

CUN
CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

PROYECTO DE GRADO II
TALLER DE MECÁNICA PROFESIONAL EN FRENOS
MECHANICAL BRAKES
READY FOR SERVICE

ALEJANDRO TORRES SALAMANCA
MARIA ELENA HORTUA OCHOA

OPCIÓN DE GRADO II
GIOVANNY HERNÁNDEZ NÚÑEZ
GRUPO: 10113

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
IDEA DE NEGOCIO	4
DOFA	5
PESTEL	6
PENTÁGONO	8
OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
VALORES CORPORATIVOS	11
MISIÓN	12
VISIÓN	13
ORGANIGRAMA	14
CARGO GRAMA	15
ESTUDIO POT	24
NORMATIVIDAD	25
PLAN DE MARKETING	27
COSTOS	28
PROYECCIÓN	30
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	31
CONCLUSIONES	34
WEB GRAFÍA	35

INTRODUCCIÓN

Brindamos servicios adecuados, confiables, necesarios, y actualizados para satisfacer su necesidad, generando confianza, ahorrándole tiempo y dinero.

Contamos con personal adecuado para encontrar pronta solución a sus problemas de alineación, suspensión, balanceo, cambio de neumáticos, y cambio de lubricantes entre otros.

Tenemos en cuenta a la hora de prestar el servicio los factores que contribuyen a su mejoramiento, para que sea de calidad y tener un flujo de trabajo estandarizado, llevando control sobre los procedimientos de mantenimiento.

IDEA DE NEGOCIO

El servicio a brindar de mecánica automotriz especializada en frenos de ahogo, aire comprimido, líquido hidráulico, cambio de aceite y demás lubricantes, rectificación de discos y campanas, es personalizado y se prestará en el lugar donde usted lo necesite, hogar, parqueadero de oficina o en el lugar donde esté ubicado el automóvil reparándolo con los mejores estándares de calidad.

Se realiza un perfil mecánico del automóvil, así conoceremos el uso y tiempo de deterioro de las partes, logrando realizar un cambio oportuno, evitando daños al vehículo.

Creando la historia de cada automóvil al cual se le presta el servicio, podremos identificar daños futuros según el uso que se le da al vehículo. Este servicio le ahorra tiempo y dinero.

DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">● Servicio a domicilio● Atención personalizada● General facilidades para nuestro cliente en la utilización de nuestro servicio● Bastante demanda del producto	<ul style="list-style-type: none">● Gente que por falta de tiempo no pueda mantener el cuidado de sus vehículos● General empleo a personas que necesiten y sepan de la labor que queremos brindar.● Conseguir y contar con nueva tecnología para ofrecer un mejor servicio.
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">● La competencia como única debilidad ya que es el único organismo que nos puede quitar los clientes, por ofrecer en un caso dado mejores servicios y ofertas.	<ul style="list-style-type: none">● Autos más complejos y sofisticados● Herramientas más modernas y costosas● Aumento en el precio de los repuestos● pérdida de reconocimiento del cliente

TABLA 1

PESTEL

FACTORES EXTERNOS	LOCALES
POLÍTICOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Para la empresa MECHANICAL BRAKES, la secretaría de tránsito y transporte nos da a conocer la Resolución 3143 de 2001. La cual nos exige unos parámetros técnicos al momento de proceder a la reparación de un automóvil. ● establecen una norma la cual es Resolución 2394 de 2009 la cual la rige la secretaria de tránsito y transporte debemos cumplir para tener un trabajo hecho con seguridad para nuestros trabajadores como para los clientes que requieren la reparación.
ECONÓMICOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Con el crecimiento en créditos para automóviles, los habitantes de Bogotá dueños de autos, saben en la necesidad de mantener su auto en perfectas condiciones y que se reduzcan los costos de mantenimiento, para poder cumplir con sus respectivas cuotas.
SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> ● Con la aplicación UBER se incrementó el uso del automóvil lo cual hace que se necesiten de diferentes servicios mecánicos y que el costo de aquellos servicios no sean elevados para ellos obtener una ganancia. ● Esta aplicación nos brinda mayores usuarios de automóviles y posibles clientes para nuestros servicios de mecánica de frenos y cambio de aceite.
TECNOLÓGICOS	<ul style="list-style-type: none"> ● La tecnología con sus grandes avances y cambios constantes. Nos dará la posibilidad de innovar nuestro servicio, claro que los costos para ello tendrán un leve incremento. ● Al tener los avances tecnológicos le daremos comodidad a nuestros clientes. ● El uso de las Tic's en la empresa facilitará mucho la gestión del servicio
ECOLÓGICOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Algunos productos o piezas que se utilizan para el servicio los automóviles, tiene en sus componentes, químicos que dañan el medio

	ambiente si no se tratan de una forma especial que evite el contacto con el ambiente.
LEGALES LEGALES	<ul style="list-style-type: none"> • debido a los cambios que realizan los diferentes alcaldes de cada ciudad donde proponen un pico y placa entre semana que ayuda a descongestionar las vías, esto ayuda a que los clientes tengan el automóvil un día o más a la semana para sus respectivas revisiones. • Ese tipo de decisiones, llevan a que muchas personas obtén por adquirir otro vehículo teniendo en cuenta el número de placa, lo que genera más

TABLA 2

PENTÁGONO

Nosotros creemos que las necesidades del cliente es obtener un servicio.

- Excelente, donde la información brindada sea clara.
- Seguro, donde se pueda tener confianza sobre los arreglos y piezas cambiadas al automóvil.
- En tiempo adecuado, ya que observamos que los tiempos de respuesta no son oportunos.

Estamos ubicados en la localidad primera (1), al nororiente de la ciudad de Bogotá (SANCRISTOBAL NORTE) y ocasionalmente fuera de este sector donde el cliente solicite el servicio, en un horario de domingo a domingo.

GENERO:
HOMBRES-MUJ
ERES
ESTRATO:2-5
BOGOTA,
SANCRITOBAL
NORTE
EDAD:16-60

Consideramos que los clientes buscan un excelente servicio para su automóvil, queriendo tener cada vez mejores beneficios en tiempos prudentes, siempre contando con una excelente información sobre las causas de los daños, las piezas cambiadas, los arreglos realizados, los tiempos de cada arreglo, las formas de prevención.

- Frustración el mecánico la mayoría de las veces no llega a tiempo, cambio constante de personal.
- Frustración las piezas cambiadas por el mecánico no son de buena calidad.
- Frustración la información brindada por el mecánico sobre los daños no es acertada.
- Frustración después de realizar un arreglo o cambio de pieza siempre se regresa por inconsistencias
- Frustración no se realizar las pruebas adecuadas de funcionamiento 100% del automóvil

- Seminario Protocolo: brinda un servicio de diagnóstico, con una tarifa fija, la mayoría de veces el tiempo de respuesta supera los tres días, toda la información la brindan por la página web.
- Seguros: cuentan con un servicio de mecánico a domicilio en todas las ciudades, manejan aplicaciones o vía telefónica, el tiempo del servicio tarda de una hora a tres, varía de acuerdo a la ubicación del cliente.

OBJETIVO GENERAL

Prestar un servicio de asistencia y monitoreo al automóvil de nuestros clientes en los sistema de frenos y cambio de aceite así como de sus componentes y piezas, en su lugar de domicilio, para determinar su durabilidad, posteriores revisiones y garantizar la disminución de problemas con el automóvil, ejecutando seguimientos, haciendo un perfil único de cada vehículo y manteniendo la comunicación con el cliente, la información del estado del automóvil será recopilada en una base de datos para mejor eficiencia en la ejecución del servicio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los clientes potenciales con estrategias que faciliten el acercamiento y capacitación de los mismos, en los lugares estratégicos de posible demanda, como lavaderos, gasolineras y centros de mantenimiento.
- Implementar un acompañamiento telefónico permanente con los usuarios, como instrumento facilitador de asesoría, recomendaciones y atención al cliente.
- Recopilar información y datos específicos de relevancia del estado de los vehículos, para implementar la revisión del vehículo, cotizaciones, peritaje e inspecciones periódicas en el domicilio del usuario o en el lugar que lo solicite, para facilitar el servicio.
- Ejecutar encuestas a los usuarios, para obtener y determinación de mejoras y establecer qué nuevas necesidades tiene el cliente.
- Convocar a personal idóneo para desempeñar el mantenimiento de los vehículos, seguimientos y demás requerimientos para la prestación de un buen servicio.
- Establecer visitas periódicas o dependiendo de la necesidad del usuario en el lugar de residencia realizando su respectiva revisión y determinación del problema para posteriores reparaciones por parte de los mecánicos especializados.
- Contar con un sistema de gestión ambiental para la recolección y tratamiento de los residuos y desechos derivados del mantenimiento preventivo como aceites, grasas, fluidos y sólidos.
- Realizar manuales de operación, mantenimiento y servicio para el personal mecánico.

VALORES CORPORATIVOS

- **Comunicación** para nuestra compañía es un valor muy indispensable, para la hora de entablar una relación telefónica de forma amigable, clara, y respetuosa también cuando damos una orden a nuestros trabajadores haciéndolo de una forma asertiva para no crear malentendidos y errores a la hora de prestar el servicio.
- **Conocimiento** es la herramienta que nos permite que con el tiempo seamos expertos en nuestro trabajo y podamos competir con los avances tecnológicos.
- **Esfuerzo** lo tenemos presente cada día cuando iniciamos labores, para que la terminación del servicio tenga una alta calidad y sea del agrado de nuestros clientes.
- **Dedicación** está en el alma de la empresa la cual se transmite a nuestros trabajadores.
- **Responsabilidad** en la reparación de los automóviles que no son de nuestra propiedad con un gran nivel de cero errores.
- **Compromiso** con nuestros clientes que no solo sea, que el cliente entra y sale de nuestras instalación, sino que siempre se vaya con un acompañamiento continuo que lo beneficie significativamente.

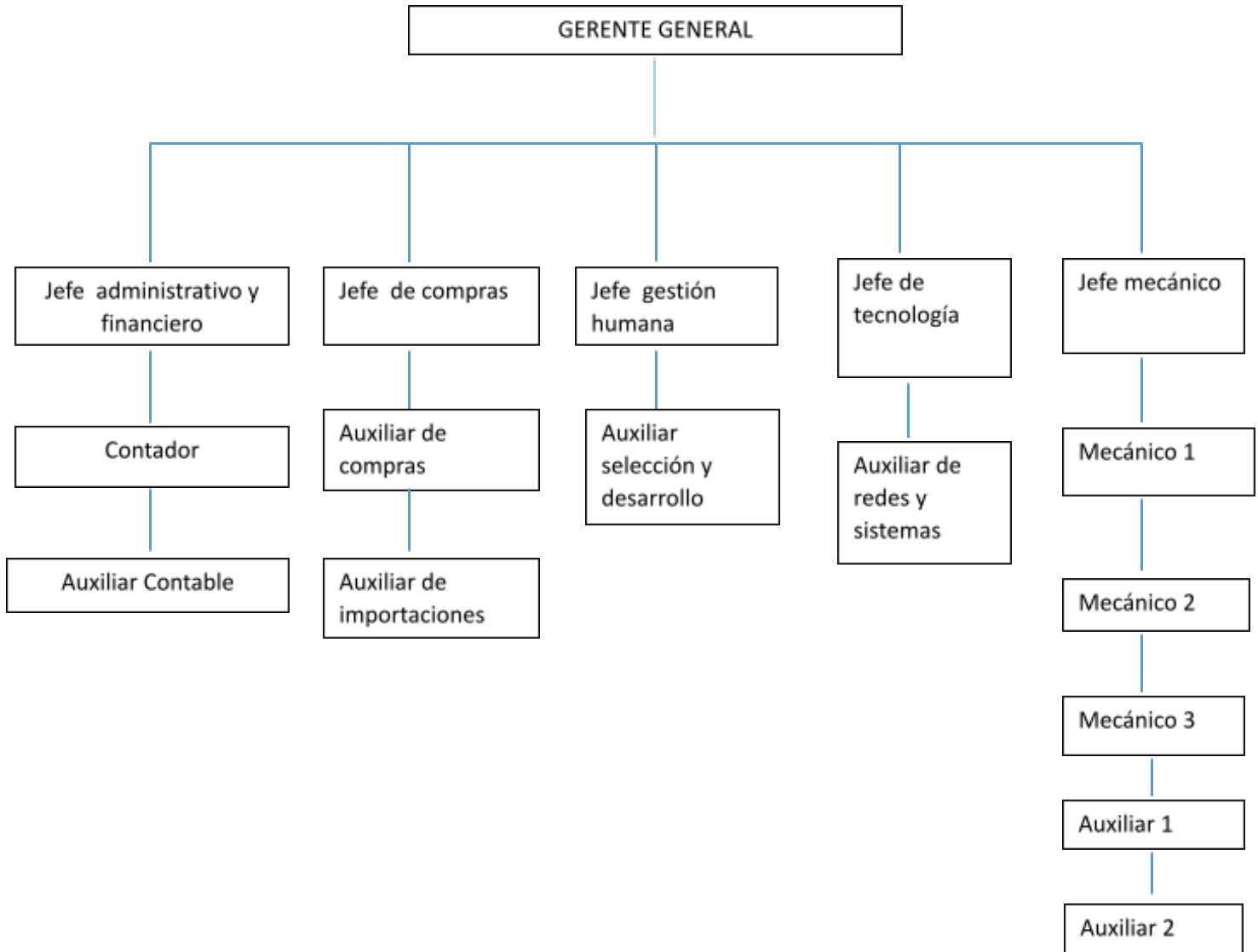
MISIÓN

La misión de **MECHANICAL BRAKES (READY FOR SERVICE)** es dar soluciones fiables y duraderas a los sistemas de frenos de los diferentes vehículos y a sus componentes. Mantenerlos en buen estado, respetando siempre las opiniones de nuestros clientes, así como asesorarlos y orientarlos de forma profesional para que ellos queden bien informados del motivo por el cual se presenta el daño o cambio, brindarles a nuestros clientes la comodidad y confianza.

VISIÓN

Establecernos como el mejor taller de mecánica profesional en frenos y en cambio de aceite que tendrá una amplia instalación y servicio a domicilio de referencias profesionales y eficientes que nuestros trabajadores y clientes lleven presente que es el mejor taller que ofrece calidad y profesionalismo al momento de realizar el servicio. Que nuestros clientes conozcan nuestros proveedores y conozcan la procedencia de los repuestos e insumos que utilizamos en su vehículo. Que en el 2022 seamos el taller en el primer lugar, siendo eficientes en detectar un problema mecánico antes de ocasionar problemas graves al automóvil, resolviéndolo en el menor tiempo posible y dando una comodidad incomparable para nuestros clientes.

ORGANIGRAMA



CARGO GRAMA

CARGO	PERFIL	FUNCIONES	SUELDO
<p>GERENTE GENERAL</p>	<p>Estudios Universitarios completos en las áreas de: Ing. Industrial, Ingeniería Mecánica o Automotriz, Administración de Empresas o Ing. Comercial, de preferencia con un MBA. Experiencia de 7 a 7 años en posiciones similares en el SECTOR AUTOMOTRIZ. Conocimientos adicionales en :</p> <ul style="list-style-type: none"> •Repuestos Automotrices y Lubricantes •Logística y Distribución •Procesos de Importaciones y Exportaciones y su normativa legal •Administración del Centro de Distribución. <p>Sexo: Masculino Nivel de Inglés Avanzado: Lectura, Escritura, Comprensión y Conversación. Manejo de Paquete Office y Bases de datos en un Nivel Avanzado Disponibilidad para viajar dentro y fuera del país. COMPETENCIAS DEL CARGO: Orientación del Servicio al Cliente y al logro de objetivos, Trabajo en Equipo, Planificación, Trabajo bajo presión, Administración efectiva del personal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Asegurar el cumplimiento del proceso y objetivo de ventas. •Definir planes, presupuestos y estrategias de ventas •Supervisar, entrenar y dar acompañamiento al personal de Repuestos del Distribuidor y concesionarios •Realizar negociaciones con los concesionarios, clientes y proveedores nacionales e internacionales. •Buscar y desarrollar nuevos negocios para la empresa •Custodiar el inventario a su cargo y definir los procesos de control para este efecto •Planear y Controlar los proceso del centro de distribución •Atender y dar seguimiento a los requerimientos de los clientes internos y externos •Promover y verificar el cumplimiento de políticas de prevención de riesgos del trabajo 	<p style="text-align: center;">4'650.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>
<p>JEFE ADMINISTRATIVA Y</p>	<p>Titulación universitaria Superior preferentemente Económicas o Administración de Empresas. -Estudios de</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Planear las estrategias financieras de flujo de caja. (periódicamente) 	

<p>FINANCIER A</p>	<p>especialización en Dirección Financiera. -Conocimientos de contabilidad, matemáticas financieras, legislación mercantil y fiscal, análisis de inversiones, mercados de capitales. Competencias deseables -Destrezas para la negociación -Flexibilidad mental de criterios -Habilidades para la obtención y análisis de información -Capacidad de Síntesis -Perspectiva estratégica -Tolerancia a la presión</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Planear y proyectar el presupuesto de pagos de la compañía. •Planear y proyectar el presupuesto de gasto de la compañía. •Planear junto con la revisoría fiscal y el contador el cierre fiscal y su efecto contable. <ol style="list-style-type: none"> 1. Responder ante la Gerencia y Presidencia, por la eficaz y eficiente administración de los recursos financieros y físicos de la empresa. 2. Responder por la elaboración y presentación oportuna ante la Gerencia y Presidencia de los estados financieros. 3. Elaborar los informes de gestión que solicite la Gerencia, para ser presentados a Presidencia. 4. Coordinar y supervisar la ejecución de las actividades administrativas delegadas a las dependencias bajo su cargo, para garantizar el adecuado desarrollo de los procedimientos administrativos del área. 5. Definir y aplicar los parámetros para la presupuesto de ingresos, gastos y compra de activos, de acuerdo con las políticas definidas por Gerencia y Presidencia. 	<p>2'230.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>
<p>CONTADOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos de las diferentes teorías y escuelas del pensamiento contable, el uso de las herramientas tecnológicas, y para hacer 	<ul style="list-style-type: none"> • Atender todas aquellas personas que necesiten información. • Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo 	<p>1.350.000 PESOS</p>

	auditorías enfocadas a la toma de decisiones.	<p>requiera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social. • Revisión de la contabilización de los documentos 	+ Prestaciones de ley.
AUXILIAR CONTABLE 1	<p>Se requiere para su equipo de trabajo AUXILIAR CONTABLE, tecnológica en carreras contables o administrativas con mínimo 1 años de experiencia, manejando caja, cheques, proveedores, bancos y facturación</p>	<p>Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas del conmutador.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa • Atender todas aquellas personas que necesiten información. • Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera • Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social. • Revisión de la contabilización de los documentos 	<p>850.000 PESOS + Prestaciones de ley</p>
JEFE COMPRAS	<p>Educación mínima: Universidad / Carrera tecnológica</p> <p>Se requiere personal técnico o tecnólogo en administración, de empresas, hotelera, o turística para el cargo de jefe de compras, preferiblemente con experiencia de más de un año cuya con los siguientes conocimientos básicos en</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de software contable Zeus. • Conocimientos de paquete ofimático, bases de datos. • Control de metas y objetivos en el departamento operativo. • Planeación estratégica de actividades y funciones. • Manejo de inglés. 	<p>funciones son el manejo del sistema de compras o aprovisionamiento, asegurar el suministro de un taller de mecánica a domicilio l de materias primas, activos e insumos con un flujo adecuado y continuo, de manera que satisfaga sus necesidades en las mejores condiciones de mercado</p>	<p>1'500.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>

AUXILIAR DE COMPRAS	Se requiere personal técnico o tecnólogo en administración, de empresas, hotelera, o turística para el cargo de jefe de compras, preferiblemente con experiencia de más de un año cuya con los siguientes conocimientos básicos en	funciones son el manejo del sistema de compras o aprovisionamiento, asegurar el suministro de un taller de mecánica a domicilio l de materias primas asistir al jefe inmediato	750.000 PESOS + Prestaciones de ley.
AUXILIAR PLANEACIÓN DE COMPRAS	Se requiere personal técnico o tecnólogo en administración, de empresas, hotelera, o turística para el cargo de jefe de compras, preferiblemente con experiencia de más de un año cuya con los siguientes conocimientos básicos en	funciones son el manejo del sistema de compras o aprovisionamiento, asegurar el suministro de un taller de mecánica a domicilio l de materias primas asistir al jefe inmediato	750.000 PESOS + Prestaciones de ley.
AUXILIAR DE IMPORTACIONES	Se requiere con estudios universitarios en el área de importaciones y exportaciones, con experiencia de 6 meses en el área administrativa comercial,	<ul style="list-style-type: none"> •manejo administrativo de comercio exterior, •apoyo documental y logístico a nivel nacional e internacional. •apoyar en la compra de repuestos e insumos 	750.000 PESOS + Prestaciones de ley.
JEFE GESTIÓN HUMANA	<ul style="list-style-type: none"> •Profesional en carreras Administrativas o Psicología o Derecho / Preferiblemente con conocimientos en: legislación laboral, SG SST, manejo de sindicatos, procesos de desarrollo humano e ISO NTC /IEC 17025 - ISO 9000 •Mínimo dos (2) años de experiencia liderando departamentos de gestión humana. •Amplios conocimientos en asuntos legales y administrativos •Excelentes relaciones interpersonales y capacidad de liderazgo •Persona líder, dinámica y 	<p>Requiere jefe de gestión humana por licencia, se encargará de administrar el área de gestión humana.</p> <ul style="list-style-type: none"> •contratación de personal - Planeación y organización: elementos claves para darle presentación, orden y coherencia a su trabajo. •Búsqueda de información y conocimiento: debe ser un miembro de la organización preocupado y ocupado: en términos de actualizar y renovar el conocimiento no solo personal, también de la empresa en general. •Manejo de sistemas de información: diestro en el manejo de las diferentes 	1.400.000 PESOS + Prestaciones de ley.

	con conocimientos de psiquiatría organizacional	<p>herramientas de la informática, considerando que la gestión en términos de información se hace en tiempo real y que las secretarías hoy en día no existen.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Destreza financiera: bases sólidas en esta área considerando que sus resultados tienen que ser, hoy por hoy, medidos en términos de valor agregado para la organización. •Manejo de idiomas: capacidad necesaria para acceder a información y conocimiento valioso y actualizado. 	
AUXILIAR SELECCIÓN Y DESARROLLO	<p>Auxiliar de Talento Humano con experiencia mínima de 1 año en el área de capacitación y desarrollo de personal. Profesional, técnico o tecnólogo en gestión humana, administración o afines, debe poseer buen nivel de comunicación, dinamismo y empatía. Buen manejo de Excel y demás herramientas de office.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Realizar funciones propias del área, reclutamiento y selección de personal Apoyar al jefe directo. 	<p>750.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>
JEFE DE TECNOLOGÍA	<p>Profesional Universitario en el área de Informática, Sistemas, Computación, Electrónica, Telecomunicaciones, Comunicaciones o su equivalente, más especialización en el área o en la de gerencia de por lo menos dos (2) años de duración.</p> <p>Dos (2) años de experiencia progresiva de carácter</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Elabora periódicamente planes estratégicos y operativos. •Administra los recursos bajo su responsabilidad. •Comunica los planes, objetivos, metas, políticas, normas y procedimientos al personal a su cargo. •Coordina la atención y resolución de problemas y requerimientos. 	<p>1.300.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>

	operativo, supervisor y estratégico en el área.	<ul style="list-style-type: none"> •Dirige procesos de evaluación y cambios tecnológicos. •Evalúa sistemas y procesos. •Define enfoques y estrategias de gestión tecnológica. •Promueve el desarrollo de proyectos de tecnología de •Realiza estudios de factibilidad. •Gestiona programas de adiestramiento al personal del área. •Evalúa el curso de acción y desempeño de la unidad. 	
AUXILIAR DE REDES Y SISTEMAS	Técnico o tecnólogo en el área de Informática, Sistemas, Computación, Electrónica, Telecomunicaciones, Comunicaciones o su equivalente, más especialización en el área o en la de gerencia de por lo menos (1) años de experiencia en área.	<ul style="list-style-type: none"> •Apoyar Realiza respaldo de información. •Documenta los trabajos realizados. •Cumple con las normas y procedimientos en materia de •seguridad integral, establecidos por la organización. •Cumple los lineamientos, normas y procedimientos Realiza •cualquier otra tarea afín que le sea asignada. 	750.000 PESOS + Prestaciones de ley.
JEFE MECÁNICO	Profesional Universitario en Mecánica Automotriz. Tres (3) años de experiencia progresiva de carácter operativo y supervisor en el área de mecánica.	<ul style="list-style-type: none"> •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. 	1'450.000 PESOS + Prestaciones de ley.

		<ul style="list-style-type: none"> •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 	
MECÁNICO 1	Técnico o tecnólogo en Mecánica Automotriz. Tres (1) años de experiencia progresiva de carácter operativo y supervisor en el área de mecánica.	<ul style="list-style-type: none"> •resolver problemas mecánicos de los vehículos. •Realiza inventario de materiales y equipos. •Adquiere los respuestos 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. 	850.000 PESOS + Prestaciones de ley.

		<ul style="list-style-type: none"> •Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. •Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada. 	
MECÁNICO 2	Técnico o tecnólogo en Mecánica Automotor. Tres (1) años de experiencia progresiva de carácter operativo y supervisor en el área de mecánica.	<p>Resolver problemas mecánicos de los vehículos.</p> <ul style="list-style-type: none"> •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. 	850.000 PESOS + Prestaciones de ley.
MECÁNICO 3	Técnico o tecnólogo en Mecánica Automotor. Tres (1) años de experiencia progresiva de carácter operativo y supervisor en el área de mecánica.	<ul style="list-style-type: none"> •Resolver problemas mecánicos de los vehículos. •Realiza inventario de materiales y equipos. •Adquiere los respuestas 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, 	850.000 PESOS + Prestaciones de ley.

		<p>establecidos por la organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> •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. 	
AUXILIAR MECÁNICO 1	Bachiller, más curso en mecánica automotriz de un (1) año de duración.	<ul style="list-style-type: none"> •apoya a mecánicos 1,2,3 •Realiza apoyo de inventario de materiales y equipos. •Adquiere los respuestas de los vehículos en diversas casas proveedoras. •Solicita presupuesto de reparación de vehículos. 	<p>740.000 PESOS + Prestaciones de ley.</p>

TABLA N°3

ESTUDIO POT

El área que hemos elegido es Carrera. 86 #68-72, Bogotá para situar nuestro taller mecánico está autorizado por el Decreto 190 de 2004 que establece un área de ventas y servicios inferiores a los 500 metros cuadrados, se clasifica en clase A establecimiento de comercio vecinal

Adicionalmente, la normatividad vigente indica que los establecimientos dedicados a servicios de mantenimiento, reparación, e insumos a vehículos pueden ubicarse en zonas de servicios al automóvil, zonas de comercio aglomerado, zonas de comercio pesado, zonas de comercio y servicios de las zonas residenciales y zonas residenciales con actividad económica en la vivienda.

El mapa 28 “Usos y Áreas de Actividad” ilustra cuáles son las nueve zonas de la ciudad en donde se pueden concentrar las actividades relacionadas con el sector automotriz.

NORMATIVIDAD

NORMA	CONTENIDO	ENTIDAD
Resolución 3500 de 2005	Establece las condiciones mínimas que deben cumplir los Centros de Diagnóstico Automotor y fija los criterios y el procedimiento para realizar las revisiones técnico-mecánica y de gases de los vehículos automotores que transiten por el territorio nacional, con el fin de garantizar la seguridad vial y la protección del medio ambiente, en condiciones de confiabilidad, calidad y la tecnología adecuada con los sistemas de información.	Ministerio de Transporte
Acuerdo 23 de 1975	Se organizan concentraciones de talleres automotores en la ciudad	Concejo de Bogotá
Resolución 4775 de 2009	Señala que cualquier modificación o cambio en las características que identifican un vehículo automotor, está sujeta a la autorización previa del Organismo de Tránsito donde esté matriculado el vehículo y a la inscripción en el Registro Nacional Automotor.	Ministerio de Transporte
Decreto 1344 de 1970	Señala los requisitos para la solicitud de cambio de color de vehículo automotor	
Acuerdo 397 de 2009	Crea el censo de establecimientos de comercio y compañías de seguros dedicados a la comercialización de autopartes usadas, el cual deberá contener el nombre, número de identificación tributaria, dirección y matrícula mercantil de los establecimientos de comercio y compañías de seguros que comercien autopartes usadas.	Concejo de Bogotá
Resolución 161 de 1995	Se establecen parámetros y se fijan límites y valores para la revisión técnico mecánica	Secretaría de Tránsito y Transporte
Resolución 3143 de 2001	Procedimiento para la revisión certificada de vehículos registrados con el fin de obtener certificado de movilización	Secretaría de Tránsito y Transporte

Resolución 4062 de 2007	Modifica los requisitos y el trámite que debe surtir para la habilitación de los Centros de Diagnóstico Automotor, interesados en la prestación del servicio de revisión técnico-mecánica y de gases, ante el Ministerio de Transporte, igualmente modifica las causales de cancelación de la habilitación del Centro de Diagnóstico	Ministerio de Transporte
Resolución 4904 de 2009	Adopta el formato para el reporte, ingreso, registro y transferencia de la información relacionada con el procedimiento de Revisión Técnico-Mecánica y de Gases de los vehículos automotores, realizado por los Centros de Diagnóstico Automotor, al Registro Único Nacional de Tránsito RUNT	Ministerio de Transporte
Resolución 1408 de 2003	Se establecen parámetros para la autorización de talleres mecánicos avalados por fabricantes, ensambladores y concesionarios importadores de vehículos	Secretaría Distrital de Tránsito y Transporte
Ley 769 de 2002	Código Nacional de Tránsito	Ministerio de Transporte
Ley 1383 de 2010	Modifica la Ley 769 de 2002	Ministerio de Transporte
Resolución 2394 de 2009	Establece condiciones de seguridad para la operación de vehículos	Ministerio de Transporte
Resolución 144 de 1995	Se establecen los períodos del programa de mantenimiento para vehículos	Secretaría Distrital de Tránsito
Decreto 4741 de 2005	Reglamenta parcialmente la prevención y el manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral	Ministerio de Ambiente

PLAN DE MARKETING

- Se repartirán volantes en diferentes puntos de la ciudad con información de horario, dirección de la instalación física, página web, número de contacto, además también se informará un descuento por presentar dicho volante, buscando generar más interés en el cliente en conservar esta publicidad. (obtén un descuento en el servicio, presentando éste volante). Dando información muy clara del producto.
- Desde el primer servicio brindado se entregará una tarjeta personalizada, que nos permite ver la frecuencia del cliente en el taller y conocer detalladamente las necesidades de cada cliente, a los clientes frecuentes se darán incentivos (lavado del automóvil gratis, entre otros).
- Contamos con una plataforma web de la empresa donde el cliente podrá obtener toda la información de los servicios y conocer más sobre la empresa, también utilizaremos medios de comunicación como Facebook, Skype, twitter, entre otros.

COSTOS

SUELDOS DE TRABAJADORES PRIMER MES	
CARGO	SUELDO
GERENTE GENERAL	\$ 4.650.000
JEFE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	\$ 2.230.000
CONTADOR	\$ 1.350.000
AUXILIAR CONTABLE 1	\$ 850.000
JEFE COMPRAS	\$ 1.500.000
AUXILIAR DE COMPRAS	\$ 750.000
AUXILIAR PLANEACIÓN DE COMPRAS	\$ 750.000
AUXILIAR DE IMPORTACIONES	\$ 750.000
JEFE GESTIÓN HUMANA	\$ 1.400.000
AUXILIAR SELECCIÓN Y DESARROLLO	\$ 750.000
JEFE DE TECNOLOGÍA	\$ 1.300.000
AUXILIAR DE REDES Y SISTEMAS	\$ 750.000
JEFE MECÁNICO	\$ 1.450.000
MECÁNICO 1	\$ 850.000
MECÁNICO 2	\$ 850.000
MECÁNICO 3	\$ 850.000
AUXILIAR MECÁNICO 1	\$ 740.000
AUXILIAR MECÁNICO 2	\$ 740.000
TOTAL	22.510.000

COSTOS DEL PRIMER MES DE FUNCIONAMIENTO DEL TALLER	
CONCEPTO	VALOR MES
NOMINA	\$ 21.270.000
SEGURIDAD SOCIAL (20,5%)	\$ 4.360.350
PARAFISCALES (5%)	\$ 1.063.500
SEGURO CONTRA AXIDENTES (3%)	\$ 638.100
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA,LUZ, TELEFONO)	\$ 550.000
OTROS SERVICIOS (INTERNET)	\$ 135.000
CUOTA MENSUAL POR COMPRA DE CAMIONETA 4X2	\$ 457.500
ARRIENDO DEL LOCAL	\$ 4.000.000
PUBLICIDAD	\$ 550.000
PAPELERIA	\$ 440.000
TOTAL	33.464.450

PRODUCTOS,REPUESTOS Y MAQUINARIA PARA REALIZAR SERVICIOS MECANICOS DE FRENOS Y CAMBIO DE ACEITE Y COMPONENTES LIQUIDOS			
CONCEPTO	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
PASTILLAS PARA AUTO 6 MODELOS (juego de 4 pastillas)	\$ 55.000	12	\$ 660.000
PASTILLAS PARA CAMIONETA 6 MODELOS (juego de 4 pastillas)	\$ 65.000	12	\$ 780.000
BANDAS PARA AUTO 6 MODELOS (juego de 4 bandas)	\$ 75.000	12	\$ 900.000
BANDAS PARA CAMIONETA 6 MODELOS (juego de 4 bandas)	\$ 85.000	12	\$ 1.020.000
Qualitor Refrigerante Radiador 1litro Naranja Aceites, 2hct	\$ 11.000	10	\$ 110.000
Aceite De Transmisión Automática Gm Dexron-vi	\$ 55.000	10	\$ 550.000
Filtro Aire Allegro 1.3 99-06 Ford Laser 1.3 00-06 Pan (6 Marcas)	\$ 13.000	10	\$ 130.000
Mobil Aceite 15w40 Galon Delvac Diesel Aceites Y Lubric 2hct	\$ 72.000	10	\$ 720.000
REMACHADORA	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
DISCOS (Par) 6 MODELOS	\$ 125.000	7	\$ 875.000
CAMPANAS (Par) 6 MODELOS	\$ 211.500	7	\$ 1.480.500
MAQUINA PARA RECTIFICADORA DE DISCOS y CAMPANAS	\$ 3.900.000	1	\$ 3.900.000
JUEGO DE HERRAMIENTAS	\$ 48.000	6	\$ 288.000
TORRE DE 20CM REFORSADA	\$ 18.500	12	\$ 222.000
GATOHIDRAULICO	\$ 150.000	3	\$ 450.000
EQUIPO DE SOLDADURA	\$ 250.000	1	\$ 250.000
PRENSA GRANDE	\$ 46.000	2	\$ 92.000
MESA METALICA	\$ 46.000	2	\$ 92.000
ASPIRADORA	\$ 176.000	2	\$ 352.000
HIDROLAVADORA	\$ 254.000	2	\$ 508.000
TOTAL			15.879.500

PROYECCIÓN

Necesitamos vender más de 33.464.450 millones de pesos en el primer mes para poder pagar la nómina y los gastos administrativos, a lo cual como meta necesitamos vender los siguientes servicios en el primer mes:

SERVICIO	COSTO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Revisión general del sistema de frenos	\$ 55.000	25	\$ 1.375.000
Cambio de pastillas (Auto) con mano de obra	\$ 135.500	28	\$ 3.794.000
Cambio de pastillas (camioneta) con mano de obra	\$ 145.300	25	\$ 3.632.500
Cambio de bandas (Auto) con mano de obra	\$ 155.000	25	\$ 3.875.000
Cambio de bandas (camioneta) con mano de obra	\$ 175.000	24	\$ 4.200.000
cambio de bandas y pastillas (auto) con mano de obra	\$ 280.500	15	\$ 4.207.500
cambio de bandas y pastillas (camioneta) con mano de obra	\$ 309.000	10	\$ 3.090.000
cambio de aceite y filtro de aire mas componetes liquidos del auto, con mano de obra	\$ 175.000	20	\$ 3.500.000
cambio de aceite y filtro de aire mas componetes liquidos del camioneta, con mano de obra	\$ 185.950	15	\$ 2.789.250
rectificacion de discos (par)	\$ 25.500	19	\$ 484.500
rectificacion de campanas (par)	\$ 35.600	18	\$ 640.800
afiliaciones	\$ 520.000	12	\$ 6.240.000
TOTAL			\$ 37.828.550

TABLA N°8

Cumpliendo con esta meta de servicios pagaremos los gastos y nos quedarán ganancias por **\$4.364.100** millones de pesos. También como ganancia tendremos a nuestros nuevos clientes los cuales seguirán adquiriendo nuestros servicios y ellos se beneficiarán de nuestros descuentos.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

¿Cuenta usted con automóvil?



Fig.1

El noventa por ciento de las personas encuestadas tiene un automóvil, por esta razón tomamos los datos como base para analizar la información y también el alto nivel de personas que ya poseen automóvil.

¿Confía plenamente cuando deja su automóvil en un taller mecánico por más de dos días?

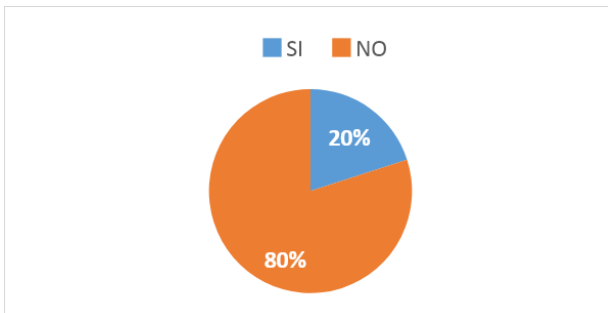


Fig.2

Podemos observar que las personas que no confían cuando dejan su vehículo en una reparación y eso es nuestra ventaja que innovaremos.

¿Cuánto tiempo ha tenido que esperar en el taller para realizar mantenimiento preventivo de frenos?

#

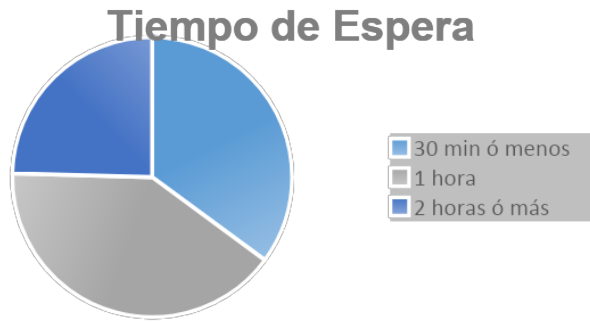


Fig.3

Analizando la información, como reto es poder atender a nuestros clientes en un tiempo adecuado que no supere una hora, y si llega a general más tiempo el proceso por la cantidad de clientes o diferentes factores informarle de manera oportuna, el tiempo de demora

¿Está conforme con el tiempo de espera cuando realiza mantenimiento preventivo de frenos?

#

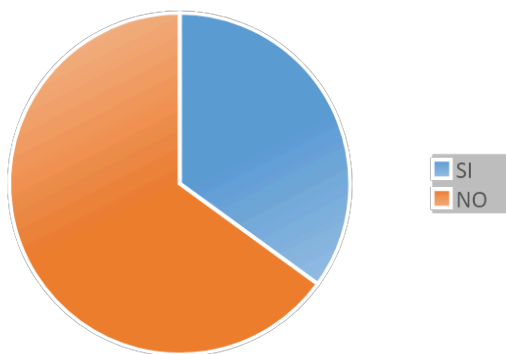


Fig. 4

Es claro que la frustración de las personas encuestadas, es de tiempo, ya que consideran mucho el tiempo que tienen que esperar para que se les brinde este servicio, tenemos como objetivo cumplir al máximo con los tiempos.

¿Confía en las piezas que le cambian su automóvil?

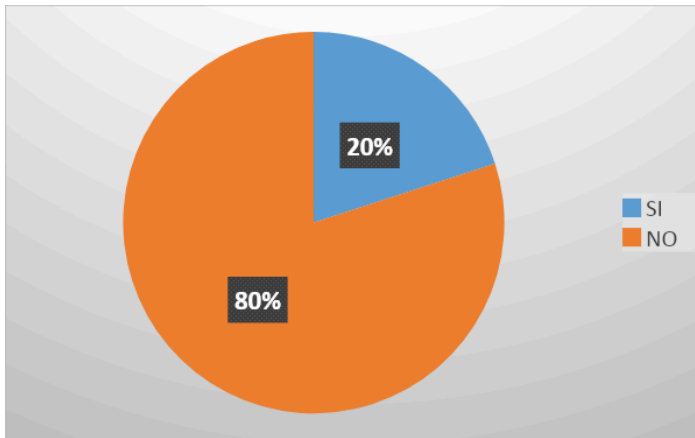


Fig. 5

La mayoría de la gente no confía en las piezas que le cambian en los talleres, pero realizan el cambio por necesidad.

¿Cambia de taller frecuentemente?

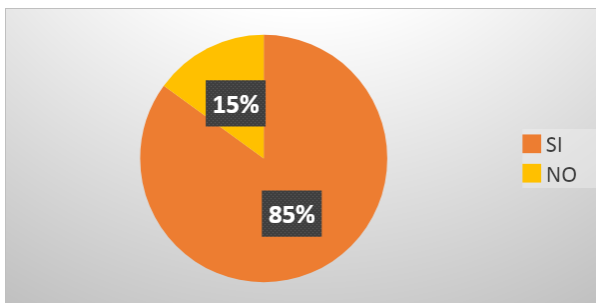


Fig 6

El cambio de taller es bastante frecuente en las personas encuestadas debido a las inconsistencia en los servicios prestados y falta de confianza, de acuerdo al problema que se tenga acuden a un taller diferente, como reto brindar un servicio seguro para que los clientes se hagan constantes.

CONCLUSIONES

Podemos analizar que el negocio es viable debido al crecimiento en la parte automotriz en el país, y la falta de confianza que se tienen en los talleres que ya presta el servicio en el mercado, inicialmente tenemos que satisfacer las necesidades de los clientes teniendo presente el conocimiento adecuado, la responsabilidad y las frustraciones que tienen ya los clientes, de esta manera generar confianza para que siempre seamos la opción número uno, cumpliendo siempre las normas establecidas y servicios garantizados.

WEB GRAFÍA

- <https://www.mintransporte.gov.co/>
- <http://www.manualesdemecanica.com/>
- <http://www.movilidadbogota.gov.co/>
- <http://www.segurosfalabella.com.co/web/seguroscolombia/>
- <http://proauto.com.mx/>
- <http://www.formica.com.co/site/index.php/es/recursos/documentacion/catalogos-y-fichas-tecnicas>