



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

PROYECTO DE GRADO
“TIRE GLOBE”

ASIGNATURA
Opción de grado II creación de empresa

NOMBRE DEL ALUMNO
Andrea del pilar Neiva Martínez

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO
José Julián Silva Ayubi

Bogotá, Colombia; Noviembre 17 del 2017.

INTRODUCCIÓN

1. Justificación:

Teniendo en cuenta los grandes cambios debido a la modernización y al consumismo actual, se ve la oportunidad de trabajar para que un medio de transporte sea cada vez mejor, por esto nace la necesidad que tienen las mujeres de cambiar los neumáticos de sus vehículos cuando ocurre un inevitable pinchazo, y se encuentra que los “gatos” no son fáciles de manipular para la mayoría, a partir de esta necesidad nace la idea de crear un producto el cual permita realizar este trabajo de elevar el auto sin tanto esfuerzo para que esta tarea no se convierta en algo dispendioso, motivo por el cual nace el “tire globe”

2. Desarrollo de matriz estratégica

2.1 Descripción de la Idea de Negocio:

El “tire globe” es un producto que resiste el peso de un automóvil y el cual reemplaza el llamado gato hidráulico, es portátil, no ocupa gran espacio en el baúl por lo cual es fácil de llevar, es similar a un globo y se infla con un compresor, la idea nace a partir de la necesidad que tienen las personas especialmente de las mujeres de cambiar la llanta pinchada de sus vehículos sin que esto genere traumatismos.

2.2 Misión:

Creemos en la búsqueda de la simplicidad o facilidad para realizar los procesos a partir de las necesidades diarias, por esto proveemos a nuestros clientes practicidad con nuestro producto “tire globe”.

2.3 Visión:

Para el 2020 lograremos posicionar el producto en el mercado automotriz, nuestros clientes reconocen el “tire globe” por la gran utilidad y facilidad al momento de desempeñar su función.

2.4 Valores Corporativos:

Los valores a tener en cuenta dentro de la empresa serán:

* **Integridad**, Ser un empleado, proveedor y/o cliente que no falle a su ética, que siempre estén por encima de todos sus valores.

* **Confianza**, creer en quien está a nuestro lado, poder contar con aquellos que están a nuestro alrededor teniendo la tranquilidad de que no seremos dañados en la buena fe.

* **Honestidad**, cada trabajador de la empresa debe ser honesto en sus palabras y consecuentes con sus acciones, no permitir que la compañía sea tachada por hacer las cosas mal o producir a baja calidad, honestidad en todo el ámbito empresarial.

* **Pasión**, demostrar cada día el gusto por lo que se está trabajando, que el realizar un producto que le está haciendo bien a alguien más sea motivo para trabajar con agrado y amor a la labor que está desempeñando.

* **Agradecimiento**, ser conscientes que se debe agradecer por cada día que se nos brinda la oportunidad de demostrar nuestras capacidades, ser agradecidos con la compañía que día a día crece para el propio bienestar de sus empleados.

2.5 Objetivo General:

El negocio debe ser rentable, teniendo en cuenta la calidad del producto y el lograr llegar a todo tipo de consumidores sin importar su estrato socio-económico, la idea es conseguir que cada mujer que tenga vehículo lleve en su baúl un “tire globe”.

2.6 Objetivos Específicos:

* La venta del producto debe permitir la rentabilidad del negocio, permitiendo obtener ganancia del 30% versus su producción.

* Permitir contratar personal especializado en la producción del producto, que la empresa crezca permitiendo contratar como mínimo 1 persona cada tres meses.

2.7 Análisis Pestel:

* **Políticas:** La producción y comercialización del producto no se verán afectadas por medidas políticas del país, a la fecha no se cuenta con impedimentos que interfieran con el desarrollo del proyecto.

* **Económicas:** Se debe tener en cuenta la inversión a realizar vs. el valor que se le va a dar al producto puesto que se quiere ser accesible a todo tipo de cliente sin que sea un impedimento el estrato socio-económico en el que se encuentre, y que a su vez el producto sea competitivo en el mercado.

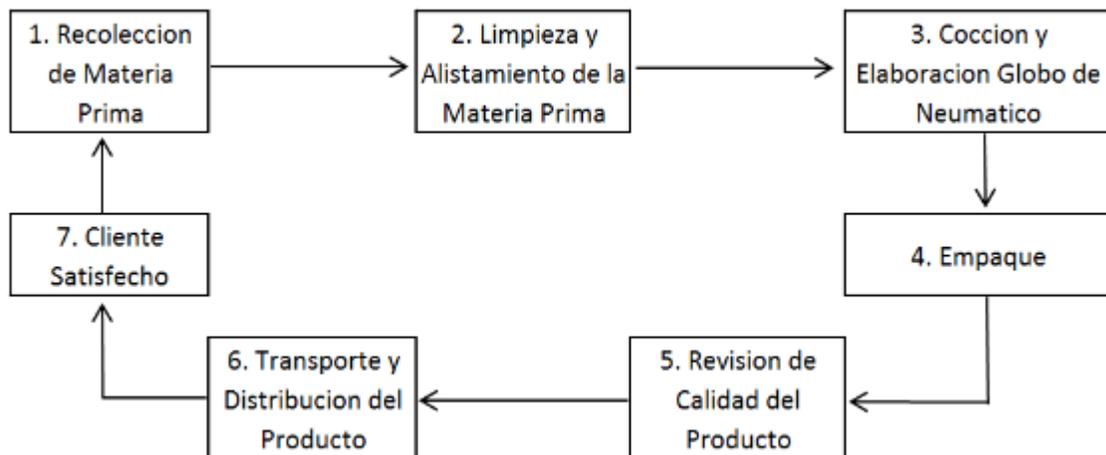
* **Sociales:** El producto tendrá un impacto social positivo, puesto que busca la facilidad y practicidad al usuario para realizar una labor que se ve casi que a diario en las calles y que la mayoría de las ocasiones produce trancones en las grandes ciudades, con el “tire globe” este proceso no será tan complicado y ahorrara tiempo y esfuerzo.

* **Tecnología:** Para llevar a cabo el desarrollo del producto, debemos contar con una máquina de cocción o vulcanizadora, que permita la transformación del neumático usado al nuevo “tire globe”.

* **Ecológicas:** Se busca que la mayor composición del “tire globe” sea neumático reusado, reciclar los neumáticos que a diario son desechados y que hacen tanto daño al ambiente y a estos poder transformarlos y crear un nuevo producto.

* **Legales:** En la investigación realizada no se evidencia al momento ninguna restricción legal que se deba tener en cuenta.

2.8 Cadena de valor:



2.9 Presentación:

El producto ira protegido por un empaque plástico de color negro que evitara que el meter tantas cosas al baúl del vehículo estropee el cuerpo del producto o la válvula por donde se infla.

3. Investigación de mercado:

3.1 Planteamiento del Objetivo:

- * Identificar donde están ubicados geográficamente nuestros clientes potenciales.
- * Definir la viabilidad de la venta del “tire globe”.

* Percibir la inconformidad de los usuarios con el uso del Gato Hidráulico, la cual es la directa competencia.

3.2 Encuesta:

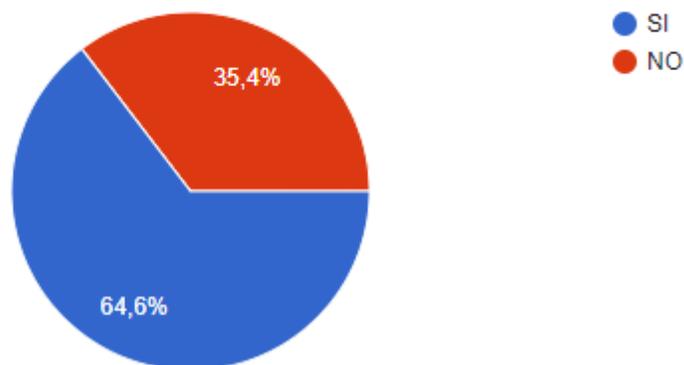
Las preguntas formuladas en la encuesta realizada durante la investigación de mercado fueron:

1. ¿Sabe usted manejar? Respuesta cerrada SI // NO
2. ¿Sabe usted cambiar una llanta/neumático pinchado? Respuesta cerrada SI // NO
3. ¿Le parece fácil el manejo del gato hidráulico que se usa para despinchar?
Respuesta cerrada SI // NO
4. Si le ofrecieran un producto que reemplazara el gato hidráulico para elevar su vehículo y le facilitara el despinchar la llanta, cuanto estaría dispuesto a pagar por este producto. Respuesta múltiple con opciones: A. \$60.000 A \$100.000 B. \$110.000 A \$150.000 C. \$160.000 A \$180.000 D. \$190.000 A \$200.000.

Muestra: La población de nuestro estudio de mercado son los 198 habitantes del barrio Bochica Central mayores de 25 años, con un Nivel de Confianza del 95% y un margen de error del 10%, nos permitimos realizar encuestas a 65 personas, donde se obtuvieron los siguientes resultados:

SABE USTED MANEJAR?

65 respuestas

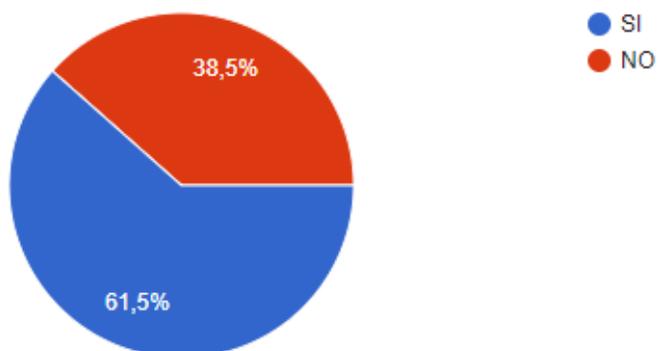


SABE USTED MANEJAR?	
RESPUESTA	CANTIDAD
SI	42

NO	23
TOTAL	65

¿SABE USTED CAMBIAR UNA LLANTA/NEUMATICO PINCHADO?

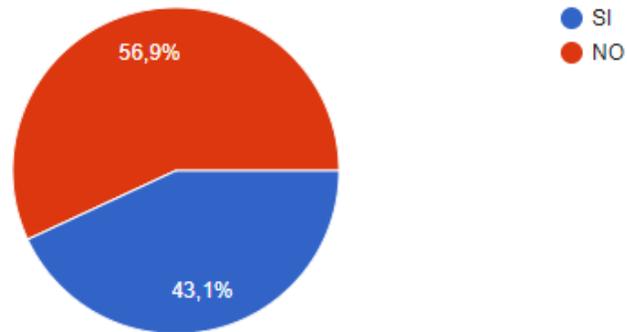
65 respuestas



¿SABE USTED CAMBIAR UNA LLANTA/NEUMATICO PINCHADO?	
RESPUESTA	CANTIDAD
SI	40
NO	25
TOTAL	65

¿LE PARECE FÁCIL EL MANEJO DEL GATO HIDRÁULICO QUE SE USA PARA DESPINCHAR?

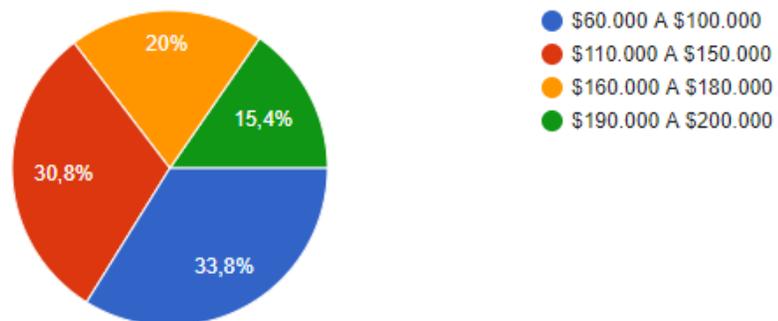
65 respuestas



¿LE PARECE FÁCIL EL MANEJO DEL GATO HIDRÁULICO QUE SE USA PARA DESPINCHAR?	
RESPUESTA	CANTIDAD
SI	28
NO	37
TOTAL	65

SI LE OFRECIERAN UN PRODUCTO QUE REEMPLAZARA EL GATO HIDRAULICO PARA ELEVAR SU VEHICULO Y LE FACILITARA EL DESPINCHAR LA LLANTA, CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR ESTE PRODUCTO

65 respuestas



SI LE OFRECIERAN UN PRODUCTO QUE REEMPLAZARA EL GATO HIDRAULICO PARA ELEVAR SU VEHICULO Y LE FACILITARA EL DESPINCHAR LA LLANTA, CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR ESTE PRODUCTO	
RESPUESTA	CANTIDAD
\$60.000 A \$100.000	22
\$110.000 A \$150.000	20
\$160.000 A \$180.000	13
\$190.000 A \$200.000	10
TOTAL	65

4. Conclusiones:

- * Los clientes están acostumbrados al precio económico de los gatos hidráulicos por lo que no estarían dispuestos a pagar más así sea más practico el producto.
- * La mayoría de los encuestados que manejan, saben cambiar una llanta pero no les parece tan cómodo el uso del gato hidráulico por lo que esta puede ser una buena opción para el “tire globe”