

Earbet Detailing Center

Edinson Estid Ardila B.  
Agosto 2019.

Universidad ECCL.  
Bogotá.

En la siguiente idea de negocio se hace un profundo análisis sobre los recursos necesarios para iniciar un negocio y que requisitos se deben de llevar a cabo para su óptimo funcionamiento, entre ellos encontramos: maquinaria, materia prima, herramienta, mano de obra, análisis de mercado, adecuación de infraestructura, proyección de ventas, objetivos y metas propuestas, servicios que se prestan, entre muchos otros detalles del negocio.

## Contenido

iii

PLANTAMIENTO ESTRATEGICO .....	1
ANÁLISIS DEL MERCADO.....	1
Análisis del entorno empresarial.....	1
Análisis de mercadeo potencial .....	2
Segmento del mercado .....	2
Ventaja competitiva .....	2
Análisis de competencia .....	2
Estrategias de mercado .....	3
Estrategias de producto o servicio .....	3
Estrategias de precio .....	3
Estrategias de distribución .....	4
Estrategia de promoción .....	4
ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN .....	4
Describir las características de la localización del negocio. ....	4
Realizar un bosquejo de lo que será la distribución del local (área de trabajo).....	5
Especificaciones técnicas.....	6
Diagrama de operaciones en proceso de elaboración del servicio.....	7
Maquinas, equipos y herramientas.....	8
Calculo de materiales y/o materias primas que se usarán en el proceso productivo .....	8
Posibles proveedores que proporcionarán los insumos necesarios para la elaboración del servicio.....	9
Organización de las personas en el proceso productivo .....	9
Tareas según las responsabilidades de cada uno.....	9
Estudio económico.....	10
Proyección de Ventas en unidades.....	10
Plan de inversión.....	11
Plan de inversión en pesos. ....	11
Determinación de la estructura de costo .....	12
Costo total unitario.....	12
Lista de referencias .....	14

## Lista de tablas

iv

Tabla 1 análisis de mercadeo .....	2
Tabla 2 competencia .....	2
Tabla 3 precios .....	3
Tabla 4 promociones .....	4
Tabla 5 especificaciones técnicas .....	6
Tabla 6 operaciones .....	7
Tabla 7 maquinaria .....	8
Tabla 8 materia prima .....	8
Tabla 9 proveedores .....	9
Tabla 10 integrantes laborales .....	9
Tabla 11 experiencia laboral .....	9
Tabla 12 servicios y cantidad.....	10
Tabla 13 plan de inversión .....	11



**Lista de ilustraciones**

Ilustración 1 mapa zona de trabajo ..... 5

NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO: Detallamiento automotriz

RAZON SOCIAL: Edinson Estid Ardila Berdugo

NOMBRE COMERCIAL: Earbet Detailing Center

### **PLANTAMIENTO ESTRATEGICO**

#### **MISION**

EARBET DETAILING CENTER se enfoca en la limpieza y detallado de vehículos, utilizando en los servicios productos de alta calidad para poder dar tranquilidad a nuestros clientes de que su vehículo está en las mejores manos. De igual manera nos preocupamos por el medio ambiente tratando el agua y lograr un equilibrio eco sostenible.

#### **VISION**

EARBET DETAILING CENTER será la mejor alternativa en distintas zonas para el consentimiento y embellecimiento de vehículos, ganando confiabilidad, seguridad, credibilidad y prestigio, ser pioneros en detallado a nivel nacional.

#### **OBJETIVOS**

- ✓ Escalonar en diferentes regiones del país ganando credibilidad en cada servicio prestado.
- ✓ Trabajar con los mejores productos del mercado para generar más seguridad.
- ✓ Capacitar el personal buscando que sea calificado y responsable para su labor.
- ✓ Certificarse a nivel internacional como una de las mejores empresas de detallado automotriz.
- ✓ Ser eco sostenible con productos de alta calidad y siempre en la mejora continua.

El negocio se enfoca al lavado detallado y embellecimiento de vehículos de diversas clases y marcas desde motos en todos los cilindrajes automóviles, camionetas y camiones. Presta el servicio de lavado y detallado interior, lavado de motor, chasis, desmanchado, descontaminación, polichado, porcelanizado, cerámico en pinturas limpieza de cojinería y tapicería, hidratación de acrílicos y partes negras, desmanchado de rines entre muchos más servicios de detallado Premium.

### **ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **Análisis del entorno empresarial**

La zona o sector es en parte residencial y por otra parte empresarial por la parte empresarial se encuentra negocios de shopping, muebles, animales, talleres de pintura y mecánica general, CDA,.. las alianzas estratégicas y convenios son con los talleres de latonería y pintura para la limpieza y detallado de vehículos que salen de un proceso de pintura para entrega de igual manera con los talleres de mecánica después de ciertos servicios de mecánica a el motor o sus partes y que el mismo quede en condiciones de suciedad se pueda dar una limpieza que dará un plus de mejora en el trabajo del taller y nos beneficiamos como empresa que

presta el servicio de limpieza porque se promociona la publicidad en cada vehículo atendido.

### **Análisis de mercadeo potencial**

*Tabla 1 análisis de mercadeo*

<b>CONCEPTO</b>	<b>N°</b>
Numero de persona en la zona donde piensa vender su producto o servicio	60.000
Número de personas que compran el producto o servicio en la zona	600
Establecer la cantidad que compra por periodo	80
Establecer la cantidad de productos o servicios a ofrecer	18

### **Segmento del mercado**

El servicio va destinado para todo aquel vecino dueño o acreedor de un vehículo de movilidad que desea tener su herramienta de trabajo o vehículo familiar en buen estado de limpieza y ordenado ya sea que tenga una moto de bajo o alto cilindraje un automóvil o camioneta de trabajo o familiar y camiones.

### **Ventaja competitiva**

Nuestra ventaja en servicio es la calidad prestamos un lavado y detallado de calidad con buenos tiempos de entrega prestado un servicio impecable desde el lavado básico exterior hasta limpieza interna del vehículo con productos representativos en el mercado de embellecimiento como es meguiar's y mother's utilizándolos en servicios básicos y Premium para que el cliente tenga una buena percepción de la empresa o negocio.

### **Análisis de competencia**

*Tabla 2 competencia*

<b>Empresas Competidoras</b>	<b>Nivel de aceptación</b>			<b>Tipo de cliente que atiende</b>	<b>¿Por qué razón la eligen?</b>	<b>¿Dónde se comercializa el producto?</b>	<b>¿ a qué precio lo venden</b>
	<b>Alta</b>	<b>Regular</b>	<b>poca</b>				
Parking chía	x			Buses	economía	Chía	\$ 13.000

Lavadero oasis		X		Todos vehículos	cercanía	chía	\$ 16.000
Lavadero la 13			x	Pesados	parqueadero	chía	\$15.000
Lavadero Ramírez		X		Livianos	cercanía	chía	\$ 16.000
Lavadero rapicade		X		buses	parqueadero	chía	\$ 14.000

### Estrategias de mercado

Estrategias de producto o servicio

- Servicio rápido y eficiente
- Calidad y detallamiento profesional
- Sala de espera cómoda
- Precios cómodos y justos
- Utilización de productos de calidad
- Seguro de lavado

Estrategias de precio

*Tabla 3 precios*

¿Cuál será el precio del producto?	Enjuague y restauración partes plásticas	\$ 16.000	\$ 20.000
	Polichado Americano	\$ 30.000	38.000
	Polichado menguiar's plus	\$ 60.000	\$ 80.000
	Restauración interna y desodorización.	\$ 70.000	\$ 95.000
¿Cómo se ha determinado el precio?	Se ha tenido en cuenta por una parte la competencia los valores y servicios que prestan de lo cual se han mejorado y de la misma forma el valor ha sido determinado.		
¿Es un precio de introducción al			

mercado o es un precio definido?	Es un precio definido pero adicional se tiene una serie de promociones para incentivar al cliente a conocer nuestros servicios.
----------------------------------	---

#### Estrategias de distribución

La venta se desarrollara directamente en un punto que estará situado en chía Cundinamarca este contara con 3 pistas de jugado y dos pistas con gatos hidráulicos para lavado generales adicional una amplia zona de detallado y embellecimiento polichado desmanchado descontaminación y restauración de partes plásticas e interiores.

Estrategia de promoción

*Tabla 4 promociones*

¿Que se hará para promocionar el negocio?	Se harán una serie de promociones como polichado y lavado general a un 30 % de descuento para incentivar a los clientes a conocer los servicios que se prestan.
¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?	Se hará una inversión de \$ 500.000 pesos para materias primas (shampoo, ceras de restauración y cerámico, restauradores de plásticos y sintéticos)
¿Se fomentara la previa visita de los clientes?	Se organizara una promoción adicional que será por acumulación de 10 lavados se dará una enjuague gratis.

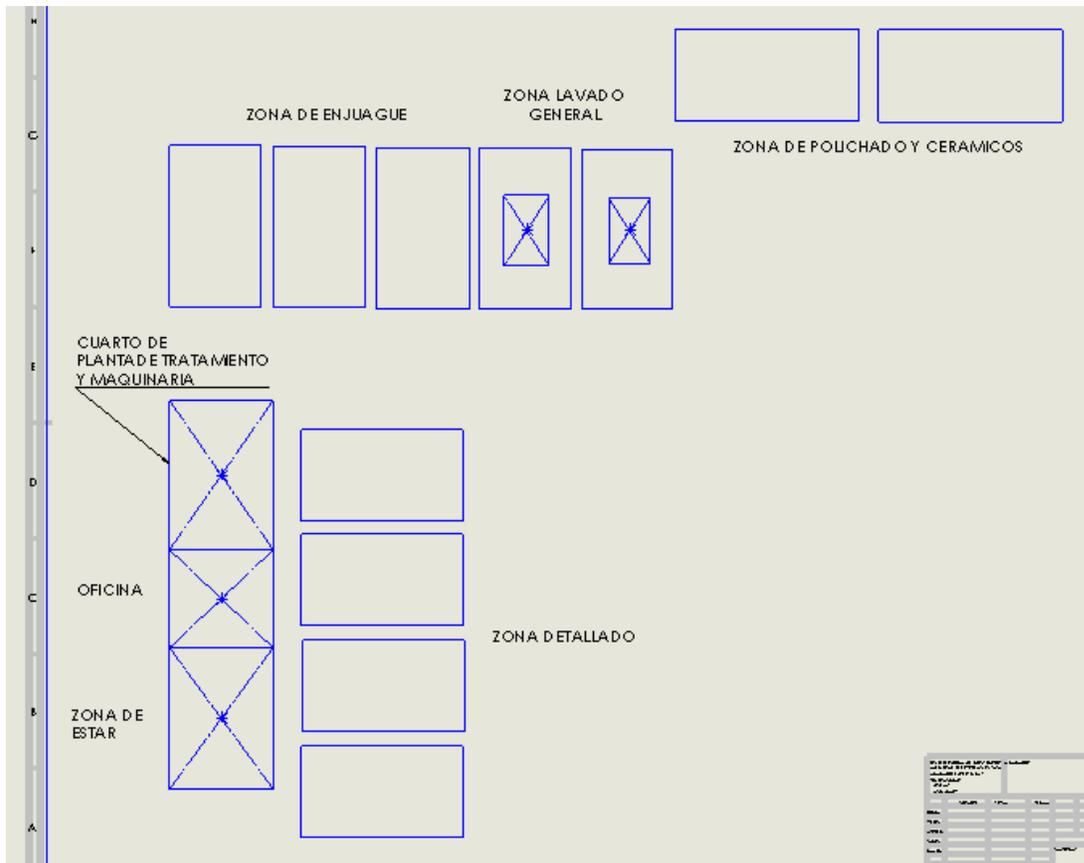
## ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN

### **Describir las características de la localización del negocio.**

El sitio está ubicado en chía Cundinamarca en el kilómetro 1 vía chía a cota vereda cerca de piedra en la estación de servicio ESSO MOBIL san francisco a la salida de chía hacia cota zona residencial de alta afluencia de vehículos de paso por ser un punto situado sobre la vía principal.

**Realizar un bosquejo de lo que será la distribución del local (área de trabajo)**

*Ilustración 1 mapa zona de trabajo*



**Constará de:**

- 3 pista con gato hidráulico para la zona de lavado
- 4 espacios de alistamiento para la entrega de vehículos al cliente
- Un cuarto de almacenamiento de equipos e insumos
- Una Área de maquinas
- Una Área de reutilización de agua tanques
- Trampas de lodos
- Baños
- Cafetería

## Especificaciones técnicas

*Tabla 5 especificaciones técnicas*

<p>Enjuague y restauración de partes plásticas: Este servicio costa de hacer un enjuague exterior y restauración de partes plásticas del vehículo limpieza interior aspirado y restauración de millare y carpetas</p>	
<p>Polichado y restauración de plásticos: Costa de jugado limpieza interior polichado con dos ceras de la línea menguiar's posteriormente se aplica restaurador en plásticos y acrílicos</p>	
<p>Porcelanizado: Es un trabajo técnico que consta de jugado y limpieza interior por siguiente se utiliza una serie de 5 ceras desde la más abrasiva hasta la pulidora para dejar un terminado tipo espejo posterior un sellante para dar garantía de 6 meses.</p>	

<p>lavado técnico de motor: Este proceso se utiliza un producto de nano tecnología para soltar grasa y mugre retirándolo con aire sin aplicar agua para no ir a dañar ninguna pieza o parte eléctricas del motor.</p>	
<p>Restauración chasis : Se hace la aplicación de un producto biodegradable para desengrasar y retirar la mugre por seguido de un restregado detallado por partes restaurando el chasis y por seguido una lubricación e hidratación con biografito.</p>	
<p>Limpieza tapicería: Lavado de la cojinería, tapicería y techo restauración de partes plásticas</p>	

### Diagrama de operaciones en proceso de elaboración del servicio.

Tabla 6 operaciones

N°	OPERACIÓN EN PROCESO	SIMBOLO
1	RECEPCION DE VEHICULO	■
2	TRANSLADO DE VEHICULO A PISTA DE LAVADO	➔

3	LAVADO DE VEHICULO A PRESION DE AGUA	
4	TRASLADO DE VEHICULO A ZONA DE DETALLADO	
5	SECADO Y LIMPIEZA INTERIOR	
6	POLICHADO Y DETALLADO DE VEHICULO	
7	INSPECCION DE CALIDAD	
8	TRASLADO A PARQUEADERO TEMPORAL PARA ENTREGA	

### Maquinas, equipos y herramientas

Tabla 7 maquinaria

Maquinaria	Cantidad (Unidades Requeridas)	Equipos y herramientas	Cantidad (Unidades Requeridas)
Hidrolavadora 2.500 psi	3	Pomos	5
Aspiradora industrial	2	Espumas	1
Compresor	1	Toallas de microfibra	10
Espumadora industrial	1	Escobas de cerda blanda	4
Polichadora	1	Cepillos de lavado	4
		Canecas de almacenamiento de agua	4
		grafitadora	3
		Peluches espuma	4

### Calculo de materiales y/o materias primas que se usarán en el proceso productivo

Tabla 8 materia prima

Materia Prima insumos	Cantidad Unidades Requeridas	Unidades a producir	Necesidad de Materiales
Agua	2000 lt	300 servicios	
Shampoo	8 galones	300 servicios	
Cera	1 lt	25 servicios	
Desengrasante	4 galones	100 servicios	
Grafito	8 galones	130 servicios	

Silicona	2 galones	100 servicios	
Ambientador	1 galón	50 servicios	
Llantil	8 galones	300 servicios	
Arcilla descontaminación	1 tarro 300 gr	10 servicios	
Rubí	1 galón	50 servicios	
Lijas	16 pliegos	7 servicios	

**Posibles proveedores que proporcionarán los insumos necesarios para la elaboración del servicio.**

*Tabla 9 proveedores*

<b>Proveedor</b>	<b>Insumos</b>
Meguiar's	Ceras y pulimentos detallado
Simoniz	Ceras y pulimentos de detallado
Biológica de los andes	Shampoo, desengrasantes, grafito
Price Smart	Toallas, escobas, cepillos
El químico de chía	Sulfato de aluminio, hipoclorito de calcio...
Green motor's	Productos de lavado en seco

**Organización de las personas en el proceso productivo**

*Tabla 10 integrantes laborales*

<b>Puesto De trabajo</b>	<b>Numero</b>
Gerente General	1
Jefe de Patios	1
Lavadores	3
Alistadores	3

**Tareas según las responsabilidades de cada uno**

*Tabla 11 experiencia laboral*

<b>Puesto de Trabajo</b>	<b>Tareas del puesto</b>	<b>Experiencia mencionada en la Idea de Negocio</b>

		<b>u Otra</b>
Gerente General	<b>Plan de mercadeo, presupuestos, análisis de personal</b>	<b>7 años</b>
Jefe de Patios	<b>Supervisar las tareas realizadas por lavadores</b>	<b>3 años</b>
Lavadores	<b>Lavado de vehículos en pista</b>	<b>2 años</b>
Alistadores	<b>Detallado de vehículos en zona</b>	<b>2 años</b>

### Estudio económico

#### Proyección de Ventas en unidades.

*Tabla 12 servicios y cantidad*

N°	PRODUCTO	PRECIO DEL SERVICIO		1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
		AUTO	CAMIONETA								
1	ENJUAGUE	\$14.000	\$18.000	220	230	236	240	250	255	260	1691
2	POLICHADO	\$38.000	\$45.000	12	10	14	13	8	12	14	83
3	PORCELANIZADO	\$290.000	350.000	4	3	4	6	4	3	5	29
4	LAVADO DE MOTOR TECNICO	\$20.000	\$28.000	12	10	13	15	10	14	13	87
5	CHASIS	\$18.000	\$23.000	5	8	6	10	9	9	12	59
6	TAPICERIA	\$130.000	\$170.000	2	2	3	2	4	3	3	19

**Plan de inversión**

Plan de inversión en pesos.

*Tabla 13 plan de inversión*

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>UNID. REQUERIDAS</b>	<b>INVERSION TOTAL</b>
<b>1.ACTIVO FIJO</b>			
<b>Terrenos y/o Infraestructura</b>	\$ -	-	\$ -
<b>Maquinarias y equipos</b>			
Hidrolavadora	\$ 3.500.000	3	\$ 10.500.000
Aspiradora	\$ 1.000.000	2	\$ 2.000.000
Compresor	\$ 1.800.000	2	\$ 3.600.000
Espumadora	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
<b>Herramientas</b>			
Grafitadora	\$ 35.000	1	\$ 35.000
Desengrasadora	\$ 190.000	1	\$ 190.000
Canecas	\$ 8.000	6	\$ 48.000
Cepillos	\$ 3.500	4	\$ 14.000
Escobas	\$ 7.000	4	\$ 28.000
peluches de lavado	\$ 2.000	6	\$ 12.000
Toallas de microfibra	\$ 3.000	6	\$ 18.000
Atomizadores	\$ 5.400	3	\$ 16.200
Brochas	\$ 4.000	4	\$ 16.000
<b>Muebles y Enseres</b>			
Escritorio	\$ 150.000	1	\$ 150.000

Lockers	\$ 90.000	1	\$ 90.000
Overoles	\$ 48.000	7	\$ 336.000
Impermeables	\$ 45.000	2	\$ 90.000
<b>Total Activos Fijos</b>			<b>\$ 18.143.200</b>
<b>2. Gastos Pre Operativos.</b>			
Pendones	\$ 50.000	3	\$ 150.000
Tarjetas de presentación	\$ 80	1.000	\$ 80.000
Volantes	\$ 120	1.000	\$ 120.000
<b>Total Gastos Pre operativos</b>			<b>\$ 350.000</b>
<b>3. Capital de Trabajo</b>			
Arriendo	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
Servicios públicos	\$ 180.000	1	\$ 180.000
Materias primas	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Gastos de personal	\$ 720.000	7	\$ 5.040.000
Suministros de Oficina y limpieza	\$ 261.100	1	\$ 261.100
Cuotas de crédito	\$ 850.000	1	\$ 850.000
<b>Total de Capital de Trabajo</b>			<b>\$ 9.331.100</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 27.824.300</b>

### Determinación de la estructura de costo

**Costo total unitario**

$$\text{CTU} = \text{CFU} + \text{CVU}$$

<b>CTU</b> = 27.040
------------------------

	Costos fijos totales		
	\$		
<b>CFU</b>	9.070.000	=	<b>4609</b>
=	<hr/>		
	1968		
	N° Total de unidades producidas durante el ciclo de vida del proyecto		

	Costo Variable total		
	\$		
<b>CVU</b>	5.720.000	=	<b>22431</b>
=	<hr/>		
	255		
	N° Total de unidades producidas en un periodo de tiempo (días, semanas, meses etc.)		

**PVU= CTU+GANANCIA**

<b>PVU = 24.336.955</b>
-------------------------

**Lista de referencias**

<https://www.dane.gov.co/files/censo>

<https://www.simonizauto.com>

<https://www.3m.com.co>

<https://biologicadelosande.wixsite.com>

<https://tpcolombia.com.co>  
[orabo.gov.co/apc-aa-files](https://orabo.gov.co/apc-aa-files)