector urbano y de acopio.

Partiendo de un minucioso estudio que arroje un diagnóstico que posibilite encontrar las posibles falencias y fortalezas que tiene la empresa, y adicionalmente a través de herramientas para la recolección de información se acceda a observar el estado actual de la empresa y la zona veredal del municipio de convención para proceder a trabajar con base en los resultados arrojados y poder diseñar una propuesta que este enfocada al mejoramiento de la calidad del servicio de la empresa transportadora, e implementarlo, darle un seguimiento y control a su debido funcionamiento, teniendo como base prestar un mejor servicio de carga y pasajeros.

La importancia de este estudio radica en que esta sociedad ha generado un progreso significativo en la región a la que ha logrado llegar con el servicio, anteriormente el viajar a la zona urbana o transportarse por las diferentes veredas era muy limitado, complicado y tan costoso que la gente prefería no salir de sus lugares de residencia; hoy en día debido al crecimiento de la población y la necesidad de moverse de un lado a otro, transportar los diferentes víveres y estar comunicados entre sí. . Igualmente como es bien sabido el Administrador de Empresas o estudiante de ciencias afines tecnólogo o técnico posee los conocimientos teóricos que lo ayudan a desempeñarse como un excelente profesional y a poner en práctica cualquier proyecto que se disponga a realizar tanto intelectualmente como moralmente, por lo cual la UFPSO fortalece a sus estudiantes en el campo laboral para prepararlos a los retos del mundo con la elaboración de trabajos que involucren la teoría y la

práctica que los motive a buscar nuevas alternativas y soluciones, exigiéndoles a convertirse en personas más competitivas.

1.5 Delimitaciones

1.5.1 Delimitación conceptual. Para el estudio de mercados se tendrán en cuenta los siguientes conceptos: Calidad, vehículos, comunidad, vías, encuesta, investigación de mercado, investigación descriptiva, precio, organización solidaria, cooperativa.

1.5.2 Delimitación temporal. La realización de este proyecto se hace en un lapso de tiempo ocho semanas, como se especifica en el cronograma de actividades.

1.5.3 Delimitación operativa. En caso de presentarse dificultades en el municipio de convención y las veredas circunvecinas, se informará oportunamente a la directora y al comité curricular.

1.5.4 Delimitación geográfica. Este proyecto es realizado en el municipio de convención, Norte de Santander Colombia.

Capítulo 2. Marco Referencial

2.1 Marco histórico

2.1.1. Historia del sector transporte: (nivel internacional). El transporte ha sido a lo largo de la historia, una necesidad humana, las personas se vieron en la necesidad de desplazarse por distintas razones como obtener alimentos (cazar, pescar, recolectar frutos y vegetales), comunicarse con otras personas (enviar correo, hacer negocios, etc.) del mismo modo que necesitaron transporte para investigar, explorar, explotar y habitar nuevas y lejanas regiones”. “Y es así como el hombre emprende su empeño para hacer más fácil su vida creando vehículos primitivos. El primero fue el trineo de madera. Y debieron ser utilizados por tribus de todo el mundo. (Ríos, 2012)

Para trasladar cargas pesadas se usaban troncos en forma de rodillo. Y con la evolución del hombre y sus 19 investigaciones se produjo el descubrimiento de la rueda, el descubrimiento más maravilloso de la historia. A partir de este invento se desarrolló todo tipo de transporte terrestre y aéreo” “En las grandes ciudades del mundo como Paris y Londres se implementaron las carreteras de tierra al quitar toda la maleza y árboles del sendero para el transporte de carretas empujadas por animales. Más tarde en todas partes se incrementa el comercio y surge la necesidad de ser transportada toda clase de mercancía con rapidez y con seguridad de un sitio a otro sin dejar de lado que también había personas que querían viajar cómoda y rápidamente. Y el comercio entre ciudades se incrementó y el movimiento por envío marítimo costero resultaba

demasiado lento e irregular. Los carros públicos también aparecieron. Eran lentos, abarcaban poco más de veinte kilómetros por día, y eran increíblemente incómodos. (Ríos, 2012)

Para la década de 1820, la bicicleta cuyo poder de empuje radicaba en las piernas, evolucionó rápidamente para convertirse en la forma más popular de transporte, conducidos por millones de usuarios a lo largo de carretera, para este año también aparece el vehículo de camino a vapor” Con la aparición de nuevas tecnologías y técnicas de construcción, el transporte terrestre evoluciono y aumento su comodidad y velocidad. El transporte terrestre no mostró demasiados cambios sino hasta 1820, cuando el ingeniero de origen británico, George Stephenson invento la locomotora a vapor, dando inicio a la era del ferrocarril.

Los transportes urbanos más comunes son el ferrocarril metropolitano, los ferrocarriles subterráneos y los autobuses, estos últimos trasladan menor cantidad de personas que los 20 primeros, pero aun así son los más utilizados, por el hecho de no precisar de una estación para detenerse y cuentan con una red mucho más extensa. “En América con la llegada de los españoles y portugueses, se produjo grandes cambios en los medios de transporte en el continente. Cuando apenas terminaba el renacimiento, el principal medio tecnológico para el transporte fue la carabela, primera nave capaz de salir de los mares para entrar a los océanos, lo que hizo posible esta conquista y las grandes colonizaciones a partir del siglo XVI. Además, del encuentro con Europa, América recibe el aporte del caballo y del buey, medios definitivos para el transporte de arriería, tan fundamental desde la colonia hasta principios del siglo XX. Las culturas americanas más evolucionadas, estaban en México y Perú, y no poseían energía de tracción animal comparable a la aportada por el europeo, razón por la cual la rueda se utilizaba

básicamente en los usos para hilar de los indígenas. Los incas poseían un eficiente sistema de caminos y calzadas adoquinadas con piedras a lo largo y ancho de su imperio, que se extendían desde Córdoba (Argentina) hasta Quito. Realizaban transporte de carga a lomo de llama. (Ríos, 2012)

“En Latinoamérica El sistema de carreteras comenzó a mejorar notablemente a partir de 1930, Sin embargo, las carreteras sudamericanas de las zonas tropical y subtropical sufren 21 de forma muy acusada las inclemencias climáticas, lo cual hace muy costoso su mantenimiento y muchas veces inútil e intransitable su asfaltado durante algunas épocas del año debido a las lluvias torrenciales. En la actualidad muchos países de Latinoamérica no cuentan con la infraestructura necesaria para adquirir vehículos modernos y las carreteras o autopistas aún son muy obsoletas generando así escases en un transporte que debería ser más integral y autosuficiente, Cuando se dice que en Latinoamérica no ha existido un programa de planeación capaz de hacer frente a la transformación económica, se quiere decir que, a lo largo de los años, la mayor parte de las administraciones de transporte no han prestado la suficiente atención a la planeación, diseño, implantación y, sobre todo, a la evaluación continua de los resultados de los que ha sido construido”. Latinoamericanos cuentan con sistemas de carreteras más o menos aceptables, Argentina, Brasil y México los países con mayor cantidad de kilómetros de carreteras mejoradas y asfaltadas”. (Ríos, 2012)

2.1.2 Historia del transporte a nivel nacional. En Colombia, por la red de caminos andinos los pueblos indígenas trasladaban personas, bienes y mercancías a pie y en la espalda, utilizando extensos caminos, puentes de cuerdas y canoas o balsas de madera. En Colombia, solamente los Muiscas del altiplano Cundiboyacence alcanzaron a desarrollar un mercado, mientras en otros escenarios las tribus que intercambiaron productos recurrieron al trueque de bienes y mercancías.

“En Colombia el río Magdalena, la principal arteria fluvial del país, se convirtió en la principal ruta del comercio americano y en la puerta de entrada al nuevo mundo. La revolución en el expresada en ferrocarriles y barcos de vapor, se inicia en el país con el ferrocarril transporte de Panamá, el primero en Colombia y cuya construcción se remonta a 1828”. (Duque, 2007) Luego, se da el advenimiento de los ferrocarriles de la segunda mitad del siglo XIX, como el Ferrocarril de Antioquia de 1875 obra del cubano Francisco Javier Cisneros. El Ferrocarril del Pacífico, que también emprende Cisneros en 1884. El Ferrocarril (FFCC) de 22 la Sabana que permitirá unir a Bogotá con el río Magdalena en Puerto Salgar y Girardot, se inicia en 1882 y llega a Facatativá en 1889. Esta es obra de los colombianos Indalecio Liévano y Juan Nepomuceno González Vásquez. A partir de la crisis económica causada por la recesión del año 1929, se decide fomentar la explosión del transporte carretero, además del puesto de salud, el acueducto, la electricidad y la escuela, se abren las vías rurales para el Willys y la “Chiva”. (Ríos, 2012)

(Duque, 2007) “Como consecuencia de factores asociados a la primera guerra mundial, en 1920 inicia operaciones la aviación comercial en Colombia con la Sociedad Colombo Alemana de Transporte Aéreo “Scadta”. Se reduce de 2 semanas a 10 horas el tiempo de viaje entre Barranquilla y Bogotá. Como consecuencia de la segunda guerra y atendiendo la seguridad del Canal de Panamá, se cierra Scadta y nace Aerovías Nacionales de Colombia “Avianca”, en 1940. Las grandes ciudades han crecido considerablemente en el último siglo, tanto en tamaño como en población. Del mismo modo el transporte terrestre se desarrolló junto con el crecimiento de las enormes áreas metropolitanas, lo cual ha generado la implementación del transporte colectivo, para trasladar a las personas desde sus hogares hasta los centros industriales o comerciales y turísticos”. (Ríos, 2012)

2.1.3 Historia del transporte a nivel local. El Municipio cuenta con una vía Nacional que va de Ocaña a la cabecera Municipal denominada la troncal del café, está en regular estado, actualmente están arreglando unos puntos críticos, las vías secundarias lo comunican con los Municipios del Tarra y Tibu, con salida hacia la capital del Departamento. La vía Convención-Guamalito- La Mata, se encuentra en proyecto de construcción por parte del Gobierno Nacional. Las vías terciarias, suman 150 Km en promedio, están en regular estado, la más importante es la vía Convención-Cartagenita-Honduras que tiene una longitud de 80 Km., es de gran importancia para transportar los productos agrícolas de las zonas más distantes de la cabecera Municipal, las otras vías terciarias que comunican el casco urbano son; Convención – Soledad, Convención – Balcones -Convención – La Vega -Guamal – Piedecuesta , requiere de un esfuerzo no solamente del Municipio sino del Departamento para mantener en buen estado. Las veredas que no tienen vías de acceso se comunican con la cabecera municipal y con los centros poblados por medios de

caminos que se vuelven intransitables en épocas de invierno; los productos agrícolas son sacados en ganado Aznar hasta determinados puntos en donde hay vías construidas continuando el transporte hacia el municipio y hacia el centro y norte del país a través de vehículos de carga, encareciendo el valor del transporte, debido a estas dificultades en ciertas épocas del año se pierden los productos agrícolas deprimiendo más la economía rural. Las vías urbanas se encuentran en regular estado por causa de las infiltraciones ocasionadas a las redes hidrosanitarias de los sistemas, en la cabecera Municipal en su mayoría se encuentran pavimentadas. El transporte intermunicipal es bueno, lo prestan empresas regionales con buses, busetas, y taxis con rutas hacia Ocaña, en donde abordan transporte para cualquier parte del país, de igual manera prestan el servicio hacia la vía que va a la Costa Atlántica. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

El Cooperativismo. El cooperativismo es un sistema económico y social, basado en la libertad, la igualdad, la participación y la solidaridad.

La cooperación es un sistema práctico de armonizar los intereses humanos recibiendo ayuda y colaboración de los demás y ofreciéndola en reciprocidad.

El cooperativismo es el resultado de un largo proceso histórico en el cual el hombre ha demostrado su espíritu asociativo y solidario, generando diversas formas de organización social y económica que teniendo como base la cooperación, persiguen la realización de la justicia y la igualdad a través de la acción económica y la promoción humana. (Zaragoza, s.f.)

El Cooperativismo en Colombia. Antes de la llegada de los españoles, los indígenas trabajaban colectivamente.

Los Chibchas por ejemplo, eran un pueblo constituido por varios clanes o familias que se concentraron en las tierras frías de nuestro país. Su principal fuente de trabajo era la agricultura, la cual realizaban comunitariamente para satisfacer las necesidades de las familias y rendir tributo a los sacerdotes.

El excedente o sobrante de las cosechas lo intercambiaban en los mercados de las regiones vecinas por productos como el algodón, frutos de tierra caliente y por oro.

Algunas de las formas de trabajo comunitario fueron suprimidas por los españoles durante la conquista; de las pocas que se conservaron y se conservan aún en algunas regiones, podemos mencionar el convite y la minga.

Más tarde el desarrollo técnico Europeo hizo posible que las naciones económicamente avanzadas tuvieran mercancías de sobra, por este motivo se dio comienzo a la exportación de estos productos hacia los países latinoamericanos, africanos, etc. los cuales tenían escasez de los mismos.

El hecho de traer al país mercancías extranjeras, arruinaba a los productores artesanos, ya que la gente prefería comprar estas mercancías por su calidad y bajo costo, perdiendo así los artesanos la posibilidad de vender sus productos.

Así, mientras en Inglaterra se organizaban las primeras Cooperativas, en Colombia los trabajadores trataban de organizarse en gremios para lograr que el estado no permitiera importar mercancías que ya estaban produciéndose en el país.

En esta época (1.850-1.920) la economía colombiana se dedicaba principalmente a la agricultura y al comercio, de esta manera las personas vinculadas directa o indirectamente a la producción o distribución de mercancías, empezaron a interesarse por el Cooperativismo para solucionar sus problemas, en lo referente al consumo y al crédito. Estos problemas dieron firmeza a las ideas cooperativas difundidas en un comienzo por un sacerdote llamado Adán Puerto, quien había conocido en Alemania las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Más tarde durante el gobierno de Enrique Olaya Herrera y con base en un proyecto presentado por Juan María Agudelo, el Congreso expidió la Ley 134 de 1.931, la cual reglamentó la creación de Cooperativas en Colombia. (Cooabejorral, s.f.)

Las primeras Cooperativas fueron organizadas básicamente para prestar servicios de consumo, de ahorro y crédito, tales como:

- Cooperativa de bananeros del Magdalena
- Cooperativa Lechera del Atlántico
- Cooperativa de Buses de Santa Fe.

A partir de 1.940, aparecieron Cooperativas de Producción, de Transportes, Educativas y de Vivienda. También se organizaron las primeras asociaciones de Cooperativas u organismos de segundo grado, como:

- La Unión Cooperativa Nacional "Uconal" que agrupa a las Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- La Asociación Colombiana de Cooperativas "ASCCOP", que une a las Cooperativas de consumo y otras que se organizaron a partir de 1.958.

El desarrollo del movimiento Cooperativo basado en la incorporación de nuevos grupos sociales a las Cooperativas, tales como empleados, maestros, campesinos, pequeños comerciantes, etc., lo mismo que la abundancia de disposiciones legales hicieron necesaria la expedición del Decreto Ley No. 1958 de 1.963, el cual unificó toda la legislación Cooperativa anterior y creó la Superintendencia Nacional de Cooperativas hoy Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas "DANCOOF", como organismo del Estado destinado a promover, fomentar y fiscalizar el desarrollo del Cooperativismo Nacional.

Merece destacarse la creación de seguros LA EQUIDAD en 1.970, primera compañía de seguros organizada en Colombia de acuerdo con los principios y métodos del Cooperativismo. Habíamos dicho que el Cooperativismo es un sistema social y económico, basado en la libertad, la igualdad, la participación y la solidaridad. (Cooabejorral, s.f.)

Entonces, ¿qué es una Cooperativa?. Una Cooperativa es una empresa económica formada por personas de una comunidad (vereda, municipio, zona o región), que teniendo problemas y necesidades comunes como:

- Alto costo de la vida
- Bajos precios por los productos cosechados
- Desempleo y otros,

Buscan solucionarlos uniendo y organizando sus esfuerzos y recursos para desarrollar una actividad económica y defender sus intereses. (Banco de la República, s.f.)

El Cooperativismo en Convención. En el municipio de convención norte de Santander existen varias cooperativas, ha estado beneficiado por las cooperativas de ahorro y crédito como CREDISERVIR la cual ha ayudado a la población rural y urbana en el desarrollo del municipio, se encuentra la cooperativa multiactiva de convención COOMULCON, quien su actividad es la venta de víveres en general, la cooperativa integral de cañicultores de la provincia de Ocaña Ltda y la cooperativa de trabajo asociado de las mercedes, las cuales ejercen de manera próspera.

2.2 Marco Conceptual.

Calidad. La calidad es una herramienta básica e importante para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que la misma sea comparada con cualquier otra de su misma especie. La palabra calidad tiene múltiples significados. De forma básica, se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades

implícitas o explícitas. Por otro lado, la calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades. Por tanto, debe definirse en el contexto que se esté considerando, por ejemplo, la calidad del servicio postal, del servicio dental, del producto, de vida, etc. (Innovando.net, 2012)

Una gestión de servicios que se ofrecen al cliente, es decir, planear, controlar y mejorar aquellos elementos de una organización que influyen en satisfacción del cliente y en el logro de los resultados deseados por la organización, Una organización debe tomar en cuenta la siguiente estructura:

Estrategias. Definir políticas, objetivos y lineamientos para el logro de la calidad y satisfacción del cliente. Estas políticas y objetivos deben de estar alineados a los resultados que la organización desee obtener.

Procesos. Se deben determinar, analizar e implementar los procesos, actividades y procedimientos requeridos para la realización del producto o servicio, y a su vez, que se encuentren alineados al logro de los objetivos planteados. También se deben definir las actividades de seguimiento y control para la operación eficaz de los procesos.

Recursos. Definir asignaciones claras del personal, Equipo y/o maquinarias necesarias para la producción o prestación del servicio, el ambiente de trabajo y el recurso financiero necesario para apoyar las actividades de la calidad.

Estructura Organizacional. Definir y establecer una estructura de responsabilidades, autoridades y de flujo de la comunicación dentro de la organización.

Documentos. Establecer los procedimientos documentos, formularios, registros y cualquier otra documentación para la operación eficaz y eficiente de los procesos y por ende de la organización (Sanchez, s.f.)

Encuesta. La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercados porque permite obtener amplia información de fuentes primarias. Por ello, es importante que mercadólogos e investigadores de mercados conozcan cuál es la definición de encuesta, pero desde distintas perspectivas para tener un panorama más completo de la misma. (Alelú, Cantín, López, & Rodríguez, s.f.)

Investigación de Mercado. Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses. (Muñiz, s.f.)

Investigación Descriptiva. La investigación descriptiva, también conocida como la investigación estadística, describe los datos y características de la población o fenómeno en estudio. La Investigación descriptiva responde a las preguntas: quién, qué, dónde, por qué, cuándo y cómo. Aunque la descripción de datos es real, precisa y sistemática, la investigación no puede describir lo que provocó una situación. Por lo tanto, la investigación descriptiva no puede utilizarse para crear una relación causal, en caso de que una variable afecta a otra. En otras palabras, la investigación descriptiva se puede decir que tienen un bajo requisito de validez interna. La descripción se utiliza para frecuencias, promedios y otros cálculos estadísticos. A menudo el mejor enfoque, antes de la escritura de investigación descriptiva, es llevar a cabo un estudio de investigación. La investigación cualitativa a menudo tiene el objetivo de la descripción y los investigadores de seguimiento con exámenes de por qué las observaciones existen y cuáles son las implicaciones de los hallazgos. (Scrib, s.f.)

Precio. El precio es una variable del marketing que viene a sintetizar, en gran número de casos, la política comercial de la empresa. Por un lado, tenemos las necesidades del mercado, fijadas en un producto, con unos atributos determinados; por otro, tenemos el proceso de producción, con los consiguientes costes y objetivos de rentabilidad fijados. Por eso deberá ser la empresa la encargada, en principio, de fijar el precio que considere más adecuado. (Alvarez, s.f.)

Organización Solidaria. Las organizaciones Solidarias, son un conjunto de organizaciones que siendo de iniciativa privada, desarrollan fines de beneficio colectivo o social y no tienen como fundamento el enriquecimiento o la posesión y crecimiento del capital económico. Dichas organizaciones tienen como principios comunes la libre adhesión, la

democracia, la ausencia de ganancia individual, el desarrollo de la persona natural y la independencia total frente al Estado.

En Colombia puede hablarse de dos grandes sistemas que funcionan dentro del sector conformado por las organizaciones solidarias, primero, el de las organizaciones de economía solidaria, en el cual se relacionan las organizaciones definidas por la ley 454; segundo, las organizaciones solidarias de desarrollo un sistema conformado por las Fundaciones,

Corporaciones y Asociaciones, las Juntas de Acción Comunal y los grupos de voluntariado, en el que el marco legal está totalmente disperso. Ante el desconocimiento y poca bibliografía al respecto este artículo se centrará en este segundo grupo, constituyéndose en una alternativa en la modernización del Estado. (Cardenas, s.f.)

Cooperativa: Una cooperativa es una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, a través de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. (Cicopia, s.f.)

2.3 Marco teórico

Teorías del Cooperativismo. La teoría económica estándar presupone que todas las empresas son privadas. Pero de hecho en todos los países hay firmas estatales y mixtas, así como empresas cooperativas además de las privadas, y las primeras no se ajustan a las presuntas leyes

del mercado, ya que no procuran maximizar sus utilidades. En efecto, la meta de la empresa estatal es servir al público, en tanto que la finalidad de la cooperativa es beneficiar a sus miembros de manera igualitaria y solidaria. Todos saben esto, salvo los profesores de economía que prefieren vivir en la Luna, lugar en que reina soberano el mercado libre, en el que nadie produce nada, pero todos venden o compran algo para beneficio mutuo. (Bunge, s.f.)

Teoría de precios. Teoría de los precios analiza la determinación de los precios relativos de bienes y servicios de consumo final, haciendo énfasis en la economía del bienestar y la asignación de recursos. Con una amplia experiencia en el terreno de la docencia y la investigación, el autor muestra al estudiante de economía y de administración, desarrollos teóricos y matemáticos explicados claramente y paso a paso; al final de cada capítulo se brinda numerosas preguntas y problemas planteados a partir de la realidad económica latinoamericana.

Temas que van desde conceptos y definiciones básicas de la economía, pasando por los fundamentos y aplicaciones de demanda, oferta y equilibrio; la teoría de la demanda; la curva de oferta; hasta la determinación del precio y la eficiencia económica con competencia perfecta e imperfecta.

Teoría de la oferta. La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una curva de oferta suele ser también creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes. A veces,

las curvas de oferta no tienen una pendiente creciente. Un ejemplo es la curva de oferta del mercado laboral. Generalmente, cuando el salario de un trabajador aumenta, éste está dispuesto a ofrecer un mayor número de horas de trabajo, debido a que un sueldo más elevado incrementa la utilidad marginal del trabajo (e incrementa el costo de oportunidad de no trabajar). Pero cuando dicha remuneración se hace demasiado alta, el trabajador puede experimentar la ley de los rendimientos decrecientes en relación con su paga. La gran cantidad de dinero que está ganando hará que otro aumento de sueldo tenga poco valor para él. Por tanto, a partir de cierto punto trabajará menos a medida que aumente el salario, decidiendo invertir su tiempo en ocio. Este tipo de curvas de oferta ha sido observado en otros mercados, como el del petróleo: después del récord del precio provocado por la crisis de 1973, muchos países exportadores de petróleo disminuyeron su producción.

Otro ejemplo de curvas de oferta atípicas lo encontramos en las compañías de servicios públicos. Debido a que una gran cantidad de sus costes son costes fijos, el coste marginal de estas empresas es prácticamente una constante, con lo cual su curva de oferta es una recta creciente.

Teoría de la demanda. A Lauderdale le preocupó que la iniciativa privada, guiada por un falso concepto de la virtud (pues así era considerada la austeridad), llegara a un exceso de ahorro. De ello se derivaría un gran mal. Este mal consistía, por un lado, en una mayor producción y oferta si el ahorro se concretaba en acumulación de capital y, por otro lado, en una disminución evidente del consumo y de la demanda. La acción conjunta de estos elementos provocaría un descenso del valor de los bienes. Así, si la acumulación de capital era muy rápida,

se llegaría a un callejón sin salida (Schumpeter, 1954, p. 690). De ahí que Lauderdale condenara esa “perniciosa pasión por acumular” (citado por Dobb, 1973, p. 112) y alabara el papel consumista de los ricos hacendados, por su contribución al sostenimiento de la demanda efectiva.

Lauderdale también reparó en otras posibles causas de la insuficiencia de la demanda. Para él la distribución de la riqueza orienta el gasto y, con esa orientación, la magnitud global de la demanda y sus diversas subdivisiones en artículos concretos (noción extraída de Cantillón y los fisiócratas). Precisamente, determinadas orientaciones de la demanda originadas por una gran desigualdad en la distribución de la riqueza son las responsables de que no avance el progreso económico en muchas sociedades.

Teoría del desarrollo económico. El objetivo principal de este trabajo es sintetizar los aspectos fundamentales de las cuatro grandes teorías del desarrollo: modernización, dependencia, sistemas mundiales y globalización. Éstas son las principales explicaciones teóricas que permiten interpretar esfuerzos para el desarrollo realizados por países y grupos sociales, especialmente por aquellas naciones que presentan mayores niveles de pobreza. Estas perspectivas teóricas nos permiten no sólo aclarar conceptos y ponerlos en perspectiva, sino también identificar recomendaciones relacionadas con políticas sociales. (Flórez & Velasco, 2016)

2.4 Marco contextual

Historia. Fecha de fundación: 06 de noviembre de 1829

Nombre del/los fundadores: José María Estévez Cote

Reseña histórica:



Figura 1 Parque Principal del municipio de Convención

Fuente. Autores del proyecto



Figura 2 Ubicación del municipio de Convención

Fuente. Autores del proyecto



Figura 3 Escudo de Municipio de Convención
Fuente. Autores del proyecto

Convención, nombre con sabor patriota que evoca la gran asamblea de Ocaña. Tierra fértil y progresista. Cuna de grandes hombres que han servido a su patria y a su terruño.

Convención es uno de los Municipios más importantes de los 40 que conforman el departamento de Norte de Santander. El acelerado progreso que le imprimen sus gentes desde un comienzo le han valido diversos calificativos, como los de Ciudad Promesa y Ciudad Esperanza.

Las tierras donde se levanta Convención formaron parte de los territorios habitados por huestes de las tribus de los Chitareros – de la familia de Los Chibchas- y de los aguerridos Motilones, de la familia de los Caribes.

Según los hechos históricos más aceptados, el primer conquistador en pisar estos territorios fue el alemán Ambrosio Alfinger en 1530, quien pereció en combate con los aborígenes. Posteriormente lo hicieron los españoles Pedro de Ursua y Ortón Velázquez, quienes fundaron numerosos asentamientos de lo que hoy es Norte de Santander.

Pero la historia de Convención es más reciente: Se fundó el 6 de Noviembre de 1829, cuando la Gran Colombia apenas salía de la campaña libertadora. Fue su fundador el entonces obispo de Santa Marta José María Estévez Cote, quien más tarde en 1830 prestó los santos óleos al libertador Simón Bolívar, y los señores Tomás de Aquino Bonet, José María Solano Pérez y José Barranco, vecinos de la Nueva Villa.

El 9 de Noviembre de 1829 se protocoliza en Ocaña ante el alcalde y juez cartulario, José Dionisio Nuñez, la correspondiente acta de fundación de la que se llamó Parroquia de San José de Cote, en homenaje a la señora madre de obispo, doña Josefa Cote de Estévez.

El 25 de Noviembre de 1829, es decir, 19 días después de la fundada, San José de Cote fue erigida en municipio (Distrito Parroquial) por decreto expedido en Cartagena por el comandante General del Magdalena y prefecto General del Distrito, Mariano Montilla.

Como primer alcalde fue designado el señor José María Solano Pérez, uno de sus cofundadores, y la naciente población inició un franco proceso de desarrollo.

El sitio donde nació San José de Cote se conocía en esa época como el “Llano de Tabacal”. Perteneciente a la región denominada “Partido de la Sangre” y formaba parte de la Parroquia de Teorama, en la provincia de Mompós. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

El 8 de Diciembre de 1829 se creó la Parroquia y el sacerdote español Miguel Jerónimo Niz fue su primer párroco. Al finalizar 1829, alrededor de la plaza principal de San José de Cote se habían construido 69 casas, la gran Mayoría de paja, y sus habitantes llegaban a 627.

En 1830 sus moradores decidieron cambiarle el nombre por el de San José de Convención, en recuerdo de la convención de Ocaña que se había reunido entre Abril y Junio de 1828.

Convención, como desde entonces se llama, formó parte de la Provincia de Mompós hasta 1849. De este año hasta 1857 perteneció a la Provincia de Ocaña. Después, hasta 1908, integró el Estado Federal de Santander, que también fue Estado Soberano y Departamento. Desde 1910 forma parte del Departamento de Norte de Santander, el cual fue instaurado el 20 de Julio de ese año.

En 1845 fue inaugurada la casa Consistorial y en 1870 funcionó la primera escuela pública. En 1878 el General Guillermo Quintero Calderón hizo cesión al municipio de los terrenos de “Cataluña”, en la zona correspondiente al acueducto. En 1883 fue establecida la oficina telegráfica y en 1888 se creó el circuito Notarial, contando el mismo año con el primer corregimiento que fue el de Brotaré.

En su transcurrir Convención ha sido teatro de diversos acontecimientos. Así, prestó su contingente a la revolución conservadora de 1876 y fue sede del cuartel general del ejército del norte, capitaneado por el General Guillermo Quintero Calderón, quien fue su alcalde entre 1878 y 1879, y quien ocupó interinamente la presidencia de la República por ausencia del titular, Don Miguel Antonio Caro. También tuvo Convención participación en varios episodios de la guerra de los Mil Días. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

Geografía.

Descripción Física: El Municipio de Convención, se encuentra localizado al noroccidente del departamento de Norte de Santander, República de Colombia, siendo uno de los 10 municipios de la Subregión Occidental, Provincia de Ocaña. Se encuentra rodeado por los municipios de El Carmen, Teorama, González (Dpto. del Cesar) y Ocaña con quienes mantiene estrechos vínculos comerciales. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

Límites del municipio: Limita por el norte con Venezuela, por el sur con Ocaña González, Departamento del Cesar, por el oriente con Teorama y por el occidente con el Carmen y departamento del Cesar.

Extensión total: 829 Km²

Extensión área urbana: 1,5 Km²

Extensión área rural: 827,5 Km²

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 1076

Temperatura media: 20 a 24° C

Distancia de referencia: 32 Km. de Ocaña y 232 de Cúcuta

Ecología. Convención cuenta con selvas vírgenes en el sector norte y gracias a ellas mantiene una gran cantidad de quebradas que conservan la parte hídrica del municipio y su fauna está compuesta por animales como: conejos, armadillos, guartinajas, venados, osos de anteojos, gran variedad de aves, víboras y serpientes.

Economía. El municipio por ser en un alto porcentaje rural, sus actividades económicas están sustentadas en la agricultura, la ganadería, la cría de especies menores y el comercio de una parte de la producción, este se presenta en la cabecera Municipal y en los centros poblados

Las actividades agrícolas más importantes son la caña panelera, el café, cacao, yuca, plátano, tomate, cebolla, cebollina, frijol, maíz, frutales y los cultivos ilícitos. La ganadería es extensiva y de muy buena producción.

El sector agroindustrial es muy importante para la economía de Convención, especialmente en la producción de panela, convirtiendo el Municipio en el primer productor a nivel Departamental. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

El comercio está representado por pequeños establecimientos que abastecen a la población de víveres, y demás productos de consumo masivo que traen en su mayoría de otros municipios.

El desarrollo de Convención debe ir de la mano con el sector rural, haciendo la inversión social que este necesita y reactivando su economía, transfiriendo tecnologías apropiadas en cultivos como la caña panelera, el cacao, el café, la yuca, el plátano, el tomate, la cebolla y los frutales, además mejorando la producción de panela optimizando los trapiches existentes, también hay que incentivar el repoblamiento bovino y de especies menores y mejorando las vías necesarias para comunicarse entre sus veredas y otros municipios y así poder comercializar sus productos.

Para desarrollar el municipio es indispensable el manejo responsable y equitativo de las finanzas municipales, la racionalización, priorización y focalización del gasto público social acompañado de un gran esfuerzo de gestión ante las demás instancias territoriales y del nivel central.

Vías de comunicación.

Aéreas: Ninguna.

Terrestres: El Municipio de Convención, cuenta con una vía primaria llamada Troncal del café entre el sector Ocaña (la ondina) - Convención con una longitud de 32 Km. en buen estado y administrada por el Instituto Nacional de Vías.

Las vías secundarias son: Convención – El Tarra – Tibú y la vía Convención – Mata de Enea – La Mata.

Entre sus vías terciarias se encuentran: Convención - Vereda La Vega - Corregimiento El Guamal, Convención - Corregimiento de Soledad, Convención - Corregimiento de Cartagena - Corregimiento Miraflores - Corregimiento La Trinidad - Corregimiento Honduras Motilonia..

Fluviales: Ninguna. (Alcaldía Municipal de Convención, s.f.)

2.5 Marco legal

2.5.1 Constitución política de Colombia de 1991. Artículo 2. Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo.

Las autoridades de la República están instituidas para proteger a todas las personas residentes en Colombia, en su vida, honra, bienes, creencias, y demás derechos y libertades, y para asegurar el cumplimiento de los deberes sociales del Estado y de los particulares.

Artículo 8. Es obligación del Estado y de las personas proteger las riquezas culturales y naturales de la Nación. (Congreso de la República, 2012)

2.5.2 Decreto 087 del 17 de Enero 2011. Artículo 1° Objetivo. Ministerio de Transporte. El Ministerio de Transporte tiene como objetivo primordial la formulación y adopción de las

políticas, planes, programas, proyectos y regulación económica en materia de transporte, tránsito e infraestructura de los modos de transporte carretero, marítimo, fluvial, férreo y aéreo y la regulación técnica en materia de transporte y tránsito de los modos carretero, marítimo, fluvial y férreo. (Decreto 087 de 2011, artículo 1°).

2.5.3. Decreto 170 de 2001. Artículo 12° Habilitación. Las empresas legalmente constituidas, interesadas en prestar el Servicio Público de Transporte Terrestre Colectivo de Pasajeros en el radio de acción Metropolitano, Distrital y Municipal deberán solicitar y obtener habilitación para operar. La habilitación concedida autoriza a la empresa para prestar el servicio solamente en la modalidad solicitada. Si la empresa, pretende prestar el servicio de transporte en una modalidad diferente, debe acreditar ante la autoridad competente de la nueva modalidad, los requisitos de habilitación exigidos. (Alcaldiabogota, 2001)

2.5.4 Decreto 175 de 2001

Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor Mixto. Artículo 1°. Objeto y Principios. El presente Capítulo tiene como objeto reglamentar la habilitación de las empresas de Transporte Público Terrestre Automotor Mixto y la prestación por parte de estas de un servicio eficiente, seguro, oportuno y económico, bajo los criterios básicos de cumplimiento de los principios rectores del transporte, como son la libre competencia y la iniciativa privada, a los cuales solamente se aplicarán las restricciones establecidas por la ley y los Convenios Internacionales. (Alcaldiabogota, Decreto 175, 2001)

Artículo 2° **Ámbito de aplicación.** Las disposiciones contenidas en el presente Capítulo se aplicarán integralmente a la modalidad de transporte público terrestre automotor mixto de acuerdo con los lineamientos establecidos en las Leyes 105 de 1993, y 336 de 1996.

Artículo 6° **Servicio público de transporte terrestre automotor mixto.** Es aquel que se presta bajo la responsabilidad de una empresa de transporte legalmente constituida y debidamente habilitada, a través de un contrato celebrado entre la empresa de transporte y cada una de las personas que utilizan el servicio para su traslado simultáneo con el de sus bienes o carga, en una zona de operación autorizada o Registrada.

Artículo 7° **Definiciones.** Para la interpretación y aplicación del presente Capítulo, se tendrán en cuenta las siguientes definiciones específicas:

- **Bus abierto:** vehículo con carrocería de madera, desprovisto de puertas y cuya silletería está compuesta por bancas transversales, también denominado Chiva o Bus escalera.
- **Centros de abastecimiento o mercadeo:** sitios de acopio de bienes que provienen de diferentes zonas de producción, para ser distribuidos en el sitio establecido por la autoridad competente.
- **Demanda existente de transporte:** es el número de pasajeros que necesitan moverse con su carga, en un recorrido y en un período determinado de tiempo.
- **Demanda insatisfecha de transporte:** es el número de pasajeros que no cuentan con servicio para satisfacer sus necesidades de movilización simultáneamente con su carga, dentro de un sector geográfico determinado y corresponde a la diferencia entre la demanda total existente y la oferta total autorizada y/o registrada.

- **Oferta de transporte:** es el número total de sillas autorizadas a las empresas para ser ofrecidas a los usuarios, en un período de tiempo y en un recorrido determinado.
- **Recorrido:** es el trayecto comprendido entre centros de abastecimiento y/o mercadeo y las zonas de parqueo, con características propias en cuanto a frecuencias y demás aspectos operativos.
- **Zonas de parqueo:** sitios fijos establecidos y debidamente demarcados de donde parten y regresan los vehículos mixtos una vez cumplido el recorrido. (Decreto 175 de 2001, artículo 7°).

2.5.5 Decreto 4190 de 2007. Artículo 3° Zona de operación. Es una región geográfica que requiere del servicio público de transporte terrestre automotor mixto para garantizar el intercambio comercial y el desplazamiento de la población entre áreas de producción y centros de consumo o mercadeo unidos entre sí por vías carretables.

2.5.6 Autoridades competentes. Artículo 9° Autoridades de transporte. Son autoridades de transporte competentes las siguientes:

- En la Jurisdicción Nacional o Intermunicipal: el Ministerio de Transporte.
- En la Jurisdicción Distrital y/o Municipal: los alcaldes municipales o distritales o las entidades en las que ellos deleguen tal atribución.
- En la Jurisdicción de una Área Metropolitana constituida de conformidad con la ley: la autoridad única de transporte metropolitano o los alcaldes respectivos en forma conjunta, coordinada y concertada. Parágrafo. Las autoridades locales no podrán autorizar servicios por

fuera del territorio de su jurisdicción, so pena de incurrir en causal de mala conducta. (Decreto 175 de 2001, artículo 9°).

Capítulo 3. Diseño Metodológico

3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación utilizado para la realización de este proyecto será la descriptiva, pues se realiza la aplicación técnica de los elementos básicos para la caracterización de agregados de fuentes de material existentes en el municipio de Convención y que sirven para alcanzar el objetivo propuesto.

3.2 Población

La población objeto de estudio está conformada por los habitantes de la población de Convención Norte de Santander la cual es de 16.605 habitantes. Según datos del censo 2005 (DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística).

3.3 Muestra

Como el tamaño de la población es de 16.605 habitantes, se establece que la muestra para obtener la información veraz es de 375 personas del sector urbano y rural del municipio de convención norte de Santander, que utilizan el servicio de transporte actualmente, quienes optan por este servicio ya que se carece de uno legal y seguro a la hora de movilizarse hacia sus veredas o casco urbano, Por lo tanto es necesario aplicar la muestra para la veracidad de nuestro proyecto.

Muestra:

$$N (Zc)^2 pq.$$

$$n = \text{-----}$$

$$(N-1) (E)^2 + (Zc)^2 pq.$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población = 16605

Zc = Nivel de confiabilidad 95% = 1.96

E = Nivel de error, utilizado el 5% = 0.05

q = Proporción de rechazo = 0.5

p = Proporción de aceptación = 0.5

$$16605 (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5$$

$$n = \text{-----}$$

$$(16605 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5$$

$$15947,442$$

$$n = \text{-----}$$

$$42,4704$$

$$n = 375$$

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Para llevar a cabo la realización de este proyecto se empleará como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario para obtener información primaria para el adecuado desarrollo de la investigación

3.5 Procedimiento y análisis de la información

Para la organización y tabulación de la información obtenida por la aplicación de la encuesta se analizará cuantitativamente mediante tablas y gráficas estadísticas que representadas adecuadamente darán mayor claridad y elevarán el nivel de confianza a los interesados y encargados de la revisión y puesta en marcha del proyecto. Se realiza interpretación cualitativa, porque la información se clasifica y procesa mediante un análisis de cada una de las respuestas.

Finalmente esa información será la base para poder dar solución a los objetivos planteados.

Capítulo 4. Resultados

4.1 Situación sobre la prestación del servicio de transporte público interveredal en el municipio de convención norte de Santander.

Con la encuesta aplicada a la población, se obtuvo la información necesaria para dar respuestas a los objetivos planteados. A continuación se detallan los resultados obtenidos:

Tabla 1
Edad de los encuestados

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 55 años	85	22%
De 25 a 30 años	88	23%
De 31 a 40 años	102	29%
De 41 a 50 años	65	17%
De 51 a 65 años	35	9%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

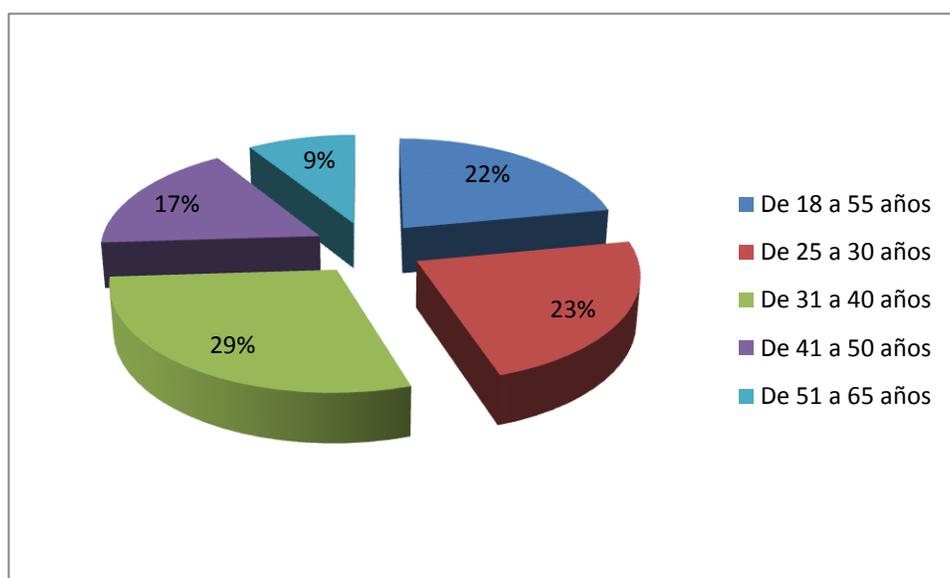


Figura 4. Edad de la encuestada

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Cada una de las personas encuestadas respondió el cuestionario satisfactoriamente dando como resultado la aceptación de la creación de la cooperativa de transporte

Tabla 2

Qué servicio de transporte toma usted a la hora de movilizarse desde su residencia al sector urbano del municipio de convención

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Servicio Informal	225	60%
Servicio Público	55	15%
Servicio Particular	95	35%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

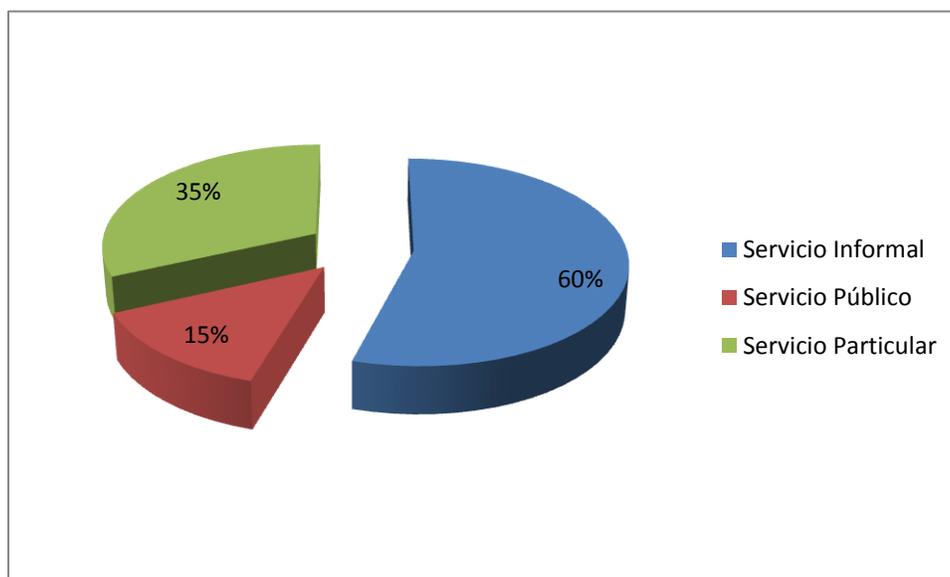


Figura 5 Qué servicio de transporte toma usted a la hora de movilizarse desde su residencia al sector urbano del municipio de convención

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Las personas del sector rural de los corregimientos encuestados utilizan el transporte informal, esto hace que nuestra cooperativa entraría a hacer parte de la movilidad como también la comercialización de cosechas.

Tabla 3

¿La frecuencia con la que se moviliza hacia el sector urbano del municipio de convención?

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Diaria	75	20%
Dos veces por semana	105	28%
Semanal	125	33%
Quincenal	50	14%
Mensual	20	5%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

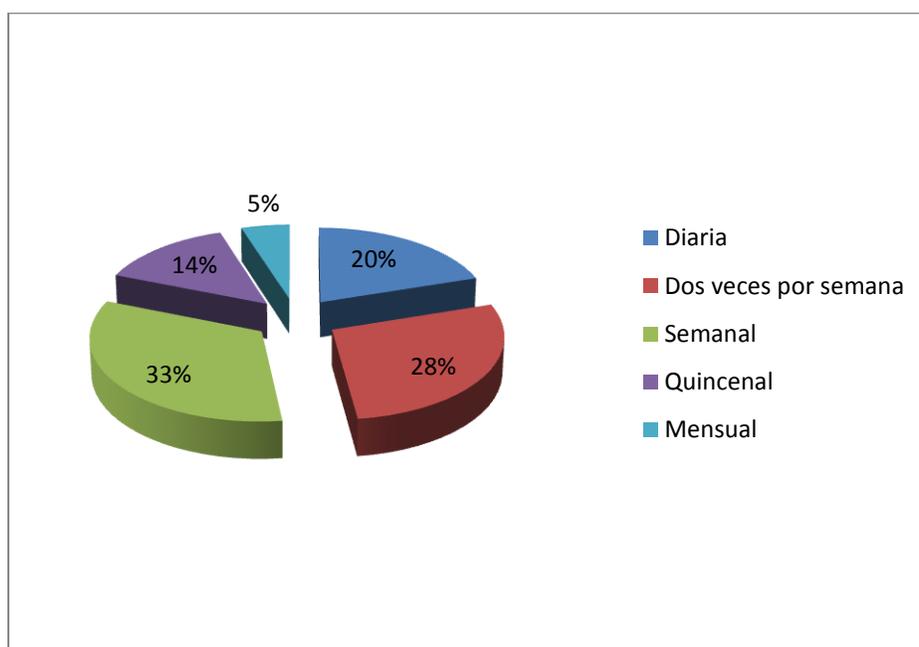


Figura 6. ¿La frecuencia con la que se moviliza hacia el sector urbano del municipio de convención?

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Nos damos cuenta que si la cooperativa de transporte público estuviera funcionando, esta se mantendría ya que hay un buen flujo de pasajeros

Tabla 4

¿Cuáles son los días con los que usted se dirige hacia el sector urbano del municipio de convención?

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Lunes	25	7%
Martes	15	4%
Miércoles	20	5%
Jueves	10	3%
Viernes	115	31%
Sábado	65	17%
Domingo	125	33%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

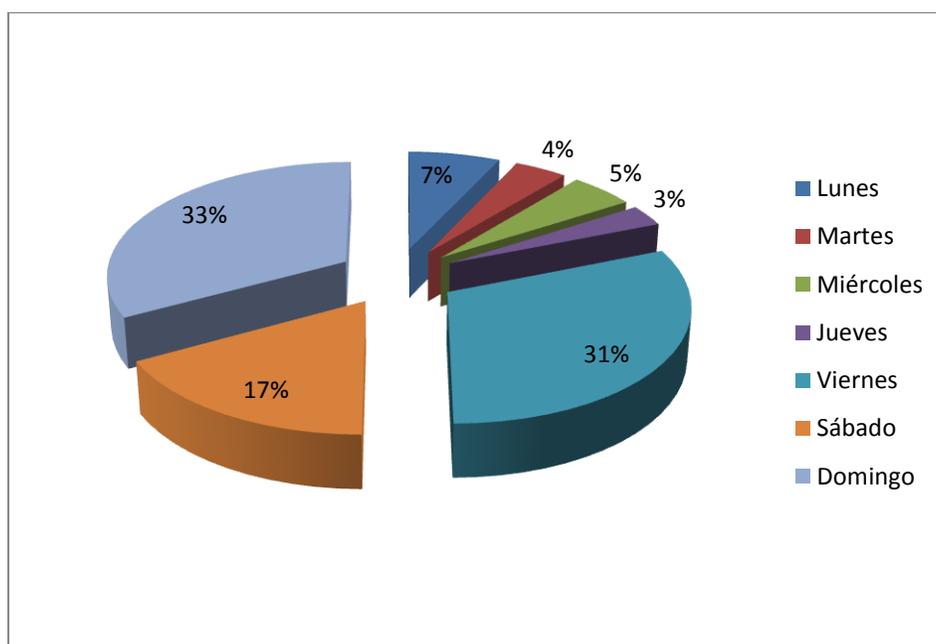


Figura 7: ¿Cuáles son los días con los que usted se dirige hacia el sector urbano del municipio de convención?

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Esta grafica nos muestra la cantidad de personas que diariamente van al sector urbano, nos fortalece ya que la cooperativa puede estar en constante flujo

Tabla 5

¿Cuál es la hora de salida desde su vereda y retorno?

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Salida 5:00 am -10:00am	125	33%
Salida 12: 00 am - 02: 00 pm	75	20%
Salida 5:00 am -10:00am	0	0%
Salida 12: 00 am - 02: 00 pm	0	0%
Retorno 5:00 am -10:00am	120	32%
Retorno 12: 00 am - 02: 00 pm	55	15%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

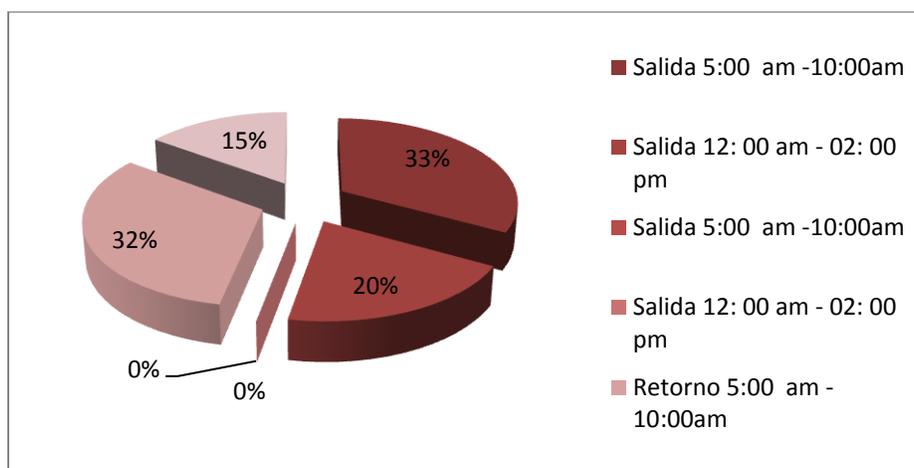


Figura 8 ¿Cuál es la hora de salida desde su vereda y retorno?

Fuente: Encuesta realizadas a la población

En esta grafica muestra que la mayoría de personas les gusta viajar entre 5 de la mañana y 12 del mediodía y regresar a más tardar a las dos de la tarde.

Tabla 6

¿Cree que necesario la creación de una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Si	285	76%
No	90	24%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

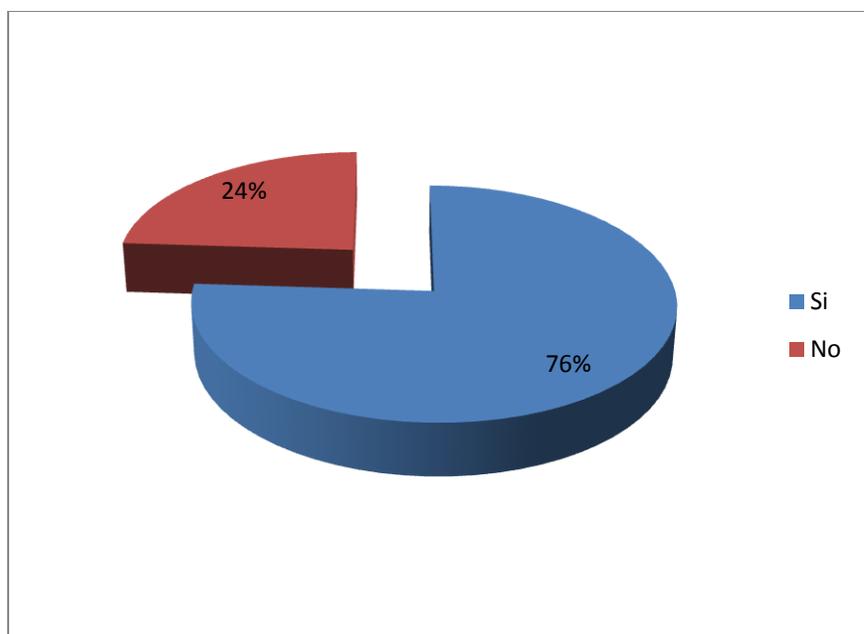


Figura 9 ¿Cree que necesario la creación de una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Es de gran importancia que nuestra cooperativa fuese con 76% aceptada en los pobladores de cada una de las veredas

Tabla 7

Qué vehículos considerar idóneos para el traslado de los pasajeros y carga (producto agrícola, herramientas) desde su inicio hasta destino final?

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Camioneta, Auto	85	23%
Camionetas doble cabina	215	57%
Camionetas	75	30%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

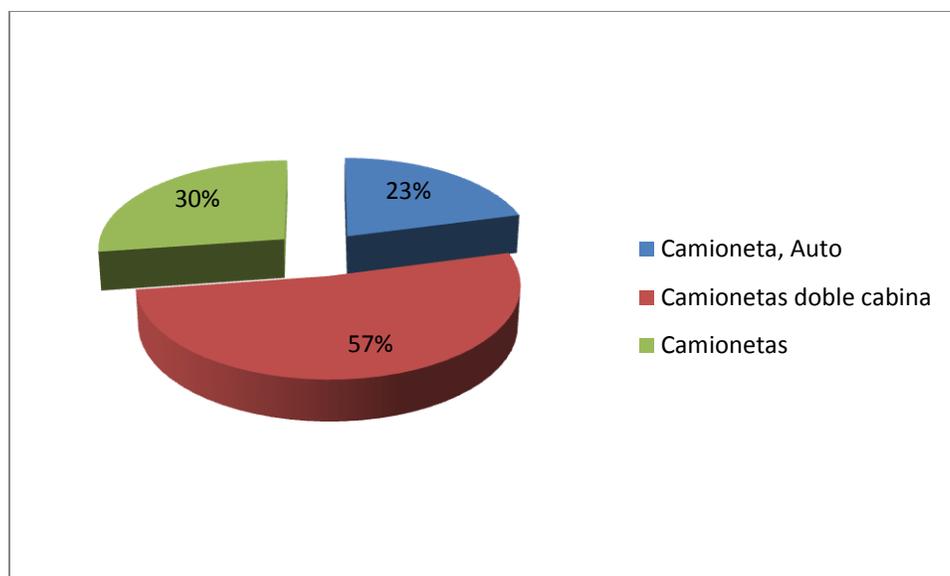


Figura 10 Qué vehículos considerar idóneos para el traslado de los pasajeros y carga (producto agrícola, herramientas) desde su inicio hasta destino final?

Fuente: Encuesta realizadas a la población

En esta grafica nos damos cuenta la importancia que tienen las camionetas 4 x 4 ya que estas son las utilizadas por el terreno montañoso del municipio

Tabla 8

De los siguientes factores cuales cree usted que debería tener una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Personal	75	20%
Excelente	95	25%
Todas	205	55%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

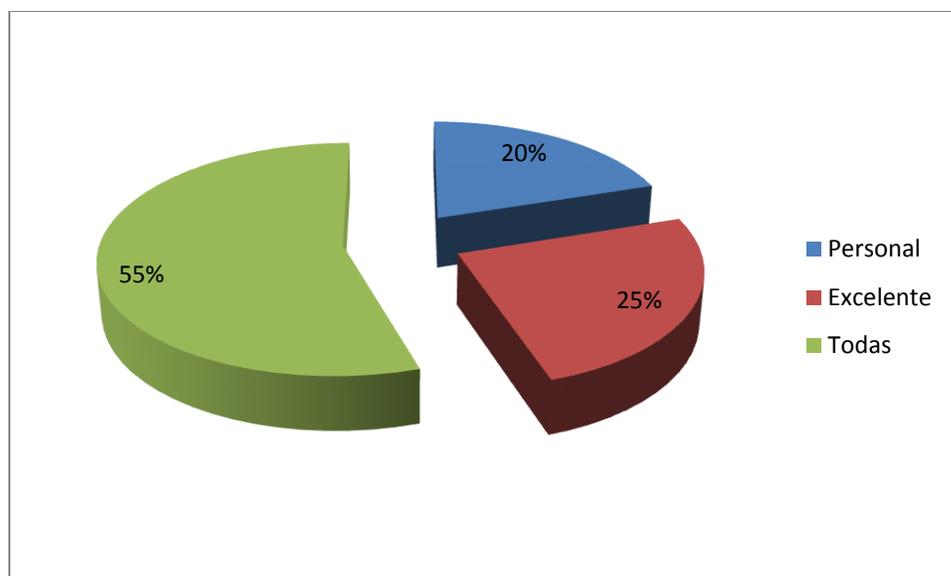


Figura 11. De los siguientes factores cuales cree usted que debería tener una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

Fuente: Encuesta realizadas a la población

La cooperativa de transporte aportaría todos estos factores a la hora de prestar su servicio

Tabla 9

Qué horario considera usted apropiado para la salida del transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal desde convención norte de Santander hacia las veredas

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
5:00 am -10:00am	145	39%
12: 00 am - 02: 00 pm	89	23%
6:00am -3:00 pm	141	38%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

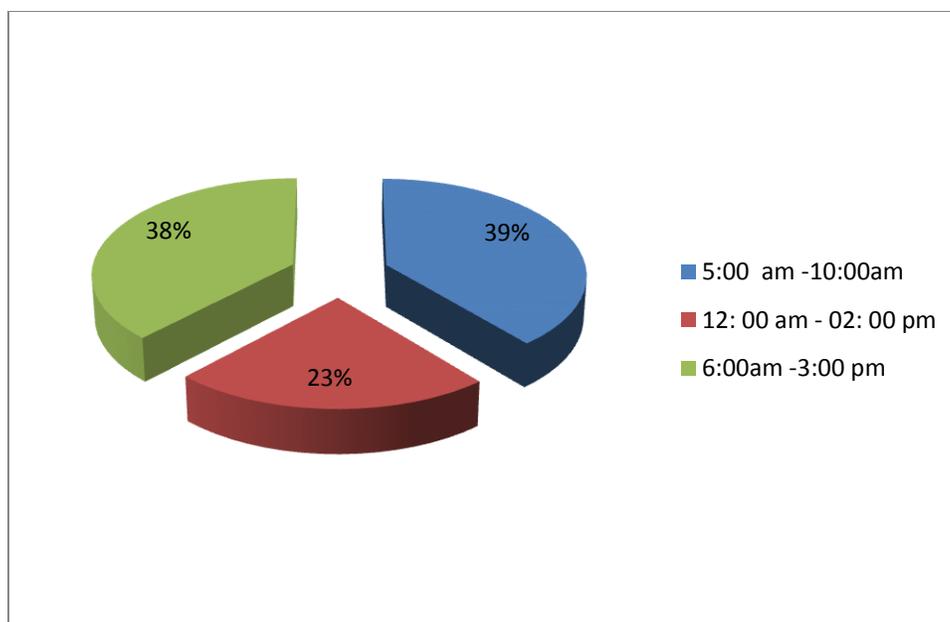


Figura 12. Qué horario considera usted apropiado para la salida del transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal desde Convención Norte de Santander hacia las veredas

Fuente: Encuesta realizadas a la población

La hora apropiada para la salida de transporte de pasajeros y carga es entre cinco de la mañana y doce del medio día

Tabla 10

En qué lugar del municipio de convención n. de .s le gustaría que quedara ubicado nuestra cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en municipio de convención norte de Santander

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
En el parque	92	25%
En la primera	140	37%
En plazuela	88	23%
En La calle central	55	15%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

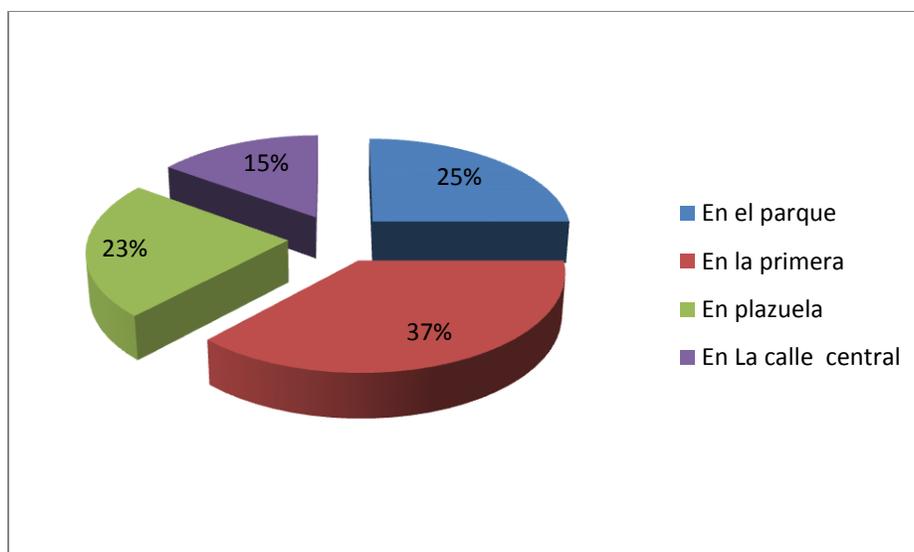


Figura 13. En qué lugar del municipio de convención N. de S. le gustaría que quedara ubicado nuestra cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en municipio de convención norte de Santander
Fuente: Encuesta realizadas a la población

En el sector compreso donde están ubicados los establecimientos la mayor población acepta que se tenga la oficina en la primera

Tabla 11

La demanda de pasajeros y carga (mixta) interveredal es

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Baja	45	12%
Alta	85	23%
Solo en vacaciones	70	19%
Todos los días	175	46%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

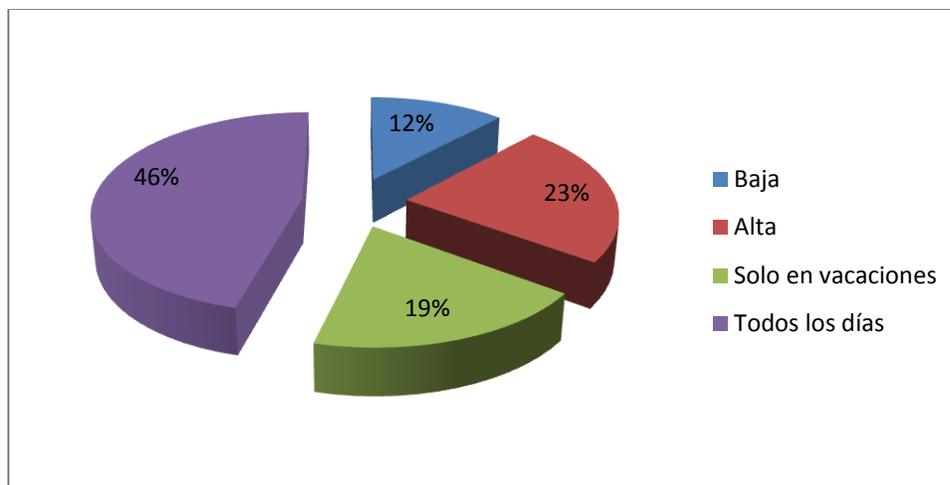


Figura 14. La demanda de pasajeros y carga (mixta) interveredal es
Fuente: Encuesta realizadas a la población

La población manifiesta que todos los días hay pasajeros y cargas que transportar

Tabla 12

¿Qué precio considera usted el correcto para el transporte de pasajeros? Marque con una x

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Convención-Cartagenita	135	36%
Convención- Guamal	183	49%
Convención- Balcones	57	15%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

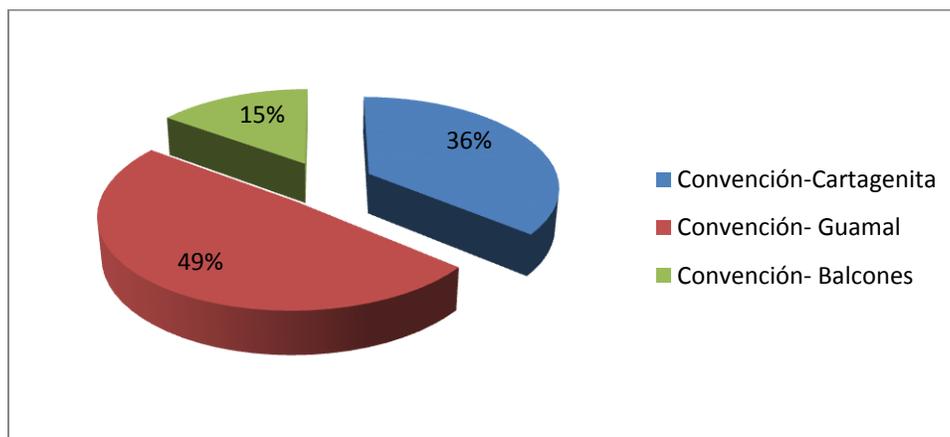


Figura 15 *¿Qué precio considera usted el correcto para el transporte de pasajeros*
Fuente: Encuesta realizadas a la población

Tabla 13

Le gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal realice promociones en su servicio ofrecido

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	285	76%
NO	90	24%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

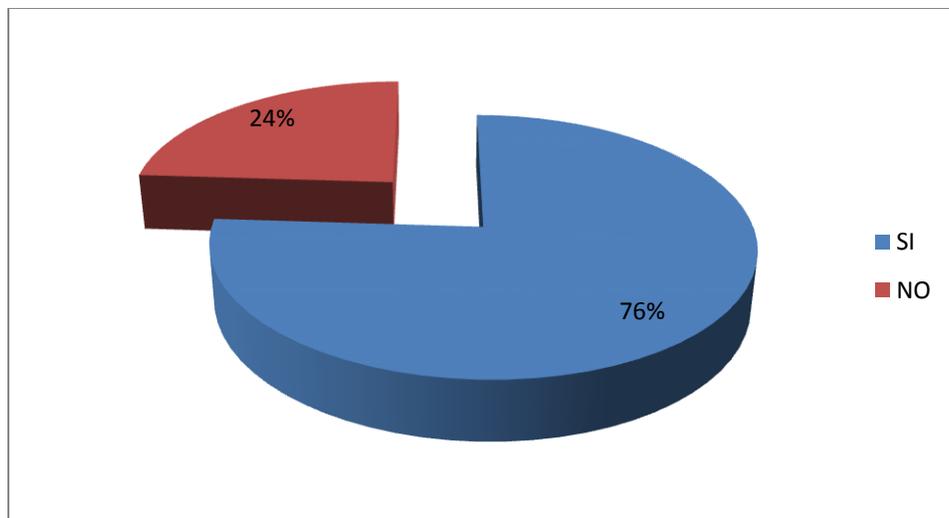


Figura 16. Le gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal realice promociones en su servicio ofrecido

Fuente: Encuesta realizadas a la población

En cuanto a que la empresa realice y ofrezca promociones, el 60% de los encuestados están de acuerdo con esto, por el contrario el 40% restante no lo está.

Tabla 14

Por cuál canal de Distribución te gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en convención fuese conocida

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Voz	105	28%
Radial	150	40%
Volantes	45	12%
Televisión	20	5%
Todos las anteriores	55	15%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

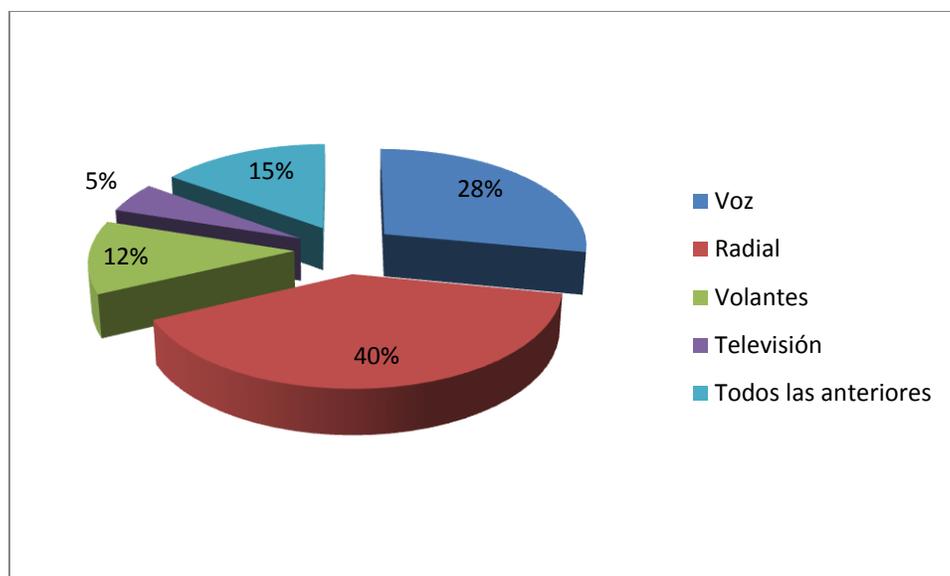


Figura 17. Por cuál canal de Distribución te gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en convención fuese conocida

Fuente: Encuesta realizadas a la población

La población opina que la empresa en el sector veredal y el municipio de Convención debe darse a conocer por medio todos los medios de comunicación.

Tabla 15

Por qué razón selecciona usted, una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal para la presentación del servicio

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	85	23%
Atención al cliente	62	17%
Tiempo de entrega	38	10%
Valor agregado	42	11%
Responsabilidad	95	25%
Precio	53	14%
Total	375	100%

Fuente: Encuesta realizadas a la población

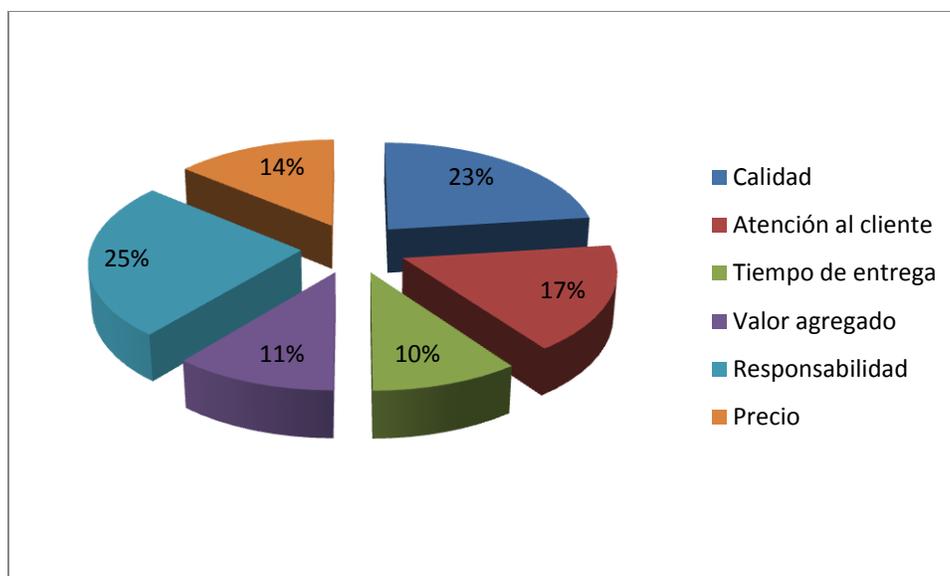


Figura 18. Por qué razón selecciona usted, una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal para la presentación del servicio

Fuente: Encuesta realizadas a la población

Del 100% de los encuestados, opinaron que la razón para utilizar los servicios de la empresa serías por: calidad y valor agregado con un 20% cada una, atención al cliente, tiempo de entrega (carga), responsabilidad y precio con un 15% cada motivo.

4.1.1 Diagnóstico. Se evidencia la necesidad de la creación de la cooperativa de acuerdo a las opiniones otorgadas por los encuestados, donde un 78% está de acuerdo con ella y estaría dispuesto a utilizar los servicios de la misma, teniendo en cuenta las expectativas que se generan con este tipo de servicios, en cuanto a calidad, tiempo, precio, responsabilidad, etc., además del beneficio en la prestación del servicio de transporte de carga, donde sentirán más confianza en el traslado de los productos en una empresa legalmente constituida, ya que actualmente se presta el servicio de manera informal y sin ningún tipo de seguridad como pasajero y persona.

Uno de los factores que influyen en la utilización del servicio por parte de los clientes potenciales de la Cooperativa es el precio del pasaje y para la carga, el cual podrá variar desde los DIEZ MIL PESOS MCTE (\$10.000) hasta los TREINTA Y CINCO MIL PESOS MCTE (\$35.000) por persona, de acuerdo al lugar de traslado y la cantidad de carga.

Son variados los servicios que ofrece la cooperativa puesto que va a hacer venta de tiquetes (pasajes), encomiendas y giros. Para así prestar un buen servicio, atención y comodidad a sus clientes.

Debido a la poca inversión con que cuenta el sector rural, en todas las veredas de la zona la radio es el medio de comunicación más utilizado, por lo que será uno de los recursos que se tendrá en cuenta para dar a conocer los servicios y el funcionamiento de la Cooperativa, además de que apoyaremos para la satisfacción del cliente y este por medio de la voz a voz, promocióne y muestre la calidad de los servicios.

De los sitios propuestos para la posible ubicación de la cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de Convención Norte de Santander, la gran mayoría expresó que fuese en la primavera (calle del comercio), ya que es una calle concurrida y central donde se encuentran la mayoría de negocios del municipio y donde se realiza la compra y venta de productos.

Análisis del sector. Tal como lo expresa un documento emanado del Foro Visión Colombia II Centenario 2019, publicado en el año 2006, “EL DESARROLLO DE LAS

REGIONES DEPENDE DE SU CAPACIDAD DE INTERACCION (comunicación, intercambio, comercio....)” Este trabajo presenta una mirada al sector del transporte carretero en Colombia desde el punto de vista de la actividad transportadora misma como tal (entendida como la movilización de pasajeros y de carga), de la infraestructura que le sirve, de los equipos con los que se presta, la seguridad que existe hoy día para su operación, el tema del tránsito de los mismos por las carreteras nacionales, y de las inversiones para su desarrollo y progreso, sabiendo que el transporte es un sector prioritario para el desenvolvimiento económico y el progreso social de un país.

Este proyecto va dirigido a la comunidad del municipio de convención y la región del Catatumbo, atendiendo la necesidad de transporte de pasajeros y carga interverdal a la hora de acercarse al sector urbano, de este modo, los pobladores carecen de un transporte publico legal, seguro y cómodo, así mismo la movilización y comercialización de productos agrícolas que es la capacidad de ingreso para el desarrollo económico de la misma. En ese sentido el gobierno nacional ha olvidado la región del Catatumbo cuya causa principal es la inseguridad vial, la violencia, atrayendo el atraso de nuestros campesinos, es por ello el temor en la población.

Análisis del cliente. Los clientes potenciales serian todas las personas de la zona urbana y rural (niños jóvenes, adultos y ancianos) logrando satisfacer la necesidad de transportarse y movilizar sus productos agrícolas hacia el casco urbano, la capacidad de clientes la podemos diseñar a medida que nuestra cooperativa crezca, haciendo promociones y brindando un mejor servicio. El transporte de pasajeros y carga (mixto) es uno de las principales actividades que se ofrecen en un territorio para la economía y sostenimiento de este, el servicio a prestar será de una

manera cómoda y segura, ubicados en la zona comercial del municipio de convención para el fácil acceso de nuestros clientes.

Estudio de mercados. Está orientada a la población de convención Norte de Santander, la cual carecen de una cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixta) interveredal.

Análisis del mercado:

Mercado objetivo: Todos los habitantes del municipio de convención y a la población nacional que guste a conocer esta región.

Mercado potencial:

- Campesinos de la zona
- Educadores de la región
- Población indígena «BARI»

Análisis de la demanda

Referencia demográfica y geográfica:

- Radiografía demográfica + 16.605 Hab
- Tendencia Promedio de crecimiento de 2 a 3 por ciento anual

- Migración

Análisis de la competencia

- Moto taxistas
- Automotores particulares
- Motocicletas particulares

Tabla 16
Análisis de la oferta

DESTINO	HORARIO	TIPO DE VEHICULO	CANTIDAD DE PASAJEROS	VALOR DEL PASAJE
CONVENCIÓN VS CARTAGENITA	De 6 am	Camioneta	4	35.000
	De 9 am	doble cabina	18	
	De 1 pm	4x4	4	
CONVENCIÓN VS GUAMAL		Buseta		5.500
		Camioneta		
		NHR		
		Camioneta	4	
CONVENCIÓN VS BALCONES	De 6 am	Camioneta	4	5.500
	De 8 am	doble cabina		
	De 12 pm	4x4	7	
		camioneta vans		

Fuente: Autores del proyecto

4.2 Estrategias de producto (servicio), precio, publicidad y promoción

Para la cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de convención norte de Santander, se presentan las estrategias de producto (servicio),

precio, publicidad y promoción que se recomiendan para la cooperativa de transporte de pasajeros y carga (mixto) interveredal en el municipio de convención norte de Santander, en caso de ser creada, previo a un estudio de factibilidad.

Se aclara que el presupuesto para cada estrategia, sería determinado en dicho estudio.

Tabla 17
Entrega de Servicio

Estrategia	Objetivos	Actividades	Metas	Tiempo de Ejecución	de Presupuesto
Contar una nómina de conductores aptos para la conducción de vehículos de servicio público como también de personal idóneo para la atención al cliente.	Brindar una atención óptima en todos los servicios de la cooperativa.	Contar con personal capacitado.		Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad
Dotar la cooperativa de transportes de vehículos, equipos necesarios e indispensables para la atención de nuestros clientes.	Tratar el mayor número de clientes, sin importar raza, nacionalidad, género.	Propender por tener a disposición de los clientes vehículos cómodos y en buen estado.	Logar la satisfacción integral del cliente	Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad
Contar con el personal administrativo suficiente y capacitado	Lograr una excelente atención previo, durante y posterior a la atención del cliente.	Mantener al personal administrativo en constante capacitación sobre atención al cliente		Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad
Recalcar sobre la ética y la responsabilidad social de la cooperativa en cada uno de sus empleados tanto administrativos como conductores	Desarrollar actividades éticas y de Responsabilidad Social con todos los grupos de interés de la cooperativa,	Ser éticamente responsable con cada uno de los grupos de interés de la cooperativa (usuarios, empleados, sociedad, estado y medio ambiente)		Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 18
Estrategia de precios

Estrategia	Objetivos	Actividades	Metas	Tiempo de Ejecución	Presupuesto
Manejar Precios basados en la competencia	Mantener precios que no superen los de la competencia	Realizar un estudio de la competencia, en materia de precios que cobran a sus usuarios	Manejar precios más bajos de los de la competencia	Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer un estudio de factibilidad

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 19
Estrategia de publicidad

Estrategia	Objetivos	Actividades	Metas	Tiempo de Ejecución	Presupuesto
Permanente contacto de la cooperativa con la sociedad a través de la publicidad	Dar a conocer los servicios ofrecidos por la cooperativa Informar a los clientes y ciudadanía en general, todas las novedades y que sean de interés general	Hacer un análisis de los medios de comunicación más escuchados y publicar en ellos	Lograr que la población en general, conozca los servicios y demás acciones que realiza la cooperativa, y que vayan en beneficio de la ciudadanía	Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer un estudio de factibilidad
Utilización de los diferentes medios de comunicación para dar a conocer y mantener informados sobre los servicios ofrecidos				Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer un estudio de factibilidad

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 20
Estrategias de promoción

Estrategia	Objetivos	Actividades	Metas	Tiempo de Ejecución	Presupuesto
Manejar escala de precios respecto con a la situación económica del sector y por debajo de la competencia Realizar promociones en meses especiales para la traída de los productos agrícolas hacia el sector urbano.	Atender el mayor número de clientes sin importar su situación económica	Mantener una base de datos sobre el estado socioeconómico de sus clientes	Atender a todas los clientes que requieran el servicio de transporte	Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad
				Desde el inicio de labores y en forma permanente	Por establecer en un estudio de factibilidad

Fuente: Autores del proyecto

5. Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado, y a las respuestas obtenidas, actualmente en el municipio de Convención se presta el servicio de manera informal, por personas particulares que usan vehículos propios para el transporte de carga y pasajeros desde las veredas hasta el municipio, apoyándolos en el traslado.

Se evidencia que se cuenta con clientes potenciales para el funcionamiento de la Cooperativa, ya que ellos buscan calidad, seguridad, precio y responsabilidad en la prestación de los servicios, así como vehículos adecuados donde no sufran traumatismos al momento de movilizarse y trasladar carga al municipio de Convención.

Al proponerse las estrategias, es importante implementarlas en busca de que la comunidad beneficiaria del servicio ofrecido por la Cooperativa, cuente con la efectividad y flexibilidad para acceder a los mismos, en diversos horarios buscando la comodidad para el usuario.

6. Recomendaciones

Se recomienda a la comunidad, crear y generar sentido de pertenencia por las Cooperativas de transporte público que funcionan en el municipio, para así mantener la posibilidad que las mismas sigan funcionando y beneficiando a la población, además de que estas aportan empleo a la región.

Se espera de la comunidad el uso de los servicios ofrecidos por la Cooperativa, para mantener el funcionamiento de la misma y apoyar a la región en el crecimiento social y económico.

Es importante poner en práctica las estrategias planteadas para dar a conocer los servicios y beneficios que ofrece la Cooperativa y así se apoye la creación y funcionamiento de la misma.

Referencias

- Alcaldía Municipal de Convención. (s.f.). *Historia*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de (<http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/convencionnortedesantanderpd20122015.pdf>)
- Alcaldía Bogotá. (2001). *Decreto 170*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6104>
- Alcaldía Bogotá. (2001). *Decreto 175*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4311>
- Alelú, H. M., Cantín, G. S., López, A. N., & Rodríguez, Z. M. (s.f.). *Estudio de Encuestas*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf
- Alvarez, L. (s.f.). *Precio*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://luisalvarez1.galeon.com/aficiones1190448.html>
- Banco de la República. (s.f.). *Biblioteca Virtual*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de (<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/cooperativismo/generalidades-del-cooperativismo/generali1.htm>)
- Bunge, M. (s.f.). Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.pudh.unam.mx/perseo/teoria-y-practica-del-cooperativismo-de-louis-blanc-a-la-lega-y-mondragon/>

Cardenas, E. (s.f.). *Las organizaciones solidarias en Colombia una experiencia alternativa en la modernización del estado*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>)

Cicopia. (s.f.). *Que es una Cooperativa*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.cicopa.coop/Que-es-una-cooperativa.html>

Cooabejorral. (s.f.). *Cooperativismo*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://www.cooabejorral.coop/subpagina.asp?codigo=21&/cooperativismo-en-colombia>

Definition. (s.f.). Obtenido de https://www.google.com.co/search?q=v%C3%ADas%2C&oq=v%C3%ADas%2C&aqs=chrome..69i57j0l5.903j0j4&sourceid=chrome&es_sm=93&ie=UTF-8#q=via+definition

Flórez, L. G., & Velasco, A. D. (2016). Obtenido de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/1186/1/28763.pdf>

Innovando.net. (17 de febrero de 2012). *¿Qué es la calidad?* Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de <http://innovando.net/que-es-la-calidad/>

Muñiz, R. (s.f.). *Marketing en el Siglo XXI*.

Ríos, J. A. (2012). *Propuesta para fortalecer la calidad del servicio al usuario en la empresa de transporte público síquima express s.a con base en la implementación de un plan de marketing a partir de junio del año 2012*. Recuperado el 30 de noviembre de 2017, de (<http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/17153/T11.12%20V234p.pdf?sequence=1>)

Sanchez, I. G. (s.f.). *Conocer el Sistema de Gestión de Calidad (SGC)*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de

<https://sites.google.com/site/ivangarciasanchez90/objetivos/gestiontema11/10>

Scrib. (s.f.). *Investigación Descriptiva*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de

<https://es.scribd.com/doc/47429622/INVESTIGACION-DESCRIPTIVA>

Wikipedia. (s.f.). Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/node/92119>

Zaragoza, E. (s.f.). *El cooperativismo*. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de

<http://slideplayer.es/slide/3384260/>

Apéndice

Apéndice A. Encuesta

OBJETIVO: Encuesta dirigida a los habitantes del municipio de Convención Norte de Santander.

DIRIGIDO A: Posibles Clientes y Habitantes del municipio de convención Preguntas:

- 1.Cuál es su edad Actual _____
2. ¿Qué servicio de transporte toma usted a la hora de movilizarse desde su residencia al sector urbano del municipio de convención?
 - A. Servicio informal
 - B. Servicio publico
 - C. Servicio particular
3. ¿La frecuencia con la que se moviliza hacia el sector urbano del municipio de convención?
 - A. Diaria
 - B. Dos veces por semana
 - C. Semanal
 - D. Quincenal
 - E. Mensual
4. Cuáles son los días con los que usted se dirige hacia el sector urbano del municipio de convención
 - A. Lunes
 - B. Martes
 - C. miércoles

- D. Jueves
- E. Viernes
- F. Sábado
- G. Domingo

5.Cuál es la hora de salida desde su vereda y retorno

- A. Salida
 - 5:00 am -10:00am
 - 12: 00 am - 02: 00 pm
- B. Retorno
 - 5:00 am -10:00am
 - 12: 00 am - 02: 00 pm

6. Cree que necesario la creación de una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)interveredal en el municipio de convención norte de Santander

- A. Si
- B. No

7. Qué vehículos considerar idóneos para el traslado de los pasajeros y carga (producto agrícola, herramientas) desde su inicio hasta destino final

- A. automóvil, camioneta
- B. Camionetas doble cabina(4x4),busetas
- C. Camionetas doble cabina camionetas

8. De los siguientes factores cuales cree usted que debería tener una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en el municipio de convención norte de Santander

- A. Personal capacitado, que brinde un excelente servicio al cliente
- B. Excelente precios, tiempos de salida y llegada, comodidad, seguro y legalidad
- C. Todas las anteriores

9. Qué horario considera usted apropiado para la salida del transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal desde convención norte de Santander hacia las veredas

- A. 5:00 am -10:00am
- B. 12: 00 am - 02: 00 pm
- C. 6:00am -3:00 pm

10. En qué lugar del municipio de convención n.de .s le gustaría que quedara ubicado nuestra cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en municipio de convención norte de Santander

- A. En el parque los libertadores
- B. En la primera (calle del comercio)
- C. En plazuela (cerca al coliseo LUCIO PABON NUÑEZ)
- D. En La calle central

11. La demanda de pasajeros y carga (mixta) interveredal es

- A. Baja
- B. Alta
- C. Solo en vacaciones hay incremento
- D. Todos los días hay pasajero y carga (mixta)

12. ¿Qué precio considera usted el correcto para el transporte de pasajeros? Marque

con una x

CORREGIMIENTO	A. PRECIO	B. PRECIO	C. PRECIO
1.Convención- Cartagenita	25.000	35.000	30.000
2.Convención- Guamal	7.000	10.0000	5.500
3.Convención- Balcones	15.000	10.000	6.000

13. Le gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal realice promociones en su servicio ofrecido

- A. Si
- B. No

14. Por cuál canal de Distribución te gustaría que la cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta) interveredal en convención fuese conocida

- A. voz a voz
- B. Radial
- C. volantes, pasacalles
- D. televisión comunitaria

E. todos las anteriores

15. Por qué razón selecciona usted, una cooperativa de transporte de pasajero y carga (mixta)

interveredal para la presentación del servicio

A. calidad

B. atención al cliente

C. tiempo de entrega (carga mixta)

D. valor agregado

E. responsabilidad

F. precio