



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS



RESUMEN TESIS DE GRADO

**AUTOR (ES):**

**NOMBRE (S):** HARBEY DARÍO

**APELLIDOS:** PINTO PEREIRA

**NOMBRE (S):** JHON EDISON

**APELLIDOS:** RAMÍREZ RONDÓN

**FACULTAD:** CIENCIAS EMPRESARIALES

**PLAN DE ESTUDIOS:** TECNOLOGÍA COMERCIAL Y FINANCIERA

**DIRECTOR:**

**NOMBRE (S):** PEDRO ALFONSO

**APELLIDOS:** REYES SANTANDER

**TITULO DE LA TESIS:** ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN TALLER PARA MOTOS  
DIRIGIDO AL MERCADO FEMENINO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

**RESUMEN:**

Se realizó un estudio de mercados determinando la demanda por el taller de motos especializado en mujeres, el comportamiento y perfil del cliente potencial, con el cual se elaboró un estudio técnico por medio de la ubicación, distribución y características del taller de motos. Igualmente, se diseñó su estructura organizacional y tipo de constitución, por medio de una elaboración del estudio económico y financiero estableciendo la inversión inicial, los costos de venta y la proyección de ingresos y egresos para la puesta en marcha y ejecución de la idea de negocios y evaluando económicamente el proyecto.

Palabras clave: viabilidad, taller, motos, mercado, femenino.

**CARACTERÍSTICAS:**

**PAGINAS:** 127

**PLANOS:**

**ILUSTRACIONES:**

**CD-ROM:** 1

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN TALLER PARA MOTOS DIRIGIDO AL  
MERCADO FEMENINO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

HARBEY DARÍO PINTO PEREIRA  
JHON EDISON RAMÍREZ RONDÓN

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PLAN DE ESTUDIOS DE TECNOLOGÍA COMERCIAL Y FINANCIERA  
SAN JOSÉ DE CÚCUTA  
2013

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN TALLER PARA MOTOS DIRIGIDO AL  
MERCADO FEMENINO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

HARBEY DARÍO PINTO PEREIRA  
JHON EDISON RAMÍREZ RONDÓN

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de  
Tecnólogo Comercial y Financiero

Director  
PEDRO ALFONSO REYES SANTANDER  
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PLAN DE ESTUDIOS DE TECNOLOGÍA COMERCIAL Y FINANCIERA  
SAN JOSÉ DE CÚCUTA  
2013



**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER**  
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE UN TRABAJO DE GRADO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**HORA:** 10:00 A.M.  
**FECHA:** MAYO 8 DEL 2013  
**LUGAR:** FUNDADORES 109  
**JURADOS:** RAFAEL FOCION SALAS OBREGON  
ALONSO TOSCANO NIÑO  
JOSE ALIRIO TIRADO COLMENARES

**TITULO DE LA TESIS:** ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN TALLER PARA MOTOS

DIRIGIDO AL MERCADO FEMENINO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

**DIRECTOR:** PEDRO ALFONSO REYES SANTANDER

<b>NOMBRES DE LOS ESTUDIANTES</b>	<b>CODIGO</b>	<b>NOTA</b>	<b>CALIFICACION</b>
<u>HARBEY DARIO PINTO PEREIRA</u>	<u>1460515</u>	<u>4.2</u>	<u>CUATRO, DOS</u>
<u>JHON EDISON RAMIREZ RONDON</u>	<u>1460666</u>	<u>4.2</u>	<u>CUATRO, DOS</u>

**PLAN DE ESTUDIO:** TECNOLOGIA COMERCIAL Y FINANCIERA

**FIRMAS DE LOS JURADOS:**

VoBo.

**COORDINADOR COMITÉ CURRICULAR**

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	17
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	18
1.3 JUSTIFICACIÓN	18
1.4 OBJETIVOS	20
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES	20
2. REFERENTES TEÓRICOS	22
2.1 ANTECEDENTES	22
2.2 MARCO TEÓRICO	23
2.3 MARCO LEGAL	26
3. METODOLOGÍA	28
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	28
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	29
3.3 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	31
3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN	31
3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISIS	32
4. ESTUDIO DE MERCADO	33
4.1 TABULACIÓN, INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	33

4.2 ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	45
4.3 DEFINICIÓN DEL SERVICIO	47
4.3.1 Fortalezas del servicio	48
4.3.2 Debilidades del servicio	48
4.3.3 Ventajas competitivas del servicio	48
4.4 ESTUDIO DEL SECTOR	49
4.4.1 Estructura actual y perspectivas	51
4.4.2 Tecnología	51
4.4.3 Tendencias	52
4.4.4 Barreras de entrada	52
4.4.5 Poder de negociación de los clientes y proveedores	53
4.4.6 Amenaza de los servicios sustitutos	53
4.4.7 Rivalidad de competidores	53
4.4.8 Análisis de la oferta	54
4.4.9 Análisis mercado objetivo	55
4.4.10 Demanda actual del producto	55
4.4.11 Estimación demanda del mercado	56
4.4.12 Ventas del sector	56
4.4.13 Pronóstico demanda	57
4.5 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	57
4.5.1 Segmento de mercado	58
4.5.2 Calidad del servicio	59
4.5.3 Tarifas del mercado	60
4.5.4 Ubicación de la competencia en el mercado	60

4.6 PRECIOS	60
4.7 DISTRIBUCIÓN	61
4.7.1 Tipo de distribución	61
4.7.2 Canales de distribución	61
4.8 PROMOCIÓN	61
4.9 CLIENTES	62
4.10 ESTRATEGIAS DE MERCADEO	63
4.10.1 Estrategia de producto	63
4.10.2 Estrategia de distribución	63
4.10.3 Estrategia de precios	64
4.10.4 Estrategia promocional	64
4.10.5 Estrategia de servicios	66
5. ANÁLISIS TÉCNICO	68
5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	68
5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	69
5.3 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	73
5.3.1 Área de trabajo	73
5.3.2 Señalización	74
5.3.3 Pintura interna y externa del local	74
5.3.4 Áreas de trabajo	74
5.4 CAPACIDAD INSTALADA	76
5.5 PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	77
5.6 TECNOLOGÍA A UTILIZAR	80
5.6.1 Herramientas y equipos del taller básicas	80

5.6.2 Equipos del taller	80
5.6.3 Uniforme de trabajo	82
6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	83
6.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	83
6.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA	85
6.3 RECURSO HUMANO	86
6.4 CONTRATACIÓN PERSONAL	87
6.5 MECANISMOS DE CONTRATACIÓN	89
6.6 MISIÓN PROPUESTA TALLER DE MOTOS	89
6.7 VISIÓN PROPUESTA TALLER DE MOTOS	89
6.8 VALORES	89
6.9 MANUAL DE FUNCIONES	90
6.10 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	97
6.10.1 Procedimiento de recepción y pago de facturas	97
7. ANÁLISIS FINANCIERO	99
7.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	99
7.2 PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	103
7.3 PROYECCIÓN DE GASTOS OPERATIVOS	104
7.4 INVERSIÓN TOTAL REQUERIDA	105
7.5 FINANCIACIÓN PROYECTO	105
7.6 PROYECCIÓN DE VENTAS	106
7.7 DEPRECIACIONES	108
7.8 ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO	109

7.9 FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	110
7.10 BALANCE GENERAL PROYECTADO	111
7.11 RAZONES FINANCIERAS	112
7.12 PUNTO DE EQUILIBRIO (P.E.)	114
8. EVALUACIÓN ECONÓMICA	116
8.1 ANÁLISIS DEL VALOR PRESENTE NETO	116
8.2 CALCULO DE LA TIR (TASA INTERNA DE RETORNO	117
8.3 ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL	119
9. CONCLUSIONES	121
10. RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA	124
ANEXOS	126