

**PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y/O
CORRECTIVO PARA MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE
GIRARDOT**

JUAN MANUEL MOLINA ROA

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
GIRARDOT**

2015

**PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y/O
CORRECTIVO PARA MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE
GIRARDOT**

JUAN MANUEL MOLINA ROA

Trabajo de grado requerido para

Proyecto de Grado

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
GIRARDOT**

2015

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.1 Descripción de la situación problemática	9
- Formulación del problema	10
1.2 Objetivos	
1.2.1 Objetivo general	
1.2.2 Objetivos específicos	
1.3 Justificación	
2. MARCO REFERENCIAL	
2.1 Marco teórico	
2.2 Marco conceptual	
2.3 Marco temporal	
2.4 Marco legal	
3. METODOLOGIA	
3.1 Diseño metodológico de la investigación.	
3.2 Cronograma de actividades	
3.3 Recursos	
4. Estudio de Mercado	
5. Estudio Técnico	
6. Estudio Organizacional	
7. Estudio Financiero	
8. Impacto Ambiental	
9. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
CONCLUSIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE ANEXOS

- Anexo A Características actuales del sistema de producción
- Anexo B Marco Legal en procesos que intervienen en la producción

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Antecedentes del Problema

Colombia se ha posicionado como el segundo país en América, después de Brasil, en producción y consumo de motocicletas. De igual forma, en el escenario mundial de producción de motocicletas se destaca a Colombia como el país con mayor diversificación de inversión y de presencia productiva en el hemisferio (marcas BAJAJ, HONDA, KAWASAKI, KYMCO, SUZUKI, YAMAHA, AKT).

Esta importancia de la industria de motocicletas en Colombia se ve reflejada en la evolución histórica de la participación que tiene la industria en el PIB colombiano. En lo que concierne al consumo de motocicletas en Colombia, según cifras de la Cámara Automotriz de la Andi, en el 2011 530.304 colombianos lograron adquirir una motocicleta, de las cuales 509.091 fueron producidas en Colombia. Respecto a 2012, esta cifra de consumo constituye un aumento en las ventas del 34,8%.

De acuerdo con esta misma fuente, se estima que en la actualidad, la motocicleta ha logrado establecerse en aproximadamente 2.310.000 hogares colombianos, lo que representa el 18% del total de hogares colombianos.

Alrededor de 1,5 millones de empleos, directos e indirectos, se estima genera el sector de motocicletas a nivel nacional. (Cifras estimadas por el Comité de Ensambladoras de Motos Japonesas), Así: Ensambladoras: 6 mil empleos, Proveedores de partes locales: 3 mil empleos, Distribuidores: 12 mil empleos,

Talleres: 32 mil empleos, Repuestos: 12 mil empleos, Importadores: cerca de 2 mil empleos, Mototaxismo: 450 mil empleos, Mensajería, domicilios: 720 mil empleos.

Debido al creciente aumento de motocicletas en el país, los dueños de estos vehículos se ven en la necesidad de realizar el mantenimiento permanente del vehículo, prolongando la vida útil de estos y garantizando la seguridad de ellos en las carreteras.

Actualmente, los talleres de mantenimiento de las motocicletas se han focalizado en las marcas más utilizadas en la ciudad, pero no ofrece a sus clientes servicios complementarios, ni periféricos, tampoco se ve mucha innovación en el desarrollo del negocio, éste se hace de forma tradicional, el cliente lleva su motocicleta, se le repara o se le revisa según sea el caso, pero no se buscan nuevas prácticas para que las empresas tengan diferenciación en sus servicios y sean competitivas.

En Girardot hay 29 talleres no específicos en su labor registrados en la cámara de comercio oficialmente; 7 de estos son específicamente para motos de acuerdo a la marca que ellos comercializan así:

Auteco, Yamaha, Suzuki, Honda, AKT en estos talleres los clientes encuentran repuestos y servicio de mantenimiento del producto ofertado.

Dos (2) Talleres reconocidos como Bolamotos y mecamotos específicos solo para motocicletas. Existen 9 talleres que prestan el servicio para autos y motos que son:

Taller de don pacho, Meca servicie ,Taller de mecánica del flako, Serviteca Girardot, Taller el mono, Taller Santander, Meca Kennedy , Francisco

mecánico, Hernameca , Meca auto la sep7ima; Prestan el servicio a autos y motos y de pintura.

Hay otros 6 talleres de mecánica que prestan el servicio en garajes con muy poca herramienta y equipos se encuentran: Taller el gordo de centenario, Taller donde lagarto, Taller de sondia ,Taller de pikets ,Taller el monstruo ,Taller donde mico

Ademas hay 5 sitios que venden accesorios y repuestos ofreciendo el servicio de instalación estos son: Tapimotos ,Moto Mundial ,Merca Motos Xpress ,Accesorios el parcero ,Moto economi.

El servicio tiene un ciclo de vida largo dado el grado de satisfacción de los clientes, ya que un cliente satisfecho atrae a otros clientes y siempre recurrirá a nuestros servicios; por estas razones se deben fortalecer las estrategias de mejoramiento continuo e innovación en la atención al cliente, la calidad de los equipos de mantenimiento y el personal requerido.

1.1 Descripción de la situación problemática

Descripción del Problema

En la zona de Girardot y municipio aledaños se encuentra un gran número de personas que prestan servicios de mantenimiento de motocicletas de una forma empírica siendo una de las quejas más evidenciadas en estos municipios, a esto se suma la mala calidad del servicio, el incumplimiento, el desaseo y contaminación. Lo anterior genera las siguientes consecuencias:

- Insatisfacción de los propietarios de motocicletas por el mal servicio prestado a sus vehículos.

- La prestación del servicio por personas no capacitadas no garantiza el trabajo realizado en los vehículos.
- La falta de equipos de diagnóstico dificultan que se garantice el servicio prestado por parte de los talleres.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA:

Geográfica: Análisis de los servicios prestados en los talleres de motocicletas a la población de motociclistas del municipio de Girardot y municipios Aledaños

Cronológica: Años 2014 al 2015.

Estado Actual del Problema:

En nuestro entorno existe una deficiente calidad en la prestación de los servicios de mantenimiento y reparación de motocicletas por parte de las personas que prestan estos servicios, ya que no cuentan con las herramientas, equipos y las habilidades, conocimientos y destrezas conforme con los parámetros técnicos de los fabricantes de las motocicletas y normatividad vigente.

En el municipio de Girardot y sus alrededores existen algunos talleres de mantenimiento de motocicletas con personal y prácticas empíricas que no ofrecen la calidad del servicio que requieren los usuarios de motocicletas de la región ni son suficientes para atender la gran cantidad de usuarios.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad económica de la apertura de un taller mecánico automotriz con un servicio profesional y eficiente que cubra siempre las expectativas de todos los clientes.

1.2.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita conocer el perfil de los clientes y la competencia.
- Definir la ubicación del negocio en términos de las características del mercado potencial.
- Establecer el monto de la inversión necesaria, así como los costos de instalación, mobiliario y herramientas para el acondicionamiento del taller.
- Determinar el estudio técnico.
- Analizar la factibilidad financiera de llevar a cabo el proyecto.

- 1.3 Justificación
2. MARCO REFERENCIAL
 - 2.1 Marco teórico
 - 2.2 Marco conceptual
 - 2.3 Marco temporal
 - 2.4 Marco legal
3. METODOLOGIA
 - 3.1 Diseño metodológico de la investigación.
 - 3.2 Cronograma de actividades
 - 3.3 Recursos
4. Estudio de Mercado

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO Y SERVICIO

TECNIMOTOS JM contará con un Centro de Servicio Especializado, donde prestará el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo con equipos de diagnóstico certificados y personal calificado que garanticen el correcto funcionamiento y desempeño de las diferentes multimarcas de motocicletas, especialmente las marcas Honda, Suzuki y Yamaha.

NECESIDAD A SATISFACER

Aunque en la ciudad de Girardot existen 29 talleres registrados en cámara de comercio, que prestan el servicio de mantenimiento de motocicletas, solo siete (7) de ellos prestan el servicio especializado en el servicio de una de las siguientes marcas Auteco, Yamaha, Suzuki, Honda, AKT

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Servicio orientado al cliente
- Servicio Técnico Especializado
- Cumplimiento y oportunidad en el servicio
- Garantía del servicio
- Servicio de post – venta

COMPETENCIAS

De los veintinueve (29) talleres que prestan el servicio de mantenimiento para motocicletas en la ciudad de Girardot, siete (7) talleres son especializados con representación exclusiva en el servicio de una marca; las marcas Auteco, Yamaha, Suzuki, Honda, AKT son representadas cada una con su respectivo un taller.

NIVEL TECNOLÓGICO

TALLER TECNIMOTOS JM para garantizar el servicio prestado y cumplir con las expectativas de los clientes contará con personal capacitado, equipos de diagnóstico especializados y certificados; herramienta específica, que permitan marcar la diferencia con relación a la competencia.

FINANCIACIÓN

Taller TECNIMOTOS JM buscará financiamiento en entidades bancarias y con recursos propios

VIABILIDAD DEL PROYECTO

El proyecto es financieramente viable debido a que arroja un VPN positivo junto con una tasa interna de retorno superior a las tasas de oportunidad de los inversionistas. Así mismo, la inversión se recupera los dos años y un mes de operaciones.

ANALISIS DE MERCADO

TECNIMOTOS JM será una empresa orientada a satisfacer las necesidades y expectativas de mantenimiento preventivo y correctivo que requieran los motociclistas de la ciudad de Girardot, en términos de calidad y servicio.

DEMANDA.

La motocicleta se constituye en el medio de transporte más utilizado por los habitantes de Girardot, por la facilidad de maniobra, la agilidad de movilización, su facilidad de parqueo, versatilidad, su tamaño compacto, capacidad de aceleración y mantenimiento económico. Aparte de estas bondades este tipo de vehículo es muy usado por los habitantes de Girardot como medio de transporte y herramienta de trabajo.

OFERTA.

En la ciudad de Girardot, se han identificado veintinueve (29) talleres de mantenimiento preventivo y correctivo, de los cuales, se destacan en la realización de un mantenimiento especializado (7 empresas):

Auteco, Yamaha, Suzuki, Honda, AKT en estos talleres los clientes encuentran repuestos y servicio de mantenimiento del producto ofertado.

Hay 2 Talleres reconocidos como Bolamotos y mecamotos específicos solo para motocicletas.

Existen 9 talleres que prestan el servicio para autos y motos que son:

Taller de don pacho, Meca servicie ,Taller de mecánica del flako, Serviteca Girardot, Taller el mono, Taller Santander, Meca Kennedy , Francisco mecanico, Hernameca , Meca auto la séptima; Prestan el servicio a autos y motos y de pintura.

Hay otros 6 talleres de mecánica que prestan el servicio en garajes con muy poca herramienta y equipos se encuentran: Taller el gordo de centenario, Taller donde lagarto, Taller de sondia ,Taller de pikets ,Taller el monstruo ,Taller donde mico

Además hay 5 sitios que venden accesorios y repuestos ofreciendo el servicio de instalación estos son: Tapimotos ,Moto Mundial ,Meca Motos Xpress ,Accesorios el parcerero ,Moto economi..

En conclusión la mayoría de talleres de la ciudad de Girardot funcionan como taller no especializado, con una planta de personal que oscila entre uno y dos mecánicos, que se han formado empíricamente y no cumplen con mecanismos de higiene y seguridad industrial.

También se puede identificar que la competencia ha centrado sus objetivos de venta sobre las marcas Honda, Suzuki y Yamaha, si bien es cierto que los clientes buscan calidad, garantía y cumplimiento, la oferta no les presta especial atención en el servicio y el valor agregado para lograr altos niveles de satisfacción y fidelidad .

La competencia realiza la distribución de los productos, mediante el mecanismo de venta directa y personalizada, en las instalaciones del taller de mantenimiento, donde juega un papel muy importante el cliente como factor multiplicador en la recomendación de puntos de servicio de mantenimiento.

En este mercado se puede predecir poca amenaza de entrada de nuevos competidores; teniendo en cuenta que para prestar un servicio de mantenimiento, se tiene que realizar una alta inversión de recursos financieros para ser competitivo; se debe contar con mecánicos calificados y que gocen de buen prestigio para captación de clientes.

IDENTIFICACION DE CLIENTES:

CLIENTES EXTERNOS:

- ***Clientes particulares.*** Interesados en adquirir nuestros servicios de mantenimiento preventivo y correctivo que ofrece TECNIMOTOS JM. Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía y calidad de nuestro servicio, solicitando servicios relacionados principalmente con la reparación mecánica o el mantenimiento, por lo que suelen ser residentes de la localidad o poblaciones cercanas.
- ***Clientes marquistas.*** Si el taller está reconocido como oficial de marca, los usuarios de dicha marca de la zona acudirán con la garantía de que las piezas de recambio son originales del productor.
- ***Empresas privadas.*** Hay ciertos tipos de empresas, como las de mensajería o las de reparto, que serían buenos clientes de nuestro negocio al adquirir un número servicio de mantenimiento preventivo y correctivo para su flota de motocicletas.
- ***Empresas de seguros.*** Estas empresas una vez establecido un vínculo de colaboración derivan a sus asegurados al taller, ampliando considerablemente la cartera de clientes.

CLIENTES INTERNOS:

- ***Motocicletas de empleados y familiares.*** El mantenimiento preventivo y/o correctivo de las motocicletas de nuestros empleados y sus familiares corren por cuenta de nuestro personal técnico especializado ofreciéndoles la tranquilidad de que el servicio ofrecido por sus propios seres queridos serán de la mejor calidad posible y al mejor precio.

CLIENTES OCULTOS:

- ***Pre alistamiento RTM & G.*** Pre alistamiento de motocicletas para ser llevadas a los Centros de Diagnóstico Automotor con el fin de dar cumplimiento a la ley en lo referente a la RTM & G oficial la cual la deben de portar todos los vehículos que transiten por el territorio nacional.
- Prestar el ***Servicio de peritaje*** con el fin de dar un concepto en cuanto a estado mecánico y avalúo comercial de acuerdo al estado actual de la motocicleta.
- ***Licitaciones Públicas.*** Para las empresas del estado (Policía, Fuerzas Militares, Oficiales, etc.) que liciten el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de todo el parque automotor correspondiente a motocicletas.

COMO LLEGAR AL CLIENTE

Un factor importante para captar nuevos clientes es el reconocimiento del trabajo bien hecho, las recomendaciones de otros clientes, y los años de experiencia. El cliente es cada vez más exigente en cuanto a la calidad y la garantía del producto.

Actualmente, es primordial que la empresa aprenda a conocer sus clientes, cuáles son sus necesidades, qué motivos les impulsan a acudir a su taller, qué quieren o qué no quieren...; una ficha técnica para clientes permite que el Tecnicentro disponga de un histórico de reparaciones o servicios de cada cliente, lo cual significa, además, que se obtendrá información precisa para ofrecerle un servicio más personalizado y tener atenciones con él, es decir, cuidar al máximo los detalles.

PRIORIZACION DE CLIENTES:

Para este punto tomamos los clientes que identificamos en el punto anterior, luego de esto los colocamos en la matriz "Matriz en L" colocando los elementos a priorizar a lo largo de los dos ejes, colocando los nombres de nuestros clientes en ambos ejes vertical y horizontal.

Posteriormente se comparan los clientes entre sí en una base uno a uno para determinar su importancia uno con respecto al otro.

CONVENCIONES

10 Mucho mas importante
 5 Mas importante
 1 Igual de importante
 1/5 Menos importante
 1/10 Mucho menos importante

PRIORIZACION DE CLIENTES	Clientes Particulares	Clientes marquistas	Empresas privadas	Empresas de seguros	Motocicletas de empleados y familiares.	Pre alistamiento RTM & G.	Servicio de peritaje	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Clientes Particulares		5	5	10	5	10	10	45,00	0,34
Clientes marquistas	1/5		5	1/5	1/10	1/5	5	10,70	0,08
Empresas Privadas	1/5	1/5		1	5	5	10	21,40	0,16
Empresas de seguros	1/10	5	1		5	1/5	1	12,30	0,09
Motocicletas de empleados y familiares.	1/5	10	1/5	1/5		1/5	1/5	11,00	0,08
Pre alistamiento RTM & G.	1/10	5	1/5	5	5		10	25,30	0,19
Servicio de peritaje	1/10	1/5	1/10	1	5	1/10		6,50	0,05
							GRAN		
							TOTAL	132,20	

Según la anterior tabla tenemos que:

ORDEN DE PRIORIDAD	
TIPO DE CLIENTE	PRIORIDAD
CLIENTES PARTICULARES	1

<i>PRE ALISTAMIENTO RTM & G</i>	2
<i>EMPRESAS PRIVADAS</i>	3
<i>EMPRESAS DE SEGUROS</i>	4
<i>CLIENTES MARQUISTAS</i>	5
<i>MOTOCICLETAS DE EMPLEADOS Y FAMILIARES</i>	6
<i>SERVICIO DE PERITAJE</i>	7

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS:

CLIENTES PARTICULARES

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS CLIENTE PARTICULAR	Calidad de servicio	Cercanía del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	o de los tiempos	Garantía en Repuestos Genéricos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio		10	5	10	5	5	1	36,00	0,35
Cercanía del Tecnicentro	1/10		5	1	5	1/10	1/5	11,40	0,11
Repuestos Originales de la Marca	1/5	1/5		1	1/5	1	10	12,60	0,12
Precios Competitivos	1/10	1	1		1	1	1/5	4,30	0,04
Amplio portafolio de servicios	1/5	1/5	5	1		1/5	5	11,60	0,11
Cumplimiento de los tiempos pactados	1/5	10	1	1	5		1	18,20	0,18
Garantía en Repuestos Genéricos	1	1/5	1/10	5	1/5	1		7,50	0,07
							GRAN		
							TOTAL	101,60	

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS PRE ALISTAMIENTO RTM & G	Calidad de servicio	Cercanía del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	o de los tiempos	Garantía en Repuestos Genéricos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio		1	10	1	10	1	10	33,00	0,28
Cercanía del Tecnicentro	1		10	1	5	1	10	28,00	0,24

Repuestos Originales de la Marca	1/10	1/10		1/5	1/5	1	1	2,60	0,02
Precios Competitivos	1	1	5		10	1	10	28,00	0,24
Amplio portafolio de servicios	1/10	1/5	5	1/10		1/5	1/5	5,80	0,05
Cumplimiento de los tiempos pactados	1	1	1	1	5		5	14,00	0,12
Garantía en Repuestos Genéricos	1/10	1/10	1	1/10	5	2/10		6,50	0,06
GRAN									
TOTAL								117,90	

EMPRESAS PRIVADAS

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS EMPRESAS PRIVADAS	Calidad de servicio	Cercanía del Tecnico	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	de los tiempos	Garantía en Repuestos Genéricos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio		1	1	1	1/5	1	1/5	4,40	0,05
Cercanía del Tecnico	1		5	5	1	1/5	1	13,20	0,16
Repuestos Originales de la Marca	1	1/5		1/5	5	1/5	1	7,60	0,09
Precios Competitivos	1	1/5	5		5	1	5	17,20	0,21
Amplio portafolio de servicios	5	1	1/5	1/5		1/5	1/5	6,80	0,08
Cumplimiento de los tiempos pactados	1	5	5	1	5		1	18,00	0,22
Garantía en Repuestos Genéricos	5	1	1	1/5	5	1		13,20	0,16
GRAN									
TOTAL								80,40	

EMPRESAS DE SEGUROS

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS ASEGURADORAS	Calidad de servicio	Cercania del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	de los tiempos	Garantia en Repuestos Genericos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio		10	5	5	5	1/5	5	30,20	0,30
Cercania del Tecnicentro	1/10		1/5	1/5	5	1/5	1/5	5,90	0,06
Repuestos Originales de la Marca	1/5	5		1	5	1/5	1	12,40	0,12
Precios Competitivos	1/5	5	1		5	1	1/5	12,40	0,12
Amplio portafolio de servicios	1/5	1/5	1/5	1/5		1/5	1/5	1,20	0,01
Cumplimiento de los tiempos pactados	5	5	5	1	5		1	22,00	0,22
Garantia en Repuestos Genericos	1/5	5	1	5	5	1		17,20	0,17
							GRAN		
							TOTAL	101,30	

CLIENTES MARQUISTAS

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS CLIENTES MARQUISTAS	Calidad de servicio	Cercania del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	Cumplimiento de los tiempos pactados	Garantia en Repuestos Genericos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL DEL ATIVO
Calidad de servicio		5	1/10	1	5	1	10	22,10	0,17
Cercania del Tecnicentro	1/5		1/10	1	5	1	10	17,30	0,13
Repuestos Originales de la Marca	10	10		5	10	5	10	50,00	0,38
Precios Competitivos	1	1	1/5		5	5	5	17,20	0,13
Amplio portafolio de servicios	1/5	1/5	1/10	1/5		1/5	5	5,90	0,05
Cumplimiento de los tiempos pactados	1	1	1/5	1/5	5		10	17,40	0,13
Garantia en Repuestos Genericos	1/10	1/10	1/10	1/5	1/5	1/10		0,80	0,01
							GRAN		
							TOTAL	130,70	

MOTOCICLETAS DE EMPLEADOS Y FAMILIARES

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS CLIENTES PERITAJE	Calidad de servicio	Cercania del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	Cumplimiento de los tiempos pactados	Garantia en Repuestos Genericos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
---	---------------------	--------------------------	----------------------------------	----------------------	--------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------	------------	------------------------

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS CLIENTES EMPLEADOS Y FAMILIARES	Calidad de servicio	Cercania del Tecnicentro	Repuestos Originales de la Marca	Precios Competitivos	Amplio portafolio de servicios	Cumplimiento de los tiempos pactados	Garantia en Repuestos Genericos	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio		10	1	1/5	5	5	1	22,20	0,22
Cercania del Tecnicentro	1/10		1/5	1/5	5	5	1	11,50	0,12
Repuestos Originales de la Marca	1	5		5	10	5	1	27,00	0,27
Precios Competitivos	5	5	1/5		5	1	1	17,20	0,17
Amplio portafolio de servicios	1/5	1/5	1/10	1/5		1/5	1/5	1,10	0,01
Cumplimiento de los tiempos pactados	1/5	1/5	1/5	1	5		1/5	6,80	0,07
Garantia en Repuestos Genericos	1	1	1	1	5	5		14,00	0,14
							GRAN		
							TOTAL	99,80	

Calidad de servicio		1/5	5	5	1/5	1	10	21,40	0,18
Cercania del Tecnicentro	5		5	1/5	1	1	5	17,20	0,15
Repuestos Originales de la Marca	1/5	1/5		1/10	1/10	1/10	1	1,70	0,01
Precios Competitivos	1/5	5	10		1	1	10	27,20	0,23
Amplio portafolio de servicios	5	1	10	1		1	5	23,00	0,20
Cumplimiento de los tiempos pactados	1	1	10	1	1		10	24,00	0,21
Garantia en Repuestos Genericos	1/10	1/5	1	1/10	1/5	1/10		1,70	0,01
							GRAN		
							TOTAL	116,20	

MATRIZ DE PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS PONDERADOS POR CLIENTES

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS PONDERADOS POR CLIENTE	Clientes Particulares (0.34)	Clientes marquistas (0.08)	Empresas privadas (0.16)	Empresas de seguros (0.09)	empleados y familiares	Pre alistamiento RTM & G. (0.19)	Servicio de peritaje (0.05)	TOTAL FILA	VALOR DECIMAL RELATIVO
Calidad de servicio	0,12	0,01	0,01	0,03	0,02	0,05	0,01	0,25	0,25
Cercanía del Tecnicentro	0,04	0,01	0,03	0,01	0,01	0,05	0,01	0,14	0,14
Repuestos Originales de la Marca	0,04	0,03	0,02	0,01	0,02	0,00	0,00	0,13	0,13
Precios Competitivos	0,01	0,01	0,03	0,01	0,01	0,05	0,01	0,14	0,14
Amplio portafolio de servicios	0,04	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,08	0,08
Cumplimiento de los tiempos pactados	0,06	0,01	0,04	0,02	0,01	0,02	0,01	0,17	0,17
Garantía en Repuestos Genéricos	0,03	0,00	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00	0,09	0,09
							GRAN		
							TOTAL	1,00	

CANALES DE DISTRIBUCION:

El canal que se utilizará para llegar al usuario final es un canal directo; Siendo un servicio personalizado y que se llevará a cabo de la siguiente manera:

Servicio de transporte (grua), para transportar la motocicleta desde cualquier sitio de la ciudad hasta nuestra sede.

Servicio a domicilio, mediante el cual se reparará la moto en cualquier sitio de la ciudad y tendrá un costo adicional de \$10.000.

La prestación del servicio directamente en la sede, el cual debe contener unas técnicas aptas para la prestación del servicio, por consiguiente no existen intermediarios comerciales.

PRECIO:

La fijación de precio o costo del servicio, se realiza, haciendo una mezcla de variables para la definición del mismo, donde se tendrá en cuenta:

1. Precio de la competencia
2. Costo + Utilidades

COMERCIALIZACION:

Se hará de forma directa apoyada en: Pagina web, vallas publicitaria, volantes, tarjetas de presentación seguimiento telefónico a los clientes; además TECNIMOTO JM contará con una base de datos (hoja de vida de la motocicleta) que permita fortalecer los lazos de contacto entre el cliente y la organización.

<i>Gastos de Ventas</i>	
<i>Concepto</i>	<i>Total Año</i>
<i>Página web</i>	2.000.000,00
<i>Volantes</i>	160.000,00
<i>Tarjetas de presentación</i>	200.000,00
<i>Diseño de logo</i>	400.000,00
<i>Diseño de valla publicitaria</i>	800.000,00
<i>Papelería</i>	600.000,00
Total Gastos de Ventas	4.160.000,00

COMPETENCIA: Para el estudio de la competencia, se realizaron visitas a los cinco (5) empresas (YAMAHA, SUZUKY, AKT, HONDA Y AUTEKO) que prestan el servicio de mantenimiento especializado para motos, donde se encuestó personal técnico y directivo, con el fin de evaluar: servicios, marcas que atienden, precios, tecnología, ventajas competitivas, infraestructura y mecanismos de promoción y publicidad

Previsión de ventas. Teniendo en cuenta que la capacidad de una empresa se puede definir a partir de 5 bases (unidades de producto, horas de mano de obra directa, costo de mano de obra directa, horas máquina y demanda), y que es una empresa de servicios que no maneja productos homogéneos, se optó por calcular la capacidad a partir de las horas de mano de obra directa u horas-hombre de los operarios del taller, debido a que todos trabajan en turnos homogéneos (8 horas/turno). Para realizar las proyecciones de ventas, se partió

de la capacidad definida en Horas-Hombre, estableciendo porcentajes de dedicación de las mismas a cada uno de los servicios ofrecidos por la empresa.

ESTRATEGIAS

Estrategias tipificadas de marketing

Segmentación.

El mercado está conformado por los propietarios de Motocicletas de las marcas HONDA, SUZUKI y YAMAHA que circulan en el municipio de Girardot y municipios aledaños.

El servicio de mantenimiento preventivo y correctivo se prestará para cada marca (HONDA, SUZUKI, YAMAHA, AKT).

ESPECIALIZACION POR MERCADO

Diferenciación y posicionamiento.

- Servicio de transporte.
 - Servicio a domicilio.
 - Servicios adicionales de boutique y lavado de motos.
-
- Base de datos de nuestros clientes y registro de las motos.
 - Establecer un precio acorde a nivel de satisfacción del cliente y que el cliente esté dispuesto a pagar por este.
-
-
- Establecer mecanismo que permitan que los momentos de verdad del cliente con Mundo Motos sean los mejores del mercado: Atención, desarrollo del mantenimiento y facturación.

Actuación o Desarrollo

5.

Se empieza por la recepción de la motocicleta, luego se determina el ingreso de la misma corroborando si es mantenimiento preventivo o correctivo.

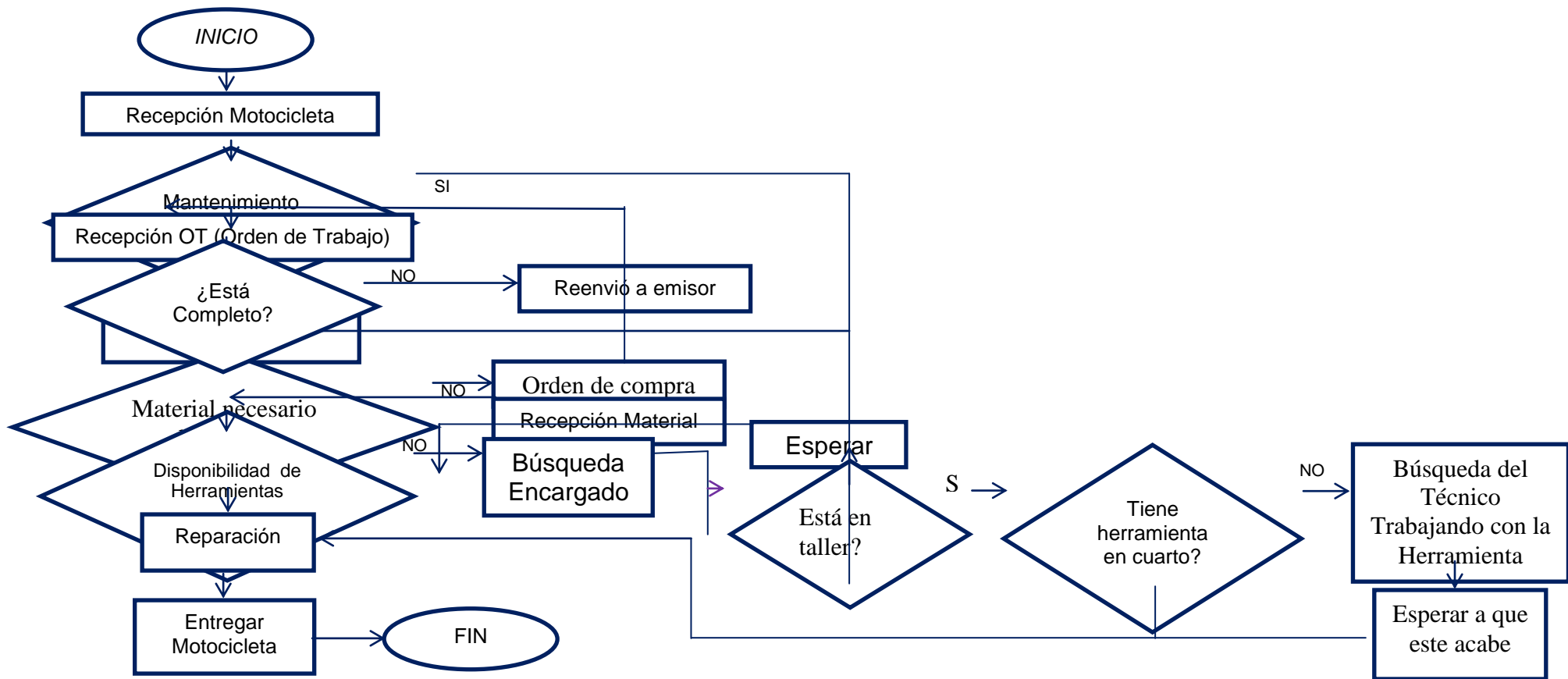
Si es un mantenimiento preventivo se salta al paso en el cual necesitamos disponer de los consumibles y herramientas necesarias para dicho mantenimiento.

Si es mantenimiento correctivo se procede a realizar una orden de trabajo solicitando el servicio, materiales y repuestos necesarios para corregir la avería que presenta la motocicleta.

Luego de realizada el mantenimiento cualquiera que este sea se procede como paso final entregar la motocicleta al cliente

Estudio Técnico

DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO AREA DE SERVICIOS



6. Estudio Organizacional

MARCO LEGAL

“PROYECTO TECNIMOTOS JM” se constituirá legalmente ante cámara de comercio como Sociedad por Acciones Simplificadas teniendo en cuenta los siguientes estatutos:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, Efectuar el Registro Único Tributario (RUT)

Este trámite se realizará, ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para así obtener el NIT de la sociedad.

Documentos requeridos para la asignación del RUT:

El gerente se acercará a las oficinas de la DIAN para la asignación del NIT y presentar los siguientes documentos:

- Fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con presentación del original, si el trámite se realiza en las oficinas de la DIAN.
- Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, teléfono, gas y los demás cuya prestación se encuentre sujeta a vigilancia por la Superintendencia de Servicios públicos Domiciliarios), con presentación del original, que corresponda a la dirección informada en el formulario de inscripción del Registro Único Tributario o del Boletín de Nomenclatura Catastral, informado como dirección, correspondiente al año de la inscripción o última declaración o recibo del impuesto predial pagado.
- Constancia de titularidad de cuenta corriente o de ahorros activa en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma.

Registrar los libros de la compañía en la Cámara de Comercio.

Toda sociedad deberá tener los libros corporativos y de contabilidad. Entre los libros que se deben registrar se encuentran los siguientes:

1. Libro de registro de accionistas.
2. Libro de actas de la asamblea general de accionistas.
3. Libro de actas de la junta directiva, si hay lugar a ello.
4. Libro diario.
5. Libro mayor de balance.
6. Libro de inventarios

Abrir una cuenta bancaria en la entidad de su elección.

Se abrirá una cuenta bancaria a nombre de la empresa. . En esta cuenta se hará el depósito de las utilidades y desembolsos.

PROTECCIÓN JURÍDICA. El identificar la sociedad con un nombre o razón social y darle su uso respectivo, los derechos sobre el mismo solo corresponderán a la empresa, por lo tanto la razón social TECNIMOTOS JM estará protegida al tenor de lo dispuesto en el artículo 603 del Código de Comercio. Sin embargo, se hará el registro respectivo del nombre ante la Oficina de Propiedad Industrial de la Superintendencia de Industria y Comercio con el fin de lograr mayor niveles de protección jurídica.

PROTECCIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS.

Todos los riesgos a que se somete la empresa por el hecho constituirse y ponerse en funcionamiento, serán trasladados a compañías de seguros legalmente autorizadas y constituidas en Colombia, mediante un contrato de seguro que cubra pérdida total o parcial

del negocio por la ocurrencia de cualquier siniestro como incendio, rayo, terremoto, robo, etc.

Los trabajadores estarán afiliados a al sistema de salud, pensiones y riesgos profesionales y sus actividades las cumplirán bajo las normas de seguridad industrial y salud ocupacional establecidas en Colombia.

MISION

“TECNIMOTOS JM” a través de su Tecnicentro presta el servicio de mantenimiento preventivo y/o correctivo según el manual del fabricante dirigido única y exclusivamente a las motocicletas, con personal calificado, equipos e infraestructura que cumplen con los requerimientos legales de acuerdo a la normatividad vigente.

Nuestro servicio está dirigido a todos los usuarios que transitan por el territorio nacional, contribuyendo a la seguridad vial y la preservación del medio ambiente.

VISION

Ser líderes en la región y municipios aledaños, fortaleciendo nuestro sistema de gestión y acreditación, capacitando permanentemente a nuestros funcionarios y promoviendo la cultura de servicio al cliente

POLITICA DE CALIDAD

Nuestro compromiso es la mejora continua de los procesos, brindando respeto, amabilidad, honestidad y agilidad en el servicio, emitiendo un diagnóstico acertado y mano de obra oportuna dirigida con asesoría profesional, logrando satisfacer la necesidad de los clientes con repuestos y productos de calidad.

Objetivos de calidad:

- ✓ Mejorar continuamente los procesos
- ✓ Brindar respeto, amabilidad, honestidad y agilidad en el servicio

- ✓ Emitir un diagnóstico acertado y mano de obra oportuna dirigido con asesoría profesional
- ✓ Lograr satisfacer la necesidad de los clientes con repuestos y productos de calidad.

OBJETIVOS DE CALIDAD	PROCESO AL QUE APUNTA	NOMBRE	FRECUENCIA	RESPONSIBLE DE MEDIR	RESPONSIBLE DE ANALIZAR
MEJORAR CONTINUAMIENTO LOS PROCESOS	PLANEACION ESTRATEGICA	EFICACIA DEL SISTEMA	SEMESTRAL	Representante de la direcion	Representante de la direccion
	RECURSO HUMANO	CAPACITACION	SEMESTRAL	Administrador / Jefe tecnico	Representante de la direccion
	MEJORA CONTINUA	ACCIONES EFICACES	SEMESTRAL	Representante de la direcion	Representante de la direccion
	COMPRAS	CUMPLIMIENTO CRITERIOS DE COMPRAS	SEMESTRAL	Administrador / Jefe tecnico	Representante de la direccion
BRINDAR RESPETO AMABILIDAD HONESTIDAD Y AGILIDAD DEL SERVICIO	SERVICIO AL CLIENTE	CERTIFICADO ANULADO	MENSUAL	Administrador	Representante de la direccion
	RECURSO HUMANO	EVALUACION DE DESEMPEÑO	SEMESTRAL	Administrador / Jefe tecnico	Representante de la direccion
	RTM	AGILIDAD DEL SERVICIO	MENSUAL	Jefe tecnico	Jefe tecnico
EMIRTIR UN DIAGNOSTICO ACERTADO Y MANO DE OBRA OPORTUNA DIRIGIDO CON ASESORIA PROFESIONAL	RTM	CONFIABILIDAD	MENSUAL	Administrador / Jefe tecnico	Representante de la direccion
	CALIBRACION DE EQUIPOS DE REVISION	CUMPLIMIENTO DE PLAN METROLOGICO	SEMESTRAL	Jefe tecnico	Jefe tecnico
	MANTENIMIENTO	EJECUCION DE MANTENIMIENTO SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y MANUAL DE FABRICANTE.	SEMESTRAL	Jefe tecnico	Jefe tecnico
LOGRAR SATISFACER LA NECESIDAD DE LOS CLIENTES	SERVICIO AL CLIENTE	QUEJAS	MENSUAL	Administrador / Jefe tecnico	Representante de la direccion
	SERVICIO AL CLIENTE	ENCUESTAS	MENSUAL	Jefe tecnico	Representante de la direccion

Diagrama de Pareto:

DIAGRAMA DE PARETO								
FACTOR CRITICO	INTERNO	EXTERNO	POSITIVO	NEGATIVO	FORTALEZA	OPORTUNIDAD	DEBILIDAD	AMENAZA
Competencia		X		X				X
Recurso Humano especializado	X		X		X			
Falta de instalaciones propias	X			X			X	
Continua capacitacion y motivacion del personal	X		X		X			
Falta de financiamiento	X			X			X	
Diversidad de proveedores en el mercado		X	X			X		
Pagos puntuales con remuneraciones justas	X		X		X			
Asesoría técnica especializada	X		X		X			
Posibles alianza con empresas para proveerles servicios		X	X			X		
Servicio de calidad con reconocimiento en el mercado	X		X		X			
Negociación con varios proveedores	X		X		X			
Servicio supervisado por profesionales	X		X		X			
Ubicación estratégica	X		X		X			
Facilidad de credito con proveedores		X	X			X		
Alta demanda de motos		X	X		X			
Prestamos bancarios		X	X			X		
Precios competitivos en servicios prestados	X		X		X			
Incremento de delincuencia		X		X				X
Paros y huelgas		X		X				X
Espacio reducido en bodega	X			X			X	
Adquisición costosa de herramientas	X			X			X	
Adquisición de repuestos y accesorios de marcas reconocidas	X		X		X			
Falta de publicidad	X			X			X	

Análisis DOFA para TecniMotos

- Desconocimiento de la competencia.
- No contar con infraestructura propia.
- Procesos manuales no automatizados.
- No se cuenta con sistemas informáticos.
- Ausencia de plan estratégico y de marketing
- No contar con mucha variedad de repuestos.
- Equipo de gestión sin experiencia

AMENAZAS

- Adaptación tecnológica futura.
- Incremento de la seguridad social.
- Aparición de nuevas normativas que supongan un incremento de costes o una reorientación del negocio.
- Aparición de nuevos competidores.

ANÁLISIS DOFA

FORTALEZAS

- Adaptación al cliente.
- Asistencia técnica eficiente y calidad en el servicio.
- Fidelización de los clientes – recursividad
- Profesionales y técnicos debidamente capacitados.
- Experiencia en el sector.

OPORTUNIDADES

- Mejora en la eficiencia de procesos.
- Ampliación de las instalaciones.
- Diversificación de productos.
- Aparición de nuevos segmentos.
- Estrategia de marca y plan de marketing.
- Posible creación de sucursales en otras localidades.

Matriz DOFA

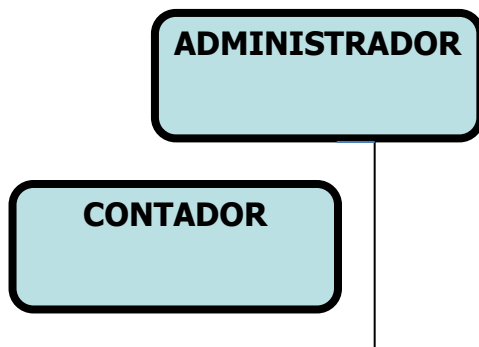
DOFA	1. Alta demanda de motos	2. Posibles alianzas con empresas para proveerles nuestros servicios	3. Facilidad de credito con proveedores.	4. Aparicion de nuevas normativas y nuevas tecnologias	5. Presatamos bancarios	6. Clientes exigentes.	1. Competencia.	2. imposición de nuevas leyes para servicios prestados	3. Altas tasas de interes	4. Inflacion.	5. Incremento de delincuencia.	6. Paros y huelgas.	SUMA	PROMEDIO
	FORTALEZAS													
1. Adquisicion de repuestos y accesorios de marcas reconocidas	1	2	2	2	1	1	2	0	0	4	4	4	23	2,30
2. Precios competitivos en servicios prestados.	2	2	1	0	3	2	2	3	0	1	0	1	17	1,89
3. Servicio de calidad con reconocimiento en el mercado.	2	2	2	4	1	1	1	0	0	0	0	0	13	1,86
4. Negociacion con varios proveedores.	0	0	2	0	0	0	0	0	3	1	1	0	7	1,75
5. Asesoramiento tecnico especializado.	3	2	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	8	1,60
6. Continua capacitacion y motivacion del personal.	0	0	0	0	0	1	0	2	1	0	0	0	4	1,33
DEBILIDADES														
			41						31					
1. Falta de financiamiento.	0	1	1	0	2	0	0	0	3	2	0	0	9	1,8
2. Falta de instalaciones propias.	0	0	0	0	1	1	1	2	0	0	0	0	5	1,25
3. Adquisicion costosa de herramientas.	0	0	1	3	0	0	2	2	2	1	4	4	19	2,38
4. Falta de publicidad.	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	1
5. Equipo de gestion sin experiencia.	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1
6. Espacio reducido en bodega.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			13						23					
TOTAL	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	18,16

Matriz de prioridad

PRIORIDAD	OBJETIVO	ESTRATEGIA	META	PLAN DE ACCION
1. Adquisición de repuestos y accesorios de motos de optima calidad.	Lograr satisfacer la necesidad de los clientes con repuestos y productos de calidad.	Buscar lugares estrategicos para adquirir repuestos de la mejor calidad a un precio justo.	Reducir un 20% del costo de adquisicion de los repuestos con el fin de sostener la direccion administrativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar nuevos mercados para adquirir repuestos de motos. 2. Identificar proveedores de repuestos de motos. 3. Solicitar cotizaciones. 4. Analizar y observar beneficios de cotizaciones tales como: descuentos, facilidades de credito, ofertas, promociones entre otros puntos beneficiosos para la organizacion. 5. Evaluar las diferentes cotizaciones. 6. Seleccionar cotizacion que se ajuste al cumplimiento de nuestra meta. 7. Finiquitar negociacion de adquisicion de repuestos de motos.
2. Recurso Humano	Brindar respeto, amabilidad, honestidad y agilidad en el servicio	Fortalecido a traves de capacitacion, reuniones de concientizacion y evaluacion continua, con el fin de brindar calidad en el servicio	100% de satisfaccion de nuestros clientes en nuestros servicios ofrecidos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivar el trabajo en equipo. 2. Solicitar cursos complementarios mensuales al SENA sobre servicio al cliente, recursos humanos, entre otros. 3. Evaluar continuamente al personal por medio de listas de chequeo las cuales van encaminadas a verificar la actitud y los valores eticos de nuestro personal.
3. Eficiencia y eficacia en los procesos de nuestros servicios ofrecidos	Mejorar continuamente los procesos	Realizacion de visitas a diferentes talleres oficiales y multimarcas por parte del Ingeniero, con el fin de analizar sus prosesos y ajustarlos de manera optimizada a nuestro tecnicentro.	Disminuir en un 5% los tiempos de entrega en cualquier tipo de mantenimiento ejecutado a las motocicletas.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar instructivos de servicio para cada puesto de trabajo con el fin de minimizar perdidas de tiempo por parte del operario por desconocimiento del proceso. 2. Elaboracion de listas de chequeo las cuales se ejecutaran semanalmente con el fin de verificar procedimientos y tiempos en la ejecucion de los diferentes tipos de mantenimientos aplicados a las motocicletas.
4. Actualizacion tecnica al jefe de taller y operarios encargados de la parte operativa del tecnicentro.	Emitir un diagnóstico acertado y mano de obra oportuna dirigido con asesoría profesional	Busqueda constante de actualizaciones ofrecidas por el SENA, Proveedores, Casas matrices, etc.	Tener un 80% de nuestros tecnicos con cursos de capacitacion y/o actualizacion tecnologica realizados como minimo uno cada tres meses	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar al SENA y ASOPARTES la realizacion de cursos de actualizacion tecnologica minimo una vez al mes en los diferentes sistemas que componen una motocicleta. 2. Solicitar a las diferentes Casa Matrices cursos de actualizacion a la medida que estas van realizando lanzamientos de motocicletas nuevas.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

TECNIMOTOS JM en su Centro de Diagnóstico y Reparación para Motocicletas ha definido los perfiles y funciones de los cargos en el documento MANUAL DE PERFILES DE CARGO.



MANUAL DE PERFILES DE CARGO:

CARGO	Administrador
OBJETIVO	Dirigir, coordinar, evaluar y controlar los recursos económicos, humanos y de infraestructura del Taller
PROCESO	Compras – servicio al cliente – mejora continua
JEFE	Gerente
PERSONAL A CARGO	Todo el personal del Tecnicentro
PERFIL POR COMPETENCIAS	
EDUCACIÓN	Tecnólogo o técnico o profesional en administración o áreas afines. Preferiblemente egresado del SENA.
EQUIVALENCIA	Un año desempeñando cargos directivos o administrativos o de coordinación
CAPACITACIÓN	Conocimientos en sistemas de gestión de calidad
FORMACIÓN TÉCNICA	No aplica
EXPERIENCIA	Mínimo dos años desempeñando labores afines al cargo
HABILIDAD	<ul style="list-style-type: none">• Comunicación• Liderazgo• Manejo de personal• Iniciativa
RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES	

<input checked="" type="checkbox"/> Realizar cotizaciones a los clientes
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar licitaciones
<input checked="" type="checkbox"/> Revisar la nomina de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Revisar los turnos realizados durante el mes por parte de los empleados para proceder al pago de la nomina
<input checked="" type="checkbox"/> Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalar su remuneración
<input checked="" type="checkbox"/> Recibir y dar información a los clientes, visitantes y empleados, personal y/o telefónicamente acerca de los trámites y demás aspectos administrativos de la Compañía
<input checked="" type="checkbox"/> Manejar la información de la parte legal, impuesto de IVA y retefuente de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Asistir a procesos laborales o jurídicos que se presenten de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Asistir a reuniones con los clientes
<input checked="" type="checkbox"/> Atender y solucionar de forma oportuna las quejas y apelaciones
<input checked="" type="checkbox"/> Aprobar las compras requeridas para la prestación de bienes y servicios y demás actividades de cada uno de los procesos de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Negociar con los proveedores de productos y servicios requeridos por la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Analizar los contratos
<input checked="" type="checkbox"/> Según reporte de nomina revisar mensualmente el pago de la planilla unificada de aportes
<input checked="" type="checkbox"/> Direcccionar, controlar y orientar al personal administrativo
<input checked="" type="checkbox"/> Controlar y vigilar a los demás procesos de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar seguimiento a los clientes
<input checked="" type="checkbox"/> Administrar y asignar adecuadamente el talento humano, recursos físicos, tecnológicos y financieros que se le encomiendan para el desarrollo de su gestión
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar la evaluación de los siniestros que se presenten analizando todos los aspectos concernientes al mismo con el fin de darles solución
<input checked="" type="checkbox"/> Controlar y coordinar la adecuada prestación de los servicios generales para el correcto funcionamiento de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Velar por un adecuado clima laboral en todos los niveles de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las actividades descritas en los manuales, procedimientos e instructivos del sistema de gestión de calidad
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las directrices y políticas organizacionales

CARGO	Jefe técnico
OBJETIVO	Dirigir, coordinar, evaluar y controlar el servicio de mantenimiento preventivo y/o correctivo en el Tecnicentro.
PROCESO	Revisión técnico mecánica en motocicletas – mantenimiento – calibración de equipos de medición –

	mejora continua – sistemas de información
JEFE	Gerente -Administrador
PERSONAL A CARGO	Inspector de línea
PERFIL POR COMPETENCIAS	
EDUCACIÓN	Profesional universitario en ingeniería Mecánica
EQUIVALENCIA	No aplica
CAPACITACIÓN	Cada dos años como mínimo 20 horas de diagnóstico automotor, gestión administrativa o manejo de personal
FORMACIÓN TÉCNICA	Cursos técnicos en el sector automotriz (Mínimo 150 horas), y manejo de personal o un año de experiencia. Cada dos años como mínimo 20 horas en procesos de diagnóstico automotor
EXPERIENCIA	Un año de experiencia relacionada con las labores afines o cursos complementarios que sumen más de 150 horas en áreas afines con el mantenimiento preventivo y correctivo de motocicletas.
HABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Analítico • Iniciativa • Comunicación • Manejo de personal
RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES	
<input checked="" type="checkbox"/> Direccionar, controlar y orientar al personal operativo	
<input checked="" type="checkbox"/> Velar por un adecuado clima laboral entre el personal operativo	
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir las políticas contempladas el reglamento interno de trabajo e higiene y seguridad industrial de la empresa	
<input checked="" type="checkbox"/> Responsabilizarse de la información recopilada y entrega de resultados de las revisiones al administrador del Tecnicentro	
<input checked="" type="checkbox"/> Controlar, asistir y vigilar el cumplimiento de los programas de mantenimiento en equipos de inspección computo e infraestructura	
<input checked="" type="checkbox"/> Controlar, asistir y vigilar el cumplimiento del programa de calibración de los equipos de inspección	
<input checked="" type="checkbox"/> Evaluar e interpretar los resultados obtenidos en la inspección de los vehículos	
<input checked="" type="checkbox"/> Entregar el diagnóstico preliminar del estado de la motocicleta al cliente	
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las actividades descritas en los manuales, procedimientos e instructivos del sistema de gestión de calidad	
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las directrices y políticas organizacionales	
<input checked="" type="checkbox"/> Generar los informes necesarios a las autoridades competentes en caso de presentarse anomalías en cuanto a la documentación de identificación de un vehículo y la información física del mismo	

CARGO	Inspector de línea
OBJETIVO	Realizar todas las operaciones necesarias que conlleva la revisión técnico mecánica y de emisiones contaminantes
PROCESO	Revisión técnico mecánica y de emisiones contaminantes – mantenimiento – calibración – mejora continua
JEFE	Jefe técnico-Administrador
PERSONAL A CARGO	Ninguno
PERFIL POR COMPETENCIAS	
EDUCACIÓN	Bachiller
EQUIVALENCIA	Dos años de experiencia en mantenimiento o diagnóstico automotriz
CAPACITACIÓN	Cada dos años debe acreditar cursos de actualización mínimo de 40 horas en procesos de diagnóstico automotor
FORMACIÓN TÉCNICA	Cursos técnicos en el sector automotriz (Mínimo 125 horas)
EXPERIENCIA	Mínimo dos años de experiencia relacionada con mantenimiento o diagnóstico automotriz o ser egresado del SENA en la especialidad de Técnico o Tecnólogo en Mantenimiento de Motocicletas.
HABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración • Analítico • Trabajo en equipo • Proactividad
RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES	
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las políticas contempladas en el reglamento interno de trabajo, de higiene y seguridad industrial de la empresa	
<input checked="" type="checkbox"/> Dar correcto manejo de los equipos del taller y mantener en orden todos los equipos y herramientas encomendados a su cargo	
<input checked="" type="checkbox"/> Informar al jefe inmediato, cualquier irregularidad o novedad que se llegase a presentar en la gestión del día a día	
<input checked="" type="checkbox"/> En forma permanente diligenciar idóneamente los formatos y documentos que le sean encomendados	
<input checked="" type="checkbox"/> Mantener en completo aseo los equipos y la correcta verificación diaria y puesta a cero de los equipos analizadores de gases.	
<input checked="" type="checkbox"/> Ingresar y desplazar el vehículo cuando corresponda a cada una de las áreas del CDA.	
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las pruebas de inspección que le sean asignadas	

<input checked="" type="checkbox"/> Desempeñar las demás funciones que le sean asignadas por su jefe y aquellas inherentes a su cargo.
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las actividades descritas en los manuales, procedimientos e instructivos del sistema de gestión de calidad
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las directrices y políticas organizacionales

CARGO	Auxiliar Administrativa
OBJETIVO	Proveer el sistema de recaudo y registro
PROCESO	Servicio al cliente – compras – mejora continua – revisión técnico mecánica
JEFE	Administrador
PERSONAL A CARGO	Ninguno

PERFIL POR COMPETENCIAS

EDUCACIÓN	Bachiller
EQUIVALENCIA	Un año desempeñando labores asistencia administrativa o cajero o labores a fines
CAPACITACIÓN	Conocimientos en áreas administrativas o del servicio al cliente
FORMACIÓN TÉCNICA	No aplica
EXPERIENCIA	Un año de experiencia relacionada
HABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración • Atención al cliente • Comunicación • Metódico

RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES

<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las políticas contempladas en el reglamento interno de trabajo, de higiene y seguridad industrial de la empresa
<input checked="" type="checkbox"/> Elaborar, clasificar y controlar los documentos, datos y soportes relacionados con el movimiento de su gestión día a día
<input checked="" type="checkbox"/> Controlar el inventario de útiles de oficina entregados en su área de trabajo y su correcta utilización
<input checked="" type="checkbox"/> Velar por la adecuada presentación de la oficina
<input checked="" type="checkbox"/> Atender al público y contestar teléfono
<input checked="" type="checkbox"/> Informar al administrador en forma oportuna sobre las inconsistencias o anomalías relacionadas con los asuntos, elementos o documentos encomendados
<input checked="" type="checkbox"/> Recibir, revisar, clasificar y distribuir los documentos relacionados con los asuntos de su competencia, dejando bajo estricta reserva y confidencialidad la información a la que tenga

acceso en ejercicio de sus funciones.
<input checked="" type="checkbox"/> Coordinar la entrega y distribución de la correspondencia que llega a la compañía así como de la que es enviada por la misma
<input checked="" type="checkbox"/> Llevar debidamente el archivo y mantenerlo actualizado, garantizando la seguridad y organización de la documentación
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar los registros contables que se generen día a día
<input checked="" type="checkbox"/> Con la firma de aprobación de la administración, realizar los pagos a proveedores
<input checked="" type="checkbox"/> Desempeñar las demás funciones que le sean asignadas por su jefe y aquellas inherentes a su cargo
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las actividades descritas en los manuales, procedimientos e instructivos del sistema de gestión de calidad
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las directrices y políticas organizacionales
<input checked="" type="checkbox"/> Recepcionar los vehículos que ingresan a solicitar la revisión.
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar los registros de identificación del vehículo y el propietario que soliciten la revisión en el aplicativo destinado para tal fin.

.....

CARGO	Servicios generales
OBJETIVO	Mantener en optimas condiciones de orden y limpieza el CDA
PROCESO	Servicio al cliente
JEFE	Administrador
PERSONAL A CARGO	Ninguno
PERFIL POR COMPETENCIAS	
EDUCACIÓN	Bachiller
EQUIVALENCIA	Un año desempeñando labores afines
CAPACITACIÓN	Inducción proporcionada por la empresa
FORMACIÓN TÉCNICA	No aplica
EXPERIENCIA	Mínimo un año desempeñando labores afines al cargo
HABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Habilidad manual • Proactividad • Relaciones interpersonales
RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES	
<input checked="" type="checkbox"/>	Mantener en perfecto estado de limpieza las instalaciones del CDA y ubicar los insumos necesarios en los lugares definidos para la satisfacción del cliente

<input checked="" type="checkbox"/> Recepcionar y atender al cliente
<input checked="" type="checkbox"/> Desempeñar las demás funciones que le sean asignadas por su jefe y aquellas inherentes a su cargo
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las actividades descritas en los manuales, procedimientos e instructivos del sistema de gestión de calidad
<input checked="" type="checkbox"/> Cumplir con las directrices y políticas organizacionales
<input checked="" type="checkbox"/> Realizar las labores de mensajería

IDENTIFICACION DE PROCESOS:

Proceso de direccionamiento estratégico:

- Planificación estratégica.

- Mejora Continua

Procesos Misionales (Operativos):

- Servicio al cliente.

- Diagnóstico y reparación Técnica Especializada y de Emisiones Contaminantes para Motocicletas.

Procesos de Apoyo:

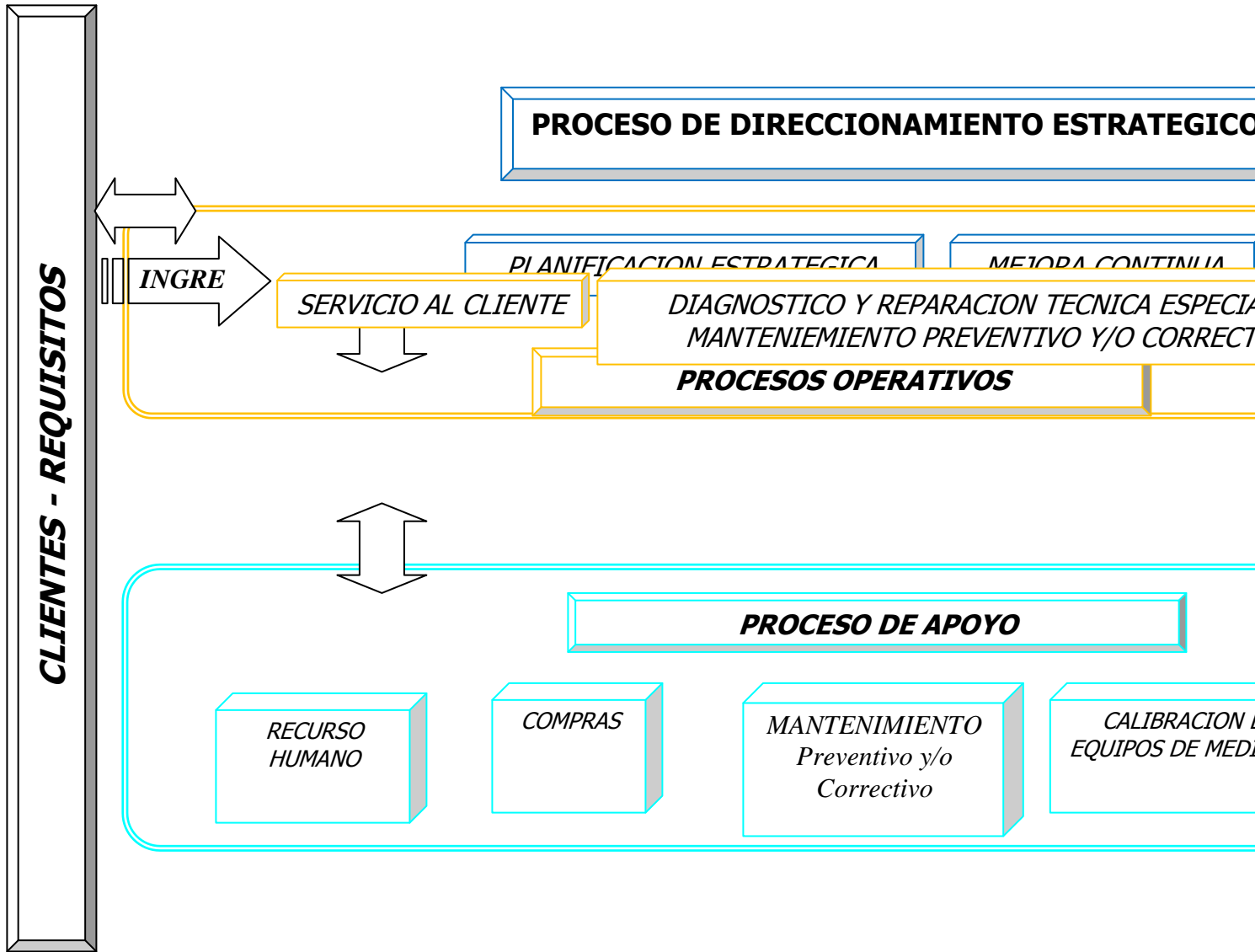
- Recurso humano.

- Compras.

- Mantenimiento Preventivo y/o Correctivo para Motocicletas.

- Calibración de equipos de medición.

- Sistemas de información.



7. Estudio Financiero

PRESUPUESTO

El presupuesto de funcionamiento de TECNIMOTOS JM se basa en el total de la inversión inicial y las demás proyecciones financieras definidas por la empresa.

PRESUPUESTO DE INVERSION	
<i>GASTOS DE CONSTITUCION</i>	\$ 300.000
<i>INVERSIONES</i>	
<i>Adecuaciones Local</i>	\$ 10.000.000
<i>Muebles y Enseres</i>	\$ 9.000.000
<i>Equipos y Herramientas</i>	\$ 25.066.500
<i>GASTOS EN VENTAS</i>	\$ 4.160.000
<i>CAPITAL DE TRABAJO</i>	\$ 54.652.232
<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>	\$ 20.160.000
<i>TOTAL INVERSION INICIAL</i>	\$ 123.338.732

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

PRESUPUESTO DE INVERSIONES		
<i>Concepto</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Adecuaciones Local	10.000.000,00	10.000.000,00
Muebles y Enseres	9.000.000,00	9.000.000,00
Equipos y Herramientas	25.066.500,00	25.066.500,00
Total Gastos Preoperativos	44.066.500,00	44.066.500,00

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIAS				
DESCRIPCION	REFERENCIA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alicate instalador de anillos de pistón.	62002	3	\$ 8.500	\$ 25.500
Juego de sincronización de carburadores 1 manómetro con estuche	904G4	3	\$ 58.000	\$ 174.000
Juego extractor de volante de motocicleta con estuche	909Y1	3	\$ 130.000	\$ 390.000
Ajustador angular 90° de carburador y de caja de motos, con estuche	910Y1	3	\$ 177.000	\$ 531.000
Llave para filtro de aceite para uso con llave 3/8"	9B0701	5	\$ 25.000,00	\$ 125.000
Herramienta para sostener caja cambios, volante, engranajes, piñones.	9Y0101	5	\$ 31.000	\$ 155.000
Herramienta para sostener rotor y piñones en el desmontaje	9Y0111	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Llave para remover horquillas de motos modelos viejos rm y cr	9Y0121	3		\$ 87.000
Alicate para instalar/ quitar eslabones de cadena .	9Y0131	3		\$ 63.000
Extractor de cadena en motos y vehículos todo terreno	9Y0132	4		\$ 100.000
Brocha para limpiar la cadena de motos .	9Y0133	4	\$ 27.000	\$ 108.000
Caja de herramientas de 3 gavetas, 1 bandeja superior. 4	50223S-116	3	\$ 861.000	\$ 2.583.000
Elevador de baja altura para motocicletas	OTC1545	2	\$ 520.000	\$ 1.040.000
ELEVADOR DE TIJERA PARA MOTOS - MARCA	RXLDT	2	\$ 3.200.000	\$ 6.400.000
Kit basico para motos sin cables individuales para cada marca.	TXESC	2	\$ 4.500.000	\$ 9.000.000
INTERFASE DE DIAGNOSTICO PARA MOTOS	OBD-SUZUKI	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000
INTERFASE DE DIAGNOSTICO PARA MOTOS	OBD-HONDA	2	\$ 500.000	\$ 1.000.000
MULTIMETRO DAT OTC FULL ACCESORIOS	OTC3545	1	\$ 2.025.000	\$ 2.025.000
TOTAL HERRAMIENTAS Y EQUIPOS				\$ 25.066.500

GASTOS DE PERSONAL

NOMINA

CARGO DEL EMPLEADO	SUELDO	DIAS TRABAJADOS	BASICO	AUXILIO	TOTAL	NOS DESCUENTOS		TOTAL	VALOR
			D/GADO	TRANSPORTE	DEVENGADO	SALUD 4%	PENSIÓN 4%	D/CUENTOS	A PAGAR
ADMINISTRADOR	4.000.000	30	4.000.000	-	4.000.000	160.000	160.000	320.000	3.680.000
INGENIERO JEFE	3.500.000	30	3.500.000	-	3.500.000	140.000	140.000	280.000	3.220.000
TECNICO OPERARIO	2.500.000	30	2.500.000	-	2.500.000	100.000	100.000	200.000	2.300.000
TECNICO OPERARIO	2.500.000	30	2.500.000	-	2.500.000	100.000	100.000	200.000	2.300.000
TECNICO SISTEMAS	2.800.000	30	2.800.000	-	2.800.000	112.000	112.000	224.000	2.576.000
CONTADOR	1.200.000								1.200.000
CAJERO	1.200.000	30	1.200.000	72.000	1.272.000	48.000	48.000	96.000	1.176.000
SERVICIOS GENERALES	616.027	30	616.027	72.000	688.027	24.641	24.641	49.282	638.744
TOTAL...			14.616.027	144.000	14.760.027	584.641	584.641	1.169.282	17.090.744

PROYECCION GASTO DE PERSONAL

CARGO DEL EMPLEADO	VALOR A PAGAR MENSUAL	REQUERIMIENTO PARA TRES MESES	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 3.680.000	\$ 11.040.000	\$ 44.160.000
INGENIERO JEFE	\$ 3.220.000	\$ 9.660.000	\$ 38.640.000
TECNICO OPERARIO	\$ 2.300.000	\$ 6.900.000	\$ 27.600.000
TECNICO OPERARIO	\$ 2.300.000	\$ 6.900.000	\$ 27.600.000
TECNICO SISTEMAS	\$ 2.576.000	\$ 7.728.000	\$ 30.912.000
CONTADOR	\$ 1.200.000	\$ 3.600.000	\$ 14.400.000
CAJERO	\$ 1.176.000	\$ 3.528.000	\$ 14.112.000
SERVICIOS GENERALES	\$ 638.744	\$ 1.916.232	\$ 7.664.928
TOTAL	\$ 17.090.744	\$ 51.272.232	\$ 205.088.928

VARIABLES MACROECONOMICAS

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		4,00%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Devaluación	%		8,00%	2,28%	4,55%	-2,74%	0,87%
IPP	%		4,00%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Crecimiento PIB	%		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF T.A.	%		8,63%	7,94%	7,08%	6,33%	5,59%

PROYECCION DE VENTAS, COSTOS Y GASTOS

Ventas, Costos y Gastos		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Por Producto						
Precio Mantenimiento de motos	\$ / unid.	35.000	36.750	38.588	40.517	42.543

PROYECCION DE VENTAS

Total Ventas		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Promedio	\$	35.000,0	36.750,0	38.587,5	40.516,9	42.542,7
Ventas	unid.	3.600	3.960	4.158	4.366	4.584
Ventas	\$	126.000.000	145.530.000	160.446.825	176.892.625	195.024.119

PROYECCION COSTO MATERIA PRIMA

Costos Unitarios Materia Prima		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Materia Prima Mantenimiento de motos	\$/ unid.	6.500	6.825	7.166	7.525	7.901

PROYECCION COSTO MANO DE OBRA

Costos Unitarios Mano de Obra		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Mano de Obra Mantenimiento de motos	\$/ unid.	5.600	5.880	6.174	6.483	6.807

PROYECCION COSTOS VARIABLES UNITARIOS

Costos Variables Unitarios		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima (Costo Promedio)	\$/ unid.	6.500,00	6.825,00	7.166,30	7.524,60	7.900,80
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$/ unid.	5.600,00	5.880,00	6.174,00	6.482,70	6.806,80
Materia Prima y M.O.	\$/ unid.	12.100,00	12.705,00	13.340,30	14.007,30	14.707,60

PROYECCION DE OTROS COSTOS DE FABRICACION Y PRODUCCION DE INVENTARIABLES

Otros Costos de Fabricación		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Otros Costos de Fabricación	\$	3.380.000	3.549.000	3.726.450	3.912.773	4.108.411
Costos Producción Inventariables						
Materia Prima	\$	23.400.000	27.027.000	29.797.268	32.851.487	36.218.765
Mano de Obra	\$	20.160.000	23.284.800	25.671.492	28.302.820	31.203.859
Materia Prima y M.O.	\$	43.560.000	50.311.800	55.468.760	61.154.307	67.422.624
Depreciación	\$	6.006.650	6.006.650	6.006.650	3.006.650	3.006.650
Agotamiento	\$	0	0	0	0	0
Total	\$	49.566.650	56.318.450	61.475.410	64.160.957	70.429.274
Margen Bruto	\$	60,66%	61,30%	61,68%	63,73%	63,89%

PROYECCION DE GASTOS OPERACIONALES

Gastos Operacionales		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Ventas	\$	4.160.000	4.368.000	4.586.400	4.815.720	5.056.506
Gastos Administración	\$	21.250.744	21.250.744	21.250.744	21.250.744	21.250.744
Total Gastos	\$	25.410.744	25.618.744	25.837.144	26.066.464	26.307.250

BALANCE GENERAL PROYECTADO A CINCO AÑOS

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
<i>Activo</i>						
<i>Efectivo</i>	79.272.232	132.921.488	183.249.884	238.849.900	301.704.399	371.581.931
<i>Cuentas X Cobrar</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Provisión Cuentas por Cobrar</i>		0	0	0	0	0
<i>Inventarios Materias Primas e Insumos</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Inventarios de Producto en Proceso</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Inventarios Producto Terminado</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Gastos Anticipados</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Total Activo Corriente:</i>	79.272.232	132.921.488	183.249.884	238.849.900	301.704.399	371.581.931
<i>Terrenos</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Construcciones y Edificios</i>	10.000.000	9.500.000	9.000.000	8.500.000	8.000.000	7.500.000
<i>Maquinaria y Equipo de Operación</i>	25.066.500	22.559.850	20.053.200	17.546.550	15.039.900	12.533.250
<i>Muebles y Enseres</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Equipo de Transporte</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Equipo de Oficina</i>	9.000.000	6.000.000	3.000.000	0	0	0
<i>Semovientes pie de cria</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Cultivos Permanentes</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Total Activos Fijos:</i>	44.066.500	38.059.850	32.053.200	26.046.550	23.039.900	20.033.250
<i>Total Otros Activos Fijos</i>	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	123.338.732	170.981.338	215.303.084	264.896.450	324.744.299	391.615.181
<i>Pasivo</i>						
<i>Cuentas X Pagar Proveedores</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Impuestos X Pagar</i>	0	15.722.060	19.814.456	22.904.581	27.308.302	31.079.131
<i>Acreedores Varios</i>		0	0	0	0	0
<i>Obligaciones Financieras</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Otros pasivos a LP</i>		0	0	0	0	0
<i>Obligacion Fondo Emprender (Contingente)</i>	123.338.732	123.338.732	123.338.732	123.338.732	123.338.732	123.338.732
PASIVO	123.338.732	139.060.792	143.153.188	146.243.313	150.647.034	154.417.863
<i>Patrimonio</i>						
<i>Capital Social</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Reserva Legal Acumulada</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Utilidades Retenidas</i>	0	0	31.920.546	72.149.896	118.653.136	174.097.265
<i>Utilidades del Ejercicio</i>	0	31.920.546	40.229.350	46.503.240	55.444.129	63.100.053
<i>Revalorizacion patrimonio</i>	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	0	31.920.546	72.149.896	118.653.136	174.097.265	237.197.318
PASIVO + PATRIMONIO	123.338.732	170.981.338	215.303.084	264.896.450	324.744.299	391.615.181

ESTADO DE RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	126.000.000	145.530.000	160.446.825	176.892.625	195.024.119
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	43.560.000	50.311.800	55.468.760	61.154.307	67.422.624
Depreciación	6.006.650	6.006.650	6.006.650	3.006.650	3.006.650
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	3.380.000	3.549.000	3.726.450	3.912.773	4.108.411
Utilidad Bruta	73.053.350	85.662.550	95.244.966	108.818.895	120.486.434
Gasto de Ventas	4.160.000	4.368.000	4.586.400	4.815.720	5.056.506
Gastos de Administracion	21.250.744	21.250.744	21.250.744	21.250.744	21.250.744
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	47.642.606	60.043.806	69.407.822	82.752.431	94.179.184
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	47.642.606	60.043.806	69.407.822	82.752.431	94.179.184
Impuestos (35%)	15.722.060	19.814.456	22.904.581	27.308.302	31.079.131
Utilidad Neta Final	31.920.546	40.229.350	46.503.240	55.444.129	63.100.053

INDICADORES

Indicadores Financieros Proyectados	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Liquidez - Razón Corriente	8,45	9,25	10,43	11,05	11,96
Prueba Acida	8	9	10	11	12
Rotacion cartera (días),	0	0	0	0	0
Rotación Inventarios (días)	0	0	0	0	0
Rotacion Proveedores (días)	0	0	0	0	0
Nivel de Endeudamiento Total	81,30%	66,50%	55,20%	46,40%	39,40%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional	37,80%	41,30%	43,30%	46,80%	48,30%
Rentabilidad Neta	25,30%	27,60%	29,00%	31,30%	32,40%
Rentabilidad Patrimonio	100,00%	55,80%	39,20%	31,80%	26,60%
Rentabilidad del Activo	18,70%	18,70%	17,60%	17,10%	16,10%

TASA INTERNA MINIMA ESPERADA Y TASA INTERNA QUE ARROJA EL PROYECTO

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	35,48%

VAN Y PERIODO DE RECUPERACION

VAN (Valor actual neto)	73.483.622
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,11

8. Impacto Ambiental

9. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

