

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE PERITAJES CON

SEDE EN BOGOTA

AUTOSEDAN USADOS S.A.S

CARLOS EDUARDO CAMELO JIMENEZ

JHON EDINSON RODRIGUEZ ALVIS

LUIS FERNANDO MENDOZA GONZALEZ

UNIVERSIDAD ECCI

FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA

BOGOTA

2017

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE PERITAJES CON

SEDE EN BOGOTA

AUTOSEDAN USADOS S.A.S

CARLOS EDUADOR CAMELO JIMENEZ

JHON EDINSON RODRIGUEZ ALVIS

LUIS FERNANDO MENDOZA GONZALEZ

Trabajo de grado para optar el título de Ingeniero Mecánico

Director:

Ing. Edgar Arturo Chala Bustamante

UNIVERSIDAD ECCI

FACULTA DE INGENIERIA MECANICA

BOGOTA

2017

AUTOSEDAN
INGENIERIA Y CALIDAD



TABLA DE CONTENIDO

1.INTRODUCCION.....	1
2.OBJETIVOS.....	4
2.1OBJETIVOGENERAL.....	4
2.2OBJETIVOSESPECIFICOS.....	4
3. PLATEAMIENTO Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.....	5
4. HIPOTESIS.....	8
5. ESTADO DEL ARTE.....	9
6. MARCO DE REFERENCIA.....	14
6.1 MARCO TEORICO.....	14
6.2 MARCO TEORICO TECNICO.....	17
7. ANALISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO.....	21
7.1ANALISIS PESTEL.....	21
7.1.1ASPECTO POLITICO.....	21
7.1.2 ASPECTO SOCIAL.....	22
7.1.3 ASPECTO ECONOMICO.....	23
7.1.4 ASPECTO TECNOLOGICO.....	24
7.2 RESULTADO DEL ANALISIS DEL ENTORNO	26

8.	ESTUDIO DE MERCADOS	27
	8.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADOS	27
	8.2 METODOLOGIA EMPLEADA	27
	8.3 ANALISIS DE LA DEMANDA.....	30
	8.3.1 TRABAJO DE CAMPO	36
	8.3.2 TABULACION Y ANALISIS DE DATOS	38
	8.4 ESTIMACION DE LA DEMANDA	42
	8.5 ANALISIS DE LA OFERTA.....	43
	8.6 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA COMPETENCIA.....	44
	8.7 MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO.....	47
	8.8 CANALES DE COMERCIALIZACION DEL SERVICIO.....	49
	8.9 PRECIO.....	49
	8.10 ANALISIS DEL PRECIO.....	49
	8.11 ESTRATEGIAS DE FIJACION DE PRECIOS.....	49
9.	PUBLICIDAD Y PROMOCION.....	52
	9.1 OBJETIVOS.....	52
	9.2 ANALISIS DE MEDIOS.....	52
10.	RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADOS.....	58

11.	ESTUDIO TECNICO.....	60
	11.1 LOCALIZACION.....	64
12.	INGENIERIA DEL PROYECTO.....	66
13.	DIAGRAMA DE OPERACIÓN.....	67
14.	CONTROL DE CALIDAD.....	68
15.	ASPECTO LEGAL.....	69
16.	CULTURA ORGANIZACIONAL.....	99
17.	POLITICAS DE SELECCIÓN Y CONTRATACION DE PERSONAL	100
18.	ORGANIGRAMA.....	101
19.	DESCRIPCION Y PERFIL DE CARGOS.....	102
20.	ASIGNACION SALARIAL.....	108
21.	PLANO DE OFICINA.....	109
22.	MATRIZ DOFA.....	110
	22.1 RESULTADOS DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	111
23.	ESTUDIO FINANCIERO.....	112
24.	GASTOS FINANCIEROS.....	118
	24.1 FUENTES DE FINANCIACION.....	119
25.	COSTOS DE PRODUCCION Y MANO DE OBRA.....	122

25.1	COSTO DE MANO DE OBRA.....	123
26.	PROYECCIONES FINANCIERAS.....	124
26.1	PROYECCION DE VENTAS EN PESOS ANUAL.....	128
26.2	PROYECCION VENTAS COSTO ANUAL.....	128
27.	ESTADO DE RESULTADOS.....	129
28.	FLUJO DE EFECTIVO.....	130
29.	BALANCE GENERAL.....	131
29.1	RESULTADOS DEL ESTUDIO FINANCIERO.....	132
30.	EVALUACION FINANCIERA.....	134
30.1	VALOR PRESENTE NETO.....	134
30.2	TASA INTERNA DE RETORNO.....	135
30.3	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	136
30.4	INDICADORES FINANCIEROS.....	138
30.5	MARGEN NETO.....	139
30.6	RESULTADOS DE LA EVALUACION FINANCIERA.....	140
31.	PLANTILLA CANVAS.....	141
32.	CONCLUSIONES.....	142
33.	ANEXOS.....	146



1. INTRODUCCION

¹ En la actualidad en la ciudad de Bogotá circulan 1.286.949 vehículos particulares, según la cartera de movilidad del distrito, y los datos obtenidos de la Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, ANDEMOS, y se estima que para el año 2020 la ciudad tendrá 1.400.000 vehículos particulares, es decir la población vehicular está en ascenso.

Para un colombiano el vehículo es signo de comodidad y beneficios, debido al deficiente transporte público con el que cuenta la ciudad de Bogotá un ciudadano no descarta la posibilidad de adquirir algún tipo de medio de transporte que le facilite su recorrido diario y le evite grandes problemas de inseguridad, ² según el histórico del observatorio de la CCB para finales del año 2016 en su encuesta de victimización se registró una cifra del 17% la cual hace referencia a los hurtos realizados en el transporte público, razón suficiente para que una persona del común piense en realizar algún tipo de inversión en un vehículo propio bien sea usado o nuevo. la ciudad de Bogotá cuenta con alrededor de 100 concesionarios certificados en la venta de vehículos nuevos y usados donde los clientes tienen la facilidad de adquirir un automotor de determinadas características y precios que se acomoden a sus necesidades, esto dependiendo de su perfil financiero y demás factores que influyen en la adquisición de algún tipo de crédito.

Los clientes que compran vehículos usados o nuevos buscan seguridad y garantías respecto a lo que están comprando, razón por la cual se busca en los concesionarios estos dos factores, para ellos es importante conocer qué tipo de vehículos se está comprando y más cuando este es un vehículo usado. Lo anterior tiene sus inconvenientes y la razón es sencilla, generalmente el perfil financiero de los clientes no es muy bueno y los costos en los concesionarios por vehículos usados son altos, de manera que la opción es buscar vehículos más económicos o arreglos directos entre comprador y vendedor particular.

En muchas ocasiones las personas son escépticas al momento de comprar un vehículo automotor usado, porque no saben en qué condiciones (mecánicas, estructurales y físicas) se va a encontrar; como no cuentan con conocimiento técnico alguno, pueden ser engañadas al momento de su compra, adquiriendo muchas veces vehículos siniestrados (golpeados, estrellados, volcados), o que no sean estructuralmente originales luego de su proceso de fabricación. Por tal motivo es de vital importancia asesorarse con personas especializadas en el tema, las cuales garantizaran una buena elección en el momento de la compra. Al identificar esta problemática que aqueja a la sociedad, nace la idea de crear una empresa que brinde un servicio a la comunidad, el cual garantice a los futuros compradores de vehículos usados seguridad y tranquilidad sobre el producto que están adquiriendo.

Al ser conformada **AUTOSEDAN USADOS SAS** brindará un servicio de peritajes a domicilio, en donde se entregará un informe detallado, el cual será supervisado e interpretado por un ingeniero mecánico, que se encargara de dictaminar la originalidad estructural (chasis y parales), estado general de latonería y pintura, como también la correcta funcionabilidad de todos los componentes mecánicos y accesorios que componen un vehículo. Para verificar lo anteriormente descrito, se realizará una inspección visual y prueba de manejo o ruta, en donde se verán reflejados los conocimientos y conceptos adquiridos en el estudio del sector automotriz. Como un plus adicional, el reporte contará con un informe de siniestralidad, en el cual se estipulara las reclamaciones reportadas por las aseguradoras y el valor en pesos del siniestro sobre el vehículo revisado; se lograra llegar a la realización de este, por medio de alianzas estratégicas.

Cuando sea consolidada la empresa en el mercado y haya un aumento en la demanda de servicios prestados, será necesario la apertura de una planta física, en donde se centralizará el servicio de

peritajes; logrando una optimización y mejora en la calidad de los servicios ofrecidos al usuario, generando satisfacción y confort.

El presente plan de negocio describe la realización de un estudio organizacional, de mercado, marketing, financiero, legal y social, que además de afianzar la tesis sobre la viabilidad de este negocio, sirve de guía para llevar la idea a un término satisfactorio y profesional.

(Fuente: ¹ Andemos Org.”. *Fecha de consulta: 31 de agosto/2017.Página 1-3 web: [Http://www.andemos.org/index.php/cifras-y-estadisticas-2/](http://www.andemos.org/index.php/cifras-y-estadisticas-2/) 2011-2016)*

(Fuente: ² cámara de comercio de Bogotá CCB *Fecha de consulta: 31 de agosto/2017.Página 1-3 web: <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/19393>*

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios para una compañía dedicada al avalúo técnico de vehículos y acompañamiento comercial, aplicando un estudio de ingeniería, haciendo que esta sea más atractiva para los clientes y así generar más confianza y fidelización.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Realizar el estudio de mercado para determinar la competencia, precios, distribución y demás variables de investigación para conocer y atacar el entorno del servicio.
- ✓ Determinar los costos financieros que requiere la operación y puesta en marcha de la compañía
- ✓ Definir el punto de equilibrio de la compañía para garantizar su sostenibilidad.
- ✓ Definir el área organizacional y gestión del recurso humano para determinar la gerencia administrativa del negocio.
- ✓ Definir los aspectos técnicos y jurídicos para garantizar la calidad del servicio.

3. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

A lo largo de la historia hemos visto como lamentablemente en el país ocurren robos de manera constante, una de las modalidades más frecuentes y mejor diseñadas es la modalidad de estafa y es más común verla en el sector automotriz especialmente en la compra de vehículos usados.

La inconformidad al momento de comprar un vehículo usado es el factor número uno por el cual los usuarios prefieren realizar su adquisición a través de un concesionario reconocido, esto con el fin de evitar cualquier tipo de estafa, aun así, se presentan varias quejas o reclamos, es decir garantías referentes a daños mecánicos no detectados por los procesos de selección, esto genera bastantes inconformidades entendiendo que se paga una elevada suma de dinero por estos vehículos.

Las personas que no poseen la facilidad económica para adquirir un automotor nuevo tienen como única alternativa la adquisición de un vehículo usado, pero generalmente sin tener el conocimiento de las condiciones en que este se encuentra. En la mayoría de los casos el comprador al adquirir un automóvil usado, le genera desconfianza su procedencia y su estado, puesto como la misma palabra lo indica es un automotor “USADO”, es decir un vehículo que ha tenido más de un solo dueño y con el pasar del tiempo ha venido acumulando kilometraje y ha estado sometido a cierta cantidad de factores que podrían alterar su originalidad estructural, y componentes mecánicos.

Dichos factores pueden ser considerados como:

- Golpes
- Choques
- Volcamientos

- Sustituciones de piezas
- Falta de mantenimiento mecánico

Que un vehículo conserve su originalidad de fábrica, en cuanto a su estructura y chasis, es de vital importancia, ya que su proceso de diseño y ensamble intervienen de manera directa durante una colisión o accidente reduciendo al máximo el factor de riesgo evitando lesiones o muerte de los ocupantes. Por esta razón al momento que el comprador, adquiera un automóvil, que no se encuentre en óptimas condiciones y que haya sufrido algún inconveniente relacionado con los ya mencionados anteriormente, estará exponiendo su seguridad y la de su familia al conducirlo.

Es importante resaltar, que el comprador, al no poseer los conocimientos técnicos requeridos para determinar el estado funcional y general del vehículo, se expone a ser estafado o engañado, por personas inescrupulosas, deshonestas que por sacar provecho de la situación, no mencionan en qué condiciones se está entregando el automóvil realmente; causando perjuicios a la persona con la que se está realizando el negocio, ocasionándole más gastos y no beneficios.

En un vehículo usado no tenemos garantías tanto de su funcionamiento como de su procedencia, a pesar que hay empresas en la ciudad de Bogotá que se dedican a determinar y disminuir el riesgo a la hora de comprar un vehículo usado no se cuenta con la experiencia suficiente, además los avalúos hechos por esas empresas no nos muestran realmente como está el funcionamiento integral del vehículo, de manera que estas no tienen los criterios suficientes para decir si existe o no una buena o mala reparación, que tan grave o no puede ser un daño y que mantenimientos o acciones preventivas y correctivas se pueden hacer. Teniendo en cuenta que un usuario paga por un servicio de estos una cantidad elevada hace falta más información concreta y asertividad a la hora de dar un diagnóstico como estos ya que un peritaje no se limita solamente a su parte estructural o si está

repintado un vehículo o no, estas falencias hacen que se pierdan negocios sin darle la oportunidad al usuario de renegociar y asesorarlo comercialmente en la compra del vehículo.

Los motivos aquí mencionados, son los causales, que las personas temen y se genere desconfianza cuando se habla de la compra de un automotor usado, dañando y estigmatizando la comercialización de este tipo de vehículos, es esta la razón por la cual se plantea el siguiente interrogante. ¿es posible diseñar un plan de negocio para satisfacer las observaciones mencionadas anteriormente, con el fin de brindar un mejor servicio?

4. HIPOTESIS

La compañía y su plan de negocios solucionará estas falencias en el sector ya que cuenta con el equipo experto y su experiencia en el campo automotriz, además de un panorama económico favorable teniendo en cuenta el crecimiento del parque automotor año tras año, brindará seguridad a la hora de realizar los procedimientos de peritación y proporcionará un servicio de calidad con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes, la compañía será diseñada para que sus procedimientos y procesos sean acordes a el cumplimiento de sus objetivos y estén a la vanguardia del avance requerido por la competencia, proporcionando un servicio profesional, seguro y de alta calidad sin que sus clientes tengan la necesidad de movilizarse a un punto específico.

5. ESTADO DEL ARTE

En la actualidad existen empresas nacionales tales como **Automas** y **Colserauto** que se encargan de prestar el servicio de peritajes; además una muy reconocida a nivel internacional **Invarat**.

Automas Comercial: es una empresa de cobertura nacional que se dedica a realizar avalúos estructurales a vehículos para las compañías aseguradoras; cuenta con servicios como peritajes a vehículos livianos (estructurales), toma de improntas, avalúos comerciales con valores de asegurabilidad.

³**Automas:** es una empresa que se dedica al protocolo RTM (revisión técnico mecánica y de gases) cuenta con 28 cedes a nivel nacional, sus servicios incluyen también peritajes y avalúos estructurales cuenta con alrededor de 47 centros autorizados de servicio.

Fundada en el año 2005, es una joven y dinámica empresa colombiana de capital privado, fue el primer centro de diagnóstico automotor del norte de la ciudad de Bogotá en abrir sus puertas. Hoy cuenta con 9 sedes propias en las ciudades de Bogotá, Cali y Florencia, además de 22 centros autorizados con cobertura total en el país.

Sus ejes estratégicos están enfocados en el servicio al cliente, la seguridad vial y la protección del medio ambiente.

Los servicios prestados por esta compañía son:

- Revisión técnico mecánica y de gases
- Peritaje
- Pruebas de compresión (solo para vehículos con menor complejidad de desarme)
- Prueba de compresión de motor nivel 2

- Prueba de fugas (presencia de fluidos de motor)
- Toma de improntas
- Laboratorio técnico automotor

(Fuente: ³“Automás”. Fecha de consulta: 31 de agosto/2017. Página web: http://www.automas.com.co/nuestra_empresa)

⁴ **Colserauto:** es una empresa con presencia a nivel nacional dedicada a brindar servicios de soporte técnico automotor a la industria aseguradora, sector financiero sector real y personal; cuenta con 50 puntos de atención en todo el país, además de talleres de reparación de vehículos y centros de diagnóstico automotriz. Lo que la compañía especializada hace es brindar soporte técnico automotor, requerido por diferentes entes; como la industria aseguradora, el sector bancario y financiero, el comercio automotor, para quienes venden o compran un vehículo.

Con esta información es posible tomar decisiones sobre los vehículos en casos como la posibilidad de asegurarlos ('asegurabilidad'), la financiación, compra, venta, reparación, o cuando el propietario de un vehículo simplemente quiere emprender un viaje por carretera.

Lo que le ha favorecido es "haber pegado primero", según su gerente, **Freddy Moreno**, desde que se fundó en 1975, adoptó un modelo de negocios que le ha permitido ser reconocida como confiable en la revisión automotriz. Una de las fuentes de ingreso más estables de **Colserauto** es el de las aseguradoras, pues varias hacen sus peritajes e inspecciones de vehículos con ellos.

Los servicios prestados por la compañía son:

- Avalúo y peritaje
- Inspecciones de asegurabilidad
- Alineación y balanceo
- Toma de improntas
- Marcación de seguridad
- Prueba de compresión motores gasolina
- Prueba de ruta

(Fuente: ⁴ "Colserauto". Fecha de consulta: 31 agosto /2017. Página web: <https://www.colserauto.com/nosotros>)

⁵ **Invarat:** es una empresa líder en México y España dentro del sector de la peritación y tasación de automóviles, las diversas actividades que realizan están avaladas por un equipo altamente cualificado. El mejor activo, la satisfacción de los clientes sobre el trabajo que realizan.

Invarat tiene el producto Tu Perito; gracias a este nuevo servicio, Invarat pone a disposición de todo el mundo un perito experto. Su misión: La de no dejar pasar los pequeños detalles frente a talleres, compañías de seguros, cuando se compra un coche de segunda mano, malas reparaciones o presupuestos de reparación excesivamente elevados. Con Tu Perito se dispondrá de un informe técnico para hacer frente a cualquier reclamación o cualquier duda que pueda surgir frente a cualquier contingencia del día a día.

Para saber el valor de un vehículo: Con este nuevo servicio un perito experto en tasación de todo tipo de vehículos o maquinaria de obra pública o agrícola hará una valoración exacta del vehículo. Para ello se tendrá en cuenta el equipamiento completo del vehículo, kilómetros, edad, estado de conservación y si el mismo tiene daños exteriores, interiores y mecánicos, de esta manera se podrá tener un valor exacto del vehículo y de los daños que tenga.

Gracias a este informe se podrá saber el valor del vehículo, utilizando esta información para vender el mismo o determinar si le compensa o no repararlo en caso de siniestro o avería.

Cuenta con los siguientes servicios

- Valoración de daños carrocería/mecánica
- Informe avería mecánica/carrocería
- Auditorías y control pericial
- Valoración de activos recuperados
- Video peritación R.A.T
- Informes judiciales

- Valoración de flotas
- Valoración de maquinaria industria

(Fuente: ⁵ “Invarat”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.invarat.com/>)

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 MARCO TEÓRICO

¿Qué es el modelo canvas?

⁶ Cuando un emprendedor tiene una idea, resulta muy difícil plasmarla en papel y desarrollarla. Es aquí cuando las escuelas de negocio se empezaron a encargar de enseñar a las empresas las estrategias adecuadas para que esa iniciativa tuviera éxito. Había tantos modelos de negocio, que no siempre el que elegíamos encajaba con nuestra propuesta empresarial. Fue entonces cuando apareció Alexander Osterwalder con su modelo Canvas, estableciéndose como una alternativa real para agregar valor a las ideas de negocio. Surgió como una herramienta de análisis donde quedan reflejadas las fortalezas y debilidades de un modelo de negocio, proveyendo una visión global de este de manera rápida y sencilla.

La metodología Canvas consiste en completar los 9 módulos planteados por el autor, todos ellos interrelacionados y que explican la forma de operar de la empresa para generar ingresos:

Segmentos de clientes

⁶ Se refiere a conocer bien tu público objetivo; a quién va a ir dirigida la oferta; cuáles son las preferencias de ese mercado o mercados, sus gustos, así como cuáles serán los clientes más importantes para el negocio y su propuesta de valor.

Propuesta de valor

⁶ Muy unido a este concepto están los clientes. Es decir, tienes una propuesta de valor que es lo que te diferencia en el mercado. Esa propuesta de valor hay que dirigirla hacia tus clientes, por lo que tendrás que establecer una relación con ellos a partir de ese principal argumento de tu oferta. La forma en la que se distribuye esa propuesta de valor al cliente es a través de una serie de canales.

Canales de distribución

⁶ Es la forma con la que vamos a establecer el contacto con el cliente. Estos canales pueden ser directos, mayoristas, a través de Internet o puntos de venta propios.

Relación con el cliente

⁶ Piensa cómo vas a relacionarte con cada tipo de cliente, teniendo en cuenta sus características y sus necesidades. Por ejemplo, si buscan un servicio de atención personalizado, si prefieren establecer una comunidad online y debatir en ese entorno, o qué es lo que buscan. Averígualo y mantén esa relación. El tipo de relación deberá ser coherente con el segmento de clientes a los que nos dirigimos, el tipo de propuesta de valor que les ofrecemos y estará condicionada por los recursos disponibles.

Fuentes de ingreso

⁶ Qué ingresos entran en nuestra empresa; cómo es el flujo (mensual, semanal, diario); cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente. Todas estas cosas tienen que ser coherentes con la propuesta de valor de nuestra empresa. Esto nos permitirá ver el margen de las distintas fuentes de ingresos para poder tomar decisiones acerca de la rentabilidad de la compañía.

Recursos clave

⁶ Identificar los activos que una empresa necesita tener. Por ejemplo: maquinarias, tecnologías, recursos humanos, un local, bienes tangibles, etc. Todo esto te permitirá conocer la inversión que debes hacer para poseer estos recursos.

Actividades clave

⁶ Son actividades estratégicas que se desarrollan para llevar la propuesta de valor al mercado, relacionarse con el cliente y generar ingresos. A qué se dedicará tu empresa. Por ejemplo, si se dedicará a la producción, al diseño, marketing, distribución, o al mantenimiento.

Socios clave

⁶ Son los agentes con los que necesitas trabajar para desarrollar el negocio: inversores, proveedores, alianzas comerciales, o una autorización por parte de algún órgano de la Administración Pública.

Estructura de costos

⁶ Implica todos los costos que tendrá la empresa, una vez analizadas las actividades, los socios y los recursos clave. Además, será una forma de saber cuál es el precio que tendrá que pagar el cliente para adquirir el producto o servicio.

(Fuente: ⁶ “blog bien pensado.com artículo, publicación junio 17 20015”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://bienpensado.com/que-es-el-modelo-canvas-para-diseno-de-negocios/>

6.2 MARCO TEÓRICO TÉCNICO.

Peritar:

⁷ Significa evaluar, analizar o estudiar un asunto en calidad de perito o especialista. En el caso de vehículos automotrices es un procedimiento que se realiza para establecer las condiciones de un vehículo en particular. Estos procedimientos se ejecutan en centros especializados y por personal calificado en el área automotriz con el fin de brindarle al cliente un diagnóstico preciso acerca del estado del vehículo. El cliente puede ser; particular, compañías de seguros, compraventas de autos usados y concesionarios de vehículos. En todos los casos el trabajo realizado es el mismo o puede tener variaciones en el caso de las compañías de seguros dependiendo de las políticas de cada una de ellas

Herramientas utilizadas en el peritaje de un vehículo:

- Medidor de presión de compresión de los cilindros del motor.
- Medidor de fugas de cilindros del motor.
- Vacuómetro y Multímetro.
- Medidor de espesores de pintura.
- Compas de varas.
- Conocimiento y experiencia del técnico inspector

Parte mecánica:

⁷ En muchos centros especializados cuentan con un equipo de diagnóstico muy eficaz para evaluar la alineación del vehículo, los sistemas de suspensión y de frenos; en otros centros se requiere realizar una prueba de ruta para detectar deficiencias que presente el vehículo, suelen ser técnicos experimentados los que realizan este tipo de prueba.

AL MOMENTO DE MANEJAR EL AUTO:

Comportamiento del Motor

⁷ Debe ser estable tanto frío como caliente, con suficiente potencia y buen arranque, y debe responder suavemente a través de todas las velocidades. El automóvil debe poseer buena salida al momento de partir, esto evidencia una buena compresión del motor.

Frenos: Deben proveer paradas firmes, rápidas y sin señales de ruidos, jaloneos o que el pedal pierda fuerza.

⁷ Dirección: Debe mostrar control seguro sin cargarse a un lado y sin que se sienta floja. Ruido o vibración del volante al dar vuelta el auto significa problemas.

Embrague / transmisión manual: Debe dar respuesta rápida y suave con facilidad en el cambio de velocidades. Verificar la altura del pedal, muy alto puede significar desgaste.

Transmisión automática: Debe cambiar velocidad rápido y suavemente sin golpeteos ni ruidos.

Diferencial: No debe presentar ruidos o golpeteos (es un canto al momento de desacelerar).

Suspensión: Manejar sobre rompe muelles o baches tanto despacio como rápido, un carro que rebota tiene amortiguadores débiles.

Estructura o marco: Mojar las llantas y manejar en línea recta sobre concreto. Las huellas deben mostrar dos líneas rectas, no cuatro.

Ajuste de interiores: Verificar ruidos y vibraciones dentro del vehículo que pueden ser molestos a la hora de conducir y pueden generar un gasto adicional no esperado.

⁷ Verificar luces indicadoras del tablero de instrumentos: Si el vehículo cuenta Ajuste entre piezas: se refiere a la revisión del cuadro entre las partes fijas y móviles del vehículo, teniendo como referencia que el espacio sea equidistante a lo largo de la unión, y por otra parte compararlo con lado opuesto.

Sellantes: Son materiales utilizados para la protección y cubrimiento de uniones que pueden ser soldadas o plegadas, tales como: Guardapolvos metálicos con torpedo, tablero de puerta, panel trasero, pisos y refuerzos interiores

⁷ Soldadura automotriz: La mayoría de las carrocerías de los vehículos están compuestas por numerosas piezas de chapa, generalmente de acero y ensambladas entre sí por medio de uniones soldadas. Este tipo de unión se utiliza con más frecuencia que otros tipos (atornillado o pegado), gracias las características que confiere a la unión y por su fácil automatización en los procesos de fábrica. El taller al realizar la reparación de un vehículo, debe conocer qué procesos de soldadura puede emplear y cuál es el más adecuado a cada unión.

En los Manuales de Reparación de los vehículos se especifica el tipo de soldadura en concreto a utilizar, cuando no se dispone de ésta información, en función de las características de la unión a realizar, se deberá optar por un tipo u otro de soldadura diferente. Características como el material y espesor de las chapas a unir, la accesibilidad a la zona, longitudes de uniones y esfuerzos a los que estará sometida la unión, deberán ser valoradas para conseguir un comportamiento óptimo del tipo de unión elegido.

En cualquier reparación, el objetivo final es restituir las condiciones iniciales del vehículo, por esta razón en los Manuales de Reparación se facilita información sobre los sistemas de soldadura que se deben utilizar para conseguir que las uniones realizadas presenten las características mecánicas adecuadas. Los tipos de soldadura habituales utilizados en la reparación de carrocerías son:

- Soldadura por puntos de resistencia eléctrica.
- Soldadura por arco eléctrico bajo gas protector.
- Soldadura fuerte.
- Soldadura blanda.

PINTURA.

⁷ En esta parte de la inspección se verifican dos aspectos fundamentales como son:

Estado y calidad de aplicación de pintura: El primer paso es verificar si el vehículo tiene la pintura original de fábrica o presenta alguna reparación en determinada pieza, lo cual se diagnostica con la utilización del

Medidor De Espesores Para una pieza el espesor de pintura debe estar en un rango mínimo de 80 micras y máximo de 180 micras.

⁷ Para una pieza bicapa (metalizada o perlada), el espesor de pintura debe estar en un rango mínimo de 80 micras y máximo de 200 micras.

El segundo paso es determinar los posibles y más frecuentes defectos de pintura que presente el vehículo, como puede ser:

⁷ Falta de adherencia: Se presenta cuando una vez seca la película de pintura, esta puede desprenderse con facilidad de la superficie sobre la cual fue aplicada.

Ampollas y hervidos: Defectos parecidos a las ampollas, debidos a disolvente atrapado en la película de pintura

7. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO

7.1 ANÁLISIS PESTEL

El análisis PESTEL es la herramienta utilizada para determinar los aspectos relacionados al macro entorno de la organización, es decir con ella analizaremos los aspectos sociales, políticos, económicos, legales, tecnológicos y ambientales o ecológicos que rodean el entorno o sector en que se mueve la empresa u organización, esto con el objetivo de brindar las distintas estrategias y disminuir los riesgos en las decisiones tomadas. Este análisis permite realizar el seguimiento a estos factores y así anticiparse a la competencia y a los cambios correspondientes al macro entorno de la compañía, para la organización Autosedan Usados se analizaron los distintos entornos influyentes en el mercado con el fin de generar menor impacto a la puesta en marcha de la empresa, esto en un entorno nacional y latinoamericano que probablemente puedan influir en los mercados internos.

7.1.1 ASPECTO POLITICO

En la mayoría de países latino americanos se cuenta con una organización de gobiernos presidencialistas y se basan en una forma democrática de gobernación, respetando entre si cada soberanía y control territorial, esto nos brinda una estabilidad y condiciones favorables para los negocios teniendo en cuenta sus políticas no comunistas.

Cabe anotar que no todos los países gozan de estas políticas gubernamentales, es decir países como Venezuela que a mediados del presente año sufre una crisis política grave y su influencia en el país es notoria, no posee políticas estables para pensar en algún tipo de expansión o alianza estratégica, a pesar que el gobierno colombiano ha adquirido una política pacifista y solidaria con el pueblo venezolano sus políticas internas van en contra o son muy diferentes de las políticas del gobierno nacional colombiano.

Un factor importante que puede convertirse en amenazas para la estabilidad democrática de Latinoamérica continúa siendo el narcotráfico y los grupos reincidentes en el crimen organizado

En países como Colombia y México estos factores son los que más acarrearán influencias en los comportamientos políticos y sociales de las regiones, ya que es un problema que afecta a los países vecinos y afecta al pueblo nacional.

⁸ Como resultado del cambio en las políticas de ajuste se consigue un entorno favorable para la inversión en proyectos empresariales, las tasas de interés nominales son las bajas en los últimos 20 años

⁹ Un factor negativo para la implementación de negocios en el país es el hueco fiscal o déficit cuyo valor será del 3.3 % del PIB (producto interno bruto) se deberá financiar un faltante de 30.3 billones de pesos y una de las medidas obtenidas por el gobierno nacional es el incremento del IVA de un 16% hasta llegar al 19%.

¹⁰ Según el consejo superior de política fiscal de Colombia (CONFIS) autorizó el ingreso de 46.000 vehículos eléctricos e híbridos los cuales no pagaran aranceles, pero si un IVA del 5% esto representa un aumento en el mercado de las importaciones en cuanto a los vehículos híbridos y eléctricos dando una oportunidad a este mercado emergente en la región.

7.1.2 ASPECTO SOCIAL

¹¹ Colombia cuenta con una población de 49.261.609 habitantes a la fecha actual, donde según datos del Dane se distribuyen de la siguiente manera: hombres con un total de 24.337.747 y mujeres con un total de 24.953.862 y la esperanza de vida registrada en la nación es de 75 años en promedio, por otro lado, según cifras entregadas por el ¹² RUNT Colombia registra actualmente según el balance de enero a junio de 2017 un parque automotor de vehículos y motocicletas de

13,245.856 distribuidos porcentualmente de la siguiente manera 56.47% motocicletas y un 43.53 % de automóviles, En Colombia se registraron 5,9 carros nuevos por cada mil habitantes el año anterior, mientras que el promedio de Latinoamérica fue 10,1 y Argentina, con una población similar a la de nuestro país, tiene 14,8 vehículos por cada mil habitantes. ¹³ La pobreza multidimensional en Colombia ha mantenido una tendencia decreciente desde el 2010: pasó de 30,4% al inicio de la década a 17,8% en 2016. Esto significa que el país pasó de tener 13'719.000 de personas en condición de pobreza multidimensional en 2010 a 8'586.000 en 2016, lo que equivale a una reducción de 5'133.000 personas en ese periodo y se evidencia que para el 2017 continua con una tendencia decreciente, ¹⁴ el nivel de confianza en las instituciones (gobiernos, ONG, empresas y medios de comunicación) cae un 12% respecto al año pasado, esto debido a la corrupción, ya que es el mayor temor en la población latinoamericana. El estudio que por segundo año consecutivo incluye a **Colombia** en su medición, logró encuestar a cerca de 33.000 personas ubicadas en 28 países con el objetivo de medir los niveles de confianza que tienen con relación a medios de comunicación, empresas, gobierno y las ONG.

En la Latinoamérica las empresas dejaron atrás el 53% para adoptar un 52%, el gobierno paso de tener 42% de confianza en 2016 a 41% por otro lado las ONG, que siempre registraron una caída de dos puntos en su nivel de confianza ubicándose con un 53% respecto al 2016.

7.1.3 ASPECTO ECONOMICO

El factor económico influye en el crecimiento económico, las tasas de interés, el tipo de cambio y la tasa de inflación. Este factor en especial tiene un gran impacto en cómo funcionan los negocios y como se toman las decisiones. Por ejemplo, las tasas de interés afectan los costos de capital de una empresa y, a la larga medida en que un negocio puede crecer y expandirse.

La situación económica del país en este momento posee una buena estabilidad local comparada

con otros países de América Latina, donde el nivel de vida no ha alcanzado los estándares que ha alcanzado en los últimos años.

Debido a lo anterior la industria del automóvil ha obtenido un alto nivel de ventas y un alto crecimiento a nivel nacional, que se ha visto reflejado en la cantidad de vehículos que ingresan anualmente a Colombia, que luego de permanecer poco tiempo en las distribuidoras y concesionarios son vendidos de forma rápida.

7.1.4 ASPECTO TECNOLÓGICO

Es uno de los aspectos más importantes, teniendo en cuenta que las empresas actuales han de estar a la vanguardia con la tecnología y todos sus aspectos, esto con el fin de darle una identidad propia y un mayor nivel de competitividad e innovación a las organizaciones, Colombia cuenta gracias a la globalización con alternativas tecnológicas y sin restricciones en todas sus plataformas, lo anterior la coloca en una buena posición respecto a la tecnología y sus alcances globales.

Hoy en día las marcas o empresas de esta industria automotriz, se basan principalmente en internet para hacer promociones y marketing a sus vehículos; estas páginas muestran el vehículo, precios, promociones, formas de pago, incluso la venta a través de ella, facilitando al cliente el acceso a la empresa para ver, cotizar o elegir incluso el color de su vehículo. En sus respectivas páginas web dan información completa sobre la empresa, ubicación, historia de esta y composición de sus aéreas, productos y servicios junto con la facilidad de poder comunicarse directamente con sus colaboradores-

(Fuente: ⁷ “Ing. Diego Fernando Yamá Andrade artículo SCRIBD”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <https://es.scribd.com/document/220978005/Procedimientos-Peritaje-Vehiculos-Livianos>

(Fuente: ⁸ “artículo el TIEMPO”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-701916>

(Fuente: ⁹ “artículo déficit fiscal de Colombia/David Ortiz castaño”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/minhacienda-revela-plan-financiero-2017-MH5768169>

(Fuente: ¹⁰ “CONFIS (consejo superior de política fiscal/malacuenda”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: [http://www.minhacienda.gov.co/Consejo Superior de Política Fiscal – CONFIS /resoluciones](http://www.minhacienda.gov.co/Consejo_Superior_de_Política_Fiscal_-_CONFIS/resoluciones)

(Fuente: ¹¹ “DANE/reloj de población”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.dane.gov.co/reloj/>

(Fuente: ¹² “RUNT/BOLETIN DE PRENSA 008 DE 2017-balance de cifras RUNT”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.runt.com.co/node/53681>

(Fuente: ¹³ “DANE/información estratégica-pobreza monetaria y multidimensional”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-y-desigualdad/pobreza-monetaria-y-multidimensional-en-colombia-2016>

(Fuente: ¹⁴ “EDELMAN TRUST BAROMETER-estudio”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <http://www.dinero.com/internacional/articulo/nivel-de-confianza-en-las-instituciones-2017-trust-barometer-edelman/243759>

(Fuente: ¹⁵ “DANE/estadísticas por tema-mercado laboral”. Fecha de consulta: 31 agosto/2017. Página web: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

7.2 RESULTADO DEL ANALISIS DE ENTORNO

- La región cuenta con un panorama favorable en cuanto a sus políticas e instituciones constituidas, teniendo en cuenta que los poderes políticos son respetados y la soberanía de los mismos también, es un país netamente democrático y con un pueblo influyente generando una estabilidad política y fuerte.
- El ingreso de un nuevo mercado y una nueva opción de compra es una clara oportunidad para el negocio en vista de los nuevos mercados emergentes y con potencial.
- La reducción de la pobreza en el país es un indicador favorable para los negocios en vista de que hay más oportunidades de obtener clientes nuevos.
- A pesar de que Colombia cuenta con un nivel bajo en cuanto a compra de vehículos en comparación con los demás países de Latinoamérica es un buen indicativo el aumento del parque automotor del país.
- De acuerdo con el análisis pestel se puede observar que, en materia económica, el entorno automotor es bastante estable, con un crecimiento esperado en el sector.
- Colombia es un país con gran potencial y debido a la globalización sin restricciones tecnológicas, podemos ver una gran oportunidad de innovación y métodos para comercializar productos a través de la tecnología

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar una investigación de mercados para analizar la viabilidad en la creación de una empresa en el sector automotriz de peritajes a vehículos en Bogotá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar la demanda actual de vehículos usados a nivel nacional.
- Realizar un comparativo, en donde se evidencie los diferentes tipos de servicios y valores establecidos por las empresas destacadas y posicionadas en el sector de investigación.
- Identificar y caracterizar la población mediante la recopilación de datos primarios y secundarios externos.
- Definir los canales y estrategias de comercialización del servicio prestado por la empresa

8.2 METODOLOGIA EMPLEADA

A continuación, se citará la manera por la cual se logra obtener los resultados del estudio de mercado realizado para el diseño del plan de negocios.

Para el estudio de mercado se determinan fuentes de información primarias como encuestas digitales en la ciudad de Bogotá, además se usan fuentes secundarias externas para la obtención de información como; páginas web, libros, revista motor, ministerio de transporte, secretaria de movilidad e información de empresas que prestan el mismo servicio

Delimitación del área de operación e influencia: el plan de negocios se desarrollará como punto de partida en la ciudad de Bogotá, por lo cual los datos obtenidos y encuestas realizadas se aplican solamente a esta población.

Definición del tipo de investigación: para este proyecto se realiza una investigación de tipo cuantitativo teniendo en cuenta que los datos entregados por las encuestas realizadas nos muestran un comportamiento real y descriptivo del mercado analizado. Para esto se realizan 2 cuestionarios diferentes, el primero cuenta con 2 preguntas en las cuales identificamos el porcentaje de personas que estarían dispuestas o tomar el servicio y cuánto dinero pagarían por tomarlo, el segundo cuestionario cuenta con una pregunta con cuatro opciones de respuesta donde identificamos el nivel de importancia de los diferentes factores influyentes en la compra de un vehículo usado.

Se escoge este método debido a que facilita el análisis de datos y se conoce cuál es el interés real por parte del encuestado en el tema de investigación y facilita su interacción

Tabulación y análisis de la información primaria: una vez se recopila la información se procede a tabular los datos y se organiza toda la pesquisa respecto a la población sujeta al análisis, como sus requerimientos y necesidades, esto con el fin de tenerlos en cuenta al momento de definir la propuesta de la empresa y sus servicios.

Recopilación de informaciones fuentes secundarias: se recolectan todos los datos brindados por las fuentes externas para apoyar y sustentar las respuestas, cada fuente es verificada y comparada con el fin de entregar los soportes estadísticos correspondientes, esto con el objetivo de mostrar el estado del mercado en el que se maneja el entorno del negocio.

Conclusiones y recomendaciones: Una vez recolectados todos los datos y posteriormente analizados se procede a realizar las respectivas conclusiones para este estudio.

8.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Mercado potencial y objetivo. El presente proyecto tiene como mercado objetivo las personas que estén dispuestos a comprar un vehículo usado y para esto se analizara paralelamente a la cantidad de unidades vendidas según las estadísticas del año 2016 teniendo en cuenta que los análisis presentados son de cierre anual.

Se define el mercado de estudio teniendo en cuenta los vehículos usados vendidos frente a la venta de nuevos, y así se identifica el crecimiento del mercado potencial el cual será motivo de estudio para la implementación del plan de negocio.

A continuación, se muestra por medio de la gráfica las unidades vendidas de vehículos nuevos y usados para el cierre del año 2016.

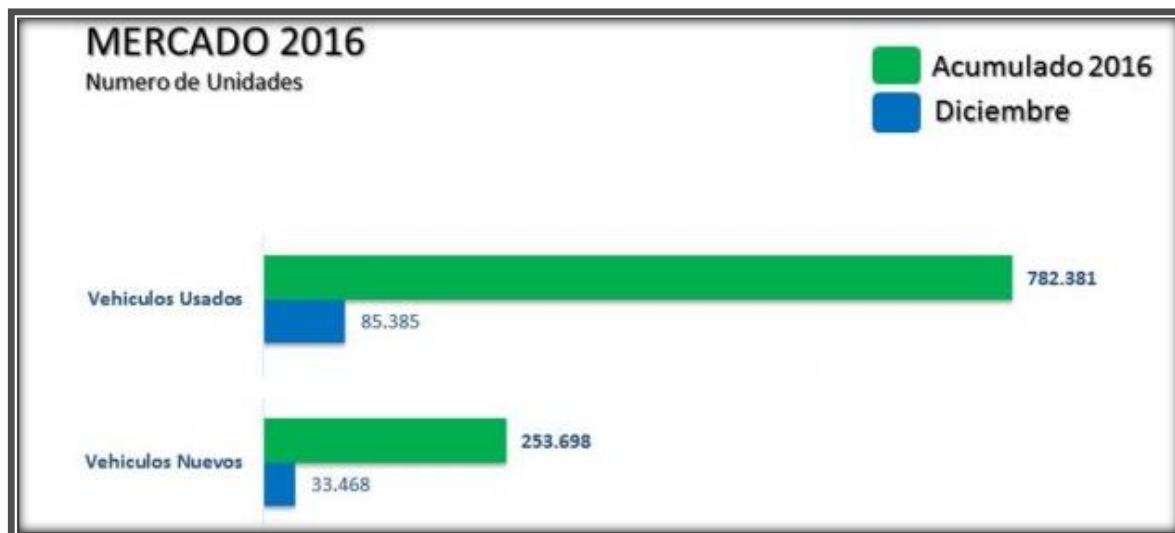


Figura 1

Ventas vehículos usados vs nuevos, ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016.

¹⁶ Para los vehículos nuevos observamos que en el mes de diciembre se vendieron 33.468 unidades, la causa de este crecimiento en ventas por unidad de vehículos es atribuida al evento realizado en la ciudad de Bogotá conocido como el **salón del automóvil** y la reforma tributaria, a consecuencia de este último punto se verán afectados los precios de los vehículos nuevos en un dos o tres por ciento y esto a su vez presentara una variación en los índices de ventas para el año 2017.

(Fuente: ¹⁶ ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016. Fecha de consulta agosto 2017. Disponible en internet. <http://www.andemos.org/index.php/2017/01/16/andemos-vehiculos-nuevos-motos-nuevas-y-usados-resumen-2016/>)

En el siguiente grafico se muestra el porcentaje de ventas de vehículos nuevos por regiones

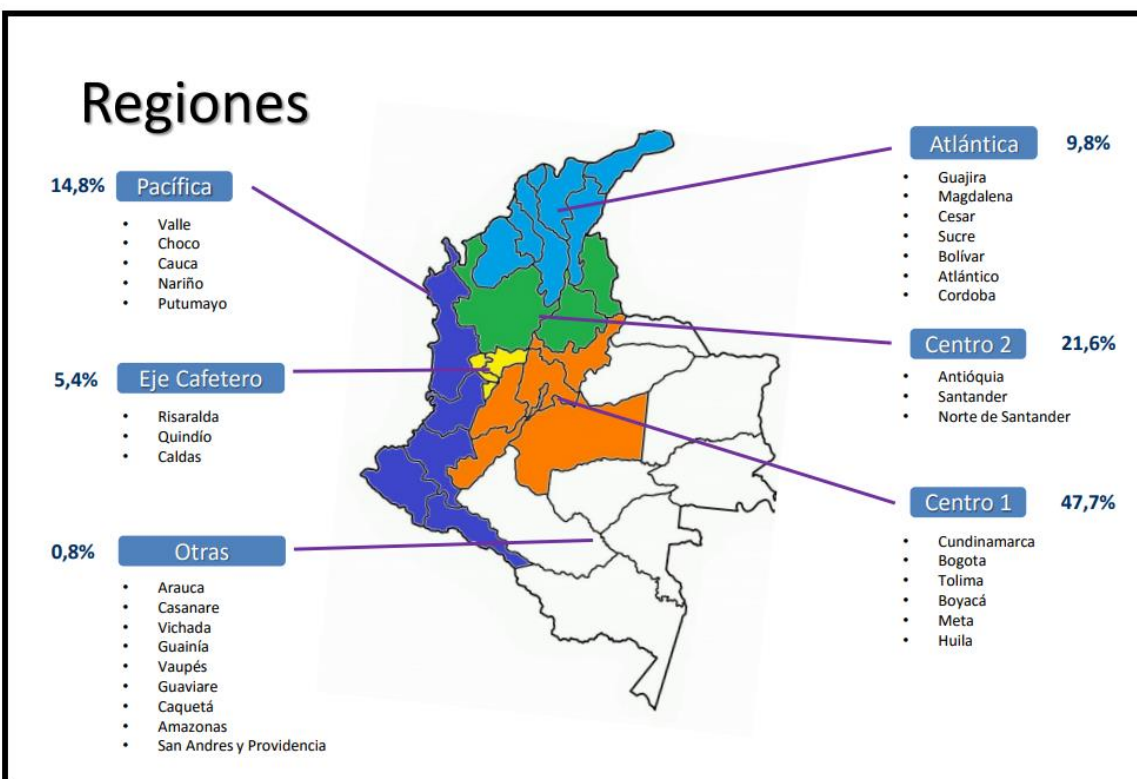


Figura 2

Ventas vehículos nuevos por regiones, ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016.

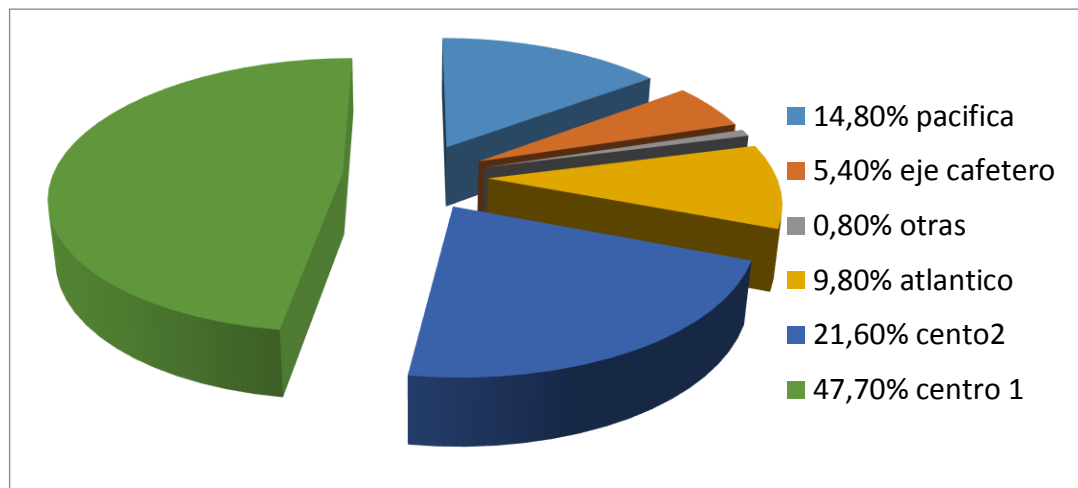


Figura 3
Ventas vehículos nuevos, ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016.

En la siguiente tabla podemos observar la evolución anual del año 2016 respecto a Las ventas de vehículos en el 2015 y su evolución mensual en 2016

Tabla 1
Evolución anual ventas

REGIONES	2015	2016	VARIACIÓN
CENTRO 1	136,61	120,931	-11,5
CENTRO 2	60,107	54,706	-9
PACIFICA	39,762	37,546	-5,6
ATLÁNTICA	29,973	24,972	-16,7
EJE CAFETERO	14,51	13,593	-6,3
OTROS	2,418	1,95	-19,4
	283,38	253,698	-10,5

Nota: Ventas vehículos nuevos por regiones, ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016.

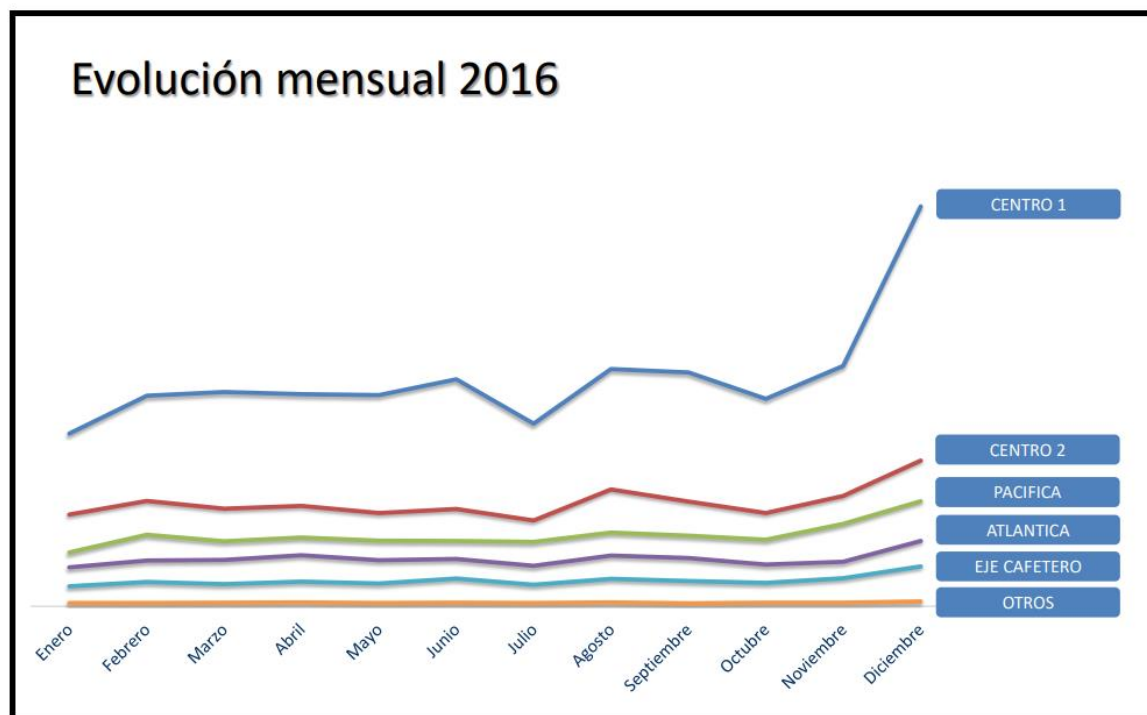


Figura 4

Ventas vehículos nuevos evolución mensula, ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016.

En el mercado automotor nacional se concluyó según las estadísticas presentadas, que hubo un descenso del 10.5 por ciento frente al año 2015, resultados que se esperaban según los analistas económicos del mercado, pertenecientes a los distintos gremios relacionados al sector automotor esto reflejado al cierre del año 2016

¹⁷ En la ciudad de Bogotá se cuenta con un parque automotor al cierre del año 2016 de 2.103.725 vehículos particulares registrados, esto entre vehículos nuevos y usados, estadística que se toma a la fecha del 31 de enero de 2017. donde el comportamiento respecto a la cantidad de vehículos es el siguiente.

Tabla 2
Vehículos particulares en Bogotá, parque automotor.

2007	839.251
2008	915.647
2009	978.613
2010	1.070.572
2011	1.184.387
2012	1.289.495
2013	1.389.531
2014	1.492.483
2015	1.567.155
2016	2.103.725

Nota: parque automotor Bogotá, Secretaría Distrital de Movilidad/ Servicios Integrales para la Movilidad – SIM Dirección de Estudios Sectoriales y de Servicios

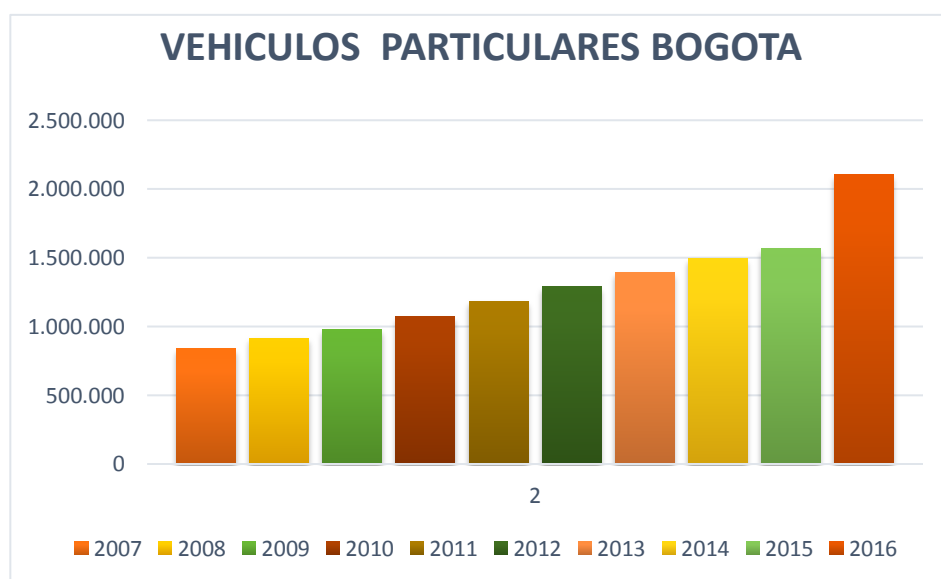


Figura 5

Parque automotor Bogotá, parque automotor Bogotá, Secretaría Distrital de Movilidad/ Servicios Integrales para la Movilidad – SIM Dirección de Estudios Sectoriales y de Servicios

Se puede observar el aumento de la población del parque automotor en la ciudad de Bogotá respecto a los años anteriores, teniendo en cuenta las estadísticas tomadas se puede evidenciar que la tendencia de este comportamiento es sin duda alguna al alza.

¹⁷ En la ciudad de Bogotá se vendieron en el año 2016 85.157 vehículos nuevos y un total de 288.442 vehículos usados, es decir que si en la ciudad de Bogotá tenemos un total de 2.103.725 vehículos entre nuevos y usados las ventas de vehículos usados nos representarían un 14.3% del mercado total, de vehículos.

Tabla 3
Porcentaje de mercado, posibles clientes

$2.103.725 - 85.157 = 2.018.568$

2.018.568	100%
288.442	14.3%

(Fuente: ANDEMOS, Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, informe vehículos Nuevos, y Usados. Resumen 2016. Fecha de consulta agosto 2017. Disponible en internet. <http://www.andemos.org/index.php/2017/01/16/andemos-vehiculos-nuevos-motos-nuevas-y-usados-resumen-2016/>)

(Fuente: ¹⁷ Secretaría Distrital de Movilidad/Dirección de Servicio al Ciudadano - Contrato de Concesión número 071 de 2007, Servicios Integrales para la Movilidad – SIM /Dirección de Estudios Sectoriales y de Servicios/www.movilidadbogota.gov.co)

8.3.1 TRABAJO DE CAMPO

La primera encuesta utilizada para este ejercicio es realizada a través de los formularios facilitados por google, esto con el fin de hacer el proceso más dinámico y agradable al encuestado, el formulario está compuesto de un encabezado donde se denota el título alusivo a la actividad o servicio a realizar por la compañía, en seguida se evidencia el logo de la misma con el fin de hacer la encuesta más llamativa y generar un recuerdo del distintivo de la empresa en la imagen subconsciente del encuestado; en seguida se solicitan los datos importantes como: nombre y número fijo o celular, esto con el fin de generar una base de datos que eventualmente será utilizada como medio de difusión del servicio.

Antes de aplicar o difundir la encuesta se realiza una prueba piloto donde los integrantes del equipo de trabajo y algunos familiares cercanos dan su opinión y se realizan los ajustes necesarios para finalmente dar paso al modelo de encuesta que será aplicado a los encuestados finales.

En el cuestionario 1(anexo) se indaga al encuestado su disposición a realizar una revisión técnica a un vehículo usado antes de adquirirlo, esto con el fin de identificar si las personas estarían dispuestas a tomar el servicio que prestara la compañía, esto será de vital importancia para identificar el porcentaje de personas dispuestas a hacerlo, en seguida se realiza otra pregunta de control para conocer qué valor estaría dispuesto a pagar el encuestado para obtener el beneficio y la seguridad del servicio.

Para la aplicación del proceso de encuestas se utilizó el envío de la misma a través del correo electrónico de cada uno de los integrantes hacia sus distintos contactos, lo anterior teniendo en cuenta y validando que los contactos de destino pertenecieran al perímetro delimitado por el proyecto, es decir en la ciudad de Bogotá.

La segunda encuesta es elaborada a través de la misma metodología anterior, es decir se elabora por medio de los formularios facilitados por google siguiendo los mismos lineamientos o estructuras.

Para el cuestionario 2 (anexo) se realiza una pregunta única para medir el nivel de importancia de los aspectos más sobresalientes a la hora de comprar un vehículo usado, como el estado de su motor, su estructura, kilometraje y estado general, esto con el fin de conocer el nivel de importancia y enfoque a la hora de brindar una respuesta o concepto final en el servicio a prestar.

8.3.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS.

En seguida se muestran los resultados obtenidos por las encuestas realizadas para complementar y soportar el análisis de mercado de la empresa.

Para la primera pregunta relacionada a la disposición que tiene el encuestado para tomar el servicio ofrecido por la compañía con el fin de conocer el estado de un vehículo usado antes de comprarlo, se obtuvo el siguiente análisis:

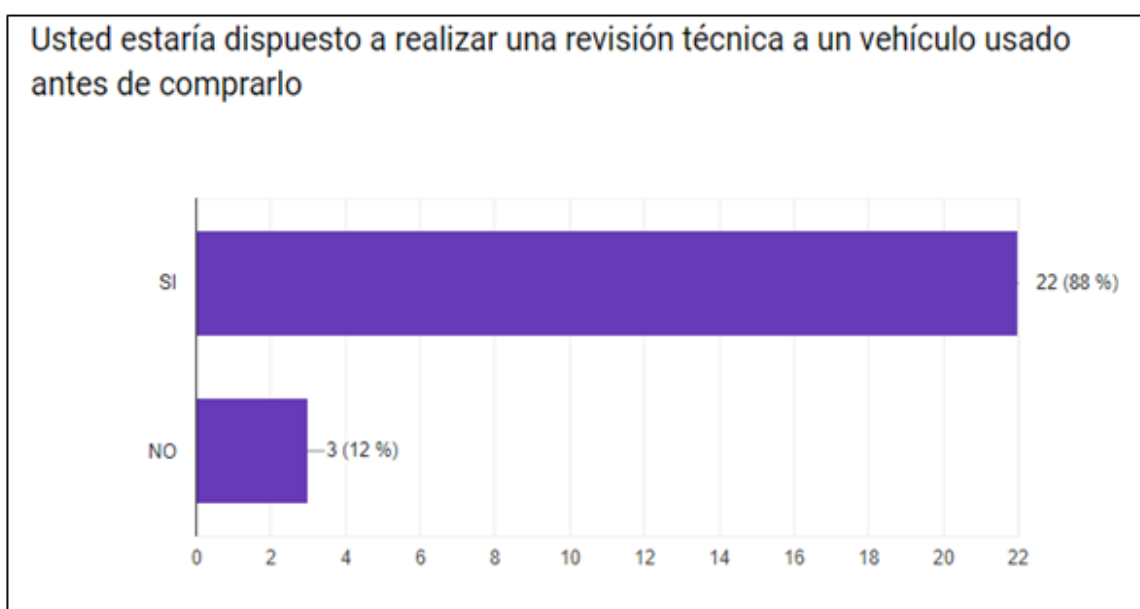


Figura 6
Clientes que indican realizar un avalúo para comprar un vehículo usado.

Para esta respuesta se obtuvo que un 88% de los encuestados están a favor de realizar una revisión del vehículo antes de comprarlo, esto es de esperarse debido a la tranquilidad que ofrece un concepto técnico y el respaldo que se tienen por parte de la asesoría brindada en estos temas, el encuestado se siente seguro al momento de realizar una inversión de dinero en un bien automotor debido a la tranquilidad que se lleva a la hora de realizar una revisión técnica para verificar el estado del bien en el cual invertirá su dinero..

Esto nos define la oportunidad del mercado teniendo en cuenta que el 88% de la muestra estaría dispuesta a tomar el servicio que la compañía presta y entre mayor seguridad se le pueda brindar a nuestro cliente más fidelización hacia la compañía se generaría.

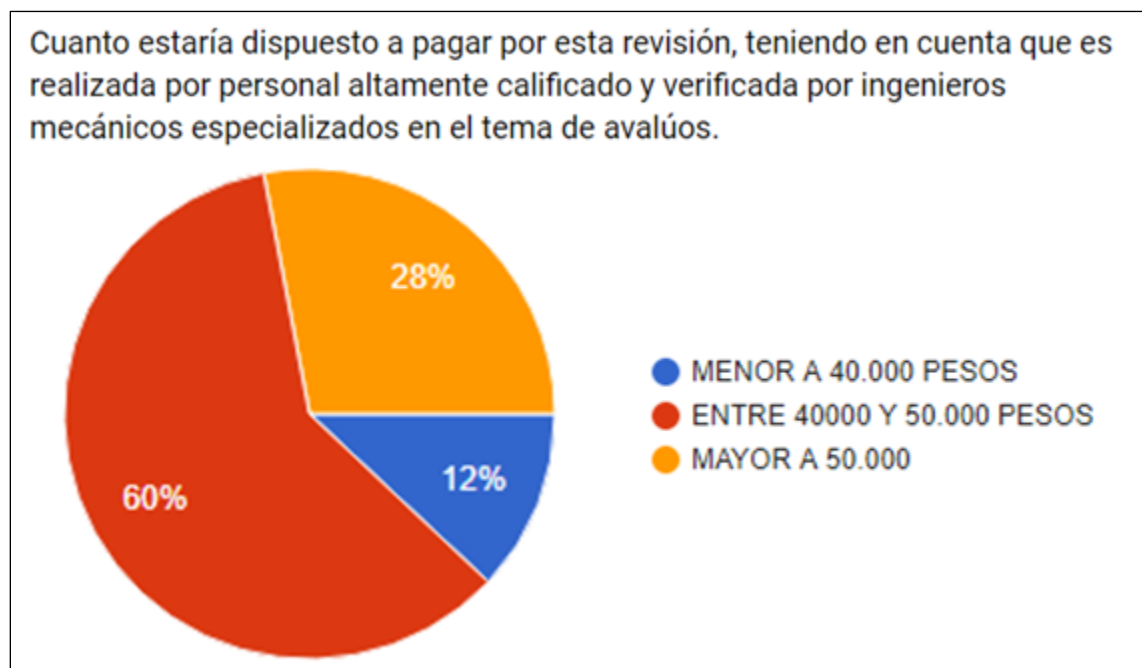


Figura 7
Valor dispuesto a pagar por los posibles clientes.

La respuesta es contundente, el 60% de los encuestados manifestaron que estarían dispuestos a pagar un valor de \$ 40.000 a \$ 50.000 pesos por realizar una revisión técnica, pero el 12% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un valor menor a \$40.000 pesos, es decir que el 28% estaría dispuesto a pagar más de \$50.000 por una revisión o peritaje, esto quiere decir que los encuestados están de acuerdo en su mayoría que el servicio vale la pena realizarlo y además el valor que están dispuestos a pagar es suficiente para obtener un buen dictamen y una excelente asesoría debido a la confianza que genera la población profesional en el área de ingeniería mecánica.

Para los encuestados es claro que este tipo de servicio tiene que ser realizado por personas capacitadas y profesionales que les brinde la seguridad y que tenga los conocimientos técnicos requeridos para brindar una asesoría de calidad con el fin de que el encuestado pueda realizar una inversión de capital en un negocio que espera que sea lo más viable posible.

Para usted que es importante tener en cuenta al momento de comprar un vehículo usado

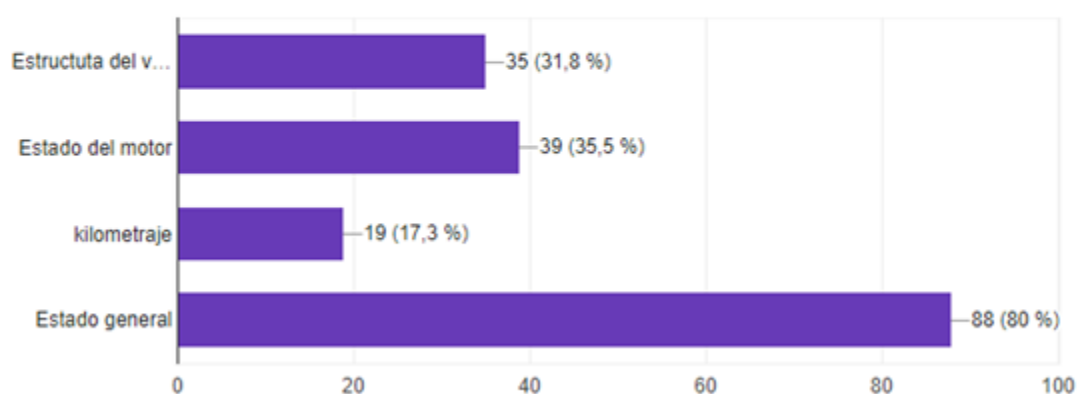


Figura 8
Aspectos importantes en la revisión de un vehículo usado.

La información obtenida nos muestra los aspectos más importantes para nuestros encuestados a la hora de comprar un vehículo usado se puede analizar que se requiere de una revisión integral del automotor, teniendo en cuenta que la mayoría de encuestados afirma que lo mejor es conocer el estado general del vehículo.

Estos datos son de vital importancia para la compañía teniendo en cuenta que es la base para emitir los diferentes conceptos e identificar el enfoque comercial que esta requiere, ya que es posible evidenciar según la encuesta que las revisiones realizadas por la empresa tienen que realizarse de manera integral y emitir un concepto general del vehículo analizado.

8.4 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA:

El total del parque automotor en la ciudad de Bogotá como ya se mencionó anteriormente equivale a ¹⁷ 2.018.568 vehículos sin sumar los nuevos, de los cuales el 14.3% fueron las ventas de vehículos usados registradas en el año 2016, esto equivale a 288.442 vehículos usados los cuales serán nuestra población objeto.

Teniendo en cuenta los resultados de las encuestas realizadas, las cuales reflejan que el 88% de los encuestados estarían dispuestos a tomar el servicio prestado por la compañía, la demanda actual disponible está representada por:

Tabla 4

Estimación de la demanda

POBLACIÓN OBJETIVO	%ACEPTACIÓN	DEMANDA
288.442	88	$288.442 * 88\% = 253.828,96$

8.5 ANALISIS DE LA OFERTA

Para realizar el análisis de la oferta de mercado de este proyecto, se tiene en cuenta las empresas relacionadas, al campo en el cual se desarrollara la compañía; de esta manera se identificarán los puntos claves a atacar y se determinarán las estrategias de mercado a utilizar para brindar una solución más integral a los posibles clientes. Se establece como punto de partida los servicios que brinda la competencia y se relacionan con los ofrecidos por la empresa o proyecto descrito en la ciudad de Bogotá.

Esto con el fin de abarcar y conocer de una forma amplia a las empresas prestadoras de estos servicios, y lograr identificar a fondo el mayor potencial que se puede extraer de la idea de negocio.

8.6 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA COMPETENCIA

Para el óptimo desarrollo del presente proyecto (plan de negocio), es de vital importancia conocer e identificar las empresas establecidas en el sector; teniendo en cuenta, que estas son la competencia directa a la cual se enfrentara la futura compañía AUTOSEDAN USADOS S.A.S

Las empresas mas destacadas y reconocidas en el sector, que brindan a la comunidad el servicio de peritajes en la ciudad de Bogota, son las siguientes:

AUTOMAS COMERCIAL

¹⁸Es un centro integral de servicios automotrices muy reconocido, que ofrece soluciones acertadas y muy confiables a los clientes, por medio de personal capacitado que brinda el servicio de Inspecciones de Asegurabilidad y Peritajes.

Ubicación:

- Principal: Av calle 134 No 46 - 29
- **Telefono:** 6263583
- Sucursal Automas Cav Solidaria: Av carrera 70 No 98 – 36
- **Telefono:** 6263583
- Sucursal Automas Pesados: Diagonal 13 No 69 – 18

Logo:



(Fuente: ¹⁸“Automás”. Fecha de consulta: 29 Agosto/2017. Página web: <http://www.automas.com.co>)

Productos y servicios:

- Peritaje
- Laboratorio Tecnico Automotriz (LTA)
- Prueba de compresion de motor
- Diagnostico Scanner
- Revision tecnicomecanica y de gases

Ventajas: variedad de servicios ofrecidos a la comunidad; convenios comerciales por parte de compañías aseguradoras; cubrimiento a nivel nacional.

Desventajas: Baja calidad en sus procesos de inspeccion; personal sin suficiente capacitacion ni experiencia comprobable en el sector; centros de inspeccion no propios con deficiencias en herramientas para el buen desarrollo del proceso de inspeccion o peritaje.

COLSERAUTO**Logo:**

¹⁹ Es una empresa del sector automotriz, que se dedica a ofrecer servicios de avalúos comerciales (peritajes) a vehículos livianos y pesados; además cuenta con centros autorizados de inspección y reparación, brindando soluciones efectivas al sector asegurador y a título personal.

Ubicación:

- **Principal:** Bogota CDA Morato – Livianos, Calle 98ª No 69C – 15
PBX: 7452121 Ext: 10120 – 10122
- **Sucursal Bogota CDA 127 – Livianos:** Av Calle 127 No 48 – 47
Celular: 3208998367
- **Sucursal Bogota CDA 13 – Pesados y Livianos:** Av Carrera 86 No 17 – 10
PBX: 7452121 Ext: 5010

Producto y servicios:

- Avaluo peritaje
- Inspeccion de asegurabilidad
- Alineacion y balanceo
- Revision de viaje
- Prueba para motores Gasolina y Diesel

Ventajas: variedad de servicios ofrecidos a la comunidad; convenios comerciales por parte de compañías aseguradoras; cubrimiento a nivel nacional, adicionalmente cuenta con talleres de reparacion (latoneria, pintura, estructura y demas).

Desventajas: No presta servicios a domicilio; criterios de inspeccion poco concisos; poco conocimiento del sector real en cuanto a temas comerciales referentes a la compra y venta del vehiculo usado.

(Fuente:¹⁹“Colserauto”. Fecha de consulta: 29 Agosto/2017. Página web: <http://www.colserauto.com>.)

8.7 MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO

El análisis de la competencia e identificación de los objetivos es uno de los procesos más importantes a la hora de realizar la evaluación de las capacidades, debilidades y fortalezas de los competidores directos de la compañía, esto con el fin de identificar y revisar los aspectos a mejorar para así superar a los competidores o empresas rivales.

Con el objetivo de conocer e identificar las fortalezas y debilidades de los competidores se realizó una matriz de perfil competitivo, ya que es la herramienta más apropiada para conocer los factores más importantes a atacar y mejorar por parte de la empresa y así facilitar la toma de decisiones.

Tabla 5
Matriz de perfil competitivo

Factores claves de éxito	Ponderación	AUTOSEDAN		AUTOMAS		COLSERAUTO	
		Calificación	Resultado ponderado	Calificación	Resultado ponderado	Calificación	Resultado ponderado
servicio al cliente	0,10	3	0,3	3	0,3	4	0,4
posición financiera	0,16	1	0,16	4	0,64	4	0,64
precio	0,14	4	0,56	3	0,42	3	0,42
calidad del servicio	0,10	3	0,3	3	0,3	3	0,3
criterios técnicos	0,10	4	0,4	2	0,2	4	0,4
asesoría integral	0,12	4	0,48	2	0,24	3	0,36
Atención a domicilio	0,14	4	0,56	2	0,28	1	0,14
Planta física	0,14	1	0,14	4	0,56	4	0,56
Total	1,00	2,9		2,94		3,22	
Criterio de evaluación	calificación						
Deficiencia	1						
Debilidad	2						
Oportunidad	3						
Fortaleza	4						

Se construye la matriz con los distintos factores de éxitos los cuales tienen un peso determinado en porcentaje los cuales fueron asignados de acuerdo al nivel de importancia para la compañía autosedan usados, los cuales tienen un valor total sumados del 100%

El resultado anterior muestra que Colserauto representa la mayor amenaza para la compañía, teniendo en cuenta su puntaje final el cual es de 3.22 esto es debido al tamaño de la organización y sus procesos de verificación y calidad del servicio, Colserauto cuenta con todas las instalaciones apropiadas y los convenios más fuertes en cuanto a aseguradoras, es la razón por la cual su flujo de clientes es abundante y su posición financiera tiene una máxima calificación.

Automás representa al igual que Colserauto una gran amenaza para la compañía, a pesar que se obtiene un puntaje menor en relación a esa empresa, Automás tiene una posición financiera bastante alta, su nivel en cuanto a criterios técnicos es de 2 debido a los procesos de selección y educación de peritos y falta de capacitación a sus técnicos, en relación a la compañía en estudio los criterios técnicos son bastante altos teniendo en cuenta la experiencia en el mercado adquirida y el nivel de profesionalismo que esta ofrece.

El precio es uno de los factores más importantes en el análisis presentado, teniendo en cuenta que los valores expuestos por la compañía son más bajos y se ofrece una mayor calidad en el servicio, pero con el limitante geográfico ya que para la empresa no es posible aun explorar clientes fuera de la ciudad de Bogotá.

Con los resultados obtenidos y el comparativo presentado se logra establecer que Autosedan usados tienen grandes factores que le otorgan un nivel de competencia alto.

8.8 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO.

Estructura de los canales actuales: actualmente este tipo de servicios se venden de una manera directa como método de distribución teniendo en cuenta que es un servicio que se presta.

Figura xx: canal directo proveedor –cliente



Ventajas canal directo proveedor –cliente

- Se tienen el control de todo el proceso.
- Se recibe información de forma directa
- Si los procesos son eficientes los costos operativos tienen de mejorar

Desventajas canal directo proveedor –cliente

- Dificultad a la hora de tener acceso a los compradores
- Implica inversiones y costos fijos
- Se requieren habilidades que no necesariamente son propias al negocio

Selección de los canales de comercialización:

Para la empresa auto sedan usados se determina que el canal más conveniente es la venta directa entre proveedor y cliente

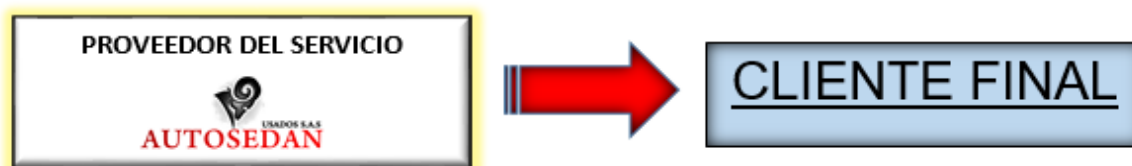


Figura 9
Canal directo entre productor y consumidor del producto.

8.9 PRECIO:

El tema del precio es de vital importancia, teniendo en cuenta que es la base fundamental del mercado a la hora de prestar un servicio, este tiene que ser atractivo para los compradores, pero a su vez sostenible para la empresa, teniendo en cuenta la calidad del servicio se establece un precio justo y óptimo para ganar aceptación en el mercado.

8.10 Análisis del precio

Actualmente en el mercado se encuentran distintas empresas relacionadas al sector, donde se pueden destacar dos de ellas, las cuales son las más representativas y posicionadas a nivel Bogotá, estas empresas ofrecen servicios de avalúos comerciales o peritajes donde se revisan distintos aspectos técnicos de vehículos y se emite un concepto de asegurabilidad o valor comercial en el mercado, a continuación, se referenciará los valores en pesos colombianos por los cuales estas empresas prestan los servicios de peritajes o avalúos técnicos de vehículos.

Tabla 6
Lista de precios competencia

EMPRESA	PRECIO
Colserauto	130.000
Automas comercial	100.000

8.11 Estrategias de fijación de precios:

Para esta compañía se determina el valor del servicio a través de una encuesta que se realizó en la ciudad de Bogotá, donde se elabora una pregunta a los encuestados la cual dice básicamente lo siguiente: cuanto estaría dispuestos a pagar por la prestación de un servicio de peritaje a un vehículo sin importar el modelo y marca.

Para la compañía es importante conocer el punto de vista en cuanto al precio por parte de los clientes potenciales, de esta manera se tienen un referente para realizar la respectiva validación y ajustes necesarios al precio sugerido. se toma en cuenta un comparativo de las empresas prestadoras de este servicio con el fin de ubicar y referenciar el punto base de negociación del precio. Para esto tomamos como empresa a referenciar a Colserauto, esto teniendo en cuenta que la calidad del servicio es muy buena y los fundamentos técnicos por parte de los conceptos emitidos son acordes a la situación de los vehículos revisados.

Colserauto es una empresa que lleva alrededor de 42 años en el mercado, esto quiere decir que su modelo de negocio funciona, es esta la razón por la cual se toma como base el costo de un avalúo comercial convencional, para así realizar el análisis completo respecto a los valores ofrecidos por Colserauto y de esta forma establecer nuestro precio base. Hay que tener en cuenta que el valor designado para este servicio tiene que suplir las necesidades de la compañía y garantizar un margen de utilidad para que esta cubra sus costos.

Se busca con el valor designado que este sea agradable y motive al comparador a tomar este servicio las veces que este crea convenientes. Y realice su inversión sin arrepentimientos

El precio de venta promedio que se logra evidenciar para estas dos compañías rivales es de:

- COLSERAUTO = \$130.000
- AUTOMAS = \$100.000
- PRECIO SUGERIDO = \$54.000

9. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.

9.1 Objetivos:

- Informar mediante los medios seleccionados la finalidad de la compañía con el fin de generar un impacto informativo y llamar posibles clientes
- Enseñar de manera asertiva el servicio prestado por la compañía con el fin de generar interés y mayor confianza entre el cliente y empresa.
- Determinar las estrategias publicitarias para llegar de forma efectiva al cliente y determinar las bases para generar un posicionamiento y recuerdo en los usuarios dispuestos a tomar el servicio.

9.2 Análisis de medios:

En el análisis siguiente se observan los distintos medios publicitarios convenientes en cuanto a costo beneficio para la compañía, se revisan los distintos medios probables para la comunicación de la información y se descartan algunos teniendo en cuenta sus costos elevados.

Es importante conocer las ventajas y desventajas de los distintos medios publicitarios, con el fin de adecuar los más convenientes para la compañía y que cumplan los objetivos de difusión esperados, por esta razón se analizan las distintas ventajas y desventajas de los medios publicitarios más comunes sus ventajas y desventajas.

Televisión

Ventajas de la publicidad en televisión

- Llega al 98% de los hogares y es vista un promedio de 8 horas diarias
- Es un medio poderoso con gran impacto visual.
- Eficiente para anunciantes grandes que necesitan llegar a un público masivo.
- Es un medio de información que llega a todo público sin importar edad, sexo, o status social.
- Es un medio con altos niveles de audiencia, los niños y los jóvenes han nacido bajo esquema de cultura de la televisión
- Se puede elegir el grupo de enfoque basándonos en geografía, hora y tipo de programación.

Desventajas de la publicidad en televisión

- Para anunciarse en la TV tiene que producir la cuña, o contratar a un productor. Los costos de producción sumados a los costos de la pauta hacen que esta alternativa sea sumamente costosa para muchos anunciantes.
- La TV puede parecer complicada para los pequeños anunciantes.
- Los mensajes pueden ser cortados por el televidente, ya sea porque cambia de canal o porque baja el volumen de la TV.
- Los televidentes que han crecido con la televisión y los efectos especiales del cine son bastante escépticos y hasta cínicos sobre lo que ven. No se impresionan fácilmente
- Los anuncios realizados con un bajo presupuesto de producción pueden deslucirse frente a los producidos con un gran presupuesto.
- Los anuncios que lucen amistosos, pequeños o familiares pue tener su atractivo,

sin embargo, no acepte producciones mediocres para reducir costos. Ningún ahorro vale el daño que pueda hacer una producción mediocre a la imagen o percepción del producto.

- La compra de tiempo en TV es bastante complicada

RADIO

Ventajas de la radio

- La radio y sus mensajes se mueven con su audiencia. Pueden ser escuchados en el trabajo, en la playa, en la bañera, en la silla del dentista o en las tiendas.
- El mensaje de la radio puede llegar sin que su recipiente esté conscientemente buscándolo. El oyente no tiene que estar pendiente para escuchar su mensaje.
- La radio permite la selección por grupo de enfoque basado en:
 - Geografía, los oyentes están concentrados en el área definida por la señal de la estación
 - Hora la audiencia cambia según la hora del día, mañana, mediodía o noche.
 - Formato: puede llegarse a diversas audiencias según el formato, ya sea rock, blues, clásica, música suave.
- Se puede pautar una cuña en radio sin tener que planificarlo con mucha anticipación. Esto abre a la posibilidad para que los anunciantes reaccionen a eventos momentáneos, tales como, una ola de calor o una oferta de un competidor.
- El mensaje puede transmitirse con la frecuencia que usted seleccione (o así lo permita el formato de la estación).
- La radio tiene un atractivo local. Usted puede enlazar su mensaje a los eventos locales o al tiempo, para dar énfasis en la relevancia de su mensaje.
- El mensaje tiene una voz. Puede ser amistosa, seria, triste, puede tener un tono

machista o de humor, o que se acomode a su mensaje. Sobre todo, la voz puede tener un tono conversacional, una cualidad que lo hace fácil de escuchar y entender.

- La compra de tiempo en la radio es costo-eficiente.
- La producción de cuñas de radio es sencilla. Con sólo enviar un resumen, un libreto completo o una lista de temas, la estación puede desarrollar la cuña. La mayor parte de las estaciones producen su cuña sin costo adicional.

Desventajas de la radio

- La radio no contiene visuales. No lo utilice para informar sobre un producto que el oyente aún no conoce. Algunos anuncios utilizan la estrategia del "teatro de la mente" para crear imágenes visuales muy efectivas en la mente de los radioescuchas como cuando usted escucha el abrir una lata y escucha cómo alguien se toma la bebida. Este tipo de alternativa requiere de profesionales que logren el efecto, lo que puede costar bastante.
- Algunas audiencias de radio están fragmentadas, si existen 4 estaciones cuya audiencia está definida como de mujeres 25-49 años, usted tendría que pautar en todas éstas, lo que puede representar un alto costo.
- La aglomeración de anuncios pautados en la radio puede ser bastante grande, lo que significa que su anuncio puede tener la posición primera, segunda, sexta o décima en el bloque de anuncios, lo que distrae la atención del radioescucha.
- No existe una publicación impresa, su anuncio se transmite y luego se pierde. El anunciante no puede asegurarse que el cliente potencial haya logrado anotar el

teléfono puesto que no sabe cuándo volverá a repetirse el anuncio.

- Las cuñas producidas por las estaciones utilizan talento de la estación. Es gratis, y eso es muy bueno, pero usted se arriesga a que todos los anuncios suenen igual. Esta similitud puede distraer la atención del oyente o confundirla con la de otro anunciante.

Redes sociales

Ventajas de las redes sociales

- Son medios masivos de comunicación y por lo tanto una gran población mundial las maneja.
- En su mayoría son los medios de comunicación más económicos y accesibles.
- Su nivel de difusión es bastante alto
- Se puede generar ingresos extra con número de visitas

Desventajas de las redes sociales-

- información distorsionada en algunos casos.
- Posible comentario erróneo y mal intencionado para generar zozobra en los productos vendidos.
- Solo aplica para usuarios que manejen este tipo de medios de comunicación.

Selección de medios: la selección de los medios publicitarios para el lanzamiento del producto serán los medios impresos y las redes sociales, esto debido a que es la forma más conveniente para la empresa envista que aún no se reconoce su nombre y el servicio que se presta, las redes sociales como Facebook, Instagram entre otras, tienen un gran poder de convocatoria y

aceptación entre todos los usuarios que las visitan, esto facilita el poder de divulgación del servicio y generara un reconocimiento al nombre de la compañía.

Los medios impresos como tarjetas de presentación son los más efectivos, teniendo en cuenta que lo que se pretende es dejar un mensaje de confiabilidad y profesionalismo en el servicio que se presta

Estrategias publicitarias: principalmente la compañía maneja dos estrategias publicitarias las cuales tendrán como objetivo principal dar a conocer el servicio.

- Presentación en público: para el lanzamiento de la compañía se pretende prestar el servicio de una manera gratuita en un centro de aglomeración de ventas de vehículos usados en Bogotá con el fin de dar a conocer el servicio y la calidad que este ofrece.
- Medios impresos publicitarios: se realizará la entrega de las tarjetas de presentación y folletos donde se explican los puntos básicos de la compañía en cuanto al servicio prestado, esto incluye números telefónicos y correos electrónicos para opiniones, sugerencias y agendamiento de citas.

(Fuente:²⁰“publicidad”, OTTO Klepner, J Thomas Russel; Edit. Pearson Educación, Decimocuarta edición / consulta realizada el 29 Agosto/2017, sitio web <https://es.scribd.com/document/37174096/Media-Vyasa-71>

10. RESULTADO DEL ESTUDIO DE MERCADO:

La viabilidad de la compañía en su parte comercial se considera buena o exitosa debido a:

- ✓ Considerando los datos estadísticos en cuanto a la venta de vehículos usados, se tiene que hasta el año 2016 existe un aumento en unidades totales venidas de 288.442 vehículos, esto es conveniente para la compañía teniendo en cuenta que es el mercado que nos interesa.
- ✓ La venta de vehículos nuevos para la región desciende en un 11.5% según las estadísticas del año 2016, pero para diciembre de ese año hubo un aumento en ventas del 30% respecto a diciembre del 2015.
- ✓ El parque automotor en la ciudad de Bogotá aumenta a 2.103725 vehículos matriculados, esto representa un panorama favorable teniendo en cuenta que es el sector objetivo y posibles clientes.
- ✓ El 88% de las personas encuestadas manifiestan que estarían dispuestas a tomar el servicio, esto es un punto a favor de la empresa ya que existe un porcentaje alto en cuanto a ventas posibles del servicio ofrecido por la compañía.
- ✓ El 60% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un valor entre \$40.000 y \$50.000 pesos por el servicio, lo cual es favorable para la empresa teniendo en cuenta que los precios ofrecidos por la competencia superan estas cifras casi en un 30% o 40% más.
- ✓ El 80% de los encuestados reconocen que la revisión de un vehículo debe hacerse de una manera integral y profesional para poder realizar una buena inversión.
- ✓ La empresa más reconocida que presta el servicio es el referente comercial para poder tener una marca competitiva y posicionarla en el mercado.

- ✓ Se identificaron los competidores más importantes en el mercado con el fin de atacar sus debilidades para convertirlas en la fortaleza de la compañía y disputar la demanda existente.
- ✓ Se establece como canal de comercialización un modelo directo entre empresa y cliente con el fin de tener mayor contacto y asertividad para el continuo crecimiento de la compañía.
- ✓ Se elabora un análisis de precios de la competencia con el fin de ajustar el precio sugerido y el rango requerido para prestar el servicio.
- ✓ Se realizó el estudio publicitario donde se determinó que los medios impresos y redes sociales es la mejor manera de generar atención y ganar clientes potenciales para la empresa.
- ✓ Se estimó un valor de \$54.000 pesos IVA incluido para el precio de venta del servicio de peritajes domicilio en la ciudad e Bogotá

11. ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO DEL PROYECTO:

El tamaño del proyecto es determinado por las diferentes variables relacionadas a su desarrollo, es decir su mercado, el recurso humano, el tiempo, los aspectos financieros y la cantidad de clientes a atender o productos a comercializar, estos son los aspectos más relevantes que limitan el desarrollo del proyecto

DESCRIPCION DEL TAMAÑO DEL PROYECTO:

La descripción del tamaño del proyecto hace énfasis en la cantidad de vehículos que se pueden revisar y que se verán reflejados en las ventas del servicio durante los próximos cinco años según las proyecciones establecidas, esto teniendo en cuenta los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos de la compañía. Autosedan Usados contará con una capacidad para la prestación del servicio de avalúos comerciales a vehículos los días: lunes a viernes de 8:00 am a 5:30 pm y los días sábados de 9 am a 4 pm, los días domingos y festivos no se atenderán clientes.

FACTORES DETERMINANTES PARA EL TAMAÑO DEL PROYECTO.

Los factores determinantes para el tamaño del proyecto son los aspectos claves que pueden inferir o determinar de manera contundente el desarrollo de las actividades de la compañía, esto según el análisis de mercado establecido, la demanda, factor económico y capacidad financiera equipos tecnológicos y localización.

- **Tamaño del proyecto y demanda:** los resultados arrojados por el análisis de mercado nos muestran un panorama favorable para el negocio, de manera que no es una limitante para su desarrollo

- Tamaño del proyecto y capacidad financiera: teniendo en cuenta que no se cuenta con recursos propios y se hace necesaria la financiación del proyecto podría ser una limitante teniendo en cuenta que no se tiene aún ninguna aprobación de crédito ni patrocinio o apadrinamiento para el desarrollo de las actividades.
- Tamaño del proyecto y localización: se cuenta con una localización favorable, teniendo en cuenta que la ciudad de Bogotá cuenta con un gran número de vehículos y además es uno de los centros comerciales más importantes del país, para la realización de las actividades no se presentan limitantes teniendo en cuenta que no se requiere de una gran inversión en terrenos ya que el modelo de ventas de servicio y prestación del mismo es domicilio.
- Tamaño del proyecto y equipos tecnológicos: el proyecto requiere de una inversión inicial referente a la compra de equipos tecnológicos para el diagnóstico automotriz por tal motivo podría ser una limitante en vista de que no se cuenta con recursos propios.

a. Capacidad del proyecto

Capacidad total diseñada: La capacidad total diseñada para la empresa Autosedan usados se basa en el número de vehículos que se pueden revisar o evaluar y emitir un concepto técnico.

La capacidad total de este proyecto está dada por el máximo de clientes que se pueden atender teniendo en cuenta que son 3 peritos, los cuales tienen la función de realizar los avalúos técnicos en los tiempos estipulados, teniendo presente la jornada laboral que se tenga, el tiempo promedio para un avalúo está dado por el manual de procesos (anexo) el cual indica que cada perito tiene en promedio una hora (1h) desde la recepción del cliente hasta la culminación del servicio.

Se descuenta de la jornada laboral el tiempo de almuerzo y el break con el que cuenta cada perito.

Teniendo en cuenta que se deben laborar 8 horas diarias se realiza la resta y amortización del tiempo dando como resultado un total laborado de 7 horas diarias.

Tabla 7

Capacidad real diseñada

PERITO	1	1	1
HORAS LABORALES	7	7	7
DIAS DE LA SEMANA	6	6	6
SEMANAS AL AÑO	35	35	35
PERITAJES POR ANALISTA	1470	1470	1470
TOTAL PERITAJES	4410		

Capacidad real instalada. La capacidad instalada es la disponibilidad con la que cuenta la compañía para brindar el servicio permanentemente a los clientes teniendo en cuenta las cifras de estimación de la demanda del mercado para el año 2017.

Se toma como base las cifras de estimación de demanda para el año 2017 hallada en el estudio de mercado y se considera abarcar un 2% del mercado cifra competente, teniendo en cuenta el personal operativo, el análisis de la matriz competitiva y el volumen de mercado a abarca

Tabla 8
Capacidad real diseñada

DEMANDA ESTIMADA AÑO 2017	253.828
PORCENTAJE DE DEMANDA A ATENDER	1.5%
CAPACIDAD TOTAL SERVICIO A VENDER	3.807.4

Capacidad Utilizada Y Proyectada: esta capacidad corresponde a los porcentajes a los cuales trabajará la empresa y refleja el número de peritajes a realizar con su respectiva proyección, esto teniendo en cuenta que la empresa trabajara la capacidad proyectada en un 93%, teniendo en cuenta que si se opera al 100 % en condiciones normales no se podrá atender pedidos de servicios extraordinarios ya que puede verse afectada la estructura de costos; autosedan usados en su parte operativa trabajara con 3 peritos analistas teniendo en cuenta que los cálculos realizados en la capacidad diseñada logra cubrir la proyección de ventas esperada para el primer año 2017

Desacuerdo al análisis de ventas en unidades de servicio y sus proyecciones se estima que el mercado crezca alrededor de un 5% a 7% en los periodos, mostrando así el crecimiento en unidades vendidas o servicios de peritajes realizados en la ciudad de Bogotá por la empresa autosedan usados, por tanto, se espera en los próximos 5 años cubrir la demanda de la capacidad instalada de acuerdo a los porcentajes mostrados en la tabla.

Tabla 9
Peritajes realizados en 5 años

AÑO	CAPACIDAD	NUMERO DE PERITAJES
AÑO 1	78%	2976
AÑO2	83%	3173
AÑO3	86%	3284
AÑO4	89%	3422
AÑO5	93%	3548

El cuadro anterior nos muestra los porcentajes en cifras consistentes teniendo en cuenta que según el análisis de mercado realizado se estima el aumento de población vehicular o parque automotor y las cifras objetivo son congruentes con las capacidades de la compañía.

11.1 LOCALIZACIÓN

El centro de operaciones de la empresa estará situado en la ciudad de Bogotá, esto teniendo en cuenta que es el mercado objetivo, se elige la ciudad como centro principal debido a que es el lugar de residencia de los emprendedores y dueños de la idea de negocio, para determinar el centro exacto de operaciones dentro del casco urbano se evaluaron factores relevantes como:

- Ubicación estratégica
- Salidas o vías principales
- Espacios disponibles para la coordinación de la operación:
- Seguridad del sector.

Ubicación estratégica: se determina teniendo en cuenta los lugares de vivienda de cada emprendedor llegando a un punto central de operaciones.

Salidas o vías principales: se cuenta con una ubicación privilegiada teniendo en cuenta que se tiene ingreso hacia el centro de operaciones por la carrera 30, av. 1 de mayo y autopista norte, facilitando la movilización a cualquier punto de Bogotá.

Espacios disponibles para la coordinación de la operación: se cuenta con un espacio amplio con buena ventilación donde se coordinarán y enlistarán los servicios a realizar.

Seguridad del sector: el sector cuenta con vigilancia constante de la policía nacional, el lugar de trabajo cuenta con monitoreo por cámaras y además cuenta con estaciones de policía cercanas.

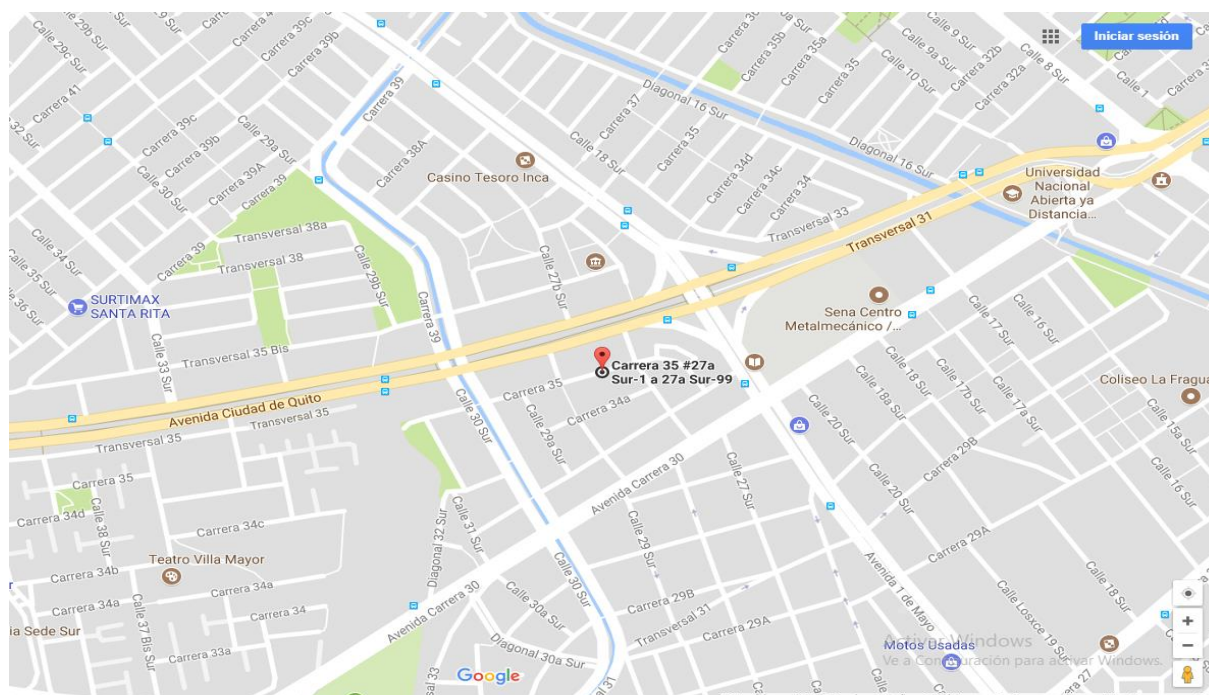


Figura 10
Localización centro de operaciones /Ilustración tomada de: Googlemaps.com.

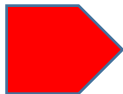

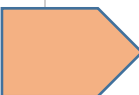



12. INGENIERIA DEL PROYECTO:

Tabla 10
Tabla del proceso

	ACTIVIDAD	DESCRIPCION	RESPONSABLE	OBSERVACIONES
1	Coordinación del servicio	Se coordina el servicio a través de vía telefónica ajustando el agendamiento y otorgando la cita.	Secretaria	se debe brindar calidez e información clara del servicio y se coordinan los servicios a prestar
2	confirmación de cita	se establece comunicación con el cliente para confirmar su cita	Secretaria	se confirma la disponibilidad del servicio y la hora en la cual el analista se dirigirá a la dirección acordada
3	confinación del servicio	Se confirma la hora y punto donde se prestara la asesoría o servicio	Técnico	se realiza comunicación con el cliente y a su vez presentación telefónica con el fin de generar un vínculo y confirmar la cita programada
4	presentación formal en sitio	El técnico se presentara en nombre de la compañía y explicara el procedimiento a realizar.	Técnico	es importante la primera impresión hacia el cliente, teniendo en cuenta que el objetivo de la compañía es brindar un asesoramiento profesional
5	registro fotográfico y toma de datos	se realiza la toma de registro fotográfico y datos del vehículo para control interno de la compañía	Técnico	la toma del registro sirve para llevar el control físico de los servicios que se prestan
6	inspección visual	se realiza el proceso de avalúo integral al vehículo	Técnico	se procede con la prestación del servicio y avalúo técnico
7	diagnóstico y asesoría	Se recopila la información y es suministrada de manera profesional al cliente, se le brinda la asesoría que este requiera en canto al tema de peritaje	Técnico	Se brinda la asesoría y se entrega el diagnostico referente al estado del vehículo, esto teniendo en cuenta que el posible vendedor del vehículo puede convertirse en un cliente potencial.
8	pago del servicio	Se realiza el respectivo cobro por el servicio y se entregan las tarjetas publicitarias referentes a la empresa.	Técnico	El cliente pagara por el servicio prestado.

13. DIAGRAMA DE OPERACIÓN, PROCESO

Tabla 11
Diagrama de proceso

	ACTIVIDAD	Tiempo(min)	Proceso
1	Confinación del servicio	5	
2	Presentación formal en sitio	5	
3	Registro fotográfico y toma de datos	5	
4	Inspección visual	20	
5	Diagnóstico y asesoría	20	
6	Pago del servicio	5	

14. CONTROL DE CALIDAD

El proceso de calidad es uno de los más efectivos ya que con este podemos definir el nivel de satisfacción de nuestros clientes y asegurar una excelente calidad en la prestación del servicio, al ser finalizado el proceso se notificara al centro de operaciones donde una vez reportada la culminación del servicio se establecerá comunicación con el cliente y se evaluaran los distintos aspectos referentes al servicio, eso con el fin de evaluar y mejorar los procesos en caso de que se necesario y se supervisara a fondo las PQR'S presentadas por nuestros clientes.

El proceso de calidad debe finalizar una vez el cliente este completamente satisfecho con el servicio que se le presto y donde se evidencie por medio de la encuesta telefónica dicha satisfacción

15. ASPECTO LEGAL

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

²¹ Antes de constituir la empresa (plan de negocio) de estudio, debemos conocer las distintas formas de constituciones empresariales, para elegir la que sea más acorde a nuestras necesidades; consiguiendo así cumplir nuestro sueño empresarial.

FORMA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA

A continuación, se mencionarán las distintas formas de constitución de una compañía, ante la Cámara de Comercio de Bogotá; las cuales pueden ser registradas de la siguiente manera:

- **Persona Natural**
- **Persona Jurídica**
- **Establecimiento Comercial**

PERSONA NATURAL

²¹ Persona natural comerciante es aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.

Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la CCB:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017

- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)
- Descargue el formulario adicional de registro con otras entidades

El registro como Persona Natural, se puede realizar virtualmente desde la página Web de la CCB.

PERSONA JURIDICA

²¹ Persona Jurídica es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

Las empresas Jurídicas, se clasifican de la siguiente manera:

- Sociedad por Acciones Simplificadas
- Sociedad Limitada
- Empresa Unipersonal
- Sociedad Anónima
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comandita Simple
- Sociedad Comandita por Acciones
- Empresa Asociativa de trabajo

Sociedad por Acciones Simplificadas, ²¹ Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas, el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como 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 éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas sociedad por acciones simplificada” o de las letras S.A.S

Sociedad Limitada,²¹ Se constituye mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos aportes y en algunos casos según, el Código de Comercio artículos 354, 355 y 357, se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios. Los socios deben definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos. El capital se representa en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos. Cualquiera que sea el nombre de la sociedad deberá estar seguido de la palabra Limitada o su abreviatura Ltda. Que de no aclararse en los estatutos hará responsable a los asociados solidaria e ilimitadamente.

Empresa Unipersonal,²¹ Es el individuo, una y solo una persona que se constituye como empresario mediante escritura o documento privado ante Cámara de Comercio o ante notario con el debido reconocimiento de firma y contenido del documento. Basta con el Registro Mercantil para que sea una persona jurídica, quien responderá limitadamente con los activos, cuotas de igual valor nominal, descritos en el documento constitutivo. Corresponde al constituyente, administrar la empresa o delegar a un tercero, caso en el cual, el empresario inicial no podrá realizar actos ni

contratos a nombre de la empresa unipersonal. Esta podrá tener razón social seguida de la frase "Empresa Unipersonal" o su abreviatura "E.U." so pena de que el empresario responda ilimitadamente con su patrimonio.

Sociedad Anónima, ²¹ Se constituye mediante escritura pública entre mínimo cinco accionistas quienes responden hasta por el monto o aporte de capital respectivo que han suministrado para la sociedad. Se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y que lo hayan expresado en su documento de fundación o estatutos. La administración de ésta sociedad se desarrolla con la asamblea general de accionistas quienes definen el revisor fiscal y la junta directiva, quien a su vez define al gerente, quien es la persona que asume la representación legal de la sociedad. El capital se representa en acciones de igual valor que son títulos negociables, todo ello es el capital autorizado y se debe aclarar cuánto de esto es capital suscrito y cuánto capital pagado. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad Anónima" o su abreviatura "S.A."

Sociedad Colectiva, ²¹ Se constituye mediante escritura pública entre dos o más socios quienes responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente por todas las operaciones sociales. Cuando se constituye este tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa, el que deseen sus socios, quienes a su vez podrán delegar la administración de la sociedad en otras personas extrañas, pero perdiendo así la posibilidad de diligenciar o gestionar negocios. Cada socio deberá entregar sus aportes en capital, especie o con trabajo, definiendo de ésta manera el capital social de la empresa, el cual no tiene ni un mínimo ni un máximo según la ley comercial. Es importante saber que la razón social de estas sociedades se forma con el nombre completo o solo apellido de uno de los socios, seguido de la palabra "y compañía", "hermanos" o "e hijos". Esto quiere decir que no podrá ir un nombre de un extraño en la razón social.

Sociedad Comandita Simple, ²¹ Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y uno o más socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes. Cuando se constituye éste tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa. Solo los socios gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. Los socios capitalistas o comanditarios aportan capital mientras los gestores aportan la administración de los capitales y el desarrollo de los negocios. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se forma exclusivamente con el nombre completo o solo apellido de uno o más socios colectivos comanditarios o gestores; seguido de la palabra y compañía o su abreviatura Cia y seguido de la abreviación S. en C.

Sociedad Comandita por Acciones, ²¹ Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y por lo menos 5 socios capitalistas o comanditarios. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas solo responden por sus respectivos aportes. Cuando se constituye éste tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa, solo los socios gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. El capital se representa en acciones de igual valor, que son títulos negociables aportados por los capitalistas e inclusive por los socios gestores, quienes separan su aporte de industria el cual no forma parte del capital. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se forma exclusivamente con el nombre completo o solo apellido de uno o más socios colectivos, seguido de la palabra "y compañía" o su abreviatura "& Cia." seguido en todo caso por las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones" o su abreviatura "S.C.A.".

Empresa Asociativa de Trabajo, ²¹ Se constituye mediante escritura, acta de constitución o estatuto ante notario o juez con el debido reconocimiento de firma y contenido del documento. Sus miembros serán mínimo tres y máximo diez si es para producciones de bienes, pues si es una empresa de servicios sus socios serán 20 máximo. Todos ellos estarán representados por su aporte laboral y adicionalmente en especie o bienes y responderán de acuerdo a la norma del Código de Comercio. Particularmente ésta empresa constituida con su persona jurídica debe registrarse ante el Ministerio de Protección Social. El tiempo de duración debe estar claramente determinado y su capital esta expresado en aportes laborales, de tecnología, propiedad industrial o intelectual debidamente registrada, en activos y dinero. Será un director ejecutivo el representante legal de este tipo de empresa y hará lo que le ordene los estatutos, creados por la junta de asociados, a su vez la razón social debe acompañarse con la denominación "Empresa Asociativa de Trabajo".

1. A continuación se relacionan los documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la CCB:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)
- Descargue el formulario adicional de registro con otras entidades

²¹ Con este formulario, la CCB envía la información a la Secretaría de Hacienda Distrital con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT), siempre

y cuando las actividades que va a realizar se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA)

2. Tipos de Documento de constitución

- **Minuta de constitución:** Por documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. Ver Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento.

La empresa unipersonal puede constituirse igualmente por documento privado, indistintamente de sus activos o su planta de personal, de conformidad con lo preceptuado en el artículo 72 de la Ley 222 de 1995.

- **Escritura pública:** En cualquier notaría, sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio. Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos públicos y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

²¹ Se entiende por Establecimiento de Comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener

varios establecimientos de comercio, estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

Documentos necesarios para registrarse como establecimiento de comercio ante la CCB:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)
- Descargue el formulario adicional de registro con otras entidades

Conociendo las distintas figuras Jurídicas, mediante las cuales se puede fundamentar y crear una empresa ante la Cámara de Comercio; se ha determinado que, **AUTOSEDAN USADOS** será constituida mediante la forma jurídica de Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S).

Se ha seleccionado dicha figura, ya que constituir la sociedad es más fácil, puesto que se realiza por medio de un documento privado, permitiendo a los autores del plan de negocio ahorrarse tiempo y dinero.

BENEFICIOS Y VENTAJAS DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS.

a) Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad:

²¹ La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) le permite a los empresarios fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad, de acuerdo con su intereses. Esto les garantiza contar con unos estatutos flexibles que pueden ser adaptados a las condiciones y requerimientos especiales de cada empresario.

En ese sentido, las empresas familiares y pequeñas cuentan ahora con una estructura societaria que pueden adaptar perfectamente sus necesidades particulares.

b) El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente:

²¹ Como la Sociedad por Acciones Simplificada se puede crear por documento privado, constituir la empresa es más fácil y económico, ahorrándoles a los empresarios tiempo y dinero. El mismo razonamiento aplica para la reforma de estatutos durante el desarrollo de la actividad económica por parte de la empresa.

C) La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, sin requerir la estructura de una sociedad anónima:

Mediante la SAS, las empresas pueden beneficiar de la limitación de responsabilidad de los socios, sin tener que acudir a la pesada estructura de la sociedad anónima.

d) Es posible crear diversa clases y series de acciones:

²¹ Con la SAS existe libertad para crear diversas clases y series de acciones, incluidas las siguientes: acciones ordinarias; acciones con dividiendo preferencial y sin derecho a voto; acciones con voto múltiple; acciones privilegiadas; acciones con dividendo fijo; acciones de pago. Debido a esta variedad de clases de acciones. Las empresas tienen más posibilidades de acceder a crédito a través de sus socios.

e) No se requiere establecer una duración determinada para la SAS:

²¹ Como en la SAS el término de duración puede ser indeterminado, los empresarios reducen costos, no tener que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar

F) El objeto social puede ser indeterminado:

²¹ En la SAS más fácil hacer negocios. En la medida que su objeto social puede ser indeterminado, los terceros que van a contratar con la SAS no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que lo conforman, para saber si la sociedad tiene capacidad para hacer una determinada transacción económica. Lo anterior se complementa con la autorización legal para que a través de las SAS se pueda realizar cualquier actividad lícita de naturaleza civil o mercantil.

g) El pago del capital puede diferirse hasta dos años:

²¹ Entendiendo las dificultades del empresario que está iniciando sus actividades, la SAS da a sus accionistas la posibilidad de diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija el aporte de ningún monto específico de capital mínimo inicial. Esto facilita su constitución y da a los socios un crédito de 2 años para que obtengan el capital necesario para el pago de las acciones. Adicionalmente, la sociedad puede libremente establecer las condiciones y proporciones en que se realice el pago del capital.

h) Se permiten los acuerdos sobre cualquier asunto lícito:

²¹ La SAS es más fácil de gobernar, en la medida que se permiten los acuerdos de accionistas sobre la compra o venta de acciones, la preferencia para adquirirlas, las restricciones para transferirlas, el ejercicio del derecho de voto, la persona que habrá de representar las acciones en la asamblea y cualquier otro asunto lícito.

i) Por regla general no se exige revisor fiscal: ²¹ La SAS sólo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a cinco mil salarios mínimos y/o sus ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimos o cuando otras leyes especiales así lo exijan (Decreto 2020 de 2009). Esta situación reduce los costos de operación de la SAS comparativamente con otras sociedades obligadas a tenerlo.

QUIENES PUEDES BENEFICIARSE DE LAS SAS

²¹ Todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles, ya sean extranjeras o nacionales; micros, pequeños, medianos o grandes empresarios, pueden constituirse formalmente mediante la figura de la SAS.

QUE ACTIVIDADES ECONÓMICAS NO PUEDEN REALIZARSE CON LA SAS

²¹ La SAS no puede ser utilizada para el desarrollo de actividades donde la ley exige un determinado tipo societario, como es el caso de las entidades financieras.

COMO SE CONSTITUYE UNA SAS

Constituir una SAS es particularmente fácil. Simplemente deben seguirse los tres pasos siguientes:

²¹ Paso No.1°. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento privado debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.;

- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
- 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;
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante legal.

²¹ Paso No.2°. Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes que este sea inscrito en el registro mercantil. Esta autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado, en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

²¹ Paso.No.3°. El documento privado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo atinente a matrícula mercantil, impuesto de registro y derechos de inscripción.

²¹ Nota: Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, como es el caso de los inmuebles, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera (mediante escritura pública) e inscribirse también en los registros correspondientes.

(Fuente: ²¹ Cámara de Comercio de Bogotá. Fecha de consulta: 31 de agosto/2017. Página web: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>)

AUTO SEDAN USADOS S.A.S**²² ACTO CONSTITUTIVO**

JHON EDINSON RODRIGUEZ ALVIS, LUIS FERNANDO MENDOZA GONZALEZ Y CARLOS EDUARDO CAMELO JIMENEZ, de nacionalidad COLOMBIANA, identificado con C.C.80.832.447, C.C. 1.032.438.436, C.C. 1.013.611588, domiciliado en la ciudad de BOGOTA D.C., declara -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada AUTOSEDAN USADOS para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de (\$30.000.000), dividido en (3 PARTES IGUALES) acciones ordinarias de valor nominal de (\$10.000.000) cada una, que han sido liberadas en su (*totalidad o en el porcentaje correspondiente*), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento. Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS

Capítulo I

Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará AUTOSEDAN USADOS SAS, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º. Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal *Peritajes comerciales y Asesoría para compra de vehículos usados*. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Bogotá D.C. y su dirección para notificaciones judiciales será la Carrera 34F No. 27ª-45 Sur. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración.- El término de duración será indefinido.

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5°. Capital Autorizado.- El capital autorizado de la sociedad es de \$30.000.000 dividido en 100 acciones de valor nominal de \$300.000 cada una.

Artículo 6°. Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$30.000.000 dividido en 3 partes acciones ordinarias de valor nominal de \$10.000.000 cada una.

Artículo 7°. Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es de \$30.000.000, dividido en 3 partes acciones ordinarias de valor nominal de \$10.000.000 cada una.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

Artículo 8°. Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9°. Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia

y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10°. Aumento del capital suscrito.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11°. Derecho de preferencia.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12°. Clases y Series de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13°. Voto múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14°. Acciones de pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15°. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16°. Restricciones a la negociación de acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17°. Cambio de control.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Órganos sociales

Artículo 18°. Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas, un representante legal y un representante legal suplente. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19°. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20°. Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21°. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22°. Renuncia a la convocatoria.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23°. Derecho de inspección.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24°. Reuniones no presenciales.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25°. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26°. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27°. Actas.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente

de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28°. Representación Legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien tendrá suplentes designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29°. Facultades del representante legal.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos

comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV

Disposiciones Varias

Artículo 30°. Enajenación global de activos.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31°. Ejercicio social.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32°. Cuentas anuales.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33°. Reserva Legal.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34°. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. Resolución de conflictos.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general

de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. Cláusula Compromisoria.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de Bogotá D.C. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de Bogotá D.C. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de Bogotá D.C. Se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. Ley aplicable.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV

Disolución y Liquidación

Artículo 38°. Disolución.- La sociedad se disolverá:

1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto

Social;

3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

1. **Representación legal.-** Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a LUIS FERNANDO MENDOZA GONZALEZ, identificado con el documento de identidad No. 1.032.438.436, como representante legal de AUTOSEDAN USADOS SAS, por el término de 1 año.

LUIS FERNANDO MENDOZA GONZALEZ participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de AUTOSEDN USADOS SAS.

2. **Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.-** A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, AUTOSEDAN USADOS SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:
3. **Personificación jurídica de la sociedad.-** Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, nombre de la empresa formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2° de la Ley 1258 de 2008.

(Fuente: ²² Cámara de Comercio de Bogotá. Fecha de consulta: 31 de agosto/2017. Página web: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>)

16. CULTURA ORGANIZACIONAL

MISION

Auto sedan usados es una empresa comprometida con sus clientes prestando un excelente servicio de asesoría integral en avalúos técnicos de vehículos, mejorando la experiencia en la adquisición de un automotor usado.

VISION

Nuestro compromiso para el año 2019 es ingresar en el mercado de una manera fuerte y ser reconocidos como una empresa alternativa joven, que presta servicios de alta calidad para sus clientes.

PRINCIPIOS Y VALORES

- Garantía de calidad del Servicio ofrecido.
- Servicio al Cliente y respeto.
- Calidez.
- Trabajo en equipo.
- Trato Humanizado.

17. POLITICA DE SELECCIÓN Y CONTRATACION DE PERSONAL

Establecer normas aplicables a las distintas actividades de selección y contratación del recurso humano, las cuales permitan escoger personas capacitadas e idóneas, que se ajusten a los requerimientos y perfiles establecidos por la empresa; logrando alcanzar los objetivos estratégicos y asegurando su futuro desarrollo.

RECURSO HUMANO

Se contará con personal calificado en los procesos administrativos y operacionales, teniendo en cuenta la capacidad utilizada del proyecto que se calculó anteriormente.

Tabla 12

Cuadro de requerimiento de personal.

CARGO	No. PERSONAS
GERENTE	1
SECRETARIA	1
ANALISTA DE DAÑOS	3
TOTAL	5

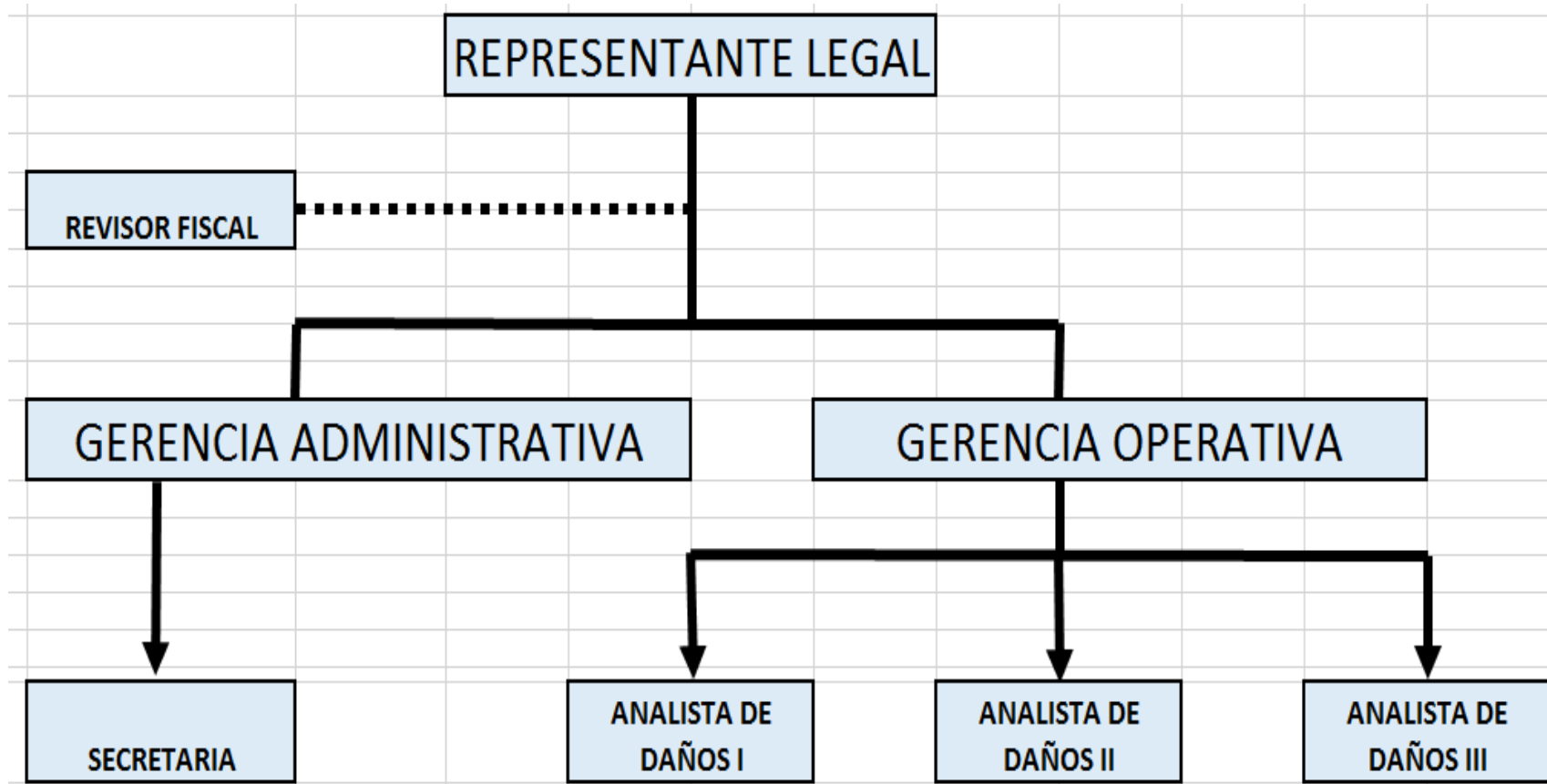
RECURSOS FÍSICOS contará con los siguientes muebles y enseres necesarios para lograr la adecuación de la oficina, en donde se llevará a cabo el control principal de la operación del proyecto

Tabla 13

Cuadro equipo de oficina requerido

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD
COMPUTADORES	1
TELEFONOS	4
EQUIPOS DE DIAGNOSTICO	3
IMPRESORAS	1
TOTAL	9

18. ORGANIGRAMA

*Figura 12*

Organigrama de la compañía por funciones de acuerdo a los departamentos.

19. DESCRIPCION Y PERFIL DE CARGOS

Manual del Gerente	
TIPO DE CARGO	GERENTE
<p>OBJETIVOS DEL CARGO:</p> <p>El Gerente General tiene responsabilidad directa la dirección, coordinación, control y evaluación del funcionamiento y actividades de la Empresa, en concordancia con las políticas, planes y estrategias aprobadas; garantiza que los procedimientos y políticas se lleven a cabo dentro del marco de la ley y que se obtengan los objetivos propuestos, sobre la base de una organización y administración eficiente.</p>	
<p>FUNCIONES DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Formular y presentar al representante legal para su aprobación el plan anual de la Empresa que incluye las estrategias de planeamiento, objetivos, políticas, metas, programas y presupuestos referidos a las actividades institucionales. ✓ Dirigir las medidas correctivas que fueran necesarias para el logro de los objetivos, planes, programas, metas y presupuestos establecidos. ✓ Asegurar que el desarrollo de programas y planes que dirijan las actividades y el uso de los recursos, se lleven a cabo conforme la estrategia, políticas, procedimientos y normas establecidas. ✓ Plantear al Representante legal el nombramiento, promoción y traslado de los funcionarios, así como sus remuneraciones. ✓ Inspeccionar directamente o por medio de los funcionarios responsables el sistema de contabilidad adecuado y el buen desarrollo financiero de conformidad con el presupuesto anual 	

de la Empresa, informando mensualmente al Representante legal.

- ✓ Aprobar los Estados Financieros, Estados de Resultados e información complementaria, con la percepción respecto de los objetivos de la Empresa, antes que sean sometidos a consideración del Representante legal. o) Proponer al Representante legal planteamientos necesarios para que se cumplan los objetivos esperados y proyectados en el plan anual de la Empresa, enmarcados de conformidad con las normas establecidas.
- ✓ Planificar, supervisar el desarrollo de proyectos estratégicos modernos que faciliten la mejora de la Empresa.
- ✓ Revisar y evaluar periódicamente las operaciones que se llevan a cabo en la Empresa.
- ✓ Orientar las acciones que permitan atender las recomendaciones de auditoría interna y externa.
- ✓ Supervisar la política laboral y las normas generales para su correcta aplicación.
- ✓ Establecer con los Funcionarios bajo su responsabilidad las actividades que aseguren una tarea ordenada y de coordinación constante.
- ✓ Ejercer atribuciones, cuando lo estime conveniente, que le corresponden específicamente a otros funcionarios bajo su responsabilidad, en forma particular o simultáneamente con ellos.
- ✓ Supervisar y evaluar periódicamente al personal directamente a su cargo. Disponer proyectos de capacitación para el personal, orientados a su desarrollo técnico o de su cargo. Firmar la correspondencia de acuerdo con la magnitud del tema y la jerarquía de su cargo.
- ✓ Firmar cheques en forma mancomunada con los funcionarios autorizados. Autorizar el pago de horas extras y/o trabajos extraordinarios.
- ✓ Aprobar el rol de vacaciones anuales del personal a su cargo y las modificaciones necesarias.
- ✓ Aprobar la contratación de servicios de terceros, cuando sea necesario, para la ejecución de las actividades y operaciones.

- ✓ Representar a la Empresa ante toda clase de autoridades, entidades y personas, dentro de las facultades conferidas por ésta. Cumplir las demás funciones administrativas que le asigne el Representante legal.

PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Profesional en Gestión empresarial, Ingeniero Industrial o mecánico, Administrador de Empresas.

Edad: entre 30 y 50 años.

Sexo: Hombre o mujer.

Experiencia: mínima de 2 años.

NIVEL DE ESFUERZO:

Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

CONDICIONES DE TRABAJO:

Se representan condiciones ambientales normales.

RIESGOS:

Mala postura en la realización de las labores.

MANUAL DE LA SECRETARIA

TIPO DE CARGO	SECRETARIA	JEFE INMEDIATO	GERENTE ADMINISTRATIVO
----------------------	-------------------	-----------------------	-------------------------------

OBJETIVO DEL CARGO:

Realiza labores específicas de apoyo a la Gerencia General, y en general a todas las áreas de la Empresa; así como otras tareas asignadas por la Gerencia General.

FUNCIONES DEL CARGO:

- Atender el teléfono, efectuar y atender las comunicaciones e informar a nivel interno y al público sobre las gestiones que se vienen realizando en el área de su competencia.
- Centralizar los requerimientos de suministros diversos: Útiles de oficina, aseo y limpieza y suministros para equipos de oficina y velar por mantener un stock adecuado. Gestiona la compra, control y distribución de los mismos.
- Controlar y supervisar los servicios de limpieza en la sede de la Empresa.
- Controlar el Registro de Asistencia.
- Controlar y archivar las Normas Legales.
- Archivar, controlar y registrar las pólizas de seguros de los bienes de la Empresa.
- Tramitar el pago de las facturas y recibos por honorarios.
- Registrar y controlar el Fondo de Caja menor de conformidad con las normas y procedimientos establecidos.
- Cualquier otra labor que le asigne o encomiende la Gerencia Administrativa.
- Archivar, registrar y controlar las Actas de la empresa y otros documentos importantes.

- Recepcionar, registrar y distribuir toda la documentación que ingresa a la Empresa (Cartas, Informes, Facturas, Recibos, etc.).
- Tramitar y procesar los expedientes que fluyen de la Gerencia Administrativa; controlar y distribuir el despacho de la correspondencia a través del Servicio Local.

PERFIL DEL CARGO:

Nivel de estudios: Técnico en secretariado con énfasis en contabilidad.

Edad: entre 25 y 40 años.

Sexo: Preferiblemente mujer.

Experiencia: mínima de 2 años

NIVEL DE ESFUERZO:

Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

CONDICIONES DE TRABAJO:

Se presentan condiciones ambientales normales.

MANUAL DEL ANALISTA DE DAÑOS

Tipo de Cargo	ANALISTA TECNICO	jefe inmediato	GERENTE OPERATIVO
----------------------	-------------------------	-----------------------	--------------------------

OBJETIVOS DEL CARGO:

Analizar y diagnosticar todo tipo de vehículos, brindando un amable y oportuno servicio al cliente.

FUNCIONES DEL CARGO:

- ❖ Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.
- ❖ Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos de Diagnostico.
- ❖ Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa.
- ❖ Responder por los equipos que tiene a disposición para el desarrollo de las actividades.
- ❖ Realizar las pruebas, medidas y valoraciones necesarias para el control de calidad.
- ❖ Todos los inherentes al cargo que le sean asignadas por su jefe Inmediato.

PERFIL DEL CARGO:

Requisitos: Conocimiento en vehículos Multimarca y manejo de equipos, técnico en el sector.

Formación: Técnico profesional, Tecnólogo o Ingeniero Mecánico.

Edad: entre 20 y 35 años.

Experiencia: mínima de 1 año en funciones similares.

NIVEL DE ESFUERZO:

Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

CONDICIONES DE TRABAJO:

Se presenta condiciones ambientales normales.

RESGOS:

Mala postura en realización de labores.

20. ASIGNACION SALARIAL

La remuneración salarial mensual, será de acuerdo al cargo y a las funciones desempeñadas por el funcionario.

Tabla 14
Diagrama de asignación salarial

ASIGNACION SALARIAL		
CARGO	SALARIO MENSUAL	AUXILIO DE TRANSPORTE
SECRETARIA	\$ 800.000	\$ 83.140
ANALISTA DE DAÑOS	\$ 0	\$ 0

Todo funcionario tendrá cubierto su derecho a las prestaciones de ley, dotación y pago de seguridad social.

DATOS INFORMATIVOS

Tabla 15
Valores legales de liquidación nomina

Liquidación de Nomina	
Salario Mínimo	\$ 737.717
Auxilio de transporte	\$ 83.140
Salario Mínimo Integral	\$ 9.590.321
Aporte fiscales	
SENA	2%
ICBF	3%
Caja de Compensación Familiar	4%
Total	9%
Cargas prestacionales	
Cesantías	8,33%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Intereses sobre las cesantías	1%

Total	21,83%
Seguridad social	
Salud	
Empresa	8,5%
Empleado	4%
Pensión	
Empresa	12%
Empleado	4%
Riesgos profesionales	4,35
Total Empresa	25%
Total Empleado	8%
Total	55,68%

21. PLANO DE OFICINA

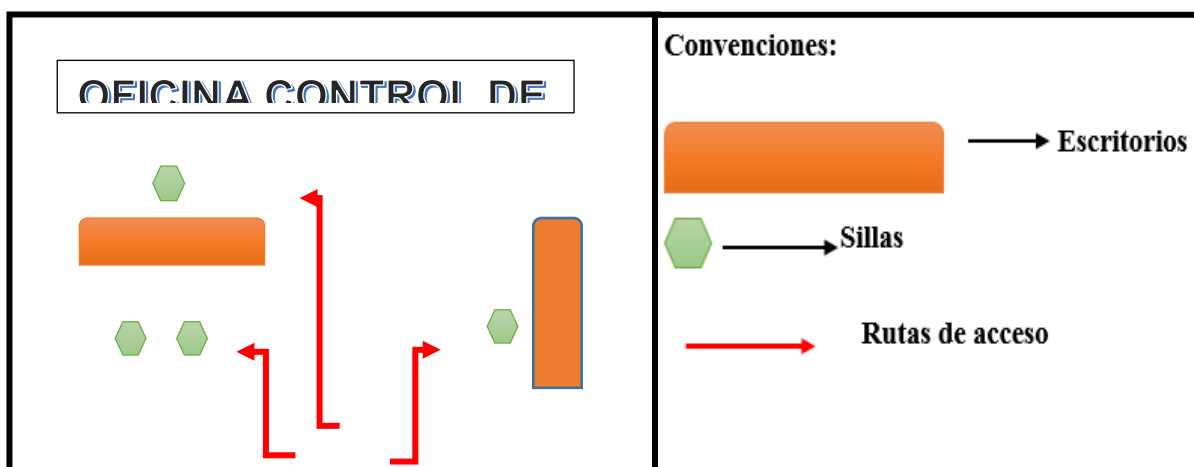


Figura 13
Ilustración gráfica de la oficina proyectada

22. MATRIZ DOFA

Tabla 16

Matriz DOFA Autosedan

Autosedan usados S.A.S	Puntos fuertes	Puntos débiles
	Buena presentación ante los clientes. Clientela fija. Ser un reconocido líder en el mercado. Propiedad de la tecnología. Ventajas en costos. Diferencia en los servicios propuestos.	Falta de instalaciones para un servicio no domiciliario. Falta de recursos. Escasa vinculación con el sector. Sectores ya centralizados y apropiados por otras empresas.
Oportunidades	Estrategias ofensivas	Estrategias de ubicación
Posibilidad de atender nuevos clientes del sector. Ingresar al mercado y surgir como sociedad. Ofrecer nuevos servicios y nuevas posibilidades de automóviles en buen estado y de segunda. Poner a prueba todos los conocimientos adquiridos.	Cambiar los estilos de mercado y ofrecer nuevos métodos de servicios, con fines ecológicos y de satisfacción del cliente. Mejorar la atención al cliente con mayores factibilidades de ir a revisar el vehículo en cualquier parte del país. Actualizar constantemente el proceso de avalúo del vehículo.	Aislar con el mercado competitivo para nuevos servicios Distribuir el nombre y publicidad orientada al posicionamiento.
Amenazas	Defensivas	Duración
Alta competencia en el mercado automotor. Diversidad de vehículos, con diversos diagnósticos. Domicilios muy largos y para muy poco trabajo.	Limitar áreas de trabajo Utilizar promociones para llamar la atención Publicidad fuerte y continua. Especializarse en una línea de vehículos.	Diversos servicios ofrecidos. Análisis exactos y con veracidad Mantener la seguridad de entrega del informe.

22.1 RESULTADOS DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- ✓ La empresa se constituirá como persona jurídica y se inscribirá en la cámara de comercio con una figura de régimen común, así mismo se obtendrá el RUT ante la DIAN.
- ✓ Se estableció la cultura organizacional en donde se desarrolló la misión y visión de la empresa, los cuales deberán ser divulgados entre los empleados.
- ✓ La estructura organizacional es adecuada para este tipo de empresa, por cuanto se determinan las áreas funcionales y los respectivos cargos, por lo que se puede concluir que desde esta óptica es viable.
- ✓ Se estableció el organigrama y los respectivos manuales de funciones, igualmente los salarios de los empleados fueron asignados dependiendo el cargo. La forma de contratación es a término indefinido, el área administrativa y el revisor fiscal por honorarios.
- ✓ Se estableció que se requiere de 4 personas para iniciar el proyecto.
- ✓ Se establecieron los salarios y las prestaciones sociales de los mismos. También se asignó el porcentaje a pagar por parafiscales incluyendo el nuevo decreto del gobierno en relación al pago de aportes al SENA e ICBF.
- ✓ Teniendo presente lo anterior se concluye, que el proyecto es viable desde el punto vista administrativo al contar con la disponibilidad de los recursos legales y humanos requeridos, para la futura puesta en marcha de la empresa.

23. ESTUDIO FINANCIERO

a. Datos económicos:

Se determinan las distintas variables influyentes en los mercados colombianos con el fin de brindar las proyecciones financieras más exactas a la fecha según indicaciones de los bancos, entre estas proyecciones tenemos la inflación, IPC, DTF entre otras.

Tabla 17

Proyecciones económicas

DATOS ECONÓMICOS					
Indicadores	2017	2018	2019	2020	2021
Inflación	4,20%	3,50%	3,60%	3,40%	3,20%
D.T.F	6,00%	5,30%	5,00%	4,75%	4,80%
I.P.C	3,01%	3,01%	3,01%	3,01%	3,01%
I.P.P	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%
P.I.B	2,00%	2,80%	3,50%	4,20%	3,70%

Tabla 18

Indicadores macroeconómicos

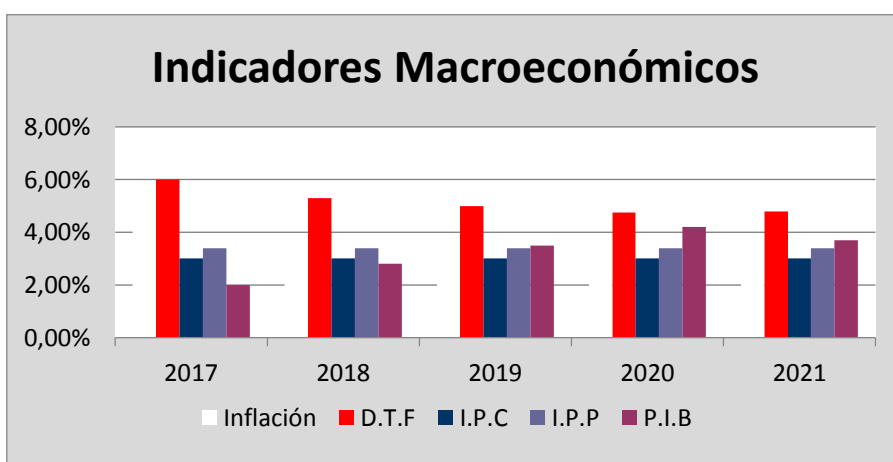


Figura 14

Grafica de indicadores macroeconómicos y sus proyecciones.

b. INVERSIONES:

A continuación, se muestra el estudio financiero para la puesta en marcha de Autosedan Usados, la cual estará dedicada al avalúo técnico de vehículos, para este análisis se utilizaron las diferentes variables técnicas asociadas al comportamiento del mercado y el estudio administrativo de la compañía, esto con el fin de determinar la viabilidad y puesta en marcha de Autosedan Usados.

c. INVERSIÓN PREOPERATIVA:

Está definida por los bienes de la empresa que sirven para elaborar los productos y servicios que esta ofrece, el proyecto no puede desprenderse de ellas sin que se vea afectado el funcionamiento integral de la compañía, no son materia de las operaciones comerciales teniendo en cuenta que son la base de la operatividad de la empresa y se suelen utilizar hasta su extinción o liquidación de la misma compañía.

Básicamente son los activos fijos que requiere la compañía para ser completamente operativa como terrenos, maquinaria, herramientas, adecuaciones, etc.

- **Terrenos:** el terreno no requiere de una inversión, teniendo en cuenta que el centro de operaciones de la empresa funcionara en un punto donde no se hace necesaria la compra de predios, este lugar estará acondicionado para la ejecución de las tareas e inicio de la compañía.
- **Adecuaciones:** para el tema de adecuaciones no se hace necesario la modificación del lugar actual, teniendo en cuenta que está ya cuenta con el espacio necesario y la distribución de los elementos para poder operar y asignar los servicios requeridos.

- d. **Maquinaria y equipo:** se hace necesaria la requisición de los siguientes elementos para que la compañía inicie sus actividades.

Tabla 19

Inversiones maquinaria y equipo

Maquinaria y Equipo				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
ESCANER	1,00	3,00	400.000,00	1.200.000,00
COMPRESOMETRO	1,00	3,00	130.000,00	390.000,00
MEDIDOR DE ESPESORES	1,00	3,00	200.000,00	600.000,00
linterna perito	1,00	3,00	50.000,00	150.000,00
uniformes (chaqueta)	1,00	3,00	70.000,00	210.000,00
motos	1,00	3,00	3.500.000,00	10.500.000,00
Total				13.050.000,00

- e. **Muebles Y Enseres:** para la operación de la compañía se hace necesaria la adquisición de equipos de oficina tales como escritorios, sillas, computador e impresora.

Tabla 20

Muebles y enseres

Muebles y Enseres				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
ESCRITORIO		2,00	500.000,00	1.000.000,00
SILLA RODACHIN		2,00	180.000,00	360.000,00
COMPUTADOR		2,00	1.200.000,00	2.400.000,00
MULTIFUNCIONAL		1,00	400.000,00	400.000,00
TELEFONO		1,00	100.000,00	100.000,00
Total				4.260.000,00

- f. **Total, de inversión pre operativa:** a continuación, en el cuadro se resume el total de los gastos necesarios para dar inicio a las actividades de la empresa, incluyendo los gastos de constitución.

Tabla 21

Inversiones maquinaria y equipo

INVERSIÓN	\$ 17.658.000
PROVISIÓN DE GASTOS	\$ 5.644.880
INVERSIÓN	\$ 23.302.880
% de Financiación	100%

g. Gastos de personal:

Los gastos de personal corresponden a las personas que conformaran el grupo de trabajo, es decir el capital humano con que cuenta la compañía, es conformada por una secretaria y 3 peritos. Para esto se toma en cuenta la tabla correspondiente a las prestaciones legales actuales

Tabla 22

Tabla de liquidación

Liquidación de Nomina	
Salario Mínimo	\$ 737.717
Auxilio de transporte	\$ 83.140
Salario Mínimo Integral	\$ 9.590.321
Aporte fiscales	
SENA	2%
ICBF	3%
Caja de Compensación Familiar	4%
Total	9%

Seguridad social	
Salud	
Empresa	8,5%
Empleado	4%
Pensión	
Empresa	12%
Empleado	4%
Riesgos profesionales	4,35
Total Empresa	25%
Total Empleado	8%

Cargas prestacionales	
Cesantías	8,33%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Intereses sobre las cesantías	1%
Total	21,83%

Tabla 23

Gastos de personal

Gastos de Personal					
Cargo	SALARIO		Prestaciones	Valor Unitario	Total
secretaria	800.000,00	1,00	\$ 445.440	\$ 1.245.440	\$ 1.245.440
Total Mensual					\$ 1.245.440
Total año					\$ 14.945.280

h. Depreciaciones:

Para este proceso se emplea el método de la línea recta donde se toma en cuenta el valor total del activo y se divide en su vida útil dada en años, para las adecuaciones tenemos que su vida útil es de 20 años, para los muebles y enseres tenemos una vida útil de 10 años y por ultimo para la maquinaria y equipo tenemos una vida útil de 5 años. Para los activos de la empresa tenemos los siguientes resultados.

Tabla 24

Tabla de depreciaciones

Concepto	Valor Total	Vida Útil	2017
Adecuaciones	\$ -	20	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 4.260.000	10	\$ 426.000
Maquinaria y Equipo	\$ 13.050.000	5	\$ 2.610.000
Total Depreciación	\$ 17.310.000		\$ 3.036.000

i. Servicios a prestar:

Este corresponde al valor promedio de los servicios de peritajes o avalúos comerciales a realizar durante el primer año y el valor que este generaría. Tal y como se mencionó en el punto de capacidad proyectada se determinó que el primer año se realizarían 2,976 avalúos, con estos datos determinamos el valor total del costo de los servicios que se prestarían en ese primer año de funcionamiento de la compañía.

Tabla 25

Tabla de servicios e ingresos brutos

Servicios a prestar	Valor unitario	valor total
2976	\$54.000	160.704.000
Total 1 año		\$160.704.000

j. Gastos de administración y ventas

Se consideran gastos administrativos todos los gastos referentes a la administración del negocio, teniendo en cuenta que una compañía está dividida por departamentos para mejorar y encadenar de una manera más efectiva las funciones propias de cada isla de trabajo, los gastos administrativos los vemos reflejados en la siguiente tabla.

Tabla 26

Gastos administrativos

Concepto	Mes 1	Total Año 1 (x12 meses)
teléfono fijo	25.000,00	\$ 300.000
teléfono móvil	150.000,00	\$ 1.800.000
internet	50.000,00	\$ 600.000
Agua	70.000,00	\$ 840.000
luz	150.000,00	\$ 1.800.000
Papelería	50.000,00	\$ 600.000
Publicidad	200.000,00	\$ 2.400.000
Arrendamiento Oficina	600.000,00	\$ 7.200.000
Total Gastos Administrativos	\$ 1.295.000	\$ 15.540.000

24. GASTOS FINANCIEROS:

Para este proyecto se busca financiar el 100% de la operación teniendo en cuenta que no se cuenta con recursos propios. se solicitara un crédito al banco de Bogotá por un valor de 24.832.360 a un plazo de 60 meses (5 años), el banco maneja una tasa de aproximadamente del 1.5% mensual para pequeñas y medianas empresas, esta consulta fue realizada a agosto de 2017

Tabla 27
Gastos administrativos

	Concepto	Mes 0	Mes 1	Mes 2
Gastos Pre operativos	Registro Mercantil	\$ 348.000	29.000,00	29.000,00
	Permisos y Licencias	\$ -	-	-
	Adecuaciones	\$ -	-	-
	Muebles y Enseres	\$ 4.260.000	35.500,00	35.500,00
	Maquinaria y Equipo	\$ 13.050.000	217.500,00	217.500,00
	SUB TOTAL	\$ 17.658.000	\$ 282.000	\$ 282.000
Gastos de Personal	secretaria		\$ 1.245.440	\$ 1.245.440
	SUB TOTAL	\$ -	\$ 1.245.440	\$ 1.245.440
Gastos Administrativos	teléfono fijo		\$ 25.000	\$ 25.000
	teléfono móvil		\$ 150.000	\$ 150.000
	internet		\$ 50.000	\$ 50.000
	Agua		\$ 70.000	\$ 70.000
	luz		\$ 150.000	\$ 150.000
	Papelería		\$ 50.000	\$ 50.000
	Publicidad		\$ 200.000	\$ 200.000
	Arrendamiento Oficina		\$ 600.000	\$ 600.000
	SUB TOTAL	\$ -	\$ 1.295.000	\$ 1.295.000
TOTALES	\$ 17.658.000	\$ 2.822.440	\$ 2.822.440	

provision de gastos = (gastos preopera + gastos de personal + gastos admi)x 2 meses

provisión de gastos = 2.822.440 x 2 meses

provisión de gastos = 5.644.880

24.1 Fuentes de financiación: para este proyecto no se cuenta con recursos propios para iniciar la operación y actividades de la compañía, por tal motivo se hace necesaria la solicitud de un crédito de libre inversión por el 100% del monto del dinero necesario como aporte inicial. Este crédito se solicitará a través de Bancolombia por un valor de \$23.302.880.

Actualmente Bancolombia ofrece para este tipo de créditos una tasa del 1.4% mensual con un plazo máximo de pago de 60 meses o 5 año

Tabla 28
Financiaciones

INVERSIÓN	\$17.658.000
PROVISIÓN DE GASTOS	\$5.644.880
INVERSIÓN T	\$23.302.880
% de Financiación	100%
SOLICITUD DE CRÉDITO	\$23.302.880
CAPITAL SOCIAL	0
Interese Mensual	1,48%
Plazo Meses	60
Tasa Efectiva	19,28%
Tasa Nominal	17,76%

Tabla 29
Amortizaciones de crédito primer año

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
1	\$ 588.702	\$ 344.883	\$ 243.819	\$ 23.059.061
2	\$ 588.702	\$ 341.274	\$ 247.428	\$ 22.811.633
3	\$ 588.702	\$ 337.612	\$ 251.090	\$ 22.560.543
4	\$ 588.702	\$ 333.896	\$ 254.806	\$ 22.305.738
5	\$ 588.702	\$ 330.125	\$ 258.577	\$ 22.047.161
6	\$ 588.702	\$ 326.298	\$ 262.404	\$ 21.784.757
7	\$ 588.702	\$ 322.414	\$ 266.287	\$ 21.518.470
8	\$ 588.702	\$ 318.473	\$ 270.228	\$ 21.248.241
9	\$ 588.702	\$ 314.474	\$ 274.228	\$ 20.974.013
10	\$ 588.702	\$ 310.415	\$ 278.286	\$ 20.695.727
11	\$ 588.702	\$ 306.297	\$ 282.405	\$ 20.413.322
12	\$ 588.702	\$ 302.117	\$ 286.585	\$ 20.126.737

Tabla 30
Amortizaciones de crédito segundo año

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
13	\$ 588.702	\$ 297.876	\$ 290.826	\$ 19.835.911
14	\$ 588.702	\$ 293.571	\$ 295.130	\$ 19.540.781
15	\$ 588.702	\$ 289.204	\$ 299.498	\$ 19.241.283
16	\$ 588.702	\$ 284.771	\$ 303.931	\$ 18.937.352
17	\$ 588.702	\$ 280.273	\$ 308.429	\$ 18.628.923
18	\$ 588.702	\$ 275.708	\$ 312.994	\$ 18.315.929
19	\$ 588.702	\$ 271.076	\$ 317.626	\$ 17.998.303
20	\$ 588.702	\$ 266.375	\$ 322.327	\$ 17.675.976
21	\$ 588.702	\$ 261.604	\$ 327.097	\$ 17.348.879
22	\$ 588.702	\$ 256.763	\$ 331.938	\$ 17.016.940
23	\$ 588.702	\$ 251.851	\$ 336.851	\$ 16.680.089
24	\$ 588.702	\$ 246.865	\$ 341.836	\$ 16.338.253

Tabla 31

Amortizaciones de crédito tercer año

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
25	\$ 588.702	\$ 241.806	\$ 346.896	\$ 15.991.357
26	\$ 588.702	\$ 236.672	\$ 352.030	\$ 15.639.328
27	\$ 588.702	\$ 231.462	\$ 357.240	\$ 15.282.088
28	\$ 588.702	\$ 226.175	\$ 362.527	\$ 14.919.561
29	\$ 588.702	\$ 220.810	\$ 367.892	\$ 14.551.669
30	\$ 588.702	\$ 215.365	\$ 373.337	\$ 14.178.332
31	\$ 588.702	\$ 209.839	\$ 378.862	\$ 13.799.469
32	\$ 588.702	\$ 204.232	\$ 384.470	\$ 13.414.999
33	\$ 588.702	\$ 198.542	\$ 390.160	\$ 13.024.840
34	\$ 588.702	\$ 192.768	\$ 395.934	\$ 12.628.905
35	\$ 588.702	\$ 186.908	\$ 401.794	\$ 12.227.112
36	\$ 588.702	\$ 180.961	\$ 407.741	\$ 11.819.371

Tabla 32

Amortizaciones de crédito cuarto año

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
37	\$ 588.702	\$ 174.927	\$ 413.775	\$ 11.405.596
38	\$ 588.702	\$ 168.803	\$ 419.899	\$ 10.985.697
39	\$ 588.702	\$ 162.588	\$ 426.113	\$ 10.559.583
40	\$ 588.702	\$ 156.282	\$ 432.420	\$ 10.127.163
41	\$ 588.702	\$ 149.882	\$ 438.820	\$ 9.688.344
42	\$ 588.702	\$ 143.387	\$ 445.314	\$ 9.243.029
43	\$ 588.702	\$ 136.797	\$ 451.905	\$ 8.791.124
44	\$ 588.702	\$ 130.109	\$ 458.593	\$ 8.332.531
45	\$ 588.702	\$ 123.321	\$ 465.380	\$ 7.867.151
46	\$ 588.702	\$ 116.434	\$ 472.268	\$ 7.394.883
47	\$ 588.702	\$ 109.444	\$ 479.258	\$ 6.915.626
48	\$ 588.702	\$ 102.351	\$ 486.351	\$ 6.429.275

Tabla 33
Amortizaciones de crédito quinto año

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
49	\$ 588.702	\$ 95.153	\$ 493.549	\$ 5.935.726
50	\$ 588.702	\$ 87.849	\$ 500.853	\$ 5.434.873
51	\$ 588.702	\$ 80.436	\$ 508.266	\$ 4.926.608
52	\$ 588.702	\$ 72.914	\$ 515.788	\$ 4.410.820
53	\$ 588.702	\$ 65.280	\$ 523.422	\$ 3.887.398
54	\$ 588.702	\$ 57.533	\$ 531.168	\$ 3.356.230
55	\$ 588.702	\$ 49.672	\$ 539.030	\$ 2.817.200
56	\$ 588.702	\$ 41.695	\$ 547.007	\$ 2.270.193
57	\$ 588.702	\$ 33.599	\$ 555.103	\$ 1.715.090
58	\$ 588.702	\$ 25.383	\$ 563.318	\$ 1.151.772
59	\$ 588.702	\$ 17.046	\$ 571.656	\$ 580.116
60	\$ 588.702	\$ 8.586	\$ 580.116	\$ 0

Tabla 34
Amortizaciones de crédito año a año

	2017	2018	2019	2020	2021
INTERESES	\$3.888.279	\$3.275.937	\$2.545.539	\$1.674.325	\$635.146
CAPITAL	\$3.176.143	\$3.788.484	\$4.518.882	\$5.390.096	\$ 6.429.275
SALDO	\$20.126.737,24	\$16.338.252,92	\$11.819.370,97	\$6.429.274,99	\$ -

25. COSTOS DE PRODUCCIÓN, Y MANO DE OBRA (PRODUCTO O SERVICIO)

Se hace referencia a los costos del servicio y costos de mano de obra para la compañía, teniendo en cuenta los salarios de los técnicos más sus prestaciones legales por un valor de \$ **1.556.800** cada uno, para un total de \$ **4.670.400**.

Consumo = 1 / ventas mensuales.

Consumo = (1/ 248 ventas) =0.0040323

Tabla 35
Costos de producción e insumos

Costo Producción Insumos								
Materia Prima e Insumos	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total, Unit. Año 1	Total, Unit. Año 2	Total, Unit. Año 3	Total, Unit. Año 4	Total, Unit. Año 5
Mantenimiento Motos	0,0040323	500.000	2.016	2.016	2.085	2.156	2.229	2.305
Combustible	0,0040323	400.000	1.613	1.613	1.668	1.724	1.783	1.844
Total			3.629	3.629	3.752	3.880	4.012	4.148

25.1 Costo De Mano De Obra.

Total, unitario año anterior x (1+ datos económicos (inflación año))

$$18.832 \times (1+0.035) = 19.491$$

Tabla 36
Mano de obra

PERITAJE									
Costo Unitario Total									
Concepto	Costo Unit. Año Base	2017	2018	2019	2020	2021			
Insumos	\$ 3.629	\$ 3.629	\$ 3.752	\$ 3.880	\$ 4.012	\$ 4.148			
Mano de obra	\$ 18.832	\$ 18.832	\$ 19.491	\$ 20.193	\$ 20.880	\$ 21.548			
Total	22.461,29	22.461,29	23.243,81	24.073,08	24.891,56	25.696,12			
Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida (Horas)	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total, Unit. Año 1	Total, Unit. Año 2	Total, Unit. Año 3	Total, Unit. Año 4	Total, Unit. Año 5
Peritos	208,00	0,0040323	4.670.400	18.832	18.832	19.491	20.193	20.880	21.548
Total				18.832	18.832	19.491	20.193	20.880	21.548

26. PROYECCIONES FINANCIERAS:

Para la compañía Autosedan Usados las proyecciones financieras son de vital importancia teniendo en cuenta que son la base de diagnóstico que se usa para pronosticar los diferentes resultados financieros a futuro, de este modo permite a la gerencia visualizar los distintos escenarios y determinar la viabilidad del negocio en cuestión, tiene como finalidad definir las estrategias a utilizar y los principales puntos a tratar para atacar el mercado de una manera más asertiva.

El objetivo de estas proyecciones es mostrar al inversionista un panorama proyectado a 5 años para tomar una decisión de inversión o desistimiento, para el cálculo de unidades se tomó el calificativo dividido en su total (54) y multiplicado por el número de ventas anual.

Tabla 37

Amortizaciones de crédito año a año

ESTACIONALIDAD	De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla de calificación.	2017	
		UNIDADES	VENTAS \$
ENERO	3	165	8.928.000
FEBRERO	5	276	14.880.000
MARZO	3	165	8.928.000
ABRIL	3	165	8.928.000
MAYO	5	276	14.880.000
JUNIO	5	276	14.880.000
JULIO	5	276	14.880.000
AGOSTO	3	165	8.928.000
SEPTIEMBRE	3	165	8.928.000
OCTUBRE	5	276	14.880.000
NOVIEMBRE	7	386	20.832.000
DICIEMBRE	7	386	20.832.000
TOTAL	54	2.976	160.704.000

Tabla 38
Niveles de clasificación

COMPORTAMIENTO VENTAS	CALIFICACIÓN
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3
Sin ventas	0
DATOS CONTROL	2.976
	160.704.000

26.1 proyecciones mes unidades. Para realizar las proyecciones de ventas en unidades se toma como base el mes del año anterior y se multiplica por la suma (1+dato económico PIB del año en curso)

Ejemplo $165 \times (1 + \text{dato económico } 0.028) = 170$ unidades

Tabla 39
Proyecciones de ventas unidades mensuales.

2017	Proyección de Ventas												
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
PERITAJE	165	276	165	165	276	276	276	165	165	276	386	386	2.976
Total Ventas Año	165	276	165	165	276	276	276	165	165	276	386	386	2.976
2018	Proyección de Ventas												
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
PERITAJE	283	283	170	170	283	283	283	170	170	283	397	397	3.173

Total Ventas Año	283	283	170	170	283	283	283	170	170	283	397	397	3.173
e													
2019	Proyección de Ventas												
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
PERITAJE	293	293	176	176	293	293	293	176	176	293	410	410	3.284
Total Ventas Año	293	293	176	176	293	293	293	176	176	293	410	410	3.284
2020													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
PERITAJE	305	305	183	183	305	305	305	183	183	305	428	428	3.422
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas Año	305	305	183	183	305	305	305	183	183	305	428	428	3.422
2021													
Proyección de Ventas													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
PERITAJE	317	317	190	190	317	317	317	190	190	317	444	444	3.548
Total Ventas Año	317	317	190	190	317	317	317	190	190	317	444	444	3.548

26.2 proyección de ventas en pesos anual

Se maneja un precio de \$54.000 en el primer año, teniendo en cuenta los datos económicos se proyecta este precio en relación a los datos dados por la tabla (inflación) /100%

Tabla 40

Precio de venta

Precios de Venta (Pesos colombianos)						
Producto	Año Base	2017	2018	2019	2020	2021
PERITAJE	\$ 54.000	\$ 54.000	\$ 55.890	\$ 57.902	\$ 59.871	\$ 61.787

Tabla 41

Ingresos mensuales y anuales de acuerdo al número de ventas

2017		
Producto	Mes 1	Total
PERITAJE	\$ 8.928.000	160.704.000,00
Total Ventas Año	\$ 8.928.000	\$ 160.704.000
2018		
Producto	Mes 1	Total
PERITAJE	\$ 15.832.022	\$ 177.318.651
Total Ventas Año	\$ 15.832.022	\$ 177.318.651
2019		
Producto	Mes 1	Total
PERITAJE	\$ 16.976.044	\$ 190.131.697
Total Ventas Año	\$ 16.976.044	\$ 190.131.697
2020		
Producto	Mes 1	Total
PERITAJE	\$ 18.290.465	\$ 204.853.214
Total Ventas Año	\$ 18.290.465	\$ 204.853.214
2021		
Producto	Mes 1	Total
PERITAJE	\$ 19.574.164	\$ 219.230.632
Total Ventas Año	\$ 19.574.164	\$ 219.230.632

26.3 Proyección ventas costo anual

Cuadro 26 proyecciones ventas costo anual

Tabla 42

Proyecciones de ventas costo anual

Proyección de Ventas (Unidades)					
Producto	2017	2018	2019	2020	2021
PERITAJE	2.976	3.173	3.284	3.422	3.548
Total Ventas Año	2.976	3.173	3.284	3.422	3.548

Proyección de Ventas (Pesos)					
Producto	2017	2018	2019	2020	2021
PERITAJE	\$160.704.000,0	\$177.318.650,9	\$190.131.696	\$204.853.213,6	\$219.230.631,5
Total Ventas Año	\$160.704.000	\$177.318.651	\$190.131.697	\$204.853.214	\$219.230.632

Proyección de Costos Totales (Pesos)					
Producto	2017	2018	2019	2020	2021
PERITAJE	\$ 66.844.800,0	\$ 73.744.147,5	\$79.048.256,1	\$85.168.804,4	\$91.174.762,0
Total Ventas Año	\$ 66.844.800	\$ 73.744.147	\$ 79.048.256	\$85.168.804	\$91.174.762

Los costos totales para el primer año están dados por el valor que le cuesta a la empresa en realizar un solo peritaje multiplicado por las ventas totales en ese año, es decir.

Para la compañía en el año 2017 le cuesta realizar un solo peritaje un valor de \$22.461.29 según lo calculado anteriormente

$$\$22.461,29 \times 2.976 = 66.844.800 \text{ (costos totales para el año 2017)}$$

27. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 5 AÑOS

Tabla 43

Estado de resultados y proyecciones

ESTADO DE RESULTADOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS OPERACIONALES					
VENTAS	160.704.000	177.318.651	190.131.697	204.853.214	219.230.632
COSTO DE VENTAS	66.844.800	73.744.147	79.048.256	85.168.804	91.174.762
UTILIDAD BRUTA	93.859.200	103.574.503,4	111.083.440,52	119.684.409,15	128.055.869,59
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE PERSONAL	14.945.280	15.468.365	16.025.226	16.570.084	17.100.326
GASTOS ADMINISTRATIVOS	15.540.000	16.083.900	16.662.920	17.229.460	17.780.802
DEPRECIACIÓN	3.036.000	3.036.000	3.036.000	3.036.000	3.036.000
TOTAL GASTOS DE ADMON	33.521.280	34.588.264	35.724.146	36.835.543	37.917.129
TOTAL GASTOS	33.521.280	34.588.264,8	35.724.146,33	36.835.543,31	37.917.128,69
UTILIDAD OPERACIONAL	60.337.920	68.986.238,6	75.359.294,19	82.848.865,85	90.138.740,89
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
GASTOS NO OPERACIONALES	4.236.278,86	3.275.937,13	2.545.539,50	1.674.325,47	635.146,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	56.101.641,14	65.710.301,49	72.813.754,69	81.174.540,38	89.503.594,43
PROVISIÓN DE IMPUESTOS	14.025.410,3	16.427.575,37	18.203.438,67	20.293.635,09	22.375.898,61
UTILIDAD NETA	42.076.230,85	49.282.726,12	54.610.316,02	60.880.905,28	67.127.695,82
IMPUESTO A LA RENTA	25%	25%	25%	25%	25%

Crecimiento anual= $((V \text{ final} - V \text{ inicial}) / (V \text{ Inicial})) \times 100\% = 17.12\%$ anual

28. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Tabla 43

Cuadro flujo de efectivo anual

FLUJO DE EFECTIVO					
PERIODO	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2019	Año 2020
SALDO INICIAL DE CAJA		65.130.521	116.675.270	172.308.965	233.797.184
INGRESOS					
VENTAS	160.704.000	177.318.651	190.131.697	204.853.214	219.230.632
APORTE DE SOCIOS					
PRÉSTAMO	23.302.880				
TOTAL INGRESOS	184.006.880	177.318.651	190.131.697	204.853.214	219.230.632
EGRESOS					
COSTO VENTAS	66.844.800	73.744.147	79.048.256	85.168.804	91.174.762
GASTOS ADMINISTRATIVOS	15.540.000	16.083.900	16.662.920	17.229.460	17.780.802
GASTOS DE PERSONAL ADMÓN	14.945.280	15.468.365	16.025.226	16.570.084	17.100.326
GASTOS NO OPERACIONALES	4.236.279	3.275.937	2.545.539	1.674.325	635.146
PAGO IMPUESTO DE RENTA		14.025.410	16.427.575	18.203.439	20.293.635
OBLIGACIONES FINANCIERAS	7.064.421	7.064.421	7.064.421	7,653.123	6.475.720
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	17.310.000				
TOTAL EGRESOS	125.940.780	129.662.181	137.773.939	146.499.235	153.460.392
SALDO FINAL DE CAJA	58.066.100	105.722569	158.080.327	216.434.306	282.204.545

29. BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS

Tabla 43

Balance general

BALANCE					
	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2019	Año 2020
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA Y BANCOS	58.066.100	105.722.569	158.080.327	216.434.306	282.204.545
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	58.066.100	105.722.569	158.080.327	216.434.306	282.204.545
ACTIVO NO CORRIENTE					
MUEBLES Y ENSERES	17.310.000	17.310.000	17.310.000	17.310.000	17.310.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	3.036.000	6.072.000	9.108.000	12.144.000	15.180.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	14.274.000	11.238.000	8.202.000	5.166.000	2.130.000
TOTAL ACTIVO	72.340.100	116.960.569	166.282.327	221.600.306	284.334.545
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	14.025.410	16.427.575	18.203.439	0.293.635	22.375.899
OBLIGACIONES FINANCIERAS	3.176.143	3.788.484	4.518.882	5.390.096	6.429.275
TOTAL PASIVO CORRIENTE	17.201.553	20.216.060	22.722.321	25.683.731	28.805.174
PASIVOS NO CORRIENTE					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	20.126.737	16.338.253	11.819.371	6.429.275	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	20.126.737	16.338.253	11.819.371	6.429.275	
TOTAL PASIVO	37.328.290	36.554.313	34.541.692	32.113.006	28.805.174
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL					
UTILIDADES RETENIDAS		42.076.231	91.358.957	145.969.273	206.850.178
UTILIDAD DEL EJERCICIO	42.076.231	49.282.726	54.610.316	60.880.905	67.127.696
TOTAL PATRIMONIO	42.076.231	91.358.957	145.969.273	206.850.178	273.977.874
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	79.404.521	127.913.270	180.510.965	238.963.184	302.783.048
DIFERENCIA	7.064.421	10.952.700	14.228.637	17.362.879	18.448.502

29.1 RESULTADOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

- Se elaboró un listado de elementos necesarios para el funcionamiento de la compañía determinando los montos de inversión y costo de cada uno, con el fin de determinar la inversión inicial en equipo, muebles y enceres, para determinar la inversión pre operativa para la puesta en marcha de la empresa.
- Se determinan y analizan los indicadores financieros del país determinantes para las proyecciones de ventas con el fin de dar un resultado más exacto en los estados financieros de la compañía.
- Se logra calcular que para este proyecto de plan de negocio se requiere una inversión inicial de \$23.302.880, la cual será soportada como primera opción mediante un crédito de libre inversión con una tasa mensual del 1.45% a la fecha, teniendo en cuenta que no se cuentan con recursos propios es necesario financiera el 100% de la inversión para iniciar las actividades de la compañía.
- Se proyectaron las unidades de vehículos revisadas o peritadas a 5 años con sus respectivas ventas en pesos donde se evidencia el aumento de ingresos por ventas y la variación del precio por servicio de acuerdo a las proyecciones de la inflación y los datos económico.
- Se presentan los estados financieros básicos donde se determinan los gastos generados por la operación y sus ganancias obtenidas proyectadas dando, así como resultado una viabilidad financiera favorable para el proyecto.
- Se muestra como la empresa sobrevive los primeros 5 años y genera una utilidad favorable teniendo en cuenta que su endeudamiento para el inicio de la operación corresponde al 100% del capital requerido,

- Se logra establecer el costo de mano de obra y costos de producción teniendo en cuenta que la finalidad de la compañía es prestar un servicio, comprometiendo las capacidades y conocimientos de los técnicos en esta área, determinado las prestaciones de cada uno y el costo que genera para la empresa.

- la compañía presenta un crecimiento anual del 17.1% en sus utilidades

30. EVALUACION FINANCIERA

30.1 Valor Presente Neto (VPN)

²³ El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: Maximizar la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las PYMES (pequeña y mediana empresas). Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.

(Fuente: ²³ “Pymes Futuro”. Fecha de consulta: 25 de septiembre 2017. Página web: <https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>)

El VPN para Autosedan Usados es mayor a cero, entonces se puede afirmar la viabilidad del

Tabla 44

Cuadro vpn

VPN (Valor presente Neto)	\$ 110.461.043,99
---------------------------	-------------------

30.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

²⁴ La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el [valor presente neto](#) a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los [flujos netos de efectivo](#) dentro de la operación propia del negocio y se

expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

²⁴ Los beneficios de la Tasa Interna de Retorno (TIR) son los siguientes: Se concentra en los flujos netos de efectivo del proyecto al considerarse la tasa interna de retorno como una tasa efectiva. Así mismo, este indicador se ajusta al valor del dinero en el tiempo y puede compararse con la tasa mínima de aceptación de rendimiento, tasa de oportunidad, tasa de descuento o costo de capital. Así mismo hay que tener en cuenta que la TASA INTERNA DE RETORNO no maximiza la inversión pero sí maximiza la rentabilidad del proyecto.

Fuente: ²⁴ “Pymes Futuro”. *Fecha de consulta:* 25 de septiembre 2017. *Página web:* <https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

La Tasa Interna de Retorno (TIR) hallada para Autosedan es la siguiente:

Tabla 45

Cuadro TIR

TIR (Tasa Interna Retorno)	229%
----------------------------	------

De acuerdo al valor de la TIR hallada, se puede concluir que el proyecto es viable desde el punto de vista de rentabilidad.

30.3 Punto de Equilibrio

²⁵ El **Punto de Equilibrio** es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

$$\text{Punto de equilibrio (P.E.Q)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales (C.F)}}{\text{Margen de Contribución Unitario (M.C.U)}}$$

$$\text{M.C.U} = \text{Precio de Venta Unitario (P.V)} - \text{Costo Variable Unitario (C.V.U)}$$

$$\text{P.E.Q} = \frac{\text{C.F}}{\text{P.V} - \text{C.V.U}}$$

El punto de equilibrio para la compañía está dado teniendo en cuenta la tabla de costos fijos anuales

Tabla 46
Balance general

	Concepto	Total Año
Gastos Pre operativos	Registro Mercantil	\$ 348.000
	Permisos y Licencias	\$ -
	Adecuaciones	\$ -
	Muebles y Enseres	\$ 426.000
	Maquinaria y Equipo	\$ 2.610.000
	SUB TOTAL	\$ 3.384.000
Gastos de Personal	secretaria	\$ 14.945.280
	SUB TOTAL	\$ 14.945.280
Gastos Administrativos	teléfono fijo	\$ 300.000
	teléfono móvil	\$ 1.800.000
	internet	\$ 600.000
	agua	\$ 840.000
	luz	\$ 1.800.000
	Papelería	\$ 600.000
	publicidad	\$ 2.400.000
	Arrendamiento Oficina	\$ 7.200.000
	SUB TOTAL	\$ 15.540.000
TOTALES	\$ 33.869.280	

De esta manera se tiene que el total de costos fijos esta por un valor neto de **33.869.280**, aplicando la fórmula para calcular el punto de equilibrio se tendría que:

$$P.E.Q = \frac{C.F}{P.V - C.V.U}$$

$$P.E.Q = \frac{33.869.280}{54.000 - 22.461}$$

$$P.E.Q = 1074$$

Tabla 47

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA LA MEZCLA DE PRODUCTO					
2017					
PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	COSTO UNITARIO	PUNTO DE EQUILIBRIO	PARTICIPACION	COSTOS FIJOS
PERITAJE	54.000	22.461	1074	100%	33.869.280,00
TOTAL				100%	33.869.280,00

El punto de equilibrio indica que Autosedan Usados deberá vender un total de 1074 servicios anuales, para poder cubrir los costos de la empresa y no generar pérdidas, manteniendo la utilidad cercana a cero.

(Fuente ²⁵“Ingeniería Industrial Online”. Fecha de consulta: 25 de septiembre/2017. Página Web: <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/>)

30.4 INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 48
Indicadores financieros

INDICADORES FINANCIEROS						
	Año 0	2017	2018	2019	2020	2021
Flujo del Inversionista	\$ -23.302.880	\$ 49.000.510	\$ 64.523.460	\$ 60.191.856	\$ 65.591.231	\$ 70.798.842

TIR (Tasa Interna Retorno)	229%
TIO (tasa interés oportunidad)	25%
VPN (Valor presente Neto)	\$ 110.461.043,99

RENTABILIDAD	Margen Neto	26%	33%	29%	30%	31%
	Margen Operacional	38%	46%	40%	40%	41%
	Rentabilidad sobre el patrimonio	100%	58%	35%	28%	24%
LIQUIDEZ	Razón Corriente	3,8	5,5	8,0	9,5	10,7
ENDEUDAMIENTO Y RIESGO	Endeudamiento total	47%	28%	18%	13%	9%
	Solvencia	53%	72%	82%	87%	91%

30.5 Margen Neto

²⁶ Margen neto se define como todas las fuentes de ingresos menos el costo de los fondos y gastos operativos. El margen neto nos da una imagen más completa que el margen de interés neto, que mide todos los intereses producidos y cobrados por préstamos e inversiones menos el costo de los fondos. La diferencia principal entre los dos conceptos es que en el cálculo del margen neto se incluyen otras fuentes de ingresos y gastos operativos, de manera que se computa un diferencial neto entre los activos y los pasivos. El margen neto (porcentaje o cantidad) siempre debe ser positivo. Un margen neto positivo señala que la institución financiera está generando ingresos suficientes de sus activos para cubrir el costo de los fondos que se paga en concepto de los productos de ahorro y de otras fuentes de fondos, así como en concepto de gastos operativos. Un margen neto negativo significa lo contrario, es decir, que la institución no está generando ingresos suficientes para cubrir los costos. La medición del rendimiento de los activos y del costo de fondos en los pasivos también puede ser una herramienta para que los gerentes midan la eficiencia de su propia institución financiera en comparación con la competencia en el mismo mercado. Los gerentes deben hacer el cálculo del margen neto con regularidad para monitorear si la institución está o no cubriendo sus costos, puesto que un cambio en los activos o en las fuentes de los fondos altera el resultado.

Fuente: ²⁶ Noriega, Hector “Calculo del margen neto”. Fecha de consulta: 25 de septiembre/2017. Página web: [http://www.woccu.org/documents/Tool6\(sp\)](http://www.woccu.org/documents/Tool6(sp))

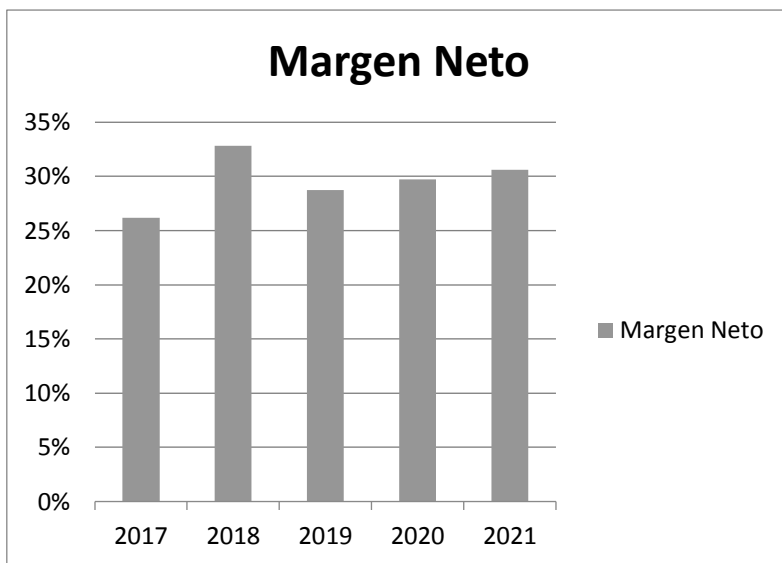


Figura 15

Margen Neto autosedan

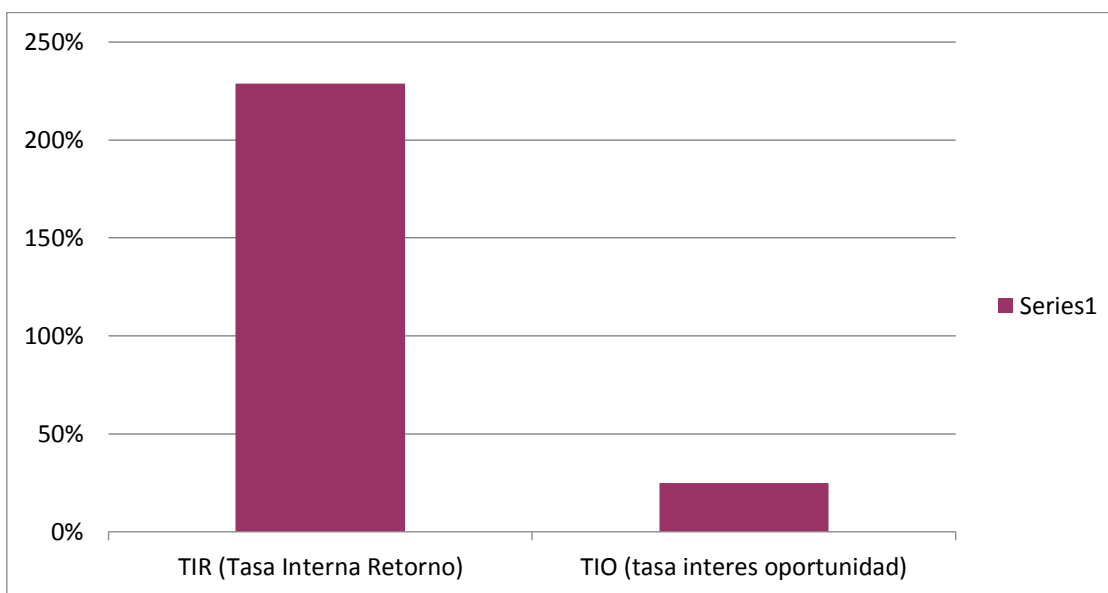


Figura 16

Diagrama TIR (tasa interna de retorno); TIO (tasa interés de oportunidad)

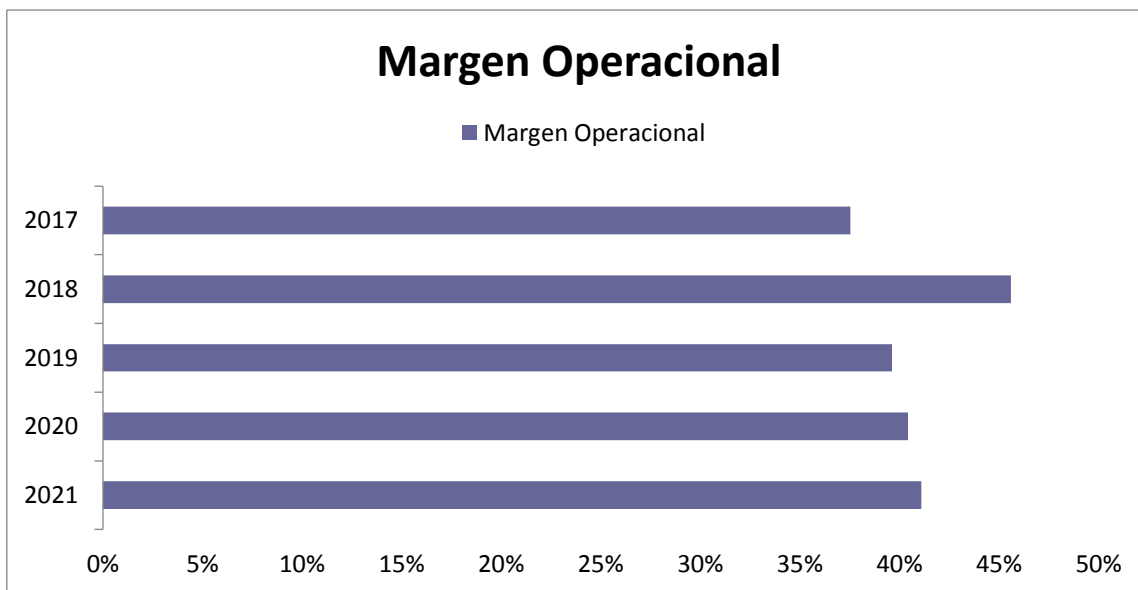


Figura 17

Margen operacional de acuerdo al año y porcentaje.

30.6 RESULTADOS DE LA EVALUACION FINANCIERA

- ✓ Es un plan de negocio viable y rentable, al obtener datos positivos en el cálculo del VPN que es de \$110.461.043,99 y la TIR hallada del 229%.
- ✓ Después de analizados los resultados frente a los indicadores del mercado financiero, y como las variables económicas del plan de negocio que se obtuvieron son superiores, podemos llegar a la conclusión de la viabilidad financiera de la empresa y es conveniente su futura puesta en marcha.
- ✓ Con la proyección realizada de los servicios necesarios para encontrar su punto de equilibrio, Autosedan Usados lograra alcanzar y superar dicha cifra, la cual es de 1074 peritajes vendidos en el primer año, empezando a generar ganancias desde ese momento.
- ✓ Autosedan usados se presenta como una empresa rentable ya que la proyección de ventas en unidades evidencia que es posible superar en el primer año el punto de equilibrio generando mayor utilidad para la compañía
- ✓ Se puede evidenciar que el monto de la inversión es considerablemente bajo teniendo en cuenta las utilidades generadas por las ventas de los servicios de peritajes.
- ✓ Los indicadores financieros utilizados para el análisis de viabilidad de la compañía auto sedan usados son de vital importancia ya que estos reflejan el comportamiento de la inversión y la ganancia que se desea obtener de acuerdo al mercado actual.
- ✓ Las proyecciones de ventas reflejadas en los cuadros anteriores representan el flujo de servicios y sus valores en pesos, donde se logra conocer la cantidad de dinero entrante a la compañía por prestar el servicio y su ventaja al no representar mucho gasto respecto a los costos de la misma.

31. PLANTILLA CANVAS

Debido a la demanda en el mercado de vehículos usados en la ciudad de Bogotá, se ha querido determinar la viabilidad de la puesta en marcha de una compañía dedicada a la evaluación técnica de vehículos con criterios de ingeniería en este plan de negocios.

Para tal efecto se ha querido trabajar con el modelo **Canvas** ya que de esta manera el plan de negocios será más dinámico y más comprensible a la hora de ser evaluado.

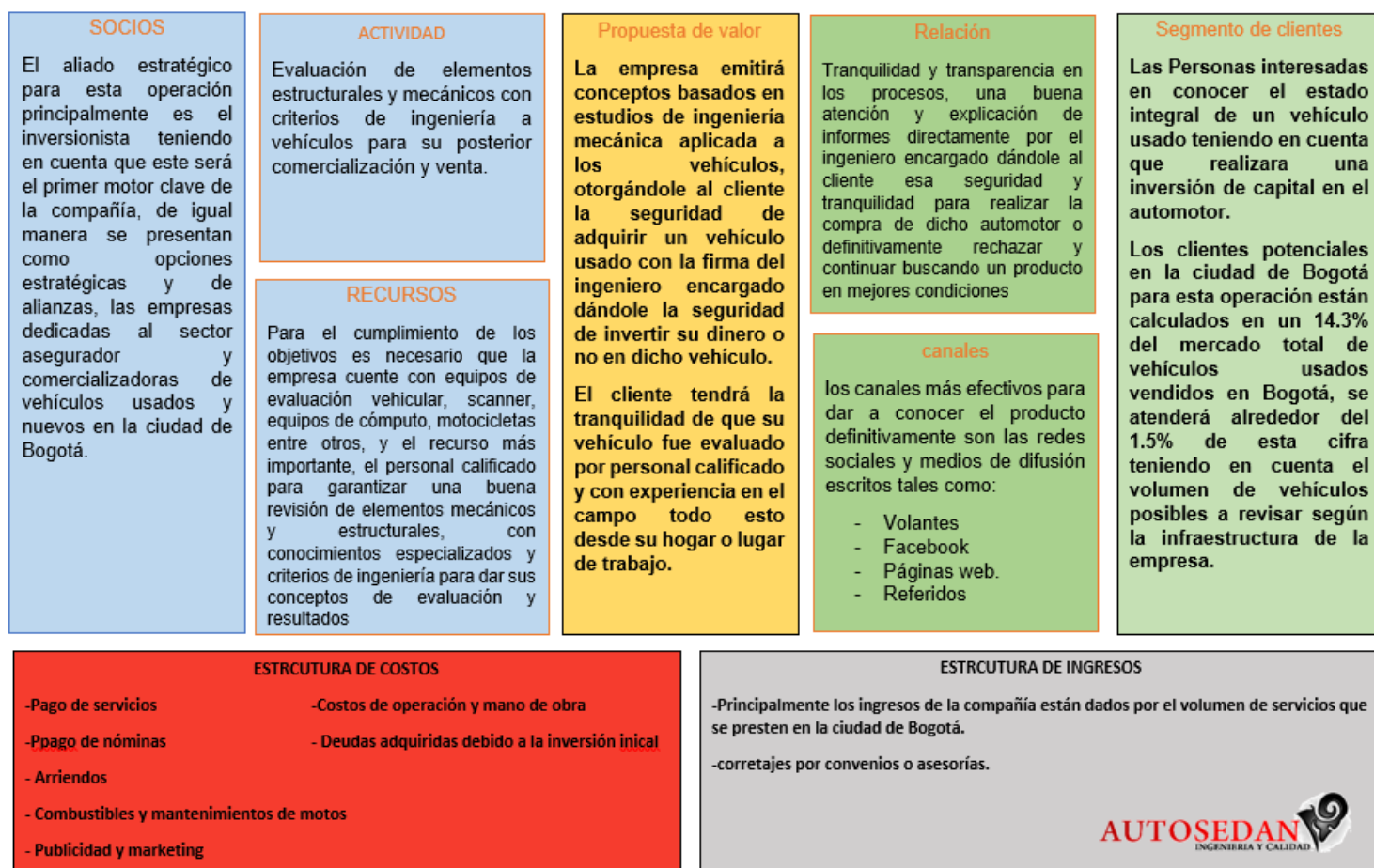


Figura 18

Planilla canvas con la síntesis de cada punto Autosedan usados

32. CONCLUSIONES

- ✓ Considerando los datos estadísticos presentados en el estudio de mercado en cuanto a la venta de vehículos usados, se tiene que hasta el año 2016 existe un aumento en unidades totales venidas de 288.442 vehículos, esto es conveniente para la compañía teniendo en cuenta que es el mercado que nos interesa atacar, además el parque automotor en la ciudad de Bogotá aumenta a 2.103725 vehículos matriculados, esto representa un panorama favorable para el mercado y la compañía.
- ✓ El 60% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un valor entre \$50.000 y \$60.000 pesos por el servicio, lo cual es favorable para la empresa teniendo en cuenta que los precios ofrecidos por la competencia superan estas cifras casi en un 20% o 30% más.
- ✓ El 88% de las personas encuestadas indicaron, que estarían dispuestas a adquirir el servicio, esto representa un punto a favor para la empresa ya que existe un porcentaje alto de clientes potenciales en cuanto a ventas posibles del servicio ofrecido por la compañía.
- ✓ El método de distribución del servicio se presenta de manera directa entre empresa y cliente con el fin de tener mayor contacto y asertividad para el continuo crecimiento de la compañía.
- ✓ Con el análisis de entorno se logra identificar que existe un panorama favorable para la creación del proyecto teniendo en cuenta la situación actual del país.
- ✓ Se diseñó la matriz de perfil competitivo donde se logra evidenciar el potencial que tendría el proyecto en cuanto a su competencia, fortaleciendo las debilidades de ellas y transformándolas en fortalezas propias.

- ✓ Se logra establecer que los competidores más fuertes de la compañía son automas y colserauto
- ✓ El precio es uno de los factores más importantes en el análisis presentado, ya que los valores expuestos por la empresa son considerablemente más bajos que la competencia y se ofrece una mayor calidad en el servicio.
- ✓ El tema de infraestructura se convierte en una limitante, teniendo que en sus inicios es una empresa joven y su competencia ya lleva bastante tiempo en el mercado, contando no solamente con centros de inspección en la ciudad de Bogotá si no que su presencia y redes de servicios están presentes en gran parte del territorio nacional.
- ✓ Se logra calcular que para este proyecto de plan de negocio se requiere una inversión inicial de \$23.302.880, la cual será soportada como primera opción mediante un crédito de libre inversión con una tasa mensual del 1.45% a la fecha, teniendo en cuenta que no se cuentan con recursos propios es necesario financiara el 100% de la inversión para iniciar las actividades de la compañía.
- ✓ Se calcula y se proyectan ventas por 2.976 unidades peritadas al primer año lo cual es congruente con la capacidad e infraestructura de la compañía.
- ✓ Se muestra como la empresa sobrevive los primeros 5 años y genera una utilidad favorable teniendo en cuenta que su endeudamiento para el inicio de la operación corresponde al 100% del capital requerido,
- ✓ La mano de obra requerida para la compañía representa un costo teniendo en cuenta que se presta un servicio de peritajes y este es realizado por el personal encargado, por tal motivo el funcionamiento de la empresa y los ingresos dependen de las revisiones que realice cada perito, cada peritaje tienen un costo para la empresa de \$18.832 esto en el primer año, de acuerdo al análisis el costo de mano de obra unitario

es de \$18.832, a esto le sumamos el costo de producción e insumos y tendríamos un valor total de \$ 22.461, esto refiere al costo por peritaje.

- ✓ El mejor modelo jurídico para la compañía en su futura constitución será realizado a través de una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) esto teniendo en cuenta que es más fácil su constitución ya que se hace a través de un documento privado ahorrando tiempo y dinero

33. ANEXOS

ANEXO 1: MANUAL DE INSPECCION PARA PERITAR UN VEHICULO

¿Qué es peritar?

²⁷ Peritar significa evaluar, analizar o estudiar un asunto en calidad de perito o especialista

Cuando iniciamos el proceso de peritaje a un vehículo automotor lo primero que debemos tener en cuenta es la recepción e identificación del vehículo.

En la recepción del vehículo miramos que los estén en regla y sean los originales y coincidan con el vehículo al cual se le prestara el servicio, luego verificamos todos los sistemas de identificación como:



Numero de chasis y motor.



²⁷ Estos procedimientos se ejecutaran en centros especializados como AUTOSEDAN SAS donde encontraran el personal calificado en el área automotriz con el fin de brindarle al cliente un diagnóstico preciso acerca del estado del vehículo.

El objetivo de este documento es unificar un procedimiento de peritaje de vehículos livianos, en el cual se muestren aspectos a tener en cuenta en las distintas partes del mismo a la hora de hacer la inspección.

Las partes más importantes que se tienen en cuenta son:

- Identificación
- Interior del vehículo
- Latonería y pintura
- Vidrios y boceles
- Chasis
- Parte mecánica

²⁷ Cuando realizamos el proceso de inspección debemos utilizar herramientas especializadas que nos permiten verificar la originalidad del vehículo, así también valorar el grado de calidad de las reparaciones que llegasen a detectar en ese momento.

HERRAMIENTAS A UTILIZAR

- Medidor de presión de compresión de motor
- Medidor de fugas
- Multímetro
- Medidor espesores de pintura
- Sistema de scanner



Al iniciar el proceso de peritaje y/o inspección es importante realizar un registro fotográfico del vehículo antes de comenzar con el peritaje.



A continuación y como primer paso empezaremos con.

LATONERIA Y PINTURA

²⁷ En esta sección se verifica la carrocería del vehículo, teniendo en cuenta tres aspectos fundamentales para dicha inspección.

- Originalidad
- Reparación
- Daños

ORIGINALIDAD: ²⁷ consiste en un análisis detallado en donde debe conservarse la originalidad de su carrocería desde su fabricación

El técnico encargado da su criterio teniendo en cuenta el siguiente diagnóstico:

Se visualiza partes laterales: aquí el técnico determina ondulaciones o posibles texturas en las piezas.



²⁷ **Sellantes:** estos son materiales utilizados con el fin de proteger, dar cubrimiento a las uniones de cada pieza que pueden soldadas o pegadas tales como: guardapolvos metálicos, tableros puertas, torres, pisos, panel trasero, capot, tapa baúl y refuerzos internos.

Todas las texturas de los sellantes son propios del fabricante y presentan diferentes características y aplicación del mismo.



²⁷ **UNIONES:** toda la carrocería es un conjunto formado por una multitud de piezas unidas entre sí de forma adecuada y precisa. Todas las uniones se clasifican en grupos como:



²⁷ **Uniones móviles:** son aquellas que se pueden retirar las veces que se desee, generalmente van atornilladas ejemplo: guardafangos, y se deben tener en cuenta que toda la pieza sea original y esta se verifica por medio de agujeros de fabricación y no deben presentar modificaciones o correderas.

²⁷ **Uniones articulares:** son las que permiten movimiento entre los elementos acoplados, es decir, las bisagras, ejemplo: capot, puertas, tapa baúl, estas piezas se verifican por su estado y no deben presentar deformaciones, corrosión y desgaste.

²⁷ **Uniones fijas:** esta no permite que exista separación entre los elementos después de unidos y ejecutados. Si desea retirarlos puede causar daños en las piezas unidas.

Los tipos de uniones básicas más comunes en las carrocerías son:

²⁷ **Plegados:** es un sistema de unión entre dos piezas en cual consiste en unir los bordes doblando la lámina. Ejemplo: tableros, puertas generalmente este tipo de uniones va acompañada de sellantes protectores de focos de oxidación.

²⁷ **Soldadas:** la soldadura en general es la técnica ensamblaje más utilizada en la fabricación de carrocerías.

Los tipos de soldaduras utilizados por los fabricantes son:

²⁹ **Soldaduras por puntos de resistencia:**

En la fabricación de vehículos se utiliza habitualmente la soldadura por puntos de resistencia para el ensamble de piezas de carrocería. Este sistema de soldadura también es utilizado en multitud de ocasiones para la reparación.



²⁹ Las piezas más comunes con este tipo de soldadura son:

- Parales
- Capotas
- Marcos de carrocerías
- Estribos

²⁹ Para verificar su originalidad se debe tener en cuenta la huella que caracteriza esta soldadura y sus puntos equidistantes.



29 Defectos de soldaduras



28 REPARACIONES:

Cuando encontramos un tipo de reparación con ayuda del ingeniero en cargada dictaminamos el tipo de reparación en cuanto seguridad y acabado

Estos criterios determinados por el técnico se dieron a los siguientes aspectos:

Visualización lateral: esta nos determina si tenemos algunas ondulaciones o sobresaltos en láminas de puertas, guardafangos, costados, también visualiza la parte superior del vehículo para verificar que la capota y capot no presente lo anterior mencionado.



Clases de golpes:

* Golpe leve

* Golpe medio

* Golpe fuerte

²⁸ **Golpe leve: (rayones y sumidura):** estas las determina el técnico dando a conocer golpes de parqueadero que no superan más del cinco por ciento de la pieza, rayones leves que dictamina daños de pintura.



²⁸ **Golpe medio:** se refiere a piezas que superen más del diez a veinte cinco por ciento de ondulación o golpe.



²⁸ **Golpe fuerte:** esta se dictamina al grado de deformación que sufre la pieza dado así la necesidad de sustitución por impacto fuerte.

Para determinar dichos golpes es necesario tener en cuenta la ubicación del golpe en el cual afecta su línea y su originalidad.

Otras formas de dictaminar cuando una pieza esta para cambio serian por perdidas y descuadres de línea, corrosión, exceso de material, o mala reparación.

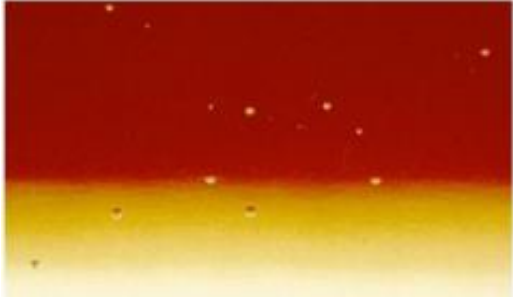


²⁸ **PINTURA**

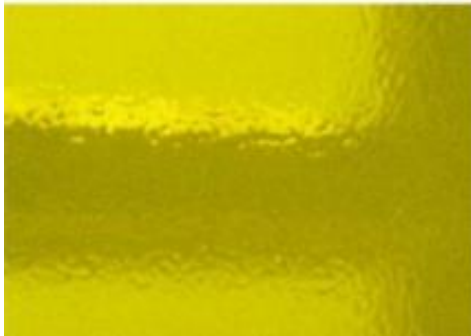
En esta parte de la inspección se verifica dos partes fundamentales tales como:

- Estado y calidad de aplicación de pintura: el primer paso es verificar por medio de un **medidor de espesores** que el vehículo tenga su pintura original
- Para una pieza **monocapa (plana)** el espesor de la pintura debe estar mínimo en 80 micras y máximo en 180 micras.

- **Para una pieza bicapa** (metalizada o perlada) el espesor de pintura debe estar en un rango mínimo de 80 y un máximo de 200
- **Ampollas y hervidos** defectos encontrados debido a disolvente atrapado en la película de pintura.



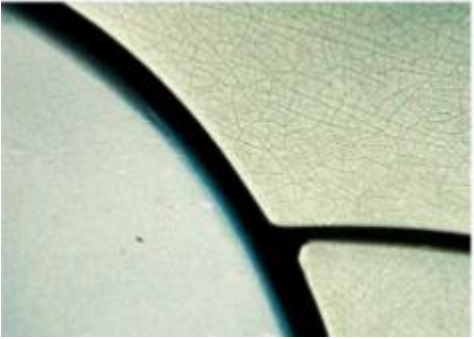
Efecto piel naranja: efecto piel naranja en la pintura



Formación de grietas: zonas de rotura en la pintura por objetos pesados o calidad en la misma



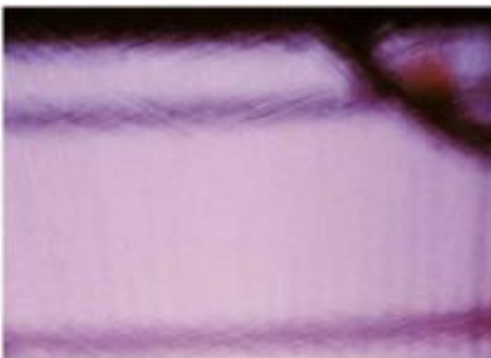
Cuarteamientos: son grietas en largas longitudes y anchas



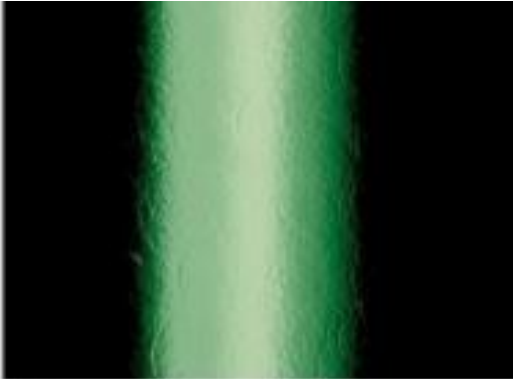
Descuelgues: se debe a la aplicación de la pintura



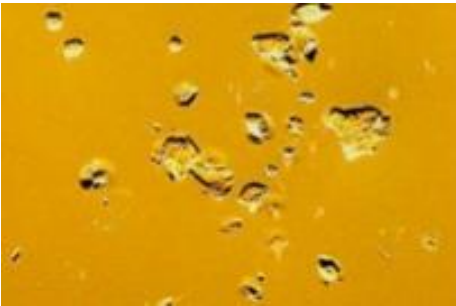
Recrecidos: este se debe a la evaporación de la pintura



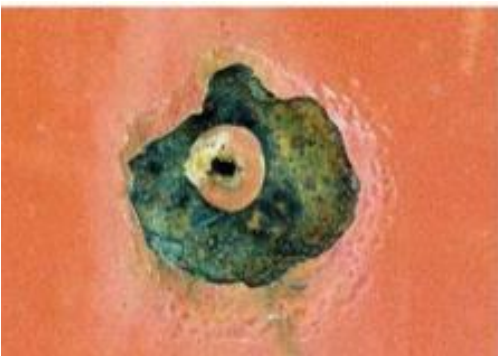
Marcas de lijado: estas se presentan como rayas de lija y se ven en el acabado de la pintura



Golpes de piedra: daños debido a impactos de piedras



Corrosión: una reacción electroquímica por humedad producto corrosión



Tonalidades: diferente homogeneidad de pintura y tonos debido a la mala preparación de la pintura y el porcentaje de aplicación

²⁸ **VIDRIOS:**

Los vidrios son parte fundamental de la seguridad tanto pasiva como activa del vehículo. En la parte activa protege al conductor, a sus pasajeros y lo más importante la visibilidad al momento de conducir.

En la parte pasiva protege de siniestros siempre y cuando el vidrio lleve un lamino como película de seguridad.

Los posibles daños que son causados en los vidrios son las fisuras, rayones, picaduras las cuales dan lugar a un rechazo del vehículo por seguridad.

CHASIS:

Los chasis más comunes y más utilizados en los vehículos son los de carrocerías autoportantes que también recibe el nombre de monocasco y que carecen de un bastidor el cual es el encargado de proteger el habitáculo y sus pasajeros.

Lo más importante que debemos tener en cuenta al momento de revisar un chasis es que no tenga partes con corrosión, que sus uniones de soldadura sean original sin afectaciones, los daños más comunes en el chasis son:

- Fisuras
- Fatiga de material
- Corrosión
- Deformaciones
- Malas reparaciones
- Perdidas de medidas

- Soldaduras



INTERIOR:

En esta revisión observamos lo siguiente:

- Cojineria
- Tapizado de puertas, techo, piso
- Tapizado de baúl, parales



Los aspectos relacionados a seguir son: Deterioro, manchas, tapizado roto, alfombra piso, interior en general.



²⁸ PARTE MECANICA

En la parte mecánica se requiere de una prueba de ruta para detectar deficiencias que presente el vehículo, este diagnóstico lo da un técnico especializado el cual indicara los aspectos importantes de la prueba.

Luego de realizar la prueba de ruta el técnico encargado da su evolución de los sistemas de suspensión, frenos, desajustes de la carrocería y primordialmente el estado de motor.

Al momento de manejar el vehículo se tiene en cuenta lo siguiente:

- Comportamiento de motor
- Frenos
- Suspensión
- Dirección
- Embrague
- transmisión automática
- Ajuste de interiores
- Marcos o estructura

- Luces e indicadores de tablero
- Aire acondicionado

BIBLIOGRAFIA

Fuente: ²⁷ Revista “Cesvi Colombia”: Fecha de consulta: 20 de septiembre/2017. Página web: <http://www.cesvicolombia.com/portals/0/imagenes/flash/revista/ediciones>

Fuente: ²⁸ “Web del automóvil”: <http://webdelautomovil.com/2007/10/lacarrocera-aut>

Fuente: ²⁹ “El Chapista”: http://www.elchapista.com/soldadura_por_puntos_en_la_carrocera.html.
HTML

ANEXO 2: MODELO DE ENCUESTAS REALIZADAS

Encuesta 1

(https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfjpHMtIDxp9PNMVCVQjR4AJXfpTyj068mVn2oOBSrE2063RJA/viewform?c=0&w=1&usp=mail_form_link)

PERITAJE VEHÍCULOS LIVIANOS

IMPLEMENTACIÓN DEL SERVICIO

***Obligatorio**



AUTOS SEDAN
MECANICAS

NOMBRE

Tu respuesta _____

CELULAR O FIJO

Tu respuesta _____

Usted estaría dispuesto a realizar una revisión técnica a un vehículo usado antes de comprarlo *

SI

NO

Cuanto estaría dispuesto a pagar por esta revisión, teniendo en cuenta que es realizada por personal altamente calificado y verificada por ingenieros mecánicos especializados en el tema de avalúos. *

MENOR A 40.000 PESOS

ENTRE 40000 Y 50.000 PESOS

MAYOR A 50.000

ENVIAR

Encuesta 2.

(<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfnCtyPuouCMwKYKNI2ZQr8By0Xo1Zhcbnfi8IS2daTQgB5IA/viewform?c=0&w=1>)

PERITAJE VEHÍCULOS LIVIANOS

IMPLEMENTACION DEL SERVICIO

*Obligatorio



NOMBRE

Tu respuesta

CELULAR O FIJO

Tu respuesta

Para usted que es importante tener en cuenta al momento de comprar un vehículo usado *

- Estructura del vehiuclo
- Estado del motor
- kilometraje
- Estado general

ENVIAR

