

**UNIVERSIDAD DISTRITAL “FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS” - FACULTAD TECNOLÓGICA
 PROYECTO CURRICULAR DE TECNOLOGÍA E INGENIERÍA MECÁNICA
 FORMATO DE PROYECTOS DE GRADO**

N° DE RADICACIÓN: _____

INFORMACIÓN EJECUTORES

Ejecutor 1

Nombre (s):	Carlos Alberto
Apellido (s):	Sánchez Caro
Código:	20121375040
E-mail:	Fast29@hotmail.com
Teléfono fijo:	3618901
Celular:	3118105712



Ejecutor 2

Nombre (s):	Cristhian Camilo
Apellido (s):	León González
Código:	20121375037
E-mail:	krisztianle@hotmail.com
Teléfono fijo:	---
Celular:	3167996688



INFORMACIÓN DEL PROYECTO

Título del Proyecto:	Propuesta de plan de negocio para el taller de servicio automotriz de las marcas Kia y Hyundai, AUTO KOREA H&K	
Duración (estimada):	6 meses	
Tipo de Proyecto: (Marqué con una “x”)	Innovación y Desarrollo Tecnológico	
	Prestación y Servicios Tecnológicos	X
	Otro	
Modalidad del Trabajo de Grado:	Proyecto de emprendimiento	
Línea de Investigación de la Facultad*:	Apoyo tecnológico empresarial	
Línea de Investigación del Proyecto Curricular**:	Emprendimiento	
Grupo de Investigación:	N A	
Proyecto de Investigación:	N A	
Áreas del conocimiento que involucra:	Emprendimiento empresarial	

INFORMACIÓN PASANTÍA

Nombre de la empresa:	
Dirección:	
Teléfonos:	
Correo electrónico:	
Página Web:	

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Director: (Vo. Bo.)	
Proyecto de Pasantía: (Tutor): (Vo. Bo.)	
Formulación Proyecto de Grado: (Profesor): (Vo. Bo.)	

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA EL TALLER DE SERVICIO AUTOMOTRIZ
DE LAS MARCAS KIA Y HYUNDAI, AUTO KOREA H&K

CRISTHIAN LEON

20121375037

CARLOS SANCHEZ

20121375040

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERÍA MECÁNICA

PRESENTADO A:

PROYECTO CURRICULAR DE INGENIERÍA MECÁNICA

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

FACULTAD TECNOLÓGICA

INGENIERIA MECÁNICA

BOGOTÁ, 11 DE SEPTIEMBRE DE 2018

Tabla de contenido

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA EL TALLER DE SERVICIO AUTOMOTRIZ DE LAS MARCAS KIA Y HYUNDAI, AUTO KOREA H&K	4
1 RESUMEN EJECUTIVO	4
2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO QUE SE VA A DESARROLLAR	4
3 OBJETIVOS	5
3.1 Objetivo General	5
3.2 Objetivos Específicos.....	6
4 MATRIZ DOFA (preliminar)	6
5 RESULTADOS ESPERADOS	6
5.1 Tiempo de legalidad.....	6
5.2 Cantidad de clientes contactados	6
5.3 Visión.....	7

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA EL TALLER DE SERVICIO AUTOMOTRIZ DE LAS MARCAS KIA Y HYUNDAI, AUTO KOREA H&K

1 RESUMEN EJECUTIVO

La propuesta del plan de negocio para el Taller de Servicio Automotriz AUTO KOREA H&K será creada con el fin de brindar productos y servicios de calidad en todo lo referente al mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos de las marcas Kia y Hyundai dentro del entorno de la ciudad de Bogotá, cabe resaltar que ofreceremos la opción de recoger el automóvil en la puerta de la casa de nuestros clientes y según la necesidad realizar reparaciones menores a domicilio, logrando así prestar un atención más oportuna y segura a los requerimientos de nuestro consumidor. Esta propuesta se elaborara mediante el desarrollo de varios estudios entre los cuales están:

- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Estudio financiero, entre otros.

En la elaboración de la propuesta del plan de negocio se va a aprovechar el amplio conocimiento en el sector automotriz y la experiencia con la que se cuenta en servicio al cliente, con esto aprovechar la gran cantidad de vehículos de las marcas en cuestión y la buena oferta de distribuidores repuestos con lo que se cuentan. Todo esto permite contrarrestar la principal debilidad que es la falta de experiencia en la parte gerencial de una empresa y disminuir las amenazas que representa el ser una empresa nueva con poca acreditación.

Toda estas acciones con el fin de posicionar muy bien la empresa, satisfacer las necesidades de los clientes y poder expandir la empresa con otras sucursales a nivel nacional.

2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO QUE SE VA A DESARROLLAR

Los automóviles hoy día más que un lujo son una necesidad para muchas personas en el mundo, por ende un taller de servicio automotriz, es un establecimiento necesario para mantener en buen estado los vehículos y a su vez estos puedan cumplir con su razón de ser “medio de transporte”. Según una medición realizada por la secretaria distrital de ambiente la cantidad de vehículos de uso particular registrados en Bogotá (se excluyen las motocicletas, moto triciclos, tracción animal y trolebuses) hasta 2015 era de 1.567.155¹, esto solo en Bogotá, cifra que seguirá en aumento y por tal razón aunque exista gran cantidad de talleres, podemos ir más allá y pensar que el mercado

¹ SECRETARÍA DISTRITAL DE AMBIENTE-ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ. Información detallada del indicador. Vehículos Particulares- NVP. Grafica [en línea]. [Consultado el 10 de abril de 2018]. <Disponible en: <http://oab2.ambientebogota.gov.co/es/indicadores?id=272&v=|>>

automotriz continuara creciendo y los nuevos vehículos entregados requieren calidad y buena oferta de servicio en sus reparaciones.

La propuesta de plan de negocio para el taller AUTO KOREA H&K, consiste en constituir la empresa en primera instancia, cumpliendo con todos los requisitos documentales y legales que sean necesarios, con lo que se quiere demostrar a los clientes es formalidad y respaldo, adicionalmente buscamos ofrecer atención especializada para los automóviles de las marcas KIA y HYUNDAI, ya que en estas dos marcas han aumentado considerablemente sus ventas de vehículos en nuestro país en los últimos años, un gran ejemplo lo resaltamos con el estudio de mercado de la superintendencia de industria y comercio realizado en el 2012² donde se identifica que las marcas que más unidades vendieron entre los años 2010 y 2011 han sido Chevrolet con 190.994und , Renault 84.867und, Hyundai 54.532und, Kia 46.368und y Nissan 38.733und, donde evidenciamos que las marcas a atender en el taller se ha posicionado a nivel nacional, este desarrollo nos brinda la oportunidad para atenderlos y entregar productos de calidad.

Los servicios que AUTO KOREA H&K va a ofrecer a sus clientes son todo lo relacionado con mantenimiento preventivo y correctivo de la parte mecánica y electrónica de los vehículos, además se incluyen los procedimientos de embellecimiento automotriz tanto la limpieza y los procesos de latonería y pintura necesarios para mejorar la imagen del automóvil, además se buscara prestar servicios a domicilio como puedes ser iniciando con la recepción del vehículo o la realización de reparaciones menores, ejemplos revisiones básicas, iniciar encendido, reemplazo de baterías, repostajes de combustible, entre otros, todo esto con el fin de prestar un atención más oportuna y segura a los requerimientos de nuestros consumidores.

3 ALCANCE DEL PROYECTO

El alcance de la presente propuesta se realizara dentro de la modalidad de Trabajo de Grado: Proyecto de emprendimiento, y se realizara como propuesta teórica y comercial, la implementación del proyecto será definida como opcional.

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Desarrollar la propuesta de plan de negocio para el taller de servicio automotriz de las marcas Kia y Hyundai, AUTO KOREA H&K.

² GRUPO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS-SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Estudio del Sector Automotor en Colombia. Julio 2012 [Consultado el 27 de septiembre de 2018]. <Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado/Estudiosobreelsectorautomotor.pdf>

4.2 Objetivos Específicos

- Elaborar un estudio de mercado automotriz en la que podamos identificar el perfil de clientes a atender y las ubicaciones con mayor concentración dentro de la ciudad de Bogotá.
- Desarrollar un estudio económico y financiero para el taller de servicio automotriz.
- Definir el proceso técnico y operativo del servicio automotriz.
- Establecer la propuesta comercial inicial con la que se busca captar los clientes y generar la acreditación del taller.
- Estructurar una tabla de mantenimientos con los repuestos y los costos necesarios para cada una de las revisiones por tiempo o kilometraje requeridas en los vehículos 6 meses o 5.000km respectivamente.

5 MATRIZ DOFA (preliminar)

Fortalezas. <ul style="list-style-type: none">• Conocimiento del sector automotriz• Amplia experiencia en servicio al cliente• Experiencia en la parte técnica de las marcas KIA y HYUNDAI	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• No actuar en ocasiones como se debe ante obstáculos en el proceso• Falta de organización de todas las tareas• Falta de experiencia en la parte gerencial de una empresa
Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Gran cantidad de vehículos en la ciudad de las marcas en cuestión• Buenos distribuidores de repuestos de buena calidad• Buena oferta de equipos de diagnóstico para comprar	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Grande competidores como los son los concesionarios• Posibilidades de ser atacados por otros competidores• Baja acreditación en el mercado por ser una empresa nueva.

6 RESULTADOS ESPERADOS

6.1 Tiempo de legalidad

Pretendemos que el proceso de legalidad de la empresa no tarde más de 1 mes, se empezará por la legalidad comercial (CCB) y la tributaria (DIAN).

6.2 Cantidad de clientes contactados

Se pretende contactar alrededor de 2000 clientes en el primer mes y unos 10000 clientes al llegar al primer semestre, debido a que se cuenta con una lista de contactos que permite agilizar el proceso.

6.3 Visión

Para el año 2022 AUTO KOREA H&K será reconocida como una solución de *-Servicio Técnico-* dirigida a propietarios de Vehículos marcas KIA y HYUNDAI en el Departamento de Cundinamarca y Valle del Cauca, seremos una solución confiable, con altos estándares de calidad direccionados a la atención y tiempos de respuesta.