

PLAN DE NEGOCIO

TALLER ESPECIALIZADO EN EL MANTENIMIENTO DE CARROS.

ALEJANDRA ÁLZATE OSPINA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADEO

MEDELLÍN

2017

PLAN DE NEGOCIO

TALLER ESPECIALIZADO EN EL MANTENIMIENTO DE CARROS.

ALEJANDRA ÁLZATE OSPINA

Trabajo de grado para optar por el título de administrador comercial y mercadeo

Asesor

Milton Cesar Toro Cadavid

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADEO

MEDELLÍN

2017

DEDICATORIA

“Al finalizar este trabajo quiero expresar nuestros más sinceros agradecimientos al Asesor de grado Milton Cesar Toro, quien con su larga experiencia, conocimiento, paciencia y generosidad colaboró de manera particular en el desarrollo de este proyecto, e hizo posible la realización exitosa de la misma, así mismo agradezco enormemente a mi familia quienes fueron piezas fundamentales en este proceso, a la Institución Universitaria ESUMER, a los docentes, quienes con su apoyo, amor y comprensión me acompañaron en todo momento”

AGRADECIMIENTOS

Alejandra Alzate Ospina. Agradezco a Dios por guiarme y acompañarme en mis metas propuestas, agradezco a mi esposo porque él fue la base fundamental para ejecutar este proyecto con su experiencia y conocimiento, agradezco a mi hijo quien a su corta edad entendía que no podía dedicarle el tiempo necesario en su día de descanso, a mi familia por apoyarme en esta etapa tan importante, al Asesor Milton Cesar Toro le agradezco por su acompañamiento en trabajo de grado que con su experiencia me aportó conocimientos y aprendizaje, y por último a la institución Universitaria Esumer por brindarme conocimiento y apoyo

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN DEL PROYECTO.....	10
1.1 Nombre del proyecto:.....	10
1.2 Información de los participantes	10
1.3 Resumen Ejecutivo del Proyecto:	10
2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR.....	12
2.1 Composición del sector	12
2.2 Situación histórica y actual del sector	14
2.3 Conclusión general del análisis del sector.....	18
3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO	20
3.1 Propósito del plan de negocios.....	20
3.2 Historia y antecedentes del proyecto y/o la empresa.	20
3.3 Misión de la futura empresa.	21
3.4 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	21
3.5 Relación de los bienes o servicios.....	22
3.6 Ventaja competitiva del negocio	22
3.7 justificación del negocio.....	23
3.8 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la empresa.	23
3.9 Localización geográfica de la empresa.	26
4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	27
4.1 Descripción del producto o servicio.....	27
4.1.2 Usuarios:.....	30
4.1.3 Composición:	30
4.2 Demanda.....	34
4.2.1 Comportamiento histórico.....	34
4.2.2 Situación actual del sector automotriz en Colombia.....	34
4.2.3 Situación futura:	36
4.3 Oferta.....	38
4.4 Precio.....	41
4.4.1 Análisis histórico y actual de precios.....	41

4.4.2 Proyección de precios.....	41
4.5 Estrategia comercial	42
4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto	42
4.5.2 Descripción de los canales de distribución	43
4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados.	43
4.5.4 Almacenamiento:	49
4.5.5 Publicidad y Promoción:	49
5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS)	51
5.1 Producción.....	51
5.1.2 Inversiones en maquinaria y equipo.....	58
5.1.3 Requerimientos de mano de obra (perfiles y funciones).....	59
5.2 Localización	63
5.2.1 Factores de Localización.....	63
5.2.2 Métodos de evaluación.....	65
5.2.3 Macro localización.	65
5.2.4 Micro localización.....	65
5.3 Capacidad de Producción.	66
6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL	67
6.1 Procesos admirativos.....	67
6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.....	67
6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)	67
6.1.3 Facturación:	67
6.1.4 Estructura Organizacional (organigrama)	68
6.1.5. Organigrama Organizacional Propuesto	69
6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones).....	70
6.1.7 Requerimientos de materiales.	71
6.1.8 Requerimientos de tecnología	72
6.2 Aspectos Legales.....	73
6.2.1 Documentación necesaria para la operación de la empresa	74
6.2.2 Costos asociados con asuntos Legales.	75
7. ANÁLISIS FINANCIERO	76
7.1 Estructura Financiera del Proyecto	76

7.2 Recursos Propios	76
7.3 Créditos y Préstamos Bancarios	76
7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto	78
7.5. Inversiones del proyecto	79
7.5.1 Inversiones en Activos Fijos	79
7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos	79
7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo	79
7.6 Costos y Gastos	80
7.6.1 Costos Variables.....	80
7.6.2 Costos fijos.....	81
7.6.3 Gastos Financieros	82
7.7 Flujo de caja	82
7.8. Estados financieros proyectados	84
7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	84
7.8.2 Balance general proyectado.	85
8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	86
8.1 Tasa de descuento.....	86
8.2 Evaluación de Financiera	86
8.2.1. Valor Presente Neto	86
8.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	87
8.2.3. Índices financieros.....	87
9. CONSIDERACIONES FINALES DEL PROYECTO Y RECOMENDACIONES	90
10. BIBLIOGRAFÍA	92

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Matriz DOFA.....	18
Tabla 2 Proyección de ventas anuales del subsector automotriz en Colombia.....	37
Tabla 3 Proyección económica del subsector automotriz a mediano plazo en Colombia.	41
Tabla 4 Inversiones en maquinaria y equipo que se necesitara para el plan de negocio	59
Tabla 5 Métodos de evaluación para el plan de negocio que se tiene proyectado.....	65
Tabla 6 Materiales y precios que se necesitan para el taller Automotriz.....	71
Tabla 7 Dotación del área administrativa	72
Tabla 8 Dotación del área administrativa.	72
Tabla 9 Listado de aporte de recursos económicos para el negocio	76
Tabla 10 Simulador de crédito de libre inversión.....	77
Tabla 11 Calendario de ingresos del proyecto	78
Tabla 12 Costos variables para la creación del taller automotriz especializado.....	80
Tabla 13 Costos fijos para la creación del taller automotriz especializado.	81
Tabla 14 Flujo de Caja.....	83
Tabla 15 Estado financiero de pérdidas y ganancias delo proyecto.	84
Tabla 16 Balance general del plan de negocio para el taller automotriz especializado.....	85

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Público Objetivo del Negocio	45
Figura 2.Descripción de los posibles clientes	46
Figura 3. Presupuesto y calendario para la implementación del proyecto.....	46
Figura 4. Pautas para móviles	48
Figura 5. Flujograma de los servicios.	51
Figura 6. Proceso del servicio de suspensión, dirección y frenos.....	52
Figura 7. Proceso del servicio afinación de motor.....	54
Figura 8. Proceso del servicio cambio de correa y distribución	55
Figura 9. Proceso del servicio de cambio de aceite y filtro	56
Figura 10. Servicio de escáner y electricidad.	57
Figura 11. Distribución del espacio locativo que se necesitara para el plan de negocio.	63
Figura 12. Organigrama Organizacional Propuesto.....	69

INTRODUCCIÓN

En un mercado tan competitivo y lleno de productos cada día más eficientes y en pro de las necesidades de los clientes que cada día son más exigentes e informados acerca de los productos y servicios creados para las satisfacción de sus necesidades, se hace necesario la creación de modelos de negocios que sean sostenibles e impacten a los clientes de una manera diferente, bien sea en el servicio de calidad , la diferenciación de sus productos, el relacionamiento y conocimiento de sus necesidades reales y la atenta comunicación a sus deseos, hacen que las empresas creen más que un producto una propuesta de valor que vaya más allá de sus necesidades básicas del cliente.

Por esto y bajo la consiga de querer marcar la diferencia en el mercado y con el ánimo de ofrecer una alternativa de negocio ganadora se propone un modelo de negocio con las características apropiadas para entregar al consumidor una serie de servicios que hoy en día es desatendida por la competencia lo cuales son el tiempo de entrega de los vehículos, mal servicio que se le brinda al cliente. Mano obra elevada. Mediante este proyecto se entregará información valiosa para la planeación, desarrollo, ejecución y rentabilidad del proyecto y los beneficios que traerá la puesta en marcha de dicho negocio. Y así ser conscientes del aporte a la comunidad con la generación de empleos, el aporte en el desarrollo de la región y por ende del País.

1. RESUMEN DEL PROYECTO

1.1 Nombre del proyecto:

Taller automotriz especializado

1.2 Información de los participantes

Alejandra Álzate Ospina

Aspirante al título universitario en administración comercial y de mercadeo.

1.3 Resumen Ejecutivo del Proyecto:

El proyecto de taller automotriz, que se constituirá como SAS , consiste en entregar al mercado automotriz una alta calidad y eficiencia en las prestación del servicio requerido por los clientes, el cual consiste en disminución del tiempo al momento de la prestación del servicio, con estándares de calidad que marcarán un tendencia diferente entre las demás empresas que tienen la misma actividad comercial, pues la razón de ser del taller automotriz será la calidad de sus productos, recortar el tiempo de los vehículos en el taller sin restar eficacia y agilidad que entregaran cada uno de los colaboradores del taller.

El valor diferencial está en minimizar el tiempo que invierten los clientes externos al momento de visitar nuestro taller para la adquisición de cualquiera de nuestros productos (Servicio de alineación y balanceo, Suspensión dirección y frenos, Afinaciones de motor, Cambio de correa y distribución, Cambios de aceite y filtros, Servicio de escáner y electricidad) aprovechando las falencias del mercado nosotros potencializaremos la atención rápida y de calidad, esa será una de

las cualidades más importantes para diferenciarnos en el mercado y aumentar la capacidad de adquisición y ganancias económicas. Fidelizaremos a los clientes entregando descuentos de (100.000) a la tercera vez que adquieran un producto, satisfaciendo necesidades y complaciendo al cliente, lograremos acaparar y atraer más personas para que conozcan la calidad y efectividad de los productos que se ofrecen.

Se requiere de una inversión que oscila en (\$460.659.145) inicialmente y la proyección de ganancia mensual tiene un equilibrio lo que nos permitirá librar la inversión inicial en un máximo de 2 años, momento en que se llegará al punto de equilibrio.

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR

2.1 Composición del sector

En el sector automotriz quienes componen este sector son los fabricantes, concesionarios, talleres, y vendedores de repuestos; La industria automotriz en Colombia está conformada por una actividad de ensamble de vehículos, los cuales la producción nacional es de un 99% en el ensamble de vehículos y un 50% en la producción de autopartes. (Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

En Colombia existen las siguientes ensambladoras y operan de manera activa en el mercado.

- General Motors Colmotores (marca Isuzu- Volvo y Chevrolet.
- Sociedad de fabricación de Automotores- SOFASA (marca Renault)
- Hino Motors Manufacturing S.A (marca Hino- grupo Toyota)
- Foton
- Carrocería Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen)
- Compañía de autoensamble Nissan (marca Nissan)
- Navistrans S.A (marca Agrele)
- Daimler (marca Mercedes Benz)

La industria de ensamble de vehículos en Colombia representada por Renault, Sofasa, General Motors Colmotores, Hino Motors y Foton que en su reciente inversión inicio operaciones en el mercado colombiano en el 2015, se consolidan cada vez más en el mercado colombiano, participando en el 2015 con un 32.6% en el consumo (DINERO, 2017)

Si bien el malestar económico afecta a toda la industria, hay algunos actores que resultan menos golpeados o, por lo menos, han capitalizado mejor la situación. Así, gracias al fortalecimiento del dólar frente al peso, los vehículos de ensamble local han comenzado a ganar terreno: “La participación de los vehículos ensamblados en el país se incrementó en el mercado entre 2014 y 2015, pasando del 32 % al 36 %”, (DINERO, 2017)

Otro tanto sucede con el mercado Premium, que ha estado muy activo en los últimos meses han lanzamientos como el Chevrolet Camaro, los Audi A4 y la Q7, el nuevo BMW Serie 7 y los nuevos Mercedes-Benz GLS y Clase C Coupe evidencian que en Colombia aún hay mucho espacio para crecer en este terreno. (DINERO, 2017)

Por su parte un ambiente tan complejo el gran protagonista en 2016 será el producto y eso lleva a que las marcas se esfuercen en hacer que la oferta de valor de sus vehículos sea cada vez más completa, permitiendo incluso que el comprador tenga la posibilidad de personalizar con los detalles más exquisitos el modelo de su preferencia. (DINERO, 2017)

Incluso los más pesimistas reconocen que el mercado local tiene un enorme potencial “debido a que el índice de motorización en el país aún es muy bajo y eso supone que, en un escenario ideal, el mercado colombiano debería estar por el orden de las 450.000 o 500.000 unidades comercializadas anualmente”, señala Eduardo Visbal, vicepresidente de Comercio Exterior de Fenalco; precisamente, de La revista Diners, junto con la Andi. (DINERO, 2017)

2.2 Situación histórica y actual del sector

El sector automotriz colombiano es una potente industria en progreso. La actividad económica de este renglón con capital colombiano inició con la aparición de Colmotores, un grupo productivo que trabaja en la fabricación y ensamble de diversas clases de automóviles. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

La historia de la industria automotriz en Colombia comienza en 1899 con la llegada del primer auto al país, un ejemplar de la marca francesa Dion Bouton, traído por Coroliano Amador Fernández a Medellín. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Para comienzos del siglo XX comenzó la importación en masa de vehículos a Colombia, lo que generó la necesidad de una ensambladora en el país. Este hecho permitió que el 27 de julio de 1956 se fundara la Fábrica Colombiana de Automotores S.A., Colmotores. Para 1961 finalizó la construcción de la planta y un año después se hizo su inauguración oficial.

Los inicios de la historia automotriz en Colombia a comienzo del siglo XX el origen era la importación de vehículos Cadillac, Fiat, Renault, Ford y los camiones reo, 50 años después Colombia hace un giro de 180 grados hacia el sector automotriz y se apodera de la situación en ensamblar vehículos dentro del territorio nacional. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

En 1985 en Colombia, una persona para obtener un carro Renault 4, el cual era ensamblado en Sofasa, para poder conseguirlo se tenía que reunir 64 salarios mínimos legales eso significaba un valor de 865.000 mil pesos, se denominaba el carro fiel, era el más popular y el más económico en su época, otro que era también con sus mismas características era la marca Chevette que tenía un valor de 1.240.000 mil pesos. En la década de los 80s más del 90% del sector automotriz estaba constituido por carros nacionales que fabricaban las únicas ensambladoras en Colombia, GM Colmotores, Sofasa y CCIA. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Por otro lado la oferta y la demanda de los autos eran muy limitadas, debido a la restricción de las importaciones, lo cual se vendían alrededor de 22 marcas. En el año 1999 el PIB tuvo una caída aproximadamente 5% debido a esto las ventas de carros desplomó y obtuvo un 52%. Lo cual se vendieron 59 unidades, luego de esta caída Colombia. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

En el año 2010 en el sector automotor es uno de los abanderados del crecimiento económico en Colombia. Es un sector altamente correlacionado con la dinámica de la demanda interna, el cual cuenta con un espacio importante para su profundización tanto por capacidad instalada como por demanda potencial.

El sector ha tenido una transformación que se ha visto favorecida por condiciones macroeconómicas, la demanda de vehículos en Colombia se ha incrementado ante la mejora en el ingreso de la población con un crecimiento del PIB per capital del 5.2% en los últimos 5 años.

El PIB de Colombia ha presentado una tendencia ascendente con un crecimiento de 270% desde el año 2000 hasta el 2012. En Colombia están instaladas 8 ensambladoras con una capacidad instalada de 320.000 vehículos, y 179 autopartistas que representan el 4,0% del PIB industrial. La industria contribuye con 24.783 puestos de trabajo directo, 3,16% del empleo industrial, 3,26 de participación en el total de remuneraciones y con el 3,5 del total de las prestaciones sociales pagadas por la industria. Así mismo contribuye con el 2,85 del total del valor agregado industrial, según las últimas cifras oficiales de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE. Industria de Vehículos en Colombia. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017).

Por otro lado en el año 2014 la industria automotriz, se destacó por un nuevo récord con 328.526 vehículos vendidos. Entre los más vendidos se encuentran Corea y China. Para el año 2015 en el sector automotriz ha cambiado el escenario económico que empezó a denotar desde el año 2014, hay factores que intervienen en esto los cuales: el fenómeno del niño, el alza del dólar y los bajos precios del petróleo debido a esto crea un ambiente tenso que apenas comienza a dispararse y a desbordarse en este país. Actualmente en el mercado automotriz se ha ajustado a la nueva coyuntura de precios del petróleo, En línea de crecimiento económico. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Las importaciones han decaído, pero en el ensamble nacional ha generado cuota en el mercado interno. Para Oliverio Enrique García Basurto, presidente de Andemos, en el año 2016 fue un año con muchas adversidades para el negocio de los vehículos en Colombia, comenzando por una devaluación de 11 % el cual impactó el precio de vehículos, esto generó una

desaceleración en la economía acompañada de un crecimiento en las tasas de interés y un deterioro de los índices de confianza del consumidor. Sin embargo, para el experto, el sector automotriz ya comienza a estabilizarse y para el año 2017 podría mostrar un poco de mejoramiento si la TRM logra ubicarse por debajo de los 3.000 mil pesos por dólar, dado un aumento esperado en el precio del petróleo y en la medida revaluación esperada logre compensar el impacto que tendrá los precios a causa del incremento del IVA del 16% al 19%. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Otro factor a tener en cuenta es la inflación, se espera que siga cediendo en el 2017 esto es debido al impacto que tendrá la revaluación para el mejoramiento en la capacidad de compra de los productos duraderos. Otro factor es la implementación del acuerdo de paz y la reciente reforma tributaria aprobada por el congreso, debería estimular la inversión extranjera directa en el país contribuyendo con efecto positivo en la tasa de cambio. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Finalmente la innovación es uno de los criterios fundamentales para que la industria automotriz sea sostenible en el tiempo. Incluso, mantiene estrecha relación con la sostenibilidad ambiental en donde se busca la migración hacia los vehículos híbridos o eléctricos, evaluando así diferentes alternativas que puedan sustituir los combustibles fósiles en el largo plazo.

2.3 Conclusión general del análisis del sector.

Tabla. 1 Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
<p>En el macro entorno el sector y subsector de la economía el incremento del dólar ha beneficiado a las ensambladoras debido a que ha generado una cuota en el mercado interno.</p> <p>La creación de ensambladoras en Colombia desarrollando un incremento en el sector industrial en el país.</p> <p>Colombia es un mercado altamente competitivo para desarrollar operaciones de ensamble de vehículos.</p> <p>Futuras innovaciones que pueden generar positivamente en el sector automotriz</p>	<p>Poca innovación</p> <p>Falta de Vehículos eléctricos.</p>

Oportunidades	Amenazas
<p>Incremento de la demanda, así acelerando el crecimiento de las ventas de vehículos.</p> <p>En el siglo XXI tener carro ya no es un lujo, es una necesidad.</p> <p>Colombia es un mercado con potencial de mayor crecimiento.</p> <p>Incremento en las exportaciones a otros países desde el año 2009.</p>	<p>Incremento en los precios de los vehículos debido a las tasas de interés del IVA el cual paso del 16% al 19% cual esto significa un gran impacto en el sector.</p> <p>El incremento de la inflación lo cual se espera que siga cediendo en el mercado afectado la compra de productos del sector automotriz</p> <p>Incremento del dólar, y los bajos precios del petróleo, ya que esto ha afectado las importaciones a otros países para el sector automotriz.</p> <p>Las ventas en el sector automotriz se han visto seriamente afectadas debido a la coyuntura económica afectada además por la inestabilidad en los precios del dólar y en el índice de confianza del consumidor a la baja, ha influido en el deterioro de las ventas de la industria automotriz</p>

Fuente. Elaboración propia

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

3.1 Propósito del plan de negocios

En este plan de negocio se pretende realizar un modelo de negocio en el cual se describe un modelo de servicio de mantenimiento y reparación mecánica para trabajos rápidos y que no demanden mucho tiempo con el vehículo en el taller. El cual la puntualidad y la calidad del servicio juega un papel importante para así alcanzar una ventaja competitiva en el mercado. El taller automotriz está enfocado al servicio, lo cual será constituida como una Microempresa S.A.S

3.2 Historia y antecedentes del proyecto y/o la empresa.

Todas las personas que tienen vehículo, alguna vez en su vida han tenido una mala experiencia con los talleres automotrices, debido a la mala percepción de los clientes como mala calidad en trabajo, servicio y precio, se aprovecha de cambiar este pensamiento negativo de las personas hacia este tipo de empresa, una de las ventajas competitivas en el mercado es la calidad del servicio, es por ellos que quisimos indagar, preguntar le a las personas más cercanas, en cuanto el servicio, como ha sido la experiencia en el momento de verdad al entrar a un taller de mantenimiento de carros, se llegó a una conclusión: la mayoría de personas nos contestaron que el servicio es pésimo, el alto costo en los arreglos y reparaciones en los carros, incumplimiento en la hora de entrega, entonces fue en ese momento que se decidió en implementar un taller automotriz marcando la diferencia y darle un valor agregado para así sobresalir en el mercado.

3.3 Misión de la futura empresa.

Proporcionar un buen servicio de mantenimiento automotriz en general, eficiente y con calidad, que satisfaga las necesidades y expectativas de nuestros clientes, estas necesidades vamos a satisfacerla con personal capacitado, motivado, productivo, y comprometido; también utilizaremos este personal con alta calidad humana y profesional para minimizar los problemas de calidad que puedan presentarse a medida que se desarrollan las actividades de la empresa.

3.4 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Objetivo General.

Realizar un estudio pre factibilidad con el fin de determinar la viabilidad de crear en la ciudad de Medellín un taller automotriz. El cual se quiere generar un mayor impacto sobre la participación del mercado en la cual la puntualidad y la calidad de los servicios serán el éxito para alcanzar una ventaja competitiva frente al mercado.

Objetivos Específicos.

- Identificar la demanda potencial del taller automotriz y el posible porcentaje de participación del mercado de acuerdo al servicio que se prestará.
- Preparar un estudio técnico para determinar las necesidades y requerimientos físicos y humanos para la implementación del taller automotriz.
- Determinar las implicaciones legales del proyecto para la constitución y operación del taller automotriz.

- Realizar los estudios financieros de inversión para determinar la viabilidad económica y sostenibilidad del plan de negocio.

3.5 Relación de los bienes o servicios.

El taller automotriz se busca ofrecer servicios que tienen una alta demanda en la ciudad y que representan los mayores inconvenientes para los usuarios, es así como se definieron entonces varias líneas de servicio que apuntan a llegar al mercado.

Líneas.

- Servicio de alineación y balanceo
- Suspensión, dirección y frenos
- Afinaciones de motor.
- Cambio de correa y distribución.
- Cambios de aceite y filtros
- Servicio de escáner y electricidad

3.6 Ventaja competitiva del negocio

El taller automotriz desarrollará y trabajará sobre lo experiencial, y el cliente tendrá una experiencia totalmente positiva que se basará en una atención eficiente, eficaz que se apoyará en el uso de las redes sociales, con la finalidad de facilitar la adquisición de nuestros productos y servicios, también nos basaremos en una cultura responsable y amigable con el medio ambiente, para lograrlo mejoraremos constantemente la calidad de los productos y servicios acogiendo la normatividad ambiental.

3.7 justificación del negocio.

Esta investigación nace a raíz de los cuestionamientos de una estudiante de administración comercial y de mercadeo en la universidad Esumer junto con su esposo dedicado a la labor de ser técnico automotriz, donde se plantea una serie de interrogantes:

- 1: ¿Por qué no dar un buen servicio?
2. ¿Porque la insatisfacción del cliente?
3. ¿Que causa la desconfianza del cliente hacia el gremio?
4. ¿Por qué no se obtiene una buena experiencia en el momento presente?
5. ¿por qué la falta de motivación del gremio para buscar un valor agregado?

La razón de incursionar en este negocio es cambiar la percepción de las personas en cuanto al negocio que deseamos potenciar en el mercado, lo podemos lograr de acuerdo a la satisfacción que deseamos encontrar para los clientes internos y externos en periodos a corto y a largo plazo, de esta manera impulsamos el logro de los objetivos planificados para devolver la confianza de los clientes al gremio.

3.8 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la empresa.

La empresa pertenece al sector industrial código CIU 4520 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2017)

4520 Mantenimiento y reparación de vehículos automotores

Esta clase incluye:

- El mantenimiento y reparación de vehículos automotores (ej.: reparaciones mecánicas, reparaciones Eléctricas, reparaciones de los sistemas de inyección electrónica, servicios corrientes de mantenimiento , reparación de la carrocería, reparación de partes y piezas de vehículos automotores, lavado, encerada, montaje y des pinchado de llantas, entre otros; metalización y pintura, reparación de parabrisas y ventanas, reparación de asientos, reparación, colocación y reemplazo de llantas y neumáticos, tratamiento anticorrosivo, instalación de partes y accesorios que no hace parte del proceso de fabricación, Remolque, asistencia en la carretera, entre otros). Generalmente estas actividades son realizadas en los Mismos establecimientos, aunque en diferentes combinaciones. (Departamento Admnistrativo Nacional de Estadística DANE, 2017)

- La conversión a gas vehicular cuando no hace parte del proceso de fabricación de los vehículos auto-motores ni de sus partes, piezas o accesorios.

- La reparación de la tapicería de los vehículos automotores.

Esta clase excluye:

- El reencauche y la regeneración de llantas. Se incluye en la clase 2212, «Reencauche de llantas usadas».

- La fabricación de asientos y sillas de los vehículos automotores, incluidos los tapizados. Se incluye en La clase 2930, «Fabricación de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores».

- El comercio al por mayor y al por menor de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores. Se incluye en la clase 4530, (Departamento Admnistrativo Nacional de Estadística DANE, 2017)

- El comercio al por menor de combustibles, lubricantes (aceites y grasas), aditivos y productos de limpieza, para vehículos automotores. Se incluye en las clases 4731, «Comercio al por menor de combustible para automotores», y 4732, «Comercio al por menor de lubricantes (aceites, grasas), aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores», respectivamente.

- La rectificación y la reconstrucción de motores. Se incluyen en la clase 2910, «Fabricación de vehículos automotores y sus motores».

- La inspección y la certificación de seguridad vial (inspecciones y/o revisiones técnico-mecánicas), certificación de emisión de gases. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2017).

3.9 Localización geográfica de la empresa.

El taller de mantenimiento automotriz será ubicado en un punto estratégico de la ciudad de Medellín.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio

Son diversos servicios que conformaran el portafolio del negocio entres esos son:

Alienación

Se hace un servicio de alienación en el momento que las llantas están mal gastadas esto se debe primordialmente a una falta de alineación del eje delantero de carro.

Es fácil reconocer que el vehículo le hace falta alineación porque en el momento de dar una curva no reaccione adecuadamente.

La alineación sirve para estar siempre seguros de que las llantas trabajen de la mejor manera el cual se debe hacer contacto óptimo con el pavimento, el proceso de alineación en un carro es ajustar los ángulos entre las piezas de la suspensión, dirección y las ruedas del vehículo para que las llantas no se gasten de manera excesiva.

Todo vehículo es apto para hacerle alineación y balanceo, pero teniendo en cuenta que todo vehículo se debe hacer alineación en los 10.000 mil kilometro o antes de los 5.000 mil km si la persona frecuente en trabajos destapados.

Es importante tener en cuenta en el momento cuando un vehículo requiera del servicio de alineación y balanceo, suspensión del mismo se deberá revisar para detectar alguna pieza que necesite ser remplazada. En caso que no se haga dicha revisión, no se podrá garantizar el trabajo de alineación del vehículo, a manera de precaución, es recomendable revisar la alineación cuando

se han puesto llantas nuevas al vehículo para evitar el malgaste de las mismas y así garantizar el rendimiento adecuado.

Suspensión, dirección y frenos:

La suspensión tiene como objetivo de mantener firme contra el camino al vehículo evitando el movimiento excesivo del a carrocería para así brindarle estabilidad y confort.

En la dirección tiene como función permitir dirigir el vehículo en sentido laterales izquierda o derecha y mediante correcciones permanentes del volante dirigir el vehículo hacían donde sea necesario.

En los frenos se puede decir que es uno de los sistemas más importantes de un vehículo ya que es el encargado de brindar la seguridad al momento de frenar el vehículo.

Afinación de motor

Obtiene mayor eficacia dela potencia, mejor rendimiento, disminuir los gases contaminantes y bajar el consumo de combustible

Cambio de correa y distribución

Es un manteamiento preventivo que se hace a los vehículos con correa dentada cada 50000 km o 4 años lo primero que ocurra según las especificaciones del fabricante y siempre debe hacer el cambio del kit el cual consta de la correa dentada del tensor y el patín, es fundamental hacer un seguimiento de la misma y revisar su estado.

Cambio de aceite y filtros:

La principal función que tiene del filtro de aceite es proteger la mecánica de posibles impurezas que se pueden encontrar flotando en la suspensión en el lubricante, si el filtro de aceite

está roto o en mal estado no será capaz de retener en su interior las impurezas presentes en el líquido lubricante, lo que podría provocar daños severos en el motor. Una de las consecuencias más evidentes de un filtro en mal estado puede ser la disminución en el rendimiento de la mecánica, un consumo de carburante más elevado y el desgaste prematuro de ciertos elementos. Con independencia del vehículo, es recomendable sustituir el aceite y el filtro al menos una vez al año si no se ha alcanzado el límite de kilometraje marcado por el fabricante del automóvil. Si cambiamos el aceite, pero dejamos el filtro viejo, estaremos mezclando un lubricante limpio con uno sucio, con el riesgo que esto conlleva.

Los cambios de aceite no realizados oportunamente ocasionan cambios en el motor como: pérdida de lubricación, grumos de aceite en el motor (lodo) se debe hacer cambio cada 5000 km o cada 6 meses según las especificaciones del fabricante y el tipo de aceite utilizado (siempre se cambió aceite y filtro).

Servicio de escáner y electricidad:

Es poder leer o ver la respectiva falla del vehículo, también se puede borrar códigos de error que aparecen en la lectura inicial.

Hoy en día los vehículos de inyección electrónica con tecnología OBD II y EOBD poseen un conector de diagnóstico, el cual facilita o agiliza el debido diagnóstico global.

4.1.2 Usuarios:

Las características de los clientes que se logra evidenciar es que ellos generan una necesidad, el cliente va es cuando le avisa el vehículo que tiene algo y es cuando así hace cambios respectivos de su vehículo teniendo en cuenta todo lo mencionado en el anterior punto.

El usuario está enfocado a un cliente objetivo cuya característica son personas que tengan un promedio de edad entre los 18 años a 65 años de edad cuyas características psicorgánicas: personas que le gusten o interesadas en el sector automotor, con personalidades como: independientes, impulsivos, alegres, extrovertidos etc., personas empleadas, empresarios, estado civil. Casados, unión libre o solteros de estratos 3-4-5-6, los vehículos menores de 10 años que circulen en la ciudad de Medellín con características que sean automóviles cuyas marcas Serian Chevrolet, Renault, Mazda, Nisán.

4.1.3 Composición:

Servicio de alineación:

A continuación, se explicará paso a paso de este servicio.

Se pone el vehículo en un elevador el cual es Básicamente consiste en ajustar los ángulos de las ruedas y la dirección que cual cumple con un solo propósito y es balancear todas las fuerzas de fricción, gravedad fuerza centrífuga e impulso.

Suspensión:

- Se debe revisar primero si esta bueno o malo el amortiguador
- Localizar la base de montaje del amortiguador
- Desmontar la llanta

- Quitar el soporte de las líneas de frenos si es necesario.
- Retira la barra estabilizadora si fuera necesario.
- Quitar los tornillos pasadores de la porta mangueta con el amortiguador.
- Abrir el capó y busca las torres del amortiguador para quitar las tuercas del soporte superior del amortiguador.
- Comprimir los espirales con herramienta adecuada para liberar el amortiguador
- Soltar la tuerca que sostiene la brida.
- Montar amortiguador nuevo.

Frenos

- Bajar las ruedas delanteras
- Soltar los tornillos que aseguran las mordazas de freno
- Desmontar las mordazas de frenos.
- Comprimir los pistones de la mordaza
- Retirar las pastillas usadas
- Montar las pastillas nuevas.
- Revisar el estado y nivel de líquidos de frenos ajustar si es necesario
- Después cuando se arma nuevamente por ultimo asegurarse de pisar el pedal de freno varias veces

Afinaciones de motor:

- Cambio de purificador o filtro de aire del motor.
- Cambio de filtro combustible
- Cambio de bujías del motor.
- Cambio de cables de alta
- Lavar inyectores y cuerpo de aceleración
- Cambio de correa y distribución
- Desconectar cable negativo de la batería si es necesario
- Retirar la correa del alternador y de accesorios
- Soltar polea damper.
- Quitar carcasas de la distribución.
- verificar que la alineación de las marcas de distribución del cigüeñal y del árbol de levas sea adecuada.
- Revisa el área cercana a la correa para determinar si hay fugas de aceite.
- Aflojar los pernos de montaje que sujetan al tensor de la correa utilizando cualquier leva especial como herramienta, mientras se sigue el manual de servicio.
- Examina la polea del tensor para determinar si presenta daños como abolladuras o fisuras.
- Retirar la correa de los piñones.

- Reemplaza la correa vieja con una nueva y vuelve a montarla.

Cambio de aceite y filtros:

- Elevar el vehículo a una altura adecuada
- Identificar el tapón de drenaje de Carter de motor
- Afloje y retire el tapón de drenaje.
- Dejar escurrir el aceite en un lapso de 10 minutos
- Aflojar y retirar el filtro de aceite
- Instalar correctamente el tapón, instalar correctamente el filtro de aceite, bajar el vehículo del ascensor, echarle la medida correcta de aceite, encender el vehículo en un lapso de 10 segundos hasta que el testigo de ubicación se apague en el tablero, apagar el vehículo y medir el nivel de aceite y si es necesario ajustar

Servicio de escáner y electricidad:

- Ubicar el puerto de conexión del scanner en el vehículo.
- Conectar el escáner.
- Seleccionar la marca.
- Seleccionar la línea.
- Seleccionar el modelo.
- Seleccionar modulo a diagnosticar.

4.2 Demanda.

4.2.1 Comportamiento histórico

Según el ministerio de Industria y Comercio Colombiano, el 60% de los vehículos que se venden en el país es importado y sólo el 40% es ensamblado localmente. El valor de las importaciones de motores para automóviles y vehículos de transporte en los anteriores tres años ha sido de 1.627,7 millones de Dólares en 2008; \$1.266,4 millones en 2009 y \$2.023,8 millones en 2010, cuando se Registró el mayor volumen de importaciones del país y la mayoría de los vehículos requiere un servicio cada 6 meses o cada 10.000 kilómetros, el cual lo llevan al concesionario donde fue adquirido para no perder la garantía. COMPLEMENTAR. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

4.2.2 Situación actual del sector automotriz en Colombia.

Actualidad:

Según la asociación nacional de industriales de Colombia seccional Medellín, en la ciudad en el sector automotor se han matriculado en el año 2015 1.347.067 carros, en el municipio de Itagüí hay en el año 2016 han matriculado 112000 , Envigado ha matriculado hasta el año 2016 660.000 mil vehículos por lo tanto se hizo una investigación y sin duda en cada rincón de Medellín hay un taller automotriz, pero los talleres más visitados y populares están ubicados en barrio

Colombia, barrio triste, centro automotriz, avenida el poblado, la calle 10 del poblado avenida guayabal, avenida 33, el diamante, Itagüí en la autopista y el fuerte es Palace donde se encuentra todos los concesionarios de todas las marcas más reconocidas. (Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

Temporalidad (estacionalidad):

Según entrevista realizada a un empleado de la marca Chevrolet Darwin Padilla, quien manifiesta que; solo un 80% más o menos de las personas llevan su carro para revisión o chequeo en general solo cuando tienen programado un viaje largo, y esto se ve reflejado en ciertas épocas que se incrementa la demanda de los talleres de mantenimiento y es en los tiempos de vacaciones, las cuales son a mitad de año y en diciembre.

También se acostumbra en ciertas épocas del año llevar los vehículos a revisión o a un arreglo ya que la época de las primas legales, muchas de las personas destinan este dinero para arreglo del vehículo, pero es de anotar que prácticamente todo el año siempre es constante el trabajo de este sector automotriz.

Políticas gubernamentales:

En cuanto a políticas Gubernamentales existe un reglamento que cuyo objetivo es regular el sistema de inspecciones técnicas vehiculares en la ley N° 29237, cuya finalidad es certificar el buen funcionamiento y mantenimiento en los vehículos que circulan en las vías públicas del país, verifica que si cumplan las condiciones y requisitos técnicos establecidos en la norma nacional cuyo propósito es garantizar la seguridad del transporte y las condiciones ambientales saludables. Debido a estas políticas se sobre entiende que cuando no pasa esta revisión deben de llevar su

vehículo al taller para ser revisado el tema que lo perjudica. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017).

4.2.3 Situación futura:

Características de los usuarios potenciales, distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo, proyección de la demanda, tabulación de datos de fuentes primarias.

Este plan de negocio está enfocado a un cliente objetivo cuya característica son personas que tengan un promedio de edad entre los 25 años a 70 años, de estratos 3-4-5-6 y que tengan todo tipo de vehículos ubicados en los sectores de sabaneta, Envigado e Itagüí con condiciones económicas medio- alto,

A continuación, se genera cuadro con las proyecciones económicas anuales del taller automotriz según los pronósticos de la (Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

Proyección ventas anuales

Tabla 2. Proyección de ventas anuales del subsector automotriz en Colombia.

PROYECCION DE VENTAS ANUALES					
SERVICIOS	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑOS 2021
ALINEACION Y BALANCEO	2100	2100	2100	2100	2100
SUSPENSION Y DIRECCION	2100	2100	2100	2100	2100
FRENOS	2100	2100	2100	2100	2100
AFINACION DE MOTOR	700	700	700	700	700
CAMBIO DE CORREA Y DISTRIBUCION	700	700	700	700	700
CAMBIO DE ACEITE Y FILTROS	700	700	700	700	700
ESCANNER	700	700	700	700	700
TOTAL	9100	9100	9100	9100	9100

Fuente ((Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

4.3 Oferta.

4.3.1 Situación actual: Mercado del competidor, Plantas nacionales, existentes, Análisis de capacidad ociosa, Calidades, Producción interna, Tasas de crecimiento

La oferta en Colombia se concentra una gran parte en la ciudad de Bogotá (80%) seguida por otras ciudades principalmente como Medellín, Cali, y Bucaramanga. Los principales productos manufacturados en el país son: aires acondicionados, asientos y neumáticos, mangueras de caucho, partes metalmecánicas, partes de dirección, partes eléctricas, partes de frenos, partes de suspensión, partes de transmisión, ruedas, sistemas de escape, vidrios de seguridad, y accesorios. (Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

La industria automotriz y el sector en general han mostrado potencia y capacidad de ascenso en los últimos quince años. El buen posicionamiento del sector se debe a su pujanza, con unas ventas en ascenso, alcanzando un aumento promedio anual de 13% entre el año 2000 y 2014 (en unidades). Para el 2014 las ventas de autos comparados con las 328.500 unidades y el 1.6 % del PIB 12.4 billones de pesos comparando con las 60.500 unidades vendidas en el año 2000, (Llanes,2015 BBVA Research). Según lo que dice esta economista el fuerte crecimiento del sector se ha visto sustentado en el progreso de los colombianos, quienes entre los años 2000 y 2015 doblaron su ingreso, un nacional paso de tener un ingreso promedio de 6.621 dólares en el año 2000 a tener uno de 13.851 dólares en el año 2015 (Portafolio, 2017).

Según este artículo de la página del portafolio dice que la capacidad de ahorro y de consumo en el país de Colombia está en ascenso, según los cálculos del BBVA Research, el porcentaje de personas en clase media, media alta y alta paso del 14 % al 20 % entre el año 2006 y el 2014. Esto significó la entrada de 500.000 personas al año a estos niveles de ingreso durante los 8 años. Según los conocedores del tema, existe espacio de crecimiento, daba la baja penetración de los vehículos en Colombia, con un índice de motorización de 100 vehículos por cada 1.000 habitantes, solo un 13.5 % de los hogares cuentan con un automóvil particular. (Portafolio, 2017).

Según Fenalco, en el año 2000 prácticamente la zona de talleres automotriz era el más conocido como barrio triste donde nació este sector, pero pasando los años este sector va cogiendo fuerza y las personas ven que es una oportunidad en el mercado, este sector crece rápidamente en varias zonas de Medellín las cuales son las más visitadas como la avenida Palace, barrio Colombia, Centro Automotriz, Envigado, Itagüí, (Federación Nacional de Comerciantes de Colombia (FENALCO), 2017)

Los competidores actuales son:

Autoglass, Serviglass, Renomotriz, Metrofrenos, Suramericana de partes, Unifrenos Automotora, Reencafe S.A, taller Armanautos, Auto Spa, Servicentro todo en Enautos S.A, centro de alineación Autocarlos, Automellos Palace, macrollantas , Unifrenos y los grandes concesionarios los cuales están ubicados en varias zonas de la ciudad de Medellín, en barrio Colombia, Barrio Triste, Centro Automotriz, Avenida el Poblado, la calle 10 del poblado avenida

guayabal, avenida 33, el diamante, Itagüí en la autopista y el fuerte es Palace donde se encuentra todos los concesionarios de todas las marcas más reconocidas. Los servicios que prestan son alineaciones, cambio de aceites y filtros, cambio de freno, electricidad y escaneo, venta de autopartes y accesorios, servicios de Spa, zonas de pintura, entre otras.

En el mercado tenemos 5 principales líderes en el mercado los cuales son:

Autolarte:

Nació en el año 1951 con el nombre de OLARTE LTDA y OLARTE CIA, lo cual ha sido un líder en el mercado hasta la fecha de hoy, se ha enfocado a la comercialización de vehículos Automotores y repuestos y servicio en mantenimiento y reparación de carros, está ubicada Carrera 42 No. 85 - 05 Autop. Sur, Medellín página Web. (Autolarte, 2017).

Ayurá motor S.A:

Es un concesionario de la marca Chevrolet, fundado el 6 de octubre del año 1986, está enfocada a la venta de carros y al servicio en mantenimiento y de reparación de carros está ubicada Dirección: Av. Las Vegas Carrera 48 N° 26 Sur 27 Envigado-Antioquia. Página Web. (Ayurá motor S.A, 2017).

Andar:

Nació en el año 1977, está enfocado a comercializar vehículos y servicio de mantenimiento y reparación de carro está ubicado en la dirección en Sabaneta calle 60 sur # 44- 57, Pagina Web. (Andar, 2017).

Grupo Casa Británica:

(Renault, Kia, Toyota): fue fundada en el año 1967 dedicándose a la importación de repuestos para vehículos, concesionario de vehículos y servicio de mantenimiento y reparación de vehículos está ubicado en la dirección carrera 43# 25 B sur 176 Envigado, pagina Web. (Casa Británica, 2017).

4.4 Precio.

4.4.1 Análisis histórico y actual de precios.

El precio en los últimos 10 años la mano de obra ha ascendido porque se ha ajustado según la inflación de la economía del país, en cuanto a los repuestos si se fijan los precios según por los efectos del dólar ya que la materia prima algunos son importados en su mayoría.

Se utilizó un precio promedio por que debido a la gran cantidad de líneas de vehículos fue imposible hacer una diferenciación de precios para cada uno, por fines académicos se utilizó precios promedio debido a la experiencia. (Asociación de Industriales de Colombia (ANDI), 2017)

4.4.2 Proyección de precios

Tabla 3. Proyección económica del subsector automotriz a mediano plazo en Colombia.

	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
SERVICIOS	2.3%	3.4%	4%	3.6%	3.7%
Alineacion y balanceo	(M.O 1h) 40.000	(M.O 1h) 41680	(M.O 1h) 43139	(M.O 1h) 44692	(M.O 1h) 46211
suspencion,direccion y frenos	(M.O 2h) 85000	(M.O 2h) 88570	(M.O 2h)91670	(M.O 2h) 94970	(M.O 2h) 98199
afinacion de motor	(M.O 1.5h) 65000	(M.O 1.5h) 67730	(M.O 1.5h) 70101	(M.O 1.5h) 72924	(M.O 1.5h) 75094
cambio de correa y distribucion	(M.O 2h) 85000	(M.O 2h) 88570	(M.O 2h) 91670	(M.O 2h) 94970	(M.O 2h) 98199
cambio de aceite y filtros	El Cambio de aceite no tiene costo(M.O)	El Cambio de aceite no tiene costo(M.O)	El Cambio de aceite no tiene costo(M.O)	El Cambio de aceite no tiene costo(M.O)	El Cambio de aceite no tiene costo(M.O)
esnacer y electricidad	(M.O 2h)85000	(M.O 2h) 88570	(M.O 2h) 91670	(M.O 2h) 94970	(M.O 2h) 98199

Fuente: (Andi, 2017).

Los precios están basados en mano de obra, no incluyen accesorios o elementos que se utilizan para la reparación del vehículo

4.5 Estrategia comercial

4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto

El canal de distribución que se implementara es el taller Automotriz como tal por que es donde se hará la distribución al producto.

Los canales de comercialización que se implementará a este plan de negocio es Página web, Facebook, Instagram, en la página web que cautive al cliente, fácil de entender y los más importante que cumpla con las expectativas de los clientes, allí van a encontrarán todo tipo de promociones que están vinculados con los servicios del taller Automotriz, también los usuarios pueden pedir sus citas por medio de la página y logrando evidenciar el calendario de manejo de También tendrá el buzón de sugerencias, para que los clientes puedan expresar todo lo que se quiere horarios, se subirán videos actualizados de los trabajos que se desarrollan en el taller para que el cliente vea el trabajo de calidad que se tiene, se publicara mensualmente la foto del cliente ganador por haber participado en varios eventos y por haber sido uno de los ganadores. En el taller, también se implementará la estrategia de SEO para el posicionamiento de la página Web y en la página del Facebook, Instagram se hará segmentación.

Por otro lado se harán concursos constantes para promocionar el taller Automotriz y darlo a conocer en la ciudad de Medellín, se escogerán influenciado res en el tema del sector Automotriz

que empezara con la publicación del lugar para que las personas conozcan el sitio y que den fe de los trabajos que se hacen allí, el concurso consta de que cada joven que desea participar publicara en su Red Social fotos de su vehículo y nombrando el Hashtag #QuieroMiMantenimientoFull y deberá tener mínimo 3 Reppost con otros de sus conocidos para ganar el concurso, el ganador tendrá derecho a un cambio de aceite y filtros en el taller y un 10% de descuento en la revisión general del auto, además, tendrá 1 vez al año un peritaje gratis.

4.5.2 Descripción de los canales de distribución

El taller estará ubicado en el barrio de Itagüí Moll en quintas de Sausalito vía la Estrella. Lo cual será con aviso grande con gran iluminación en la entrada del local, sus colores que lo caracterice es rojo, blanco y negro, cuenta con 250 Mt, con una zona de espera con sofás cómodos para que el cliente se sienta en casa si desea esperar u vehículo, será un lugar limpio y organizado, los técnicos que permanezcan con sus uniformes bien presentados y limpios.

4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados.

Ventajas.

Página web: contar con una página Web te da la posibilidad de llegar a millones de clientes potenciales ubicados alrededor del planeta, pero además de llegar a millones de consumidores ubicados en distintas partes del mundo, tener una página web te permite promocionar y ofrecer tus productos o servicios las 24 horas del día, los 365 días del año. Sirve como canal de venta, permite que los consumidores puedan acceder fácil y rápidamente a toda la información que requieran sobre tu negocio, producto o servicio.

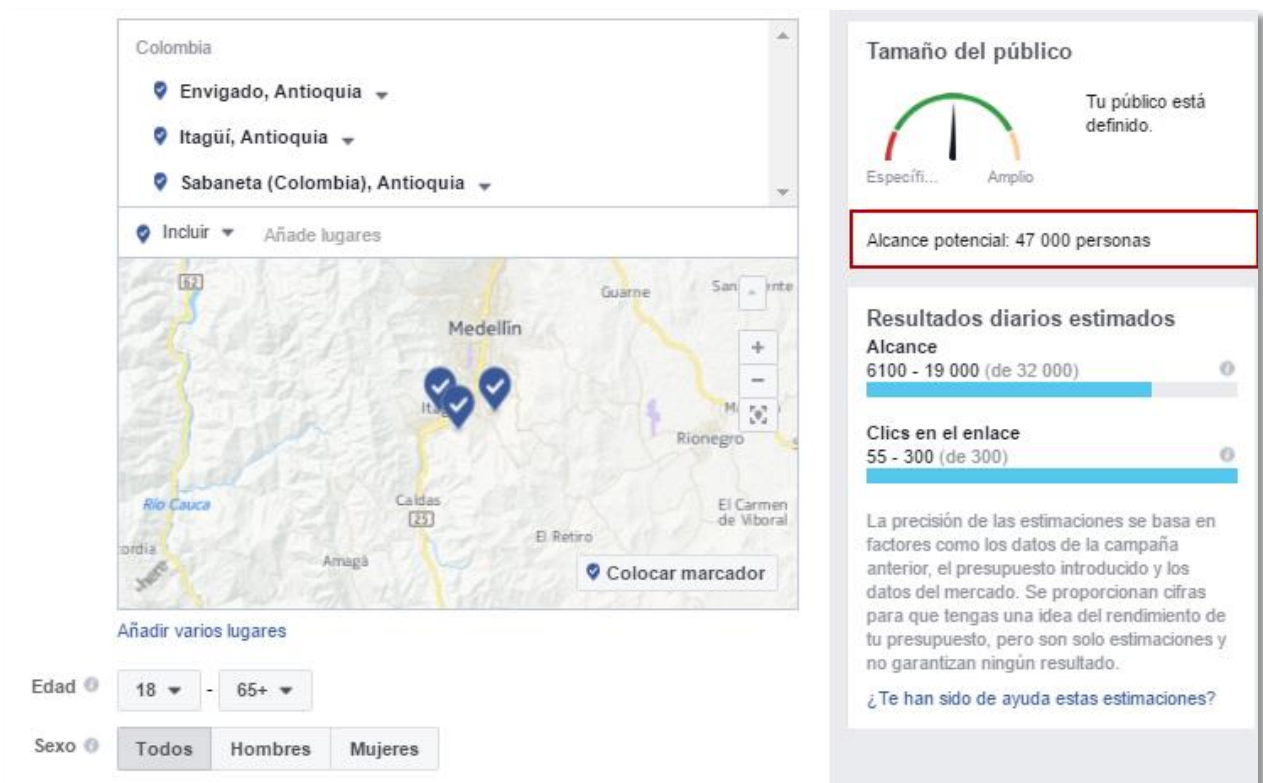
Las características de tus productos, sus precios, tu número telefónico o tu dirección física, además de poder ubicar tus datos de contacto tales como teléfono, correo electrónico y dirección

física, una página web te permite que los consumidores puedan comunicarse rápidamente contigo; por ejemplo, a través de un formulario de contacto o a través de un chat. Permite obtener sugerencias, consejos o recomendaciones de tus clientes o del público en general sobre tus productos o servicios, basta con leer las opiniones que dejen en tu página, o a través del uso de una sección de sugerencias. Tiene una mínima inversión y un bajo costo. Los costos de la página web serían por hosting y dominio 600.000 mil pesos y por diseño de la página sería el costo de un \$ 1900.000. (Crecenegocios, 2017)

Facebook e Instagram: Es una gran herramienta para vender productos o la creación de una empresa, permite segmentar el mercado, permite al anunciante dirigirse a un determinado tipo de público en función de sus intereses. Según el presupuesto que tenga la empresa, permite interactuar con los clientes, el cliente puede conocer la actividad económica que ejerce la empresa, pueden comentar todas las publicaciones que se pueden hacer, si la empresa es buena o mala reputación los mensajes de recomendaciones, permite transmitir en vivo y hacer publicidad. Propicia el diálogo directo entre empresa y cliente, lo cual se traduce en autenticidad y credibilidad.

A continuación, se mostrará el alcance que se quiere llegar es de 47.000 mil personas que es el público objetivo de 3 municipios que son. Itagüí, envigado y sabaneta, los cuales se hizo una segmentación.

Figura 1. Público Objetivo del Negocio



De esas 47.000 mil personas 23.000 mil de ellas tienen intereses por los carros o puedan que tengan un carro, o sigan páginas referentes a automóviles

Figura 2. Descripción de los posibles clientes

The image shows two parts of a Facebook advertising interface. On the left, the 'Segmentación detallada' (Detailed targeting) section includes the following criteria: 'INCLUIR personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones' (Include people who meet at least one of the following conditions). The selected criteria are: 'Datos demográficos > Padres > Todos los padres' (Demographics > Parents > All parents), 'Intereses > Aficiones y actividades > Vehículos' (Interests > Hobbies and activities > Vehicles), 'Automóviles' (Cars), and 'Automóviles híbridos' (Hybrid cars). Below these are options to 'Añadir datos demográficos, intereses o comportam...' (Add demographic, interest, or behavior data), 'Sugerencias' (Suggestions), and 'Explorar' (Explore). There is also a link to 'Excluir personas o Acotar público' (Exclude people or narrow audience). On the right, the 'Tamaño del público' (Audience size) section shows a gauge and the text 'Tu público está definido.' (Your audience is defined). The specific audience is 'Gente que le gustan los carros o tienen un vehículo' (People who like cars or have a vehicle). The 'Alcance potencial' (Potential reach) is 23,000 people. Below this, 'Resultados diarios estimados' (Estimated daily results) are shown: 'Alcance' (Reach) is 4,800 - 14,000 (of 20,000) and 'Clics en el enlace' (Link clicks) is 51 - 320 (of 320).

Después de hacer el alcance, tenemos el presupuesto de lo que se va invertir en las páginas Facebook e Instagram.

Figura 3. Presupuesto y calendario para la implementación del proyecto

The image shows the 'Presupuesto y calendario' (Budget and calendar) section of a Facebook ad campaign. The 'Presupuesto' (Budget) is set to 'Presupuesto diario' (Daily budget) of 40,000 \$ COP. A note states 'El importe real gastado por día puede variar.' (The actual amount spent per day may vary). The 'Periodo de circulación' (Circulation period) is set to 'Definir una fecha de inicio y de finalización' (Define a start and end date). The start date is 4/5/2017 at 12:01, and the end date is 4/6/2017 at 12:01 (Hora de Bogotá). A note indicates 'Tus anuncios se pondrán en circulación durante 31 días y no gastarás más de 1 240 000 \$.' (Your ads will be in circulation for 31 days and you will not spend more than 1,240,000 \$). There is a link to 'Mostrar opciones avanzadas' (Show advanced options). On the right, the 'Tamaño del público' (Audience size) section is visible, showing 'Alcance potencial' (Potential reach) of 23,000 people and 'Resultados diarios estimados' (Estimated daily results) for 'Alcance' (Reach) and 'Clics en el enlace' (Link clicks).

Esto quiere decir que se va invertir mensual \$ 1.240.000 mil pesos mensuales que esto equivale \$ 40.000 mil pesos por día, Se llega a la conclusión que:

\$ 220 pesos por cada 1.000 mil impresiones

$\$40.000 \text{ pesos} * 1.000$. esto nos da $\$ 40.000.000 \text{ millones} / \$220 \text{ pesos} = 181.818 \text{ impresiones/}$
 $23.000 \text{ mil personas} = 7.905 \text{ veces por clientes}$, esto quiere decir que con esta inversión cada cliente va ver el anuncio 8 veces por día.

Publicaciones en periódicos virtuales: Es un sistema al interior del grupo Editorial el Colombiano que permite analizar a profundidad el comportamiento de los consumidores de los diferentes productos y plataformas (digitales)

El servicio permite que:

- Seleccionar un Target a partir de unas características específicas.
- Interpretar una audiencia y su comportamiento
- “Rastrear” un segmento en los diferentes canales del grupo editorial.
- Impactar a su público objetivo (independiente del lugar en que se encuentre)
- Segmentación del mensaje Reducción de desperdicio Optimización del presupuesto
- Según como lo expreso el señor Juan Felipe Gutiérrez empleado del colombiano del 100% de los clientes un 45% son web y el 55% son móviles. El costo para pautar en el periódico el colombiano sería. 18.000 mil impresiones por audiencia en tamaño 300* 100 \$ 500.000 mil pesos + IVA mensual.

Figura 4. Pautas para móviles

Tamaños Pauta- Movil



Home Banner
300x100



Home Banner
300x250



Interiores Banner
300x100

Fuente:(El Colombiano)

Desventajas.

Página web. Pobre diseño que no sea apto para dispositivos móviles, código no actualizado para motores de búsqueda, que no sea construida bajo una plataforma administrable y no se pueda actualizar fácilmente los contenidos, fallas en los servidores los cuales pueden tumbar la página de un momento y dejar la empresa sin información, pobre servicio al cliente en cuanto a respuestas y chat en línea, dependiendo del tipo de hosting puede representar una inversión considerable de dinero en su mantenimiento.

Facebook e Instagram:

El diálogo directo con el cliente en Facebook conlleva un gran esfuerzo, puesto que los contenidos deben ser relevantes y hay que actualizarlos constantemente. Hay muchas empresas que no están en condiciones de hacer ese esfuerzo por ausencia de estructuras. En una campaña promocional o publicitaria llevada a cabo en Facebook, el anunciante tiene escaso poder sobre ella porque no controla la plataforma empleada para su lanzamiento. Además, medir el alcance de una campaña es más sencillo en medios publicitarios tradicionales que en Facebook. Si se configura incorrectamente puede ser demasiado costoso, dependiendo del segmento de mercado el apuntar a audiencias demasiado grandes y generales puede ser dañino e irrelevante, entre más segmentado y específico sea, esto se verá reflejado en tu presupuesto publicitario.

4.5.4 Almacenamiento:

El taller automotriz tendrá una bodega el cual contiene 20 metros cuadrados en la parte superior del local para tener todo el almacén de repuestos con los cuales se tiene proyectado trabajar.

4.5.5 Publicidad y Promoción:

Promoción.

Página Web. El costo por el Hostings, dominio y diseño, tendrá un costo de \$2.500.000 mil pesos

Paginas redes sociales. Facebook, intagram, Pagina Web, el costo por publicaciones en el Facebook sería de\$ 1.240.000 mil pesos mensual

Pendones; se ubicará en el taller 2 pendones que sean de información para el cliente sobre el taller, el costo por cada pendón sería 150.000 mil pesos por cada uno, total de la inversión \$ 300.000 mil pesos

Vayas: se ubicarán 4 vayas en la ciudad de Medellín, Envigado, Itagüí, sabaneta, autopista sentido sur-norte. Ubicar vaya en envigado 12*4 metros tiene un costo desde \$ 4'600.000 mil pesos hasta 5'900.000 mil pesos, para pautar vaya en Itagüí tiene un costo de 4'200.000 mil pesos

Material POP: se mandarían hacer 300 vasos para ser obsequiados a los clientes. Su costo sería cada vaso tendrá un costo de \$ 2.000 mil pesos que sería una inversión de \$ 600.000 mil pesos

Promoción.

Alineación y balanceo por solo \$ 49.900 mil pesos (solo los primeros 4 carros en el mes de junio

Cambia tu aceite y te daremos el filtro de aceite. (aplica solo para los primeros 20 carros) en el mes de diciembre (\$10.000 mil pesos)

5 cambios de aceite se le hace revisión del sistema de frenos gratis (0.5 horas que equivale \$ 25.000 mil pesos)

10% descuento solo los días jueves en repuestos para la marca Chevrolet

Los primeros 5 carros que se inscribían por la página del Facebook se le darán revisión de viaje gratis en el mes de junio. (\$25.000 mil pesos)

Cada que cumpla un año tu auto con el centro automotriz, se te obsequiara una lavada full con el spa aliado. (Precio de la lavada de carro, \$ 25.000 mil pesos)

En tu día de tu cumpleaños ven y reclama tu obsequio.

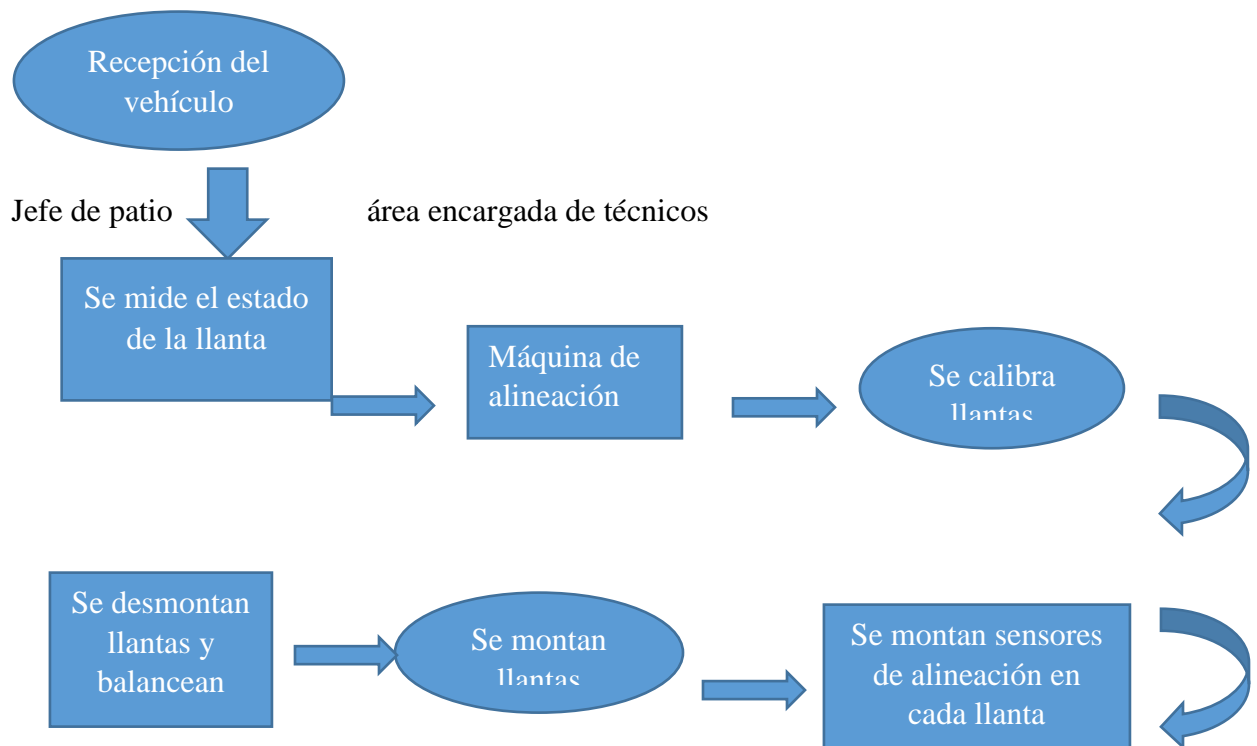
Se hará sorteo por la lotería Medellín, los últimos viernes de cada mes un servicio de scanner. (\$ 100.000 mil pesos).

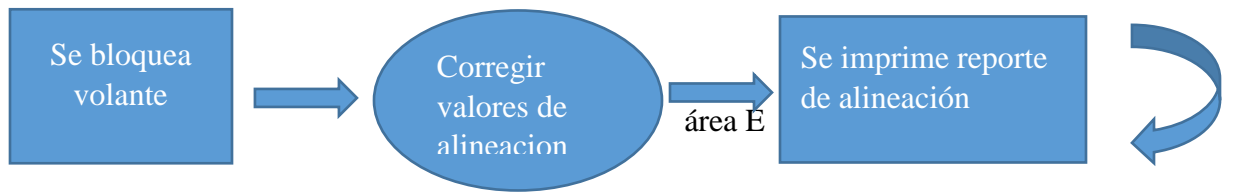
5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS)

A continuación, se explicará el proceso del servicio de alineación y balanceo, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados.

5.1 Producción

Figura 5. Flujograma de los servicios.

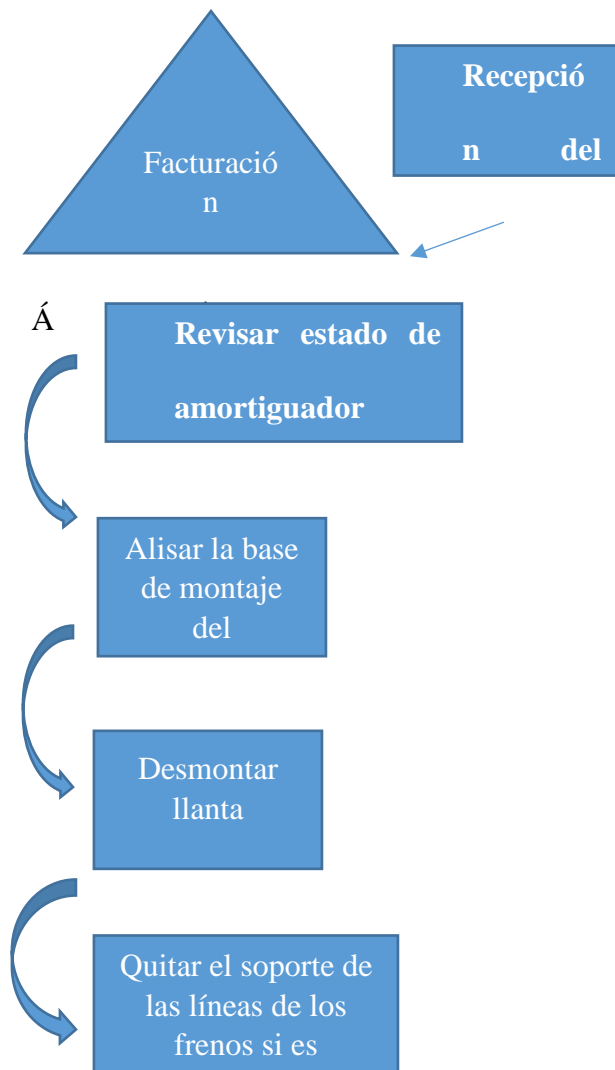


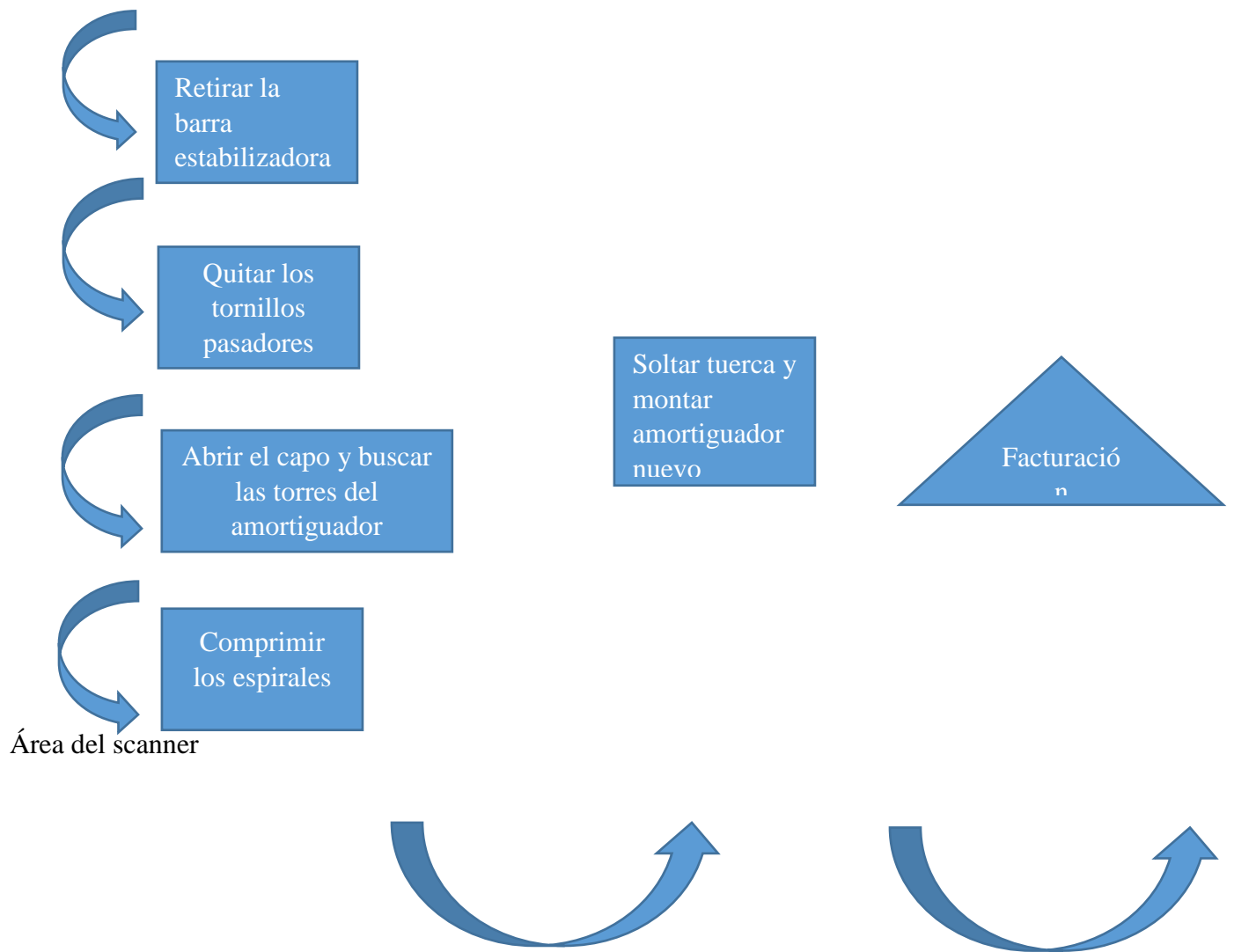


Fuente (elaboración propia)

A continuación, se explicará el proceso del servicio de suspensión, dirección y frenos, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados

Figura 6. Proceso del servicio de suspensión, dirección y frenos.



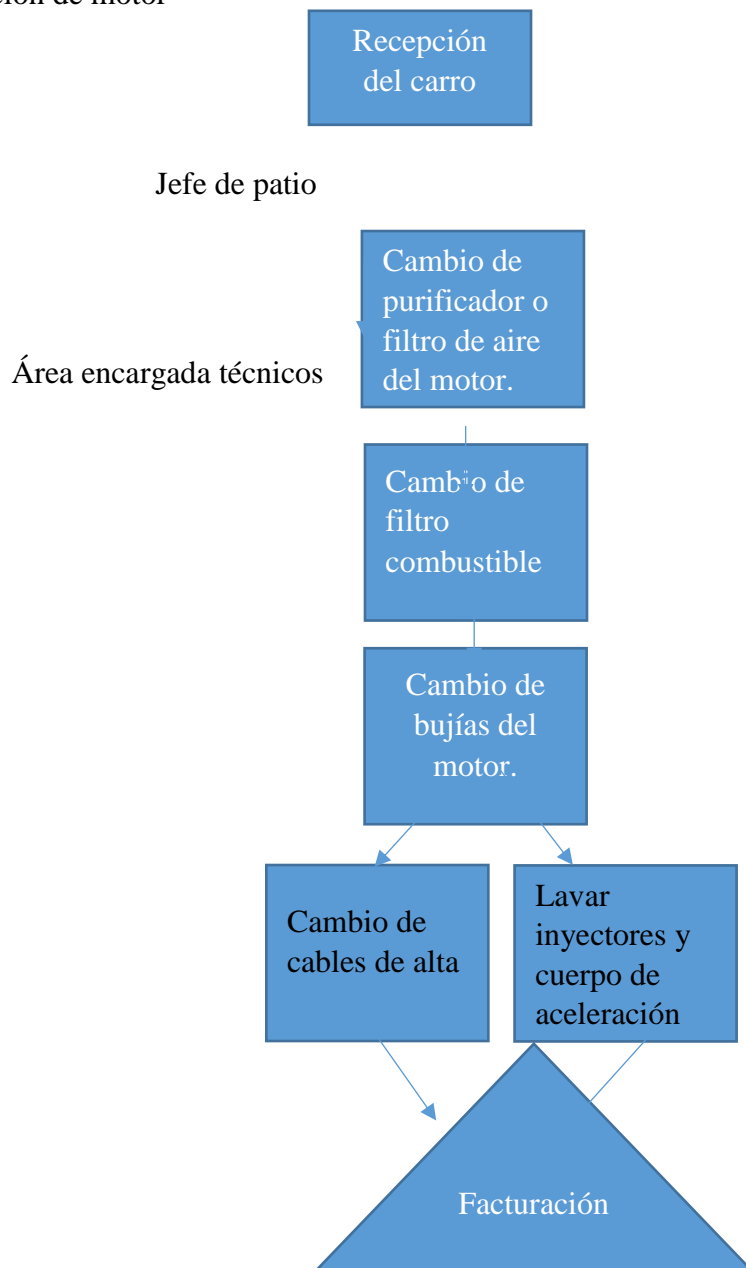


Fuente (elaboración propia)

A continuación, se explicará el proceso del servicio afinación de motor, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados.

Figura 7. Proceso del servicio afinación de motor.

Afinación de motor



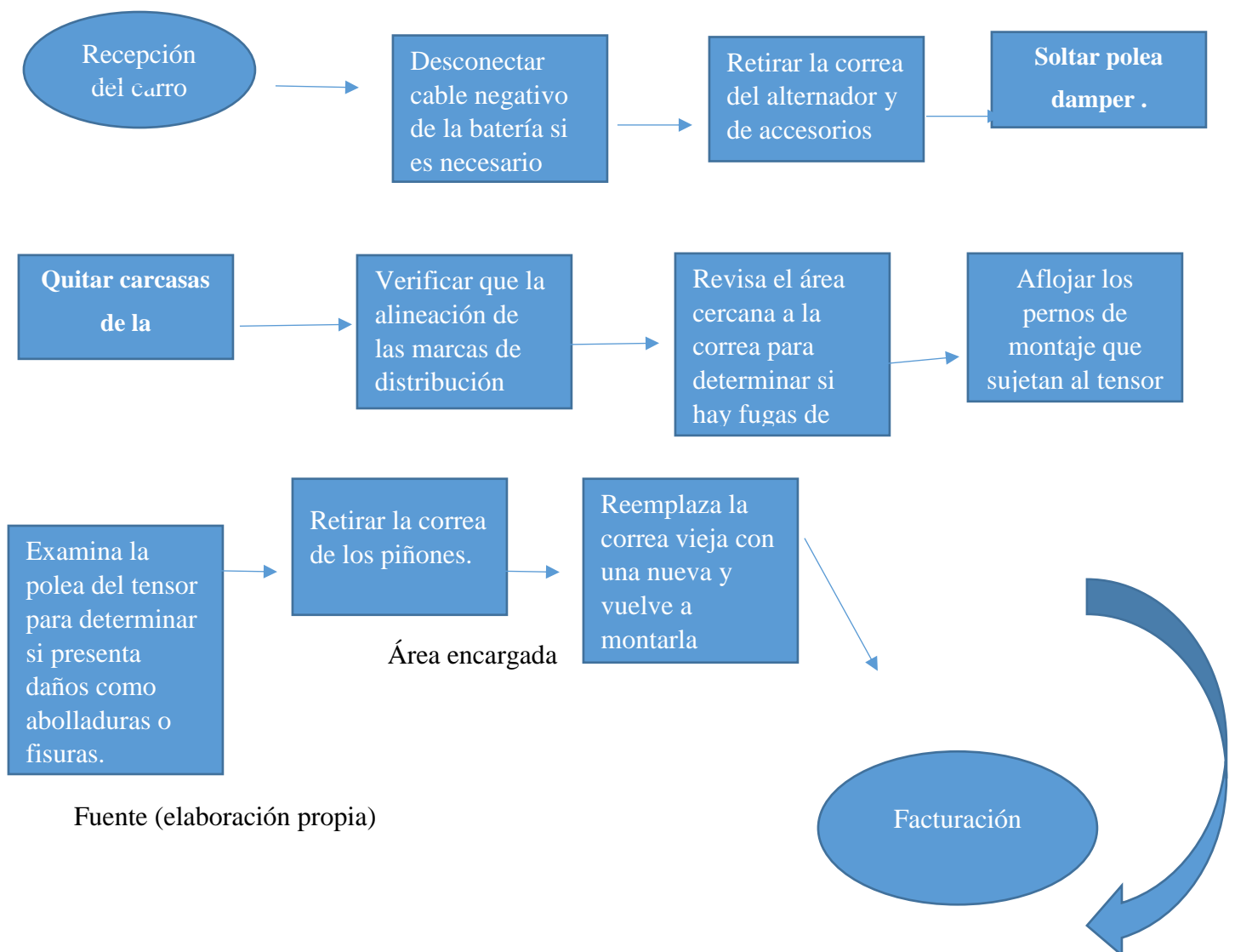
Área encargada

Fuente (Elaboración propia)

A continuación, se explicará el proceso del servicio cambio de correa y distribución, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados.

Figura 8. Proceso del servicio cambio de correa y distribución

Jefe de patio Área encargada técnico Automotriz

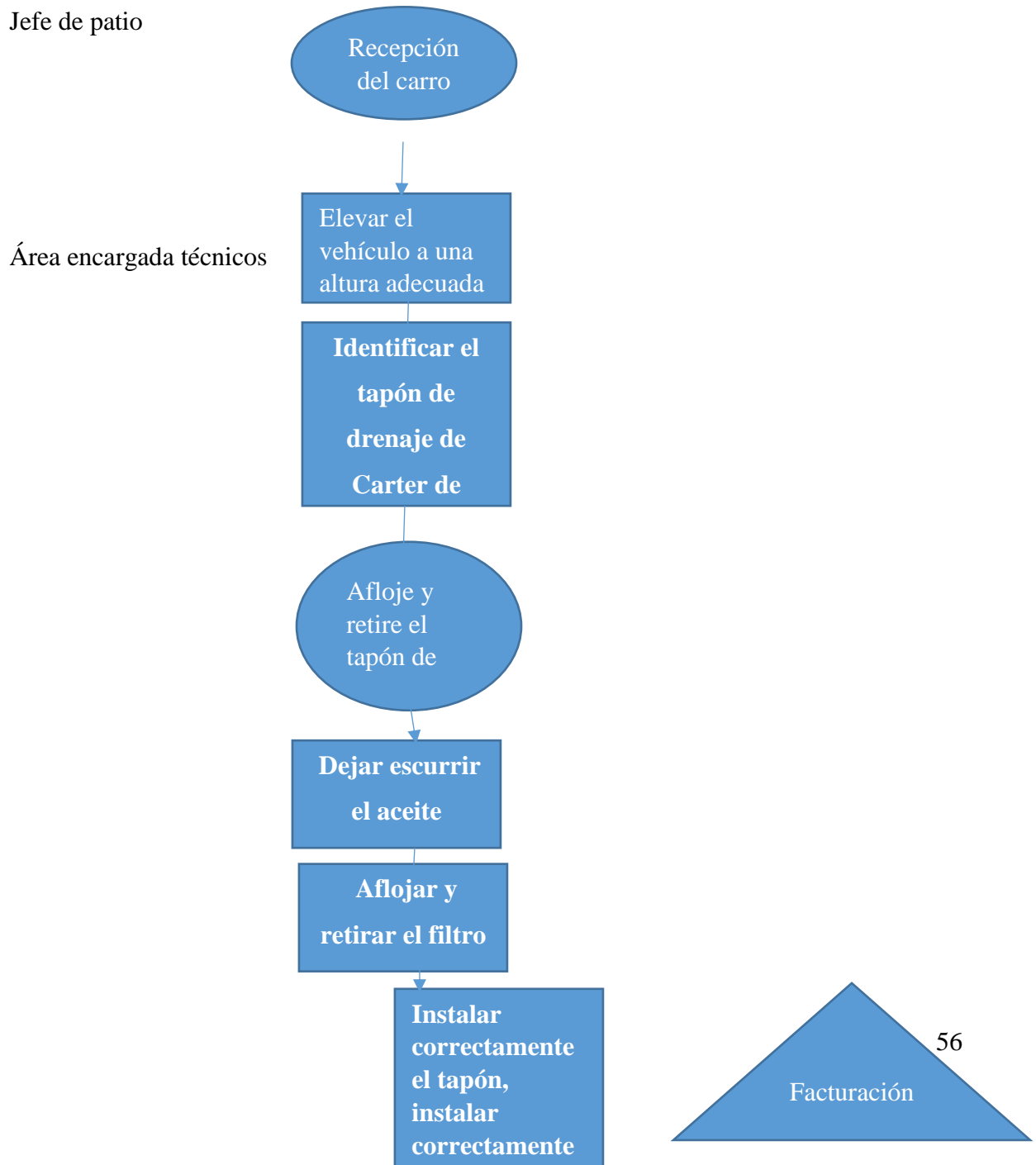


Fuente (elaboración propia)

A continuación, se explicará el proceso del servicio de cambio de aceite y filtro, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados.

Cambios de aceite y filtros

Figura 9. Proceso del servicio de cambio de aceite y filtro



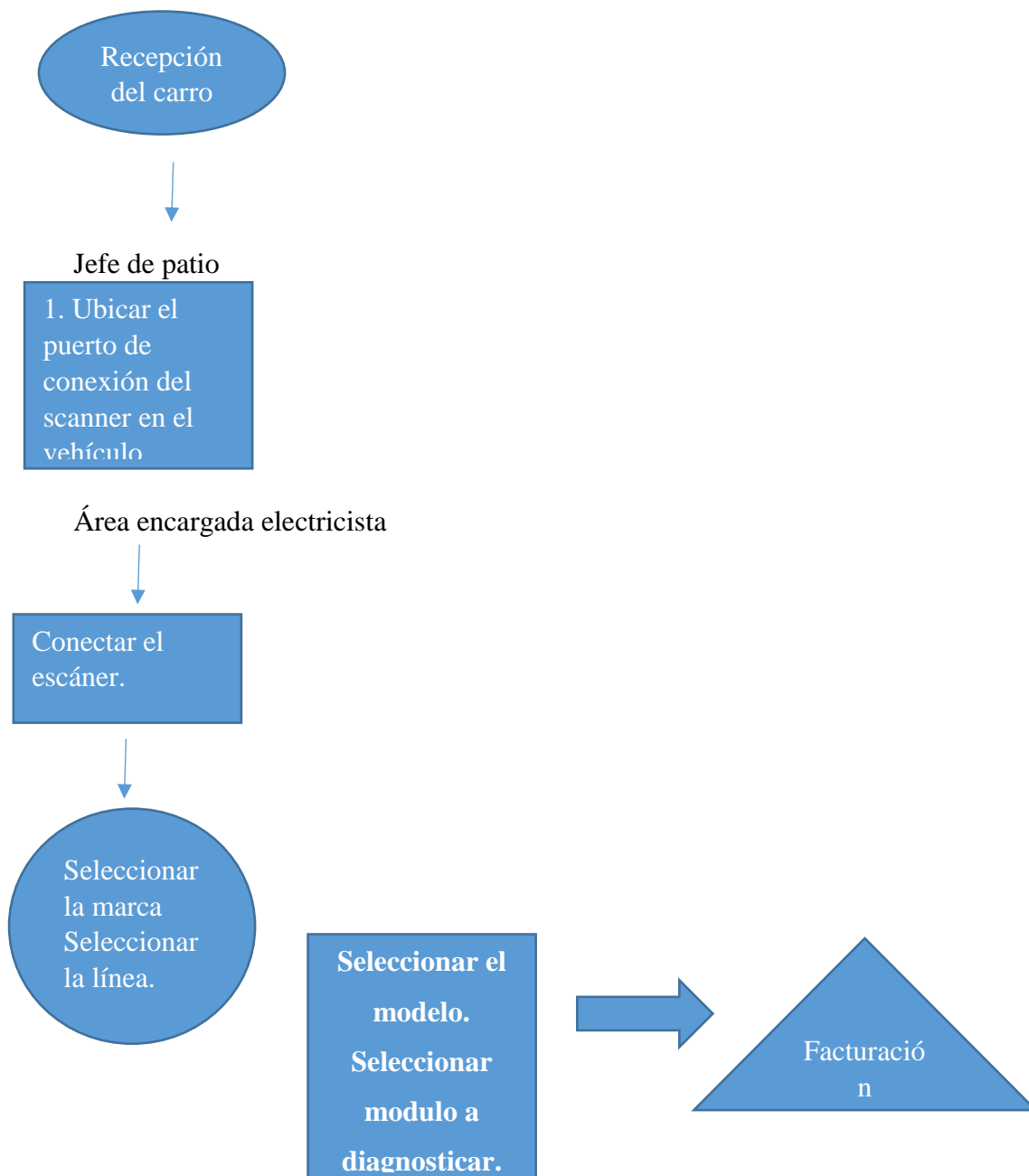
Esperar 10 seg



Fuente (elaboración propia)

A continuación, se explicará el proceso del servicio de scanner y electricidad, cuales son los pasos que tiene, como se compone y quienes son los encargados

Figura 10. Servicio de escáner y electricidad.



Fuente (Elaboración propia)

A continuación, se explicará en la siguiente tabla las inversiones en maquinaria y equipo que se necesitara para el plan de negocio que se tiene proyecto

5.1.2 Inversiones en maquinaria y equipo

Tabla 4. Inversiones en maquinaria y equipo que se necesitara para el plan de negocio

INVERSION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS		
MAQUINARIA	CANTIDAD	PRECIO TOTAL
Elevadores de vehivculo	2	\$ 15.000.000
Equipo de alieacion y balanceo	1	\$ 80.000.000
Gato (zorra)	2	\$ 600.000
Torre de bloquo pequeña	8	\$ 320.000
Torre larga	1	\$ 300.000
Recolectores de aceite	2	\$ 500.000
extractor de aceite	1	\$ 60.000
Scanner	1	\$ 8.000.000
Juego de llaves voca fija y de estrias desde la 7 MM, hasta la 24 MN	1	\$ 190.000
Juego de destornilladores	2	\$ 140.000
Destornillador de inpecto	1	\$ 120.000
martillo metalico	2	\$ 80.000
Martillo de goma	1	\$ 25.800
Multímetro	1	\$ 170.000
Pinzas amperimétrica	1	\$ 134.000
Pinzas	1	\$ 40.000
Alicates	1	\$ 27.000
Corta frios	2	\$ 74.700
Hombre solo	2	\$ 39.800
Pinzas contrarias	1	\$ 46.000
Correa de filtro grande de aceite	1	\$ 48.000
Correa de filtro mediana de acite	1	\$ 40.000
correa de filto pequeña de aciete	1	\$ 38.000
Juego de puntas exágonas	1	\$ 45.000
Juego de puntas torx 3/8	1	\$ 120.000
Juego de Ranche 1/4	1	\$ 100.000
Juego de Ranch 3/8	1	\$ 200.000
Juego de Ranche 1/2	1	\$ 300.000
juego de copas largas	1	\$ 70.000
Juego de copas de bugias	1	\$ 60.000
Equipo para disgnostico de fugas de refrigerante (bombin)	1	\$ 400.000
Compresor de espirales	1	\$ 220.000
Equipo de lavar inyectores este equipo el proveedor los presta	1	
Grata con esmeril	1	\$ 219.000
Prensa Hidraulica 10 ton	1	\$ 8.000.000
Chequiador de corriente	1	\$ 60.000
Prensa de banco	1	\$ 200.000
Compresor	1	\$ 7.000.000
Manfuera neumatica 8 metros	2	\$ 320.000
bloqueador de poleas de Renault	1	\$ 380.000
Bloqueador de poleas de Chevrolet	1	\$ 420.000
Desimetro	1	\$ 60.000
Higómetro	1	\$ 45.000
Linterna	1	\$ 9.500
para prensa hidráulica	1	\$ 200.000
Guillotina	1	\$ 180.000
Cautíl	1	\$ 38.000
Vaulvula de aire	1	\$ 25.000
Calibrador de llanta	1	\$ 14.000
Pinstola neumatica cuadrante 1/2	2	\$ 1.000.000
Tarraja para gusanillos	1	\$ 7.000
Sacapines	1	\$ 40.000
calibrador de galgas	1	\$ 35.000
Juego de copas de impacto desde la 10 mm hasta la 32 mm	1	\$ 200.000
juego de llaves acodadas	1	\$ 220.000
pinzas graduable (pico de loro)	1	\$ 47.000
juego de copas torx	1	\$ 60.000
herramienta imprevisto		\$ 4.000.000
total de herramienta		\$ 130.287.800

Fuente (Elaboración propia)

5.1.3 Requerimientos de mano de obra (perfiles y funciones)

En el taller automotriz tendrá 3 mecánicos automotrices, 1 persona para alineación y balanceo 1 electricista. 1 Jefe de taller.

Perfil del jefe de taller. Tecnólogo en mecánica automotriz, experiencia de 3 años progresiva de carácter operativo y supervisión en el área de mecánica. Habilidades en supervisar personal, dirigir grupos de trabajo, tomar decisiones, inspeccionar, redactar informes técnicos, El manejo de equipos y herramientas utilizados en mecánica. Indispensable licencia de conducción para hacer pruebas de rutas

(Tipo de contrato) indefinido, con un salario de \$ 1.486.601 mil pesos, incluyendo con prestaciones sociales.

Este salario es igual para la parte administrativa para empezar el negocio y para los mecánicos siempre se va manejar un básico más comisiones que es de un 2% sobre la mano de obra y las ventas de productos que se ofrezcan

Funciones:

- Planificar las actividades de la unidad bajo su responsabilidad, controlando, coordinando y supervisando el mantenimiento y reparación de las unidades automotoras de la empresa
- Planifica y coordina el trabajo a realizarse en el taller de mantenimiento y reparación de las unidades automotoras.
- Controla el mantenimiento y las reparaciones realizadas a los vehículos.
- Efectúa inspecciones a los vehículos que presentan fallas y recomienda las reparaciones pertinentes.
- Selecciona los materiales y repuestos que van a ser utilizados en el trabajo.
- Distribuye el trabajo del personal a su cargo.

- Autoriza y supervisa el mantenimiento y reparación de equipos y aparatos mecánicos de la unidad.
- Evalúa y controla el uso, salida y entrada de materiales, herramientas, repuestos, lubricantes y aceites utilizados en las unidades.
- Participa en la ejecución de los trabajos del taller resolviendo los problemas mecánicos que el personal no esté en capacidad de solventar.
- Aprueba el trabajo realizado por los mecánicos.
- Contacta con los talleres o empresas mecánicas para resolver problemas mecánicos de los vehículos.
- Realiza inventario de materiales y equipos.
- Adquiere los repuestos de los vehículos en diversas casas proveedoras.
- Solicita presupuesto de reparación de vehículos.
- Elabora y presenta los reportes estadísticos referidos a aspectos de su competencia.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- Es el encargado de realizar pedidos de repuestos que hagan falta en el almacén,
- Realizar inventario trimestralmente.

Perfil del mecánico:

Técnico en mecánica automotriz con conocimiento en el campo, con una experiencia de 2 años en mecánica, es indispensable licencia de conducción para conducir automóviles, tener los principios básicos del servicio al cliente. Tener habilidades para vender, ser proactivo, recursivo. (Tipo de contrato) indefinido, con un salario de SMLV + comisiones del 2%

Funciones.

Diagnosticar y reparar sistemas de suspensión, dirección y freno, mantenimiento preventivo y correctivo, cambios de aceite, cambio de kit de distribución, realizar afinaciones de motor, cambio de kit embrague, diagnosticar sistemas de refrigeración (fugas y recalentamiento).

Perfil del alineador y balanceo bachiller o con fines académicos de mecánica automotriz, técnico experiencia en el campo de 2 años. (Tipo de contrato) indefinido, con un salario de SMLV + comisiones del 2%

Funciones.

Alinear y balancear, montar llantas, parchar llantas,

Perfil de electricista: estudios técnicos o tecnológicos en electricidad y en electrónica automotriz. (Tipo de contrato) indefinido, con un salario de 1.486.601 mil pesos, incluyendo prestaciones sociales.

Funciones:

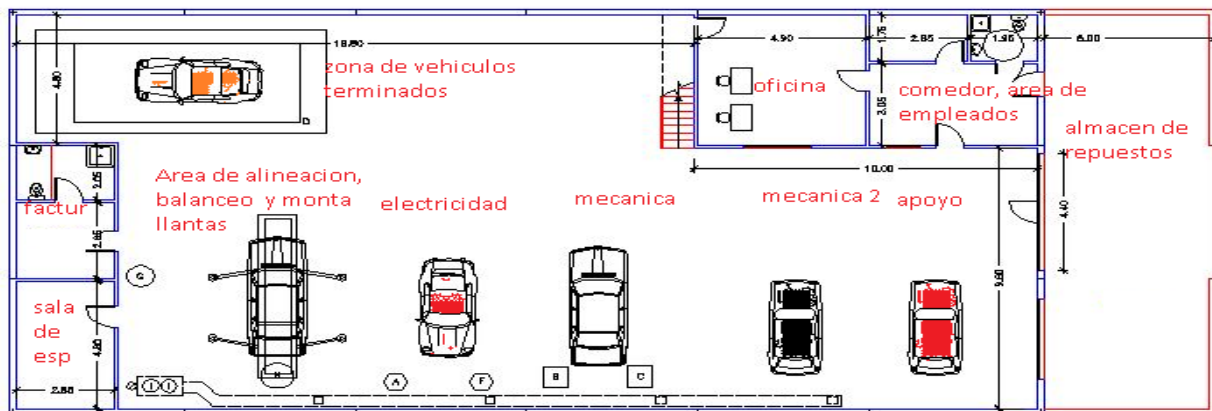
Scanner diagnosticar y corregir fallas, reparar alternadores, reparar motores de arranque, diagnosticar baterías, hacer afinaciones de motor, cambio de bombillos,

Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo plano

A continuación, se explicará el en el siguiente plano con las respectivas distribuciones que se necesitara para el plan de negocio que se tiene proyectado.

5.1.3 Distribución del espacio locativo que se necesitara para el plan de negocio.

Figura 11. Distribución del espacio locativo que se necesitara para el plan de negocio. El área para este negocio es de 220 mt²



5.2 Localización

5.2.1 Factores de Localización

Los factores que tuvimos en cuenta son en el momento de tomar la decisión donde estaría ubicado el taller automotriz.

Seguridad de la zona.

En la zona donde se planea montar el taller automotriz es una zona segura porque hay más control de los cuadrantes de policía, existen cámaras de seguridad y esto le da más tranquilidad al negocio.

Cercanía con los clientes.

En la zona donde se plantea ejecutar el proyecto es una zona bastante urbanizada el cual el 90% de las personas tienen vehículo lo que puede ser una oportunidad con los clientes que vivan en esa zona, el taller está ubicado en una zona bastante concurrida y es realmente cerca para todos los clientes del sector,

Precio de arrendamiento.

Es relativamente el más económico que se pudo buscar dentro de la zona y que cumpliera las expectativas que se buscaban para el montaje de la empresa.

Ausencia de la competencia.

Es un sector que no hay competencia en el momento, esto será un beneficio para nosotros
Alta valorización del sector.

Según el gremio del subsector automotriz es un sector el cual se ha ido valorizando poco a poco, incluso tiene una de las estaciones del metro más cerca de la zona que es la de Sabaneta, las nuevas construcciones aledañas que sin duda es un beneficio para el taller automotriz tiene límites

con Sabaneta, Itagüí, Estrella y Caldas. (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores (ANDEMOS), 2017)

5.2.2 Métodos de evaluación.

A continuación, se explicará en el siguiente cuadro el método de evaluación para el plan de negocio que se tiene proyectado.

Tabla 5. Métodos de evaluación para el plan de negocio que se tiene proyectado

FACTOR	PESO	ITAGUI		ENVIGADO		SABANETA	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
seguridad de la zona	0.25	7	1.75	8	2	7	1.75
cercanía de los clientes	0.35	8	2.8	4	1.4	5	1.75
precio de arrendamiento	0.10	8	0.8	5	0.5	7	0.7
ausencia de la competencia	0.20	9	1.8	5	1	6	1.2
alta valorización del sector	0.10	7	0.7	8	0.8	7	0.7
totales	1.00		7.85		5.7		6.1

Fuente. (Elaboración propia)

5.2.3 Macro localización.

El taller estará ubicado en el barrio de Itagüí, porque tiene alrededor de 278.000 mil habitantes, porque hay ausencia en la competencia, hay 112.000 mil carros matriculados aproximadamente, es un sector que se está valorizando por sus nuevas construcciones, hay poder adquisitivo, el precio de arrendamiento es bajo comparando con otros municipios.

5.2.4 Micro localización

El taller automotriz estará ubicado en la carrera 50 A # 25-38 en el barrio de Itagüí Mol Sausalito.

El método de evaluación que hizo fue por el método de ponderación y con base a ese método evaluación arrojó el resultado en el cuadro anterior

5.3 Capacidad de Producción.

Nuestro límite de producción está determinado por la mano de obra lo cual permite atender atender 4 carros de manera simultánea, nuestra capacidad de producción está limitada por el área el cual cuenta con 220mt², los cuales sería 20 carros diarios

6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

6.1 Procesos administrativos.

6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.

El proceso de selección se hará mediante publicaciones por la página de Computrabajo y LinkedIn, se citarán entrevistas los cuales serán coordinadas por el Administrador quien será encargado de la selección del personal, y el reclutamiento de los mismo; se implementarán modelos de pruebas psicotécnicas y según las competencias y habilidades de los aspirantes se seleccionaran las mejores opciones, los clientes internos deben tener una concordancia con los objetivos misionales de la empresa, todo ello con el fin de entregar la calidad planificada para los clientes externos.

6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)

Los procesos financieros y de logística se van a realizar a través de Software contable y Administrativo que se llama Siigo, el cual tiene un costo de \$80.000 mil pesos mensuales y tiene las siguientes funcionalidades,

6.1.3 Facturación:

Personalización de facturas, envió por internet, pagos por internet (API), facturación recurrente,

Cuentas por pagar.

Gestión de cartera notificación automática de cobro.

1. Cotizaciones y pedidos: Gestión comercial, seguimientos comerciales, calendario, reporte de avances por negación.
2. Compras y gastos
3. Cuentas por pagar
4. Inventarios/ costeo.

Procesos Propios y Externos

Los procesos propios son la Administración y la operación del taller, el proceso externo es el contador el cual se contratará por prestación de servicios. Él será un valor agregado a

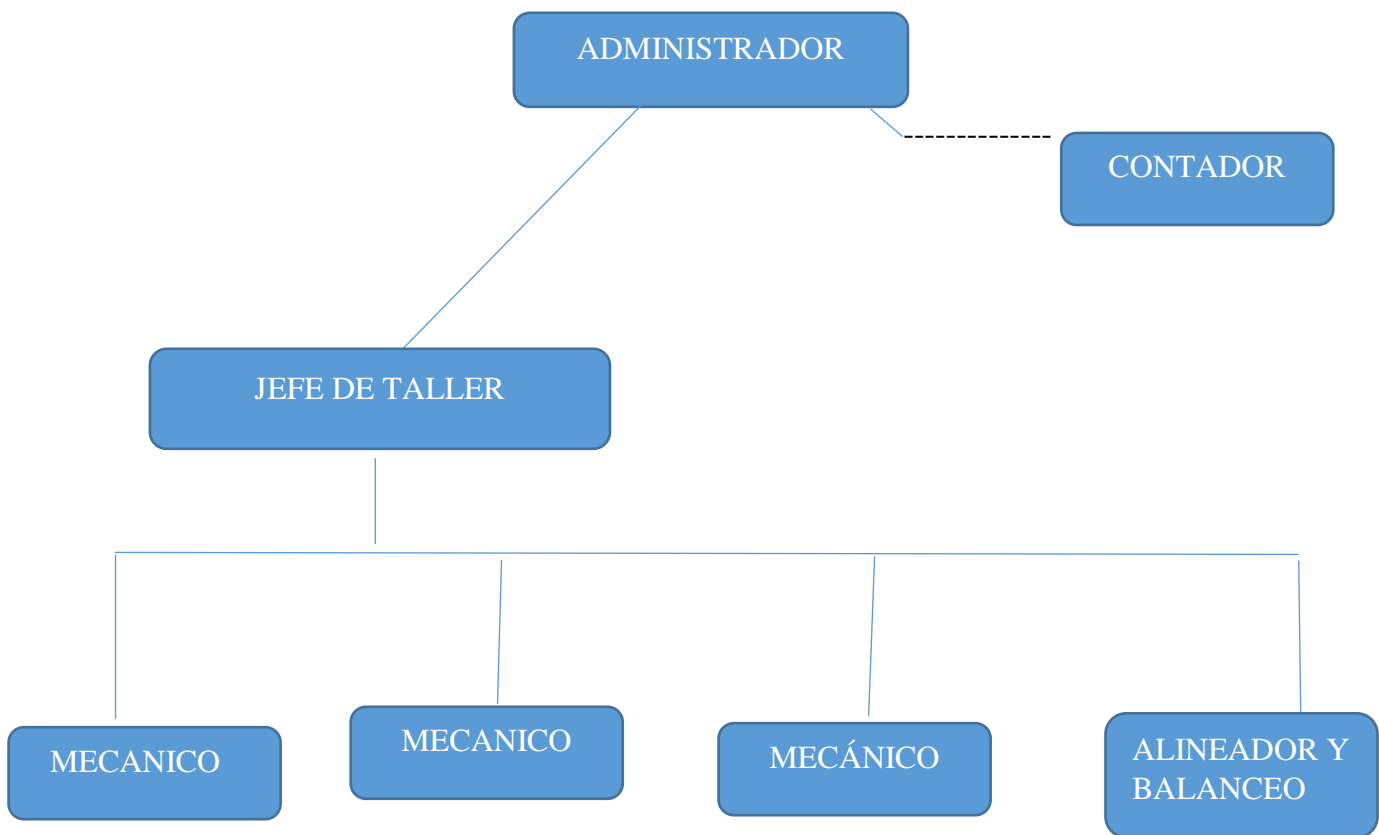
Nuestra empresa y se trabajará conjuntamente para obtener eficacia y eficiencia e ir en lineamiento con la normatividad vigente.

6.1.4 Estructura Organizacional (organigrama)

A continuación, se explicará el en el siguiente organigrama quienes lo componen en la empresa }

6.1.5. Organigrama Organizacional Propuesto

Figura 12. Organigrama Organizacional Propuesto



Fuente: (Elaboración Propia)

6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)

Perfil del Administrador: profesional en carreras relacionadas con administración comercial y de mercadeo, tener la capacidad de planificar, organizar, direccionar, controlar, pensamiento estratégico, liderar grupo de trabajo, actitud, compromiso, tener el don del servicio. (Tipo de contrato) indefinido, con un salario de \$ 2.083.160 mil pesos, incluyendo con prestaciones sociales.

Funciones:

Generar informes financieros, desarrollar estrategias de venta, generar resultados, liderar, desarrollar campañas publicitarias, manejo de redes sociales, manejo del software que se implemente para la empresa, planear y coordinar.

6.1.7 Requerimientos de materiales.

A continuación, se explicará en el cuadro los materiales y precios que se necesitan para el taller Automotriz

Tabla 6. Materiales y precios que se necesitan para el taller Automotriz

REQUERIMIENTOS DE MATERIALES MENSUAL			
MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO	PRCIO TOTAL
estopa	11 bolsas	\$ 7,500	\$ 7,500
limpiador de partes de freno	40	\$ 18,000	\$ 720,000
Limpiador de contactos electronicos	1	\$ 9,000	\$ 9,000
Grasa	1 libra	\$ 9,000	\$ 9,000
Lubricante Penetrante	2	\$ 18,000	\$ 36,000
Cinta aislante	1	\$ 6,000	\$ 6,000
Cinta teflon	5	\$ 2,000	\$ 10,000
desengrasante liquido	1 galon	\$ 32,000	\$ 32,000
Rollos de toallas	1	\$ 65,000	\$ 65,000
Resma de pael	6	\$ 10,800	\$ 64,800
guantes	5 cajas	\$ 7,800	\$ 39,000
lapiceros	2 cajas	\$ 6,200	\$ 12,400
escobas	4	\$ 7,000	\$ 28,000
calculadoras	4	\$ 8,000	\$ 32,000
trapiadora	4	\$ 8,000	\$ 32,000
implementos de imprevisto		\$ 200,000	\$ 200,000
total			\$ 1,302,700

Fuente (elaboración propia)

6.1.8 Requerimientos de tecnología

El siguiente cuadro se refleja los implementos que se necesitarían para dotar la oficina del taller automotriz que se plantea.

Tabla 7. Dotación del área administrativa

DOTACION DEL AREA ADMINISTRATIVA		
IMPLEMENTO	CONTIDAD	PRECIO
COMPUTADOR	3	\$ 7,500,000
TELEFONO	1	\$ 200,000
IMPRESORA	1	\$ 400,000
TELEVISOR	1	\$ 1,700,000
MICROONDAS	1	\$ 200,000
TOTAL		\$ 10,000,000

Fuente (Elaboración propia)

Tabla 8 Dotación del área administrativa.

DOTACION DEL AREA ADMINISTRATIVA		
IMPLEMENTO	CANTIDAD	PRECIO
MUEBLES	1	\$ 4,000,000
ESCRITORIOS	5	\$ 6,000,000
SILLAS	10	\$ 500,000
MESA REDONDA PARA COMEDOR	1	\$ 500,000
TOTAL		\$ 11,000,000

Fuente (Elaboración propia)

6.2 Aspectos Legales

La empresa que se va crear va ser una sociedad de régimen simplificado SAS lo cual tiene los siguientes requisitos para su constitución.

En uso de las facultades legales otorgadas por la ley 1258 DE 2008 en el CAPITULO II. Constitución Y PRUEBA DE LA SOCIEDAD.

ARTÍCULO 5o. CONTENIDO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN. La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente: (Congreso de la República de Colombia, 2017)

1o. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

2o. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.

Nos permite constituir la S.A.S (nombre) para cumplir con los marcos legales colombianos y ser una empresa que despierte más confiabilidad en los clientes y asegurar a ellos la seriedad y el reconocimiento en el mercado, y ampliar también la competencia leal y la calidad. (Congreso de la República de Colombia, 2017)

6.2.1 Documentación necesaria para la operación de la empresa

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Los pasos son los siguientes.

- Consulta de nombre (control de homonimia).
- Consulta de clasificación por actividad económica- código CIIU.
- Consulta de uso de suelos.
- Tramites de formulación.
- Permiso de bomberos
- Afiliaciones de seguridad social
- Paso 1: trámite ante la DIAN; inscripción en el RUT (registro único tributario) y asignación del NIT.
- Paso 2: inscripción en el registro público mercantil en la Cámara de Comercio.
- Paso 3: matricula de industria y comercio Municipal- Subsecretaria de Rentas Municipales.
- Paso 4: informar a la oficina de Planeación correspondiente al inicio de actividades.

6.2.2 Costos asociados con asuntos Legales.

Registro de cámara de comercio, tiene un valor de \$ 1'697.400 + nombramiento de revisor fiscal en caso de que lo necesite \$ 98.400, la cámara de comercio según la ley 1780 del 2016 para el emprendimiento juvenil el cual otorga un beneficio de \$ 686.000, según esto entonces el registro de cámara de comercio sería de \$ 1'114.000 mil pesos.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 Estructura Financiera del Proyecto

7.2 Recursos Propios

A continuación vamos a expresar los recursos propios son las aportaciones de los socios que suscriben el capital de una empresa, más las reservas que contribuyen para hacer frente a situaciones extraordinarias y los beneficios generados que no hayan distribuido en forma de dividendos entre sus accionistas.

Tabla 9. Listado de aporte de recursos económicos para el negocio

Estructura de Capital		
Capital Socios	\$	340.659.145
Capital Adicional Socios	\$	
Obligaciones Financieras	\$	120.000.000

Fuente. (Elaboración Propia)

7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

A continuación en el siguiente cuadro se genera simulador de crédito de libre inversión por el banco, para la creación de la empresa

Tabla 10. Simulador de crédito de libre inversión

SIMULADOR DE CREDITO BANCOLOMBIA	
Tasa efectiva anual utilizada en la simulación	19.28%
Tasa mes vencida utilizada en la simulación	1.48%
Cuota mensual	\$3,031,565.84
Seguro de vida asociado a la deuda por cuota	\$138,000.00
Cuota mensual más seguro(s)	\$3,169,565.84
Plazo	60 meses

Fuente. (Elaboración propia)

7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto

A continuación vamos a ver cada año como es el calendario de ingresos del proyecto, como se genera cada año por ventas para el taller automotriz.

Tabla 11. Calendario de ingresos del proyecto

CALENDARIO DE INGRESOS DEL PROYECTO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Ventas					
Precio Promedio	69444,4444	72361,1111	74893,75	77589,925	80227,9825
Ventas	6300	6300	6300	6300	6300
Ventas	437500000	455875000	471830625	488816528	505436289

Fuente (elaboración propia)

Los valores de las ventas salen de la proyección de las ventas que están en la página 41 y los precios que están en la misma pagina

7.5. Inversiones del proyecto

7.5.1 Inversiones en Activos Fijos

Según la investigación que se hizo y lo que arrojó en el cuadro financiero para la creación de la empresa e invertir en los activos fijos es de \$ 151.287.800.

Inversiones (Inicio Período)

7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos

Los gastos pre-operativos equivalen a \$ 1.114.000 que corresponde a los gastos en constitución en Cámara de comercio para centro automotriz

7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo

El capital necesario para comenzar la empresa es de \$ 340.659.145 corresponden a dos meses de funcionamiento sin que la empresa tenga ingresos

7.6 Costos y Gastos

7.6.1 Costos Variables

A continuación, en el siguiente cuadro se expone los costos variables para la creación del taller automotriz especializado.

Tabla 12. Costos variables para la creación del taller automotriz especializado.

COSTOS VARIABLES						
Costos Variables Unitarios	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	109	113,578	117,55323	121,785146	125,925841
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	5736,88889	5977,83822	6187,06256	6409,79681	6627,7299
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	5845,88889	6091,41622	6304,61579	6531,58196	6753,65575

Fuente (elaboración propia)

7.6.2 Costos fijos

A continuación en el siguiente cuadro se expone los costos fijos para la creación del taller automotriz especializado.

Tabla 13. Costos fijos para la creación del taller automotriz especializado.

GASTOS OPERACIONALES					
Gastos Operacionales	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Publicidad y Ventas	77880000	81150960	83991243,6	87014928,4	89973435,9
Gastos de Administración	88652604	92376013,4	95609173,8	99051104,1	102418842
Total Gastos	166532604	173526973	179600417	186066032	192392278

Fuente (elaboración propia)

7.6.3 Gastos Financieros

Se hizo una simulación de crédito en Bancolombia y esto es lo que nos arroja:

Valor de cuota del crédito mensual es de 3,031.565.84, pagando de interés de 231.630 \$ con un interés anual 1.48%, valor del interés total del proyecto sería de 19.28% efectivo anual

7.7 Flujo de caja

Consiste en los egresos, ingresos del proyecto durante un periodo de tiempo para el plan de negocios del taller automotriz especializado el flujo de caja está determinado por la siguiente información.

Tabla 14. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		206603383	216069691	224289602	236373618,1	245158475
Depreciaciones		18562113	18562113,3	18562113	15228780	15228780
Amortización Gastos		222800	222800	222800	222800	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-62737061	-68032328	-72406412,4	-77847893
Neto Flujo de Caja Operativo		225388296	172117543	175042188	179418785,8	182539362
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-1,3E+08	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-11000000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-10000000	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-1,51E+08	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-1,51E+08	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	120000000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-24000000	-24000000	-24000000	-24000000	-24000000
Intereses Pagados		-22082614	-15974609	-11329566	-7409226,61	-3776521,9
Dividendos Pagados		0	-109605336	-118856479	-126498262	-136004849
Capital	340659145	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	460659145	-46082614	-149579945	-154186045	-157907488	-163781371
Neto Periodo	309371345	179305682	22537598	20856143	21511297,5	18757991,2
Saldo anterior		308480145	487785827	510323425	531179567,6	552690865
Saldo siguiente	309371345	487785827	510323425	531179568	552690865,1	571448856

Fuente: (Elaboración Propia)

7.8. Estados financieros proyectados

7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

A continuación, se muestra el estado financiero de pérdidas y ganancias que determina en el siguiente cuadro para el plan de negocio del taller automotriz especializado

Tabla 15. Estado financiero de pérdidas y ganancias delo proyecto.

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	437500000	455875000	471830625	488816528	505436289
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	36829100	38375922,2	39719079,5	41148966,3	42548031,2
Depreciación	18562113,3	18562113,3	18562113,3	15228780	15228780
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	8750000	9117500	9436612,5	9776330,55	10108725,8
Utilidad Bruta	373358787	389819464	404112820	422662451	437550752
Gasto de Ventas	77880000	81150960	83991243,6	87014928,4	89973435,9
Gastos de Administracion	88652604	92376013,4	95609173,8	99051104,1	102418842
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	222800	222800	222800	222800	0
Utilidad Operativa	206603383	216069691	224289602	236373618	245158475
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Intereses	22082614,4	15974608,8	11329565,8	7409226,61	3776521,94
Otros ingresos y egresos	-22082614,4	-15974608,8	-11329565,8	-7409226,61	-3776521,94
Revalorización de Patrimonio	0	0	0	0	0
Ajuste Activos no Monetarios	0	0	0	0	0
Ajuste Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Amortización Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	184520768	200095082	212960036	228964392	241381953
Impuestos (34%)	62737061,2	68032328	72406412,4	77847893,1	82069864
Utilidad Neta Final	121783707	132062754	140553624	151116498	159312089

Fuente (elaboración)

7.8.2 Balance general proyectado.

A continuación en el siguiente cuadro se exponer el balance general del plan de negocio para el taller automotriz especializado

Tabla 16. Balance general del plan de negocio para el taller automotriz especializado

BALANCE GENERAL						
	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	308480145	487785826,6	510323425	531179567,6	552690865,1	571448856,3
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	1114000	1114000	1114000	1114000	1114000	1114000
Amortización Acumulada	-222800	-445600	-668400	-891200	-1114000	-1114000
Gastos Anticipados	891200	668400	445600	222800	0	0
Total Activo Corriente:	309371345	488454226,6	510769025	531402367,6	552690865,1	571448856,3
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada Planta	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	130287800	130287800	130287800	130287800	130287800	130287800
Depreciación Acumulada	0	-13028780	-26057560	-39086340	-52115120	-65143900
Maquinaria y Equipo de Operación	130287800	117259020	104230240	91201460	78172680	65143900
Muebles y Enseres	11000000	11000000	11000000	11000000	11000000	11000000
Depreciación Acumulada	0	-2200000	-4400000	-6600000	-8800000	-11000000
Muebles y Enseres	11000000	8800000	6600000	4400000	2200000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
Depreciación Acumulada	0	-3333333,333	-6666666,7	-10000000	-10000000	-10000000
Equipo de Oficina	10000000	6666666,667	3333333,33	0	0	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	151287800	132725686,7	114163573	95601460	80372680	65143900
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	460659145	621179913,3	624932598	627003827,6	633063545,1	636592756,3
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	62737061,23	68032328	72406412,39	77847893,12	82069864
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	120000000	96000000	72000000	48000000	24000000	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
PASIVO	120000000	158737061,2	140032328	120406412,4	101847893,1	82069864
Patrimonio						
Capital Social	340659145	340659145	340659145	340659145	340659145	340659145
Reserva Legal Acumulada	0	0	12178370,7	25384646,14	39440008,54	54551658,38
Utilidades Retenidas	0	0	0	0	0	0
Utilidades del Ejercicio	0	121783707,1	132062754	140553624,1	151116498,4	159312088,9
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	340659145	462442852,1	484900270	506597415,2	531215652	554522892,3
PASIVO + PATRIMONIO	460659145	621179913,3	624932598	627003827,6	633063545,1	636592756,3

Fuente (elaboración propia)

8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1 Tasa de descuento

Este se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

8.2 Evaluación de Financiera

Para el caso del Plan de Negocios para la creación de taller especializado en automotriz se evaluará el proyecto con una tasa de descuento del 30% ya que se trata de un proyecto que requiere financiación se tuvo en cuenta una tasa de interés corriente de 23% y también se consideró un incremento de acuerdo a los rendimientos mínimos que se esperan de una inversión para una año de acuerdo con una DTF de 7%.

8.2.1. Valor Presente Neto

VPN: \$ 6.217.105

El VPN, descontando los flujos de caja a una tasa del 30% que es la rentabilidad esperada por el emprendedor, es mayor que cero (positivo) lo que indica que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentara su valor en el tiempo y que el plan de negocios para la creación de taller especializado en automotriz se acepta desde el punto de vista financiero.

8.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR: Tasa Interna de Retorno = 30.73%

La TIR del proyecto es superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es 30% esto significa que es conveniente invertir en el plan de negocios del Taller Automotriz debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada.

Adicionalmente la TIR es aquella tasa que hace el VPN igual a cero.

8.2.3. Índices financieros

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 2.46

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperan aproximadamente en 30 meses de operación lo que ratifica la viabilidad financiera del plan de negocios si se contempla un escenario temporal de 5 años de evaluación del proyecto. Este indicador nos demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

RENTABILIDAD OPERACIONAL: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen operativos de 47.2%

RENTABILIDAD NETA: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen neto de 27.8%

ÍNDICE DE LIQUIDEZ: La razón corriente promedio en los 5 años de evaluación es 7.79%

9 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Lo cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se cuenta con aproximadamente \$ 8 de activos corrientes para respaldar la deuda. Esto demuestra que la empresa contará con índices de liquidez adecuados para el cubrimiento de sus obligaciones.

La rentabilidad del Activo promedio en los 5 años de evaluación es 19.6%

Y la rentabilidad del Patrimonio promedio en los 5 años de evaluación es 26.3%

Se espera que cuando un proyecto es rentable se cumpla la siguiente condición:

- Reduciéndose un 10% el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: deja de ser viable el plan de negocio, obteniendo unos resultados de 15,73% la Tasa interna de retorno y con un VAN de \$ 6.217.105

- Reduciéndose un 20% el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: se obtiene un resultado no viable para el proyecto, con unos resultados negativos, un Valor actual neto de \$ -239.000.821

- Reduciéndose un 10% el precio de venta y reduciendo un 10% las unidades vendidas: los resultados no son viables ya que la TIR da un porcentaje de -1,47% lo que es menor que la tasa mínima de rendimiento, la cual es del 30%, y el VAN un valor de \$ -159.457.917

- Conservando el precio de venta y reduciendo un 20% las unidades vendidas: con estas condiciones los resultados que se obtienen son de la TIR un 9,44%, y la VAN (Valor actual neto) de \$ -164.494.130, por lo que deja de ser viable.

8.2.5. Consideraciones sobre la Evaluación Financiera

El Plan de Negocios para la creación de taller especializado en automotriz es viable desde el punto de vista financiero, presenta indicadores que demuestran una adecuada rentabilidad para los inversionistas. Además después de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el Plan de Negocios además de ser rentable es sostenible en el tiempo como empresa, presenta un índice de liquidez adecuado que puede respaldar los pasivos que se generan en la empresa. Tiene una Tasa Interna de Retorno que cumple la condición de ser mayor a la rentabilidad esperada por los inversionistas y por lo tanto puede concluirse que el plan de negocios debería llevarse a cabo.

10. CONSIDERACIONES FINALES DEL PROYECTO Y RECOMENDACIONES

El plan de negocio taller automotriz especializado, según la investigación que se hizo durante este semestre, arrojó grandes beneficios y viabilidad en el proyecto, ya que cumple con todos los parámetros para el buen desarrollo del mismo. De este modo se proponen las siguientes consideraciones según la planeación, desarrollo y ejecución del proyecto, y llevar a cabo el éxito del negocio, para que sea sostenible y rentable en el mercado.

- Según el estudio de mercado que se hizo, se calculó librar la inversión en un aproximado de tiempo de dos años.
- Las ganancias que se proyectan serían positivas, sumando a esta ganancia económica, el talento humano que tendremos como colaboradores permitirán un auge en el mercado.
- Basados en la competencia y el mercado la ubicación geográfica del negocio tendríamos un público que aún no es atendido en el sector.
- El potencial y la calidad en el talento humano requerido permitirán minimizar el tiempo de espera para la solución de daños de los automotores propiedad de los clientes.

- La venta de repuestos o asesorías que requieran los clientes, se hará de forma personalizada y atendiendo cada una de las necesidades reales de los cliente con el fin de generar relaciones de valor.
- Apostamos a ganar espacio amplio en el mercado dándonos a conocer por la calidad del servicio, la responsabilidad con el cliente y una atención ágil y oportuna.
- Generar oportunidades de empleos directos e indirectos y así contribuir con el desarrollo de la región.
- Brindar al cliente una alternativa diferente en el mercado y así aprovechar las falencias de la competencia, evitando cometer sus errores y fortalecer nuestros servicio y por ende aumentar el número de clientes.
- Por último se trabajará con todo los colaboradores bajo una política sostenible para el cuidado del medio ambiente y los residuos de la actividad económica mediante campañas de sensibilización y cultura empresarial.

10. BIBLIOGRAFÍA

Asociacion Colombiana de Vehiculos Automotores (ANDEMOS). (22 de 04 de 2017).

Obtenido de <http://www.andemos.org/>

Asociación de Industriales de Colombia (ANDI). (10 de 05 de 2017).

Obtenido de <http://www.andi.com.co/Paginas/Index.aspx>

Congreso de la República de Colombia. (15 de 05 de 2017).

Obtenido de <http://www.senado.gov.co/>

Crecebegocios. (21 de 05 de 2017).

Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/>

CreceNegocios. (25 de 05 de 2017).

Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (15 de 04 de 2017).

Obtenido de <http://www.dane.gov.co/>

DINERO. (20 de 04 de 2017).

Obtenido de <http://www.dinero.com/>

Federacion Nacional de Comerciantes de Colombia (FENALCO). (20 de 04 de 2017).

Obtenido de <http://www.fenalco.com.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (25 de 05 de 2017). Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/>

Portafolio. (28 de 04 de 2017).

Obtenido de <http://www.portafolio.co/>