

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

Nº DE RADICACIÓN: \_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN EJECUTORES**

**Ejecutor 1**

Nombre (s):	Sergio Andres
Apellido (s):	Tovar Suescun
Código:	201423750
E-mail:	<a href="mailto:Seanto086@gmail.com">Seanto086@gmail.com</a>
Teléfono fijo:	4633808
Celular:	57 3175590170



**Ejecutor 2**

Nombre (s):	Danilo Alberto
Apellido (s):	Guerrero Vasquez
Código:	20141375038
E-mail:	<a href="mailto:Daniloagv15709@hotmail.com">Daniloagv15709@hotmail.com</a>
Teléfono fijo:	2469186
Celular:	57 3152429601



**INFORMACIÓN DEL PROYECTO**

Título del Proyecto:	<b>PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO EXPRESS AUTOMOTRIZ DE VEHICULOS LIVIANOS</b>	
Duración (estimada):	3 meses	
Tipo de Proyecto: (Marqué con una "x")	Innovación y desarrollo tecnológico	
	Prestación y servicios tecnológicos	x
	Otros	
Modalidad del Trabajo de Grado:	Trabajo de Grado	
Línea de Investigación de la Facultad*:	Desarrollo tecnológico, local e institucional	
Línea de Investigación del Proyecto Curricular**:	Emprendimiento aplicando Ingeniería Mecánica	
Grupo de Investigación:		
Proyecto de Investigación:		
Áreas del conocimiento que involucra:	Mantenimiento, Administración Financiera, Formulación y Evaluación de Proyectos, otros.	

**INFORMACIÓN PASANTÍA**

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

**INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

Director: (Vo. Bo.)	Ing. Mauricio Gonzalez Colmenares
Proyecto de Pasantía: (Tutor): (Vo. Bo.)	
Formulación Proyecto de Grado: (Profesor): (Vo. Bo.)	Ing. Mauricio Gonzalez Colmenares, Ing. Doris Olea

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN EMPRESA DE MANTENIMIENTO  
EXPRESS AUTOMOTRIZ DE VEHICULOS LIVIANOS**

**Danilo Alberto Guerrero Vásquez Cod: 20141375038**

**Sergio Andres Tovar Suescun**

**Cod: 20142375067**

**UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS**

**INGENIERIA MECANICA**

**FACULTAD TECNOLOGIA**

**BOGOTA D.C.**

**2018**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN EMPRESA DE MANTENIMIENTO  
EXPRESS AUTOMOTRIZ DE VEHICULOS LIVIANOS**

**Danilo Alberto Guerrero Vásquez Cod: 20141375038**

**Sergio AndrésTovar Suescun**

**Cod: 20142375067**

**Proyecto de emprendimiento para optar por el título de Ingeniería Mecánica**

**Tutor de Proyecto de Emprendimiento**

**Maurcio Gonzalez Colmenares**

**UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS**

**INGENIERIA MECANICA**

**FACULTAD TECNOLOGIA**

**BOGOTA D.C.**

**2018**

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

Autoexpress será una empresa dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento automotriz preventivo express a vehículos livianos multimarca (Chevrolet, Renault Nissan, Kia y Mazda), garantizando la mejor calidad y conocimiento de cada uno de la asistencia solicitada, con personal altamente calificado; la propuesta de valor de este emprendimiento radica específicamente en la vinculación del dueño del vehículo en la prestación del servicio garantizando así un conocimiento que a veces los propietarios no tienen de su automotor así mismo se ofertara servicios tales como: cambio de aceite y filtro de combustible, alineación y balanceo, revisión de frenos y suspensión, mecánica correctiva, etc. Contaremos con un equipo de trabajo que respalda la prestación de los servicios bajo las normas de calidad y legales a que dieran lugar.

## 2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO

La empresa Servicios Especializados Autoexpress SAS se ubicará en el municipio de chía Cundinamarca en plena sabana de Bogotá y adicionalmente en una de las principales salidas de esta. Se quiere implementar en el futuro este modelo de negocio ya que se ha evidenciado un gran crecimiento en esta zona geográfica. Dicho crecimiento poblacional ha sido considerable en los últimos cinco años y se puede detectar fácilmente que es una comunidad dependiente del servicio automotriz, por esta razón, la escasez de centros de servicio automotriz ha llevado a que los mismos colapsen o se vean a máxima capacidad de trabajo.

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia, además de los servicios tradicionales en los que el personal del taller realiza tanto las reparaciones como el mantenimiento del vehículo, la posibilidad de que los usuarios apoyen directamente por sí mismos los servicios que ellos requieren, siempre bajo la supervisión de los profesionales de la empresa, por ejemplo, si el vehículo que esta en un mantenimiento correctivo, el cliente este presente de alguna manera, ya sea física o por medio de una imagen en vivo si se requiere el cambio de alguna parte. Esto significa un concepto innovador. Otra diferencia es la amplia gama de servicios ofrecidos, de modo que los clientes podrán cubrir todo tipo de necesidades para las marcas Chevrolet, Renault Nissan, Kia y Mazda, ya que se ofrece la reparación y mantenimiento del motor, sistema de encendido, de alimentación, carburación, sistema de inyección, embrague, cajas de cambio, sistema de transmisión, de frenos, sistema eléctrico electrónico, etc. Además, también se ofrece la venta de repuestos como neumáticos, pastillas de freno y recambio de aceite por un precio bastante asequible.

El negocio tendrá un área de recepción, un área administrativa, zona de mecánica express, servicios especializados, incluidos, zona de electricidad, alineación, montallantas y almacén de repuestos, de igual manera se garantizará la ubicación y stock de refacciones de los vehículos de diferentes marcas y si es necesario, la localización de estos de la manera más eficiente posible. El personal interno contará con diferentes capacitaciones para poder desempeñar sus cargos y obtener calidad en los servicios ofertados en la compañía. El negocio cumplirá con diferentes estándares ambientales y legales, puesto que los contaminantes generados son de gran proporción.

Con el fin de aprovechar los conocimientos obtenidos en su experiencia laboral y académica de Danilo Alberto Guerrero Vásquez y Sergio Andrés Tovar Suescun, se pretende formalizar el plan de negocios para la empresa de servicios automotrices Autoexpress SAS. Por último, se espera tener en un tiempo máximo de 6 meses la implementación del negocio cumpliendo con todos los estándares de calidad y leyes impuestas por el gobierno colombiano. Respecto a la evolución y mitigación de las debilidades y amenazas, se espera que estas se reduzcan o eliminen en un periodo de 1 año aproximadamente. Con entrenamiento y capacitación de la cámara de comercio

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de negocio para la creación de la empresa de mantenimiento express automotriz de vehículos livianos en el municipio de Chia.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ✦ Realizar un análisis de mercado para determinar los clientes potenciales para el uso de servicios automotrices en la zona y alrededores.
- ✦ Aplicar la normatividad necesaria para el funcionamiento de un taller automotriz de acuerdo con las normas de recolección de residuos peligrosos y seguridad industrial.
- ✦ Analizar el modelo de negocio de la competencia
- ✦ Estructurar el modelo de negocio a implementar
- ✦ Operativizar el servicio
- ✦ Evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

#### 4. MATRIZ DOFA

<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆ Generar confianza a los nuevos clientes.</li><li>◆ El bajo recurso económico para poder iniciar el proyecto.</li><li>◆ Desconocimiento de gerencia y manejo de clientes.</li></ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆ Clientes con grandes expectativas y dificultad de satisfacer.</li><li>◆ Posibilidad de que la competencia pueda entrar a competir agresivamente, aprovechando su nombre y servicios</li><li>◆ Cambio del prestador del servicio por parte del cliente a causa de sus necesidades</li><li>◆ La competencia maneja la reserva de los servicios por medio de aplicaciones móviles, facilitando la labor al cliente y ahorrándole tiempo</li></ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆ Introducir al sector automotriz un nuevo segmento de mercado. Volumen de marcas</li><li>◆ Generar acuerdos de trabajo no solo con persona natural sino con instituciones.</li><li>◆ Generar un servicio completo para la percepción de los clientes de la manera más ágil y de calidad.</li><li>◆ Aplicar aspectos técnicos de alta complejidad por la experiencia obtenida y además</li></ul>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆ Alta experiencia en el sector administrativo y técnico del sector automotriz.</li><li>◆ Contar con una idea de negocio impactante para los clientes.</li><li>◆ Tener estrategia de mercado definida.</li><li>◆ Contar con estructura de venta definida.</li><li>◆ Contar con tecnología adecuada para el desarrollo de</li></ul>



<p>por la facilidad de acceso de sitios web.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Posibilitar la mejora y optimización de procesos por maquinas especializadas y estructura corporativa de la empresa.</li> <li>◆ Deterioro de vehículos con alta movilización en la zona.</li> <li>◆ Alto número de franquicias con servicios similares.</li> </ul>	<p>mantenimiento en los vehículos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Trato con el cliente personalizado y especializado.</li> <li>◆ Amplia gama de servicios.</li> </ul>
--	---

Como se puede observar en la matriz DOFA este emprendimiento cuenta con las fortalezas de los integrantes de esta opción de grado para aprovechar la oportunidad que nos ofrece el mercado y que las debilidades y amenazas que pueda enfrentar esta empresa se contrarresten con las estrategias que nos prepararan para el momento que llegue.

## 5. RESULTADOS ESPERADOS

Se quiere llegar a una idea de negocio de emprendimiento con todos los estándares necesarios para poder tener un centro de servicio automotriz y las herramientas requeridas para realizar las diferentes labores establecidas en aproximadamente 6 meses.

Verificar la viabilidad para poder realizar el montaje del negocio, haciendo una trazabilidad del costo-beneficio para poner en marcha cada uno de los servicios que se quieren prestar.

Por último, fortalecer las debilidades mostradas en la matriz DOFA en un tiempo cercano a un año.