

**SISTEMA DE FRENOS DE ALTA SEGURIDAD**

**ASTRID CAROLINA PUENTES DENARVÁEZ**

**CRISTIAN LIBARDO SALCEDO ALARCON**

**CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN**

**PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BOGOTA DC- SEGUNDO SEMESTRE-2017**

**SISTEMA DE FRENOS DE ALTA SEGURIDAD**

**ASTRID CAROLINA PUENTES DE NARVÁEZ**

**CRISTIAN LIBARDO SALCEDO ALARCON**

**Trabajo de Opción de grado II para obtener el título de**

**ASESOR: CLAUDIA ROZO**

**CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN**

**PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BOGOTA DC- SEGUNDO SEMESTRE-2017**

## DEDICATORIA

A los familiares que nos guiaron y acompañaron en cada paso del proceso investigativo y conceptual en el que avanzabamos, Las personas conocedoras del tema quienes todo el tiempo nos brindaron su gran motivación.

## TABLA CONTENIDO

\*PORTADA

\*CONTRAPORTADA

\*DEDICATORIA

\*tABLA DE CONTENIDO

\*INTRODUCCIÓN

\*JUSTIFICACIÓN

\*OBJETIVO GENERAL

\*PRIMERA PARTE

\*SEGUNDA PARTE

\*TERCERA PARTE

## INTRODUCCIÓN

Los diferentes tipos de vehículos son creaciones de gran importancia para el humano, que satisfacen diferentes requerimientos y los usuarios son cada vez más exigentes, las tecnologías existentes han creado variedad de sistemas mecánicos, brindando mayor seguridad sobre todo en situaciones de proteger la inversión, se requiere de sistemas eficientes para bloquear las ruedas de los vehículos, de esa manera se disminuye el índice de robos.

Ofrecemos un sistema de frenos de alta seguridad caracterizado por inmovilizar por completo las ruedas de un vehículo, el sistema es interno, aplicable a máximo 2 ruedas en un vehículo, varían en tamaño dependiendo de la dimensión de la rueda.

## JUSTIFICACIÓN

Los motivos que nos llevaron a investigar nuevos sistemas de frenos sobre todo de alta seguridad son los constantes robos presentados a los diferentes automóviles en la ciudad, una segunda opción para contrarrestar los efectos negativos a los que se someten los propietarios víctimas de este flagelo. Pretendemos entonces ayudar a disminuir índices de robos de vehículos.

## OBJETIVO GENERAL

Importar y distribuir sistemas de frenos de alta seguridad incursionando en un mercado monopolizado, con la meta de fabricar a largo plazo

Constituir una empresa que se destaque por facilitar la distribución de todo el sistema de frenos para automóviles con uno de los mejores estándares de calidad ofreciéndole al cliente productos confiables y seguros.

## PRIMERA PARTE

### **Descripción General del Negocio**

Frenos del bosque es una empresa en vía de desarrollo que se encarga de Ofrecer sistemas de frenos de alta seguridad y constituir una empresa que se destaque por facilitar la distribución de todo el sistema de frenos para automóviles con uno de los mejores estándares de calidad ofreciéndole al cliente productos confiables y seguros.

Teniendo como política Principal La innovación y la implementación de tecnología, nos encargamos de mejorar los sistemas de producción y de distribución para generar una mayor satisfacción y seguridad a nuestros consumidores

### **Objetivo General**

Importar, vender y distribuir sistemas de frenos de alta seguridad incursionando en un mercado monopolizado, con la meta de fabricar a largo plazo

Constituir una empresa que se destaque por facilitar la distribución de todo el sistema de frenos para automóviles con uno de los mejores estándares de calidad ofreciéndole al cliente productos confiables y seguros.

### **Marco Legal**

-Ley 1567 del 31 de julio del 2015

### **Misión**

Aportar ideas innovadoras para el crecimiento social, generando proyectos de empleo en las zonas en donde se encuentran nuestros puntos de fabricación y distribución, generando así una mejor calidad de vida para nuestros colaboradores.

### **Visión**

Para el año 2025 ser uno de los principales fabricantes de sistemas de frenos y expandir nuestro campo de acción a nivel latino América.

### **Valores**

- Respeto hacia el cliente para entender lo que desea y hacia los empleados para mantener un entorno agradable y eficiente.
- Ser amigable con el medio ambiente.
- Honestidad en los procesos y compromisos para que los colaboradores y participantes de la actividad de la empresa
- Pasión por lo que hacemos y el apoyo social que queremos implementar

### **Objetivos Específicos**

- Implementar estrategias para realizar importaciones aprovechando la experiencia con la que cuenta la empresa.
- Fortalecer procesos y aprender cómo se fabrican las partes.
- Generar piezas con altos estándares de calidad
- Incentivar a los clientes para que utilicen el servicio.

## Analisis Pestel

P	E	S	T	E	L
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Regulación de la competencia</li> <li>-Políticas fiscales</li> <li>-Relaciones bilaterales</li> <li>-Tarifas especiales</li> <li>-Regulaciones / Restricciones de importación / exportación</li> <li>-Nivel de subsidios del gobierno</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tasa de crecimiento</li> <li>-Tasa de interés</li> <li>-Tasa de inflación</li> <li>-Tipo de cambio</li> <li>-Disponibilidad de crédito</li> <li>-Nivel de ingreso disponible</li> <li>-Propensión de las personas a gastar</li> <li>-Tendencia del producto interno bruto</li> <li>-Tendencia de desempleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Las tasas de esperanza de vida</li> <li>-Distribución de la riqueza</li> <li>-El ingreso per capita</li> <li>-Actitud hacia el trabajo</li> <li>-Hábitos de compra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incentivos tecnológicos</li> <li>-Automatización</li> <li>Actividad de I + D</li> <li>-Cambio tecnológico</li> <li>-Acceso a nueva tecnología</li> <li>-Nivel de innovación</li> <li>-Conciencia - tecnológica</li> <li>-Infraestructura de Internet</li> <li>-Infraestructura de comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Políticas - ambientales</li> <li>-Desastres naturales</li> <li>-Normas de reciclaje</li> <li>-Actitudes hacia productos verdes</li> <li>-Apoyo a la energía renovable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Leyes antimonopolios</li> <li>-Leyes laborales</li> <li>Leyes de protección del consumidor</li> <li>-Derechos de autor y leyes de patentes</li> <li>-Leyes de salud y seguridad</li> <li>-Leyes de protección de datos</li> </ul>

### Politico

La actividad inicialmente en Colombia será importar sistemas en cantidades grandes de esta manera podremos dar beneficios con respecto al precio la ley 1567 del 31 de julio del 2015 nos cobijará en este caso nos exonera del pago del gravamen arancelario por la importación de auto partes de carro, esta ley no especifica que la importación de las partidas arancelarias tales como , 8708302500, 8716900000, 8708302100, 8708302100, 8708302210, 8708302310. las partidas arancelarias mencionadas corresponden a sistemas de frenos y sus partes. la ley ya mencionada nos da bastantes beneficios para iniciar el proceso de importación de nuestros productos e insumos.

### Economico

En el inicio de este proyecto necesitamos de leyes que nos brinden facilidades para poder ejercer nuestro proceso como una empresa con ánimo de lucro y adicional a esto que el fomentar empleo nos de beneficios, todo esto lo encontramos en una ley o que nos podemos coger como por ejemplo la ley es la 1429 del 2016; La ley es la 1429 del 2016 en los primeros 6 años gravables nos da beneficios en el pago de

nuestros impuestos correspondientes al funcionamiento de Frenos El Bosque, esta ley nos ayuda hacernos responsables de aportes gradualmente que se deben realizar como los de salud, ICBF, Cajas de Compensación Familiar.

#### Socio-Cultural

La diversidad que Colombia tiene en este momento de personas con diferentes gustos y el liberalismo económico nos da demasiadas ventajas, tanto como escoger una segmentación de mercado y una línea de productos en especial que queremos comercial o llegar al mercado a diferentes segmentos como automóviles, motos o carros de tráfico pesado, podríamos decir que estaríamos ingresando en una competencia perfecta.

#### Tecnológico

Las libertades que tiene Colombia en plataforma de la internet nos prestan beneficios para poder comercializar nuestros productos y adicional a esto el nivel de seguridad que se ha implementado por fomentar la implementación de las TIC le da seguridad y beneficios a Frenos el Bosque para que empiece hacer comercio On Line.

#### Ecológico

En este momento en Colombia está en debate la prohibición del uso del asbesto, si el congreso llegan a un fallo a favor de que el asbesto no se use en Colombia nos estaría afectando directamente ya que hay una línea de frenos que son las bandas y estas son fabricadas a raíz del asbesto y nos obligaría a buscar un nuevo producto que reemplace estas bandas de frenos.

#### Leyes.

La Ley 1780 de 2016 nos ayudará considerablemente a disminuir algunos egresos por el solo hecho de generar empleo a personal que se encuentre entre 18 años y 35 años, por una parte esta ley es bastante favorablemente para las dos partes ya por un

parte la empresa se lucra con la labor que desempeñe el trabajador y este en pocas palabras será un colaborador en el regimiento de un proyecto de empresa a la vez este colaborador estará adquiriendo una experiencia laboral y conocimiento sobre nuestros sistemas de producción que le servirá no solo para desempeñarse mejor en su cargo si no también para mejorar en el ámbito personal y profesional

### **Fuerzas de porter**

El tipo de sistema de freno usado para inmovilizar completamente las llantas de los vehículos activados con barreras que se activan de manera manual con llaves especiales no ha sido traído a Colombia, contamos con el conocimiento para implementarlo como un sistema de alta seguridad; ofrecemos al cliente la opción de proteger de manera eficiente la inversión realizada en un vehículo

### **FUERZAS INTRODUCTORIAS**

- **OPORTUNIDADES:** Servicio no existente en la actualidad, desarrollo de productos a manufacturar a largo plazo
- **FORTALEZAS:** facilidad para importar y conocimiento del área en tecnologías existentes

### **FUERZAS Opositoras**

- **AMENAZAS:** Existe poca accesibilidad en el mercado internacional y sobre costos en los repuestos

- DEBILIDADES: los procesos administrativos no van de la mano con los operativos. La cultura empresarial de la empresa es netamente familiar

## SEGUNDA PARTE

### **Investigacion mercado**

Los sistemas de bloqueos de frenos más conocidos como ABS operan mientras el vehículo está en movimiento y su principal función es evitar que los neumáticos patinen durante una frenada fuerte. Sucede que, sin ABS, una frenada fuerte puede implicar que el coeficiente de rozamiento entre el neumático y el asfalto (o la superficie que sea) sea inferior a la adherencia máxima, en ocasiones ejercemos tanta fuerza sobre el sistema, que directamente el freno bloquea la rueda y el neumático deja de rodar, deslizándose sobre la calzada. Para evitarlo, el ABS detecta que rueda está sufriendo deslizamiento y libera presión del sistema de frenos. De este modo, los neumáticos siempre están en contacto con la calzada y la eficacia de la frenada es infinitamente mejor, salvo en alguna ocasión excepcional.

Otro mecanismo no integrado al vehículo es el cepo, en apariencia es parecido a una herradura, el cual se coloca directamente sobre la rueda permite que gire hasta que el rin hace contacto con los guardabarros y golpea el auto, el valor es de \$290.000 pesos COL solo se trae por encargo, se compra por internet, no es fácil encontrarlo y no hay establecimientos que lo vendan.

Inicio / Equipamiento exterior y aparcamiento / Estacionamiento y plazas de aparcamiento / Cepos de inmovilización / Cepo estándar para bloquear ruedas de seguridad

**Nuestras categorías** **Entrega gratuita** **Devolución en 30 días** **Pago seguro** **feefo** ★★★★★



**Cepo estándar para bloquear ruedas de seguridad - ABR**

Protege tus vehículos contra el robo.

- Este sistema antirrobo tipo cepo impide el destornillamiento de la rueda e inmoviliza el vehículo.
- Ideal para tus vehículos de empresa, remolques, caravanas, etc.
- Suministrado con dos llaves.

[Ver la descripción completa del producto](#)

Cantidad: **63,90 €**  
 IVA incluido: 77,32 €  
 Ref. ABR  
 Presentación : Unitaria

**AÑADIR A LA CESTA**

[Pedir presupuesto](#) ⓘ

Fecha de envío estimada:  
 En 72 horas

Entrega **GRATUITA**

- ✓ Devolución de 30 días
- ✓ Pago seguro
- ✓ Satisfacción garantizada ★★★★★

## ENCUESTA

### Objetivo de la encuesta

Esta encuesta va dirigida a personas con un nivel de conocimiento básico en el sistema de frenos en automoviles; esta encuesta la utilizamos como una herramienta útil para obtener información de las personas que vienen a través de su opinión, de esta manera ya teniendo en cuenta la opinión de nuestros consumidores podemos segmentar nuestro mercado, adicional a esto podemos evaluar que entre el producto que damos a conocer y la calidad que brindamos sobre él se justifique con respeto a su precio.

“Averiguar qué es lo que satisface a sus clientes puede ayudar a que su negocio tenga éxito.” adam smith

### Ficha técnica de la encuesta

Objetivo	Obtener información
Grupo objetivo	Personas con algún de conocimiento básico en el sistema frenos
Tecnica	Esta encuesta se le realizó talleres, concesionarios de automóviles y a personas con conocimiento básico en el tema, aplicando un cuestionario estructurado por medio del correo electrónico
Cubrimiento	Bogota “zona franca- fontibon - 7 de agosto -centro”
Muestras	se realizaron 172 encuestas efectivas a nivel Bogotá
Margen de error	Bogota 4.5% +/- 95% de confiabilidad
Fecha de campo	del 5 de octubre al 15 de octubre del 2017

### **Diseño de la encuesta**

#### PREGUNTAS FILTRO

1. Sexo

Hombre

mujer

2. ¿Que prefiere al comprar un producto? \*

Calidad

Precio

## PREGUNTAS DE CONTROL

3. En que rango esta su ingreso mensual

\$100.000-\$299.999

\$300.000-\$499.999

\$500.000-\$699.999

\$700.000-\$899.999

\$900-000-\$1'199.999

\$1'200.000-\$1'399.999

\$1'400.000 o más

4. ¿Está informado sobre la importancia que tienen los frenos en un automóvil?

Nada

Poco

mucho

5. ¿cada cuanto considera que se debe revisar los frenos de un automóvil?

3 meses

6 meses

9 meses

1 año

más de un año

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por implementar en su vehículo sistemas de frenos de alta seguridad?

\$300.000-\$599.999

\$600.000-\$899.999

\$900.000-\$1'199.999

\$1.200.000 o más

7. ¿Está dispuesto a conocer con más detalle cómo funciona nuestro sistema de frenos de alta seguridad?

si

no

8. Horario de disponibilidad.

-pregunta abierta

9. Correo electrónico

-pregunta abierta

10. ¿que tal le pareció nuestra encuesta?

1 Deficiente

2 Aceptable

3 Sobresaliente

4 Bueno

5 Excelente

## 11. Numero de contacto

-pregunta abierta

### **Resultados tabulación de la encuesta**

#### 1. análisis de la pregunta (SEXO)

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la encuestas podemos determinar que un 61% de las personas que tienen conocimiento en frenos de alta seguridad son hombres y el restante es población femenina.

#### 2. análisis de la pregunta (¿Que prefiere al comprar un producto?)

Los resultados en esta pregunta nos dan una conclusión muy cerrada ya que un 98% de las personas que se encuestaron prefieren calidad en el momento de comprar sistemas de frenos, el restante de los encuestados tienen una preferencia en el precio

#### 3. análisis de la pregunta (En que rango esta su ingreso mensual)

A la mayoría de personas que va dirigida esta encuesta tienen ingresos mensuales entre \$500.000 y \$899.999 teniendo en cuenta que las dos respuestas son las que tienen una mayor cantidad de respuestas, por una parte tenemos un 41% de personas que están entre un ingreso mensual de \$500.000 y \$699.999 y un 26% está entre \$700.000 y \$899.999 de ingresos mensuales, sumando entre estos dos valores del 41% y del 26% tenemos una sexta parte de los valores obtenidos de la encuesta

#### 4. análisis de la pregunta (Está informado sobre la importancia que tienen los frenos en un automóvil)

teniendo en cuenta los resultados de este segmento de la encuesta podemos determinar que las personas no están tan mal informadas sobre la importancia que tienen un buen sistema de frenos en su automóvil, el cual podría salvar la vida a un conductor, el resultado en esta encuesta es de 68% de personas que tienen un conocimiento medio en frenos de alta seguridad.

5. análisis de la pregunta ¿cada cuanto considera que se debe revisar los frenos de un automóvil?

Verificando las respuestas y los resultados obtenidos en las encuestas podríamos determinar, que las personas tienen un sentido común con respecto a su propia seguridad, teniendo en cuenta que el sistema de frenos es recomendable de verificar entre 6 y meses y un año y los resultados obtenidos están dentro de este rango más del 65% de los encuestados.

6. análisis de la pregunta ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por implementar en su vehículo sistemas de frenos de alta seguridad?

Podemos determinar que los clientes son conscientes del valor de un sistema de frenos de alta seguridad. los resultados obtenidos nos arroja que un 85% están dispuestas a pagar entre \$600.000 y \$899.999, lo cual está bien para el precio del sistema de frenos de alta seguridad.

7. análisis de la pregunta ¿Está dispuesto a conocer con más detalle cómo funciona nuestro sistema de frenos de alta seguridad?

En esta pregunta tenemos un panorama bastante alentador ya que de 173 personas 166 están dispuestos a tener un mayor conocimiento de nuestro servicio que ofrecemos

8. análisis de la pregunta Horario de disponibilidad.

De 173 personas que respondieron nuestra encuesta 133 relacionan su horario de trabajo para atender nuestra tutoría en sistemas de frenos de alta seguridad

9. análisis de la pregunta Correo electrónico

133 encuestados dejan datos personales, para ser contactados, están dispuestos a conocer más sobre el proyecto y confían a nosotros dichos datos

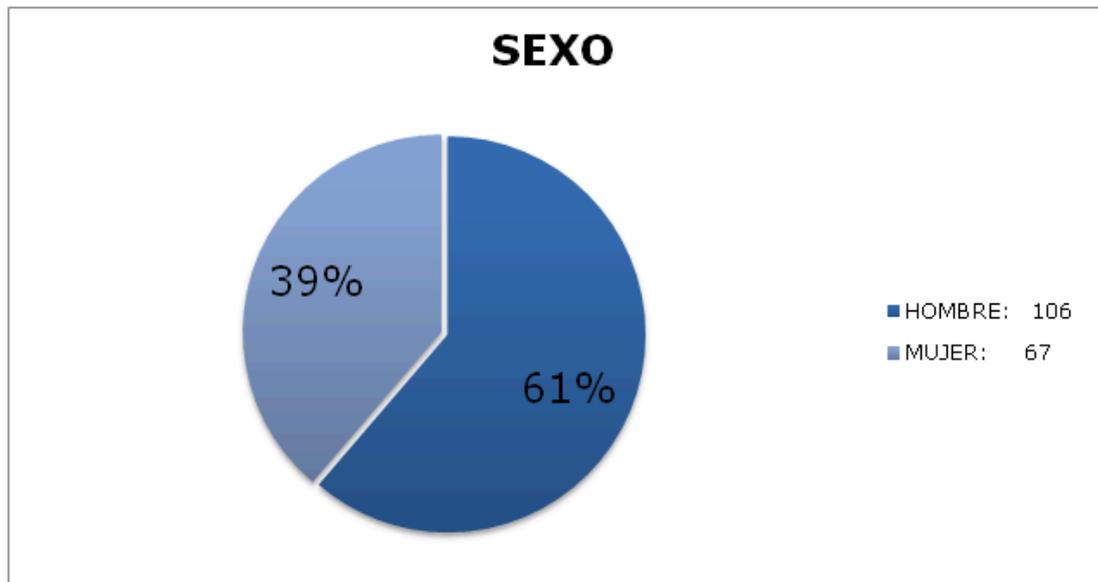
10. análisis de la pregunta ¿que tal le pareció nuestra encuesta?

Tenemos muy buenas opiniones con respecto a la elaboración de esta encuesta, recibiendo un 90% de satisfacción en los encuestados

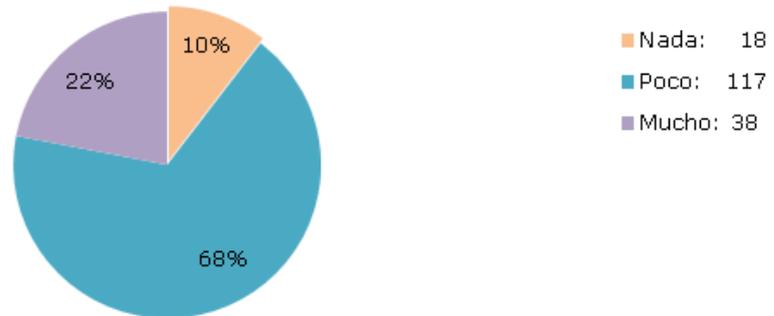
11. análisis de la pregunta Numero de contacto

Las personas tienen un alto nivel de sensibilidad a compartir datos de mayor compromiso como loes el número móvil

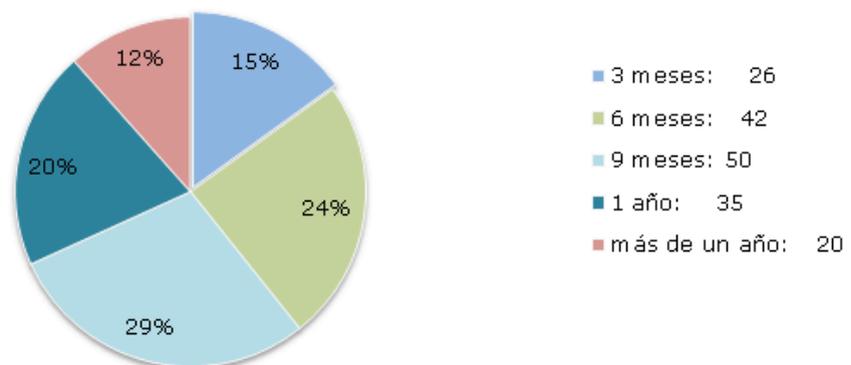
## GRÁFICAS POR PREGUNTA



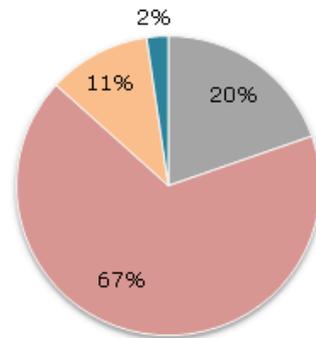
### ¿Está informado sobre la importancia que tienen los frenos en un automóvil?



### ¿cada cuanto considera que se debe revisar los frenos de un automóvil?

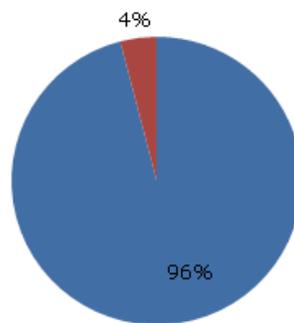


### ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por implementar en su vehículo sistemas de frenos de alta seguridad?



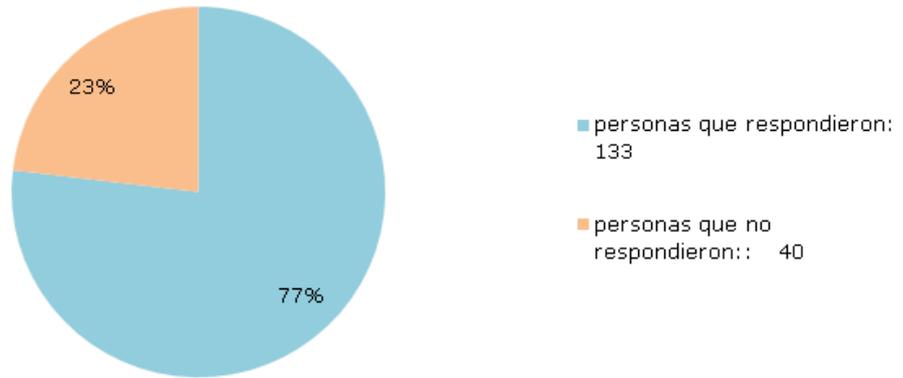
■ \$300.000-\$599.999:	34
■ \$600.000-\$899.999:	116
■ \$900.000-\$1'199.999:	19
■ \$1.200.000 o más:	4

### ¿Está dispuesto a conocer con más detalle cómo funciona nuestro sistema de frenos de alta seguridad?

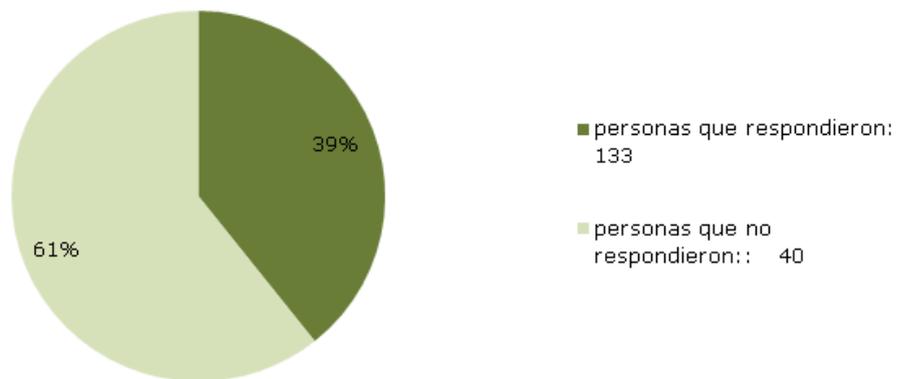


■ sí:	166	■ no:	7
-------	-----	-------	---

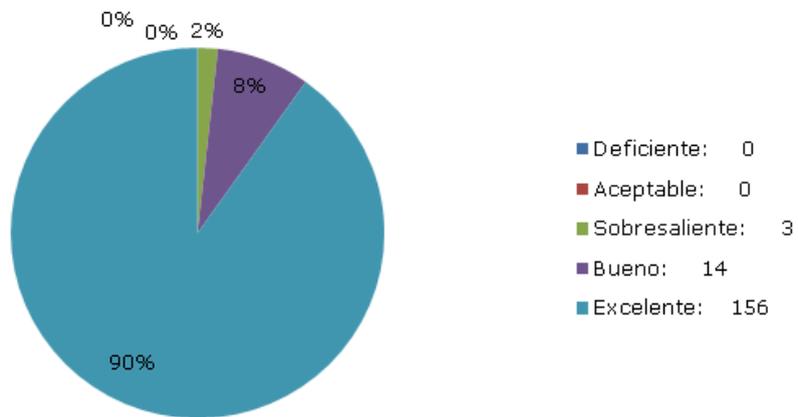
### Horario de disponibilidad.



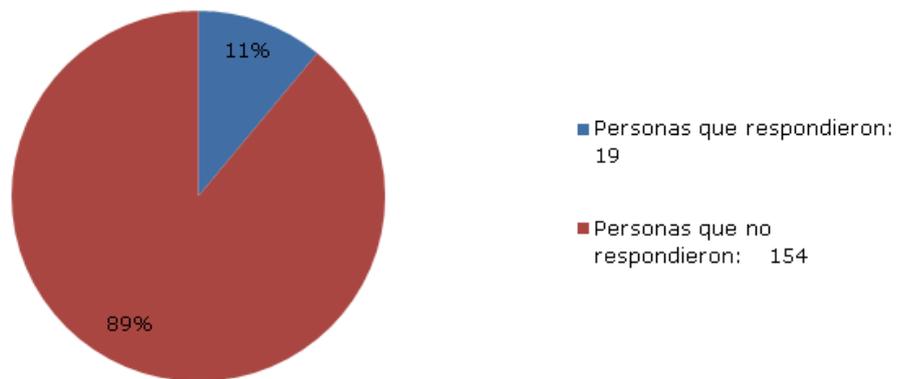
### Correo electrónico



### ¿que tal le pareció nuestra encuesta?



### Numero de contacto



### Conclusiones generales

- Se realizaron 173 encuestas de las cuales los resultados en general son alentadores por la mayoría de respuestas positivas para nuestro proyecto

-Se evidencia interés o curiosidad por conocer de qué se trata el negocio.

-No hay total desconocimiento del cuidado de los frenos, hay consciencia de la importancia de este elemento en los vehículos

-Aprovecharemos el interés expresado por los encuestados para enviar información.

## **ENTREVISTA**

### **Objetivo de la entrevista**

Conocer la opinión de un propietario de taller de frenos ubicado en Bogotá, acerca de cómo es en general el negocio actualmente en la zona sur de la capital, y plantearle nuestra propuesta para estudiar qué áreas podemos fortalecer de acuerdo a la perspectiva de mostrarle a esa persona el foco principal de nuestra idea de negocios

### **Ficha técnica del entrevistado**

NOMBRE	Soraida Ordoñez
NIVEL EDUCATIVO	Profesional
EXPERIENCIA	5 años
SE DEDICA A	Encargada de compras y actualización en nuevos sistemas de frenos

### **Diseño de la entrevista**

1. nombre, ocupación, experiencia o tiempo en el área, opinión de del mercado de frenos en el sector actualmente.
2. Por qué decidió trabajar con (según la respuesta que de)
3. Conoce sistemas de frenos de alta seguridad.
4. Cómo cree que sería la aceptación de ese tipo de frenos.
5. El costo de este tipo de frenos al ser más alto influiría en que el mercado se resista?
6. usted estaría dispuesto a implementar este sistema de frenos en su negocio?

### **Análisis de las preguntas**

1. nombre, ocupación, experiencia o tiempo en el área.

Conocer a la persona entrevistada a que se dedica y la experiencia que tiene en el mercado de frenos automoviles

2. Por qué decidió trabajar con (según la respuesta que de)

Establecer si el mercado es viable, indagar sobre el comportamiento del mismo para determinar una perspectiva positiva

3. Conoce sistemas de frenos de alta seguridad.

Averiguar de manera muy sutil la implementación de sistemas de frenos de alta seguridad en Bogotá, si las personas que trabajan con el gremio ya tienen acceso o no es así.

4. Cómo cree que sería la aceptación de ese tipo de frenos.

Estudiar el comportamiento del consumidor a través de la apreciación de la persona entrevistada.

5. El costo de este tipo de frenos al ser más alto influiría en que el mercado se resista?

Determinar la rentabilidad del negocio desde el punto de vista de un conocedor del mercado con respecto a los compradores o quien estarían dispuestos a instalar el sistema de frenos de alta seguridad

6. usted estaría dispuesto a implementar este sistema de frenos en su negocio?

Examinar la posición de un propietario de negocio frente a la posibilidad de implementar nuestra propuesta de sistemas de frenos de alta seguridad.

### **Resultados del análisis**

1. nombre, ocupación, experiencia o tiempo en el área.

Soraida Ordoñez, 5 años de experiencia, conoce en gran medida los sistemas de frenos existentes en el mercado,

2. Por qué decidió trabajar con Frenos

Los frenos son muy interesantes y las personas que trabajan con ellos sienten una gran responsabilidad en los trabajos que realizan, ya de ello depende la seguridad de familias enteras.,

3. Conoce sistemas de frenos de alta seguridad.

Las personas que trabajan con frenos no conocen este sistema, menciona el ABS y el OSP los cuales ya conocíamos y solo funcionan en movimiento

4. Cómo cree que sería la aceptación de ese tipo de frenos.

Da una opinión totalmente positiva poniéndose en la posición de un propietario, menciona vehículos de alta gama

5. El costo de este tipo de frenos al ser más alto influiría en que el mercado se resista?

Primero menciona los vehículos de alta gama haciendo énfasis en que son muy cuidados por tanto no habría problema alguno, tal vez sea una posibilidad en baja gama

6. usted estaría dispuesto a implementar este sistema de frenos en su negocio?

Lo duda para responder, da viabilidad, o da a entender que estudian la opción.

### **Conclusiones generales de la entrevista**

-La entrevistada está dispuesta a conocer de qué trata el proyecto y en caso de ser exitosos a trabajar con el mismo.

-El hecho de que el precio pudiese llegar a ser alto no es visto como un limitante para que los clientes lo adquieran ya que valoran su inversión.

-Los talleres no trabajan ni conocen un sistema de frenos que inmoviliza por completo ruedas de vehículos, se especializan sobre todo en mantenimiento de los que ya existen.

-La entrevistada menciona un aspecto importante no tenido antes en cuenta es el hecho de que el vehículo sea de alta o de baja gama.

### **TERCERA PARTE**

## **PLAN DE MARKETING**

### **Estrategia de producto**

Ofrecemos un sistema de frenos de alta seguridad caracterizado por inmovilizar por completo las ruedas de un vehículo, el sistema es interno, aplicable a máximo 2 ruedas en un vehículo.

### **Estrategia de precio**

El precio del sistema de frenos varía de acuerdo al vehículo teniendo en cuenta que hay automóviles que tienen un sistema que necesita la instalación en las 4 ruedas y como otros en 2, varían en tamaño dependiendo de la dimensión de la rueda.

-Para una moto la instalación en 1 sola rueda el valor esta en \$485.600 pesos

-Una sola rueda de un carro 4 puestos o automóviles familiares se venderá en \$742.300

-la rueda de 1 tractomula el precio es de \$920.000

El rango de ganancia que vamos a obtener es del 40%, ya que con este cubrimos gastos operativos y obtenemos rentabilidad.

### **Plaza**

Utilizaremos medio virtuales como principal canal de distribución, ya que de esta manera tenemos un contacto directo con el consumidor final. Esto incluye página de internet con el link , uso de redes sociales facebook, twitter, instagram). Plataformas de ventas (Amazon, OLX y mercado libre).

## **Estrategia de publicidad**

Campañas digitales de constante actualización en el cual se ofrecen descuentos atractivos con el fin de que el cliente vea que está adquiriendo una atención en él precio sin necesidad de disminuir la calidad, promocionar la página web e invitar a que la conozcan, allí se enlazarán las redes sociales en las cuales constantemente publicaremos promociones e información corporativa para que nos conozcan.

## **Desarrollo de marca**

Muestra marca irá enfocada a un cuidado con el medio ambiente el cual nos ayude a desarrollar una imagen corporativa de confianza para el cliente

## **Marca**

-Frenos el bosque

## **Logo**



### **Slogan**

-En la calidad está en su seguridad.

### **Ventaja competitiva**

IncolBesto es el principal proveedor para el mantenimiento de frenos, los sistemas son genéricos y los servicios que ofrecen sólo son técnicos, actualmente no opera ninguna empresa o persona que instale en los vehículos sistemas de frenos con el propósito de inmovilizar las llantas por completo.

### **VENTAJA COMPARATIVA**

En Colombia no hay otras personas o empresas que ofrecen nuestro servicio porque es nuevo.

### **Estrategia de promoción**

Pago de publicidad a TUCARRO.COM considerando que es una plataforma muy usada por propietarios de vehículos para consultar el precio de su automóvil y muchos compradores nuevos, igual que TUMOTO.COM

También jornada de demostración en sitios transcurridos de la ciudad con previa comunicación para dar a conocer el sistema de frenos de alta seguridad e interactuar con las opiniones de los consumidores

### **Campaña publicitaria**

Constantes publicaciones en nuestra fanpage de facebook que muestre el enlace a nuestra página web, actividades corporativas importantes, e incentive la curiosidad en propietarios de autos; la información subida al fanpage será la misma en instagram y twitter, Habrá promociones de e referidos o descuentos en días estratégicos, concursos por lo menos una vez cada mes.

### **Estrategia de distribución**

Una vez el cliente contrate nuestro servicio se hará la instalación de todo el sistema de frenos en seguridad en talleres certificados para mantenimiento de frenos, es necesario que el propietario traiga su vehículo al taller acordado, de igual manera se hará mantenimiento cada 6 meses

### **Canales**

- Directo
- Convenio con talleres reconocidos y especializados al sur, centro, oriente, occidente y norte de la ciudad

### **Logística**

Al ofrecer un servicio se manejará sobre todo un servicio preventa en cuanto a red de información, y un servicio post venta para continuo mantenimiento del sistema

instalado en el vehículo en el cual se mantendrá comunicación con el cliente para conocer su experiencia.

### **Ejecución comercial**

Frenos el bosque cuenta con experiencia comercial por parte de sus fundadores, las estrategias publicitarias implementadas apoyaran las herramientas de credibilidad ante clientes potenciales, a medida que se contacta con dichos clientes es necesario diferenciar compradores finales, mayoristas o convenios con talleres de acuerdo al tipo de cliente con que nos encontremos se realizarán negociaciones para incrementar la facturación.

### **Habilidades comerciales y administrativas**

En gran medida serán las áreas comercial y administrativa a las que se les dará mayor énfasis, el área comercial buscará captar más clientes e incrementar la facturación de la empresa, la correcta administración garantiza mantener documentación dentro de lo legal y la correcta implementación de los procesos, de esta manera se optimizarán procesos, recursos y seremos más rentables.

### **Proyección de ventas**

Nuestra visión de ventas está planteada a corto y largo plazo, a corto plazo es realizar mensualmente ventas por más de \$25'000.000.00 millones de pesos de esta manera podremos tener una margen de ganancia podremos cubrir nuestros gastos operacionales, planteamos este importe para poder tener un desarrollo y una expansión en un plazo no superior a tres años.

Lo presupuestado para el primer año de ventas será un estimado de ventas por más de \$225'000.00 millones de pesos, de esta manera podremos asegurar nuestra expansión y la adquisición de un inmueble que haga parte de los activos de Frenos El Bosque.

esta proyección de ventas está pensada para empezarse aplicar a partir del mes número cuatro que la empresa entre en función teniendo en cuenta que la empresa va a tener un periodo en el que se dara a conocer al público y en cual va a empezar acoger clientes .

### **Política de cartera**

Con la empresa frenos el bosque se maneja un crédito de endeudamiento que le va a permitir al cliente adquirir nuestro producto y poderlo pagar a cuotas.

Para que se le pueda ceder un campo de endeudamiento al interesado se va a realizar un estudio de su vida crediticia y verificar cual podría ser el monto estimado de endeudamiento.

Cada crédito que se dé al cliente tendrá unas fechas establecidas para que se realice el pago, primero se consultará con el cliente para verificar cuánto sería el pago mínimo que está dispuesto a pagar y cada cuanto tiempo, de esta forma se puede llegar a un acuerdo de pago que estén las dos partes de acuerdo.

Es importante llevar una contabilidad con las fechas de recaudo de las cuotas del crédito, de esta forma habrá un control de cartera y se tratará de recoger en el menor tiempo posible.

Al cliente se le cobrará una cuota de interés de 0.3% del valor del crédito que adquiero si se llega a pasar del plazo acordado, esta penalización será por cada 30 días calendario.

### **Presupuesto plan de mercados**

Dispondremos \$5.400.000 para iniciar la implementación del plan de marketing y a medida que se hagan los eventos un máximo de \$2.000.000 para los mismos.

## BIBLIOGRAFÍA

-<http://www.incolbest.com>

-<https://www.autocasion.com/actualidad/reportajes/abs-tres-letras-magicas-2>

-<http://www.dian.gov.co/>

-<http://www.frenosmilan.com/>

-<http://camlibro.com.co/legislacion/>

-<https://www.cvn.com.co/profia-decreto-1567-del-31-de-julio-de-2015>

-<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley142929122010.pdf>

-<https://www.elespectador.com/noticias/salud/prohibicion-del-asbesto-pasa-la-primer-a-prueba-en-el-congreso-articulo-717658>

-<http://www.camaramedellin.com.co/site/Noticias/Conozca-los-beneficios-de-la-Ley-1780-de-2016.aspx>