

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA**  
**INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM**  
**RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)**

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	<b>NOMBRE DEL POSTGRADO</b>	ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL CON ÉNFASIS EN VENTAS
2	<b>TÍTULO DEL PROYECTO</b>	VENTA DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS A DOMICILIO
3	<b>AUTORES</b>	MOLANO CELIS IVÁN DARÍO y BARACALDO BARRAGÁN JAVIER ALFONSO
4	<b>AÑO Y MES</b>	2014 - AGOSTO
5	<b>NOMBRE DEL ASESOR</b>	LUIS ENRIQUE BELTRÁN CHAVARRO
6	<b>DESCRIPCIÓN O ABSTRACT</b>	<p><i>Esta propuesta de "Plan de negocio" tiene como objetivo principal la venta de combustible a domicilio a estudiantes de la Universidad de la Sabana - Sede Chía, es un mercado que no ha sido explotado con una necesidad latente proyectada como una gran oportunidad de negocio a manera de Océano Azul.</i></p> <p><i>Las principales razones que motivan la creación del servicio son:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>No existe una empresa que preste el servicio de venta de combustible a domicilio.</i></li> <li>- <i>La cantidad de vehículos que transitan por la universidad va en aumento siendo una demanda potencial por atender.</i></li> </ul> <p><i>Por lo anterior, desarrollamos un planteamiento que permita transformar el mercado de las EDS en nuevas oportunidades de negocio como aporte al desarrollo del país.</i></p> <p><i>This proposed "Business Plan" whose main objective is the sale of fuel at home to students of the Sabana University - Chia Campus, is a market that has not been exploited with projected as a great business opportunity latent need fashion Blue Ocean.</i></p> <p><i>The main reasons for the creation of the service are:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>There is a company that provides the service of selling fuel at home.</i></li> <li>- <i>The number of vehicles passing by the university will be an increasing demand for addressing potential.</i></li> </ul> <p><i>Therefore, we developed an approach that allows to transform the market for EDS in new business opportunities as a</i></p>
7	<b>PALABRAS CLAVES</b>	Combustible, Gasolina, A domicilio, Fuel at home, EDS, Móvil
8	<b>SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO</b>	Hidrocarburos, Combustibles y Lubricantes
9	<b>TIPO DE ESTUDIO</b>	Plan de Negocio
10	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Diseñar un "Plan de Negocios" que tenga viabilidad para la implementación de "Venta de combustible a domicilio a los estudiantes de la Universidad de la Sabana - Sede Chía".
11	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar un estudio de mercado que identifique las condiciones de venta de combustible en la zona de influencia del proyecto.</li> <li>* Evaluar mediante un estudio técnico las características del entorno en donde se aplique la idea de negocio.</li> <li>* Proyectar un estudio económico que permita identificar la inversión inicial para la implementación de la idea de negocio.</li> <li>* Analizar indicadores financieros que muestren la proyección del proyecto a tres años desde su etapa de inicio.</li> <li>* Definir la estructura administrativa del proyecto de acuerdo con el mercado a atender.</li> <li>* Conocer las obligaciones de carácter legal para Colombia bajo las cuales se debe fundamentar el proyecto.</li> </ul>

12	RESUMEN GENERAL	<p>Para que una empresa logre alcanzar una posición sólida que asegure su permanencia y crecimiento dentro de un mercado competitivo es necesario que se analicen sus operaciones, en procura de un mejoramiento continuo, y a su vez tener políticas claras, objetivos y metas alcanzables que le permitan cumplir su misión, visión y fines sociales frente a una participación clara en el mercado que compete.</p> <p>Esta propuesta de "Plan de negocio" tiene como propósito principal la venta de combustible a domicilio a los estudiantes de las Universidad de la Sabana - Sede Chía, ya que se observa que éste mercado no ha sido explotado, las necesidades de las personas ya lo exigen y se proyecta como una gran oportunidad de negocio creando un Océano Azul.</p> <p>Es así como se desarrolla un planteamiento que permita visualizar los beneficios de esta gran oportunidad y transformar los servicios y productos que existen actualmente en el mercado en nuevas oportunidades de negocio que permitan aportar al desarrollo del país.</p> <p>Consecuencia de la identificación de ésta oportunidad nace "Fuel at Home" con el propósito de desarrollar su objeto social: comprar, vender, transportar, almacenar, envasar, suministrar y distribuir hidrocarburos líquidos y/o derivados, en calidad de distribuidor minorista a través de estaciones de servicio móviles, propias, arrendadas o de diferente tipo de tenencia para entrega a domicilio (en sitio) al por mayor o detal de los productos.</p> <p>Con base en los sostenidos indicadores del sector de los combustibles se prevé que en el periodo comprendido entre 2014 y 2020 se proyecte un crecimiento en la demanda de gasolina para usuarios finales de alrededor 1,7%.</p> <p>El estudio de mercadeo tomando como referencia la Provincia de Sabana Centro en el Departamento de Cundinamarca donde los estudiantes de universidades ubicadas en el área geográfica de Chía, Cajicá y Zipaquirá nos refleja una excelente oportunidad de negocio.</p> <p>Como pioneros de ésta innovadora idea hemos encontrado que todavía no se tiene competencia directa; no obstante, cerca de 25 estaciones de servicio (EDS) en el área son evidentes competidores indirectos. Para abastecer a la gran parte de la comunidad estudiantil de las universidades con sede en la zona, hemos propuesto implementar en la Universidad de la Sabana a manera de "piloto" la etapa inicial del proyecto que vislumbra hacer extensivo a otras universidades: U. Militar, U. Uniminuto, U. Manuela Beltrán, U. San Martín, U. EAN, U. Cundinamarca y U. Pamplona. Mediante nuestra promesa de valor "entrega directa en el lugar preciso" entregaremos los siguientes servicios: Suministro de gasolina a domicilio (en sitio) para vehículos, Limpieza de vidrios panorámicos, Recolección de basura al interior del vehículo, Verificación de niveles y Recarga de agua para tanque de limpiaparabrisas.</p> <p>Esta innovadora propuesta permite alejarnos del modelo tradicional donde magnates en el negocio de los combustibles han dominado por décadas y otros han naufragado en las tormentosas mareas de océanos rojos que capturan y acechan con barreras de entrada a los incautos que quieran ingresar. Pero un panorama bien diferente se vislumbra</p>
13	CONCLUSIONES	<p>* La idea de negocio "Fuel at home" es una propuesta novedosa que descubre una oportunidad y creación de un Océano Azul en la "Universidad de la Sabana - Sede Chía", con una manera diferente para llegar a sus clientes.</p> <p>* La idea de negocio se crea como una oportunidad de participar en el mercado de los combustibles, de una manera diferente y con un servicio personalizado.</p> <p>* El estudio económico permite proyectar la inversión para colocar en marcha el proyecto, identificando una tasa de retorno de la inversión en un periodo de (6) seis meses, cifras que permiten que inversionistas los vean como una</p> <p>* Durante el desarrollo de la idea y la convivencia en el campus de la "Universidad de la Sabana - Sede Chía" se observó que las oportunidades de negocio no están lejos, solo debemos estar atentos a transformar los negocios actuales con nuevas formas para llegar a los clientes.</p> <p>* Desde el inicio de la especialización y en el momento que se formó la idea de negocio se incluyó la aplicación de los conceptos de cada materia, lo cual fue fundamental para obtener un resultado exitoso como lo es "Fuel at home".</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>Decreto 4299 de 2005, Este decreto tiene por objeto establecer los requisitos, obligaciones y el régimen sancionatorio, aplicables a los agentes de la cadena de distribución de combustibles líquidos derivados del petróleo, excepto GLP, señalados en el artículo 61 de la Ley 812 de 2003, con el fin de resguardar a las personas, los bienes y preservar el medio ambiente. Enero 31 de 2012. <a href="http://www.sicom.gov.co/vigentes">http://www.sicom.gov.co/vigentes</a>.</p> <p>Castro, J. Aranguren, M. (2007) Plan de negocio para un centro de lubricación. Universidad de la Sabana, Bogotá, Colombia</p> <p>Ley 1450 de 2011 El Plan Nacional de Desarrollo 2011-2014: Prosperidad para Todos. Publicado en el Diario Oficial 46103 de noviembre 25 de 2005. Colombia.</p> <p>Ley 812 de 2003, requisitos, obligaciones y el régimen sancionatorio, aplicables a los agentes de la cadena de distribución de combustibles líquidos derivados del petróleo. Publicada en el Diario Oficial 48102 de junio 16 de 2011. Colombia</p> <p>Plan de Ordenamiento Territorial, Cartilla preliminar POT en el municipio de Chía Cundinamarca. Periodo 2012 – 2017.</p> <p>Fendipetroleo (2013), Estadísticas y cifras, Usted puede consultar la evolución de los precios de los combustibles en Colombia, las cifras de consumo y los principales indicadores de los agentes de la cadena de distribución. <a href="http://www.fendipetroleo.com/newweb">http://www.fendipetroleo.com/newweb</a></p>