

INSTITUTO TÉCNICO “ INCOS-PANDO”
CARRERA: MECÁNICA AUTOMOTRIZ



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO
IMPLEMENTACION DE UN TALLER MECANICO
AUTOMOTRIZ EN EL MUNICIPIO DE FILADELFIA

PARA OPTAR AL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR
EN MECÁNICA AUTOMOTRIZ

POSTULANTES: **SABINO CALLE SANCHEZ**
 JOSE ABEL NINA CUIZARA

TUTOR: **T.S. RAMIRO ROBERTO SANCHEZ HERRERA**

COBIJA - PANDO- BOLVIA

2023

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios por brindarme vida,
Salud y una familia que me apoya en todas las decisiones que
tomo y continuar en este tiempo que llevo conseguir el título
profesional de técnico superior.

SABINO CALLE SANCHEZ

El presente trabajo está dedicado a mis padres por el apoyo
incondicional constante, por permitir realizar mis sueños
realidad, guiándome en el buen camino para poder
alcanzar mis objetivos y ser ejemplo de mis hermanos.
¡Muchas gracias a todos!

JOSE ABEL NINA CUIZARA

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres

“En primer lugar les agradecemos a mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. También son los que me han brindado el soporte material y económico para poder concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos”.

A todos mis docentes

“Son muchos los docentes que han sido parte de mi camino universitario, y a todos ellos les quiero agradecer por transmitirme los conocimientos necesarios para hoy poder estar aquí. Sin ustedes los conceptos serían solo palabras, y las palabras ya sabemos quién se las lleva, el viento”.

Además, a mis compañeros

“Agradecerles a todos mis compañeros los cuales muchos de ellos se han convertido en mis amigos, cómplices y hermanos. Gracias por las horas compartidas, los trabajos realizados en conjunto y las historias vividas”

Gracias a la casa de estudios

“Por último agradecer al INSTITUTO TECNICO “INCOS PANDO”, que me ha exigido tanto, pero al mismo tiempo me ha permitido obtener mi tan ansiado título. Agradezco a cada directivo por su trabajo y por su gestión, sin lo cual no estarían las bases ni las condiciones para aprender conocimientos”.

SABINO CALLE SANCHEZ

JOSE ABEL NINA CUIZAR

Índice de contenido

1. AUTOEVALUACION COMO EMPRENDEDOR	1
2. EVALUACION DEL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO	2
2.1. Demografía	2
3. OBJETIVO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO.....	4
3.1. Objetivo General	4
3.2. Objetivos Específicos	4
4. IDEA DE NEGOCIO PROPIO O INDIVIDUAL, FAMILIAR O COMUNTARIO.	5
4.1. MACRO FILTRO.....	6
4.2. MICRO FILTRO.....	7
4.3. ANALISIS FODA.....	8
5. OBLIGACIONES Y FORMA LEGAR PARA EL NEGOCIO.....	10
5.1. OBLIGACIONES	10
5.2. FORMA LEGAL PARA EL NEGOCIO	11
6. PLAN DE MERCADO Y MERCADEO.	14
7. ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO (ORGANICE SU NEGOCIO).....	16
8. COSTOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS.	25
10. PLAN FINANCIERO.....	28
10.2. PRESUPUESTO DE COMPRAS.	29
10.3. INVENTARIOS.	29
10.4. PLANILLA.....	29
10.5. GASTOS GENERALES.....	29
10.6. ESTADO DE RESULTADOS O DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	30
10.7. FLUJO DE CAJA.	30
11. PLAN DE ACCION.....	31
11.1. Placa identificativa.....	31
11.2. Rótulo y entrada.	31
11.3. Instalaciones.....	31
11.4. Limpieza.....	32
11.5. Atención personalizada.....	32
11.6. Escuchar al cliente.	32
11.7. Promoción.....	32
11.8. Precio.....	33

11.9.	Localización.....	33
11.10.	Factor humano.....	33
12.	CONCLUSIONES.....	34
13.	RECOMENDACIONES.....	35
14.	FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFIA.....	36
15.	ANEXOS.	38

Índice de cuadros

Tabla 1:	datos del censo según el INE	3
Tabla 2:	ideas para la consideración de un negocio	3
Tabla 3:	preguntas orientadoras.....	7
Tabla 4:	microfiltro.....	8
Tabla 5:	análisis FODA.....	9
Tabla 6:	lista de herramientas con las que contara el taller automotriz	19
Tabla 7:	area administrativa (proyeccion).....	20
Tabla 8:	costos unitarios de los servicios.	25
Tabla 9:	costos de los servicios que se realizan.	25

Índice de Figuras

figura 1:	Jefatura de policía del municipio de Filadelfia.....	3
figura 2:	Parada del Sind. de transporte mixto de Filadelfia	3
figura 3:	Limpieza del taller automotriz.....	16
figura 4:	extraccion de un motor	17
figura 5:	limpieza de un cigueñal	18
figura 6:	reparación de un motor de arranque	18
figura 7:	instituciones de control legal para una debida constitución del emprendimiento.....	24
figura 8:	diagnostico de un vehiculo en el Municipio de Filadelfia	38
figura 9:	elaboracion de la maqueta del taller automotriz.....	38
figura 10:	encuesta	39
figura 11:	ficha de observaciones	40
figura 12:	encuesta a la población del municipio de Filadelfia.....	41
figura 13:	encuesta de la población de Filadelfia.....	41
figura 14:	reparación de una bomba de inyección	42

TITULO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO:

Implementación de un Taller Mecánico Automotriz en la Municipio de Filadelfia del departamento de Pando

1. AUTOEVALUACION COMO EMPRENDEDOR

- Somos futuros técnicos motivados con autoconfianza, iniciativa, y capacidad para asumir riesgos y superar obstáculos, con el objeto de poder Emprender un camino nuevo que es tener nuestra propia Emprendimiento y nada más ni nada menos que con la profesión que estamos culminando, que es Técnico Superior en Mecánica Automotriz.
- La capacidad de trabajo, con responsabilidad, creatividad, innovación y responsables de nuestras propias acciones.
- Capaces de proyectarnos a un futuro donde existen cambios y actualizaciones de software, equipos, maquinaria y otros.

2. EVALUACION DEL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

Filadelfia es una localidad y un Municipio de Bolivia, ubicado en el Norte Amazónico del país. Administrativamente forma parte de la Provincia de Manuripi en el Departamento de Pando.

Según el último censo oficial realizado por el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE) en 2012, el Municipio cuenta con una población de 5.756 habitantes y esta situado a una altura promedio de 230 metros sobre el nivel del mar.

El municipio posee una extensión superficial de 11.710 km², pero una población 5.756 habitantes, dando resultando a una densidad de población de 0,4 hab/km² (habitante por kilómetro cuadrado).

2.1. Demografía

Las estimaciones de población (por cada año) se encuentran basadas de acuerdo a los censos oficiales.

Tabla 1: datos del censo según el INE

Año	Habitantes (municipio)	Habitantes (localidad)	Fuente
1992	2.373	198	Censo boliviano de 1992
2001	3.145	233	Censo boliviano de 2001
2012	5.756	368	Censo boliviano de 2012
2018	6.106	441	Estimaciones del INE

Fuente: Wikipedia.com

figura 1: Jefatura de policía del municipio de Filadelfia



Fuente. Elaboración propia

figura 2: Parada del Sind. de transporte mixto de Filadelfia



Fuente. Elaboración propia

3. OBJETIVO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO.

3.1. Objetivo General

Implementar un Taller Mecánico Automotriz en el Municipio de Filadelfia Departamento de Pando, para prestar Servicios Mecánicos a todos los vehículos livianos.

3.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar un diagnóstico de solución a los problemas que presentan los medios de transporte en el Municipio de Filadelfia, detectando las necesidades del parque automotor.
- Diseñar el Prototipo de Construcción de un Taller de Mecánica Automotriz, para su respectiva implementación.
- Elaborar el Presupuesto de Maquinarias y Equipos, así como de Herramientas necesarias para el Servicio.

4. IDEA DE NEGOCIO PROPIO O INDIVIDUAL, FAMILIAR O COMUNTARIO.

El Taller Mecánico Automotriz ofrece servicios de mantenimiento, reparación y servicios especializados. Tomando en cuenta la definición de idea de negocio, se ha realizado un diagnóstico de las necesidades mecánicas en el Municipio de Filadelfia, lo que nos ha demostrado que esporádicamente existe algún servicio mecánico sin experiencia o sin los conocimientos técnicos adquiridos en un estudio.

Para nuestra propuesta de negocio se podría tener en consideración dos ideas, tomando en cuenta el tipo de equipos y herramientas que se usan en los dos negocios y que se podría decir que son parecidos, pero uno es más completo que el otro. Se presenta la comparación y muestra el potencial que tiene la idea principal.

Tabla 2: ideas para la consideración de un negocio

Idea 1	Implementación Taller Mecánico Automotriz
Idea 2	Implementación Taller de Motocicletas.

Fuente: elaboración propia

4.1. MACRO FILTRO.

El Macro filtro, es una herramienta que sirve para seleccionar ideas de negocios de manera rápida guiándonos por algunas preguntas ejes para seleccionar aquellas que responden positivamente a las preguntas y excluir las ideas que tengan respuesta negativa. (2017)

El ejercicio consiste en trabajar en cuadro siguiente, respondiendo con unas preguntas orientadas que se indican. Las respuestas te darán luces sobre lo exitoso que podría ser el negocio. Coloca una “x”, en cada casillero según corresponda y al final cuenta el número obtuvo cada idea.

Debe quedarte con aquellas ideas que obtuvieron la mayor cantidad de “si”.

Tabla 3: Preguntas orientadoras

Preguntas	Idea 1		Idea 2	
	Si	No	Si	No
¿Existe la necesidad de satisfacer del servicio al Municipio de Filadelfia?	X			
¿Existe un mercado para este servicio?	X			
¿Hay una demanda insatisfecha en el Municipio de Filadelfia?	X			
¿Quieres realizar este proyecto?	X			
¿Es posible ofrecer otro tipo de servicios especializados?	X			
¿Este proyecto permite obtener ganancias?	X			

Fuente. Elaboración propia

4.2. MICRO FILTRO

Del análisis realizado en el Macro Filtro se puede obtener como resultados que ideas de negocios generadas en la lluvia de ideas, sean 4, 8, 10 o más las ideas que reciben respuesta solo unas pocas se podrían desarrollar. (2017)

Por lo tanto, es importante usar el Micro Filtro, para definir cuál es la idea de negocio que finalmente se va a desarrollar. Con ayuda de esta técnica estará en condiciones de “priorizar para la cual estar mejor preparada.

Tabla 4: microfiltro

Preguntas orientadoras	Idea 1	Idea 2
Disponibilidad de local	X	
Existe una demanda insatisfecha	X	
Disponibilidad de mano de obra calificada	X	
Disponibilidad de mano de obra costo aceptable	X	
Tecnología localmente disponible	X	
El emprendedor tiene las habilidades para gestionar el proyecto.	X	

Fuente: Elaboración propia

4.3. ANALISIS FODA.

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), también como análisis DAFO, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas), y su situación externa (Amenazas y Oportunidades), en una matriz cuadrada. Proviene de las siglas en ingles SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threaats). Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización empresa o proyecto y planear una estrategia a futuro.

El objetivo del análisis FODA es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis y las estrategias genéricas que más le convenga, en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve. (wikipedia)

Tabla 5: análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado. • Herramientas adecuadas. • Disponibilidad de horario. • Necesidad del servicio por parte de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay pocos talleres automotrices por el municipio de Filadelfia. • El costo de reparación y mantenimiento puede generar grandes ingresos económicos por la falta de los talleres automotrices.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento del taller automotriz por la falta de publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • La economía del municipio varía conforme a la producción de la castaña y otros productos agrícolas. • Falta de conocimiento del cliente acerca del taller.

Fuente: elaboración propia.

Después de realizar todo un Macro Filtro, Micro Filtro y el FODA, estamos convencidos que es una gran oportunidad crear el presente Emprendimiento, Implementación de Taller Mecánico en El Municipio de Filadelfia, ya que contamos con el personal técnico especializado en el Instituto Técnico INCOS PANDO, la localidad donde se va implementar, no cuenta con el servicio de un taller mecánico.

5. OBLIGACIONES Y FORMA LEGAR PARA EL NEGOCIO

5.1. OBLIGACIONES

Según el Código de Comercio Boliviano, los comerciantes y empresas, tienen las siguientes obligaciones:

- Matricularse en el Registro de Comercio, dicho registro se encuentra en concesión a la Fundación para el Desarrollo Empresarial (SEPREC).
- Inscribir en el mismo Registro todos aquellos actos, contratos y documentos sobre los cuales la Ley exige esa formalidad. Por ejemplo, constitución de sociedad, transferencia de cuotas de capital, etc.
- Comunicar a la autoridad competente, en su caso, la cesación de pagos por las obligaciones contraídas, en los plazos señalados por Ley.
- Llevar la contabilidad de sus negocios en la forma señalada por Ley. Por ejemplo, llevar los libros de compras y ventas, como el libro diario, libro mayor.
- Cumplir con las obligaciones tributarias de la manera prescrita por ley. Por ejemplo, pagar impuestos como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a la Transferencia (IT), Impuesto a las

Utilidades de las Empresas (IUE), y otros conforme a su régimen tributario.

- Conservar sus libros, documentos y demás papeles relacionados con sus negocios por el tiempo que señala la Ley.
- Abstenerse de ejecutar actos que signifiquen competencia desleal. Por ejemplo, la desviación de clientela, técnicas de dumping, etc.
- Las demás señaladas por Ley.

5.2. FORMA LEGAL PARA EL NEGOCIO

El presente emprendimiento será constituido como una **SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, que contará con dos socios que aportarán el Capital Social para el Inicio de las Actividades, se detalla las obligaciones que conllevan a la implementación de este tipo de sociedad.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica, que tiene facultades para ejercer actos de comercio y que aglutina a dos o más personas quienes aportan un capital social, límite de su responsabilidad, para aplicarlos a un fin común y repartirse entre sí los beneficios y soportar las pérdidas.

Las características principales de este tipo de sociedad es que sus miembros sólo responden hasta el monto de sus aportes y el fondo común está dividido en cuotas de capital que, en ningún caso, puede representarse por acciones o títulos valores.

Para constituir una sociedad de responsabilidad limitada se procede

mediante la suscripción de una escritura pública otorgada ante un Notario de Fe Pública, que debe contener los siguientes requisitos mínimos:

- Lugar y fecha de celebración del acto.
- Datos de las personas que intervienen en la constitución:
- Personas Físicas: Nombre, Nacionalidad, Carnet de Identidad, Edad, Profesión, Estado Civil y Domicilio.
- Personas Jurídicas: Nombre, Naturaleza, Nacionalidad y Domicilio.
- Razón social o denominación de la sociedad que necesariamente deberá ir acompañada de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S.R.L." o simplemente la palabra "Limitada".
- Domicilio de la sociedad.
- Objeto social (preciso y determinado).
- Monto del capital social que deberá estar dividido en cuotas de igual valor que serán de Bs. 100 o múltiplos de Bs. 100 cada una.
- Capital social pagado en su totalidad.
- Monto del aporte efectuado por cada socio (dinero, bienes, valores o servicios) y su valorización.
- Si el aporte es en efectivo, se deberá acompañar el respectivo certificado de depósito.
- Si el aporte es en especie, se deberá acompañar el respectivo avalúo de los bienes.
- Si el aporte consiste en bienes sujetos a registro, se deberá adjuntar la documentación legal de la transferencia del bien a nombre de la sociedad.
- Plazo de duración (determinado).
- Forma de organización de la administración:

- Modo de designar directores, administradores o representantes legales.
- Órganos de fiscalización interna y sus facultades.
- Fijación del tiempo de duración en sus cargos.
- Reglas para distribuir las utilidades o soportar las pérdidas.
- Previsiones sobre la constitución de reservas.
- Cláusulas necesarias relacionadas con los derechos y obligaciones de los socios entre sí con respecto a terceros.
- Cláusulas de disolución de la sociedad:
- Bases para practicar la disolución.
- Forma de designar a los liquidadores.
- Compromiso sobre jurisdicción arbitral.
- La minuta de constitución de sociedad debe ser inscrita en el Servicio Nacional de Registro de Comercio “FUNDEMPRESA”

6. PLAN DE MERCADO Y MERCADEO.

El plan de marketing es de fundamental importancia como herramienta básica en la administración de toda empresa que quiera ser competitiva, porque permite alcanzar los objetivos marcados en los que complete su actividad, proporciona información de la situación y posicionamiento en los que encuentra la empresa, negocio, etc. Dentro del plan de marketing para la consecución del objetivo o meta final se determina las siguientes etapas:

- *Análisis de la situación*
- *Determinación de objetivos*
- *Elaboración y selección de estrategias*
- *Plan de acción*
- *Establecimiento de presupuesto*
- *Métodos de control*

Con un plan de marketing para el Taller Mecánico conseguimos promocionar y mejorar la imagen, a partir del poder de las redes sociales o las campañas virales, pero también es importante cuidar otros factores como cuidar las opiniones positivas de los clientes o la promoción de estos.

Entre las claves para conseguir el éxito de nuestro Taller Mecánico, es diseñar una potente estrategia de social media. Las redes sociales son una vía de comunicación directa con nuestros clientes potenciales. Establecer e implementar un calendario de publicaciones es esencial. Establecer una comunicación diaria, o semanal con nuestros clientes. Escribir regularmente acerca de los problemas cotidianos de los conductores de vehículos y cómo pueden solucionarlo.

Se presenta algunas de las ofertas:

- Cambio de aceite a mitad de descuento
- Cambio de aceite gratis con la compra de una revisión
- Cambio de aceite gratis con cualquier reparación de un determinado pago
- Rotación de llantas gratis con la compra de otro servicio
- Descuentos especiales de un servicio específico
- Un cierto porcentaje de descuento del costo de una factura global (Descuento por uso de varios servicios)

7. ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO (ORGANICE SU NEGOCIO).

Es necesario que el Taller Mecánico brinde una excelente atención de los servicios, por tanto, debe estar bien organizado dentro del mismo para evitar pérdidas innecesarias en la empresa, así como pérdida de clientes. Por tanto, el Taller Mecánico debe organizarse sobre lo siguiente:

Administración: Debe contar con un área administrativa encargada de archivar y procesar facturas, ordenar compras de **repuestos**, etc.

figura 3: Limpieza del taller automotriz



Fuente. Elaboración propia

Área Mecánica: Debe realizar la revisión, reparación y mantenimiento de los vehículos.

figura 4: extracción de un motor



Fuente. Elaboración propia

figura 5: limpieza de un cigüeñal



Fuente. Elaboración propia

figura 6: reparación de un motor de arranque



Fuente. Elaboración propia

Tabla 6: lista de herramientas con las que contara el taller automotriz

N°	UNID. MEDIDA	DETALLE	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
1	UNIDAD	COMPRESORA DE AIRE	5,000.00	5,000.00
2	UNIDADES	GATOS IDRAULICOS	700.00	1,400.00
6	UNIDADES	CABALLETES DE SUSPENSION	525.00	3,150.00
20	MTS.	MANGUERA DE COMPRESION	60.00	1,200.00
2	UNIDADES	GATOS HIDRAULICOS DE CILINDROS	200.00	400.00
1	UNIDAD	PRENSA DE TORNILLO	800.00	800.00
1	UNIDAD	ESMERIL ELECTRICO	800.00	800.00
1	JUEGO	PICOS DE NEUMATICOS	500.00	500.00
1	UNIDAD	TALADRO ELECTRICO	900.00	900.00
1	UNIDAD	AMOLADORA DE DISCO	1,600.00	1,600.00
1	JUEGO	LLAVES TRAMONTINAS	500.00	500.00
1	JUEGO	LLAVES PLANAS	500.00	500.00
1	JUEGO	LLAVES TIPO CUBO Y/O DADOS	700.00	700.00
1	JUEGO	ALICATES	120.00	120.00
1	JUEGO	DESTORNILLADORES	100.00	100.00
1	JUEGO	ALICATES TIPO PINZA	100.00	100.00
1	JUEGO	DADOS DE MAQUINARIA PESADA	1,000.00	1,000.00
2	UNIDADES	LLAVE CRUZ	100.00	200.00
1	UNIDAD	PISTOLA NEUMATICA	500.00	500.00
1	JUEGO	ACOPLES O ESTENSORES DE 1/2 PULGADA	90.00	90.00
1	UNIDAD	GRASERA TIPO VALDE	300.00	300.00
1	UNIDAD	ESCANER MARCA LAUNCH	8,355.00	8,355.00
1	EQUIPO	EQUIPO DE SOLDAR ELECTRONICO	200.00	200.00
1	UNIDAD	SOLDADOR ELECTRICO TIPO ELECTRODO	4,000.00	4,000.00
12	MTS.	CABLES PARA SOLDAR	120.00	1,440.00
1	EQUIPO	EQUIPO DE PROTECCION PARA SOLDAR	300.00	300.00
1	JUEGO	EXTRACTOR DE MUÑONES	200.00	200.00
1	TAMBOR	TAMBOR DE ACEITE DE 200 TLS	20.00	4,000.00
3	VALDES	VALDES DE GRASA DE ALTA TEMPERATURA DE 20 KL.	20.00	1,200.00
1	UNIDAD	PRENSA DE PARCHEAR	120.00	120.00
1	EQUIPO	JUEGO DE MARTILLOS Y PALANCAS	200.00	200.00
2	UNIDAD	MESAS FORRADAS DE PLANCHAS	400.00	800.00

Fuente. Elaboración propia

Posteriormente al avance de los servicios, contará con una secretaria, que se encargará de realizar los cronogramas, realizar las citas, dar información entre otros.

Tabla 7: área administrativa (proyección).

Nº	UNID. MEDIDA	DETALLE	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
2	UNIDADES	ESCRITORIOS	400.00	800.00
4	UNIDADES	SILLAS	100.00	400.00
1	EQUIPO	COMPUTADORA	2,000.00	2,000.00
1	PROGRAMA	SOFTWARE	500.00	500.00
1	UNIDADES	MUEBLE	800.00	800.00
1	EQUIPO	COCINA	500.00	500.00
1	JUEGO	TASAS	100.00	100.00
1	UNIDAD	GARRAFA	250.00	250.00
	OTROS	IMPLEMENTOS DE PAPELERIA, ASEO, ENTRE OTROS	1,000.00	1,000.00

Fuente. Elaboración propia

Los servicios que ofrecerá inicialmente el taller mecánico automotriz son los siguientes:

- **Mantenimiento Preventivo**
- **Mantenimiento Correctivo**

Se detalla:

Inspección y mantenimiento de rutina de automóviles.

Verificación y diagnóstico las fallas de los automóviles.

Trabajo de mecánica de automóviles.

Inspección los automóviles para determinar daños o fallas y estimar los costos de reparación.

Diagnosticar e informar la falla o problema de los automóviles con el cliente, indicando las reparaciones que deben realizar. Esta es una de las actividades que se realizan en un taller mecánico automotriz con especial atención.

Revisión de los automóviles para asegurarse que estén en perfectas condiciones, los partes importantes incluidos los cinturones de seguridad, los canales de flujo de líquido, los sistemas de dirección, las bujías, los frenos y los sistemas de combustión, las cajas de cambios y otras áreas que puedan tener problemas.

Utilizan equipos eléctricos para probar componentes y sistemas del automóvil.

Planificación de los procedimientos de trabajo, como el uso de diagramas, manuales técnicos y experiencia.

Utilizan herramientas, manuales y equipos de mantenimiento para automóviles, dedicados para: reparar, reemplazar y ajustar piezas desgastadas o defectuosas

Realización de depuraciones periódicas, tales como cambio de aceite, lubricantes y otros ajustes.

En resumen, estas son algunas de las actividades que se realizan en un taller mecánico automotriz a manos de expertos en el área con el objetivo de que el vehículo sea revisado a fondo para solucionar las fallas encontradas con rapidez y de manera eficiente.

Clasificación de las actividades que se realizan en un taller mecánico automotriz

La clasificación de las actividades debe estar acorde a las tareas

específicas que se hace en un taller mecánico. Por ello, tenemos dos tipos de talleres de acuerdo al servicio que presta:

Servicios de Mecánica en general

Es la esencia de lo que se hace en un taller mecánico; es la actividad realizada por aquellos establecimientos que prestan servicios de reparación y mantenimiento de todos los componentes del vehículo.

Servicios de Mecánica especializada

Son talleres que van a dedicarse únicamente a servicios específicos para el mantenimiento, reparación e instalación de componentes del vehículo, tales como: sistema de alarmas, sustitución de baterías, reemplazo de vidrios y parabrisas, entre otros. Son expertos en algo determinado dentro de toda la labor que se hace en un taller mecánico.

Otras actividades que se realiza en un taller mecánico automotriz

Cada cierto tiempo o, mejor dicho, aún, luego de una determinada cantidad de kilómetros recorridos, se debe realizar mantenimiento a los vehículos. A continuación, te indicaremos algunas de las tareas de mantenimiento referente a lo que se hace en un taller mecánico:

Revisión de fluidos, esto lo realiza el mecánico para comprobar los niveles de aceite del motor, refrigerante, líquido de frenos, etc.

Revisión de filtros de aire, de aceite y de gasolina, sustituyéndolos de ser necesario.

Revisión de la batería y el sistema eléctrico en general.

Elaborar un diagnóstico en general del vehículo para determinar fallas, ya sea de forma física o con la ayuda de equipos electrónicos.

Revisión de los frenos.

Revisión de los neumáticos y la presión del aire.

Alineación de los cauchos.

Reemplazo e instalación de piezas dañadas.

Limpieza interna y externa del motor.

Proporcionar al cliente un presupuesto de mano de obra y piezas que requiera el vehículo para su adecuado funcionamiento.

Llevar un registro de las piezas sustituidas y compradas, así como de los servicios prestados al vehículo.

Importancia de un taller mecánico

Tener un excelente taller mecánico o uno recomendado por personas de confianza es de vital importancia para prolongar la vida de nuestros automóviles, lo cual es probable que no se consiga en un taller que nos dé un mínimo costo. Al igual, no deberíamos asistir a un taller mecánico cualquiera para que realice una reparación o hacerla uno mismo, ya que al colocar nuestros automóviles en manos inexpertas o sin el conocimiento apropiado podemos acarrear consecuencias graves y a menudo costosas.

Por lo tanto, *con la revisión profesional adecuada de un automóvil, aseguras tu vida y la de tus acompañantes evitando accidentes derivados de botes de aceite o gasolina, falla de frenos o arranque, mal funcionamiento de la caja de cambios, entre otros.*

Ya se había mencionado que el Taller Mecánico se será constituido por dos socios, y se creará la Sociedad de Responsabilidad Limitada “Sanchez”.

Las Instituciones que se deben registrar para estar debidamente constituida son:

figura 7: instituciones de control legal para una debida constitución del emprendimiento



Fuente: abogados@rigobertoparedes.com

8. COSTOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

Tabla 8: costos unitarios de los servicios.

DETALLE	PRECIO UNTARIO EN Bs.
Mantenimiento Preventivo	250,00
Mantenimiento Correctivo	1.200,00
Reparación Motor	2.500,00
Reparación de Frenos	1.800,00

Fuente. Elaboración propia

Tabla 9: costos de los servicios que se realizan.

PROYECCION DE INGRESOS				
MANTENIMIENTO PREBENTIVO Y CORECTIVOS	PRECIO UNITARIO	DIA	MES	TOTAL
Cambio de correa	100	3	24	7200
Cambio de bujes	150	1	24	3600
Cambio de aceite y filtro	250	2	24	12000
Cambio de pastillas	150	2	24	7200
Cambio de balatas	180	1	24	4320
Cambio de disco de embriague	450	1	24	10800
	TOTAL			45120

Fuente. Elaboración propia

9. ESTIMACION DEL CAPITAL.

RAZON SOCIAL:	SANCHEZ S.R.L.
PROPIETARIA:	SABINO CALLE SANCHEZ - JOSE ABEL CUIZARA
CLASE:	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
	SABINO CALLE
REPRESENTANTE LEGAL:	SANCHEZ
DIRECCION:	CALLE PASTOR BALDIVIEZO S/N BARRIO VILLA CRUZ
ESTABLECIDO:	ZONA FRANCA COBIJA

BALANCE INICIAL
SANCHEZ S.R.L.
(Expresado en bolivianos)

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Activo Disponible			6,000.00
Cajas		6,000.00	
Caja General M/N	6,000.00		

Activo Realizable			-
Inventario		-	
Inventario de Mercadería	-		

ACTIVO NO CIRCULANTE

Activo Fijo			114,000.00
--------------------	--	--	------------

Muebles y Enseres		15,000.00	
Muebles y Enseres	15,000.00		

Vehículos		49,000.00	
Vehículos	49,000.00		

Maquinaria y Equipo		50,000.00	
Herramientas Menores	25,000.00		
Maquinarias	70,000.00		

TOTAL ACTIVO			120,000.00
---------------------	--	--	-------------------

SABINO CALLE SANCHEZ
REPRESENTANTE LEGAL

RAZON SOCIAL: SANCHEZ S.R.L.
PROPIETARIA: SABINO CALLE SANCHEZ - JOSE ABEL CUIZARA
CLASE: SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
REPRESENTANTE LEGAL: SABINO CALLE SANCHEZ
DIRECCION: CALLE PASTOR BALDIVIEZO S/N BARRIO VILLA CRUZ
ESTABLECIDO: ZONA FRANCA COBIJA

BALANCE INICIAL

(Expresado en bolivianos)

PASIVO

Deudas Pendientes de Pago 60,000.00

Cuentas por Pagar -
Prestamos por Pagar Banco Desarrollo Productivo 60,000.00

TOTAL PASIVO **60,000.00**

PATRIMONIO

Capital Social Sabino Calle Sanchez 30,000.00
Capital Social José Abel Nina Cuizara 30,000.00

TOTAL PATRIMONIO **60,000.00**

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **120,000.00**

SABINO CALLE SANCHEZ

10.PLAN FINANCIERO.

El estudio económico – financiero se realiza a partir de la elaboración del flujo de caja del proyecto, cada uno de los componentes usados para encontrar este flujo y para realizar el Plan Financiero y el Balance General se presentará como Anexo.

Se supondrá que durante la operación del proyecto la liquidez será reinvertida dentro del mismo.

Los componentes usados para encontrar el flujo de caja y para realiza el análisis financiero son los siguientes:

10.1. PRESUPUESTO DE VENTAS.

El servicio se evaluará por hora hombre al año, dado que el personal técnico solicitado es de 2 Técnicos mecánicos y posteriormente 1 electrónico, los cuales deberán facturar la misma cantidad de horas anuales, con el fin de encontrar la cantidad de horas anuales se tiene en cuenta una improductividad por persona del 10%, adicionalmente cada uno trabaja 50 semanas al año descontando vacaciones y posibles permisos o incapacidades las horas anuales, es decir las ventas anuales son de 48 semanas anuales las cuales se castigaron en el primer año como si solo se trabajara el 70% del tiempo, igualmente la efectividad de los operarios se castigó pues estos normalmente no trabajan las 8 horas dispuestas.

El valor hora a la cual se cotiza el servicio es de Bs. 50,00, los cuales se definen a partir de la entrevista realizada con la persona experta en el tema con el propietario y a partir de la investigación de precios realizada vía telefónica.

El crecimiento anual se supone del 9% anual.

10.2. PRESUPUESTO DE COMPRAS.

Igualmente se supone un crecimiento del 9% anual, en este elemento se tienen en cuenta todos aquellos implementos que debe tener el proyecto para iniciar su operación, y que harán parte de los inventarios.

10.3. INVENTARIOS.

La rotación del inventario debe ser mensual, es decir de 30 días, los elementos que lo componen se describen en el presupuesto de compras.

10.4. PLANILLA.

Además de los gastos administrativos se ubica en nomina los salarios de los técnicos, así mismo se evalúan las prestaciones sociales y legales para el funcionamiento del negocio.

10.5. GASTOS GENERALES.

Aquí se tienen en cuenta los gastos por servicios públicos, mantenimiento de equipos, depreciación de equipos, papelería, entre otros, los valores de los servicios se estiman de la entrevista con los expertos realizara en el numeral

10.6. ESTADO DE RESULTADOS O DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Una vez realizados cada uno de los elementos de los cuales salen las pérdidas y ganancias del proyecto a 5 años, se construye el estado de resultados del cual obtenemos la Utilidad Neta anual, el resultado para el año 1 perdida, esto implica que en el primer año no habrá ganancias para los propietarios, sin embargo, en los años siguientes las ganancias son bastante buenas.

10.7. FLUJO DE CAJA.

Se construye a partir de los datos obtenidos en cada uno de los componentes anteriormente descritos.

11. PLAN DE ACCION.

Sacar adelante un taller mecánico es tan complicado como cualquier otro negocio. Se necesita mucho trabajo, una buena estrategia, organización.

11.1. Placa identificativa.

Los talleres deben demostrar que ofrecen sus servicios de forma totalmente legal mostrando una placa identificativa que así lo acredita. Esta placa garantiza que el taller cumple con toda la normativa relativa a seguridad o emisión de sustancias contaminantes.

11.2. Rótulo y entrada.

Ofrecer una buena primera impresión es básico, también para un taller mecánico. Una entrada con dos coches desarmados y un cartel destartado da la impresión de pertenecer a un taller descuidado, sin embargo, una entrada con una fachada limpia, movimiento de coches y un rótulo llamativo atrae a los clientes.

11.3. Instalaciones.

La entrada puede ser espectacular, pero si las instalaciones dejan que desear, el cliente se irá con su coche a otra parte. El taller debe estar equipado con todo lo necesario para hacer frente a las modificaciones o reparaciones pertinentes con el menor coste posible.

11.4. Limpieza.

La mayor parte de la gente piensa en los talleres mecánicos como lugares sucios, llenos de grasa, polvo y telarañas. Es cierto que en los talleres se produce cierta suciedad derivada de la propia actividad profesional, pero ello no quiere decir que no se mantengan limpias las instalaciones, los aparatos, los baños, las piezas y, en definitiva, se mantengan unas condiciones de higiene adecuadas. Te damos unos cuantos

11.5. Atención personalizada.

Un taller debe ofrecer a cada cliente una atención personalizada, demostrar que cada cliente cuenta y hacerle sentir importante. Por ello, hay que evitar un mal servicio, retrasos, cambios de idea, mentiras en lo referente al precio, etc.

11.6. Escuchar al cliente.

Los profesionales del taller dicen que es muy importante que el cliente sepa explicar en el taller qué le ocurre a su vehículo. Pero también se debería de dar la circunstancia complementaria, es decir, que el profesional del taller mecánico sepa atender y entender las explicaciones del cliente.

11.7. Promoción.

Hoy en día existen numerosas formas de publicitarse, tanto en medios tradicionales como a través de internet. Incluso algunos de ellos, como las redes sociales, son totalmente gratuitos y pueden llegar a dar muy buenos resultados para tu taller mecánico. Te recomendamos que descargues esta guía para que lo sepas todo sobre cómo promocionar tu taller.

11.8. Precio.

No se trata de ser los más baratos, sino de ser honestos. La clave es ofrecer la mejor relación calidad-precio, u ofrecer el mejor servicio por el mismo precio que otros. Las tarifas excesivamente económicas engañan y confunden al cliente, que tiende a pensar que es demasiado bonito para ser verdad o, en su defecto, creará que la calidad del servicio del taller mecánico será muy baja.

11.9. Localización.

El emplazamiento es otro de los conceptos básicos a la hora de llevar al éxito un negocio. ¿Dónde situar el taller mecánico? ¿Será solo físico o también recibiremos visitas y venderemos piezas online? Evita locales demasiado pequeños, demasiado difíciles de acceder (calles céntricas muy transitadas, por ejemplo), cercanos a otros talleres con más reputación, etc.

11.10. Factor humano.

Y, por supuesto, la última clave, una que ni siquiera debería hacer falta mencionar: rodearte de un grupo de profesionales fiables y competentes en tu taller mecánico.

12.CONCLUSIONES.

El presente proyecto coadyuvará a los Comunarios del Municipio de Filadelfia, incluido todo transeúnte que conduzca sus vehículos por el mencionado municipio.

Asimismo, habiendo sido formados en el área técnica de Mecánica Automotriz, desarrollaremos nuestra profesión en servicio del Municipio de Filadelfia.

El presente Emprendimiento, busca mejorar la calidad de vida de los propietarios, así como reducir los gastos económicos de los pobladores que por no tener el servicio mecánico tienen que llevar sus vehículos al Municipio de Cobija a un alto costo.

13.RECOMENDACIONES.

- ✓ Acatar cada uno de los aspectos de diseño presentados en este proyecto, esto con el objetivo de conseguir los resultados expresados en el análisis para la implementación.
- ✓ Aplicar las resoluciones para los temas de gestión ambiental, seguridad laboral y gestión legal tratados en el presente proyecto, con el objetivo que el Taller cumpla con las normativas exigidas y también ofrezca la debida seguridad laboral a sus empleados.
- ✓ Implementar un software con el cual se genere un registro del mantenimiento realizado a cada uno de los vehículos pertenecientes al Taller, y adoptar el plan de mantenimiento presentado en este proyecto.
- ✓ Determinar un sistema de turnos de servicio para los socios de la Empresa con el objetivo de promover el orden y no saturar la capacidad de servicio instalada.
- ✓ Incentivar a los empleados de la Empresa al trabajo eficiente, promoviendo hábitos de orden y limpieza dentro del Taller

14.FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFIA.

© 2019 Woki Consulting Europa SL | C/ Velazquez 86-b – 1º Derecha 28006 – Madrid, España. <https://wokiconsulting.com/blog/que-es-una-idea-de-negocio/>
[https://www.monografias.com/que es el macro filtro.](https://www.monografias.com/que-es-el-macro-filtro)

Copyright © 2023 Scribd Inc. [https://es.scribd.com/macrofiltroymicrofiltro.](https://es.scribd.com/macrofiltroymicrofiltro)

<https://es.m.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada/analisisfoda>

España © 2023 Hello Insurance Group, Compañía de Seguros, S.A.
[https://helloauto.com/taller\).](https://helloauto.com/taller)

abogados@rigobertoparedes.com/ Sede Central Bolivia: La Paz: Federico Zuazo N 1942. Santa Cruz: Las Dalias N 20 - Equipetrol Sirar

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, G. M. (2008). *Perpectivas del Medio Ambiente Urbano Geo Cobija Pag No. 20*. Cobija: PNUMA.

Sanz, C. (15 de Octubre de 2021). *foro capital pymes*.
<https://forocapitalpymes.com/ventaja-competitiva/#>

SlideToDoc. (10 de Enero de 2019). *SlideToDoc*. <https://slidetodoc.com/about-us/>

Por: Andy López Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos 2011 - 2023 © Tiendanube <https://www.tiendanube.com/blog/>

© 2023 Software para encuestas
Questionpro <https://www.questionpro.com/blog/es>

Paola Lisseth Paredes Espinoza, Erika Geoconda Rodriguez 2014 *Implementación de un taller automotriz en la ciudad de Milagro que brinde cobertura a las aseguradoras*; Milagro- Guayaquil – Ecuador; universidad estatal de milagro.

Galán, J. S. (30 de Noviembre de 2015). *Economipedia HACIENDO FACIL LA ECONOMIA*. <https://economipedia.com/definiciones/empreendedor.html>

Publicado por Ing. Armando Donado en 28 marzo, 2020; *Como montar tu propio taller de mecánica automotriz*; Somos Autosoporte Capacitación Automotriz. <https://autosoporte.com/author/armandodonadoautosoporte-com/>

DIEGO FERNANDO DUTÁN CRIOLLO STEVEN PAUL MARTÍNEZ ALVAREZ; 2021; *Plan de negocios para la implementación de un tecnicentro automotriz en la parroquia del valle de la ciudad de la cuenca*; Cuenca Ecuador; universidad politecnica saliciana sede cuenca.

[https://es.m.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada/filadelfia\(pando\)](https://es.m.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada/filadelfia(pando)).

España © 2023; *taller*; Hello Insurance Group, Compañía de Seguros, S.A. <https://helloauto.com/taller>.

España; 2023; *clasificación de las herramientas de un taller mecánico*; Henkel Ibérica, S.A.; <https://blog.reparacion-vehiculos.es/clasificaciondelasherramientasdeuntallermecanico>

15.ANEXOS.

figura 8: diagnóstico de un vehículo en el Municipio de Filadelfia



Fuente. Elaboración propia figura 9: elaboración de la maqueta del taller automotriz



Fuente. Elaboración propia

figura 10: encuesta

<p style="text-align: center;">Encueta (Dirigido al público y posibles clientes)</p> <p>¿Usted cuenta con un vehículo o alguno de su familia? Si No</p> <p>¿usted que ve más necesario en el lugar? a) Una taller automotriz b) Un taller de motos</p> <p>¿Usted creé que es necesario un taller mecánico automotriz? Si No</p> <p>¿Con que frecuencia lleva su automóvil al taller automotriz? a) Semanal b) Mensual c) Anual d) Cada que es necesario e) Nunca</p> <p>¿según usted porque tipo de servicios lleva su automóvil al taller automotriz con más frecuencia? a) Mantenimiento preventivo (cambio revisión del estado del aceite, filtros, líquido de frenos, etc.) b) Remplazo de componentes mecánicos c) Fallas eléctricas del vehículo d) Chapería y pintura</p> <p>¿En el lugar existen sindicatos de transporte? Si No</p> <p>¿según su conocimiento que sindicatos tiene su municipio mixto de transporte? 1) 2) 3)</p>

Fuente. Elaboración propia

figura 11: ficha de observaciones

Ficha de observación	
¿El municipio de Filadelfia cuenta con talleres automotrices?	Si No
¿Cuántos talleres automotrices tiene el municipio de Filadelfia?	Nº de talleres automotriz
¿Con cuanto personal cuenta cada taller automotriz?	R.
¿Qué tipos de trabajos realizan con frecuencia?	
¿Los talleres automotrices cuentan con alguna especialización?	Si No
¿Existen sindicatos de transporte públicos o privados o alguna asociación vehicular en el municipio de Filadelfia?	Si No
¿Si existen con cuantos miembros y vehículos cuentan?	
Nº de miembros asociados:	
Nº de vehículos en circulación:	
Nº de vehículos sin circular:	
Nº total de vehículos:	

Fuente. Elaboración propia

figura 12: encuesta a la población del municipio de Filadelfia



Fuente. Elaboración propia

figura 13: encuesta de la población de Filadelfia



Fuente. Elaboración propia

figura 14: reparación de una bomba de inyección



Fuente. Elaboración propia