

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
CASSAN S.A.**

ALVAREZ TRIANA SANDRA MILENA

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN
TÉCNICA PROFESIONAL EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS
BOGOTÁ
2017**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE LA EMPRESA
CASSAN S.A.**

ALVAREZ TRIANA SANDRA MILENA

Trabajo de grado

**DOCENTE
Christian Camilo Chávez**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN
TÉCNICA PROFESIONAL EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS
BOGOTÁ
2017**

CASSAN S.A. es una empresa que busca ser una empresa líder en el mercado, distribuyendo cubridores solares para casco de moto a los principales almacenes de ventas de accesorios de lujos para motos a nivel nacional.

INTRODUCCIÓN

Con este trabajo se pretende adelantar un estudio de mercadeo para conocer la factibilidad de lanzar al mercado, un protector solar para casco de motos donde se aplique el conocimiento adquirido durante el proceso académico que estamos culminando, especialmente al desarrollo de identificación de stakeholders e identificación de necesidades para este producto. A través de este trabajo de grado pretendo orientar en los aspectos primordiales que exige un estudio de mercadeo útil en el logro de un proceso de formación como el que adelanto. Se realiza el planteamiento de la necesidad para los motociclistas en el momento de conducir con la luz solar.

Este proyecto nos invita a la formación y desarrollo de espíritu empresarial con el ánimo de facilitar e incentivar la creación de nuevos proyectos independientes y útiles que saquen partido a la actual tendencia mundial donde prima la liberación de los mercados en los cuales la competitividad es factor de éxito o fracaso personal y corporativo.

CAPITULO 1

LA IDEA DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

La idea del negocio es poder distribuir a locales de venta mayor de accesorios para motocicletas, con el fin de que mi cliente potencial, logre identificar su necesidad en mi producto y realice la compra del artículo.

1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR:

Actualmente existen variedades de cascos para motocicletas, y muchos de ellos a simple vista se observa que no cuentan con un protector solar incorporado. Pretendo ayudar a la visión del motociclista en el momento de conducir cuando hay luz solar, ya que la visión en estas condiciones, normalmente es poca. Se tiene un riesgo de perder visibilidad en la vía e incurrir en algún accidente de tránsito.

1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:

- Lograr adaptar al casco un cubridor de sol para los cascos que no tienen actualmente está “cachucha”.
- Corregir la molestia del sol, que no permite tener visión nítida en la vía para los motociclistas que no tienen ese protector en el casco actual.
- Seguridad
- Comodidad
- Costos
- Protección visual

1.4. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO

Es un bien, productos físicos, tangibles.

1.5. SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO

La actividad económica para mi producto está orientada a el sector secundario o industrial: Es el sector en el cual los productos obtenidos provienen de la transformación manual, química o mecánica de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de

nuevos productos. En este sector se encuentran: procesado de legumbres y frutas, elaboración de refrescos, gaseosas y jugos, producción de abonos y fertilizantes, Ensamble de vehículos, elaboración de cementos, electrodomésticos, etc.

1.6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

El producto es un artículo adicional para el casco de la moto, está hecho en plástico y se maneja para tonos en un solo color: Negro y Blanco inicialmente.

1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es un producto que sirve para:

- Cubrirse del sol al conducir moto
- Evitar accidentes de tránsito por visibilidad en la vía
- Evitar tener problemas visuales
- Sentirse más cómodo al conducir moto
- Cubrir la necesidad en el casco actual, sin necesidad de comprar uno nuevo

1.8. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

La primera motocicleta con motor de combustión interno se fabricó en 1885, por Wilhelm Maybach y Gottlieb Daimler. Unos años antes, en 1867, el norteamericano Sylvester H. Roper había inventado un vehículo de dos ruedas con motor a vapor, que en ocasiones está considerado como la primera motocicleta, siempre que se pueda llamar así a un vehículo con motor a vapor. El *scooter* se inventó en 1902, aunque no empezaría a comercializarse hasta 1914.

Para esa época ya se celebraban competiciones motociclistas en algunos lugares de Europa, y en todas ellas los pilotos se jugaban la vida, ya que las medidas de seguridad eran mínimas o inexistentes. Es lo que ocurría en Brooklands, Inglaterra, el primer circuito expresamente construido para albergar carreras de motos y coches en 1907.

Allí trabajaba, a comienzos de 1914, un médico llamado Eric Gardner, quien debía asistir a los motociclistas que sufrían accidentes y percances en la competición. Se dio cuenta de que tenía que tratar numerosas lesiones craneales y se puso manos a la obra, inventando el primer casco protector.

Lo presentó a la Auto-Cycle Unión, la organización que dirige el deporte de las dos ruedas en Gran Bretaña, que inicialmente lo rechazó, pero que finalmente decidió probarlo haciéndolo obligatorio para todos los participantes en las carreras que se

disputaban aquel año en la Isla de Man, a pesar de la resistencia de los pilotos. Por primera vez aquel año no hubo lesiones craneales en las competiciones de la isla.

Sin embargo la adopción masiva y obligatoria de los cascos de protección tendría que esperar todavía unos años más. El detonante que hizo que los pilotos tomaran conciencia de la necesidad de contar con ese tipo de protección sería la muerte de T. E. Lawrence, más conocido como *Lawrence de Arabia* en mayo de 1935. Lawrence fallecería a consecuencia de las heridas sufridas a bordo de su motocicleta Brough Superior SS100 cuando intentaba esquivar a dos niños en una carretera cerca de su casa de Wareham. No llevaba casco. Uno de los doctores que le atendió, Hugh Cairns, comenzó una investigación que publicaría en 1941 sobre la importancia del casco protector. Ese mismo año el ejército británico estableció la obligatoriedad de que todos los motociclistas militares debían llevar casco.

Pero aun así, todavía tendrían que pasar 32 años más para que esa obligatoriedad se extendiese a los civiles, en 1973, primero en Reino Unido y, a partir de ahí en prácticamente todo el mundo de manera progresiva. Sin embargo todavía hoy hay lugares donde no existen leyes que obligan a su uso, como es el caso de India y algunos estados norteamericanos, que siguen contando con una fuerte oposición a establecer leyes en ese sentido.

En Europa prácticamente todos los países cuentan con leyes estrictas en lo que se refiere a la seguridad de los motociclistas, incluyendo la necesidad de contar un seguro de moto, instrucciones sobre la visibilidad de los motoristas y prohibición de dispositivos como auriculares, que pueden distraer la atención del piloto.

1.9. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1. Objetivo general: Elaborar un accesorio para casco de moto que permita al motociclista tener una fuente de cubrimiento del sol mientras conduce.

1.9.2. Objetivos Específicos:

- Dar mejor visión al conductor de moto en los momentos en que haya sol en la vía.
- Diseñar un modelo adaptable a todo tipo de casco para moto, que no cuente con un protector solar incorporado en el casco de la moto.
- Elaborar un accesorio que cubra el sol al motociclista

CAPITULO 2 CUSTOMER DEVELOPMENT

2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

1.1 Hipótesis

En mi validación y elaboración del pentágono, identifique que el cubridor es una necesidad para los motociclistas, sin embargo se debe llegar directamente a hacerles ver esa necesidad, al cliente, para que mi producto sea relevante para ellos.

1.1.1 Stakeholder: Motociclistas que tienen actualmente moto, y que su casco no cuenta con protector solar encima de la visera. Adicional, que este casco no sea muy pequeño, ni muy grande, es decir debe tener un tamaño general para que pueda ser adaptado el accesorio.

1.1.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder:

- ✓ Suple una necesidad
- ✓ Hay variedad de personas que pueden comprar comprarlo

1.1.3 Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado:

- ✓ Mi meta es lograr adaptar al casco un cubridor del sol para los cascos que no tienen actualmente está “cachucha”
- ✓ Corregir la molestia del sol que no permite tener una visión nítida en la vía para los motociclistas que no tienen ese protector en su casco actual.
- ✓ Seguridad
- ✓ Comodidad
- ✓ Costos
- ✓ Protección visual

1.1.4 Identificación de Soluciones Actuales:

- ✓ Actualmente no se utiliza ninguna protección visual para el sol al conducir moto.
- ✓ Se utilizan gafas adicional al casco para cubrirse del sol
- ✓ Son más rápidas de conseguir en el mercado
- ✓ Actualmente el motociclista pone su mano frente al casco para cubrirse del sol

1.1.5 Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones:

- ✓ Los cascos de las motos vienen en diferentes diseños.
- ✓ Las gafas con más fáciles de poner en el momento de conducir.

- ✓ Los tamaños de los cascos son diferentes.

1.1.6 Mercado:

- ✓ Motociclistas que no tienen un casco con protector adaptado en él.
- ✓ Regiones de clima caliente debido a que hay sol constante.
- ✓ Determinado para estrato 1 – 2 – 3

CAPITULO 3 VALIDACIÓN DEL PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

2. LA ENTREVISTA

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Estimado motociclista, esta entrevista le tomara unos minutos. Agradezco su colaboración.

¿USTED TIENE MOTO?

Si

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

No

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

Claro, la luz del sol es molesta.

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

Diseño, Seguridad, Tamaño, Costo.

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

Si

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

Si

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

En promedio \$10.000 a \$20.000

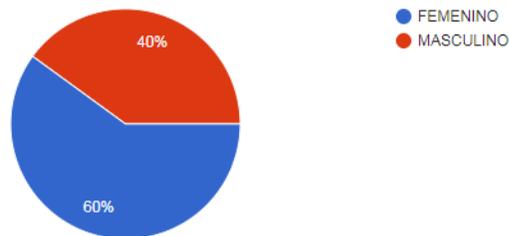
2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Se realizaron 10 entrevistas a conductores del sector Ricaurte. Adicional se realizó encuesta a 10 personas, para corroborar la información que requería para el estudio y a través de encuesta por internet.

2.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

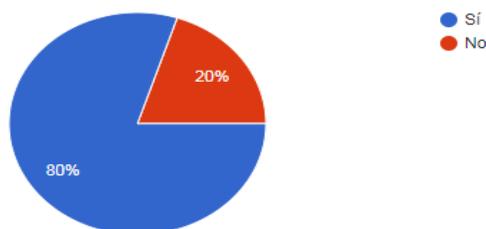
GENERO

25 respuestas



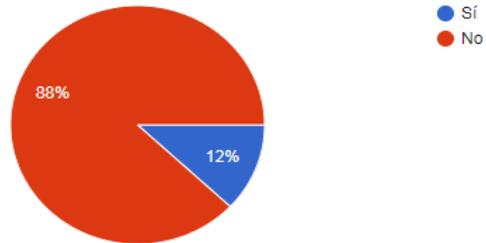
¿USTED TIENE MOTO?

25 respuestas



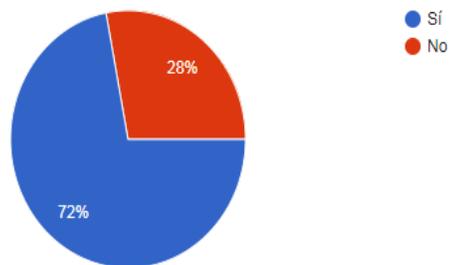
¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

25 respuestas



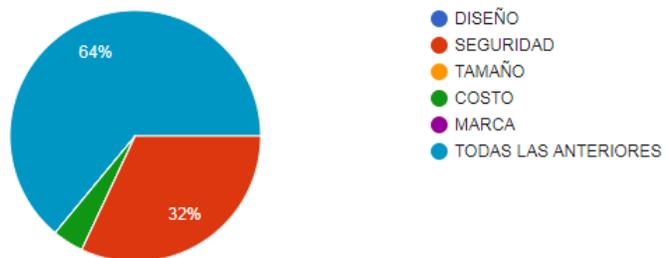
¿USTED SIETE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

25 respuestas



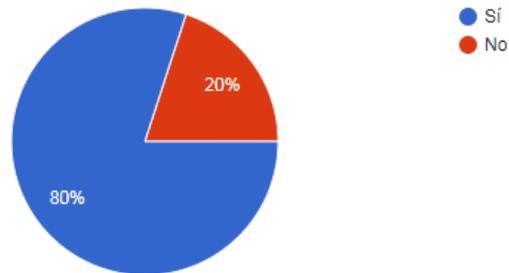
AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

25 respuestas



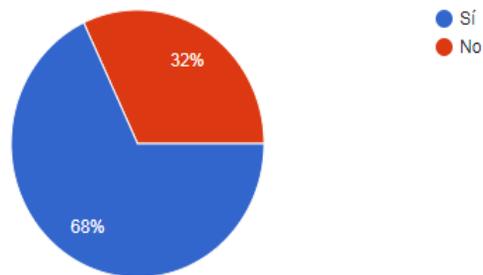
¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

25 respuestas



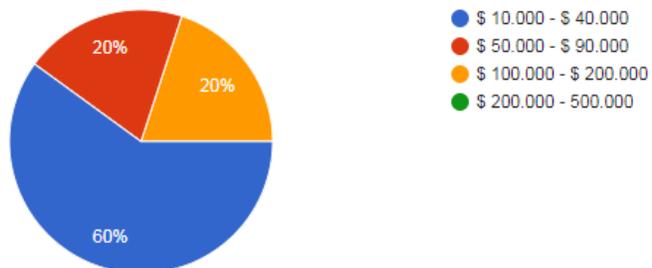
¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

25 respuestas



¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

25 respuestas



2.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACION

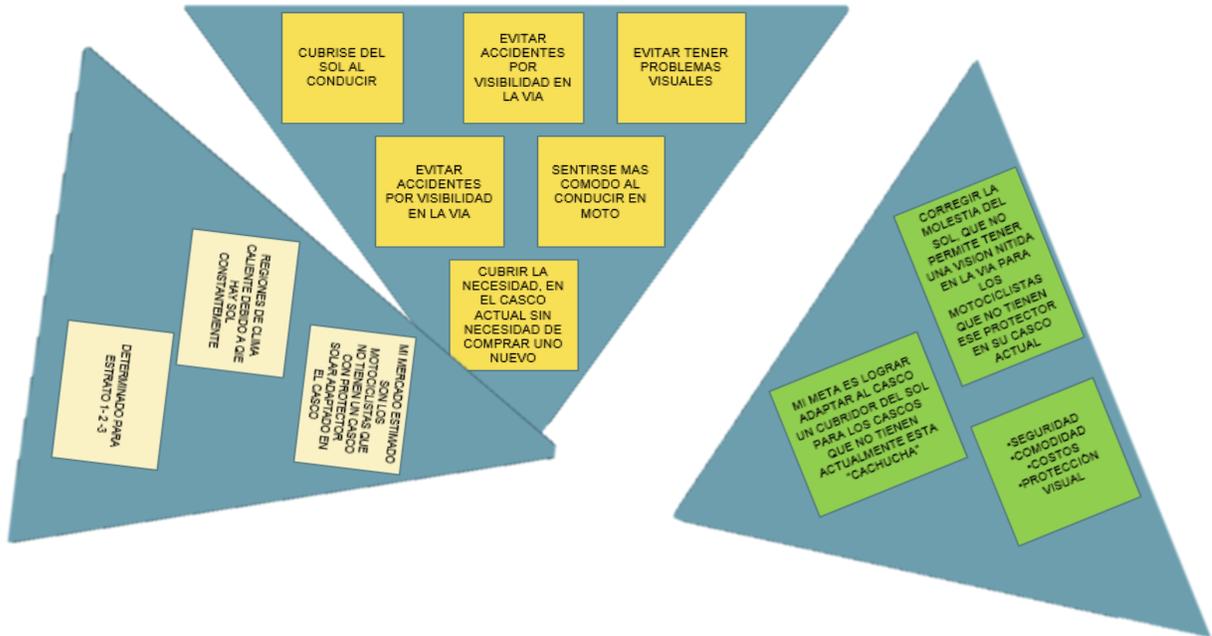
Dirección de correo electrónico	GENERO	¿USTE D TIENE MOTO?	¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?	SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?	¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?	AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?	¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?	¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?	¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?
sandra.alvarezt@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	Sí	Visera	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
edgar.amezquitaru@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	A	No	COSTO	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
oscar.sarmientoq@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	NO	Sí	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 100.000 - \$ 200.000
deisy.carrilloro@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	Ninguna	Sí	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 100.000 - \$ 200.000
linda.garcia@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	no	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
leidy.montejo@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	n/a	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
paola.rojass@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	no aplica	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
wilton.aguilar@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	no	Sí	SEGURIDAD	No	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
jose.mancipe@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	n/a	No	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
monica.ruiz@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	N/A	Sí	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
lorena.barrios@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	No	TODAS LAS ANTERIORES	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
claudia.vega@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	Mi respuesta es NO	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 100.000 - \$ 200.000
jesika.gualteros@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	no tiene	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 100.000 - \$ 200.000
andres.devia@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	N/A	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
nezly.castellanos@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	Nada	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000

leonardo.cifuentes@cun.edu	MASCULINO	Sí	No	No	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
jimmyhermandad@gmail.com	MASCULINO	Sí	Sí	En el casco hay reductor solar sobre la visera	Sí	SEGURIDAD	No	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
maerjigar@gmail.com	MASCULINO	Sí	No	ninguna	Sí	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
terremoto031@hotmail.com	MASCULINO	Sí	Sí	gafa sol	No	TODAS LAS ANTERIORES	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
diana.cuervo@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	no	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
yolanda.rodriguezr@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	N/A	No	SEGURIDAD	No	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
hasbleidy.camacho@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	No tengo moto	No	TODAS LAS ANTERIORES	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
leydi.martin@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	no tengo moto	No	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
yudi.montoya@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	no tengo proteccion solar	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
gildardo.mahecha@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	xxx	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 100.000 - \$ 200.000
tusano@juicio.com	FEMENINO	Sí	Sí	1	Sí	TAMAÑO	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
pedro.vanegas@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	ninguna	No	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 50.000 - \$ 90.000
luis.penae@cun.edu.co	MASCULINO	Sí	No	no	Sí	SEGURIDAD	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
heidy.palacios@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	Ninguna	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
leidy.mateusq@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	No tiene	Sí	SEGURIDAD	No	No	\$ 10.000 - \$ 40.000
luz.correa@cun.edu.co	FEMENINO	Sí	No	no	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
edith.vargas@cun.edu.co	FEMENINO	No	No	Ninguna	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000
luis.linares@cun.edu.co	MASCULINO	No	Sí	Doble Visor Oscurecido	Sí	TODAS LAS ANTERIORES	Sí	Sí	\$ 10.000 - \$ 40.000

2.4 RESULTADOS DE LA INFORMACION

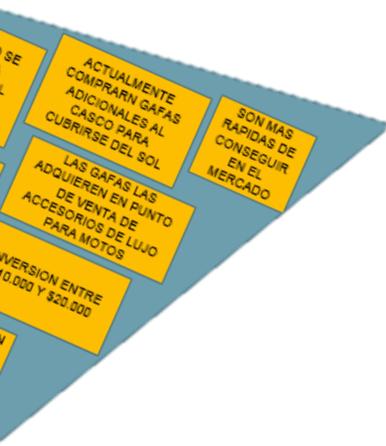
Se concluye que el producto es viable para el mercado, debido a que los porcentajes superan el 50% de viabilidad. Esta supliendo una necesidad, que actualmente no priorizan como importante, sin embargo si es una necesidad.

2.5 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL



3. CAPITULO PROTOTIPO

3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO



El producto consiste en un artículo de plástico, conformado por tres agujeros (Dos extremos y uno en la parte superior), con el fin de lograr atornillar al casco en los tornillos de la visera y en la parte superior del casco para mayor seguridad. Esta inicialmente en presentación blanco y negro, ya que son colores neutros para cualquier casco combinan.

3.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

- ✓ Capacidad para casco con tornillo en visera
- ✓ Cualidades: Presentación en Negro y Blanco
- ✓ Diseño único
- ✓ Tamaño: XXS, XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL.

3.2 PLANOS



- ✓ XXS Doble extra pequeño: 51 a 52 centímetros, 20 1/8 a 20 1/2 pulgadas, y talla de sombrero 6 3/8 a 6 1/2.
- ✓ XS Extra pequeño: 53 a 54 centímetros, 20 7/8 a 21 1/4 pulgadas, y talla de sombrero 6 5/8 a 6 3/4.
- ✓ S Pequeño: 55 a 56 centímetros, 21 5/8 a 22 pulgadas, y talla de sombrero 6 7/8 a 7.
- ✓ M Mediano: 57 a 58 centímetros, 22 1/2 a 22 7/8 pulgadas, y talla de sombrero 7 1/8 a 7 1/4.
- ✓ L Grande: 59 a 60 centímetros, 23 1/4 a 23 5/8 pulgadas, y talla de sombrero 7 3/8 a 7 1/2.

- ✓ XL Extra grande: 61 a 62 centímetros, 24 a 24 3/8 pulgadas, y talla de sombrero 7 5/8 a 7 3/4.
- ✓ XXL Doble extra grande: 63 a 64 centímetros, 24 3/4 a 25 1/8 pulgadas, y talla de sombrero 7 7/8 a 8.
- ✓ XXXL Triple extra grande: 65 a 66 centímetros, 25 5/8 a 26 pulgadas, y talla de sombrero 8 1/8 a 8 1/4.

4. CAPITULO MATRIZ ESTRATEGICA

4.1 Identidad Estratégica: Somos una distribuidora de protectores solares para adaptar a cascos de motos que tengan tornillos en su visera con el fin de mejorar la visión de los motociclistas.

4.2 Futuro Preferido: Ser una empresa líder en el mercado, distribuyendo cubridores solares para casco de moto a los principales almacenes de ventas de accesorios de lujos para motos a nivel nacional.

4.3 Objetivo General: elaborar un accesorio para casco de moto que permita al motociclista tener una fuente de cubrimiento del sol mientras conduce.

4.4 Objetivos Específicos

- ✓ Dar mejor visión al conductor de moto, en los momentos en que haya sol en la vía.
- ✓ Diseñar un modelo adaptable a todo tipo de casco para moto, que no cuente con un protector solar incorporado en el casco de la moto.
- ✓ Elaborar un accesorio que cubra el sol al motociclista.

4.5 Valores:

Honestidad: transparencia en las actuaciones, evitando el engañar a otros de manera premeditada.

Compromiso: garantizando el cumplimiento de nuestras promesas.

Excelencia: estableciendo parámetros que permitan entregar productos y servicios de alta calidad.

Servicio: disposición permanente para la atención de nuestros clientes internos y externos.

Fe: en un ser supremo que nos guía para no atentar contra los demás.

4.6 Análisis de PESTEL:

- ✓ **POLÍTICO:** La creación de empresa es una decisión bienvenida por el gobierno Colombiano, y mas allá por la alcaldía mayor de Bogotá y la Cámara de Comercio de Bogotá. Existen programas especiales para apoyar esta iniciativa. Como la ventas se realizaran en Colombia es necesario tener el RUT para poder sacar la matricula mercantil y quedar legalmente registrada. Para el recurso financiero existe una línea que se llama Línea jóvenes emprendedores exportadores – Bancoldex. Está abierta para personas naturales y jurídicas, vinculadas a Emprendedores Colombia, que sean actuales o potenciales exportadores directos o indirectos y cuyos proyectos cuenten con la aprobación del Ministerio, o la entidad que éste designe: estudiantes universitarios de cualquier edad o egresados menores de 35 años, y empresas constituidas del proyecto Emprendedores Colombia.
- ✓ **ECONÓMICO:** El modo de financiación es hasta 80% del costo total del proyecto pero no puede superar los \$50 millones de pesos o su equivalente en dólares. El plazo es de 5 años y hasta 2 de gracias a capital, con una tasa de interés que se negociara con el beneficiario y la entidad financiera.
- ✓ **SOCIO – CULTURAL:** En cumplimiento de la misión de salvar vidas y con el objeto de disminuir los indicadores de accidentalidad, la Secretaría de Distrital de Movilidad en alianza con la Unidad de Prevención Vial de la Policía inició un nuevo ciclo intensivo de aulas móviles para conductores de motocicletas. Se desarrollaron actividades como capacitación en Educación y Cultura vial, charla sobre las condiciones mecánicas para el tránsito seguro e implementos de seguridad, información y orientación a cerca de implementos y condiciones de manejo seguro y permisos y normativa por parte de los instructores de la Secretaria de Movilidad. Finalmente, los asistentes midieron su pericia al conducir en pista.
- ✓ **TECNOLÓGICO:** Los avances tecnológicos no dejan de sorprendernos y es mayor la sorpresa cuando la tecnología es usada para beneficio y seguridad de cualquier ser humano, en este caso en particular para los pilotos de motocicletas. Skully, es un nuevo casco de moto con tecnología

inteligente creado por Weller para brindar mayor seguridad a los conductores de motocicletas. Lo sorprendente de este casco inteligente y de última tecnología, es que brinda una visión de 180 grados al piloto que lleva el casco puesto, esto sin necesidad de quitar la vista del frente. También es posible tener una vista de los costados, lo que se elimina el tan delicado punto ciego. Esto es posible ya que cuenta con un head up display que permite tener un navegador en la pantalla del propio casco, se conecta vía bluetooth.

- ✓ **ECOLÓGICO:** Según un estudio global sobre plástico publicado por la revista *Science Advances*, se produjeron 8.300 millones de plástico nuevo hasta ahora en el mundo obtenido del petróleo. Alrededor del 30% se sigue usando en hogares, autos y fábricas. Otro 10% de la producción de plástico global se quemó y alrededor del 60% terminó en vertederos o en nuestro entorno. Una gran parte va a parar al mar, donde no se puede degradar y pasa a formar parte de la cadena alimenticia de peces y otros animales marinos. Alrededor del 2% del plástico producido en todo el mundo acaba en el mar, según la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (IUCN). Es una amenaza en este momento, ya que esto puede contribuir a la contaminación del medio ambiente.

- ✓ **LEGAL:** Para crear la compañía es necesario tener: Cámara de comercio, inscripción en el registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios y por último registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

4.7 Análisis de Porter: Realice el respectivo análisis de Porter desglosando cada uno de sus cinco componentes.

Poder de negociación de los Compradores o Clientes: Mi cliente potencial sin duda son motociclistas. Sin embargo estamos enfocados a un nicho especial y es en relación a los cascos que cumplan las siguientes características:

- ✓ El casco actual, no tiene protección solar encima de la visera.

- ✓ El casco actual, tiene tornillos a los lados, es decir dónde va ajustada la visera esta atornillada.
- ✓ El accesorio protector solar, no es apto para cascos completamente redondos.

Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores: Como la compañía CASSAN S.A. es una distribuidora, mi primer objetivo es lograr tener un proveedor de distribuciones mayoristas en temas de motos, ya que a través de ellos, puedo lograr vender más mi producto. Mi vendedor principal, es Importadora Okla es una comercializadora de autopartes de motos y carros y es a través de ellos, que puedo llegar a mi cliente potencial.

Amenaza de nuevos competidores entrantes: Sin duda, mi competidor podrá ser mi mismo proveedor, Importadora Okla, ya que ellos tienen un mercado más amplio en el exterior para poder entregar a sus clientes variedad de productos a un bajo costo.

Amenaza de productos sustitutos: Mi principal amenaza son el uso de las gafas con el casco, ya que muchas veces el motociclista prefiere usarlas cuando considera necesario. A la vez es un factor que me favorece, ya que mi producto estará de forma permanente en el casco, y se podrá usar en cualquier momento.

Rivalidad entre los competidores: Tengo muchos competidores, ya que el mercado de autopartes y motos cada vez es más grande. Existen muchos locales a nivel nacional de venta de accesorios para motos, por ello mi plus es comercializar y entregar el producto a los locales distribuidores.

5. ANEXOS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Janeth Jimenez

Genero:
 FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?
 SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?
 SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASCO DE LA MOTO?
Gafas

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?
 SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?
 SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?
 SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?
 \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Wilson Ybreno

Genero:

- FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?

- SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

- SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

- SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
 SEGURIDAD
 TAMAÑO
 COSTO
 MARCA
 TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

- SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

- SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

- \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: WILSON ALVAREZ

Genero:
 FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?
 SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?
 SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?
GAFA DE SOL

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?
 SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?
 SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?
 SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?
 \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradecemos su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Nancy Triana Gonzalez

Genero:
 FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?
 SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?
 SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?
Visera

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?
 SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?
 SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?
 SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?
 \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Jonathan Sotelo

Genero:

- FEMENINO
- MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?

- SI
- NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

- SI
- NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

- SI
- NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

- SI
- NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

- SI
- NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

- \$ 10.000 - \$ 40.000
- \$ 50.000 - \$ 90.000
- \$ 100.000 - \$ 200.000
- \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Jose Guerrero

Genero:

- FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?

- SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

- SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?

N/A

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

- SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
 SEGURIDAD
 TAMAÑO
 COSTO
 MARCA
 TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

- SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

- SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

- \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Diana Castañeda

- Genero:
- FEMENINO
 - MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?

- SI
- NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

- SI
- NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

- SI
- NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

- SI
- NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

- SI
- NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

- \$ 10.000 - \$ 40.000
- \$ 50.000 - \$ 90.000
- \$ 100.000 - \$ 200.000
- \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Angela Patricia Garcia

Genero:
 FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?
 SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?
 SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?
No tengo

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?
 SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
- SEGURIDAD
- TAMAÑO
- COSTO
- MARCA
- TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?
 SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?
 SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?
 \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

MUCHAS GRACIAS

Estimado motociclista, esta encuesta le tomará solo 1 minuto en resolverla. Agradezco su colaboración.

PROTECTOR SOLAR CASCO DE MOTOS

Nombre: Harold Hendieta

Genero:

- FEMENINO
 MASCULINO

¿USTED TIENE MOTO?

- SI
 NO

¿SU CASCO TIENE ALGUNA PROTECCIÓN CONTRA EL SOL?

- SI
 NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA ¿QUÉ TIPO DE PROTECCIÓN TIENE EL CASO DE LA MOTO?

En el casco hay reductor solar sobre la visera

¿USTED SIENTE MOLESTIA AL CONDUCIR MOTO CON LA LUZ SOLAR?

- SI
 NO

AL COMPRAR UN CASCO PARA LA MOTO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICA PRIORIZA?

- DISEÑO
 SEGURIDAD
 TAMAÑO
 COSTO
 MARCA
 TODAS LAS ANTERIORES

¿CREE USTED QUE ES INDISPENSABLE INCORPORAR UN PROTECTOR SOLAR A SU CASCO ACTUAL?

- SI
 NO

¿COMPRARÍA UN PROTECTOR SOLAR PARA SER INCORPORADO DE MANERA PERMANENTE ENCIMA DE LA VISERA DE LA MOTO?

- SI
 NO

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE SU CASCO CUENTE CON UN PROTECTOR SOLAR?

- \$ 10.000 - \$ 40.000
 \$ 50.000 - \$ 90.000
 \$ 100.000 - \$ 200.000
 \$ 200.000 - 500.000

6. CONCLUSIONES

Este trabajo permite tener diferentes puntos de vista a la hora de ver la viabilidad que puede tener este producto frente a un mercado que cada vez es más competitivo y que a la vez contiene un cliente bastante exigente. Sin embargo y frente a las diferentes amenazas, entre las principales el uso de un artículo que corrige la luz solar, como las son las gafas, me hace racionalizar en que si bien es cierto los motociclistas lo usan, también lo hacen porque no existe un producto en la actualidad que sustituya este.

De acuerdo a el análisis de resultados obtenidos a través de la encuesta y la entrevista realizada, se puede concluir que si es necesario crear un producto que sustituya las gafas, y que supla la necesidad que tiene el motociclista en el momento en que se encuentra en la vía conduciendo en la luz solar. El sol no lo podemos determinar para que salga a una hora específica y en tiempo específico, por ello es mejor estar siempre protegidos adaptando el accesorio en el casco "cachucha para casco moto", el cual no ayudará a tener mejor visibilidad y a la vez seguridad al motociclista.

El producto, responde a una necesidad actual y es un producto viable para el motociclista.

7. BIBLIOGRAFIA

<https://www.labrujulaverde.com/2016/09/los-primeros-cascos-para-motociclistas-se-utilizaron-en-la-isla-de-man-en-1914>

http://www.barranquilla.gov.co/transito/index.php?option=com_content&view=article&id=4263:aulas-de-cultura-vial-para-motociclistas&catid=13:pm&Itemid=31

<http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

<http://sostenibilidad.semana.com/medio-ambiente/articulo/plastico-y-contaminacion-marina/38264>