

| | | |
|---|--|--------------------------|
|  <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p> | ARTÍCULO ACADÉMICO PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN | Código: F-DO-0040 |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 1 de 4 |

PRESENTACIÓN TRABAJO DE GRADO – ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA

POR:

**ÁNGEL ALBEIRO VILLARREAL MAZO
CARLOS ANDRÉS GARCÍA GAVIRIA
DAVID FERNANDO GUTIÉRREZ CORREA**

ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
ENVIGADO
2023**

| | | |
|---|--|--------------------------|
|  | ARTÍCULO ACADÉMICO PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN | Código: F-DO-0040 |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 2 de 4 |

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE NUEVA SEDE EN EL SUR DE MEDELLIN PARA VENTA DE VEHICULOS – ÁNGEL VILLARREAL AUTOS

ÁNGEL ALBEIRO VILLARREAL

aavillarreal@correo.iue.edu.co

CARLOS ANDRES GARCIA

cagarciaga@correo.iue.edu.co

DAVID FERNANDO GUTIERREZ

dfgutierrez@correo.iue.edu.co

Resumen: ÁNGEL VILLARREAL AUTOS (AVA) se encuentra actualmente localizado en suramericana, ubicado al Noroeste de la ciudad de Medellín. Tomando como base un análisis empírico de los clientes atendidos se ha notado una creciente tendencia de público proveniente del sur de la ciudad, esto ha generado la iniciativa de buscar un plan de viabilidad financiera y expansión con la creación de una nueva sede en el sur de la ciudad (Envigado) que permita atender este público creciente.

Palabras claves: *Expansión, viabilidad, factibilidad, investigación, desarrollo.*

Key words: *Expansion, feasibility, feasibility, research, development.*

- **MISIÓN**

Realizar relaciones afectivas y comerciales con nuestros clientes, empleados, proveedores, colegas en el desarrollo de la compra y venta de vehículos nuevos-usados (ÁNGEL VILLARREAL AUTOS)

- **VISIÓN**

Consolidar una empresa especialista en la asesoría de compra y venta de vehículos generando valor a la compañía y asegurar una excelente experiencia a todos nuestros clientes.

- **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de viabilidad financiera y expansión para apertura de nueva sede de ANGEL VILLARREAL AUTOS en el sur de la ciudad (envigado).

- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

* Validar la viabilidad de la apertura de la nueva sede de ANGEL VILLARREAL AUTOS en el sur de la ciudad (envigado).

* Clasificar los actuales clientes ubicados en el sur de la ciudad para que se vean beneficiados de los productos y servicios ofrecidos en la nueva sede.

* Iniciar exploración de nuevos clientes en el sur de la ciudad con el fin de sostener los costos fijos del nuevo establecimiento comercial y generar ganancias netas.

HALLAZGOS Y DESARROLLO

En la siguiente imagen evidenciamos uno de los principales problemas que dan origen a la elaboración de dicho trabajo y es el tema de espacio.



ÁNGEL VILLARREAL AUTOS siempre ha tenido presencia (locales) en Medellín (poblado-centro comercial automotriz). Actualmente se encuentra localizado en el sector suramericana, donde llevamos 3 años de los 9 que tiene desde su constitución.

Si bien inicialmente la creación de este proyecto y trabajo se fundamentó en expansión (crecimiento) y buscar una viabilidad financiera, buscamos también debido al gran potencial de clientes actuales y nuevos en el sector, minimizar el riesgo en las distancias de movilización de los vehículos.

El deseo de implementar esta nueva sede surge a raíz de un seguimiento continuo que se viene realizando al local actual (suramericana) observando que el número de vehículos que mantenemos en vitrina o inventario en promedio 4 vehículos son de ese sector, lo que indica claramente que un 30% de nuestra exhibición pertenece a este sector (sur de Medellín).

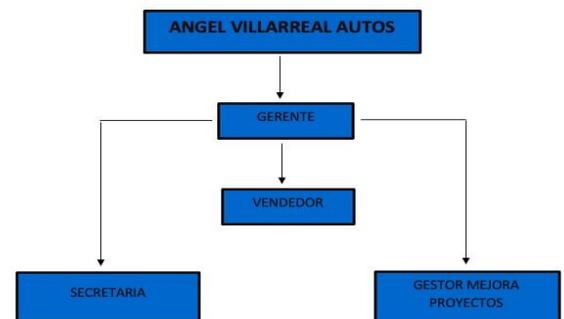
Logísticamente buscamos solucionar un problema de espacios para los vehículos, los cuales nos llevan en

ocasiones a incurrir en costos adicionales de parqueadero o en su defecto no poder recibir los autos en consignación para evitar aumentar dichos costos que en ocasiones se convierten en gastos.

En su portafolio de servicios podemos encontrar trámites, asesoría e intermediación en el proceso de compra y venta de vehículos automotores.

- Proyecto financieramente viable.
- Recursos propios versus financiados.
- Pros de la búsqueda del local en Envigado.
- Captación de nuevos clientes en el área.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.



CONCLUSIONES.

- No se entra a competir al nuevo nicho de mercado por precio sino por servicio (porcentaje de renta sobre negocio cerrado preestablecido).
- Hablar de un vehículo en hoy día en la sociedad nuestra no implica solamente hablar de un tema de transporte. Actualmente tener un buen auto hace parte de los sueños, propósitos y objetivos de la realización de las personas. No obstante, podemos decir que

| | | |
|---|--|--------------------------|
|  <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p> | ARTÍCULO ACADÉMICO PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN | Código: F-DO-0040 |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 4 de 4 |

para algunas personas es un gusto, una necesidad y un lujo.

- Con la creación de esta empresa solucionaremos problemas de riesgo, creceremos como empresa y adicionalmente seríamos mas rentables.
- Se conserva la promesa de servicio de **ÁNGEL VILLARREAL AUTOS**.
- Se entiende que la reputación empresarial y buen nombre de la empresa esta positivamente

posicionado en el sur para generar tráfico hasta la sede principal.

- Cumplimiento total del objetivo general.
- Cumplimiento con la calidad del servicio, al menor riesgo y facilidad para los clientes.
- La competencia en dicho sector nos conoce, lo cual se puede ver como posibles aliados estratégicos y sería una gran ventaja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Amaya, K. L. (2013). Digital. Obtenido de Bdigital:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/10186/1/7709571.2013.pdf>

Apoyo trabajo de pre-grado Ángel Villarreal autos presentado para universidad de envigado.