

# PROYECTO DE GRADO II



- DIANA ARANGO
- CAMILO RODRIGUEZ

**PARQUEADERO EL CONDOR CAR S.A.S.  
“CENTRO CAMIONERO DEL VALLE DEL CAUCA”**

**PRESENTADO POR:**

**DIANA ARANGO  
CAMILO RODRIGUEZ**

**UNIVERSIDAD ICESI  
PROYECTO DE GRADO II  
SANTIAGO DE CALI, NOVIEMBRE DE 2013**

**PARQUEADERO EL CONDOR CAR S.A.S.  
“CENTRO CAMIONERO DEL VALLE DEL CAUCA”**

**PRESENTADO POR:**

**DIANA ARANGO  
CAMILO RODRIGUEZ**

**PRESENTADO A:  
ORLANDO VÁSQUEZ CASTRO**

**UNIVERSIDAD ICESI  
PROYECTO DE GRADO II  
SANTIAGO DE CALI, NOVIEMBRE DE 2013**

**CONTENIDO**

## CONTENIDO

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>5</b>
<b>1. OBJETIVO .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....</b>	<b>6</b>
<b>1.2 DESCRIPCION DE LA ORGANIZACIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3 MISION.....</b>	<b>7</b>
<b>1.4 VISION.....</b>	<b>7</b>
<b>2. ANALISIS EXTERNO.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 ANALISIS PESTEL.....</b>	<b>9</b>
<b>2.2 LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....</b>	<b>10</b>
<b>2.3 MATRIZ EXTERNA.....</b>	<b>11</b>
<b>3. ANALISIS EXTERNO.....</b>	<b>12</b>
<b>3.1 CADENA DE VALOR.....</b>	<b>13</b>
<b>3.2 MATRIZ EXTERNA.....</b>	<b>14</b>
<b>4. MATRIZ DOFA.....</b>	<b>17</b>
<b>4.1 MATRIZ PERFIL COMPETITIVO.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2 FACTORES DE LA MATRIZ PEEA-OV.....</b>	<b>19</b>
<b>5. PLAN DE ACCION ESTRATEGICO.....</b>	<b>21</b>
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>24</b>

## INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo tiene como objetivo desarrollar paso a paso el análisis estratégico del ***Parqueadero El Cóndor Car S.A.S.***, a través de la exposición de las oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades, y el análisis en detalle de los factores internos y externos de la organización, para lograr la implementación de un modelo estratégico que permita su mejoramiento continuo y la implementación de estrategias innovadoras que permitan su sostenibilidad a través del tiempo.

A través de encuestas realizadas a los usuarios del Parqueadero, e indagaciones a la compañía, se logró obtener información detallada sobre sus recursos, ventajas competitivas, falencias, riesgos, necesidades de los clientes actuales y potenciales, inversiones y estructura, que permitió el adecuado desarrollo del análisis.

## 1. OBJETIVO

Desarrollar una visión detallada de la estrategia de negocios, e identificar cada uno de los factores a tener en cuenta para el desarrollo de un plan de acción, reaccionando de manera atenta y eficaz a las necesidades de los usuarios, y de igual manera a los factores que afectan el crecimiento de la empresa dentro de la industria. El Parqueadero El Cóndor será estudiado a profundidad, con la ayuda del análisis interno y externo, para de esta manera identificar los aspectos que generan éxito, y así construir y desarrollar un modelo estratégico.

### 1.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar atributos de servicio que permitan crear valor agregado a los clientes.
- Determinar las características que permiten la creación de relaciones redituables con los clientes.
- Conocer con detalle las necesidades no satisfechas a los usuarios.
- Plantear un plan estratégico que permita el mejoramiento continuo del Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., y de igual manera que facilite la implementación de servicios adicionales que generen valor para los clientes.
- Desarrollar la capacidad de análisis, identificando las estrategias que nos brinda implícitamente la matriz DOFA para crear un plan de acción.
- Desarrollar un proceso de preparación de planeación estratégica, identificando los factores externos e internos que afectan positiva o negativamente el desarrollo del Parqueadero El Cóndor Car S.A.S.

### 1.3 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

La sociedad **EL CONDOR CAR LTDA.**, Se constituyó por Escritura Pública No. 2813 del 27 de Junio de 2005 de la Notaría Segunda de Cali. Según Acta No. 002 de Febrero 25 de 2010, se transformó la sociedad limitada, en sociedad por acciones simplificada, ahora llamada **EL CONDOR CAR S.A.S.**

La sociedad tiene como objeto social desarrollar actividades tendientes a proporcionar lugar de parqueo de automotores de todo tipo, durante las 24 horas del día, con los servicios que de ello se deriven tales como: talleres de mecánica, montada de llantas, sistemas eléctricos, engrase, venta de repuestos y lujos.

El Parqueadero funciona en un lote que fue arrendado por la Dirección Nacional de Estupefacientes (hoy en liquidación). Este lote era un terreno baldío, enmalezado y en muy malas condiciones, cuando se empezaron las adecuaciones del terreno, se solicitaron todos los permisos correspondientes, incluyendo el de la CVC, como este terreno colinda con la Siderúrgica del Pacífico SA (Sidelpa S.A.) en su parte posterior, la CVC negó la adecuación del 52% del terreno por existir en él desechos tóxicos peligrosos.

El Parqueadero El Cóndor cuenta con un restaurante, siete (7) talleres (eléctricos, motores, latonería, radiadores, frenos, etc.), una compraventa de autos nuevos y usados, además tiene software de parqueo diseñado específicamente para las necesidades de los clientes y con base en las características del mismo, este programa permite hacer los cuadros de Caja en cada turno, generar inventarios de vehículos en un momento determinado (a la hora de las auditorias que son realizadas en el día o en la noche, sin hora fija, para el control interno) y tener información de cada uno de los clientes (cédula, teléfono, etc.). Cuenta con cámaras alrededor de toda el área que lo conforma, las cuales son monitoreadas desde la oficina principal. Trabajan un promedio de sesenta personas y directamente del Parqueadero dependen siete (7), quienes cuentan con todas las prestaciones legales.

### 1.4 MISIÓN

Ofrecer espacios con dimensiones internas para albergar vehículos de hasta 35 toneladas, permitiendo de esta forma, ofrecer un servicio eficaz, honesto y transparente que satisfaga las necesidades de los usuarios en aspectos de seguridad y precio, generando relaciones redituables con nuestros clientes actuales y potenciales.

### 1.5 VISIÓN

Consolidarnos para el 2016 como una empresa líder en las soluciones de movilidad urbana, reconocida a nivel regional en la operación logística de estacionamiento, orientada a la prestación de servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

## **2. ANALISIS EXTERNO**

### **❖ 2.1 ANALISIS PESTEL**

#### **FACTOR POLITICO:**

- Departamento Administrativo de Planeación: Encargado de aprobar el uso de suelo.
- Benemérito Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Cali: Asesora en los factores de riesgo, como extintores y señales de evacuación.
- Secretaria de Salud Pública Municipal- Área de Salud Ambiental: Inspecciona las condiciones sanitarias como el agua potable y las condiciones higiénicas y locativas.
- Cámara de Comercio: Aprueba la legalidad de la constitución de la empresa comercialmente.
- Secretaria de Convivencia y Seguridad: Verifican las licencias decretadas por la Ley.
- Impuesto de Industria y Comercio: Aporte realizado para el desarrollo de la ciudad como son la construcción de vías, escuelas, centros de salud y preservación de parques.
- Sayco y Acimpro: Recauda derechos generados por la explotación comercial de la música.

#### **FACTOR ECONOMICO:**

- Por ser una sociedad legalmente constituida, el Parqueadero El Cóndor Car S.A.S. pertenece al régimen común. Por lo tanto, es responsable del pago de IVA, Retención en la Fuente, CREE, Impuesto Predial y de Industria y Comercio.
- Para su adecuado funcionamiento se debe realizar la renovación anual de:
  - Cámara de Comercio.
  - Licencia Sanitaria.
  - Sayco y Acimpro.
  - Normas de Seguridad referente a incendios (BOMBEROS)
  - Fumigaciones (insectos, desinfección, etc.)

#### **FACTOR SOCIAL**

La organización con sus instalaciones cerca al casco urbano (Acopi-Cerca a la glorieta de Sameco) contribuye a dar solución a la demanda de parqueaderos públicos que exige la movilidad de Santiago de Cali, especialmente por la zona en la que se encuentra ubicado, atiende y satisface las necesidades de clientes con vehículos de carga pesada, que buscan evitar la informalidad de parqueo, y que por el reordenamiento de la ciudad les han prohibido circular dentro de la misma; teniendo acceso después de guardar el vehículo a transporte público: MIO, taxis, buses intermunicipales, etc. La compañía además ha arborizado y sembrado plantas de ornamento a sus alrededores, para crear un factor diferenciador, y con este una recordación de la empresa en sus usuarios actuales y/o potenciales.

## **FACTOR TECNOLÓGICO**

La tecnología es un factor que ayuda a la agilización de los procesos, contribuye con la seguridad y permite el mejoramiento de las condiciones de trabajo, por lo tanto el Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., se ha preocupado por estar a la delantera en este aspecto, para combatir la informalidad en el estacionamiento de vehículos, tener un factor diferenciador y lograr así estar por encima de la competencia.

## **FACTOR ECOLÓGICO**

Actualmente el cuidado y la protección ambiental es una de las principales preocupaciones mundiales, por lo tanto el medio ambiente se ha convertido en una política de conservación y cuidado para las organizaciones, es por esta razón que El Parqueadero El Cóndor Car S.A.S. se ha preocupado por contribuir con dichas políticas, y con el transcurso de los años se ha encargado de arborizar y sembrar plantas de ornamento, para mejorar el medio ambiente, especialmente al encontrarse ubicado en el sector industrial de Yumbo.

## **FACTOR LEGAL**

En este factor la Ley reglamenta, que el Parqueadero debe responder por cualquier daño o pérdida sucedida dentro de las instalaciones, lo cual debe ser asumido por los socios, debido a que ninguna compañía de seguros, emite una póliza para este tipo de negocios, por el alto riesgo y costo que puede implicar el daño, pérdida o robo de un vehículo.

## 2.2 LAS 5 FUERZAS DE PORTER

### 1. RIESGO DE ENTRADA DE LOS COMPETIDORES POTENCIALES

En este aspecto la empresa cuenta con un principal competidor que representa un alto riesgo, CENCAR S.A., el parqueadero de este centro camionero a pesar de no contar con garantías para el cuidado de los vehículos, los usuarios en ocasiones lo prefieren porque maneja tarifas muy bajas y variables, debido a la informalidad de parqueo.

### 2. INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS ESTABLECIDAS

En este momento la empresa tiene como competidor fuerte el Parqueadero de CENCAR S.A., y en menor medida por su espacio reducido, el Parqueadero Los Socios, sin embargo, El Cóndor Car S.A.S., cuenta con un alto nivel de diferenciación debido a la cercanía a puntos estratégicos, la comodidad de las instalaciones, a la seguridad con la que cuenta y garantiza, la atención al cliente que brinda y la responsabilidad que se asume por daños o pérdidas.

### 3. PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS COMPRADORES

Principalmente la empresa cuenta con una ventaja muy importante que es la seguridad y seriedad que ofrece, la cual se ha ido esparciendo a través del voz a voz, creando reputación que atrae a nuevos clientes. Por su ubicación en la zona industrial, la empresa ofrece a diferentes compañías de transporte, el parqueo diario de sus vehículos, facturándoles mes vencido, de igual manera, a los usuarios que requieran guardar maquinaria pesada, se les alquila un metraje y de acuerdo al área se factura la mensualidad (para minimizar el costo si se facturara la maquinaria individualmente).

### 4. AMENAZA DE SUSTITUTOS

En la evaluación que se realizó, para implementar los servicios que proyecta ofrecer el Parqueadero como centro camionero y con la información de la empresa, el sustituto más amenazante es CENCAR S.A., que por la informalidad de parqueo y los servicios centralizados que ofrece, atrae a conductores de vehículos pesados (no a sus propietarios).

### 5. PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

Los proveedores del Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., son **Pc Solution, Grupo Zero, Tubolaminas, Ferretería Progresemos, Surticampo S.A.S., Miscelánea Navas, Germán Rodríguez, Mundial de Eléctricos S.A.S., Imporceramicas Cali, Ramírez Daza y CIA. Ltda., Radionet soluciones S.A., Almacenes Corona S.A., Ferretería Barbosa y CIA S en CS., El Trebol, Juan Carlos Bolaños (Limpieza pozos sépticos) y Leider Rodríguez**, entre otros, con los que ha consolidado una relación basada en la confianza, por el cumplimiento en los pagos y seriedad de compra bajo los parámetros establecidos. Al primar en este sector la informalidad, el poder de negociación con los proveedores es alto, ya que no todos los parqueadero

públicos realizan la implementación de sistematización y adecuación del terreno constantemente para la comodidad de los usuarios.

## 2.3 MATRIZ EXTERNA

### OPORTUNIDADES

- O1. Muchas empresas en el sector que aportan a la promoción del parqueadero.
- O2. Beneficios tributarios, política tributaria buena para la empresa.
- O3. Creciente cultura de no usar la vía pública como lugar de parqueo.
- O4. Mercado en crecimiento (cada vez más vehículos de carga pesada restringidos para circular dentro de la ciudad)
- O5. Pocas posibilidades para la llegada de nuevos competidores, debido a la valorización de los pocos lotes que existen en la zona industrial (TLC).
- O6. Posibilidad de compra del lote, al la DNE realizar la extinción de dominio.

### AMENAZAS

- A1. No existen pólizas que cubran robos o pérdidas de carga y/o vehículos dentro del parqueadero.
- A2. Autoridades (Policía y DIAN) tienen potestad para revisar y retirar si es el caso, vehículos con pendientes judiciales.
- A3. Diferencia de tarifas en los parqueaderos cercanos.
- A4. Informalidad prevaleciente.
- A5. Terremotos, incendios, o cualquier otro evento natural, acabaría con el negocio.
- A6. Modificación del POT.
- A7. Venta del lote a terceros, por no existir prelación para los propietarios actuales del Parqueadero, por manejarse subasta pública. (Extinción de dominio del lote por parte de la DNE).

## Peso de las Oportunidades y Amenazas según valoración de los integrantes

Oportunidades / Amenazas		INTEGRANTES		TOTAL	%
		DA	CR		
O1	Muchas empresas en el sector que aportan a la promoción del parqueadero.	5	3	8	8%
O2	Beneficios tributarios, política tributaria buena para la empresa.	2	1	3	3%
O3	Creciente cultura de no usar la vía pública como lugar de parqueo.	3	4	7	7%
O4	Mercado en crecimiento (cada vez más vehículos de carga pesada restringidos para circular dentro de la ciudad).	5	5	10	10%
O5	Pocas posibilidades para la llegada de nuevos competidores, debido a la valorización de los pocos lotes que existen en la zona industrial (TLC).	5	5	10	10%
O6	Posibilidad de compra del lote, al la DNE realizar la extinción de dominio.	6	6	12	12%
A1	No existen pólizas que cubran robos o pérdidas de carga y/o vehículos dentro del parqueadero.	3	2	5	5%
A2	Autoridades (Policía y DIAN) tienen potestad para revisar y retirar si es el caso, vehículos con pendientes judiciales.	4	3	7	7%
A3	Diferencia de tarifas en los parqueaderos cercanos.	5	6	11	11%
A4	Informalidad prevaeciente.	1	3	4	4%
A5	Terremotos, incendios, o cualquier otro evento natural, acabaría con el negocio.	2	3	5	5%
A6	Modificación del POT.	3	3	6	6%
A7	Venta del lote a terceros, por no existir prelación para los propietarios actuales del Parqueadero, por manejarse subasta pública (Extinción de dominio del lote por parte de la DNE).	6	6	12	12%
		<b>50</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

- ✓ DA = Diana Arango
- ✓ CR = Camilo Rodríguez

### 3. ANALISIS INTERNO

#### 3.1 CADENA DE VALOR

### CADENA DE VALOR: PARQUEADERO EL CONDOR CAR S.A.S.

#### PROCESOS DE APOYO

<b>INFRAESTRUCTURA</b>
En la actualidad el Parqueadero El Cóndor Car S.A.S. cuenta con una gran capacidad de respuesta a sus clientes, por la zona en la que se encuentra ubicado, los espacios óptimos que ofrece para la comodidad de sus usuarios, la seguridad que garantiza y la responsabilidad que asume ante cualquier percance que pueda suceder dentro de sus instalaciones.
<b>DESARROLLO RH</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Las contrataciones fijas que se realizan son para la vigilancia del Parqueadero las 24 horas.</li> <li>* Los sueldos se basan en el salario mínimo más el pago de horas extra.</li> <li>* La búsqueda del personal se realiza a través de clasificados, referidos o recomendados y por medio de hojas de vida entregadas en el establecimiento.</li> <li>* La selección de los empleados se basa en una entrevista personal, en la que se conoce la idoneidad para el cargo (capacidad de trabajo en equipo, responsabilidad, seriedad, verificación de referencias, etc.)</li> </ul>
<b>ADQUISICIONES</b>
Se maneja una base de datos de proveedores y contratistas, de los cuales algunos son requeridos de manera periódica (limpieza de pozos sépticos, fumigación, material para mantenimiento general de patio, alimento y servicio veterinario, mantenimiento preventivo de equipos, etc.).
<b>DESARROLLO TECNOLÓGICO</b>
El Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., para mejorar la capacidad de respuesta y comodidad de sus clientes, ha realizado inversiones en tecnología que garantizan la seguridad de los usuarios y de los vehículos dentro de las instalaciones, como lo son circuito cerrado de cámaras y software que permite el almacenamiento de información y el ingreso y retiro de los vehículos de manera detallada (hora, cédula, valor a pagar, etc.)

LOGISTICA DE ENTRADA	OPERACIONES	MERCADEO/VENTAS	LOGISTICA DE SALIDA	SERVICIOS
El Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., trabaja con un número amplio de proveedores, los cuales suministran los materiales e implementos necesarios, para el adecuado funcionamiento de la empresa. La responsabilidad y seriedad en el cumplimiento de los pagos ha generado relaciones redituables por parte de los proveedores con ola compañía.	El Parqueadero El Cóndor, se encuentra ubicado en un zona estrategica, cerca al casco urbano (Acopi), que ha sido adecuado para cumplir a cabalidad los requerimientos de seguridad e instalaciones adecuadas para la prestación de un servicio óptimo.	El análisis profesional del mercado, permitió el conocimiento del segmento al cual la compañía quería ingresar, lo que dio como resultado una inclusión productiva y asertiva. El Parqueadero otorga a sus clientes un plazo de 30 días para el pago de las mensualidades, aunque en algunos casos el plazo llega a 60 días.	Al contar con una teconología óptima, un personal idóneo y unas instalaciones cómodas y especialmente seguras, el Parqueadero presta un servicio eficiente que satisface las necesidades y requerimientos de los clientes.	El Parqueadero El Cóndor Car S.A.S., brinda un servicio de estacionamiento de vehículos de hasta 35 toneladas, que garantiza la seguridad de todos los usuarios y de los vehículos que permanecen dentro de el.

#### PROCESOS ESENCIALES

## 3.2 MATRIZ INTERNA

### FORTALEZAS

- F1. Excelente Ubicación, infraestructura y cuidado para los vehículos.
- F2. Malla de seguridad y sistema de CCV.
- F3. Personal motivado y con excelente servicio al cliente
- F4. Uso de tecnología para las operaciones.
- F5. Convenios con empresas del sector.
- F6. Circuito cerrado de cámaras, monitoreadas las 24 horas.
- F7. Generador de empleo no solo directo, sino también indirecto (talleres, restaurante y servicios adicionales).
- F8. Lealtad de sus clientes debido a su buen nombre.
- F9. Debido a la satisfacción de los usuarios, recomendación voz a voz a clientes potenciales a nivel nacional e internacional.

### DEBILIDADES

- D1. Restricciones de ampliación.
- D2. Restricción de la CVC de adecuación del 52% del terreno alquilado por desechos peligrosos.
- D3. Lote bajo modalidad de alquiler.
- D4. Se responde por daños, pero no hay pólizas entre la empresa y aseguradoras.
- D5. Diferencia en el costo del valor del parqueo en comparación a la competencia.
- D6. Riesgo de robo por parte de los mecánicos.

### Peso de las Fortalezas y Debilidades según valoración de los integrantes

Fortalezas / Debilidades		Integrantes			
		DA	CR	TOTAL	%
F1	Excelente ubicación, infraestructura y cuidado para los vehículos.	5	6	11	11%
F2	Malla de seguridad y sistema de CCV.	2	3	5	5%
F3	Personal motivado y con excelente servicio al cliente.	3	2	5	5%
F4	Uso de tecnología para las operaciones.	1	2	3	3%
F5	Convenios con empresas del sector.	2	2	4	4%
F6	Circuito cerrado de cámaras, monitoreadas las 24 horas.	2	3	5	5%
F7	Generador de empleo no solo directo, sino también indirecto (talleres, restaurante y servicios adicionales).	4	4	8	8%
F8	Lealtad de sus clientes debido a su buen nombre.	4	5	9	9%
F9	Debido a la satisfacción de los usuarios, recomendación voz a voz a clientes potenciales a nivel nacional e internacional.	5	5	10	10%
D1	Restricciones de ampliación	4	3	7	7%
D2	Restricción de la CVC de adecuación del 52% del terreno alquilado por desechos peligrosos.	4	5	9	9%
D3	Lote bajo modalidad de alquiler.	4	5	9	9%
D4	Se responde por daños, pero no hay pólizas entre la empresa y aseguradoras.	2	2	4	4%
D5	Diferencia en el costo del valor del parqueo en comparación con la competencia.	5	2	7	7%
D6	Riesgo de robo por parte de los mecánicos.	3	1	4	4%
		50	50	100	100%

- ✓ DA = Diana Arango
- ✓ CR= Camilo Rodríguez

**MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS E INTERNOS**

EMPRESA: EL CONDOR CAR S.A.S.

FACTOR EXTERNO		Peso	Cls	Pond
<b>OPORTUNIDADES</b>				
O1	Muchas empresas en el sector que aportan a la promoción del parqueadero.	8%	4,5	36
O2	Beneficios tributarios, política tributaria buena para la empresa.	3%	3,5	11
O3	Creciente cultura de no usar la vía pública como lugar de parqueo.	7%	4	28
O4	Mercado en crecimiento (cada vez más vehículos de carga pesada restringidos para circular dentro de la ciudad).	10%	4,5	45
O5	Pocas posibilidades para la llegada de nuevos competidores, debido a la valorización de los pocos lotes que existen en la zona industrial (TLC).	10%	4	40
O6	Posibilidad de compra del lote, al la DNE realizar la extinción de dominio.	12%	5	60
O7				
O8				
O9				
<b>AMENAZAS</b>				
A1	No existen pólizas que cubran robos o pérdidas de carga y/o vehículos dentro del parqueadero.	5%	1,5	8
A2	Autoridades (Policía y DIAN) tienen potestad para revisar y retirar si es el caso, vehículos con pendientes judiciales.	7%	1,5	11
A3	Diferencia de tarifas en los parqueaderos cercanos.	11%	1,5	17
A4	Informalidad prevaleciente.	4%	2	8
A5	Terremotos, incendios, o cualquier otro evento natural, acabaría con el negocio.	5%	1	5
A6	Modificación del POT.	6%	1	6
A7	Venta del lote a terceros, por no existir prelación para los propietarios actuales del Parqueadero, por manejarse subasta pública (Extinción de dominio del lote por parte de la DNE).	12%	0,5	6

100% 279,0

FACTOR EXTERNO		Peso	Cls	Pond
<b>FORTALEZAS</b>				
F1	Excelente ubicación, infraestructura y cuidado para los vehículos.	11%	4,5	50
F2	Malla de seguridad y sistema de CCV.	5%	4	20
F3	Personal motivado y con excelente servicio al cliente.	5%	4	20
F4	Uso de tecnología para las operaciones.	3%	4	12
F5	Convenios con empresas del sector.	4%	4	16
F6	Circuito cerrado de cámaras, monitoreadas las 24 horas.	5%	4	20
F7	Generador de empleo no solo directo, sino también indirecto (talleres, restaurante y servicios adicionales).	8%	5	40
F8	Lealtad de sus clientes debido a su buen nombre.	9%	4,5	41
F9	Debido a la satisfacción de los usuarios, recomendación voz a voz a clientes potenciales a nivel nacional e internacional.	10%	4,5	45
<b>DEBILIDADES</b>				
D1	Restricciones de ampliación	7%	1,5	11
D2	Restricción de la CVC de adecuación del 52% del terreno alquilado por desechos peligrosos.	9%	0,5	5
D3	Lote bajo modalidad de alquiler.	9%	1	9
D4	Se responde por daños, pero no hay pólizas entre la empresa y aseguradoras.	4%	1,5	6
D5	Diferencia en el costo del valor del parqueo en comparación con la competencia.	7%	1,5	11
D6	Riesgo de robo por parte de los mecánicos.	4%	1	4
D7				

100% 307,5

5,0 = Oportunidad Excepcional	2,5 = Factor en el Limite
4,5 = Oportunidad Solida	2,0 = Amenaza Subsancable
4,0 = Oportunidad Importante	1,5 = Amenaza Grave
3,5 Normal	1,0 = Amenaza muy grave
3,0 Oportunidad Débil	0,5 = Amenaza Catastrofica

5,0 = Fortaleza Única, exclusiva y valiosa	2,5 = Factor en equilibrio
4,5 = Fortaleza Solida	2,0 = Debilidad Subsancable
4,0 = Fortaleza Importante	1,5 = Debilidad Grave
3,5 Normal	1,0 = Debilidad muy grave
3,0 Fortaleza Débil	0,5 = Debilidad Catastrofica

## 4. MATRIZ DOFA

	Fortalezas	Debilidades
<b>Matriz DOFA PARQUEADERO EL CONDOR CAR S.A.S.</b>	F1. Excelente ubicación, infraestructura y cuidado para los vehículos.	D1. Retricciones de ampliación.
	F2. Malla de seguridad y sistema de CCV.	D2. Restricción de la CVC de adecuación del 52% del terreno alquilado por desechos peligrosos.
	F3. Personal motivado y con excelente servicio al cliente.	D3. Lote bajo modalidad de alquiler.
	F4. Uso de teconologia para las operaciones.	D4. Se responde por daños, pero no hay pólizas entre la empresa y aseguradoras.
	F5. Convenios con empresas del sector.	D5. Diferencia en el costo del valor del parqueo en comparación con la competencia.
	F6. Circuito cerrado de cámaras, monitoreadas las 24 horas.	D6. Riesgo de robo por parte de los mecanicos
	F7. Generador de empleo no solo directo, sino también indirecto (talleres, restaurante y servicios adicionales).	
	F8. Lealtad de sus clientes debido a su buen nombre.	
	F9. Debido a la satisfacción de los usuarios, recomendación voz a voz a clientes potenciales a nivel nacional e internacional.	
Oportunidades	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
	(Maxi-Maxi)	(Mini-Maxi)
O1. Muchas empresas en el sector que aportan a la promoción del parqueadero.	1. F2-F5-O1: Fortalecer la promoción del parqueadero resaltando su excelente seguridad.	1. D6-O6: Lograr la creación de un área específica para la atención de los clientes en los talleres.
O2. Beneficios tributarios, política tributaria buena para la empresa.	2. F7-O6: Adecuación de un área específica para los talleres, garantizando estabilidad laboral.	2. D1-O6: Lograr la compra del lote, y de esta manera poder hacer uso del área total.
O3. Creciente cultura de no usar la vía pública como lugar de parqueo.	3. F1-O3: Ampliar el campo de acción a otros usuarios potenciales, haciendo énfasis en la ubicación estratégica.	3. D5-O1: Resaltar que la diferencia en el valor de parqueo, no es significativo, comparado con los beneficios y la seguridad que se garantiza.
O4. Mercado en crecimiento (cada vez más vehículos de carga pesada restringidos para circular dentro de la ciudad).	4. F4-O1: Fortalecer la promoción del parqueadero con empresas legalmente constituidas destacando su legalidad en las operaciones.	
O5. Pocas posibilidades para la llegada de nuevos competidores, debido a la valorización de los pocos lotes que existen en la zona industrial (TLC).	5. F9-O5: Fortalecer las relaciones con los usuarios, en cuanto a seguridad y ubicación para evitar su deserción por menores valores en el parqueo.	
O6. Posibilidad de compra del lote, al la DNE realizar la extinción de dominio.	6. F7-O6: Generación de empleo por la ampliación de área del parqueadero, en construcción y empleos directos.	
Amenazas	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
	(Maxi-Mini)	(Mini-Mini)
A1. No existen pólizas que cubran robos o pérdidas de carga y/o vehículos dentro del parqueadero.	1. F6-A1: Garantizar el monitoreo de las cámaras y de esta manera disuadir a los posibles ladrones.	1. D5-A4: En las campañas de concientización, informar sobre la responsabilidad que adquiere la empresa, a diferencia del parqueo informal.
A2. Autoridades (Policía y DIAN) tienen potestad para revisar y retirar si es el caso, vehículos con pendientes judiciales.	2. F5-A4: Realizar campañas de concientización con las empresas y/o usuarios sobre los peligros del parqueo informal.	2. D3-A7: Lograr la compra del lote.
A3. Diferencia de tarifas en los parqueaderos cercanos.	3. F1-A7: Realizar una alianza con el arrendatario del predio del Arepazo, para hacer una oferta a CISA, sobre la compra del lote, mediante un acuerdo de pago mensual.	3. D4-A4: Realizar la responsabilidad y el compromiso, que tiene la empresa por la seguridad y satisfacción de sus usuarios.
A4. Informalidad prevaleciente.		
A5. Terremotos, incendios o cualquier otro evento natural, acabaría con el negocio.		
A6. Modificación del POT.		
A7. Venta del lote a terceros, por no existir prelación para los propietarios actuales del Parqueadero, por manejar subasta pública (Extinción de dominio del lote por parte de la DNE).		

## 4.1 MATRIZ PERFIL COMPETITIVO

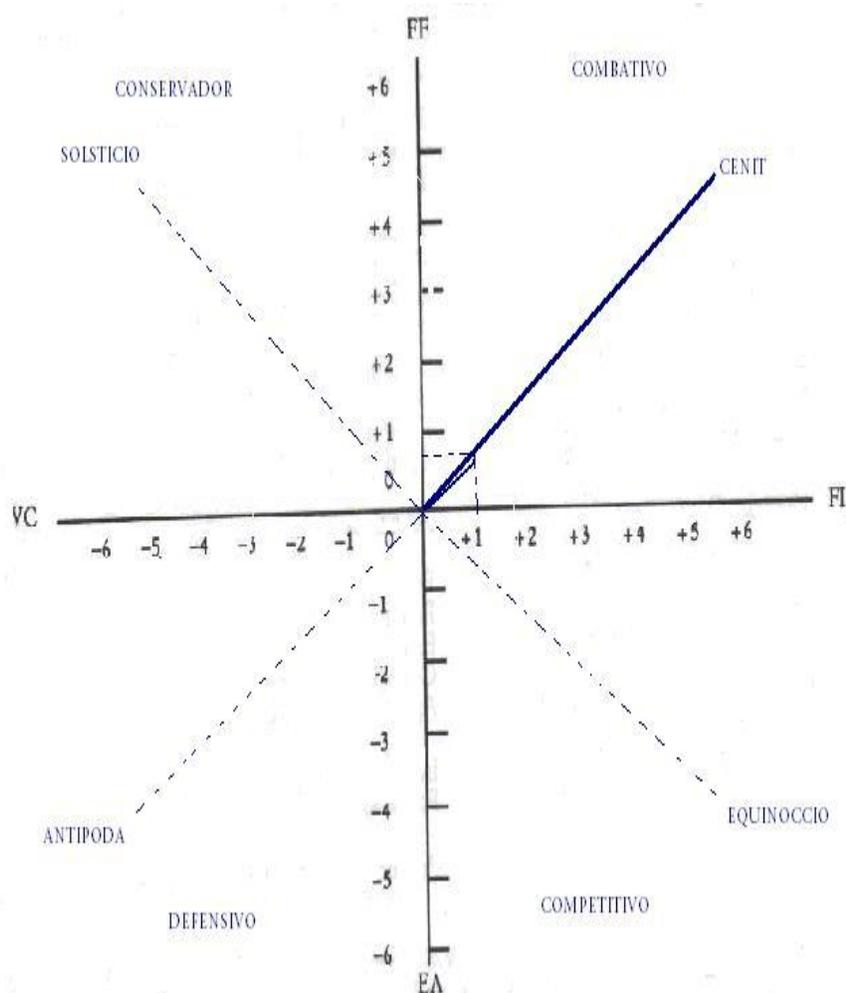
FACTORES DE ÉXITO	DA	CR	Total	PESO	Empresa:		Competidor 1		Competidor 2	
					EL CONDOR CAR S.A.S		CENCAR		LOS AMIGOS	
					CLAS.	POND.	CLAS.	POND.	CLAS.	POND.
Compromiso, responsabilidad y seguridad	11	9	20	20	4,5	90	1	20	3	60
Enfoque en la satisfacción del cliente	10	12	22	22	4,5	99	3	66	4	88
Instalaciones adecuadas	9	10	19	19	4,5	85,5	3	57	1,5	28,5
Generador de empleo	11	9	20	20	5,0	100	4,5	90	3	60
Excelente ubicación	9	10	19	19	4,5	85,5	4,5	85,5	4,5	85,5
	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>100</b>						
<b>PUNTUACIÓN TOTAL</b>						460		318,5		322
<b>Porcentaje de desempeño</b>						92		63,7		64,4

5,0 = Fortaleza Única, exclusiva y valiosa	2,5 = Debilidad en proceso de demora
4,5 = Fortaleza Solida	2,0 = Debilidad Subsanaable
4,0 = Fortaleza Estable	1,5 = Debilidad Grave
3,5 = Fortaleza Leve	1,0 = Debilidad muy grave
3,0= Fortaleza Débil	0,5 = Debilidad Catastrofica

La compañía con el ponderado más alto es PARQUEADERO EL CONDOR CAR S.A.S.



## PEEA-OV GRAFICO



### El vector direccional

cuadrante agresivo significa que está en excelente posición de utilizar las fortalezas internas con el objeto de aprovechar las oportunidades externas; vencer las debilidades internas y eludir las amenazas externas. Por tanto la penetración en el mercado, el desarrollo del mercado, el desarrollo de productos, la integración hacia delante, la integración hacia atrás, la integración horizontal, la diversificación del conglomerado, la diversificación concéntrica, la diversificación horizontal, o una combinación de ellas puede ser factible, teniendo en cuenta las circunstancias específicas que afronte la empresa.

## 5. PLAN DE ACCION ESTRATEGICO

PLAN TECNICO Y DE INFRAESTRUCTURA			
ESTRATEGIAS	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE	DURACIÓN
1. Construcción de hotel.	Por sugerencias de los usuarios y para lograr el mejoramiento del parque automotor, buscar la posibilidad de construcción de un hotel, para conseguir la fidelización de los clientes actuales y/o potenciales al facilitar su desplazamiento y descanso.	Socios	2 Años
	1. Realizar planificación y cotización con ingenieros civiles, arquitectos y constructora.		
	2. Implementar un plan de construcción por partes buscando la menor incomodidad para el cliente.		
	3. Adecuar el nuevo espacio de parque para los clientes.		
2. Construcción de lavadero.	Por peticiones de los conductores, y debido al cuidado que tienen con sus vehículos, brindarles la posibilidad de un lavadero, centralizando los servicios, ahorrandoles tiempo y evitando su desplazamiento.	Socios	1 Año
	1. Cotización y perforación de pozo aguas subterráneas (Ingenieros civiles, DAGMA).		
	2. Cotización y construcción de pozos sépticos y trampas de grasa.		
3. Adecuación de Montallantas y centro de lubricación a Serviteca.	En respuesta a la lealtad de los clientes, brindarles un espacio óptimo y centralizado, para el mantenimiento general de sus vehículos.	Socios	1 Año
	1. Cotizar, construir e implementar la instalación de equipos de balanceo, alineación, etc.		
	3. Mejorar las instalaciones del montallantas y lubriteca para la comodidad de los usuarios.		

**PLAN TECNICO Y DE INFRAESTRUCTURA**

ESTRATEGIAS	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE	DURACIÓN
4. Construcción Estación de Gasolina.	<p>Por sugerencias de las empresas y conductores, buscar la forma de implementar una estación de combustible.</p> <p>1. Asesorarse sobre los requerimientos para la construcción de la estación de servicio.</p> <p>2. Informarse sobre las modalidades de convenio para la compra de combustible.</p> <p>3. Hacer convenios de facturación mes vencido con las empresas aliadas, para garantizar un control del combustible de sus vehículos.</p>	Socios	5 Años

**PLAN EN SERVICIOS Y PRODUCTOS**

ESTRATEGIAS	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE	DURACIÓN
1. Implementar un cajero automatico.	<p>En respuesta a las necesidades de los usuarios, implementar un cajero automatico dentro de las instalaciones, para garantizar la seguridad de los conductores en el retiro de fletes.</p> <p>1. Cotizar la implementación de un cajero automatico con diferentes entidades bancarias.</p> <p>2. Ubicarlo estratégicamente dentro del parqueadero, para su fácil acceso.</p>	Socios	1 Año
2. Implementación de sala de esparcimiento.	<p>Buscando la comodidad de los usuarios y su distracción después de largas jornadas de viaje, adecuar un espacio con juegos de mesa.</p> <p>1. Adecuar un salón con juegos de mesa (billar, sapa, ajedrez, parques, etc.) para el entretenimiento de los usuarios del parqueadero.</p> <p>2. Hacer que este espacio de distracción, este incluido en el valor que se cancela de parqueo.</p>	Socios	1 Año

Meta Corporativa: Incrementar el número de clientes de mayor facturación en un 10%

MODELO DEL CLIENTE			
ESTRATEGIAS	PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE	DURACIÓN
1. Fidelización de los clientes 2. Consecución de nuevos clientes.	En respuesta a la necesidad de fidelización, el Parqueadero debe lograr que sus clientes actuales se sientan atraídos a regresar, y que sus usuarios potenciales se sientan tentados a visitarlo.	Socios y Gerente	1 Año
	1. Descubrir quienes son sus clientes más regulares y ofrecerles un plan referido, que les permita disfrutar de descuentos especiales en el parqueadero.		
	2. Indagar para conocer lo que sus clientes buscan encontrar dentro de las instalaciones del parqueadero.		
	3. Fortalecer las campañas publicitarias, para aumentar la cantidad de usuarios que visitan el parqueadero.		
	4. Promocionar de manera más llamativa, los beneficios y alianzas que realiza el parqueadero con diferentes empresas.		

## 6. CONCLUSIONES

El análisis realizado permitió identificar cual es la situación actual del sector y de la organización, brindándoles una visión de oportunidades como la importancia de ofrecer valores agregados, a los usuarios que a diario utilizan el PARQUEADERO EL CÓNDOR CAR S.A.S., para lo cual se le propuso a la empresa mejorar y ampliar su portafolio de servicios, ya que con base en la cantidad de tiempo que permanecen los vehículos dentro de las instalaciones, y la frecuencia con la que los conductores visitan el parqueadero, les gustaría encontrar servicios como: hotel, estación de gasolina, cajero automático, lavadero y salón de esparcimiento, que harían que los clientes, vivan una experiencia de negocios, generando alianzas en la entrega de cada uno de estos servicios, como un complemento que beneficia al cliente, al vehículo y al parqueadero.