



ME GUSTO  
REINCIDIR  
POR QUE TODO PUEDE TENER UNA SEGUNDA VIDA !!!!

OPCION DE GRADO I

CREACION DE EMPRESA

TIRES

PRESETADO POR:

YENIFER YULIANA ACERO SERRATO

ANA MILENA MENDOZA CASILIMAS

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

OPCIÓN DE GRADO I

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2019



OPCION DE GRADO I

CREACION DE EMPRESA

TIRES

PRESETADO POR:

YENIFER YULIANA ACERO SERRATO

ANA MILENA MENDOZA CASILIMAS

TECNICO PROFESIONAL EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS

DOCENTE:

OSCAR JAVIER MORENO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

OPCIÓN DE GRADO I

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2019

## Tabla de contenido

|   |    |
|---|----|
| 1. Introducción .....                                   | 5  |
| 2. Justificación .....                                  | 6  |
| 3. Descripción de la idea de negocio.....               | 7  |
| 4. Logotipo y slogan.....                               | 8  |
| 5. Componente innovador de la idea de negocio .....     | 9  |
| 6. Modelo Lean Canvas .....                             | 11 |
| 7. Descripción detallada del cliente .....              | 11 |
| 7.1 Stakeholder .....                                   | 12 |
| 7.2 Necesidades del stakeholder.....                    | 13 |
| 7.3 Beneficios y expectativas de resultado .....        | 13 |
| 7.4 Soluciones actuales .....                           | 13 |
| 7.5 Inconformidades, frustraciones y limitaciones ..... | 15 |
| 7.6 Segmentación de mercado.....                        | 15 |
| 7.7 Tamaño del mercado.....                             | 16 |
| 8. Validación de la idea .....                          | 16 |
| 8.1 Herramienta de recolección.....                     | 17 |
| 8.2 Encuesta y análisis de resultados.....              | 17 |
| 8.3 Perfilación de clientes final .....                 | 23 |

|           |   |           |
|-----------|---|-----------|
| <b>9.</b> | <b>Planeación e identidad estratégica</b> ..... | <b>24</b> |
| 9.1       | Identidad estratégica.....                      | 24        |
| 9.2       | Objetivo general .....                          | 24        |
| 9.3       | Objetivo específico .....                       | 24        |
| 9.4       | Principios .....                                | 25        |
| 9.5       | Valores .....                                   | 26        |
| 9.6       | Misión.....                                     | 27        |
| 9.7       | Visión.....                                     | 27        |
| <b>10</b> | <b>Conclusiones</b> .....                       | <b>28</b> |
| 11        | Recomendaciones .....                           | 29        |
| 12        | Bibliografía.....                               | 30        |

## 1. Introducción

Actualmente vivimos una crisis ambiental global a causa de todas aquellas actividades que realizamos a diario y por el impacto que estas han generado con el paso del tiempo afectando no solo al medio ambiente sino también a los seres humanos, ecosistemas, animales e incluso el clima se ha visto seriamente alterado

con esto hacemos referencia al consumo masivo de los neumáticos y su problemática a la hora de su disposición final puesto que presentan diversos inconvenientes ya que son considerados un desecho sólido que se entierra, almacena y es destruido por incineración y que puede ser un desecho peligroso y contaminante para una población. En base a lo anterior y a la RESOLUCIÓN NÚMERO 03214 "Por la cual se aprueba un sistema de Recolección Selectiva y Gestión Ambiental de Residuos de Llantas Usadas que mediante oficio radicado 4120-E1-40196 del 31 de marzo de 2011, el Sistema Colectivo de Recolección y Gestión Ambiental de Llantas Usadas de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia -ANDI, por intermedio del señor ELMER CARDOZO GUZMAN, presentó el Sistema de Recolección Selectiva y Gestión Ambiental de Residuos de Llantas Usadas ante el entonces Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, hoy Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible", TIREES busca generar una solución rentable y amigable con el medio ambiente a través del reciclaje de los neumáticos desechados en la ciudad de Bogotá; para crear unas mallas que se adapten a los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras con el fin de limitar el paso de la basura, fabricar muebles y accesorios para el hogar y asfalto de granulo de caucho.

Es así como TIREES surge del ejemplo de empresas como Rueda Verde una entidad sin ánimo de lucro que desarrolla un sistema de recolección selectiva y gestión ambiental de llantas usadas que ha instalado más de 104 puntos de recolección de llantas, con el fin de que los neumáticos sean almacenados en bodegas, para que posteriormente la ANDI recoja el material y lo lleva a una planta de reciclaje ubicada en Mosquera, allí las llantas

son trituradas y procesadas para extraer los gránulos de caucho, que posteriormente se usan como asfalto para las vías públicas, parques y canchas sintéticas.

Otro ejemplo de estas empresas es Mundolimpio una empresa que se creó en el año 2007 y cuyo objetivo es aprovechar responsablemente las llantas usadas para fabricar productos como el caucho, el acero y la fibra.

## 2. Justificación

De acuerdo con el informe emitido por el RUNT en su comunicado 001 de 2019, De acuerdo con el balance anual que presenta el Registro Único Nacional de Tránsito, RUNT, en el 2018 se matricularon 810.938 vehículos a nivel nacional, de los cuales el 67% (546.963) fueron motocicletas, el 17% (140.058) automóviles y el 16% (123.917) restante otras clases de vehículos como camionetas, camión y busetas.

Para nadie es un secreto que los neumáticos son un gran problema ambiental no sólo por su fabricación ya que es un producto de consumo masivo si no por la dificultad para desecharlos luego de ser usados. Cientos de neumáticos son abandonados en parques, ríos, caños e incluso los vemos tirados en las calles.

La conservación del medio ambiente es muy importante para todos, hoy en día todos hablamos de cuidarlo, ¿Pero en realidad que estamos haciendo para cuidarlo?

**TIRES** nace con el fin de aplicar las tres **R** (reducir, reciclar y reutilizar) y de esta manera mejorar y preservar el medio ambiente, a través del reciclaje y la transformación las llantas desechadas, dando le una segunda vida útil.

Para **TIRES** El reciclaje de llantas desechadas representa un gran impacto, en varios factores:

**Medio ambiente:** Actualmente la contaminación de llantas desechadas es elevado, con la puesta en marcha de este proyecto se estaría contribuyendo a mejorar la problemática ambiental que genera las llantas que son desechadas en las calles de la ciudad.

**Orden ciudadano:** La ciudad de Bogotá se vería beneficiada en cuanto a su orden y aspecto, ya que muchas de las calles de la ciudad se encuentran invadidas por llantas fuera de uso que ocupan espacio, dan un mal aspecto a la ciudad y no cumplen ninguna función específica.

**Desarrollo cultural:** Con la implementación del proceso de reciclaje **TIRES**, buscaremos que los consumidores de llantas, talleres mecánicos y montadores de llantas, no desechen el producto al finalizar su ciclo de vida útil a las calles de la ciudad, sino que sean entregados para lograr devolverle al producto un valor económico.

**Generación de empleo:** Con la creación de **TIRES** se generará empleo a través de la contratación de personal calificado para la elaboración del producto.

**Impacto social:** Por medio de campañas de concientización ciudadana se busca generar una nueva cultura que busque proteger el medio ambiente y cuidar la ciudad donde habitamos.

### 3. Descripción de la idea de negocio

**TIRES** se enfoca en el aprovechamiento de material reciclable como los neumáticos para así contribuir a preservar el medio ambiente; razón por la cual se elaborarán y comercializarán unas mallas que se adapten a los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras con el fin de limitar el paso de la basura ya que es allí donde va a parar hasta el papel más pequeño que inconscientemente o conscientemente arroja al piso.

Según una noticia publicada por el periodico EL TIEMPO y escrita por LIZETH SALAMANCA GALVIS el 05 de octubre de 2015 un pedazo de papel arrastrado por el viento o por la lluvia fácilmente puede llegar hasta alguno de los 170.000 sumideros o 210.000 pozos que tiene la ciudad; de allí viaja por algunos de los 10.000 kilómetros de longitud que componen la red, de los cuales, aproximadamente 3.000 corresponden al sistema de alcantarillado pluvial (encargado de drenar las aguas lluvias) hasta que termina o bien, en uno de los canales que hidratan los humedales de la ciudad o depositado directamente en el río Bogotá.

Teniendo en cuenta esta problemática que nos afecta no sólo a los bogotanos si no a los 45.5 millones de habitantes que hay en colombia según el ultimo informe arrojado por el DANE el 30 de octubre de 2018 TIRES busca contribuir a esta problemática con la fabricación de las mallas además de fabricar muebles, accesorios para el hogar y asfalto de granulo de caucho para canchas, parques y vias reutilizando aquellos neumaticos que para muchos terminaron si ciclo de vida útil y a los cuales le daremos un nuevo valor. De esta manera podemos aprovechar un recurso transformandolo y asi eviatar su contaminación reduciendo, reciclando y reutilizando.

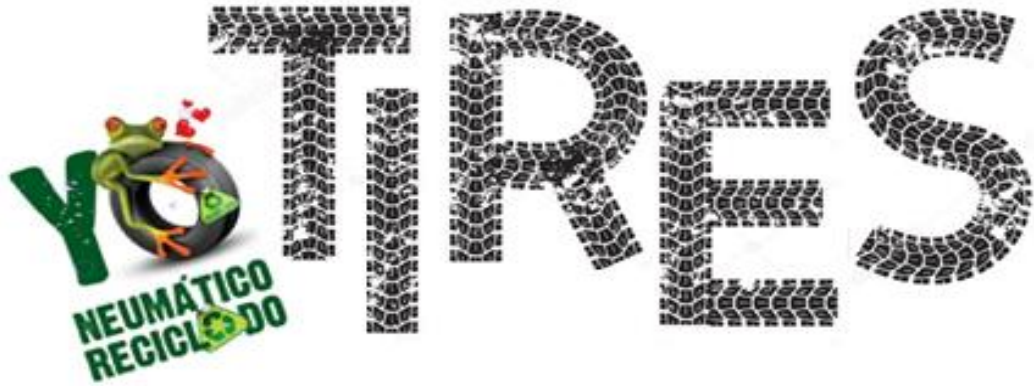
#### 4. Logotipo y slogan

TIRES un nombre llamativo y de fácil recordación que nace por la traducción de la palabra “neumáticos” y cuyo logo fue creado teniendo en cuenta la forma de las llantas y basado en la esencia de la empresa que es inculcar amor para preservar el medio ambiente.



# YO TIRES

NEUMÁTICO RECICLADO  
POR QUE TODO PUEDE TENER UNA SEGUNDA VIDA !!!!



**POR QUE TODO PUEDE TENER UNA SEGUNDA VIDA !!!!**

Un slogan basado en nuestro principal objetivo reducir, reciclar y reutilizar con el fin de darle una segunda vida útil a los neumáticos transformándolos en un bien cuya forma va a satisfacer diferentes necesidades.










5. Componente innovador para la fabricación de muebles.



Componente innovador para la fabricación de mallas para los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras



## 6. Modelo Lean Canvas

|   |   |  |   |   |
|---|---|--|---|---|
| <p><b>Socios Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Recicladores</li> <li>❖ Arrendador de bodega</li> <li>❖ Empresas de Transporte</li> <li>❖ Grandes distribuidoras</li> <li>❖ Montallantas de barrio.</li> <li>❖ Usuario que cambia la llanta de su Vehículo.</li> <li>❖ Supermercados</li> </ul> | <p><b>Actividades Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Reunión aliados estratégicos.</li> <li>❖ Reunión Gremio de Recicladores.</li> <li>❖ Realizar Cotizaciones.</li> <li>❖ Presentación oferta a potenciales Clientes.</li> </ul> <p><b>Recursos Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Físico:</b> (Bodega, Medios de Transporte Utensilios necesarios)</li> <li>❖ <b>Financiero:</b> (Bancos, Inversionistas)</li> <li>❖ <b>Humano:</b> (Contratación personal)</li> </ul> | <p><b>Propuesta de Valor</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Novedad</li> <li>❖ Precio</li> <li>❖ Personalización</li> <li>❖ Utilidad</li> <li>❖ Comodidad</li> </ul>   | <p><b>Relación con Clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Nuestros clientes obtendrán nuestros productos desde la comodidad de su hogar sin tener que trasladarse a las tiendas tradicionales.</li> <li>❖ Tratamiento exclusivo a cliente frecuentes con asesoría y distribución gratuita del producto por volumen y frecuencia de compra.</li> <li>❖ Puntualidad en la entrega de los productos.</li> </ul> <p><b>Canales</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Distribución directa al cliente con el fin de atender y satisfacer las necesidades o requerimientos de manera más asertiva.</li> <li>❖ Redes Sociales o página web, Facebook, Instagram.</li> <li>❖ Contará con el servicio de una empresa logística de transportes para las entregas de nuestros productos a los clientes.</li> </ul> | <p><b>Segmentos De Clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Jardines Infantiles</li> <li>❖ Hoteles</li> <li>❖ Casas Campestres</li> <li>❖ Parques</li> <li>❖ En alianza con el Acueducto de Bogotá.</li> </ul> |
| <p><b>Estructura De Costos</b> </p> <p>La inversión principal para la puesta en marcha del proyecto se hace en la adquisición de la maquinaria y equipo, adecuación de la bodega, muebles y enseres, equipo de cómputo y comunicación, mano de obra calificada y los costos legales.</p>                             |   | <p><b>Fuente De Ingresos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Principalmente es transaccional por la venta de muebles y artículos decorativos, con un único pago bien sea en efectivo o por medio de tarjeta débito o crédito, pago en línea o PSE.</li> <li>❖ El valor de los productos varía de acuerdo a su presentación, tamaño y tipo de producto. Los muebles tienen un costo entre \$ 200.000 y \$ 2.000.000 de pesos m/cte. Precio que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar según los resultados de la encuesta.</li> </ul> |   |   |

## 7. Descripción detallada del cliente:

Tires busca clientes con la misma conciencia ambiental, dispuestos a apoyar nuestra labor, a ser parte del cambio cuyo fin será mejorar nuestra calidad de vida y la de nuestros hijos; para nosotros es de vital importancia lograr reconocimiento y credibilidad lo cual lograremos con el apoyo de nuestros clientes y su voz a voz puesto que consideramos que esta es la manera más efectiva de lograr el éxito.

TIREs encuentra en los colegios, jardines, fundaciones, centros comerciales, tiendas de ropa, constructoras, fincas y/o haciendas e incluso en alianza con la empresa de acueducto de Bogotá clientes potenciales, sin embargo por la diversidad de nuestros productos

estamos en capacidad de llegar a cualquier tipo de cliente.

## 7.1 Stakeholders

| STAKEHOLDERS EXTERNOS | REQUERIMIENTO  | OPORTUNIDAD  | LIMITANTE   | IMPACTO   |
|-----------------------|--|--|---|---|
| <b>PROVEEDORES</b>    | Identificar, conocer y aprovechar los recursos a contratar | crear alianzas estratégicas con el fin de mantener buenas relaciones comerciales donde ambas partes se vean beneficiadas | Procesos, tiempos, calidad y disponibilidad de nuestros proveedores | Asumir la responsabilidad frente al impacto ambiental que se puedan generar de las actividades a contratar. |

| STAKEHOLDERS EXTERNOS | REQUERIMIENTO                                   | OPORTUNIDAD   | LIMITANTE                      | IMPACTO                        |
|-----------------------|---|---|--------------------------------|--------------------------------|
| <b>CLIENTES</b>       | satisfacer las necesidades de nuestros clientes | Contar con un portafolio de productos cuyas características nos permitan llegar a los diferentes tipos de clientes. | competencia, precios , calidad | Incursionar en nuevos mercados |

| STAKEHOLDERS INTERNOS | REQUERIMIENTO                                  | OPORTUNIDAD           | LIMITANTE                     | IMPACTO            |
|-----------------------|--|-----------------------|-------------------------------|--------------------|
| <b>PROPIETARIOS</b>   | *Dirigir la empresa Con responsabilidad social | *Desarrollo económico | *Factores internos y externos | Social y ambiental |

| STAKEHOLDERS INTERNOS  | REQUERIMIENTO                  | OPORTUNIDAD                                       | LIMITANTE   | IMPACTO  |
|------------------------|--------------------------------|---|---|--|
| <b>ADMINISTRATIVOS</b> | Poder en la toma de decisiones | buscar nuevas alianzas y oportunidades de negocio | *Poder adquisitivo<br>*recurso humano e intelectual | Buscar mejoramiento continuo, promover el trabajo en equipo, delegar funciones con el fin de crecer como empresa |

| STAKEHOLDERS INTERNOS | REQUERIMIENTO                               | OPORTUNIDAD   | LIMITANTE   | IMPACTO  |
|-----------------------|---|---|---|--|
| <b>COLABORADORES</b>  | Compromiso total con nuestros colaboradores | Estabilidad, respaldo económico, garantías, promover la participación de los colaboradores en todas las áreas | Sostenibilidad de la empresa, y compromiso por parte de los colaboradores | Oportunidad para crecer dentro de la empresa y mejorar su calidad de vida. |

## 7.2 Necesidades del Stakeholder

Es importante para Tires teniendo en cuenta los stakeholder que hay un compromiso no solo ambiental si no tambien con cada una de las personas que formen parte de la empresa o que contribuyen con el desarrollo de nuestras actividades ya que todos tenemos necesidades y buscamos no solo un lugar dentro de la economía del país sino tambien garantías, respaldo y estabilidad.

## 7.3 Beneficios y expectativas de resultado

Los beneficios son múltiples, estamos hablando de alargar la vida útil al máximo de los neumáticos usados dándoles un nuevo valor y esto implica hacerlo de forma ecológica así estaríamos ayudando al medio ambiente también estaríamos contribuyendo al desarrollo económico del país brindando oportunidad laboral y estabilidad a muchas familias además de buscar reconocimiento por una labor que nos está beneficiando a todos,

Nuestras expectativas se basan en los resultados que nos arroja la encuesta realizada a clientes potenciales, donde evidenciamos que todos los factores son importantes desde ayudar a nuestro planeta hasta lograr mejorar nuestra calidad de vida, queremos que nos conozcan, que sepan a qué nos dedicamos, que nos motivó a crear TIRES, queremos que las grandes empresas de este país nos apoyen y que cuando a las personas les pregunten sobre nosotros sepan cual es nuestra misión.

## 7.4 Soluciones actuales

Según una noticia publicada por el diario EL TIEMPO el 24 de Octubre de 2016 donde indican que desde el 2012, los residuos sólidos que necesitan un tratamiento especial, ya sea porque se consideran peligrosos o porque pueden ser aprovechados como nuevos insumos,

son tratados en el país en programas de pos consumo. De esos materiales hacen parte las llantas.

Organizaciones como la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) han tomado el liderazgo de la recolección de esos residuos a partir de recursos de sus afiliados, y los resultados son alentadores. Pero en el caso de las llantas, el único producto que puede ser reprocesado en su totalidad para obtener nuevas materias primas, se han encontrado obstáculos, particularmente en materia de comercialización, los cuales no permiten cerrar con éxito su ciclo de vida útil.

Elmer Cardozo Guzmán, director de Rueda Verde, el más grande de los cinco programas que hay en el país para la recuperación de llantas usadas, asegura que los gestores, encargados de transformar los neumáticos en subproductos como caucho, acero y fibras, solo llegan a comercializar entre el 50 y el 60 por ciento de las nuevas materias primas generadas.

Esa cifra contrasta con el éxito que se ha evidenciado en la primera parte del ciclo, es decir, la recuperación. La meta de Rueda Verde para el 2016 es recoger dos millones de llantas en el país, medio millón menos de las desechadas por Bogotá cada año. Para cumplir con esa labor, la fundación dispone de 20 puntos en varios departamentos.

Esa cifra de recuperación es esperanzadora, teniendo en cuenta que apenas están comenzando las campañas de concientización de los usuarios, afirma Cardozo. No puede perderse de vista que en el 2015 salieron a la venta más de 5,3 millones de llantas en Colombia, las cuales, una vez cumplido su ciclo de vida, pueden terminar en calles, avenidas y parques, generando un problema ambiental y de salud pública para los ciudadanos.

### 7.5 Inconformidades, frustraciones y limitaciones.

Para nadie es un secreto que crear empresa en Colombia es complejo y esta es quizá nuestra limitante pues no se cuenta con mucho apoyo por parte del gobierno para lograr emprender un negocio y su sostenibilidad.

Los costos de la maquinaria que necesitamos para procesar los neumáticos y transformarlos son muy altos esta es nuestra mayor frustración puesto que la calidad de nuestros productos depende de la calidad de las herramientas que utilizamos durante el proceso.

Nuestra mayor inconformidad es la falta de compromiso de las personas ya que no es suficiente decir yo apoyo, la idea es que todos aportemos a fin de cuentas es un beneficio para todos y muchas personas piensan que mientras no obtengan algún tipo de beneficio económico no se preocupan o se muestran indiferentes.

### 7.6 Segmentación de mercados



## 7.7 Tamaño del mercado



**SOM:** Para Tires es fácil estimar quien podría ser un cliente de alto potencial; en el caso de las mallas que se fabrican para los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras puesto que la idea es crear una alianza con la empresa de acueducto y alcantarillado de las diferentes regiones del país, es decir es un producto para un cliente en concreto.

**SAM:** Para el resto de nuestros productos contamos con un mercado más amplio puesto que fabricamos diferentes tipos de accesorios que pueden ser adquiridos por cualquier tipo de persona, es decir ofrecemos productos para todo tipo de necesidad.

**TAM:** Aquí encontramos una demanda total de nuestros productos e incluso un gran potencial en crecimiento teniendo en cuenta el amplio portafolio de productos que manejamos.

## 8. Validación de la idea

Para validar nuestra idea o modelo de negocio es necesario comprobar que nuestros argumentos son ciertos y que nuestra empresa es viable, al igual que nuestra propuesta de valor cuyo fin está encaminado a solucionar un problema ambiental; adicional es importante



saber cuáles serían nuestros posibles clientes, conocer sus gustos y/o preferencias además de saber cuánto están dispuestos a pagar por nuestro producto y así determinar si se justifica realizar una inversión o no.

### 8.1 Herramientas de recolección

Como herramienta de recolección realizamos una encuesta a 100 personas, esta encuesta forma parte de nuestra estrategia para acercarnos más a la realidad y obtener datos, opiniones, actitudes o sugerencias frente a nuestra idea o modelo de negocio y así comprobar su viabilidad.

### 8.2 Encuesta y análisis de resultados:

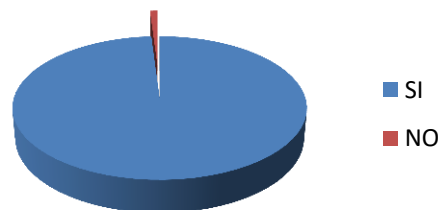
TAIRES fabricara unas mallas que se adapten a los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras con el fin de limitar el paso de la basura; fabricar muebles, accesorios para el hogar y asfalto de granulo de caucho para canchas, parques y vías reutilizando aquellos neumáticos que para muchos terminaron si ciclo de vida útil y a los cuales le daremos un nuevo valor.

❖ ¿Considera usted necesario que se cree una empresa para que se haga cargo de los neumáticos desechados con el fin de darles una segunda vida útil?

Número de participantes: 100

99 (99.0 %): SI

1 (1.0 %): NO



**Es evidente que todos estamos buscando una solución a una problemática ambiental que además nos brinda la oportunidad de crear empresa y oportunidad laboral.**

❖ Por favor indique cuál de las siguientes opciones utiliza como medio de transporte.

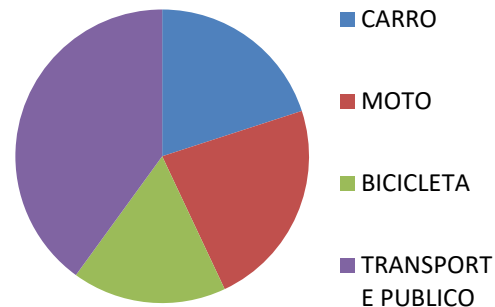
Número de participantes: 100

20 (20.0 %): Carro

23 (23.0 %): Moto

17 (17.0 %): Bicicleta

40 (40.0%): Transporte público



**La mayoría de las persona utilizan transporte público por ende debemos enfocarnos en las principales empresas de transporte y crear alianzas con el fin de obtener nuestra materia prima.**

❖ ¿Qué hace usted con los neumáticos usados al momento de cambiarlos?

Número de participantes: 100

67 (67.0 %): LOS DEJA EN EL LUGAR DONDE LOS CAMBIARON

2 (2.0 %): SE LOS LLEVA

1 (1.0 %): LOS QUEMA

1 (1.0 %): LOS VOTA EN VERTEDEROS

ILEGALES

4 (4.0 %): LOS VENDE



23 (23.0 %): N/A

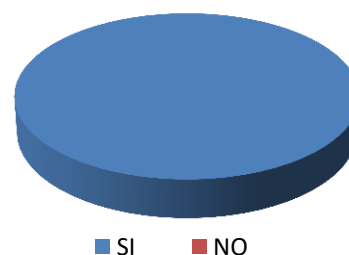
**Otra de nuestras opciones para crear alianzas son los concesionarios y/o talleres de mecánica donde según los resultados de la encuesta dejan los neumáticos que terminaron su vida útil.**

❖ ¿Estaría dispuesto a regalar sus neumáticos en desuso para que sean reciclados y reutilizados?

Número de participantes: 100

100 (100.0 %): SI

(0.0 %): NO



**El resultado de la encuesta nos permite con certeza contar con el apoyo de todas las personas para obtener los neumáticos necesarios para nuestro trabajo.**

❖ ¿Conoce de alguna empresa que recicle llantas y/o neumáticos?

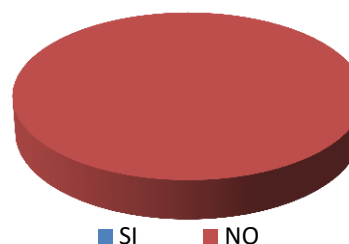
Número de participantes: 100

0 (0.0%): sí

100 (100.0%): no

¿Cuál?

Número de participantes: 0



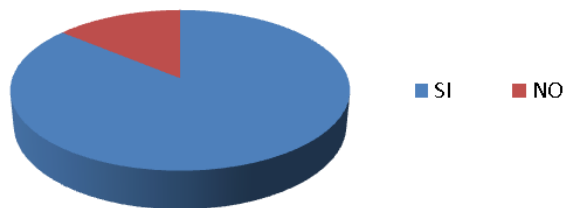
**Es evidente que la gente no conoce empresas que realicen este tipo de actividad no por que no existan si no porque no han logrado el reconocimiento necesario.**

❖ ¿Compraría productos de llantas y/o neumáticos reciclados?

Número de participantes: 100

86 (86 %): sí

14 (14 %): no



**Este resultado nos permite ver que nuestros productos serían de gran aceptación en el mercado**

❖ De los productos que TIRES fabrica ¿cuál llama más su atención?

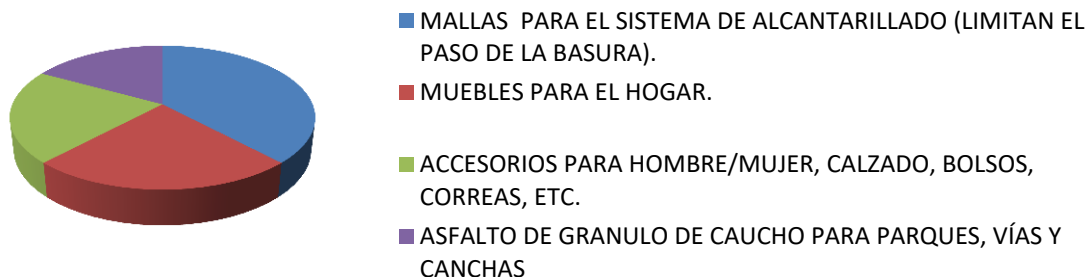
Número de participantes: 100

38 (38.3%): MALLAS PARA EL SISTEMA DE ALCANTARILLADO (LIMITAN EL PASO DE LA BASURA).

24 (24 %): MUEBLES PARA EL HOGAR.

21 (21 %): ACCESORIOS PARA HOMBRE/MUJER, CALZADO, BOLSOS, CORREAS, ETC.

17 (17 %): ASFALTO DE GRANULO DE CAUCHO PARA PARQUES, VÍAS Y CANCHAS



**Fue de gran sorpresa para nosotros la aceptación de las personas hacia las mallas que fabricamos para reducir el paso de la basura en nuestro sistema de alcantarillado, esto**

**nos permite saber cuál es nuestro producto estrella y el compromiso que hay para con el medio ambiente, ya no solo pensamos en nuestras necesidades y/o gustos personales.**

❖ Teniendo en cuenta su respuesta anterior frente al producto que más llamo su atención ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por él?

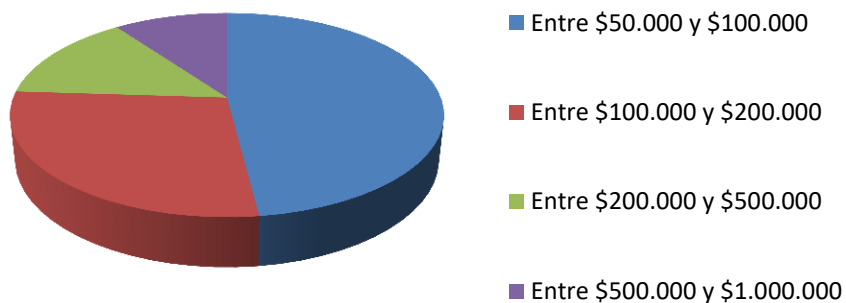
Número de participantes: 100

48 (48 %): Entre \$50.000 y \$100.000

28 (28 %): Entre \$100.000 y \$200.000

14 (14 %): Entre \$200.000 y \$500.000

10 (10 %): Entre \$500.000 y \$1.000.000



**Estos valores nos permiten tener un aproximado frente a los precios que podemos manejar en nuestros productos y adicional podemos observar que podemos abarcar diferentes tipos de clientes y su poder adquisitivo.**

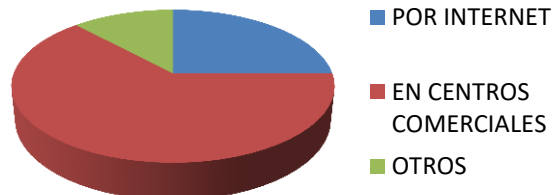
❖ Generalmente ¿dónde compra sus muebles y/o artículos para el hogar?

Número de participantes: 100

25 (25 %): POR INTERNET

63 (63 %): EN CENTROS COMERCIALES

12 (12 %): OTROS



¿ Cual ?

Fábrica de muebles, Alkosto, Almacenes del barrio, calima, Hayuelos, Homecenter, Portal 80 , Almacenes de Muebles, centro mayor, Centro mayor, Centro mayor, Almacenes Bonilla, Almacenes, Galerías, Comercio particular.

**Lo primero que debemos tener en cuenta de acuerdo a la encuesta es hacer uso del internet así abarcaremos el mercado de forma rápida pero sin descuidar a aquellos clientes que aún recurren a visitar los puntos de venta directa.**

### 8.3 Perfilación de clientes final



## 9. Planeación e identidad estratégica

9.1 Identidad estratégica: TIREs se enfoca en el aprovechamiento de material reciclable como los neumáticos para así contribuir a preservar el medio ambiente; razón por la cual se elaboraran y comercializaran unas mallas que se adapten a los tubos de desagüe o vertederos de aguas negras con el fin de limitar el paso de la basura entre otros productos, enfatizamos especialmente en las mallas porque sabemos que ya existen productos hechos de esta material pero no existe una malla como la que nosotros fabricamos y si existe es probable que la empresa que la fabrico no la aprovechara al cien por ciento, por esta razón nosotros creemos en nuestro producto no solo como el medio para crear empresa, generar empleo y obtener un rubro por el sino también creemos que es una muy buena opción para ayudar a mejorar nuestra calidad de vida, y para preservar nuestros ecosistemas.

### 9.2 Objetivo general

el objetivo general de **TIREs** es lograr una ventaja competitiva, proveniente del liderazgo y capacidad organizacional para lograr niveles de eficacia, eficiencia, efectividad y de esta manera generar lealtad con nuestros clientes. el éxito de la organización se fomentará con estrategias empresariales, estructuras y estilos de dirección, mecanismos de control, las políticas de administración del personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y capacidades, que nos permitan lograr niveles de productividad y competitividad de bajo costo.

### 9.3 Objetivos específicos

- ❖ Lograr reconocimiento y posicionamiento en un lapso de tiempo de 5 años.



- ❖ Ofrecer a los clientes una alta calidad y originalidad en los muebles que elaboramos, para obtener su reconocimiento a corto plazo.
- ❖ Alcanzar la máxima eficiencia y productividad en las labores permanentes, para en un futuro expandir la empresa.
- ❖ Dedicar gran interés en la atención al cliente, que es la razón de ser de la organización.
- ❖ Promover el desarrollo personal y profesional de los empleados, su motivación e integración hacia los fines organizacionales.

#### Políticas de la empresa

- ❖ Que el trabajo sea de excelente calidad y con óptimos acabados.
- ❖ Mantener en constante capacitación al personal operativo y administrativo que labora en **TIRES**
- ❖ Conservar un buen clima laboral.
- ❖ Trabajar en equipo para el logro de objetivos.
- ❖ Evaluar constantemente el desarrollo de la empresa y la forma como se van consiguiendo los objetivos planteados.
- ❖ Se realizará descuentos del 15% si los clientes entregan las llantas a **TIRES**

#### 9.4 Principios

- ❖ Justicia y equidad: **TIRES** considera a su personal operativo y administrativo como su principal capital humano, manteniendo un ambiente de equilibrio y armonía.
- ❖ **Respeto:** generar una cultura organizacional que proyecte el respeto entre colaboradores clientes y proveedores.
- ❖ **Confianza:** establecerá un ambiente de confianza entre el personal de la empresa a través de la comunicación y colaboración de todo el grupo.

❖ **Trabajo en equipo:** todo el personal trabajará de manera coordinada, manteniendo una comunicación abierta y apoyo mutuo, con lo que se logrará cumplir con todas las actividades planteadas de una manera eficiente y ordenada.

❖ **Mejora continua:** tires realizará cualquier cambio que sea necesario para mejorar su productividad, de modo que se encontrará abierta a cualquier tipo de adaptación en el momento que se lo requiera.

❖ **Seguridad:** proporcionar al personal las herramientas, materiales y equipo de trabajo adecuado y necesario para el buen cumplimiento de sus funciones, además se aplicara las normas de seguridad industrial.

#### 9.5 Valores

❖ **Responsabilidad:** la responsabilidad social corporativa aumenta el valor de la empresa. la búsqueda constante de mejora de la calidad, permitirá cumplir con las expectativas de los clientes. es así que cada empleado será responsable por el desempeño de sus actividades y de igual forma responderá cumpliendo con todas las obligaciones que mantiene con la empresa.

❖ **Orden:** jerarquizar, organizar las actividades, distribuir el tiempo. de acuerdo a la lógica, con el fin de lograr los objetivos establecidos.

❖ **Transparencia y honestidad:** la transparencia, honestidad y seriedad, se retorna para la empresa, en el fortalecimiento de la relación y vinculo comercial con los clientes.

❖ **Etica profesional:** realizando cada actividad a conciencia, con justicia y equidad, manteniendo lealtad hacia la institución, clientes y proveedores.

❖ **Disciplina:** el personal deberá cumplir con todas las normas que serán establecidas en la empresa, manteniendo un orden a seguir para cada proceso, de tal forma que se pueda cubrir los tiempos adecuados para la creación del producto en una forma eficiente.

❖ **Calidad:** saber que el cliente es lo primero, por eso se debe lograr mantener las buenas relaciones brindando un excelente servicio.

#### 9.6 Misión

Trabajar con transparencia, entusiasmo y honestidad para lograr dar seguridad y confianza a nuestros clientes ofreciendo un producto con todas las especificaciones técnicas y estándares de calidad apropiados para su comodidad, haciendo de sus hogares espacios agradables e innovadores.

#### 9.7 Visión

Convertirnos en una empresa innovadora en procesos de reciclaje fabricando y comercializando muebles ecológicos a nivel nacional, manteniendo una relación amigable con el medio ambiente, empleados, clientes y proveedores.

### 10. Conclusiones

- El proyecto que realizamos ha contribuido en gran manera no solo en nuestra formación, sino también a nivel personal teniendo en cuenta que es un tema de gran importancia del que se habla mucho pero que en realidad todos ignoramos.
- No solo ampliamos nuestros conocimientos frente a una problemática ambiental y al proceso que se debe realizar con los neumáticos para poder disponer de ellos en forma adecuada si no también estamos más comprometidas con el proyecto y el medio ambiente.
- Nuestra idea de negocio busca participación en el mercado ya que es una industria joven que no se ha explotado lo suficiente por lo que las empresas existentes no han logrado reconocimiento.

## 11. Recomendaciones

- Realizar el proceso de recolección de neumáticos en forma adecuada, cumpliendo con la norma y siguiendo todos los procesos para su reutilización.
- Trabajar siempre en pro del medio ambiente.
- Tratar con nuestros clientes la importancia de las tres R (reciclar, reducir y reutilizar).
- Fomentar cultura entre las personas para que nos traigan sus neumáticos y disponer de ellos para crear nuevos productos.
- Generar o estimular la fabricación de productos artesanales a partir de las llantas usadas, bien sea con el estado o con talleres educativos que impulsen este arte. Así se podrá generar productos a menor precio y garantizará el sostenimiento de las empresas. Además, se contribuirá a la disminución de agentes contaminantes en la ciudad, se convertiría en una forma más de disminuir la problemática que se ha generado en torno a la mala disposición que se le da este producto.

## 12 Bibliografía

(«mallas en llanta - Buscar con Google», s. f.)

(Esteve, 2012)

(«freciclaje de neumaticos - Buscar con Google», s. f.)

(«ANDI - Inicio», s. f.)

(«RuedaVerde - Reciclaje de Llantas», s. f.)

(«Regla de las tres erres ecológicas», s. f.)

(«Los neumáticos, grandes contaminantes», s. f.)