

OPCIÓN DE GRADO

MEYER ORLEY PARRADO SUAREZ

ELSA PAOLA ROMERO GORDILLO

JHEINER MANUEL ARDILA BORDA

CREACION DE EMPRESA AUTOMOTRIZ TU CARRO TU LLANTA S.AS

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRANADA

2018

CONTENIDO

	PAG.
INTRODUCCION.....	4
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.2 Objetivo general.....	6
1.2.1Objetivos específicos.....	6
1.3 Justificación.....	7
2. MARCO REFERENCIAL.....	8
2.1 Antecedentes.....	8
2.1.1 Contexto empresarial.....	10
2.3 Marco teórico.....	11
2.3.1 Marco Histórico.....	13
2.3.2 Marco Legal.....	15
2.3.3 Marco investigativo.....	15
3. METODOLOGIA.....	17
3.1 tamizado de información.....	17
3.1.1 lluvia de ideas.....	19
3.1.2 Selección y justificación de la idea del negocio.....	20
3.1.3 Análisis estructural del sector económico.....	21
3.1.4 Aplicación de modelo de análisis del sector industrial.....	22
3.1.5 Diagnostico: síntomas, causas y pronóstico.....	23
3.2 Formulación del problema.....	24
3.2.1 Justificación social.....	24

3.2.2 Justificación económica.....	25
3.2.3 Justificación profesional.....	25
3.2.4 Justificación empresarial.....	25
3.2.5 Dofa (legal, económico social)	27
3.3 Principios y valores empresariales.....	31
3.3.1 Misión, visión y objetivos de la empresa.....	32
3.3.2 Análisis de Porter.....	33
4. ANALISIS Y RESULTADOS.....	34
CONCLUSIONES.....	35
RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS.....	37

INTRODUCCIÓN

La empresa del municipio de Granada Meta TU CARRO TU LLANTA S.A.S., es una empresa que presta el servicio de alineación, balanceo, cambio de llantas automático, y venta de llantas, por esta razón se hizo un estudio de los vehículos del municipio, por el desgaste irregular de sus llantas, su poca durabilidad e inconformidad en el manejo del vehículo.

El montaje automático es necesario ya que evita daños en el montaje de la llanta, el balanceo del vehículo es para el confort en la conducción y mantenimiento del desempeño de los neumáticos, las consecuencias de no realizar el balanceo a su vehículo o de un procedimiento mal realizado en las ruedas delanteras y traseras se materializan en vibraciones ya sea el volante, en el piso del auto, en el tablero o en los asientos en distintas franjas de velocidades, cuando su vehículo necesita su alineación se nota ya que hala hacia la derecha o la izquierda cuando suelta el volante por unos segundos en su auto, la alineación del vehículo consiste en ajustar los ángulos de las ruedas, manteniéndolas perpendiculares al suelo y paralelas entre sí.

La empresa va a contar con una innovación en aparatos tecnológicos para la realización de la prestación del servicio y la venta de llantas multimarcas con el fin de que la empresa sea competitiva en el mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes que usan estos servicios a que los clientes son la prioridad de que esta empresa funcione en el sector económico trayéndonos beneficios como empresa y la necesidad de los vehículos de llevar acabo esto para la seguridad de las personas evitando el índice de accidentalidad en el municipio y en carreteras nacionales

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente proyecto de grado cuenta con la creación de la empresa TU CARRO, TU LLANTA S.A.S en el municipio de Granada Meta, contando con tecnología avanzada y personal especializado viéndose en la región como una empresa líder en la prestación del servicio como lo es la alineación, balanceo y montaje automático y la venta de llantas multimarcas satisfaciendo las necesidades de los clientes que tienen como medio de transporte un vehículo para desplazarse a cualquier parte del municipio o nacional “según el sistema en el municipio de Granada Meta cuenta con un total de 32 mil 242 vehículos registrados” (RCN radio 2015.) con el fin de darle uso a sus vehículos como medio de transporte y trasladarse a sus lugares de origen.

De tal modo de que las personas que cuentan con vehículos deben darle una perfecta revisión a los vehículos para evitar a toda costa el índice de accidentalidad haciendo caso a los requisitos requeridos del vehículo para su total función como es el caso de hacerles una correcta alineación y balanceo a las llantas de los vehículos de nuestros clientes y en caso contrario de que las llantas estén desgastadas la empresa cuenta con la venta de llantas multimarcas al gusto del cliente y contando con el montaje automático de las llantas a sus vehículos ya que las demás empresas que prestan este tipo de servicio de alineación, balanceo, montaje automático y la venta de llantas multimarcas no cuentan con los avances tecnológicos y requisitos necesarios para prestar este tipo de servicio asimismo la empresa está adaptada a los avances tecnológicos del siglo XXI para traer beneficios y reducción de costos a la empresa con una mayor competitividad en el mercado y satisfaciendo las necesidades de los clientes con el fin de darnos a conocer como una empresa competitiva y líder en la buena prestación del servicio

1.2. GENERAL

Crear una empresa con un ambiente de responsabilidad, cumplimiento caracterizada por la rapidez, limpieza en la entrega de los vehículos que entren al servicio en nuestra Serviteca y creando un ambiente requerido para responder al compromiso con los clientes y del talento humano.

1.2.1. ESPECIFICOS

- Incrementar la satisfacción de nuestros clientes.
- Ser reconocidos como empresa líder en nuestra región
- Implementar nuevos proyectos de innovación de procesos y tecnológica encaminados a lograr la satisfacción de los clientes y empleados

1.3 Justificación

El crecimiento de la compra de vehículos de los habitantes del municipio de Granada Meta y la importancia del mantenimiento de sus llantas es una oportunidad y un vacío comercial que surge para la prestación del servicio de montaje automático, balanceo, alineación y venta de llantas en multimarcas, para la satisfacción de los clientes, ya que muchas veces tienen que desplazarse hacia ciudades aledañas para poder contar con un buen servicio y una variedad en llantas para la necesidad del vehículo.

Otra de las oportunidades que ha impulsado a la creación de esta empresa es la gran importancia de tener el vehículo bien alineado y balanceado para la durabilidad y evitar desgastes irregulares de sus llantas, con un buen confort en su manejo, así mismo evitando el riesgo de accidentalidad y mantener una buena seguridad al momento de conducir su vehículo.

La serviteca contará con las herramientas y las últimas tecnologías de punta para prestar un buen servicio para así suplir las necesidades de nuestros clientes ya que la serviteca contara con todo lo que nuestros clientes necesitan a la hora de llevar su vehículo para la revisión de sus llantas.

Desde el punto de vista teórico es un proyecto que exige la aplicación de conocimientos en distintas áreas anteriormente mencionadas, además es exigente en su estructura y resultados ya que de ellos depende su viabilidad para su ejecución y puesta en marcha. Desde el punto de vista personal hace parte del proyecto de vida de los desarrolladores, siendo además una propuesta de valor para la sociedad ya que desde su actividad económica contribuye a la generación de empleo y la satisfacción de las necesidades de la población a quien se le preste el servicio

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 Antecedentes

La empresa Goodyear la que descubrió en 1839 la vulcanización del caucho. Más tarde, el visionario John Boyd Dunlop, veterinario escocés que vivía en Irlanda, fue quien inventó el neumático en 1887. Diseñó una ‘cámara de aire’ envuelta en una tela de algodón tejido, que pegó y clavó en un aro de madera. El resultado fue tan rústico como eficaz. En Michelin inventan el neumático desmontable, lo que revolucionó la llanta y permitió su adopción por la industria y el deporte del automóvil. Hacia 1910, los neumáticos se equiparon con un aro metálico en el talón, destinado a mejorar la rigidez total de la rueda. También se adoptaron estructuras y se añadió una base de carbón para aumentar su resistencia a la abrasión. En 1992, Michelin además asoció una sílice original y un elastómero sintético. (Comercio, 2012). Esta mezcla permite en adelante la fabricación de neumáticos que presentan una baja resistencia a la rodadura y una buena adherencia sobre suelos fríos, sin perder su calidad de resistencia al desgaste. Esta innovación ha dado lugar a las gamas denominadas de ‘baja resistencia a la rodadura’ que permiten disminuir el consumo de combustible de los vehículos. En 1997, Bridgestone entró en la competición de la categoría Fórmula 1. Los bólidos equipados con neumáticos Bridgestone Potenza consiguieron cuatro podios durante esa temporada. En 1999, Dunlop presentó un sistema de control para neumáticos: Warnair. Esta llanta detecta rápidamente las pérdidas de presión e informa al conductor a través de avisos sonoros o visuales.

En el 2001, Michelin puso a punto una nueva tecnología para neumáticos de avión que permite al Concorde volver a despegar: la tecnología radial NZG. En el 2002, las marcas Bridgestone y Continental anunciaron en el Salón de Ginebra una cooperación técnica para el desarrollo conjunto de un neumático con tecnología Runflan. (Comercio, 2012). asimismo se da

la importancia de la utilización de la alineación, balanceo, y montaje automático en vehículos para la reducción de accidentalidad e inconvenientes con los vehículos ya que es de útil importancia el buen uso de esta prestación de servicio porque es importante resaltar ya que los vehículos es uno de los medios de transporte más utilizado para llegar al destino que la persona elige y así llegar satisfactoriamente a su lugar del destino sin inconvenientes en su vehículo por haber hecho una correcta alineación, balanceo, montaje automático y ventas de llantas multimarcas en nuestra empresa siendo de gran importancia la satisfacción de nuestro clientes por el buen servicio. Siendo impulsadas por la empresas Goodyear Michelin, Bridgestone como empresas reconocidas a nivel mundial por ser siendo una de las mayores promotores y creadores de ventas de llantas de buena calidad entre otras cosas para la utilidad del vehículo de la persona

2.2 Contexto empresarial

La empresa TU CARRO, TU LLANTA S.A.S se encarga la prestación del servicio de alineación, balanceo y montaje automático y venta de llantas multimarcas con una innovación de nuevos aparatos tecnológicos y personal calificado dándole a la empresa el buen desempeño haciéndonos más competitivo en el mercado del municipio de Granada Meta con el fin de satisfacer las necesidades del cliente ya que en las otras empresas que prestan este mismo servicio no se han adaptado o innovado con aparatos tecnológicos que hacen una mejor alineación, balanceo y montaje automático a los vehículos y es allí la empresa TU CARRO, TU LLANTA S.A.S cuenta con los productos tecnológicos que nos va hacer más competitivo y mejor en la prestación del servicio a conocer como empresa líder en el mercado del municipio.

2.3 Marco teórico

La empresa se ha comprometido con nuestro servicio a dar una mayor satisfacción para nuestros clientes ya que en muchas servitecas o empresas de este tipo no lo hacen, esto nos motiva a sacar este proyecto adelante en contratando que en el municipio de Granada Meta los vehículos están trabajando de forma irregular por falta de alineación y balanceo, esto produce daños al vehículo como: desgaste de rodamiento, amortiguadores, rotulas, terminales y mal formación de las llantas (desgaste irregular).

La siguiente información del análisis de la situación:

Alineación

Es la colocación correcta de las llantas, deben estar paralelas entre ellas y perpendiculares al piso. En el argot automovilístico puede decirse que la llanta debe estar bien pisada, la alineación se trata de ajustar los ángulos de las llantas. (El universal, 2017)

¿Por qué es importante realizar la alineación?

- En la mayoría de los vehículos, la alineación previene:
- El desgaste irregular de los neumáticos, aumentando su vida útil;
- El aumento de la fricción del neumático en el suelo, contribuyendo con la economía de combustible del vehículo;

El desplazamiento del vehículo, mejorando la facilidad de conducción y la seguridad

Balanceo

el ajuste de balanceo sirve para que las ruedas giren sin tener vibraciones a determinadas velocidades. La prueba de que se necesita un ajuste de balanceo se nota cuando se circula a una velocidad moderadamente alta y se percibe una vibración extraña, ya sea el volante, en el tablero,

o hasta los asientos, eso indica que el coche necesita la revisión de balanceo. Este servicio siempre se debe hacer en las cuatros llantas.

¿Por qué es importante realizar el balanceo?

Las consecuencias de no realizar el balanceo o de un procedimiento mal realizado en las ruedas delanteras y traseras se materializan en vibraciones, ya sea en el volante, en el piso del auto, en el tablero de instrumentos o en los asientos, en distintas franjas de velocidades.

El balanceo en las cuatro ruedas es fundamental para el confort en la conducción y el mantenimiento del desempeño de los neumáticos. (El universal, 2017)

Montaje y desmontaje

Operación que une o desune la llanta al rin, lo cual debe ser realizado técnicamente y con las herramientas adecuadas.

El montaje debe realizarse de la manera más técnica, ya que las ruedas tienen unas pestañas que pueden deformarse y debilitar la llanta, causando explosión o giro de la llanta en el rin generando pérdida de efectividad en el frenado.

Desmontaje debe realizarse de la manera más técnica, para que al momento de retirar la llanta del rin no se vean afectaciones en la estructura.

Importancia del montaje y desmontaje de las llantas:

- Permite el ajuste preciso entre la llanta y el rin.
- Se evitan daños en la zona de los talones y relacionados con el desgaste de la banda de rodamiento
- provenientes de la mala colocación de la llanta en la rueda.

2.3.1 Histórico

La experiencia llantera y los servicios ofrecidos en una serviteca han ganado espacio en algunas ciudades colombianas y por ende en nuestra región se ha notado unas necesidades para satisfacer con nuestros servicios a los clientes

Lo que inició como un “acto de fe” de los socios se convirtió en una empresa sólida, líder en el mercado.

La experiencia “llantera” que adquirió Eduardo Rojo, gerente de Red llantas, fue la base sobre la cual se construyó la empresa importadora de llantas que hoy maneja el 5 por ciento del mercado nacional.

Fue en Mayo de 2003 cuando Eduardo Rojo tomo la decisión de capitalizar toda su experiencia y sentido práctico, pilares fundamentales de Red llantas hoy, para fundar esta prospera empresa. Recuerda entre risas el gerente que ese primer intento casi, casi, fue un sueño. Junto a Luis Felipe López, antiguo compañero de trabajo, contactó una empresa fabricante de llantas en Tailandia e hicieron el primer embarque.

Dice que un sueño porque el capital era escaso, la importación la hicieron con el Nit personal y sin tener en mente en lo que se convertiría aquella decisión.

Rojo recuerdan con especial cariño la cena en la que propuso el negocio a los que hoy son los socios de Red llantas y como lo apoyaron con una frase que recuerda de uno de ellos “para perder o para ganar”.

Después del primer embarque se dieron cuenta que el importador de la marca

Coreana Kumho dejó la representación en Colombia y así ellos hicieron el contacto y empezaron a importar estas llantas y a representarla de manera exclusiva en Colombia.

Lo demás es una cadena de crecimiento exponencial. De una mesa en la casa de Eduardo Rojo pasaron a una oficina prestada y de ahí a la actual sede, en pocos meses ya tenían secretaria que se convirtió experta en el papeleo de la importación, dejaron de llevar la mercancía en sus propios vehículos y consiguieron la primera camioneta y por tanto vincularon al primer conductor, hoy son 60 empleados directos.

Adicional a las llantas, Red llantas también es distribuidor directo de la marca de lubricantes y combustibles Gulf.

Aunque su sede principal es Medellín, cuentan con oficina en Bogotá, además cuentan con representantes de venta en la Costa, Eje Cafetero, Valle del Cauca, Santander, meta atendiendo así el mercado a nivel nacional donde hay más de 300 distribuidores. De Kumho aprendieron la importancia de la calidad de las materias primas, de los procesos de fabricación, de la garantía en sus productos y de acompañar a sus distribuidores.

Por eso aseguran que nunca fue una opción tener su propio punto de venta, pues consideraban que era lesionar a sus socios naturales, los distribuidores. Los puntos de venta se seleccionan por ciudades buscando que no queden uno cerca a otro para evitar la competencia y el canibalismo entre ellos. (El colombiano, 2013)

2.3.2 Legal

“Mediante resolución No 0481 del (04 de marzo del año 2009) por la cual se expide el reglamento técnico para llantas neumáticas que se fabriquen, importen o rencauchen y se comercializan para uso en vehículos automotores y sus remolques. “(Páez, 2009)

2.3.3 Investigativo

La Desmontadora Revolución Hunter utiliza el mismo proceso totalmente automático para todas las combinaciones de rines y llantas tiempo en diversos montajes de hoy ahorro. El proceso completamente automático también elimina la necesidad de un operador experto y reduce la brecha de experiencia de los equipos de cambio de neumáticos girando todos los técnicos en expertos. (Desmontadora Hunter)

Alineadora Hunter Hawkeye Elite -Ojo de Halcón

- Gabinete móvil (mueble)
 - Computadora con procesador Intel COre i3 3.06 Ghz (o mayor)
 - Sistema Operativo Microsoft Windows 7 (64-bit) con licencia legal
 - 4 Gb DDR3 Memoria RAM (o mayor) / Disco Duro de 120 Gb Estado Sólido (o mayor)
 - Lector DVD-RW, video, sonido, soporte para redes integrado
 - Teclado en español y mouse óptico
 - Software para alineación Hunter WinAlign Premium
 - Webs Pécs Acceso a especificaciones por Internet con 2 actualizaciones gratuitas
 - Fotos y Videos digitales de ajustes, puntos de ajuste de inspección, ángulos de alineación, etc.
 - Envío automático de resultados de alineaciones a clientes por correo electrónico
 - Control Remoto de radio frecuencia
 - Monitor LED a colores/impresora a colores de alta velocidad
 - Sensores con 4 cámaras de alta resolución y targets 3D con adaptadores
- "QuickGrip"
- Sujetador de volante y opresor de pedal de freno. (alineadoras Hunter)

ROAD FORCE GSP9700 (balanceadora)

La Máquina Premium Analizadora de Vibraciones de Hunter resuelve problemas de vibración y de deriva con una serie de herramientas patentadas.

- Incluye Tecnología Smartweight (ahorro de contrapesos de un 30% a 40%)
- ForceMatch resuelve problemas de vibraciones radiales.
- Medición de fuerzas laterales StraightTrak elimina tirones y de deriva.
- Incluye base de datos para los vehículos con TPMS Sensores para medición de neumáticos. (balanceadora Hunter)

3. METODOLOGIA

3.1 tamizado de información

Cada uno de los integrantes del grupo apporto una idea de negocio, siendo la más favorable para la realización del proyecto la idea de montar una serviteca que ofrece un servicio.

NOMBRE	DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	IDEA	QUIEN LO ESCOGIO
ELECTROSCANER	Un taller electrónico con un escáner basado en emisión de gases para los vehículos.	El servicio que se ofrecería es escanear todo su vehículo para detectar de donde proviene el daño electrónico	Empresa para el estudio electrónico de los vehículos	Meyer Orley Parrado Suarez
BELLEZA A DOMICILIO	empresa que ofrece un servicio de maquillaje a domicilio para la comodidad de las mujeres de nuestro municipio	Programar su cita de acuerdo a su necesidad y buen manejo de su tiempo	Empresa para las necesidades de las mujeres	Elsa Paola Romero Gordillo

<p>GUARDERÍA CANINA</p>	<p>Empresa que ofrece el servicio de ofrecer de guardería de caninos en el municipio</p>	<p>El servicio que se ofrece es de prestar un servicio de guardería canina para las personas quienes no tienen tiempo para sus mascotas</p>	<p>Empresa dedicada al cuidado canino</p>	<p>Jheiner Manuel Ardila Borda</p>
<p>TU CARRO TU LLANTA SAS</p>	<p>Empresa que ofrece el servicio de alineación, balanceo, cambio automático y venta de llantas en multimarcas.</p>	<p>Se ofrece un servicio para sus vehículos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes</p>	<p>Empresa dedicada a ofrecer un servicio de alineación, balanceo, cambio automático y venta de llantas</p>	<p>Meyer Orley Parrado Suarez</p>

Fuente: tamizado de ideas sobre la creación de una empresa

Cuadro numero 1

LLUVIA DE IDEAS	INTEGRANTES			
	MEYER	PAOLA	JHEINER	TOTAL
	NIVEL DE INNOVACION	REQUERIMIENTOS DE CAPITAL	MERCACADO POTENCIAL	
Empresa de Electro escáner	10	20	30	60
Empresa de Maquillaje a Domicilio	20	40	10	70
Empresa de Guardería Canina	20	10	20	50
Empresa Tu Carro tu Llanta SAS	35	30	35	100
<p>ESCALA DE PUNTUACION: 30 Pobre 50 Justo 100 Bueno</p> <p>TASA MINIMA DE PUNTUACION: 50</p>				

3.1.2 Matriz de lluvia de ideas

Fuente: Lluvia de ideas de creación de una empresa

Cuadro numero 2

3.1.2 Selección y justificación de la idea

Selección

Una empresa dedicada a la prestación del servicio de alineación, balanceo, cambio automático y venta de llantas en multimasas, en el municipio de Granada Meta.

Justificación

Se seleccionó la idea de crear una empresa de balanceo, cambio automático y venta de llantas en multimasas, porque en el municipio de granada meta las servitecas no cuentan con las tecnologías y herramientas necesarias para suplir las necesidades de los automotores y así crear en nuestra empresa conformidad en nuestros clientes a la hora de elegirnos.

3.1.3 Análisis estructural del sector económico

La siguiente información valida el análisis de la situación:

“Granada, Meta es el municipio más importante del departamento del meta tiene una extensión de 365km² y una población de aproximadamente 89.000 habitantes” (DANE, 2015) donde 32 mil 242 vehículos se encuentran registrados en nuestro municipio de granada meta, con esta información nos basamos en la cantidad de vehículos automotores y la gran demanda de trabajo que podemos obtener con nuestra empresa, nuestros clientes potenciales serán empresas de transporte.

Una de las razones de este crecimiento se debe a entrada de las servitecas como “Auto llantas” entre otras que le han dado un giro al servicio de alineación, balanceo, cambio automático de las llantas. A la entrada de más empresas dedicadas a alineación, balanceo, cambio automático de llantas, hay que sumarle que los clientes están buscando calidad, innovación y satisfacción a la hora de elegirnos que antes no era fácil de encontrar en el mercado.

En el municipio de Granada hay servitecas que ofrecen el servicio de montaje automático, balanceo y alineación, mientras que nuestra empresa innovaremos ofreciendo la venta de llantas en multimarcas para los diferentes tipos de automotores

3.1.4 Aplicación de modelo de análisis del sector industrial

En la serviteca TU CARRO TU LLANTA SAS se prestarán los servicios innovadores del montaje automático con una máquina neumática para la protección del rin y la llanta del vehículo, la alineación se hará computarizada con sensores a laser infla rojos para una mayor certeza de las medidas del camber y el caster (caída de las llantas) de los vehículos. El balanceo se llevara a cabo con una maquina hunter ya que es la única que toma medidas exactas entre la llanta y el rin, y lo más importante que tendremos en la empresa será que contaremos con los proveedores para el suministro de llantas en multimarcas sin descartar a nuestros grandes técnicos para ofrecer un buen servicio. por tal razón se obtiene la adquisición de nuevos aparatos tecnológicos que presten este servicio (alineación, balanceo, montaje automático) a la empresa TU CARRO TU LLANTA S.A.S. con el fin de que la empresa sea reconocida en el sector automotriz con un personal altamente calificado para esto; donde cada personal tendrá su función específica a cual se va hacer a cargo.

3.1.5 Diagnostico: síntomas, causas y pronóstico

En el siguiente cuadro muestra las necesidades, causas y consecuencias del mal uso de las llantas.

<i>Síntomas</i>	<i>Causas</i>	<i>Pronósticos</i>
-Necesidad de tener un punto de confianza para la visualización y revisión de sus llantas	-La mayoría de servitecas no cuentan con la tecnología de punta o con el personal capacitado	-Debido a la falta de servitecas con un mayor avance tecnológico, buscamos la alternativa de innovar con nuestro proyecto para nuestro clientes
-El desgaste irregular de las llantas en los vehículos	-En estos casos siempre hay un desgaste irregular por un mal servicio prestado en los sitios de diagnósticos o falta de tecnología para los vehículos	-Tener personal capacitado con experiencia para la prestación de un servicio calificado y con buena atención al cliente
-Alto índice de la accidentalidad	-por el mal uso de llantas desgastadas y mala alineación en los vehículos	-Mantener el vehículo con una alineación perfecta y con llantas en buen uso

Fuente: diagnóstico de las causas, síntomas y pronóstico de la empresa

Cuadro numero 3

3.2 Formulación del problema

Se plantea este estudio en vista de la necesidad de acceder a servicios de alineación, balanceo, montaje automático y ventas de llantas multimarcas, que brinden apoyo técnico, efectivo, oportuno y personalizados, a precios razonables a una demanda cada vez más creciente, con consumidores más informados y exigentes, enfocado a personas de estratos 3 hacia adelante en el cual cuenta con vehículos en el municipio de Granada Meta.

Por lo tanto, en el cual vamos a innovar con nuevas tecnologías dándonos a conocer cada vez más competitivo en el mercado y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

3.2.1 Justificación social

El factor social influye demasiado ya que en el medio de una sociedad que necesita urgentemente mejorar sus prácticas y servicios en momento de la venta de una llanta. Dictamen del vehículo o en muchos casos la alineación y el balanceo ya que en el municipio de granada carecemos de lugares con personal calificado o en muchos casos ponemos nuestros vehículos con monta llantas empíricos.

No dejando a un lado las ventajas que tendrá la sociedad con la innovación y la búsqueda de estimular el emprendimiento, con la facilidad de adquirir nuestros servicios, con un nivel competitivo y mayor calidad. Esto nos ayudara hacer un punto de confianza y de enseñanza para la sociedad

3.2.2 Justificación económica

El factor económico es el más influyente en el cuidado preventivo y buen manejo vehicular hacen que las personas que cuentan con vehículo propio tengan un poder adquisitivo en el cual es un indicador a seguir de ofrecer nuestros servicios y productos con las características necesarias y suficientes para satisfacer y adecuarse a las necesidades del segmento de mercado.

3.2.3 Justificación profesional

El desarrollo del presente proyecto, genera el despliegue de actividades concernientes a la investigación y apreciación de las características de un segmento del mercado, focalizado a satisfacer las necesidades de una población específica.

Los procesos investigativos que se realizan para la recolección de información, la proyección de la formulación del problema, los objetivos, las conclusiones, entre otros.

3.2.4 Justificación empresarial

La razón de crear la empresa TU LLANTA TU CARRO S.A.S es la falta de respaldo técnico automotriz con que se cuenta en el municipio de granada meta; los propietarios de los vehículos siempre tienen que buscar el taller automotor, en muchas ocasiones tienen que solicitar citas previas con varios días de anticipación y la intervención de su auto dura entre tres y cuatro

días en el mejor de los casos, ocasionando de esta manera pérdidas de tiempo y la no disponibilidad del equipo. Estos factores generan desconfianza y malestar entre los clientes, quienes desearían tener un lugar o un servicio acorde a sus expectativas, que tuviera en cuenta las necesidades reales de los clientes e involucre el tiempo como un recurso valioso que, de alguna manera, debe ser recuperado.

3.2.5 Dofa (legal, económico, social)

En la siguiente tabla se ve las fortalezas, debilidades y amenazas de nuestra empresa.

Variables internas	Fortalezas Recolección de información sobre los requisitos de las normas vigentes, para su cumplimiento.	Debilidades Es un proyecto de negocio, no se reúne ningún requisito de las normas vigentes.
Variables externas		
Oportunidades Realizar capacitaciones con nuestros proveedores para obtener un mayor conocimiento al momento de prestar nuestros servicios.	FO Recolección de información con entidades que capaciten al personal involucrado en el presente proyecto.	DO Dentro de los procesos de capacitación de nuestros proveedores dar cumplimiento a todos los requisitos establecidos para dar cumplimiento de los mismos.
Amenazas Nueva creación de normas que no se puedan cumplir, tanto municipales, departamentales, o a nivel nacional.	FA Recolección de información de las leyes y normas, toda vez de prever, las exigencias de nuevas normas.	DA Durante el cumplimiento de las leyes y normas, realizar procesos de actualización para evitar inconvenientes legales

Fuente: Dofa legal. Cuadro numero 4

3.2.5.1 *Dofa económico*

Nos muestra el resultado de la rentabilidad de la empresa para así tener conocimiento de las necesidades que posee nuestra empresa.

Variables internas	Fortalezas Precio final en nuestras llantas en multimarcas.	Debilidades Sin experiencia en el manejo de servitecas.
Variables externas	-contamos con tecnología de punta para ofrecer un mejor servicio. -Garantías plus para todas nuestras llantas. -Marketing	-Se carece de algún software contable adecuado para la tarea administrativa. -Nuevas empresas competitivas con mejores precios.
Oportunidades -Posibilidad de inversionistas. -Solicitud de créditos bancarios para proyectos -Crecer como empresa y brindar un buen producto y servicio a nuestros clientes.	FO -Teniendo en cuenta las garantías plus que nuestra serviteca ofrece a los clientes.	DO -Recolección de información con entidades que tienen experiencia en el manejo de servitecas.
Amenazas	FA	DA

<p>-Aumento de la competencia en este segmento del mercado.</p> <p>-Poca aceptación de nuestro servicio.</p>	<p>-Crear una mayor aceptación del producto, con el plus del precio y el valor agregado de atención a domicilio y adaptación de las preferencias individuales</p>	<p>-Capacitación y recolección de información del sector económico a la cual se le ofrece el producto y mediante el valor agregado crear identidad de empresa, para lograr aceptación.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Dofa económico. Cuadro numero 5

3.2.5.2 Dofa social

Nos indica para que segmento de comercio vamos dirigidos

Variables internas	Fortalezas	Debilidades
Variables externas	<p>Definición del segmento social al cual va dirigido</p> <p>-Enfoque según la problemática social y necesidades del sector del mercado al cual va enfocado el producto.</p>	<p>Sin experiencia de la aceptación e impacto social del producto.</p> <p>Sin experiencia de la constancia y fidelidad por el producto y servicio según estrato social escogido.</p>

Oportunidades	FO	DO
<p>Las costumbres e interacción social crean una necesidad del producto.</p> <p>La cultura del cuidado de sus vehículos da espacio para la nueva prestación del producto y servicio</p>	<p>Teniendo definido el segmento social a enfocarse, se utiliza la información de las necesidades para crear un producto y servicio adaptable para satisfacer a los clientes.</p>	<p>La experiencia de las costumbre, aceptación y fidelidad sobre el producto y servicio es nula, se utiliza las necesidades y la cultura del cuidado automotor que surge, para lograr la fidelidad de los clientes</p>
Amenazas	FA	DA
<p>El nivel de aprendizajes en los montallantas empíricos y los malos dictamen de personas no capacitadas</p>	<p>Enfoque inicial reducido del segmento del mercado, toda vez de tener la menor perdida de esfuerzos a la hora de ofrecer el producto y servicio de nuestra serviteca</p>	<p>La experiencia del de aprendizajes y capacitaciones, costumbres sociales del sector que no reúne las características necesarias, son definidas para lograr descartar ese segmento del mercado.</p>

Fuente: Dofa social. Cuadro numero 6

3.3 Principios y valores empresariales

- Honestidad
- Responsabilidad
- Lealtad con nuestros clientes
- Cumplimiento de los compromisos
- Sentido de pertenencia hacia la empresa
- Mística
- Trabajo en equipo

3.3.1 Misión, visión y objetivos de la empresa

Misión

La serviteca TU CARRO TU LLANTA S.A.S, es una entidad que está dedicada primero en la satisfacción del cliente brindando confort, confianza y seguridad a las familias gracias a nuestra experiencia y reconocimiento por nuestra honestidad y eficacia.

No descansamos hasta superar completamente las expectativas de los clientes con cumplimiento y orden, procurando siempre el mejoramiento continuo del servicio.

Visión

Al año 2025, ser una empresa valorada por nuestros clientes proveedores, colaboradores y que cumplan con sus metas de rentabilidad y crecimiento.

Objetivos de la empresa

Objetivo general

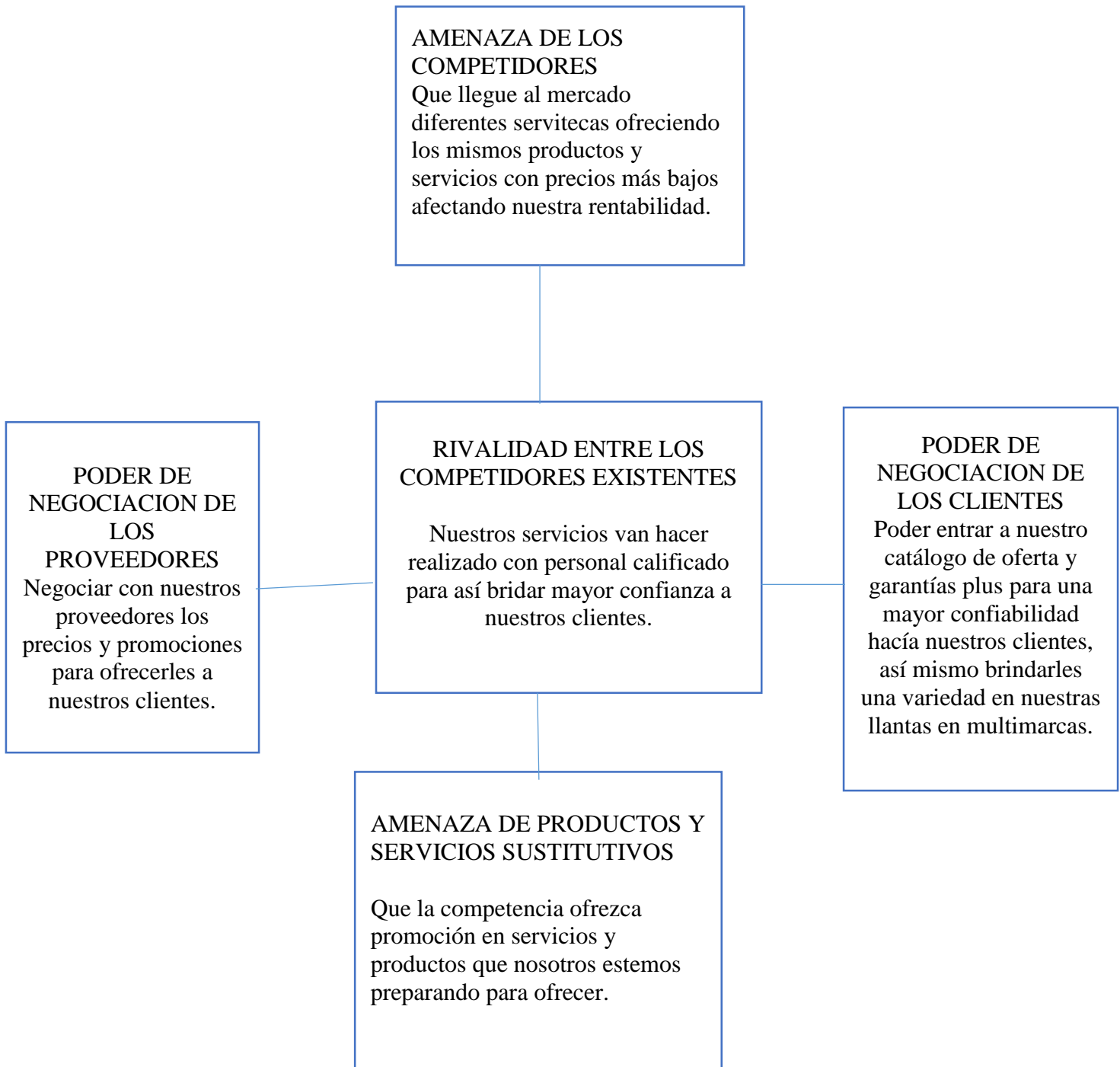
Ser una empresa reconocida a nivel regional por la calidad y buena prestación del servicio satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con la adquisición de nuevos aparatos tecnológicos del siglo XXI y personal altamente calificado

Objetivos específicos

- prestar el servicio de alineación, balanceo, montaje automático y ventas de llantas multimarcas con personal calificado
- satisfacer las necesidades del cliente sintiéndose seguro de su vehículo por la prestación del servicio de buena calidad
- garantizar la Incrementación y/o mantener la rentabilidad de nuestra empresa

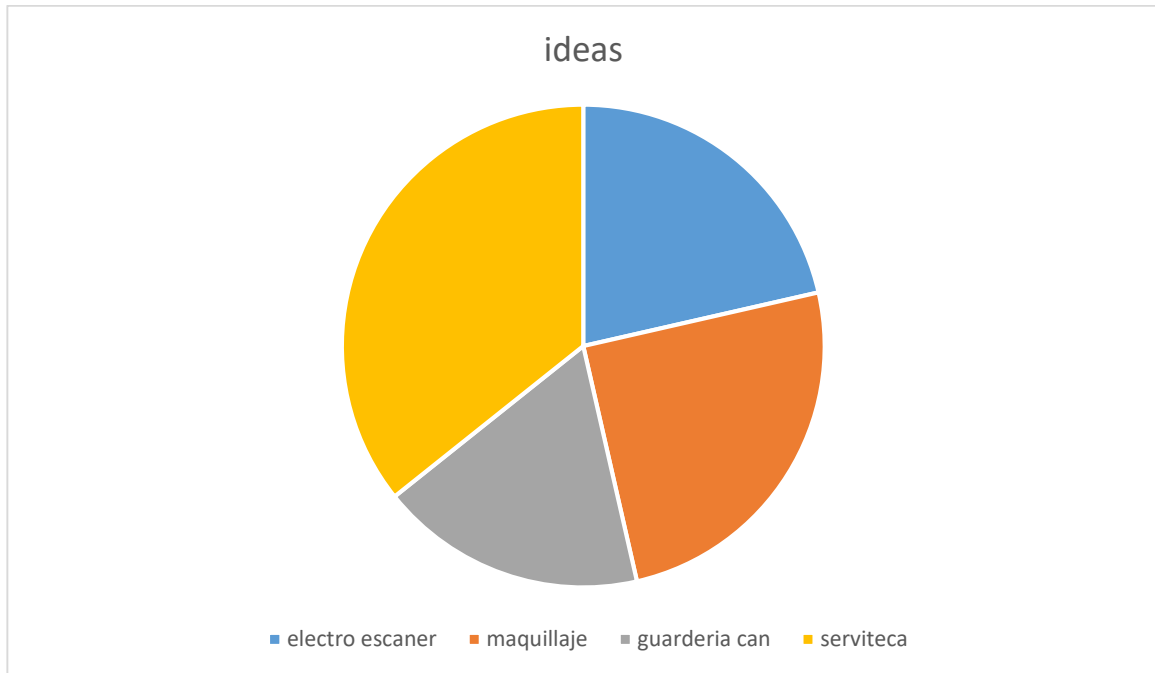
3.3.2 Análisis de Porter

Este análisis es de suma importancia para maximizar los recursos y superar a la competencia



Autor: Michael Eugene Porter

4. ANALISIS Y RESULTADOS



Grafica numero 1 autor Jheiner Ardila. Fuente: lluvia de ideas

Se hizo el tamizado de ideas para seleccionar la idea del negocio teniendo en cuenta como referencia el nivel de innovación, requerimientos de capital y el mercado potencial para llevar a cabo este proyecto. Este resultado, permitió describir la gran variedad de información que se debe tener en cuenta para la creación de una empresa de prestación de servicio (alineación, balanceo y montaje automático) y ventas de llantas multimarcas en el municipio de Granada Meta en el cual se eligió dejando atrás las otras ideas de negocio las cuales eran: una de electro scanner, Maquillaje a domicilio y una guardería canina después de un largo estudio y análisis se escogió la creación de una serviteca generando fuentes de ingreso y una economía estable

CONCLUSIONES

El proceso de alineación, balanceo, montajes automáticos y ventas de llantas en multimasas para vehículos vigentes, ya que gracias a esto se mejora el funcionamiento del vehículo sino también protege y da confort al momento de conducirlo evitando un alto índice de accidentalidad en el momento de transportarse al destino propuesto con el fin de la empresa sea reconocida a nivel regional por el buen servicio que presta la empresa TU CARRO TU LLANTA S.A.S satisfaciendo las necesidades de los clientes con la adquisición de nuevos productos tecnológicos, innovando en el sector económico del municipio de Granada Meta siendo más competitivo a las demás empresas que prestan estos mismos servicios.

RECOMENDACIONES

La recolección de información, son prácticas necesarias e indispensables, para la adaptación al mercado vehicular.

La buena atención al cliente durante el servicio y después del servicio ya que es la primera imagen que ellos se llevan de la empresa

La elección de llantas de calidad y durabilidad, con maquinaria de última tecnología ya que se refleja en momento de prestar algún servicio

Es importante llevar a cabo este proyecto para reducir el índice de accidentalidad por la mala implementación y prestación del servicio de otras empresas, evitando a toda costa inconvenientes y así sentir seguros a los clientes de que usan vehículos como medio de transporte y laboral para que lleguen a su destino propuesto.

REFERENCIAS

-Alineadora Hunter. Venta de equipos hunter. Recuperado abril de 2018, en la URL:

<http://alineadoras-y-balanceadoras.blogspot.com.co/p/alineadoras.html>

-Balanceadora Hunter. Venta de equipos hunter. Recuperado en abril de 2018, en la URL:

<http://alineadoras-y-balanceadoras.blogspot.com.co/p/balanceadoras.html>

-Comercio, (2012). El comercio historia de la llanta. Recuperado en Marzo de 2018 en la URL:

<http://www.elcomercio.com/deportes/carburando/historia-llanta.html>

DANE, 1 DE MAYO DE (2015). Proyecciones de población municipal por área de 2005 al

2020. Recuperado en Marzo de 2018 disponible en:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/ProyeccionMunicipios2005_2020.xls

Desmontadora Hunter. Venta de equipo Hunter. Recuperado en abril de 2018 en la URL:

<http://alineadoras-y-balanceadoras.blogspot.com.co/2014/12/desmontadora-revolution-por-hunter.html>

El colombiano, 15 de noviembre de (2013). El colombiano. Recuperado en marzo de 2018 lo

histórico de red llantas en sus 10 años dejando huella. Disponible en:

http://www.elcolombiano.com/historico/empresas_en_accion_redllantas_cumple_10_anos_dejando_huella-MYEC_269894

El universal, (2017). El universal. Recuperado en marzo de 2018 de la real importancia de la alineación y balanceo

<http://www.eluniversal.com.mx/autopistas/la-real-importancia-de-la-alineacion-y-balanceo>

MINCIT, 10 marzo de (2009) Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Recuperado en

Marzo de 2018 de la normatividad de la resolución número 0481. Disponible en:

<http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=1110&name=Resolucion-481-2009.pdf>

RCN radio, 2015.recuperado en Mayo de 2018 en la URL disponible en:

<https://www.rcnradio.com/colombia/el-parque-automotor-del-meta-asciende-a-384-mil-16-vehiculos>

