

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

RAE

1. **Tipo de documento:** Trabajo de grado para optar por el título de ADMINISTRADOR DE EMPRESAS.
2. **Título:** Plan de negocios Maquina de ideas SAS
3. **Autores:** Germán Ricardo Díaz Martínez, Daniela Fajardo Rios
4. **Lugar:** Bogotá D.C
5. **Fecha:** Bogotá 16 de junio de 2014
6. **Palabras claves:** entregar Ideas, maximizar utilidades, optimización de productos, mercados competitivos, inversiones, mayor satisfacción, recursos económicos, mejora continua.
7. **Descripción del trabajo:** El presente es un trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas que tiene como objetivo una investigación que nos indica como la empresa Maquina de Ideas SAS quiere penetrar el mercado brindando a sus clientes ideas innovadoras que van ayudar a mejorar sus productos y servicios tanto internos como externos de tal forma se genere una mejora continua que aumente la satisfacción de sus clientes.
8. **Línea de investigación:** Este trabajo contribuye a la línea de investigación de Gestión y Control en las Organizaciones, ya que se orienta sobre la presentación de proyectos, con sólidos estudios que permiten conseguir el financiamiento de nuevos inversionistas, desde el contacto inicial con el cliente se busca realizar un registro de la situación histórica su empresa, para encontrar las causas de la situación actual, y pronosticar una visión a futuro.
9. **Metodología:** Máquina de Ideas S.A.S ofrece como diferenciador un servicio enfocado en una excelente atención al cliente brindando seguimiento y monitoreo postventa de los servicios prestados a las empresas cliente, con el fin de recibir constantemente la opinión del cliente.
10. **Conclusiones:** Tras un extenso estudio y análisis desde el interior de cada entorno, teniendo en cuenta la balanza que implican las oportunidades y amenazas, las necesidades no satisfechas del mercado objetivo actual y un detenido análisis financiero de la viabilidad de la empresa Máquina de Ideas SAS, hemos de concluir que es una empresa viable para su constitución.

UNIVERSIDAD SAN BUENAVENTURA BOGOTÁ
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS S.A.S.

Plan de Negocio para optar al título de Administrador de Empresas

Estudiantes:

Germán Ricardo Díaz Martínez

Daniela Fajardo Ríos

Asesores Metodológicos:

Mg. Julio Cesar Barrera Vélez

Stella I. Domínguez

Jhon Jairo Lozada

Bogotá, Colombia

Junio 16/ 2014

TABLA DE CONTENIDO

Pg.

1. Título.
2. Línea de Investigación a la que Adscribe.
3. Descripción del Problema.
 - 3.1. Presentación de los Estudiantes
 - 3.2 Presentación de la empresa
 - 3.2.1 Actividad económica CIU
 - 3.2.2 Tipo de empresa.
 - 3.2.3 Objetivos organizacionales a alcanzar
 - 3.2.4 Función social
 - 3.2.5 Necesidades del mercado a satisfacer
 - 3..2.6 Visión misión y valores corporativos
 - 3.2.7 Diferenciador de la empresa
 - 3.2. Análisis del Macroentorno
 - 3.2.1. Entorno Demográfico
 - 3.2.2. Entorno Ecológico.
 - 3.2.3. Entorno Tecnológico.
 - 3.2.4. Entorno Político.
 - 3.2.5. Entorno Cultural.
 - 3.2.6. Entorno Geográfico.
 - 3.2.7. Entorno Internacional.
 - 3.2.8. Análisis de Oportunidades.
 - 3.2.8.1. Oportunidades.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

3.3. Análisis de Profundidad.

3.3.8.2. Amenazas.

4. Formulación del Problema.

5. Justificación.

6. Objetivos.

6.1 Objetivo General.

6.2 Objetivos Específicos.

7. Gestión del Servicio.

7.1. Tecnología.

7.2. Condiciones climáticas y ambientales.

7.3. Diagrama de Flujo.

7.4. Ciclo PHVA.

7.5. Materias Primas.

7.6. Tecnología Requerida de la Empresa.

7.7. Costo unitario de adquisición.

8. Plan Estratégico de Mercadeo.

8.1. Nombre de la empresa

¿Quiénes y cuántos son los competidores directos e indirectos de la empresa?

8.2. Planeación estratégica de la gerencia de mercadeo.

8.2.1. objetivos de mercadeo

8.3 Análisis de competidores.

8.3.1. ¿Quiénes y cuántos son los competidores directos e indirectos de la empresa?

8.3.2 competidores directos

8.4. Segmentación.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- 8.5. Target nicho de mercado.
- 8.6. Posicionamiento.
- 9. Política de Talento Humano.
 - 9.1. Organigrama.
 - 9.2. Perfil de competencias.
 - 9.3 Políticas de selección y contratación
 - 9.4 Políticas de desempeño
- 10. Marco Político y Tributario.
- 11. Política de Responsabilidad Social empresarial.
 - 11.2 Ejes
 - 11.2.1. valores y gobierno corporativo
 - 11.2.2. Proveedores
 - 11.2.3. Publico Interno
 - 11.2.4. Medio Ambiente
 - 11.2.5 Clientes y Consumidores
 - 11.2.6. Comunidad
- 12. Plan financiero
- 13. Conclusiones.
- 14. Cronograma.
- 15. Referentes bibliográficos.
- 16. Anexos.

1. TÍTULO

Plan de Negocio Máquina de Ideas SAS.

2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo contribuye a la línea de investigación de Gestión y Control en las Organizaciones, ya que se orienta sobre la presentación de proyectos, con sólidos estudios que permiten conseguir el financiamiento de nuevos inversionistas, desde el contacto inicial con el cliente se busca realizar un registro de la situación histórica su empresa, para encontrar las causas de la situación actual, y pronosticar una visión a futuro, porque se desea realizar un pronóstico atractivo que satisfaga las necesidades del cliente según sea su mercado, evaluando en cuatro periodos el desarrollo de la idea, desde los resultados arrojados del análisis del mercado, la creación de una solución idónea al problema, la implementación, para que al final se genere una realimentación de los problemas encontrados y beneficios obtenidos, para evitar que se repitan fallas logrando la continua de las mismas al perfeccionar al máximo el producto o servicio para ofrecer un resultado óptimo al consumidor final.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU), las Actividades de consultoría de gestión (DANE 2013) incluyen la orientación, asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica, organizacional, servicios que pueden abarcar desde el asesoramiento, orientación, asistencia en materia de diseño de métodos y programas de mejora continua, la empresa Máquina de Ideas S.A.S se dedica a ofrecer la gestión de productos y servicios nuevos en el mercado o implementando mejoras en los productos ya existentes, ofreciendo servicios para todas aquellas empresas que buscan optimizar sus procesos, mejorando sus utilidades a futuro con respecto a la situación actual, sin importar que sean empresas públicas o privadas en materia de planificación, organización, dirección y control, etcétera. (Dane. S.f).

Al adoptar las sugerencias de optimización que se ofrecen por parte de la compañía MÁQUINA DE IDEAS S.A.S una vez finalizado el proceso de investigación, será posible pronosticar que las utilidades que mejorarán por parte de la empresa cliente al satisfacer las necesidades del consumidor final de este, optimizando un producto ya existente, al lograr un nuevo producto o servicio exitoso en el mercado empleando las técnicas en investigación de mercado, el desarrollo óptimo de productos y servicios orientados a las necesidades del consumidor final. Máquina de Ideas S.A.S. con una inversión muy baja podrá operar, conseguir nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes.

En esta perspectiva, se busca desarrollar un producto o servicio que tenga muy buenas características nunca antes vistas en el mercado, buscando una excelente acogida por parte del segmento al que se dirige el producto, en este caso, desde los recién nacidos hasta el adulto mayor, como ejemplo está el desarrollo de un nuevo tipo de galletas que además de ser acompañada de muñecos o promociones que hagan el producto más atractivo, se debe buscar un enfoque en las características mismas del producto y la necesidad que cubre, con análisis de gustos que den lugar a un desarrollo de producto, ofrecimiento de degustaciones, con el objetivo de penetrar el mercado con fuerza, permitiendo que la marca del cliente se valore y realmente comercialice productos y servicios que cumplan todas las expectativas del consumidor final.

En este ámbito, se puede pactar con la empresa cliente una alianza para que se permita compartir la información con la empresa cliente hacia Máquina de Ideas SAS, incluyendo datos históricos y estados de ventas para tener un control al revisar constantemente las tendencias en el nivel de ventas e ingresos, percepciones del consumidor final correspondientes al producto o servicio asesorado, haciendo encuestas virtuales, encuestas personales, en la web, por YouTube, telefónicamente, redes sociales y otros tipos de trabajo de campo, para conocer las reacciones y sugerencias que no son fácilmente evidenciables por parte de las empresas a simple vista, rangos y tendencias muy importantes de los consumidores finales y padres de los mismos (en casos donde el consumidor final sea un menor de edad), para evaluar constantemente esta línea de

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

marca consultando la ubicación de la misma en las mentes de los colombianos y las opiniones del consumidor final.

3.1 Presentación de la Empresa: Presentación de los estudiantes.

Ver anexo No. 1. Hoja de Vida de Germán Ricardo Díaz Martínez.

Ver anexo No. 2. Hoja de Vida de Daniela Fajardo Ríos.

La empresa Máquina de Ideas SAS estará principalmente concentrada en ofrecer servicios de asesoría en mejora de productos y servicios de empresas clientes, donde haya la oportunidad de favorecer el enfoque de la empresa cliente hacia la satisfacción del consumidor final, buscando optimizar las utilidades de la empresa que os contrata a Maquina de Ideas SAS conciliando con la misma para compartir con la empresa asesorada un porcentaje entre el 1% y el 10% de las ventas como comisión por los servicios prestados, en base a estos ingresos se cubrirán los gastos operativos de Maquina de Ideas SAS.

Se eligió la figura jurídica S.A.S (sociedad por acciones simplificada) porque es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006). Constituida por dos o tres personas, nacionales, cuya naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea a través de un documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio.

Entre otras ventajas, los accionistas responderán sólo hasta el límite de sus aportes sin importar la causa de la obligación, laboral, fiscal etc. Donde la única limitación de la SAS es la de negociar sus valores en el mercado público de valores, lo cual en el momento no le interesa a Máquina de Ideas S.A.S. La empresa podrá buscar inversionistas cuando se haya consolidado, estas inversiones de capital se realizaran en áreas estratégicas con el objeto de apoyar el desarrollo y el crecimiento de la empresa. (Camara de comercio de Cali, s.f)

Por otra parte, al ubicar la empresa “Máquina de Ideas SAS” en el ámbito de la clasificación internacional uniforme exige adscribirla en el entorno de las empresas cuya razón de ser cobija la consultoría, la asistencia operacional de procesos de mercadeo y marketing, etc. Además el espectro de servicios de la empresa en cuestión implica la elaboración de métodos y acciones de calificación continua. En este horizonte la empresa “Máquina de Ideas SAS” dentro de su abanico de servicios oferta la gestión de mejora de productos , servicios y el desarrollo de nuevos a empresas clientes que opten por el ámbito de los procesos administrativos integrales (Dane.s.f).

3.2.1 Visión:

Ser la marca de asesorías en mejoramiento de productos y servicios preferida a nivel nacional por su calidad de ideas y generación de bienestar a su entorno.

3.2.2. Misión:

Entregar a las empresas clientes excelentes ideas de productos y servicios, acordes a las necesidades actuales de los consumidores finales, desarrollados por un equipo humano competente, comprometido en proporcionar excelente servicio y satisfacción, generando desarrollo económico y social al país.

3.2.3. Objetivos Organizacionales:

- Cualificar la productividad de las organizaciones clientes de manera innovadora.
- Posicionar a la empresa “Maquina de Ideas SAS” como líder en asesoría relativa al mejoramiento de productos y servicios.
- Fortalecer los modelos de negocio generando un plus de valor agregado a las partes.
- Generar satisfacción a los clientes alrededor, de productos y servicios diferenciados por medio de la instauración de una cultura organizacional innovadora.

3.2.4. Función Social de la Empresa Máquina de Ideas SAS:

La Empresa en mención, tiene entre sus finalidades de carácter social, brindar una alternativa laboral a todos los empleados propios, proveedores, clientes y miembros de otras empresas, cuya actividad socio-económica tenga relación directa o indirecta con el que hacer de Máquina de Ideas SAS. Además la empresa Máquina de Ideas SAS buscará el bienestar de sus ejecutivos mediante el cumplimiento de los contratos, el pago responsable de sus obligaciones parafiscales, para cubrir en todo lo posible respecto a las necesidades económicas de los ejecutivos, pagando cumplidamente a los proveedores, cancelando oportunamente los impuestos y generando utilidad a los socios, con la búsqueda de una eficiencia que favorezca a la compañía y que fomente la productividad de todo un país gracias a los servicios ofrecidos en organizaciones de distintos sectores productivos.

3.2.5 Necesidades del Mercado a Satisfacer:

Las necesidades del mercado que se tienden a satisfacer están ubicadas en dos planos: En el plano económico-administrativo, se pretende a través del proceso estratégico de la organización de los procesos misionales y los de procesos de apoyo (gestión humana, gestión financiera, gestión logística, gestión tecnológica y gestión jurídica). En el plano de servicios se tendrá como finalidad prioritaria de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, cumplir con los requisitos y necesidades del cliente para lograr una entera satisfacción del mismo al igual que las del consumidor final, de estas necesidades se pronostica que estarán en constante cambio por lo que de manera permanente se tiene que rediseñar las soluciones de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, según lo exija el contexto y estar atentos a cualquier cambio para identificar las oportunidades del mercado en el momento justo.

3.2.6 Valores Corporativos de la Empresa:

Axiológicamente la Empresa “Máquina de Ideas SAS” se adscribe a las directrices básicas de la Ética Empresarial entre las que sobresalen la materialización de valores que guían el ser y que hacer de la empresa. En esta línea, los valores Corporativos (Honestidad, Liderazgo y Respeto) la empresa Máquina de Ideas S.A.S., aporta un sentido de dirección común desde todos los directivos, empleados y asociados que conforman la empresa en su labor diaria, estas se proponen en concordancia con la misión de Máquina de Ideas SAS y lo que los asociados esperan de ella, un servicio efectivo y honesto realizado con idoneidad profesional.

Honestidad: Conducta recta que nos lleva a observar normas y compromisos con un cumplimiento exigente por parte de nosotros mismos, garantizando que todas las acciones personales e institucionales sean transparentes, confiables y visibles por la sociedad (Cortina. 2000)

Liderazgo: Capacidad y responsabilidad para orientar acciones humanas con objetividad y dinamismo, descubriendo oportunidad de mejoramiento personal y colectivo (Cortina.2000).

Respeto: Actitud comprensiva de las actuaciones humanas que nos permite dimensionar el valor de las mismas y estimular aquellas de alto contenido social. (Avesco, 2014).

Compromiso: Se ofrece a la empresa cliente lealtad y confidencialidad en todo momento, lo que nos impulsa a implementar soluciones realistas, objetivas y exigentes para que obtengan un rápido retorno de su inversión.

Espíritu de servicio: Para Máquina de Ideas S.A.S tiene un gusto por el trabajo en equipos de alto rendimiento, con un enfoque hacia resultados, concentrado a la entera satisfacción de la empresa cliente y del consumidor final.

3.2.7. Aspectos Diferenciadores de la Empresa:

Máquina de Ideas S.A.S ofrece como diferenciador un servicio enfocado en una excelente atención al cliente brindando seguimiento y monitoreo postventa de los servicios prestados a las empresas cliente, con el fin de recibir constantemente la opinión del cliente, los consumidores finales como retroalimentación y así ser capaces de corregir o prever cualquier tipo de eventualidad que se pueda presentar, aspecto de gran importancia al poder ofrecer un servicio de mejora continua para futuras ventas, buscando mantener un contacto frecuente con el cliente al estar constantemente actualizados para enfrentar oportunidades de nuevos negocios identificando necesidades, donde se sienta como precedente la rectitud y el excelente del servicio prestado en los trabajos anteriores.

3.2.8. Análisis en Profundidad de la Situación del Sector o la Industria Relacionada:

3.2.8.1 Análisis de OA Oportunidades y Amenazas

- Oportunidades:

Se ve como oportunidad de negocio llegar a las empresas que puedan estar interesadas en la asesoría de mejora de productos y servicios, convenciéndolos de la efectividad en metodología de Máquina de Ideas SAS, sabiendo emplear las capacidades del recurso humano con el que se cuenta, a través de actividades que estarán dirigidas a la entera satisfacción de los clientes y los consumidores finales, ofreciendo un servicio de calidad que posteriormente pueda ser exhibida por parte nuestros ejecutivos como un caso de éxito que atraiga nuevos clientes.

Al ser una empresa pionera en el país desarrollando actividades en la asesoría de mejora de productos y servicios se tiene la posibilidad de que el trabajo sea reconocido y distinguido más fácilmente al implementar las mejoras que los clientes requieren, lo cual dará prestigio y buena reputación, que permita ser más llamativos a contratar de parte de futuros clientes.

Para los productos y servicios ya existentes en el mercado se han evidenciado varias fallas y oportunidades de marca sin explotar en distintas empresas de diversos sectores, potenciales clientes que se han dedicado en la mayoría de casos a malgastar múltiples esfuerzos en innovar sus productos y servicios sin lograr éxito, lo más preciso para estos potenciales clientes es buscar asesores externos que vean más allá de lo ya realizado, estas empresas son potenciales clientes que cuentan con los recursos económicos y la capacidad de producción, lo único que falta es hacer el enlace con nuestra empresa, donde se le ofrecerán cientos de oportunidades, lo difícil será establecer el contacto inicial que permita comenzar a trabajar.

-Amenazas

Comenzar una empresa desde cero sin reconocimiento previo, de contados éxitos, es enfrentar una barrera para penetrar el mercado, es normal que haya una desconfianza de parte del cliente cuando se ofrecen nuestros servicios ya que Máquina de Ideas S.A.S es una empresa nueva, la única forma de romper esa barrera es brindándoles la seguridad al crear soluciones que realmente estén respaldadas con estudios serios del mercado final, para que evidencien sus fallas y permita abrir la mente del cliente a nuevas oportunidades en el mercado.

Según Allub,(2011) “Tal como los campesinos las empresas comúnmente no adoptan nuevas tecnologías, aún cuando estas proporcionarían mayores tasas de retorno de la inversión” (p.15), la aversión al riesgo es muy común en Colombia, las empresas evitan invertir recursos (tiempo, trabajo y dinero) si la situación aparentemente está marchando bien, solo acuden a invertir cuando están en aprietos (aparición de nuevos competidores en el mercado, caída en su participación en el mercado o reducción significativa de ventas). Como empresa Máquina de Idea S.A.S pretende atraer a este tipo de empresarios al no cobrar inicialmente por los servicios prestados, si no al finalizar el ciclo de ventas pactado, con un margen de utilidad sobre el mismo.

Hay muchas empresas que cuentan con su propio departamento de investigación y desarrollo, estos departamentos podrán ser hostiles al tener que compartir con una asesoría externa como Maquina de Ideas SAS que muy probablemente haga mejor esta labor de I +D , el objetivo de la empresa es trabajar como un equipo junto a estos departamentos por un bien común, sin necesidad de buscar protagonismo, sin necesidad de “sobrexhibicionismo” de la empresa ante las directivas de los clientes. Maquina de Ideas SAS no será la única que puede intervenir en el proyecto, no habrá inconveniente en compartir los créditos, lo importante es la satisfacción completa del cliente y la entera satisfacción de consumidor final.

3.3. Análisis del Macroentorno:

3.3.1. Entorno Demográfico:

Se evidencia un gran mercado en Colombia, una gran oportunidad al contar 205.998 empresas registradas legalmente en tan solo Cundinamarca (CCB, s.f) con 47.661.368 Colombianos con diferentes gustos, necesidades y tendencias de consumo, sin tener en cuenta los extranjeros y sus empresas ubicadas fuera de las fronteras, que serán beneficiados directa e indirectamente por las soluciones de Máquina de Ideas S.A.S, principalmente servicios serán prestados a empresas nacionales de todas las áreas, con productos y servicios que se ofrecen a consumidores finales de distintas razas, religiones, creencias, sin distinción alguna, beneficiando principalmente a los nacionales de todas las regiones del territorio nacional.

3.3.2. Entorno Ecológico:

La empresa Máquina de Ideas SAS buscará ofrecer la optimización de los recursos renovables y no renovables en todas las soluciones que se ofrecen. Tanto en asesorías en empresas de servicios como en empresas de productos, -ejemplo los empaques biodegradables- (Junta de Castilla y León 2014). Es fundamental vincular estas soluciones a un enfoque amigable con el medio ambiente, puesto que la sociedad actual día a día se preocupa más por el medio ambiente, los recursos se hacen más escasos y lo que pretende la empresa Máquina de Ideas SAS es aportar más que un granito de arena asumiendo un papel de jugador y no de espectador de esta sociedad, al realizar en todas las soluciones propuestas una gestión de residuos ordinarios y peligrosos, por un entorno más limpio y ofrecer esta colaboración a los clientes que trabajan con la empresa gestionando de forma correcta sus desechos.

Es una gran oportunidad para nuestra empresa ser reconocidos por la “ola verde”. Actualmente en lo relacionado a asesorías en el ámbito disciplinar directo del problema objeto de estudio no hay suficientes datos de empresas que ofrezcan los mismos servicios, sin embargo, en ámbitos indirectos sobre asesorías en mejoramiento de productos y servicios se encuentra:

(Axesor conocer para decidir, s.f)

Como estrategia la empresa Máquina de Ideas S.A.S en temas ambientales implementara sistemas de gestión ambiental y en particular la norma internacional ISO 1401, que ha generado interés y preocupación por muchas empresas, garantiza que las consideraciones ambientales serán una prioridad junto con otras preocupaciones, como: los costos, calidad de los servicios y productos, inversiones, índice de productividad y planificación estratégica. (Agüero, 2007).

3.3.3. Entorno Tecnológico:

En el servicio de asesorías de Máquina de Ideas SAS se emplea un equipo idóneo capacitado con conocimientos y herramientas de vanguardia para la recolección de datos, la recolección de los mismos datos, el estudio de la información recolectada, para proponer con propiedad soluciones para satisfacer las necesidades evidenciadas en el mercado objetivo, se cuenta con medios de comunicación entre los miembros de nuestra empresa y los clientes a tiempo real. En tiempos modernos de plena era tecnológica se cuenta con los recursos competentes que “permitirán desarrollar tecnologías que nos acerca al mundo imaginado por la ciencia ficción” (Trigo, s.f), actualmente la empresa cuenta con el conocimiento, el equipo para respaldar sus estudios y presentaciones, Se observa la oportunidad de utilizar una página Web como medio masivo para comunicar los servicios a ofrecer en el portafolio, la cual actualmente está al servicio del público, en cuanto a recursos físicos de cuenta con computadores portátiles, celulares inteligentes, vehículos de transporte ágiles, buscando incentivar el uso de maquinaria

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

especializada que mejoren la producción de nuestros clientes en la mejor prestación de su servicio y en la elaboración de sus productos.

3.3.4 Entorno Político:

La empresa Máquina de Ideas SAS siempre trabajará bajo el espectro legal desde la constitución nacional y los estatutos vigentes que están sujetos a cambiar según lo confieran las leyes vigentes. Se busca aprovechar las campañas de emprendimiento de parte del SENA, la cámara de comercio de Bogotá y el fondo del emprendimiento, para obtener un apoyo por parte del gobierno para que no solo el sector privado invierta en investigación y desarrollo de este proyecto, logrando un trabajo conjunto con el gobierno con el fin de incursionar en soluciones a gran escala que mejoren la productividad nacional, buscando la oportunidad de contratar directamente con el estado, para mejorar en su prestación de bienes y servicios a la población en general beneficiando toda la comunidad, haciendo de este país un líder en competitividad regional.

Como oportunidad se podrían realizar contratos con partidos políticos y participar directamente en las elecciones buscando satisfacer las necesidades de la población, como los griegos decía un acompañamiento en las campañas: “es deber ocuparse activamente en los asuntos públicos como en los asuntos privados” (anónimo, s.f). Hay que estar como empresa en la vanguardia para acercarse al gobierno reelecto y ofrecer los servicios del portafolio.

3.3.5 Entorno Cultural:

Se busca por parte de la empresa Máquina de Ideas S.A.S hacer alarde de los logros en casos ya exitosos como una sólida experiencia para incentivar en la mentalidad de los clientes potenciales que en todo proceso, producto y servicio se puede mejorar constantemente, cuando los líderes del mercado y empresas nacientes adopten exitosamente nuestros consejos, estos verán reflejados los resultados en la mejora de sus ingresos, generando más utilidades, y si estas soluciones son implementadas en varias organizaciones se puede crear una tendencia a nivel local y nacional hacia la calidad, haciendo de Colombia un país más competitivo. Actualmente las empresas no siempre tienen la mente abierta, hay una tendencia a dejar las cosas así, si estas ya llevan un periodo funcionando bien, es una gran oportunidad para la empresa Máquina de Ideas S.A.S laborar en un entorno así, oportunidad de abrir un mercado poco explotado ya que las empresas pueden tener la solución al frente y no la ven.

En sus inicios la cultura en su mayor parte conservadora de las empresas colombianas, tienen una actitud que podrá ser un gran obstáculo para vincular dichas organizaciones con las ideas innovadoras que ofrece Máquina de Ideas SAS, hay una aversión generalizada al riesgo, por lo

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

que se deben presentar las soluciones propuestas con estudios bien fundamentados para despejar las dudas y reducir los riesgos “No conocemos la oportunidad hasta que ésta pasa por nuestro lado y la dejamos ir” (anónimo, s.f).

Máquina de Ideas S.A.S tiene unos procesos debidamente organizados para la prestación del servicio, con elementos sólidos para persuadir la atención de los clientes potenciales. (favor consultar el capítulo 7 de gestión del servicio).

3.3.6. Entorno Geográfico:

Se utilizara el contexto geográfico a favor de la empresa Máquina de Ideas S.A.S como oportunidad para desarrollar soluciones personalizadas en los productos y servicios, una sola empresa podrá contratar con Máquina de Ideas S.A.S para desarrollar no solo una solución para una de las necesidades evidenciadas, sino que podrán contratar con la empresa Máquina de Ideas S.A.S para crear varias soluciones personalizadas según la región, que acorde a su ubicación, clima, temperatura podrán variar en los gustos y preferencias de la población.

El objetivo es cubrir todas las necesidades del cliente y del consumidor final creando soluciones flexibles de parte de la empresa Máquina de Ideas S.A.S para la total satisfacción de sus clientes en distintos segmentos del mercado, con un portafolio muy variado, ofreciendo soluciones moldeables al mercado objetivo, “mantente firme en el objetivo, pero se flexible en tus estrategias” (Sharma, s.f).

3.3.7. Entorno Nacional e Internacional:

En su fundación no se ha contemplado expandir actividades de parte de la empresa Máquina de Ideas S.A.S más allá de las fronteras nacionales ni contratar con empresas extranjeras fuera del territorio Colombiano hasta acumular la experiencia necesaria para tal fin, en sus inicios se enfocara la empresa Maquina de Ideas SAS en asesorar aquellas organizaciones que tengan sus operaciones localmente sin interesar que sean extranjeras o nacionales, logrando inicialmente un posicionamiento a nivel local, para luego si aprovechar la oportunidad de trabajar con nuevos mercados y pensar en una apertura de fronteras para operar en el extranjero.

En lo relacionado a asesorías en el ámbito disciplinar directo del problema objeto de estudios no hay suficientes autores, sin embargo, en ámbitos indirectos sobre asesorías en mejoramiento de productos y servicios se encuentra:

- ✓ (Axesor, conocer para decidir)

✓ **Formulación del Problema:**

Una vez descrito el contexto tanto nacional como internacional en donde la empresa Máquina de Ideas SAS prefiere realizar sus operaciones inferimos la siguiente pregunta que orientará el presente estudio: *¿Es viable la idea de negocio Máquina de Ideas SAS?*

✓ **Justificación:**

El presente proyecto busca romper paradigmas, barreras ficticias y desalientos que no permitan a la empresa ser rentable, logrando que las ideas Máquina de Ideas SAS con reducidos recursos económicos, recursos propios de estudiantes y familiares, sea viable con alianzas estratégicas, delimitando los problemas que se presenten y superándolos uno a uno como retos, todo un ejemplo para presentar posibles soluciones a los mismos para la empresa cliente y los consumidores finales se puedan sentir enteramente satisfechos.

Se ha evidenciado varias falencias en ciertos productos y servicios en la actualidad, la intención de Máquina de Ideas SAS es ofrecerle a las empresas una oportunidad tangible para favorecer la gestión, la mejora en los procedimientos y procesos al interior de la organización. Como ejemplo, se podría incluir la empresa Noel y sus galletas Festival, la empresa se orienta actualmente según sus consumidores más en crear nuevos sabores y promociones con diseños atractivos para los niños, en lugar de enfocarse en ofrecer un producto relleno de más crema como versión Premium, característica que hace única esta galleta (según un análisis de mercado en la USB), y mediante encuestas callejeras la crema del relleno es el fuerte principal de este producto y existen clientes poco satisfechos con este producto, pero aun así lo consumen, porque no conocen otro producto con el mismo sabor, reputación y calidad de crema.

Entre los posibles problemas, esta que las instalaciones de las empresas cliente puedan producir nuevos productos que garanticen el retorno de la inversión, estos tendrán en algunos casos que invertir en nuevas maquinarias y personal extra, lo cual mediante estudios y análisis de todas las variables posibles se debe garantizar el retorno de la inversión en sus soluciones otorgadas por la empresa Máquina de Ideas S.A.S como asesora.

En un escenario hipotético el equipo de investigación de la empresa cliente puede no tener los suficientes recursos creativos para desarrollar esta idea de negocio o podrían temer diversificar la marca ante el riesgo de cambiar las características del producto que ya comercializan con aparente éxito y estabilidad, las sugerencias de los consumidores finales no siempre son tenidas en cuenta, ya sea por la difícil comunicación directa de estos con la empresa o que esta última no hace el esfuerzo de recopilar dicha información. Se contaría con un gran potencial de atracción para la empresa Máquina de Ideas S.A.S llegar a estar posicionados en el mercado, es un camino arduo, para atraer estos clientes potenciales, pero hay que mejorar constantemente si los productos y servicios de nuestros potenciales clientes no cumplen todos los requerimientos que exige el consumidor final para su entera satisfacción hasta lograr el objetivo de cumplir con todas las expectativas.

✓ **OBJETIVOS:**

a. Objetivo General:

Determinar la viabilidad de la empresa de asesorías Máquina de Ideas S.A.S, para satisfacer las necesidades que las organizaciones clientes, y del consumidor final según estos lo requieran, para satisfacer continuamente las necesidades el mercado con nuevos, mejores productos y servicios a los ya existentes.

b. Objetivos Específicos:

- ✓ Diseñar la estructura de producción o de la gestión del servicio a partir de estudios previos.
- ✓ Construir el plan de mercadeo de cada solución para los primeros años.
- ✓ Plantear la política de responsabilidad social empresarial para todos los servicios que se presten.
- ✓ Calcular la viabilidad financiera del proyecto para el primer año.

7. GESTION DEL SERVICIO:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S mediante sus que hacer proyecta ofrecer el servicio de asesoría en mejoras de productos y servicios en el que se es contactado o se contacta a la empresa cliente para mejorar un producto o servicio que ya está en el mercado, uno que se está desarrollando, o en su defecto un producto nuevo similar a los ya existentes, con el fin de que la empresa cliente obtenga beneficios económicos y una participación del mercado creciente del mismo que permita posicionarse como líder en el segmento deseado.

Por otra parte, como valor agregado se implementara la ISO 9001 de calidad, La implementación del Sistema de Gestión de Calidad da lugar a la decisión estratégica de la empresa con el fin de mejorar el desempeño y la capacidad de brindar un servicio que satisfaga las expectativas y necesidades de las empresas como clientes. En esta perspectiva, según, (Rodríguez, 2010), las razones que pueden animar a una empresa a lograr el certificado ISO 9001 en este momento son:

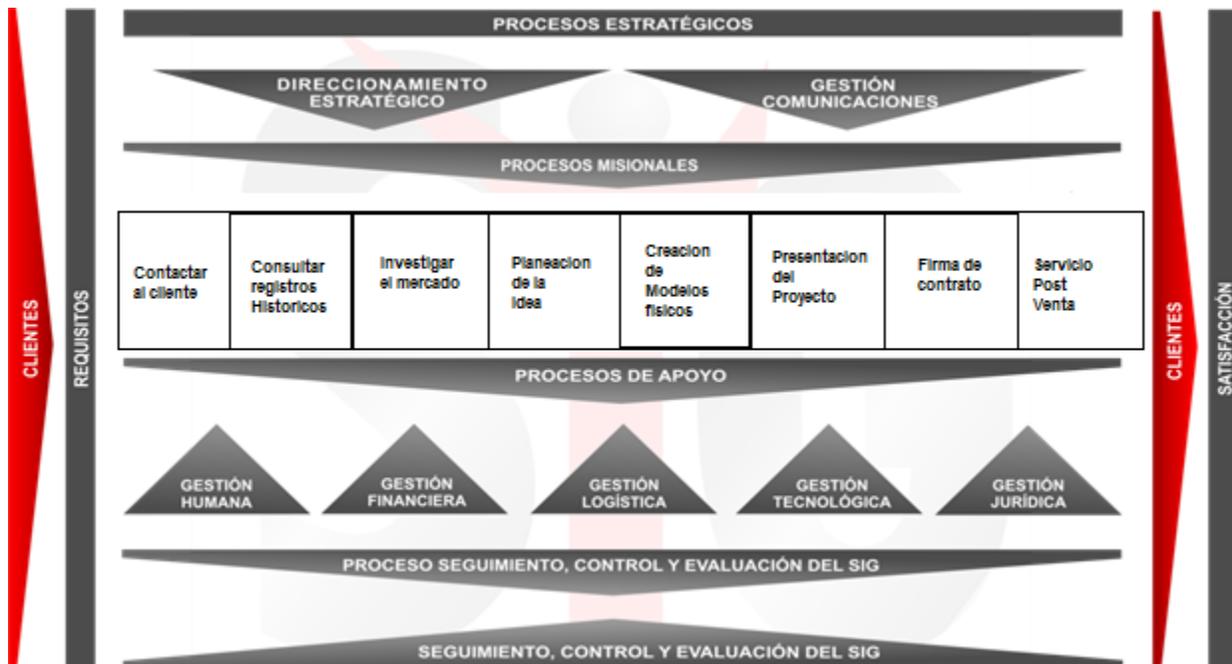
- ✓ Acceso a nuevos clientes: La cartera de clientes de muchas empresas se está viendo sacudida por la mala situación económica y muchos de los clientes habituales han tenido que cerrar o recortar sus gastos drásticamente. Esta realidad hace que las organizaciones busquen nuevos nichos de negocio y se hayan encontrado con una barrera: es necesario disponer de certificado ISO 9001 para trabajar con determinados clientes. En su día ya escribí un post relacionado con ISO 9001 e ISO 14001 en la contratación pública (Rodríguez.2010).
- ✓ Imitar al líder: Al visitar las páginas web de las empresas punteras en cada uno de los sectores, podremos observar cómo estas organizaciones exhiben y utilizan sus certificaciones ISO 9001 como herramienta de marketing con el fin de diferenciarse de la competencia y ofrecer confianza y credibilidad a sus clientes. En el mundo de los negocios y en la vida en general conocer e imitar los casos de éxito puede sernos útil para alcanzar nuestros objetivos (Rodríguez.2010).
- ✓ Revisión de procesos de trabajo: La implantación de un sistema de gestión de la calidad implica la revisión y mejora de los procesos de trabajo. Esta revisión nos hará enfocar nuestra organización hacia los deseos de los clientes y conseguir así una mayor cuota de mercado (Rodríguez.2010).
- ✓ Disponer de un certificado ISO 9001 no es la panacea de los problemas empresariales que vivimos en estos tiempos pero pensar que las antiguas estrategias y modelos de negocio nos llevarán al éxito es un enorme error. Ahora más que nunca hay que recordar las palabras de Einstein: "Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo (Rodríguez. 2010).

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Máquina de Ideas S.A.S. ofrece una visión clara del sistema de gestión de la calidad a través del mapa de procesos, en donde se representa los procesos que lo integran así como la interrelación que existe los procesos lo cuales busca satisfacer las necesidades y expectativas sus clientes.

7.1. Mapa de Procesos:

Figura 1. Mapa de procesos, basándose en la empresa SIG.



Descripción del proceso de Contactar el cliente:

Para hacer una descripción para contactar el cliente, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de contactar al cliente se debe hacer un estudio previo donde se elija el segmento de la población de empresas que requiere nuestros servicios con la cual se desea trabajar, buscando una base de datos especializada para contactar directamente los posible clientes, teniendo en cuenta que estas estén legalmente constituidas, de antigüedad que gocen un buen nombre y reconocida reputación en el mercado, contactando directamente preferiblemente a gerentes que puedan estar interesados en nuestros servicios de forma directa.

Encabezado:

Nombre proceso: Contactar el cliente

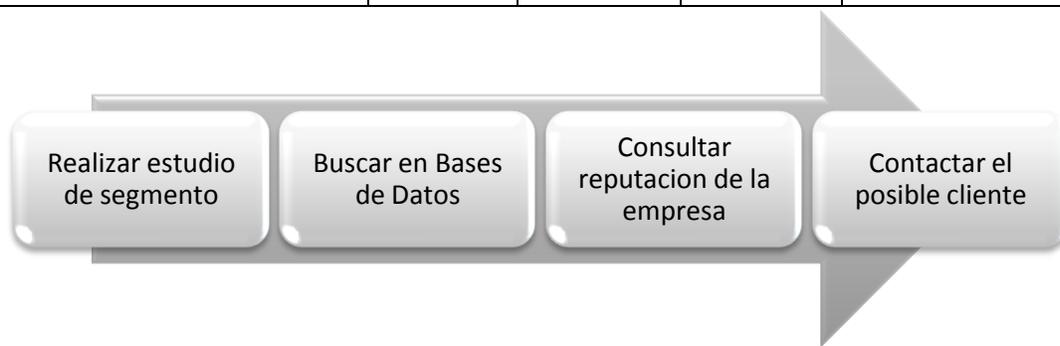
Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Donde inicia el proceso: Realizando un estudio previo donde se elija el segmento de la población.

Donde termina: Contactando a gerentes que puedan estar interesados en nuestros servicios

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-Realizar un estudio de segmento.	●	6 horas		Inicialmente se tendrá que buscar los clientes, luego estos nos buscaran por la reputación de Maquina de Ideas SAS.
- Buscar en bases de datos	●	2 horas		
-Consultar reputación de la empresa.	●	1 hora		
-Contactar al posible cliente	●	20 minutos		



Descripción del proceso de investigar el mercado con encuestas y otros métodos directos:

Para hacer una descripción de la investigación del mercado a través del contacto directo con los consumidores finales y posibles consumidores, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de realizar la encuesta es necesario identificar el segmento a encuestar, cuantificando el tamaño de la muestra en relación a la población, teniendo en cuenta que sea relevante y represente objetivamente la opinión del mercado deseado, para poder diseñar las preguntas y las reacciones de las personas encuestadas, después de realizada la encuesta se analizaran y clasificaran los resultados y las observaciones correspondientes.

Encabezado:

Nombre proceso: Identificar la muestra a estudiar

Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

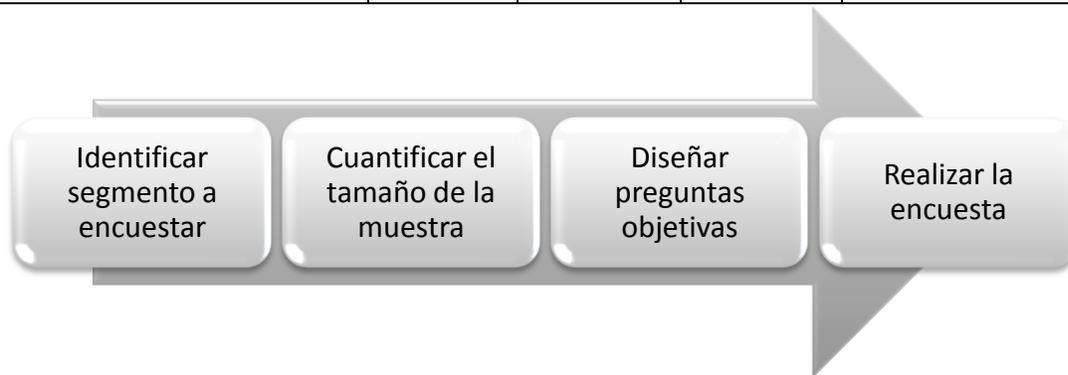
Donde inicia el proceso: Analizando los resultados obtenidos en la encuesta y sus observaciones.

Donde termina: Contactando a gerentes que puedan estar interesados en nuestros servicios

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-------------	----------	-------------------	------------	---------------

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- Identificar el segmento a encuestar.	●	30 minutos		Es muy importante obtener una muestra realmente significativa que represente objetivamente la opinión del mercado deseado.
- Cuantificar el tamaño de la muestra a encuestar	●	30 minutos		
-Diseñar preguntas objetivas a realizar y posibles reacciones que se han de tener en cuenta	●	1 hora		
-Realizar la encuesta a través de nuestro equipo de trabajo.	●	120 horas		



Descripción del proceso de investigar el mercado con estudios de mercado previos y registros históricos:

Para hacer una descripción del estudio de mercado, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de reunir nueva información, es muy útil recopilar la información preexistente de los clientes compuesta por los registros históricos de ventas

Encabezado:

Nombre proceso: Investigar el mercado

Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

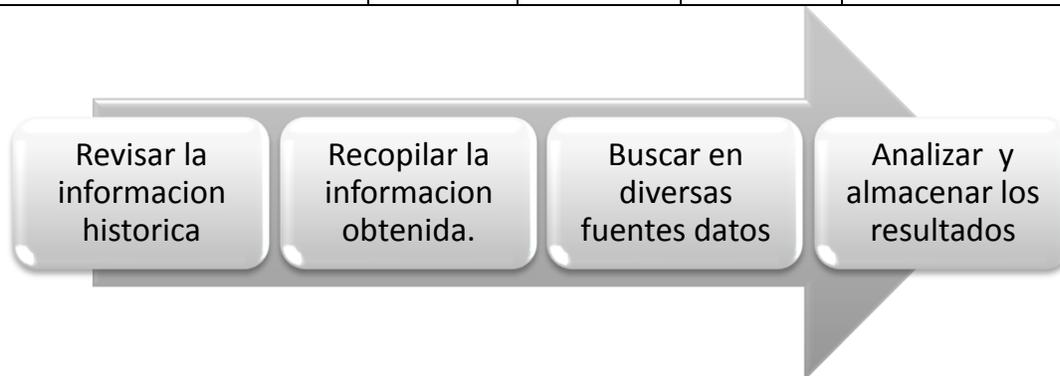
Donde inicia el proceso: Recopilando información histórica de la empresa

Donde termina: Analizando la información obtenida

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-------------	----------	-------------------	------------	---------------

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

-Revisar la información histórica en cuanto a ventas y gustos a través del tiempo.	●	18 horas	Toda información de cualquier fuente será recopilada en este proceso para fortalecer las propuestas suministradas por Maquina de Ideas SAS.
- Recopilar la información obtenida por los resultados de campo	●	18 horas	
- Buscar en diversas fuentes datos útiles en cuanto a los gustos y tendencias del mercado relacionaos	●	18 horas	
-Recopilar toda la información obtenida, analizarla y almacenar los resultados.	●	6 horas	



Descripción del proceso de Planeación del proyecto:

Para hacer una descripción para la planeación del proyecto ante el cliente, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de contactar al cliente se debe hacer un estudio previo donde se pueda identificar el tipo de negocio que maneja la empresa cliente o que tipo de negocio esta desea incluir en su portafolio, también identificando puntualmente los productos o servicios específicos a las que se les realizaran las mejoras dentro del portafolio del cliente, crear varias alternativas de mejoras a los productos y servicios acordes a las necesidades del cliente final y finalmente diseñar un trabajo de campo para respaldar nuestras propuestas.

Encabezado:

Nombre proceso: Planeación del proyecto

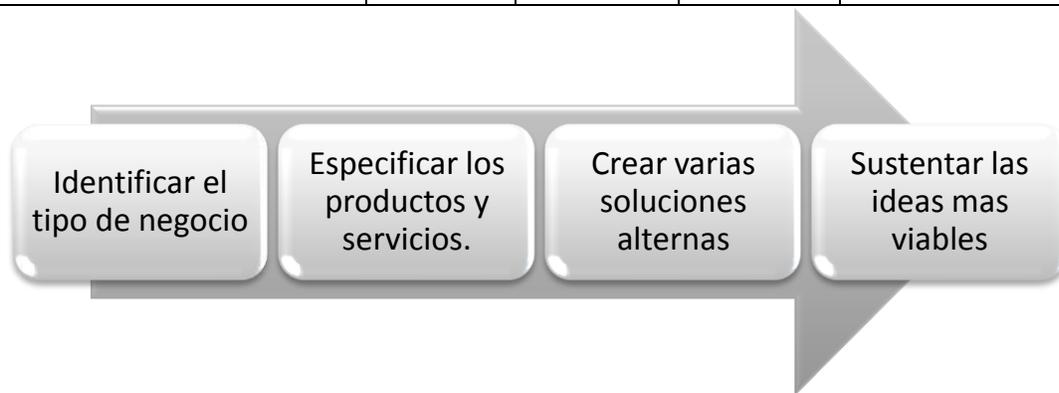
Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Donde inicia el proceso: Identificando el tipo de negocio que maneja o desea manejar la empresa cliente.

Donde termina: Cuando se diseña un trabajo de campo a realizar.

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
- Identificar el tipo de negocio que maneja la empresa cliente. -Especificar los productos o servicios a mejorar. -Crear varias soluciones alternas - Sustentar las ideas más viables en la presentación del proyecto	● ● ● ●			Hay que tener en cuenta las tendencias organizacionales de la empresa cliente



Creación de maquetas y presentaciones:

Para hacer una descripción del proceso de Creación de maquetas y presentaciones, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de contactar al cliente se debe hacer un estudio previo, se realizara un diseño previo de las diapositivas y la maqueta personalizada acorde el proyecto con el que se va a trabajar, con el fin de que sean una representación gráfica, clara y sencilla que permita comunicar plenamente la idea al cliente, después de realizadas serán revisadas para evitar posteriores inconvenientes respecto al contenido de la propuesta y la compatibilidad con los equipos tecnológicos disponibles.

Encabezado:

Nombre proceso: Creación de la presentación en físico

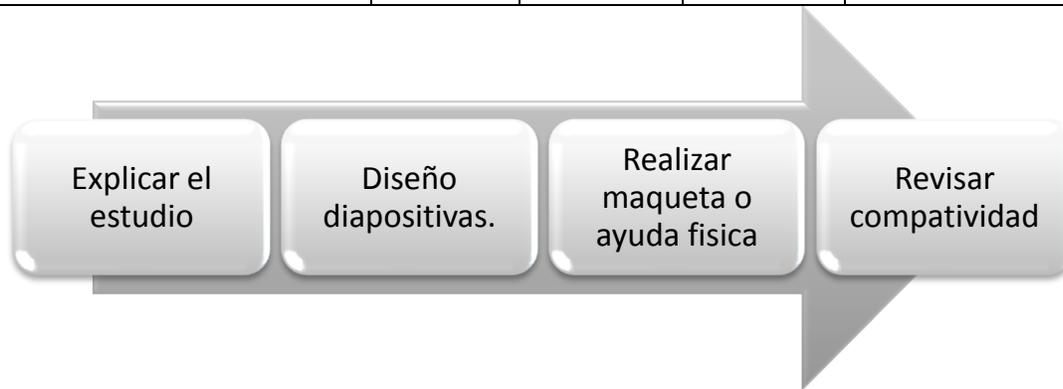
Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Donde inicia el proceso: Con un diseño previo de las diapositivas y maquetas personalizadas.

Donde termina: Con una presentación ya bien diseñada y una maqueta acorde con lo deseado.

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-Realizado el estudio buscar la manera más sencilla didáctica de explicarlo al cliente.	●	1 hora		Estas maquetas deben de ser lo menos complejas para que el cliente comprenda la idea que se le desea comunicar
- Diseñar y hacer las diapositivas con la idea a proponer.	●	6 horas		
-Realizar la maqueta o ayuda física para el proyecto.	●	6 horas		
-Revisar las dispositivas y la presentación antes de ser presentadas y su compatibilidad con los equipos disponibles.	●	1,5 horas		



Descripción del proceso de Presentación del proyecto:

Para hacer una descripción para la presentación del proyecto ante el cliente, es importante tener en cuenta las siguientes actividades:

Una vez contactado al cliente y prediseñado el proyecto se procede a exponer los servicios enlazando nuestros servicios con los problemas evidenciados previamente, argumentando convincentemente porque se deben implementar nuestras mejoras, mostrando maquetas y simuladores en físico de la propuestas para que puedan ser estudiadas mejor, seguido de una exposición de algunos de los posibles escenarios a los que la empresa cliente deberá enfrentar luego de adaptar nuestras soluciones.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Encabezado:

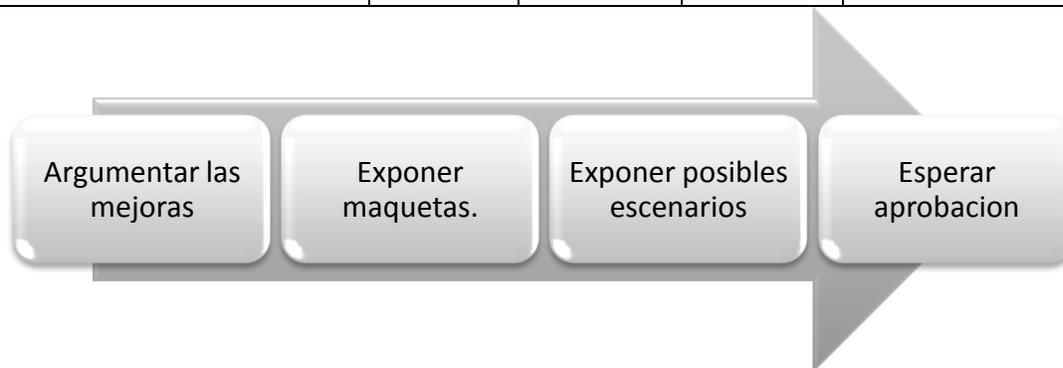
Nombre proceso: Presentación del proyecto

Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

Donde inicia el proceso: Cuando se define con que empresa de desea trabajar

Donde termina: Cuando se implementa exitosamente el proyecto.

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-Exponer nuestros servicios	●	5 minutos		Hay que tener en cuenta un alistamiento previo del material
-Enlazar con los problemas evidenciados	●	4 minutos		
-Argumentar nuestras mejoras	●	4 minutos		
-Exponer las maquetas y simuladores del proyecto en físico.		2 minutos		
-Exponer posibles escenarios.		4 minutos		
-Esperar a que sea aprobado el proyecto	D	0 días hábiles		



Descripción del proceso de firma de contrato:

Para hacer firma de contrato con el cliente, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Antes de firmar el cliente se han se exponer las condiciones a las que se van a comprometer tanto los clientes como la empresa Maquina de ideas SAS, conciliando cada una las

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

condiciones y cláusulas en el documento, incluyendo los pagos y las fechas correspondientes a las que han de cumplir las partes, para luego ser firmadas por los representantes legales, y en el mejor de los casos registrar el documento ante notario.

Encabezado:

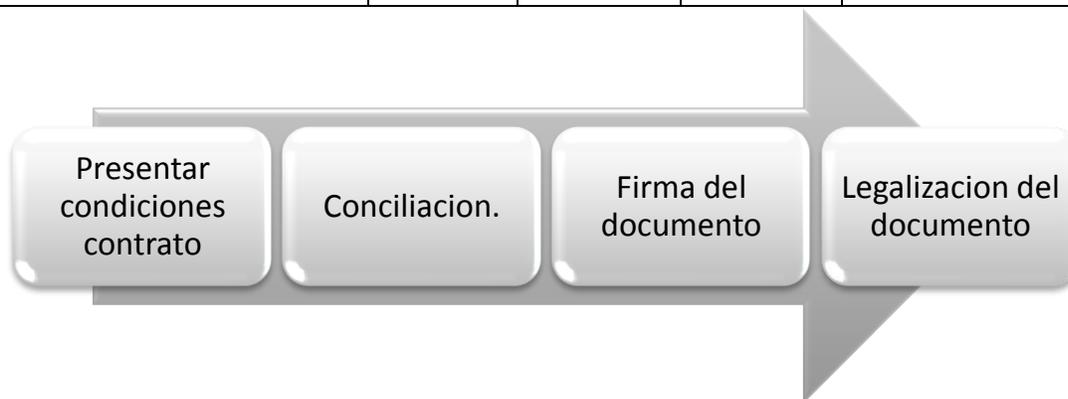
Nombre proceso: Exponer condiciones del contrato

Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

Donde inicia el proceso: Registrando el documento ante notario.

Donde termina: Contactando a gerentes que puedan estar interesados en nuestros servicios

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-Exponer condiciones del contrato. - Conciliar las cláusulas y pagos. -Firmar el documento. -Legalizar el documento en una notaria	● ● ●	15 minutos 2 horas 1 hora 1 hora		Es de vital importancia firmar cada uno de los trabajos ya que las palabras no son argumento tan sólido como lo escrito.



Descripción del proceso de control de la implementación y mejoramiento constante:

Para hacer un control de la implementación de la idea, es importante tener en cuenta las siguientes actividades: Ya aceptado el proyecto e iniciado en su implementación, se debe hacer un seguimiento de cada detalle, en cada proceso de la mejora como control para que todo se haga según lo deseado, guardando la información recopilada en la base de datos de la empresa Máquina de Ideas SAS. Buscando realizar contantes trabajos de campo para finalmente se evaluar constantemente la opinión del público para guiar nuestras mejoras de la manera más acertada y poder sugerir modificar o perfeccionar el rumbo si las necesidades del mercado así lo requieren.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Encabezado:

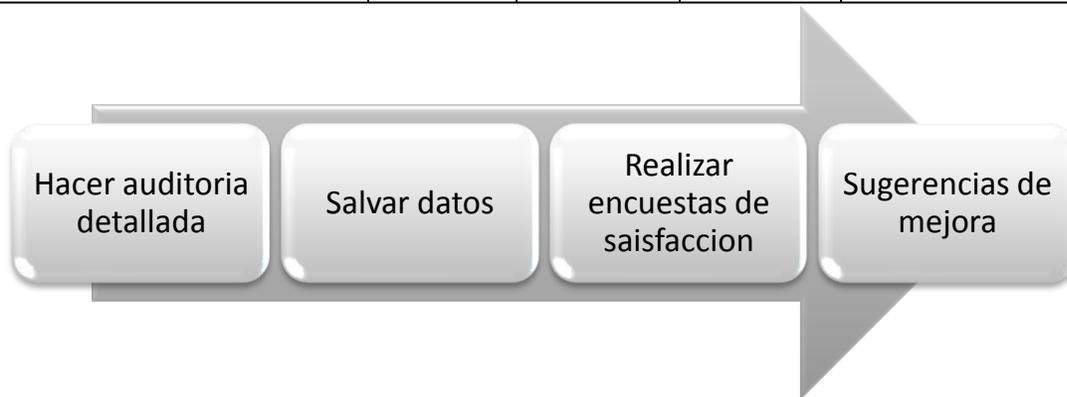
Nombre proceso: Hacer auditoria de cada proceso en detalle

Elaborado por: Daniela Fajardo, Ricardo Díaz

Donde inicia el proceso: Sugerir correcciones en los procesos anteriormente realizados.

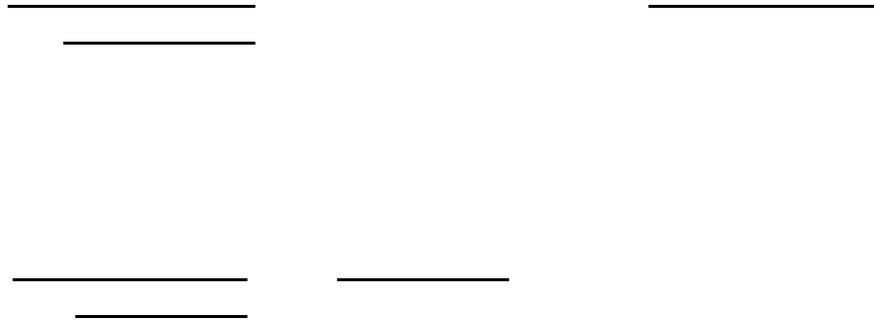
Donde termina: Contactando a gerentes que puedan estar interesados en nuestros servicios

Actividades	Símbolos	Tiempo (unidades)	Distancias	Observaciones
-Hacer auditoria de cada detalle en los procesos.	●	64 horas		El objetivo es no descuidar el progreso de la idea en el mercado para poder mejorar continuamente lo implementado y no perder la relación con el cliente.
-Salvar la información en bases de datos	●	2 horas		
-Realizar nuevamente encuestas de satisfacción.	●	8 horas		
-Creación de sugerencias de mejora.	●	2 horas		



7.2. Calculo de factores productivos:

Para hallar el punto de equilibrio



- **Tecnología Requerida:**

Se ofrece establecer una alianza con las empresas clientes compartiendo bases de datos un trabajo en equipo con sus departamentos encargados de la investigación, con el fin de recaudar la mayor cantidad de datos posibles antes de presentar un proyecto de mejora, también se busca contar con el apoyo de la empresa cliente para hacer prototipos de prueba del producto o servicio para ser evaluado en una muestra de la población predeterminada a estudiar y finalmente crear un producto o servicio utilizando todos los recursos disponibles para que se lance al mercado.

- **Condiciones climáticas y ambientales:**

Como en el arte de la guerra (sun tsu) el panorama puede cambiar de un momento a otro, ofreceremos soluciones temporales, a corto mediano y largo plazo, estas pueden ser condicionadas por el clima, o simplemente desarrolladas para una temporada fija, entendemos que ningún producto o servicio dura para siempre, creemos que para subsistir y ser líderes en el mercado debe haber mejora continua. Las necesidades cambiantes del cliente final le puede ser a la empresa una gran ventaja para ser llamado por clientes para ofrecer el servicio de asesoría en mejora de productos y servicios estando alertas a oportunidades de negocio que se estarán presentando de forma continua.

7.3. Tecnología requerida:

Como se ofrecen servicios por parte de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, la mayor cantidad de recursos tecnológicos están invertidos en equipos de cómputo para la recolección y

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

almacenamiento de datos y los vehículos destinados para la movilidad del equipo de trabajo, en caso de fallas se contactaran técnicos externos para realizar las reparaciones necesarias.

7.4. Materias primas o insumos requeridos:

En el capítulo de análisis financiero se mencionaran las cantidades de los insumos requeridos en el proceso de producción de su de cada servicio y el costo de cada unidad de producto.

Figura 2. Diagrama de flujo

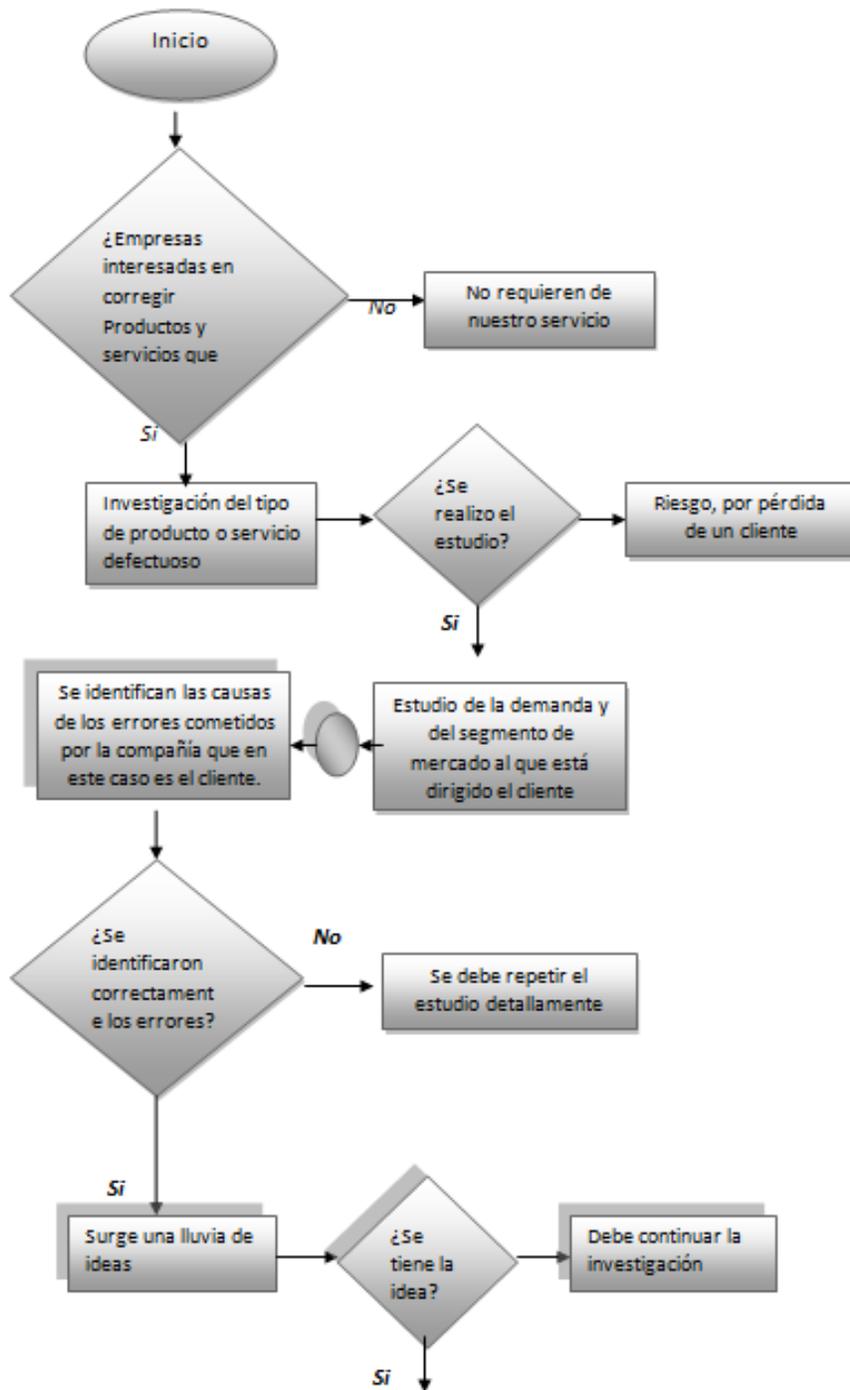




Figura 3. Ciclo P.H.V.A



7.5. Situación tecnológica de la empresa:

Se necesitan para la empresa Máquina de Ideas S.A.S computadores portátiles, con mínimo 2GB de memoria RAM y 200 GB de memoria interna, con un sistema operativo Windows no inferior a Windows Xp, un personal entrenado para manejar el Windows office a un nivel medio específicamente los programas de Excel, Power Point, Word y Paint y conocer como compartir estos archivos en internet de manera eficiente, ya sea por correo electrónicos o en nubes virtuales.

La empresa estará ubicada en una oficina donde se ejercerá toda la gestión, desde contactar a los clientes hasta organizar reuniones para las respectivas negociaciones con las empresas interesadas.

7.6. Costo unitario de Adquisición:

✓ portátil Dell	\$ 1.299.000 *3
✓ Escritorios	\$ 500.000 *3
✓ Sillas	\$ 359.000 *3
✓ Teléfonos	\$ 134.990 *3
✓ Teléfonos móviles	\$ 950.000* 3
✓ Programas de Software	\$ 499.000 *3
✓ Local, arriendo	\$ 2.000.000

8. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO:

8.1. Nombre de la empresa:

Máquina de Ideas S.A.S

8.1.2. Aplicaciones de I+D:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. se ocupa de la obtención, el desarrollo de conocimiento y capacidades cuya meta es la solución de problemas prácticos con ayuda de la técnica. Para ello se sirve de los resultados de la investigación. El pre-desarrollo es la preparación del producto orientado al mercado. Se diseñan los conceptos de los productos y se crean muestras funcionales, tiene como meta mitigar los riesgos de los proyectos que desarrollan para la producción en serie.

Con una gestión de ideas sistemática bajo la utilización de técnicas creativas el pre-desarrollo tiene un impacto en toda la empresa para generar nuevas ideas de productos. Se usaran exploradores de la innovación en el mercado objetivo, teniendo contacto con redes externas para estar al tanto de cambios tecnológicos relevantes, para llegar a una última fase donde se transforman todos los potenciales creados hasta entonces (conocimiento, capacidad, procesos, prototipos) en productos concretos y que se pueden colocar en el mercado. La meta es introducir en el mercado un producto nuevo o mejorado. (Beckmann, 2002)

8.2. Planeación estratégica de la gerencia de mercadeo:

Consiste en concebir, planificar, ejecutar y controlar la elaboración, tarificación (precio), promoción y distribución de una idea, bien o servicio, con el objeto de llevar a cabo intercambios mutuamente satisfactorios, tanto para la organización como para los individuos. Si tenemos en cuenta el rol activo que adopta la empresa en la relación de intercambio vemos que el marketing adopta una nueva filosofía en la gestión de la misma, por la cual, para que la empresa alcance sus objetivos tiene que orientar todos sus esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Esta orientación está íntimamente ligada al principio de soberanía del consumidor que caracteriza a una economía de mercado, y supone que lo que se produce, cómo se produce y cómo se distribuye, está determinado por las preferencias de los consumidores, expresadas en sus decisiones individuales en el mercado libre.

La traducción operativa de esta filosofía se refleja en la gestión del marketing en un doble enfoque que está formado por el marketing estratégico, en el que la gestión se concibe como un sistema de análisis cuya misión es el estudio de las necesidades y la evolución de estas. Este

enfoque se orienta en el medio – largo plazo. El otro enfoque es el marketing operativo que concibe la gestión como un sistema de acción cuya misión es la conquista de los mercados existentes, a través de acciones concretas de producto, precio, promoción y distribución. (Wesley, 1986)

8.2.1. Segmentación de la empresa:

La segmentación de mercado de la empresa Máquina de Ideas S.A.S. Inicialmente comenzará con un estudio intensivo del mercado a segmentar, que por el momento será a nivel local y más adelante a nivel nacional. Se ha identificado un nicho de mercado target, en empresas privadas que ofrecen productos y servicios, en organizaciones sin ánimo de lucro al igual que en organizaciones del estado.

8.2.2 Identificar y crear nichos de mercado para la empresa Maquina de Ideas S.A.S.:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. a través de investigaciones de mercado identificara aquellas organizaciones, que: a) Que estén más interesados en adquirir los servicios que ofrece la empresa Máquina de Ideas S.A.S., b) Aquellas organizaciones con productos y servicios para las cuales ya se tienen posibles mejoras prediseñadas, c) Empresas reconocidas en el mercado que ignoren constantemente la opinión de sus consumidores finales , se asignaran valores y se buscaran acercamientos con aquellas empresas que tengan mejor puntuación para mejorar las probabilidades de éxito.

8.2.3 Mejorar y mantener el posicionamiento de la empresa Maquina de Ideas S.A.S.:

La Empresa Maquina de Ideas S.A.S. Diseña una oferta e imagen empresarial destinada a conseguir una propuesta atractiva en la mente de las empresas clientes y de los consumidores objetivo, por medio de la diferenciación del servicio, la innovación y creatividad de las ideas proporcionadas a un buen precio, un beneficio valorado por las empresas cliente y los consumidores, donde se identifique la satisfacción de todas las partes o grupos de interés. (Vértice, 2008)

8.3. Análisis de los competidores:

8.3.1. ¿Quiénes y cuántos son los competidores directos e indirectos de la empresa?

Por ser una empresa pionera en el mercado desarrollando actividades en la asesoría de mejora de productos y servicios la empresa Máquina de ideas S.A.S. cuenta con pocos competidores a nivel local y nacional, a continuación se nombrara cada uno de ellos:

8.3.2. Competidores indirectos:

SGS Colombia, es una empresa de consultoría que está penetrando en el mercado colombiano, encargada de asesorar empresas de bienes de consumos para que cumplan con los requisitos del mercado objetivo con el fin de satisfacer las necesidades de demanda del mercado en cualquier parte del mundo, sector o industria.

SGS Colombia es establecida en el mercado en el año de 1878, tiene 136 años experiencia en el mercado a nivel mundial, presente en más de 140 países, brindando servicios de inspección agrícola innovadores, ofreciendo soluciones para ayudar a las organizaciones, en sectores como agroquímica, semillas, biocombustibles, fertilizantes, maquinaria agrícola y suministros, financiación y seguros, almacenamiento, instalaciones de procesamiento y construcción logística, preparación de productos frescos para el mercado y productos alimentarios preparados.

Objetivos:

- Ser una organización reconocida en el mercado y que nuestros servicios sean reconocidos como la mejor alternativa e innovadores en los sectores donde operamos.
- Tener un crecimiento sostenido, mínimo de 18% anual en Local Contribución, con una inversión de 2% del crecimiento adicional en Investigación & Desarrollo.
- Ser una excelente fuente de crecimiento personal y profesional para nuestro personal, basados en los valores de liderazgo de la organización.

Normatividad, Manuales Leyes, Políticas: SGS Colombia S.A. tiene establecido, documentado, implementado y mantiene un sistema de gestión de la calidad que evidencia la mejora continua a través de los documentos relacionados en este manual, garantizando la operación eficaz en sus procesos y cumpliendo con los requisitos especificados en la Norma Internacional ISO 9001:2008.

La estructura documental del Sistema de Calidad de SGS Colombia está conformada: En primer lugar por el Manual de políticas del Sistema de gestión, este documento presenta los lineamientos generales de SGS Colombia a nivel local y su armonización con el sistema de gestión a nivel mundial.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Luego se encuentran los Procedimientos Globales del Sistema que son el marco de referencia para las diferentes operaciones que se realizan por SGS Colombia. Después los Procedimientos Globales de Producto, estos determinan la orientación específica para el proceso de auditoría y certificación de cada sistema de gestión en particular

Los Procedimientos Locales complementan los Procedimiento Globales de Producto para cumplir con la conformidad de requisitos especiales del Organismo de Acreditación local o normatividad legal que aplique. Por último se encuentran los registros en los cuales están soportadas todas las actividades de SGS Colombia. (Rodríguez, 2010).

Figura 4. Mapa de competidores directos e indirectos



8.3.3. Benchmarking de Competidores:

Antiguamente las empresas no realizaban un estudio comparativo con los competidores líderes en el mercado, el benchmarking permite tener una ventaja comparativa con los competidores de parte de la empresa Máquina de ideas S.A.S, previendo y anticipando las acciones de la competencia desarrollando una planificación para destacarse frente a los competidores, el conocimiento de la competencia no anularía la energía creativa de la empresa Maquina De Ideas SAS, por lo contrario, copiara los métodos exitosos de estas y los mejora para estar un paso más adelante .

Figura 6. Benchmarking

	COMPETIDOR A	NUESTRA EMPRESA
Ventas millones de pesos		\$ 970.419.487
Misión	La misión de SGS es garantizar la calidad de los productos y servicios para nuestros clientes y consumidores a nivel mundial, a través de una verificación, inspección, análisis y certificación profesional e independiente, creando valor para los clientes, empleados, accionistas y el público en general.	Entregar a las empresas las mejores ideas de productos y servicios, acordes a las necesidades actuales de los clientes, desarrollados por un equipo humano competente, comprometido en proporcionar excelente servicio y satisfacción, generando desarrollo económico y social al país.
Segmentos		Se ha identificado varios nichos de mercado, empresas privadas que ofrecen productos y servicios en organizaciones sin ánimo de lucro y organizaciones del estado. Propuestas de valor

8.4. Segmentación

La Empresa Máquina de Ideas S.A.S. maneja como segmentación de mercado todo tipo de empresas, pymes, empresas medianas, grandes mejorando sus servicios y productos para la satisfacción de sus consumidores finales, el primer paso antes de publicitar los servicios que se ofrecen, se debe conducir una investigación preliminar a este proceso donde se estudie a fondo las características de las posibles empresas clientes a las cuales desea dirigirse la empresa Máquina de Ideas S.A.S. microempresas, grandes empresas y medianas donde se identifiquen retos en los productos y servicios que se están en el mercado actualmente.

Identificación de Los segmentos:

- Se debe de segmentar demográficamente para orientar la estrategia identificando los subgrupos según los atributos que se logren identificar entre las posibles empresas clientes.
- Se ha de segmentar geográficamente Colombia permitirá ofrecer soluciones personalizadas que se ajusten a las regiones del territorio nacional.
- Se pueden segmentar las empresas según su enfoque y estilo de trabajo, según sus intereses y actividades.
- Segmentar empresas según su tamaño y capacidad de adquirir los servicios que se le ofrecen al precio que se le propone.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- Se aprueba el proyecto.
- Se firma contrato.
- Se ofrece el servicio de acompañamiento post venta.

8.5. Target nicho de mercado:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. dirigirá su atención en empresas pequeñas medianas y grandes del sector público o privado que se encuentren interesadas en mejorar los procesos internos que manejan en la actualidad, que genere un beneficio que muestre mayor acogida en sus mercados potenciales, optimizar procesos productivos, en el servicio o mejoras en productos ya existentes, todo esto para garantizar una mayor rentabilidad que atraerá mayor cantidad de consumidores fieles. las pymes tienden a cometer ciertos errores de principiantes que pueden generar fallas en los productos o servicios que alteran el crecimiento de la organización, solucionar sus problemas con asesorías será el trabajo que prestara de la Empresa Máquina de Ideas S.A.S.

Captar la atención del cliente es fundamental, mediante campañas publicitarias y medios masivos de comunicación que se concentren en buenos resultados y para optimizar el retorno de la inversión.

8.6. Posicionamiento:

Para las empresas pequeñas medianas y grandes que se encuentren interesadas en la optimización de sus productos y servicios, el servicio que prestara la Empresa Máquina de Ideas S.A.S. brindara asesorías con información eficiente y confiable que le permita optimizar su rentabilidad ofreciendo calidad continua que construyan una excelente reputación en el mercado.

La Empresa Maquina de Ideas S.A.S. quiere diseñar una oferta e imagen empresarial destinada a conseguir una propuesta atractiva en la mente de las empresas clientes y de los consumidores finales objetivos, por medio de la diferenciación del servicio, la innovación y creatividad de las ideas proporcionadas a un buen precio, un beneficio valorado por las empresas cliente y los consumidores, donde se identifique la satisfacción de todas las partes o grupos de interés. (Vértice, 2008)

8.7. Mezcla de Mercadeo:

8.7.1. Modelo de plan de acción:

Las acciones o actividades a realizar paso a paso en la ejecución de las estrategias que permitirán alcanzar los objetivos de toda la organización poseen una estructura que facilita el seguimiento y control de las ejecuciones; por tanto, es un instrumento esencial en la administración para todo el proceso para alcanzar el objetivo planteado. (Stella, 2014).

Favor consultar punto 14 para consultar el cronograma que se propone mensualmente para a empresa Máquina de Ideas S.A.S.

- Identificar un cliente entre la muestra empresarial.
- Contactar al cliente.
- Investigar el mercado, las relaciones entre el cliente y el consumidor final.
- Analizar el posicionamiento de la marca del cliente en el mercado.
- Se da inicio a la planeación del proyecto.
- Se crea una presentación en diapositivas y en físico para el cliente como prototipo.

La estrategia de marketing es el conjunto de actividades o acciones que se integran para satisfacer todas las condiciones necesarias para implementar correctamente la estrategia.

- Organizar las fechas de ruedas de negocios para participar en ellas.
- Seleccionar el lugar donde se realizará la divulgación de los servicios.
- Identificar las características de los posibles clientes que participaran.
- Organizar un stand llamativo para atraer la atención.
- Elaborar entre 100 y 200 incentivos para el evento.
- Realizar un seguimiento post contacto para contratar con el cliente.
- Continuamente obsequiar detalles a los directivos de las empresas clientes que intervinieron en la toma de decisión de trabajar con Máquina de Ideas SAS.

8.7.2. La estrategia de productos, servicios y marcas:

Máquina de Ideas S.A.S. considera que su activo número uno es ofrecer una marca, una marca sólida y confiable, de calidad acompañada de excelentes servicios y de instalaciones atractivas para el cliente potencial.

Se ofrece a Máquina de Ideas S.A.S. como una marca que representa lo que realmente se ofrece a los clientes, una empresa que ofrece un servicio de solución a aquellos problemas y retos que tienen el mercado actual, creando una identidad que atrae clientes, una marca que a través del tiempo permita que los clientes estén más dispuestos a pagar mejor por la marca.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Es urgente posicionar la marca en la mente del cliente, Máquina de Ideas S.A.S. tiene concordancia entre el nombre y la misión y visión de la empresa, a mediano largo plazo se invertirán recursos en publicidad para comunicar los servicios a los clientes potenciales y conservar la lealtad de los clientes.

La Empresa Máquina de Ideas S.A.S. presta un servicio, donde el cliente y el empleado están en primera línea del servicio, interactúan para crear el servicio, por lo tanto, los colaboradores deben interactuar eficazmente con los clientes para trabajar conjuntamente, para tal fin se diseñaran procesos de apoyo que respaldan a los miembros de Máquina de Ideas S.A.S. Por lo tanto, para alcanzar las metas de utilidades y crecimiento hay que comenzar por hacerse cargo de quienes atienden a los clientes. (segura, s.f)

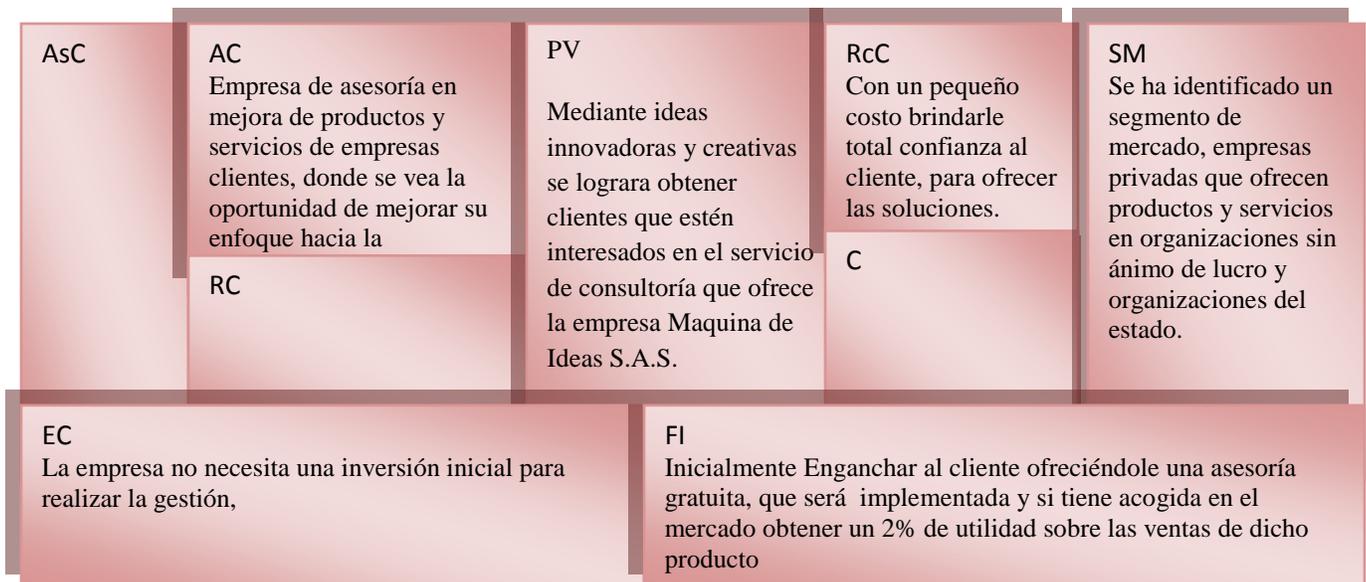
8.7.3. La estrategia de canales de distribución:

El canal más apropiado es el B2B, donde se ofrecen los servicios propios de la empresa Máquina de Ideas S.A.S. directamente con el cliente potencial, permite estar actualizando al cliente según se presenten cambios en el entorno.

Como Máquina de Ideas S.A.S. es una empresa de servicios, el vendedor se comunica sin necesidad de intermediarios, a través de telemarketing e internet, entre otros medios con el cliente. La empresa se dará a conocer mediante visitas personales con los gerentes de las empresas objetivo, a mediano plazo se publicaran anuncios en medios masivos de comunicación.

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. como fase inicial implementara el patrón bait and hook (cebo y anzuelo) para atraer una alta cantidad de clientes, con una oferta inicial atractiva, gratuita que va a fomentar la compra del servicio en cuestión, donde se le cobrara al cliente el 2% sobre las ventas.

Figura 3, patrón 4 bait and hook (cebo y anzuelo)



8.7.4. Algunas empresas con la cuales se podría contratar inicialmente:

- Bimbo
- Totto
- Kokoriko
- Brama
- Quala
- Almacenes Exito
- SITP
- Transmilenio
- Bosi
- Mister Sanwich
- Huawei
- Secretaria de movilidad
- Ciclo Motor
- Cream Helado
- Colombina
- Conexiones y Turismo por Colombia
- Akt

Estas reúnen las características de marca deseadas por Máquina de Ideas S.A.S. que se exploraron en un análisis de mercado, siendo organizaciones abiertas a una mejora continua de sus productos y servicios, para las cuales ya se tienen ideas prediseñadas de mejora.

8.7.5. Ubicación del local u oficina:

Se evidencia un gran mercado en Colombia, una gran oportunidad al contar 205.998 empresas registradas legalmente en tan solo Cundinamarca (Cámara de comercio de Bogotá) con 47.661.368 Colombianos con diferentes gustos, necesidades y tendencias de consumo, sin tener en cuenta los extranjeros y sus empresas ubicadas fuera de las fronteras, que serán beneficiados indirectos de nuestras soluciones, principalmente los servicios serán prestados a empresas nacionales de todas las áreas, con productos y servicios que se ofrecen a clientes finales de distintas razas, religiones, creencias, sin distinción alguna, beneficiando principalmente a los nacionales de todas las regiones del territorio nacional, con la necesidad de cubrir todo el territorio nacional se busca iniciar operaciones en la capital del país Bogotá, por cuestiones de costos de arriendo , lo llamativo de la zona, ubicación estratégica y una mejor fachada la oficina principal estará en el barrio cedritos.

Es una oficina que ofrece 8 estacionamientos para visitantes, con poca circulación de personas en el frente ya que está ubicada en una zona residencial, detalle a tener en cuenta para un posterior traslado que permita ser más llamativo en una vía principal comercial que atraiga un

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

mayor número de clientes, pero en sus comienzos se dará mayor peso al ahorro de costos fijos, la ubicación actual ofrece un costo de 0\$ de arriendo al ser propia gran ventaja para iniciar labores.

El local contara no solo con escritorios donde los colaboradores pueden organizar sus papeles y ordenadores, también contara con música chill out y cómodos puff donde cómodamente pueden ubicar sus ordenadores y trabajar, con una iluminación agradable y una decoración moderna de colores vivos que evite el arte cotidiano, con reproducciones de Giger, Dalí, Esher con un aseo que cree una atmosfera de limpieza y un olor fresco de Glade, calidad que lo haga atractivo para los clientes, aquí pueden venir a trabajar conjuntamente con nuestro equipo, recuerden que el mayor recurso de Maquina de Ideas SAS es el creativo y esto se debe de reflejar en las instalaciones.

8.7.6. La estrategia de comunicaciones integradas al mercadeo:

Máquina de Ideas S.A.S. desea presentarse ante la opinión pública principalmente por su página Web y a través del contacto telefónico para transmitir a los clientes potenciales las características de los servicios que se ofrecen y las ventajas de adoptarlos en sus empresas con el fin de mejorar la utilidad de los mismos a través de una imagen que genere confianza y calidad al estar bien explicada y estructurada coherente con los objetivos propios de Máquina de Ideas S.A.S.

Cabe recordar que la audiencia a la que se le desea llevar el mensaje son empresas serias y bien constituidas a las que se difícilmente “comerán cuentos”, la idea que se desea transmitir es de invitarlos a innovar para optimizar sus utilidades.

A través de estrategias en diversos medios publicitarios, se debe transmitir la necesidad a resolver a través de recomendaciones de cómo hacerlo, que es ofrecer una mejora de utilidades del cliente como beneficio primario y como beneficio secundario una entera satisfacción del consumidor final.

El tamaño aproximado de la audiencia en la Web es de 0-100 empresas diarias, varía mucho por lo que no es un link muy concurrido, por lo que hay que ensamblar con campañas de TV, páginas Web concurridas, cuñas de radio, periódicos, correos directos, Afiches (poster callejeros), publicidad en semáforos, cupones de descuentos, mediante el patrocinio de causas sociales, mercadeo de relaciones públicas, muestras gratis a pequeña escala, letreros en tiendas y grandes superficies, asistencia en ferias empresariales, exposiciones de arte, Volantes para optimizar el nivel de visitas y el de interesados en contratar.

Inicialmente se optaran en aquellos que ofrezcan beneficio publicitario sin costo a pesar que se sacrificara una gran cantidad de audiencia, por motivos de costo, a mediano plazo y largo plazo

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

se buscara cubrir todos los medios posibles para aumentar la cantidad de público que reciba el mensaje de Máquina de Ideas S.A.S.

Actualmente ya se cuenta con una página web en la cual se exponen los servicios de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, de manera sencilla, llamativa y organizada que permite un contacto directo donde el cliente potencial puede hacer las preguntas que considere necesarias y estas le serán resueltas a brevedad, su dirección Web es:

http:// - - -

8.7.7. La estrategia de precios:

Según Stanton, Etzel y Walker, poner un precio inicial relativamente alto para un producto nuevo se le denomina asignación de precios descremados en el mercado. De ordinario, el precio es alto en relación con la escala de precios esperados del mercado meta. Esto es, el precio se pone al más alto nivel posible que los consumidores más interesados pagarán por el nuevo producto [3].

Complementando lo anterior, según Lamb, Hair y McDaniel, el término descremado de precios se deriva de la frase "quitar la crema de la superficie" y denota un precio alto con relación a los precios de productos competitivos... Conforme un producto avanza por su ciclo de vida, la empresa puede reducir su precio para llegar con éxito a segmentos de mercado más grandes [1].

A partir de las estrategias e ideas de gestión, la empresa Máquina de Ideas S.A.S. debe establecer cuáles son los retos que exige la solución antes de fijar los precios de cada solución, los criterios a evaluar de 0 - 5 principalmente son:

- Tamaño y reputación de la empresa con la que se contrata (donde 1 es asignado, si la empresa cliente es muy grande y bien posicionada, 5 si esta es pequeña).
- Volumen de ventas por producto o servicio (donde 0 es asignado, si es un producto de consumo masivo, 5 si el volumen de ventas es nulo).
- Tamaño del mercado al que se ha de estudiar y su localización (donde 1 es asignado, si el tamaño de mercado es de barrio o menor, 5 si cubre todo el territorio nacional).
- Precio que paga el consumidor final por el producto o servicio (donde 1 es asignado, si el precio supera los 10 millones de pesos, 5 si este no supera los 1.000 pesos).

De acuerdo al resultado que arroje, la sumatoria de las calificaciones se asignara un porcentaje sobre ventas que el cliente debe cancelar a favor de Máquina de Ideas SAS por los servicios prestados, de la siguiente manera:

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- Si la sumatoria de los cuatro criterios suman de 1 punto a 5 puntos, se cobrara el 5% sobre ventas.
- Si la sumatoria de los cuatro criterios suman de 5.1 puntos a 10 puntos, se cobrara el 4.5% sobre ventas.
- Si la sumatoria de los cuatro criterios suman de 10.1 puntos a 15 puntos, se cobrara el 4% sobre ventas.
- Si la sumatoria de los cuatro criterios suman de 15.1 puntos a 20 puntos, se cobrara el 3.5% sobre ventas.

Claro está que estos porcentajes están sujetos a negociación previa como un acuerdo entre las partes.

8.7.8. Ampliación de la estrategia de comunicaciones integradas al mercadeo.

Al final de la presentación de este trabajo, se creara una lista con todas las ideas, aportes, sugerencias y recomendaciones encontradas durante el estudio y el análisis de casos de implementación de estrategias en la mezcla de mercadeo. Este listado se incluye como apéndice al final del informe post su calificación.

8.7.9. Composición de la cartera o portafolio:

A continuación se enlistan los servicios que forman la oferta de la empresa Máquina de Ideas SAS a través de una matriz que incorpora todas las variables posibles.

PRODUCTO	SERVICIO
MEJORA DE UNO YA EXISTENTE	MEJORA DE UNO YA EXISTENTE
DESARROLLO DE UNO NUEVO	DESARROLLO DE UNO NUEVO

8.7.10. La investigación de mercados:

Para Máquina de Ideas S.A.S. parte del análisis del entorno y las acciones de los consumidores finales Permite generar para Máquina de Ideas S.A.S. y sus empresas clientes un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de la organización. Como lo indica ZIKMUND, "la investigación de mercados hace referencia al "proceso objetivo y sistemático en el que se genera la información para ayudar en la toma de decisiones de mercadeo. Se incluye el análisis de los resultados y la comunicación de sus

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

hallazgos e implicaciones". Como se ha comprobado, la investigación de mercados se compone de instrumentos y técnicas que al aplicarse generan una información con un alto grado de validez y confiabilidad con respecto a los comportamientos y características de un mercado. ZIKMUND, WILLIAM G. (1998). Investigación de mercados. México: Prentice Hall Interamericana. p. 4.

En la investigación de mercado aplicada por la empresa Máquina de Ideas S.A.S. se tomó una pequeña muestra significativa de 20 empresas, que representan a la población de empresas que se encuentran en funcionamiento en el territorio nacional, debido a los recursos limitados, no se tomaron muestras de diferentes departamentos, pero si se realizaron en Bogotá, buscando representar potenciales empresas clientes, de diversos tamaños y actividades económicas.

Las preguntas aplicadas, eran de tipo abierto, pero claramente permiten a los directivos de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, identificar si las reacciones eran favorables o adversas para determinar la viabilidad de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

8.7.10.1. Propuestas de valor:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S, ofrece como beneficio para las organizaciones, consumidores de sus servicios, soluciones personalizadas para renovar sus productos o servicios a cambio de un porcentaje sobre las utilidades que genera la implementación de la solución, con ideas innovadoras, para lograr un posicionamiento de la marca a un pequeño costo, donde hay un proceso previo de investigación sobre el producto o servicio, en el mercado que reduce cualquier riesgo a ser rechazado por el mismo.

8.7.10.2. Estrategia de penetración:

Se empleara una estrategia de Baid and Hook donde se ofrecerá los servicios de Máquina de Ideas S.A.S. a un bajo precio, atrayendo clientes a precios preferentes que después se estabilizaran de acuerdo a las tablas de precio anteriormente mencionadas.

Luego de que el cliente se contacta la empresa Máquina de Ideas S.A.S. se le enviara una cotización de acuerdo a la información suministrada por el cliente, y se solicitara el contenido del producto o servicio en el que se desea trabajar con el análisis de mercado correspondiente si ya lo tienen, para fijar una cita que permita crear una hoja de ruta conjunta para implementar el servicio solicitado.

8.7.10.3. Postventa:

Además de una evaluación voluntaria por parte del cliente hacia la empresa Máquina de Ideas S.A.S. como retroalimentación de los servicios ofrecidos, también se extiende el servicio mediante un seguimiento postventa a la implementación de la solución ofrecida, la cual consiste en evaluar cuantitativamente las ventas de la empresa Máquina de Ideas S.A.S. en el mercado, también evaluando sus reacciones frente al producto o servicio, dejando las puertas abiertas al ser recontractada por el cliente para la constante mejora continua de sus productos o servicios.

8.7.10.4. Relaciones con el cliente:

- Fidelización de los clientes

Por medio de la mejora continua la empresa Máquina de Ideas S.A.S. no perderá contacto con el cliente, incluso después de implementada la solución se podrá obsequiar al cliente ideas adicionales relacionadas con el producto o servicio para que el éxito del servicio ofrecido en el mercado no sea a corto plazo y pueda permanecer al máximo en el mercado.

- Estimulación en las ventas

Máquina de Ideas S.A.S. busca atraer a nuevos clientes y conservar a los ya existentes mediante incentivos a corto plazo donde se ofrecerán descuentos al contactar con el cliente en más de una solución, o cuando hay un grupo de clientes que desea contratar a la empresa Máquina de Ideas S.A.S. en este sentido se estimularan las ventas a través de la publicidad y asignando comisiones a los colaboradores.

8.7.10.5. Fuentes de ingresos:

La fuente de ingresos de la empresa Máquina de Ideas S.A.S se debe a la cancelación mensual de los dineros, después de la implementación del servicio, en pagos periódicos, de acuerdo al porcentaje fijado en el contrato sobre las ventas, el cual puede variar según sean las ventas del cliente. El precio del servicio es dinámico de acuerdo a lo negociado con cada uno de los clientes y al comportamiento del mercado en cuestión.

8.7.10.6. Ofertación de Venta:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. podrá ofrecer descuentos a las empresas clientes frecuentes y a aquellas empresas que deseen comprar un paquete de soluciones, el precio está sujeto a negociaciones que incluyan variables, como coincidencia entre las soluciones, nivel de complejidad y ubicación entre las mismas.

8.7.10.7. Merchandising:

Máquina de Ideas S.A.S. buscara participar activamente en ferias y eventos relacionados con ruedas de negocios, donde se obsequiaran llaveros y figuras coleccionables llamativas y funcionales que por un lado tengan el nombre, logo de la empresa y por el otro los servicios que se ofrecen, acompañado de mujeres atractivas con trajes llamativos, bien preparadas en el tema que atraigan la atención de los empresarios y a través de actividades lúdicas, innovadoras y divertidas para adultos logren comunicar todo el portafolio de Máquina de Ideas SAS, con el objetivo de cerrar contratos en el mismo sitio.

8.7.10.8. Frecuencia de Visita:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. enviara mensualmente un ejecutivo, no sin antes haberse comunicado con la empresa cliente telefónicamente o vía mail, para hacer seguimiento a los servicios previamente prestados, evaluando la calidad de los mismos y la satisfacción del consumidor final, este seguimiento continuo será un sello de calidad, para hacer de un cliente espontáneo un cliente frecuente.

8.7.10.9. Análisis de Venta:

La empresa Máquina de Ideas S.A.S. deberá revisar las tendencias en las ventas, revisando durante periodos concretos, de corto y mediano plazo, para anticiparse a futuras tendencias, corregir errores cometidos, con una actitud proactiva buscar información valiosa, desde cada producto, servicio, ubicación geográfica, entre otras variables. Estos estudios serán vitales para evaluar el rendimiento de las soluciones implementadas por las empresas clientes según hayan sido satisfechas las necesidades del consumidor final.

8.8. Gerencia del Servicio:

8.8.1. Necesidades a satisfacer:

Necesidades de la empresa cliente	Necesidades del consumidor final
-El aumento de sus ventas.	-Obtener productos de calidad.
-Optimizar sus Utilidades.	-Comprara a un precio justo.
-Obtener un mejor posicionamiento de marca en el mercado.	-Que el servicio o producto adquirido cumpla con la promesa de valor que ofrece.
-Atraer más consumidores a su producto o servicio.	-Que el producto o servicio llegue hasta su ubicación.
-Satisfacer las necesidades del consumidor final para que siga siendo leal a la marca.	-Que exista un incentivo que reconozca la compra del producto o servicio como un adicional. (ñapa)

8.8.2. Procesamiento de la Información de investigación de mercados:

8.8.2.1. Monitoreo de Desempeño:

El desempeño de cada solución implementada por la empresa cliente, obtendrá un seguimiento, de parte de un auditor o varios de la empresa Máquina de Ideas S.A.S, para garantizar un mejoramiento continuo de las ideas propuestas, buscando satisfacer constantemente las cambiantes necesidades del consumidor final, para tal fin se realizara un estudio de mercado directamente aplicado a los consumidores donde se recopile la información actualizada acerca de las percepciones que genera el producto o servicio, también se aplicara un monitoreo al nivel de ventas del producto y el comportamiento de las mismas al interior de la empresa, información útil para futuros contratos.

8.8.2.2. Método investigación de mercados exploratoria (Parte de lo desconocido a observar):

Se observa constantemente las actitudes de los consumidores finales, permanentemente habrá una toma de notas, describiendo cada actividad, cada proceso con el fin identificar posibles oportunidades de negocio que permitan a Máquina de Ideas S.A.S. anticiparse a las tendencias , para tal fin se han de analizar distintos entornos, interpretar las tendencias, que permita agrupar la

población según su nivel de ingresos o sus gustos, en este caso se tomaron 20 empresas de distintos sectores productivos.

8.8.2.3. Asociaciones clave:

La empresa Maquina de Ideas S.A.S. como plan fundamental de sus operaciones establecerá una alianza estratégica con cada uno de sus clientes para partir de la experiencia previa de los clientes, que permita desarrollar ideas innovadoras con criterio, de una manera más cercana al cliente que persuada el ingreso de mercado, nuevas empresas competidoras, compartiendo el riesgo dentro del concepto de Joint Venture, donde tanto el cliente como la empresa se vean beneficiados mutuamente.

[1]: Del libro: «Marketing», Sexta Edición, de Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl, International Thomson Editores, 2002, Págs. 607 al 610.

[3]: Del libro: «Fundamentos de Marketing», 13va. Edición, de Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 423 y 424

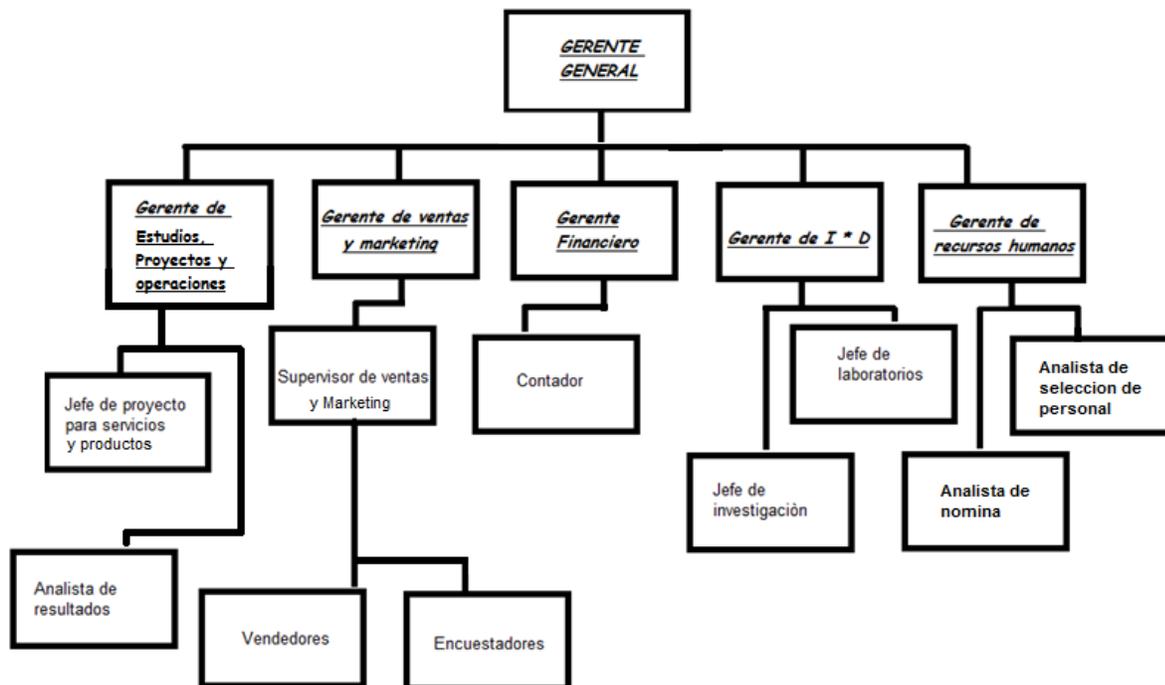
9. POLÍTICA DE TALENTO HUMANO:

La empresa Maquina de Ideas S.A.S. maneja un área de talento humano enfocada en ayudar a la organización a alcanzar sus objetivos y a realizar su misión, haciéndola más competitiva al suministrarle ejecutivos entrenados, motivados que impulsen el aumento de la autorrealización y la satisfacción de los colaboradores en la empresa, desarrollando y manteniendo la calidad de vida en el trabajo, administrando el cambio y establecer políticas ética desarrollando comportamientos socialmente responsables. (Naranjo, 2005)

El objetivo principal del area de RRHH estara dirigido en el sector de reclutamiento, contratar personal competente que desempeñe con eficiencia y eficacia los cargos necesarios que contribuyan con el crecimiento de la Empresa Maquina de Ideas S.A.S.

9.1. Organigrama:

Figura 4. Organigrama



9.2 Perfil de competencias

GERENTE GENERAL

Nombre del cargo: Gerente General

Ubicación de la organización: Primer nivel

Misión del cargo: Al gerente le corresponde la planificación, dirección y toma de decisiones de todas las actividades administrativas, comerciales operativas y financieras de la empresa Maquina de Ideas S.A.S.

Función esencial del cargo: Planear, dirigir, direccionar

Funciones específicas del cargo:

- ✓ Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa de acuerdo con el Estatuto de la misma, las facultades otorgadas por el Directorio y las leyes, las prácticas y procedimientos que regulan el negocio postal.
- ✓ Representar judicial y legalmente a la Empresa ejerciendo las facultades generales y específicas que le confiera el Directorio y la Ley.
- ✓ Informar al Directorio las acciones tomadas así como elevar a su consideración el plan operativo y presupuesto anual de ingresos y egresos, informando los resultados de las evaluaciones periódicas.

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 18 y 28 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva y a medio tiempo
Formación Académica	Bachilleres, en el mejor de los casos profesionales

Formación académica: Profesional en administración de empresas

Experiencia laboral: De 3 a 5 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

GERENTE DE PROYECTOS

Nombre del cargo: Gerente de Proyectos

Ubicación de la organización: Segundo nivel con dependencia inmediata del gerente general

Misión del cargo: Gestionar los proyectos externos e internos de la empresa Maquina de Ideas S.A.S. que garantice el correcto desarrollo del proyecto para que finalice con éxito, de tal forma que la empresa cliente quede totalmente satisfecha con el servicio.

Funciones esencial del cargo: Se relaciona con las actividades de planificación dirección y coordinación de los recursos a su cargo (personal, presupuesto, equipó y materiales), que permitan finalizar el proyecto exitosamente. (Cañas, s.f.)

Funciones específicas del cargo:

- Planificar los proyectos desde el producto o servicio y la asignación de recursos asignados
- Ser Integrador de los esfuerzos de las distintas áreas de la empresa que participan en el proyecto en cuestión.
- Mantener la comunicación con los integrantes de la actividad para mantener el interés del proyecto.

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional el carreras administrativas

Formación académica: Profesional en administración de empresas

Experiencia laboral: De 3 a 4 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

JEFE DE PROYECTO PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS

Nombre del cargo: Jefe de Proyecto para Productos y Servicios

Ubicación de la organización: Tercer nivel con dependencia inmediata del gerente de proyectos

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Misión del cargo: Verificar que el desarrollo de los proyectos vayan por buen camino, indicando, coordinando y orientando a los integrantes del proyecto tanto de productos como de servicios.

Función esencial del cargo:

Preparar y organizar las especificaciones e información del proyecto de manera conveniente y exhaustiva para la posterior comunicación de la misma al equipo de Proyecto. (García, 2006)

Funciones específica del cargo:

- Consultar y proponer soluciones alternativas al desarrollo del proyecto cuando este se encuentre en situación de riesgo.
- Garantizar la calidad de todas las entregas parciales y finales del proyecto que se vayan a entregar al cliente.
- Colaborar en el tratamiento eficaz de las reclamaciones de los clientes, tanto internos como externos.

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional el carreras administrativas

Formación académica

- ✓ Licenciado o Diplomado.
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

GERENTE DE VENTAS Y MARKETING

Nombre del cargo: Gerente de Ventas y Marketing

Ubicación de la organización: Primer nivel con dependencia inmediata del gerente general

Misión del cargo: Dirigir, organizar y controlar el departamento de comercialización de dicha entidad

Funciones esencial del cargo: Seleccionar y formar al personal del departamento comercial así como establecer una política de retribución e incentivos del mismo, monitorear y pronosticar el futuro de la situación presente del mercado. (Mejía, SF)

Funciones específicas del cargo

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- ✓ Realizar los contactos con los clientes actuales y potenciales para lograr aumentar la satisfacción de los clientes
- ✓ Conocimiento de los clientes con sus características, tamaño ubicación y necesidades
- ✓ Conocimiento de los productos de la empresa para la respectiva investigación y análisis
- ✓ Análisis y prospección de clientes potenciales y preparación de planes de visitas
- ✓ Preparar informes de ventas periódicamente competencia y clientela

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional el carreras administrativas

Formación académica

- ✓ Profesional en carrera administrativa
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

SUPERVISOR DE VENTAS Y MARKETING

Nombre del cargo: Supervisor de Ventas y de Marketing

Ubicación de la organización: Segundo nivel con dependencia inmediata del gerente de ventas y marketing

Misión del cargo: Verificar y controlar que los planes gerenciales se cumplan a cabalidad por el personal encargado.

Funciones esencial del cargo

Guiar a los vendedores, en la atención al cliente estrategias para atraerlos y contacto permanente con los clientes potenciales (Ramos, 2014).

Funciones específicas del cargo

- Preparar los Pronósticos de Ventas
- Preparar los Pronósticos de Gastos
- Buscar y elegir otros Canales de Distribución y Venta

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

-Investigar, sugerir y elaborar Planes Promocionales: Regalos, Ofertas, Canjes, Descuentos, Bonificaciones, etc.

-Evaluar periódicamente el desempeño y actitud para fidelizar a los clientes

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional el carreras administrativas

Formación académica:

- ✓ Profesional en carrera administrativa
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

ASESOR COMERCIAL

Nombre del cargo: Asesor Comercial

Ubicación de la organización: Nivel dos, con dependencia inmediata al supervisor de ventas

Misión del cargo: Ofrecer los servicios de la empresa de la manera más persuasiva para que el cliente contrate con la empresa Máquina de Ideas S.A.S.

Funciones esencial del cargo:

No solo consiste en vender y en ofrecer un excelente servicio, también debe atraer nuevos clientes y alcanzar las metas de ventas para generar una mejor utilidad para la empresa Maquina de Ideas S.A.S. Comunicar adecuadamente a los clientes la información actual de la empresa acerca del servicio mediante mensajes promocionales, slogans, información técnica etc. (Thompson, 2006)

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Característica	
Edad	Entre 18 y 28 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva y a medio tiempo
Formación Académica	Bachilleres, en el mejor de los casos profesionales

Formación académica: Bachilleres, en el mejor de los casos profesionales

Experiencia laboral: 2 años mínimos

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

ENCUESTADOR

Nombre del cargo: Encuestador

Ubicación de la organización: Ultimo nivel, con dependencia inmediata al supervisor de ventas y de marketing

Misión del cargo: Recolección y análisis de datos cualitativos y cuantitativos para conocer el nivel de satisfacción del cliente con respecto a un producto o servicio

Función esencial del cargo: Que posea la habilidad de comunicación con las personas para la obtención de información requerida y de tal manera llegar a un análisis a cerca del comportamiento de los consumidores. (Ipladees, 2009)

Funciones específicas del cargo:

- Ubicar y obtener cooperación de los encuestados seleccionados
- Hacer preguntas registrar respuestas y sondear preguntas incompletas
- Verificar y analizar que todas las preguntas estén completas a fin de tener la seguridad de que se hicieron todas las preguntas y las respuestas fueron anotadas de forma legible

Especificaciones del cargo:

Característica	
Edad	Entre 18 y 30 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional en carreras administrativas

Formación académica: Bachilleres, en el mejor de los casos profesionales

Experiencia laboral: 2 años mínimos

Otras condiciones requeridas: N-A

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

GERENTE FINANCIERO

Nombre del cargo: Gerente Financiero

Ubicación de la organización: Segundo nivel con dependencia inmediata del gerente general

Misión del cargo: Es el responsable de garantizar la maximización del patrimonio invertido por los accionistas cumplan a cabalidad por el personal encargado. (García, 2011)

Funciones esencial del cargo: Análisis y administración del balance general

Funciones específicas del cargo:

- Decisiones de financiación
- Decisiones de inversión
- Decisiones operativas

Especificaciones del cargo

Características	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional y diplomado en finanzas

Formación académica

- ✓ Profesional y diplomado en finanzas
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral : De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

GERENTE DE OPERACIONES

Nombre del cargo: Gerente de Operaciones

Ubicación de la organización: Segundo nivel con dependencia inmediata del gerente general

Misión del cargo: Tiene a su cargo el manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos de riego, así como también brindar servicio técnico a

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

los clientes en la correcta utilización de los productos, planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora.

Funciones esenciales del cargo:

Manejo de las ventas dentro de la razonabilidad del negocio. Libertad para negociar con los clientes y otorgar crédito tomando en cuenta ciertos criterios como: el financiamiento recibido por los proveedores, el tiempo del proyecto, el monto de la venta, la rentabilidad del proyecto y el efecto en la liquidez de la empresa.

Funciones específica del cargo:

- ✓ Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de detectar las necesidades del cliente.
- ✓ El Gerente de Operaciones elabora un bosquejo del proyecto con los datos proporcionados por el cliente para que los dibujantes puedan realizar el plano.
- ✓ Es el encargado de realizar los cálculos de pérdida de presión y capacidad del sistema para aquellos proyectos que lo requieran.

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional o licenciado

Formación académica

- ✓ Licenciado o Diplomado.
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

ANALISTA DE RESULTADOS

Nombre del cargo: Analista de Resultados

Ubicación de la organización: Tercer nivel con dependencia inmediata del analista de operaciones

Misión del cargo: “Analizar y corregir toda la información requerida, para entregar el resultado en el momento oportuno”

Funciones esencial del cargo: Análisis y recolección de datos para implementar correctivo y gestionar mejoras

Funciones específica del cargo:

- Decisiones de financiación
- Decisiones de inversión
- Decisiones operativas

Especificaciones del cargo

Característica	
Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional y diplomado en finanzas

Formación académica

- ✓ Profesional y diplomado en finanzas
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

GERENTE DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Nombre del cargo: Gerente de Investigación y Desarrollo

Ubicación de la organización: Segundo nivel con dependencia inmediata del gerente general

Misión del cargo: Generar, coordinar y supervisar la ejecución de proyectos, alianzas y convenios de Desarrollo para la mejora de productos en las empresas cliente.

Funciones esencial del cargo:

“Proponer y administrar la expansión y modernización de la empresa Maquina de Ideas S.A.S, en función de la demanda.” (Honduntel, 2011)

Funciones específica del cargo:

- Proponer, dirigir, coordinar, ejecutar, supervisar y evaluar los planes y programas de investigación, desarrollo tecnológico y capacitación, concordantes con la política interna de la Institución.
- Supervisar y evaluar las actividades de investigación y desarrollo.
- Gestionar y canalizar recursos orientados a la investigación y desarrollo.

Especificaciones del cargo

Característica	
-----------------------	--

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Edad	Entre 25 y 35 años
Género	Masculino y/o Femenino
Estado civil	Indistinto
Disposición	Dedicación exclusiva, tiempo completo
Formación Académica	Profesional y diplomado en el área de investigación

Formación académica

- ✓ Profesional y diplomado en el área de investigación
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocimientos avanzados de ofimática, bases de datos e Internet

Experiencia laboral: De 2 a 3 años mínimo

Otras condiciones requeridas: N-A

Elaborado por: Daniela Fajardo Rios	Revisado por: Ricardo Díaz	Firma
--	-------------------------------	-------

9.3. Políticas de Selección y Contratación

Al momento de seleccionar y contratar personal se tomará como guía las siguientes políticas:

- ✓ Se debe buscar personas con los más altos niveles de profesionalidad, eficiencia y experiencia en el campo de cada actividad. Esto debe ser tomado en cuenta tanto para el personal nacional como el extranjero.
- ✓ Todas las personas que sean seleccionadas para trabajar en la empresa Máquina de Ideas S.A.S. tendrán que suscribir un contrato de trabajo el cual será suscrito por el Gerente General.
- ✓ La empresa Máquina de Ideas S.A.S. no está obligada a mantener permanentemente llenos los cargos o funciones establecidas en el organigrama, por lo que el Gerente General es quien establece cuales cargos deben estar ocupados y cuáles no.
- ✓ El empleado debe guardar absoluta discreción con la información confidencial.
- ✓ No tener antecedentes judiciales ni penales.
- ✓ Los aspirantes a los cargos deben tener como mínimo 6 meses de experiencia la cual varía según la responsabilidad del cargo.

9.4. Políticas de Desempeño:

La evaluación de desempeño se realizara anualmente para medir el nivel de ocupación realizada por cada funcionario miembro de la empresa Máquina de Ideas S.A.S. (Shelley Frost, 2008)

- ✓ Muestreo aleatorio: La muestra aleatoria de un empleado permite dar a conocer más a fondo su rendimiento diario Si un empleado sabe que se acerca una evaluación, podría trabajar más

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

durante ese período de tiempo. Con muestras sin previo aviso, se obtiene una visión más precisa de la calidad del trabajo y la productividad de los empleados.

- ✓ Autoevaluaciones: Permite conocer el desempeño realizado con el empleado, y los errores que se puedan presentar para mejorar sus habilidades se establecen metas con base a la evaluación para trabajar en las áreas de necesidad.
- ✓ Evaluación por compañeros: Para conocer con más detalle aún en proceso de evaluación de desempeño la evaluación.

9.5. Recursos clave:

9.5.1. Recursos físicos (activos)

- PCS
- Oficina
- Celulares smartphones
- Memoria USB
- Conexión a internet

9.5.2. Recursos intelectuales:

La empresa Maquina de Ideas S.A.S. estará únicamente compuesta con personal creativo, en sus directivas contara con profesionales en innovación con experiencia en recolección de datos e información para la gestión y el almacenamiento de los mismos para su utilización. Cada servicio entregado al cliente podrá ser patentado si es nuevo en el mercado por parte de la empresa Maquina de Ideas S.A.S. también se incluirá en el contrato los derechos reservados, sobre estos servicios prestados.

9.5.3. Recursos Humanos:

- *Departamento de ventas*

La función del departamento de ventas es planear ejecutar y controlar las actividades en este campo. Debido a que durante el desarrollo de los planes de venta ocurren muchas sorpresas, el departamento de ventas debe mantener seguimiento y control continuo a las actividades de venta. Todas las compañías comienzan con cuatro funciones sencillas:

- 1) Finanzas
- 2) Contabilidad
- 3) Operaciones

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

4) Ventas

La función de ventas está encabezada por un vicepresidente del departamento, el cual tiene como responsabilidad primaria dirigir la fuerza de ventas y en algunas casos también realizar algunas ventas de la empresa (Duran, 2010).

- *Departamento de finanzas*

El departamento de finanzas estará a cargo de la administración de los recursos financieros que desea utilizar empresa Maquina de Ideas S.A.S. cuyos objetivos van a ser:

- ✓ Obtener recursos financieros que la empresa necesita para desarrollar su actividad
- ✓ Determinar la estructura más conveniente para la empresa

Seleccionar los diferentes tipos de inversiones necesarias, para llevar a cabo las actividades y que sean productivas, la estructura financiera consiste en la forma en la que se van a financiar los activos de una empresa. (Yamaia, 2011).

- *Departamento de marketing*

La tarea del departamento de marketing, para la empresa Maquina de Ideas S.A.S. Será la implementación de estrategias y la asignación de acciones específicas a los elementos de la organización para alcanzar objetivos previstos, la investigación de mercado que consiste en proporcionar información que útil para tener en cuenta la identificación y solución de los problemas que tienen las empresas. También está el tema de investigación y desarrollo, cuales son las empresas, sus productos y la investigación precisa acerca de las correcciones que se desean realizar, el objetivo de departamento de marketing es mantener la satisfacción de las empresas, cliente y que a su vez tenga contacto directo con los demás departamentos de la empresa (Díaz, 2006).

- *Departamento de recursos humanos*

La empresa Maquina de Ideas S.A.S. estará a cargo de la planificación como capacidad para establecer normas, aplicar procedimientos, desarrollar criterios y políticas con el fin de asignar los recursos humanos y técnicos de la compañía. El departamento de recursos humanos en función de empleo, tiene como objetivo suministrar el personal necesario, tanto desde una perspectiva cualitativa como cuantitativa, de tal forma que sus actividades ejecuten con el máximo grado posible de eficiencia y eficacia. (Minguez, 2006).

- *Departamento de contabilidad*

Según (Nicolas, 2009) “*el departamento de contabilidad, se encuentra normalmente bajo la supervisión del director administrativo que es el directivo encargado de dirigir los aspectos*

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

financieros de la organización entre las tareas más representativas que se llevan a cabo en el departamento de contabilidad se encuentran las siguientes”.

- Diseños, instalación y mantenimiento del sistema contable
- Preparación de la información de la contabilidad financiera
- Coordinación del control presupuestario
- Elaboración y análisis de los datos de costes
- Preparación y análisis de los informes de rendimiento
- Preparación de estudios especiales
- Planificación y gestión de los impuestos
- Asesoramiento sobre información contable a otros directivos de la empresa

En la estructura del departamento contable de la empresa Maquina de Ideas S.A.S. va estar formada por una persona que se encargara de suministrar informes económicos a los directivos de la compañía. (Nicolas, 2009).

9.5.4. Recursos económicos:

La empresa Maquina de Ideas S.A.S., inicialmente será constituida por recursos propios, sin ningún apoyo crediticio por parte de alguna entidad financiera para la realización de su operación, sin embargo no se descarta a mediano plazo la solicitud de un crédito para apalancar su crecimiento.

9.6. Presupuesto de nómina para la Empresa Maquina de Ideas S.A.S.

NOMINA						4%		4%	
AUX TANS.									
				DEVENGADOS		DEDUCIDOS			NETO PAGADO
CARGO	SUELDO	DIAS	BASICO	AUX TRANS.	TOTAL DEVENGADOS	SALUD	PENSION	TOTAL DEUDUCIDO	NETO PAGADO
GERENTE GENERAL	\$ 8.000.000	30	\$ 8.000.000	0	\$ 8.000.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 640.000	\$ 7.360.000
GERENTE DE PROYECTOS	\$ 2.000.000	27	\$ 1.800.000	0	\$ 1.800.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 144.000	\$ 1.656.000
GERENTE DE MARKETING	\$ 2.000.000	30	\$ 2.000.000	0	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 160.000	\$ 1.840.000
GERENTE FINANCIERO	\$ 2.000.000	28	\$ 1.866.667	0	\$ 1.866.667	\$ 74.667	\$ 74.667	\$ 149.333	\$ 1.717.333
GERENTE I D	\$ 2.000.000	30	\$ 2.000.000	0	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 160.000	\$ 1.840.000
GERENTE DE RRHH	\$ 2.000.000	30	\$ 2.000.000	0	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 160.000	\$ 1.840.000
JEFE PROYECTOS PROD Y SERVICIOS	\$ 1.200.000	29	\$ 1.160.000	0	\$ 1.160.000	\$ 46.400	\$ 46.400	\$ 92.800	\$ 1.067.200
SUPERVISOR DE VENTAS Y MARKETING	\$ 1.200.000	30	\$ 1.200.000	0	\$ 1.200.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 96.000	\$ 1.104.000
VENDEDOR	\$ 616.000	30	\$ 616.000	72000	\$ 688.000	\$ 24.640	\$ 24.640	\$ 49.280	\$ 638.720
VENDEDOR	\$ 616.000	27	\$ 554.400	64800	\$ 619.200	\$ 22.176	\$ 22.176	\$ 44.352	\$ 574.848

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

VENDEDOR	\$ 616.000	30	\$ 616.000	72000	\$ 688.000	\$ 24.640	\$ 24.640	\$ 49.280	\$ 638.720
ENCUESTADOR	\$ 616.000	30	\$ 616.000	72000	\$ 688.000	\$ 24.640	\$ 24.640	\$ 49.280	\$ 638.720
CONTADOR	\$ 2.000.000	15	\$ 1.000.000	0	\$ 1.000.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 920.000
JEFE DE LABORATORIOS	\$ 1.200.000	30	\$ 1.200.000	0	\$ 1.200.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 96.000	\$ 1.104.000
JEFE DE INVESTIGACION	\$ 1.200.000	30	\$ 1.200.000	0	\$ 1.200.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 96.000	\$ 1.104.000
SELECCIÓN PERSONAL	\$ 900.000	28	\$ 840.000	0	\$ 840.000	\$ 33.600	\$ 33.600	\$ 67.200	\$ 772.800
ANALISTA DE NOMINA	\$ 616.000	30	\$ 616.000	72000	\$ 688.000	\$ 24.640	\$ 24.640	\$ 49.280	\$ 638.720
									\$ 25.455.061

10. MARCO JURÍDICO Y TRIBUTARIO:

Como emprendedores de una nueva idea de negocio que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad, el paso a seguir para la Empresa Máquina de Ideas S.A.S. es la constitución y formalización jurídica de la misma, siguiendo los parámetros indicados por el régimen tributario del país, consciente de los deberes y obligaciones a los que se compromete y que se requiere para la puesta en marcha y funcionamiento legal, que le permita funcionar como empresa constituida.

Actualmente la legalización de una organización trae beneficios la según la guía para Constituir y Formalizar una Empresa de la cámara de comercio de Bogotá, expone los pasos a seguir, para constituir legalmente una empresa, entre los beneficios que genera la legalización están: los Sociales, que son garantía de la libertad calidad de vida; prosperidad general paz y convivencia; Individuales, hacen referencia al reconocimiento social seguridad tranquilidad y estabilidad; El empresarial, que generan credibilidad hacia los proveedores y clientes, facilidad para acceder a créditos financieros; participar en ruedas de negocios o actividades que le permite un crecimiento comercial para la Empresa Maquina de Ideas S.A.S. (Cámara de Comercio Bogotá, 2009).

10.1. Clasificación por actividad económica CIU:

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU), las Actividades de consultaría de gestión incluyen la orientación, asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica, organizacional, servicios que pueden abarcar desde el asesoramiento, orientación, asistencia en materia de diseño de métodos y programas de mejora continua, la empresa Maquina de Ideas S.A.S se dedica a ofrecer la gestión de productos y servicios nuevos en el mercado o implementando mejoras en los

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

productos ya existentes, ofreciendo servicios para todas aquellas empresas que buscan optimizar sus procesos, mejorando sus utilidades a futuro con respecto a la situación actual, sin importar que sean empresas públicas o privadas en materia de planificación, organización, dirección y control, etcétera. (Dane, s.f).

10.2. Clasificación por sector económico:

El sector económico al cual se dirigirá la Empresa Máquina de Ideas S.A.S. es de prestación de servicios de asesorías hacia empresas grandes, mediana y pequeñas del sector público o privado, que se encuentren interesadas en conocer una oportunidad que ofrece la Empresa Máquina de Ideas S.A.S. en la optimización en los procesos internos que vienen manejando actualmente para obtener un beneficio y una entera satisfacción por parte de sus clientes potenciales.

10.3. Tamaño de la empresa:

Según la ley 905 de 2004, corrientemente denominada ley mipyme, se siguen los siguientes parámetros para determinar el tamaño de una empresa. En caso de combinación de parámetros, el determinante será el de activos totales. La Empresa Máquina de ideas S.A.S. Contará con dieciséis trabajadores fijos que se clasifican entre once y cincuenta empleados que la denominan como pequeña empresa. (CCB, 2009).

10.4. Clase de empresa o sociedad:

La empresa Maquina de Ideas S.A.S. elige como figura jurídica la sociedad por acciones simplificada (S.A.S.) que tiene como característica principal la libertad de reglamentación de la que gozan él o los socios que hacen parte de ella, razón por la cual ha sido denominada, también, sociedad-contrato. Esto se explica por la creciente necesidad que enfrentan los países desarrollados o en vías de hacerlo de ofrecer a los inversionistas esquemas de inversión cada vez más flexibles, de suerte que les permita un amplio margen de control sobre el capital invertido y sobre la administración de los negocios.(Restrepo, 2009)

10.5. Paso a paso para la creación legal de la Empresa Maquina de Ideas S.A.S.

Teniendo la idea estructurada, se pasa a la formalización, como toda empresa Máquina de Ideas S.A.S. debe cumplir con los siguientes compromisos tributarios fundamentales:

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- ✓ Registro RUT (registro único tributario) y RIT (registro de información tributario) para el régimen simplificado que es al que pertenecerá la Empresa en cuestión.
- ✓ Cumplir con los sistemas de control que determine el gobierno nacional
- ✓ Exhibir y tener actualizado el RUT en un lugar visible
- ✓ Declarar renta cuando cumpla con los requisitos
- ✓ Declaraciones veraces y pagos oportunos de tributos nacionales locales (distritales)
- ✓ Facturación o cuentas de cobro)
- ✓ Libros de contabilidad registrados o libro de operaciones fiscales

En ese orden de ideas, el paso a seguir, es el registro oficial de la Empresa Maquina de Ideas S.A.S. En la cámara de comercio de Bogotá, donde se diligenciaran los documentos necesarios para registrarse como persona natural para la respectiva creación.

- ✓ Documento original de identidad
- ✓ Formulario del registro único tributario (RUT)
- ✓ Formulario registro único empresarial (RUES)
- ✓ Nombre del establecimiento, verificando que el nombre dado a la Empresa no este matriculado
- ✓ Actividad económica CIU

Por otro lado, un documento que no puede faltar es la matrícula mercantil, ya que es la presentación de la organización empresarial ante la sociedad y ante la comunidad de comerciantes. La matrícula y registro en la cámara hace que como persona natural sea socio de ella, lo cual reporta beneficios incalculables, tales como, credibilidad de los proveedores, clientes, entidades crediticias, el estado, os diferentes mercados, nacionales y la sociedad que lo rodea. (CCB, 2009).

<http://www.ccb.org.co/crearempresa/pasoapasocrearempresa.aspx>

CAMARA DE COMERCIO BOGOTA

<http://www.empresario.com.co/recursos/be/portalninos/contenido/doc3conocelospasosparacrearempresa.pdf>

10.6. Normas Y Políticas De Distribución De Utilidades:

En el tema de utilidades de la empresa Máquina de Ideas S.A.S., este se debe considerarse al momento de concebir el esquema estatutario de la sociedad por acciones simplificada ajustando norma legales y contables conveniente de los intereses de los accionista segunda ley 1258 de 2008 únicamente las utilidades se justificaran en estados financieros elaborados de acuerdo de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y dictaminados por un contador público.

10.7. Normas ambientales:

La empresa Máquina de Ideas SAS desea implementar sistemas de gestión ambiental, y en particular la norma internacional ISO 14.001 que ha generado interés y preocupación en muchas empresas. Garantiza que las consideraciones ambientales serán una prioridad, junto con otras preocupaciones, como los costos, calidad de los productos, inversiones, índice de productividad y planificación estratégica.

Lo anterior Tiene un impacto positivo sobre el resultado final de la empresa. Aumenta la efectividad y se concentra en las necesidades de la empresa cliente y en las condiciones del mercado, lo cual mejora el desempeño financiero y ambiental de la empresa. Al utilizar un Sistema de Gestión Ambiental para convertir los problemas ambientales en oportunidades comerciales, con nuevos clientes (Agüero, 2007)

<http://www.estrucplan.com.ar/Producciones/Entrega.asp?identrega=2392>

10.8. Legislación laboral vigente en Colombia, que debe implementar la empresa Máquina de ideas SAS:

A partir de la expedición de la Constitución Política de 1.991 el derecho laboral en Colombia, siguiendo algunas tendencias mundiales, se ha constitucional izado y tiende ala internacionalización. Su actual marco regulatorio se funda en la Constitución Política, en el Código Sustantivo del Trabajo y en las normas que lo reforman y adicionan De acuerdo con norma constitucional expresa los convenios de trabajo debidamente ratificados hacen parte de la legislación interna. (Villalba, 2011)

10.9. Derecho Laboral Individual:

La legislación laboral colombiana, considerada como de orden público, regula los derechos y garantías mínimas de los trabajadores, las cuales son irrenunciables y no pueden ser modificadas mediante los contratos de trabajo. (Villalba, 2011)

10.10. Contratos De Trabajo:

Es el acuerdo mediante el cual una persona natural (empleado) se obliga a prestar un servicio personal a otra persona natural o jurídica (empleador), bajo la continuada dependencia o

subordinación de ésta y mediante el pago de una remuneración (salario). Si no se reúne alguno de los anteriores elementos no le será aplicable la legislación laboral ya que no se configuró la relación laboral. El elemento que caracteriza el contrato laboral es la subordinación entendida como la facultad que tiene el empleador de dar instrucciones e imponer reglamentos al trabajador-

El contrato de trabajo puede ser verbal o escrito, sin que se requiera una forma especial se clasifica, por su duración, en contratos a término indefinido, contratos a término fijo, contratos por la duración de una obra o labor determinada y contratos accidental o transitorio. Estos tres últimos tipos de contrato deben celebrarse por escrito. (Villalba, 2011)

10.10.1. Contrato A Término Indefinido:

No tiene una duración determinada por las partes o por la naturaleza de los contratos laborales, salvo que se exprese por escrito lo contrario, de acuerdo con su propia naturaleza, se entienden celebrados a término indefinido. (Villalba, 2011)

10.10.2. Contrato A Término Fijo:

El contrato a término fijo puede celebrarse por periodos hasta de tres años, pero es renovable indefinidamente. En el caso de los contratos a término fijo inferior a un año, las partes pueden determinar su duración y prorrogarlo sucesivamente por tres veces, por periodos iguales o inferiores al inicialmente pactado. A partir de la cuarta prórroga del contrato, se entenderá que éste tendrá una duración mínima de un año y las prórrogas posteriores no podrán tener una duración inferior. (Villalba, 2011)

10.11. Período De Prueba:

Es la etapa inicial del contrato de trabajo y tiene por objeto permitir al empleador evaluar la aptitud del trabajador y a éste último, las condiciones del trabajo. El período de prueba debe pactarse expresamente por escrito.

En los contratos a término indefinido no puede exceder de dos meses (incluyendo su duración) en los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a un año, el período de prueba no puede ser superior a la quinta parte de la duración pactada inicialmente, sin que exceda los dos meses. (Villalba, 2011)

10.12. Obligaciones, Prohibiciones De Empleadores y Empleados:

La ley laboral colombiana establece que los contratos deben ejecutarse de buena fe, que las principales obligaciones de los empleadores se relacionan con la protección y la seguridad de los trabajadores y las de éstos son principalmente obediencia y fidelidad con el empleador. Consagra, así mismo, una serie de obligaciones y prohibiciones específicas, cuya violación grave puede originar la terminación justificada del contrato laboral. (Villalba, 2011)

10.13. Terminación Del Contrato De Trabajo:

El contrato de trabajo puede terminar por una de las siguientes causas:

- a) Muerte del trabajador.
- b) Mutuo acuerdo.
- c) Expiración del plazo pactado, en los contratos a término fijo.
- d) Terminación de la obra o labor contratada, en los contratos por duración de la obra o labor.
- e) Liquidación o clausura definitiva de la empresa ó suspensión de actividades por parte de la empresa por más de 120 días. En estos casos se requiere permiso previo del Ministerio de Protección Social y aviso por escrito a los trabajadores sobre el hecho. Esta causal termina el contrato pero no es justa causa para dar por terminado el contrato de trabajo en forma unilateral por parte del empleador, por lo que acarrea las indemnizaciones propias del despido sin justa causa y la falta de permiso previo del Ministerio torna nula la terminación de los contratos.
- f) Sentencia judicial ejecutoriada.
- g) Renuncia del empleado.
- h) Terminación unilateral con justa causa, invocada por el trabajador o el empleador, en los términos previstos por la ley que consagra expresa y específicamente las únicas justas causas legales, que solo pueden adicionarse mediante previsiones consagradas en el reglamento interno de trabajo o en el contrato de trabajo.

La ley laboral colombiana establece en forma taxativa las justas causas para dar por terminado el contrato por parte del empleador, las más importantes son:

- a) El haber sufrido engaño por parte del trabajado al presentar certificados falsos para su admisión o para obtener un provecho indebido.

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- b) Todo acto de violencia en que incurra el trabajador en sus labores contra el empleador, los miembros de su familia, el personal directivo o los compañeros de trabajo.
- c) Todo daño material causado intencionalmente a los edificios y objetos relacionados con el trabajo.
- d) Toda negligencia grave que ponga en peligro la seguridad de las personas o de las cosas.
- e) Los actos inmorales o delictuosos cometidos por el trabajador en el lugar de trabajo.
- f) Que el trabajador revele los secretos técnicos, comerciales o asuntos de carácter reservado, con perjuicio para la empresa..
- g) El deficiente rendimiento del trabajador cuando no se corrijan en un plazo razonable, a pesar del requerimiento del empleador, la ineptitud del trabajador para realizar la labor encomendada
- h) La inejecución sistemática, sin razones válidas por parte del trabajador, de las obligaciones convencionales o legales o la renuencia sistemática a aceptar medidas preventivas, profilácticas o curativas, prescritas por autoridades médicas.
- i) El reconocimiento al trabajador de una pensión de jubilación o invalidez estando al servicio de la empresa.
- j) Todo vicio del trabajador que perturbe la disciplina del establecimiento.
- k) La enfermedad contagiosa o crónica que incapacite al trabajador y cuya curación no haya sido posible durante 180 días.

Cualquier violación grave de las obligaciones o prohibiciones del trabajador.

Existen igualmente unas justas causas para dar por terminado unilateralmente el contrato por parte del trabajador, dentro de las cuales se destacan: indemnización se causa igualmente en el caso de que el trabajador logre probar que terminó unilateral y justificadamente su contrato de trabajo.

10.14. Suspensión De Los Contratos De Trabajo:

Los contratos de trabajo solo se pueden suspender por las causas y con las consecuencias expresamente previstas por la ley laboral: Estas son:

- a) Por fuerza mayor o caso fortuito que temporalmente impida su ejecución.
- b) Por la muerte o inhabilitación del empleador, cuando éste sea una persona natural y cuando ello traiga como consecuencia necesaria y directa la suspensión temporal del trabajo.

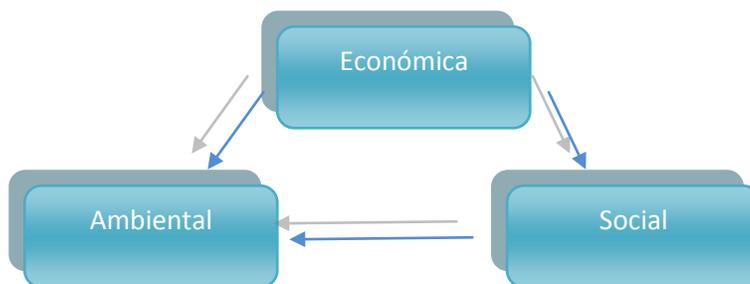
PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

- c) Por suspensión de actividades o clausura temporal de la empresa, establecimiento o negocio, en todo o en parte, hasta por ciento veinte (120) días por razones técnicas o económicas u otras independientes de la voluntad del empleador, mediante autorización previa del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. De la solicitud que se eleve al respecto el empleador deberá informar en forma simultánea, por escrito, a sus trabajadores.
- d) Por licencia o permiso temporal concedido por el empleador al trabajador o por suspensión disciplinaria.
- e) Por ser llamado el trabajador a prestar servicio militar. En este caso el empleador está obligado a conservar el puesto del trabajador hasta por (treinta (30) días) después de terminado el servicio. Dentro de este término el trabajador puede reincorporarse a sus tareas, cuando lo considere conveniente, y el empleador está obligado a admitirlo tan pronto como éste gestione su reincorporación.

11. POLITICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL:

Hoy en día la responsabilidad social empresarial está jugando un papel importante en el mundo empresarial, la implementación de esta política (RSE) es fundamental para el desarrollo interno y externo de las organizaciones actualmente, la empresa Maquina de Ideas S.A.S tendrá un enfoque hacia el desarrollo de las comunidades y de su entorno social promoviendo un nuevo modelo que cumple con tres funciones:

Figura no 8 Estructura RSE



Fuente: elaboración propia

11.2 Ejes e indicadores de RSE:

11.2.1 EJE1: Valores, Transparencia y Gobierno Corporativo

11.2.2 EJE 2. Proveedores:

Uno de los principales objetivos es alcanzar relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores además de la compra de sus productos se busca abrir vías de comunicación directa donde el proveedor de los insumos y servicios que adquiere Máquina de Ideas SAS pueda transmitir sus quejas y aportar mejoras. Establecer un trato más personalizado que favorezca la cadena de valor de los servicios de Máquina de Ideas SAS.

Qué hacer	Como
Asegurar practicas éticas desde los proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer y cumplir un código de conducta conjunto con los proveedores, en el que se eviten prácticas abusivas, relaciones oportunistas que no respeten los derechos humanos, laborales y medioambientales, precios injustos e incumplimientos no justificados de las condiciones de pago. ✓ Mediante un control periódico del cumplimiento del código con cada uno de los proveedores. ✓ Controlar el grado fidelidad y cumplimiento de los proveedores.
Garantizar en la selección de proveedores la consideración de los aspectos de RSE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer por escrito criterios de selección de proveedores que contemplen las medidas establecidas para la gestión mejora o eliminación de sus impactos negativos sociales y medioambientales, así como la calidad de servicio innovación seguridad de los servicios suministrados.
Apoyar a proveedores locales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En el código de conducta, está indicado el dar prioridad de los proveedores locales, siempre y cuando cumplan con todos los estándares requeridos.
Construir relaciones de mutuo beneficio	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acuerdos de sensibilización conjunta de proveedores donde se manejen descuentos por volumen y le podamos pagar con nuestros servicios.

Elaborado a partir de: *guía de responsabilidad social empresarial para pymes*

11.2.3. Eje 3. Público Interno:

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Al iniciar labores la empresa Máquina de Ideas S.A.S se enfocara en la adecuada selección del capital humano que conforma la organización, es decir, los empleados. La motivación es uno de los ejes más importantes entre los empleados favorece el rendimientos de los mismos en pro de la mejora de su desempeño, es vital que el personal interno sepa que van ser recompensado con posibles aumentos salariales según su desempeño y participación, que cada empleado sepa cómo puede desarrollar y mejorar su capacidad profesional manteniendo horarios flexibles, favoreciendo la igualdad de oportunidades desde los directivos, es decir, no discriminar por sexo, nacionalidad o religión de los/as candidatos/as, tanto en los procesos de selección como en el trabajo diario. Organizar una despedida a los compañeros, que se marchen de la empresa por baja voluntaria, traslado o jubilación.

Qué hacer	Como
Mantener el entorno y las condiciones del trabajo seguras y saludables	<ul style="list-style-type: none">✓ Identificar riesgos potenciales y tomar acciones preventivas que lo eviten antes que ocurra un accidente.✓ Involucrar los empleados en su totalidad, ya que es de gran importancia para informarlos acerca de los posibles amenazas y como deben comportarse ante tales.✓ Todos los empleados de Maquina de Ideas S.A.S tienen que conocer los procedimientos e indicaciones en materia de salud y seguridad.
Desarrollar las competencias para un buen ejercicio del trabajo	<ul style="list-style-type: none">✓ Hablar como los empleados sobre las competencias, los recursos profesionales actuales para un buen desarrollo del trabajo✓ Los directivos también deben estar involucrados, es un buen ejercicio para mejorar su propio desempeño.
Facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar	<ul style="list-style-type: none">✓ Flexibilidad de horarios✓ Compatibilidad de turnos✓ Reparto equitativo de trabajo✓ Reducción de horas extraordinarias✓ Fomentar los aportes vía electrónica y por demás recursos no presenciales.

Elaborado a partir de: *guía de responsabilidad social empresarial para pymes*

11.2.4 EJE 4. Medio ambiente:

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

El impacto en el medio ambiental está presente sin importar el tamaño de las empresas, Maquina de Ideas S.A.S. desea contribuir con más que un granito de arena frente a este tema que es tan importante. Como primera instancia, se implementa la conciencia y reglamentación en el manejo responsable de consumo energético de la empresa Maquina de Ideas S.A.S. utilizando bombillas de bajo consumo, apagando los equipos informáticos cuando no se utilicen, haciendo correcto uso de la calefacción y del aire acondicionado, no solo a nivel interno sino también con las empresas clientes.

Máquina de Ideas S.A.S pretende implementar un Sistema de Gestión Medioambiental ISO 14000 y/o EMAS, que permitirá coordinar todas las acciones relacionadas con el respeto por el Medio Ambiente, buscando una certificación en ISO 14.000 permitiendo a la empresa contribuir su esfuerzo medioambiental interna y externamente, midiendo su actuación mediante ciertos criterios aceptados internacionalmente, al realizar una correcta gestión de los residuos utilizando gestores autorizados para la recogida de equipos informáticos obsoletos, pilas, tóner y cartuchos de tinta, móviles, fluorescentes y aceites usados, entre otros.

Qué hacer	Como
Conocer y cumplir las normas y leyes medioambientales aplicables	✓ Consultar y contactar con los organismos competentes en cada nivel administrativo que se maneje en Colombia actualmente, en el ministerio de ambiente y demás entidades que fomenten el desarrollo sostenible, secretaria distrital de ambiente etc.
Gestionar el consumo de recursos	✓ Gestionar y Monitorear el consumo de agua, energía y potenciales materiales reciclables de la empresa Maquina de Ideas S.A.S. ✓ Establecer objetivos de mejora y evaluar su respectiva consecución.
Reconvertir la amenaza medioambiental en oportunidad competitiva	✓ La empresa Maquina de Ideas S.A.S desea implementar la norma de gestión medioambiental como ISO 14001, certificado que garantizara sus buenas prácticas en la materia, haciendo más tractiva a la empresa por parte de los clientes.

Elaborado a partir de: *guía de responsabilidad social empresarial para pymes*

11.2.5 EJE 5. Clientes y consumidores:

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Los clientes juegan un papel importante frente a este tema de la responsabilidad social empresarial y cada vez son más los consumidores finales que se preocupan por ello, una buena forma de demostrarlo es mediante la transparencia del servicio que desea ofrecer la empresa Maquina de Ideas S.A.S. la publicidad y el marketing maneja información veraz que brinde credibilidad y los clientes y consumidores finales.

Se crearan varias vías de comunicación con el cliente y el consumidor final para identificar necesidades y satisfacerlas al máximo ya que la empresa es también responsable de sus productos/servicios, así como del uso e impacto de los mismos a largo plazo, sobre los clientes, consumidores y la sociedad en general. (Hernandez, 2005)

Qué hacer	Como
Conocer el grado de satisfacción y fidelidad de los clientes de la empresa Maquina de Ideas S.A.S	<ul style="list-style-type: none">✓ Realizando encuestas periódicas que impliquen preguntas frecuentes acerca del servicio prestado.✓ Establecer canales de comunicación de quejas, reclamaciones, sugerencias para analizarlas, clasificarlas periódicamente para tomar acciones oportunas y correctivas y de esta manera saber si están relacionadas con el proceso de venta o post-venta.
Fomentar una comunicación frecuente con los clientes	<ul style="list-style-type: none">✓ Establecer canales de comunicación frecuentes y eficientes, mediante recepción y respuesta no sistematizada, ofreciendo una atención personalizada al cliente y consumidor final de la empresa Maquina de Ideas S.A.S.✓ Crear una base de datos con todos los clientes que posea la empresa Máquina de Ideas S.A.S para su respectivo seguimiento.
Sensibilización medioambiental y social, en la venta y post venta	<ul style="list-style-type: none">✓ Informar al cliente sobre los aspectos medioambientales y sociales críticos contemplados en el servicio suministrado.✓ Emplear principios éticos en la comercialización y publicidad destinada a los consumidores finales.
Acuerdos con grandes clientes	<ul style="list-style-type: none">✓ Realizar convenios con clientes para el fomento y la mejora de aspectos de la responsabilidad social empresarial tanto en sus relaciones como en el servicio que se desea suministrar.

Elaborado a partir de: *guía de responsabilidad social empresarial para pymes*

11.2.6. EJE 6. COMUNIDAD:

Máquina de Ideas S.A.S. desea involucrarse y estar cada vez más activos por el entorno social y medioambiental que lo rodea, Favorecer la contratación entre colectivos desfavorecidos como son las personas discapacitadas, inmigrantes, las mujeres o los mayores de 45 años, participar en lo posible de actos sociales, culturales convocados por asociaciones u otros organismos sin ánimo de lucro. Después de aplicar todas estas actividades de responsabilidad social empresarial, se va a convocar a otras empresas vecinas para desarrollar y realizar proyectos sociales locales conjuntamente de impacto nacional.

Qué hacer	Como
Donaciones culturales medioambientales iniciativas deportivas sociales, y	Involucrar a los empleados en su tiempo libre para apoyar en los proyectos sociales seleccionados por la empresa Maquina de ideas S.A.S, ya sea mediante donaciones monetarias o en especie para generar un aporte a la sociedad.
Voluntario corporativo	Los empleados son la base de la empresa, por lo tanto deben estar involucrados en este proceso, pueden aprovechar sus competencias profesionales en beneficio de la comunidad, para Máquina de Ideas S.A.S este aporte se convierte en una contribución para el entorno que se encuentra están los clientes, los consumidores finales o poblaciones necesitadas.
Conocer el grado de impacto de implicación en la sociedad de la empresa Maquina de Ideas S.A.S	Autoevaluar la gestión de la empresa para conocer el impacto positivo que está generando en la sociedad e identificar que hacer para mejorar.

Elaborado a partir de: *guía de responsabilidad social empresarial para pymes*

la responsabilidad social empresarial ofrece múltiples beneficios, por estas razones la empresa Maquina de Ideas S.A.S desea implementar este proceso una vez se encuentre en funcionamiento,

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

entre los beneficios para la empresa al implementar este modelo (RSE) está la satisfacción personal y profesional como empresario, la motivación y el compromiso por parte de los empleados, reconocimiento a la sociedad, idealización por parte de los clientes, la relación con los clientes y proveedores que resultara ser beneficiosa para ambas partes, mayor grado de motivación pues todos los grupos de interés estarán involucrados en el aporte de ideas, reducción de conflictos entre la empresa y el entorno local y la más importante, todas estas mejoras reflejan en una mayor rentabilidad de la empresa Maquina de Ideas S.A.S.

12. PLAN FINANCIERO:

Identificación y cuantificación de los recursos humanos, técnicos y materiales necesarios para poder cumplir con la demanda establecida con los que cuenta actualmente.

PRESUPUESTO DE VENTAS:

ASESORIAS PRODUCTOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
UNID A VENDER	50	52	54	55	57
PRECIO DE VENTA	\$ 9.335.387	\$ 9.718.672	\$ 10.118.345	\$ 10.535.144	\$ 10.969.842
VENTAS EN EFECTIVO	\$ 23.338.467	\$ 25.147.065	\$ 27.097.562	\$ 29.201.257	\$ 31.470.366
VENTAS A CREDITO	\$ 443.430.875	\$ 477.794.236	\$ 514.853.671	\$ 554.823.887	\$ 597.936.958

ASESORIAS SERVICIOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
UNID A VENDER	65	68	72	75	79
PRECIO DE VENTA	\$ 7.748.464	\$ 8.068.272	\$ 8.401.929	\$ 8.750.072	\$ 9.113.367
VENTAS EN EFECTIVO	\$ 25.182.507	\$ 27.532.980	\$ 30.105.164	\$ 32.920.231	\$ 36.001.402
VENTAS A CREDITO	\$ 478.467.638	\$ 523.126.617	\$ 571.998.108	\$ 625.484.386	\$ 684.026.634

TOTAL VENTAS CONTADO	\$ 48.520.974	\$ 52.680.045	\$ 57.202.725	\$ 62.121.488	\$ 67.471.768
TOTAL VENTAS CREDITO	\$ 921.898.513	\$ 1.000.920.853	\$ 1.086.851.779	\$ 1.180.308.272	\$ 1.281.963.592
GRAN TOTAL	\$ 970.419.487	\$ 1.053.600.897	\$ 1.144.054.504	\$ 1.242.429.760	\$ 1.349.435.360

PRESUPUESTO DE ASESORIAS A OFRECER

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS**ASESORIAS
PRODUCTOS**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
SERV A VENDER	50	52	54	55	57
INV INICIAL	0	0	0	0	0
INVENTARIO FINAL	0	0	0	0	0
SERV A OFRECER	50	52	54	55	57

ASESORIAS SERVICIOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
SERV A VENDER	65	68	72	75	79
INV INICIAL	0	0	0	0	0
INVENTARIO FINAL	0	0	0	0	0
SERV A OFRECER	65	68	72	75	79

**PRESUPUESTO CONSUMO
MATERIALES****ESFEROS**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	250	259	268	277	287

AGENDILLAS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	100	104	107	111	115
A. SERVICIOS	130	137	143	150	158
TOTAL	230	240	250	261	273

FOLDERS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	200	207	214	222	230
A. SERVICIOS	260	273	287	301	316
TOTAL	460	480	501	523	546

**TARJETAS
PRESENTACION**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	50	52	54	55	57

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

--	--	--	--	--	--

**MAQUETAS Y
MODELOS**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	50	52	54	55	57
A. SERVICIOS	65	68	72	75	79
TOTAL	115	120	125	131	136

**EQUIPO
AUDIOVISUAL**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
A. PRODUCTOS	50	52	54	55	57

MEMORIAS USB

A. SERVICIOS	1.300	1.365	1.433	1.505	1.580
--------------	-------	-------	-------	-------	-------

STICK NOTES

A. PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
A. SERVICIOS	130	137	143	150	158

**PRESUPUESTO COMPRAS
MATERIALES****ESFEROS**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	250	259	268	277	287
+ INVEN FINAL	10	11	11	11	12
- INVENT INICIAL	0	10	11	11	11
TOTAL COMPRAS	260	259	268	278	287

AGENDILLAS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	230	240	250	261	273
+ INVEN FINAL	9	10	10	11	11
- INVENT INICIAL	0	9	10	10	11
TOTAL COMPRAS	239	240	251	262	273

FOLDERS

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	460	480	501	523	546
+ INVEN FINAL	19	20	21	21	22
- INVENT INICIAL	0	19	20	21	21
TOTAL COMPRAS	479	481	502	524	546

**TARJETAS
PRESENTACION**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	50	52	54	55	57
+ INVEN FINAL	2	2	2	2	2
- INVENT INICIAL	0	2	2	2	2
TOTAL COMPRAS	52	52	54	56	57

**MAQUETAS Y
MODELOS**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	115	120	125	131	136
+ INVEN FINAL	5	5	5	5	6
- INVENT INICIAL	0	5	5	5	5
TOTAL COMPRAS	120	120	125	131	137

**EQUIPO
AUDIOVISUAL**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	50	52	54	55	57
+ INVEN FINAL	2	2	2	2	2
- INVENT INICIAL	0	2	2	2	2
TOTAL COMPRAS	52	52	54	56	57

MEMORIAS USB

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	1.300	1.365	1.433	1.505	1.580
+ INVEN FINAL	53	56	59	62	65
- INVENT INICIAL	0	53	56	59	62
TOTAL COMPRAS	1.353	1.368	1.436	1.508	1.583

STICK NOTES

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	130	137	143	150	158

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

+ INVEN FINAL	5	6	6	6	6
- INVENT INICIAL	0	5	6	6	6
TOTAL COMPRAS	135	137	144	151	158

PRESUPUESTO COMPRAS MATERIA
PRIMA PESOS

ESFEROS

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	\$ 875.000	\$ 941.850	\$ 1.013.807	\$ 1.091.262	\$ 1.174.635
+ INVEN FINAL	\$ 35.959	\$ 38.706	\$ 41.663	\$ 44.846	\$ 48.273
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 35.959	\$ 38.706	\$ 41.663	\$ 44.846
TOTAL COMPRAS	\$ 910.959	\$ 944.597	\$ 1.016.764	\$ 1.094.445	\$ 1.178.061

AGENDILLAS

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	\$ 506.000	\$ 549.120	\$ 595.945	\$ 646.795	\$ 702.020
+ INVEN FINAL	\$ 20.795	\$ 22.567	\$ 24.491	\$ 26.581	\$ 28.850
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 20.795	\$ 22.567	\$ 24.491	\$ 26.581
TOTAL COMPRAS	\$ 526.795	\$ 550.892	\$ 597.869	\$ 648.885	\$ 704.290

FOLDERS

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
CONSUMO	\$ 460.000.000	\$ 499.200.000	\$ 541.768.032	\$ 587.995.744	\$ 638.200.223
+ INVEN FINAL	\$ 18.904.110	\$ 20.515.068	\$ 22.264.440	\$ 24.164.209	\$ 26.227.406
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 18.904.110	\$ 20.515.068	\$ 22.264.440	\$ 24.164.209
TOTAL COMPRAS	\$ 478.904.110	\$ 500.810.959	\$ 543.517.403	\$ 589.895.513	\$ 640.263.421

TARJETAS
PRESENTACION

1 2 3 4

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
	\$	\$	\$	\$	\$
CONSUMO	2.000.000	2.152.800	2.317.274	2.494.314	2.684.879
+ INVEN FINAL	\$ 82.192	\$ 88.471	\$ 95.230	\$ 102.506	\$ 110.338
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 82.192	\$ 88.471	\$ 95.230	\$ 102.506
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL COMPRAS	2.082.192	2.159.079	2.324.033	2.501.589	2.692.711

**MAQUETAS Y
MODELOS**

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
			\$	\$	\$
CONSUMO	\$ 23.000.000	\$ 24.960.000	27.088.402	29.399.787	31.910.011
+ INVEN FINAL	\$ 945.205	\$ 1.025.753	\$ 1.113.222	\$ 1.208.210	\$ 1.311.370
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 945.205	\$ 1.025.753	\$ 1.113.222	\$ 1.208.210
			\$	\$	\$
TOTAL COMPRAS	\$ 23.945.205	\$ 25.040.548	27.175.870	29.494.776	32.013.171

EQUIPO AUDIOVISUAL

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
			\$	\$	\$
CONSUMO	\$ 50.000.000	\$ 53.820.000	57.931.848	62.357.841	67.121.980
+ INVEN FINAL	\$ 2.054.795	\$ 2.211.781	\$ 2.380.761	\$ 2.562.651	\$ 2.758.438
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 2.054.795	\$ 2.211.781	\$ 2.380.761	\$ 2.562.651
			\$	\$	\$
TOTAL COMPRAS	\$ 52.054.795	\$ 53.976.986	58.100.828	62.539.731	67.317.767

MEMORIAS USB

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
	\$	\$	\$	\$	\$
CONSUMO	1.300.000	1.419.600	1.550.203	1.692.822	1.848.562
+ INVEN FINAL	\$ 53.425	\$ 58.340	\$ 63.707	\$ 69.568	\$ 75.968
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 53.425	\$ 58.340	\$ 63.707	\$ 69.568
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL COMPRAS	1.353.425	1.424.515	1.555.570	1.698.683	1.854.962

STICK NOTES

		1	2	3	4
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018

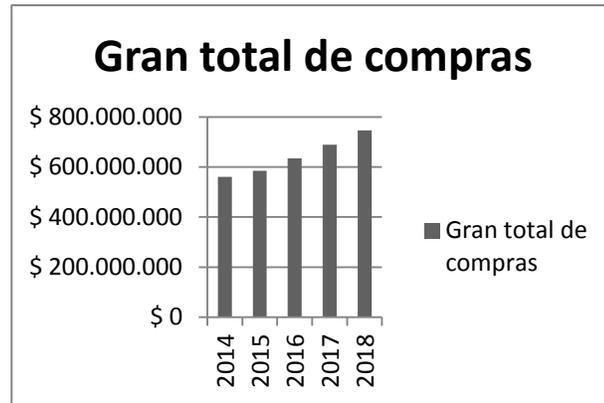
PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CONSUMO	\$ 390.000	\$ 425.880	\$ 465.061	\$ 507.847	\$ 554.568
+ INVEN FINAL	\$ 16.027	\$ 17.502	\$ 19.112	\$ 20.870	\$ 22.790
- INVENT INICIAL	\$ 0	\$ 16.027	\$ 17.502	\$ 19.112	\$ 20.870
TOTAL COMPRAS	\$ 406.027	\$ 427.355	\$ 466.671	\$ 509.605	\$ 556.489

	2014	2015	2016	2017	2018
Gran total de compras	\$ 560.183.507	\$ 585.334.932	\$ 634.755.010	\$ 688.383.227	\$ 746.580.870

Gran total consumo mp	\$ 538.071.000	\$ 583.469.250	\$ 632.730.572	\$ 686.186.412	\$ 744.196.878
------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Inventario materia prima	\$ 22.112.507	\$ 23.978.188	\$ 26.002.626	\$ 28.199.442	\$ 30.583.433
---------------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------



PRESUPUESTO MANO DE OBRA

DIRECTA

ASESORIAS PRODUCTOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Unidades a Producir	50	52	54	55	57
Tiempo requerido(hrs)	5.600	5.796	5.999	6.209	6.426
Costo hora	\$ 4.583	\$ 4.881	\$ 5.199	\$ 5.536	\$ 5.896
TOTAL MOD	\$ 25.666.667	\$ 28.291.725	\$ 31.185.261	\$ 34.374.734	\$ 37.890.410

ASESORIAS SERVICIOS

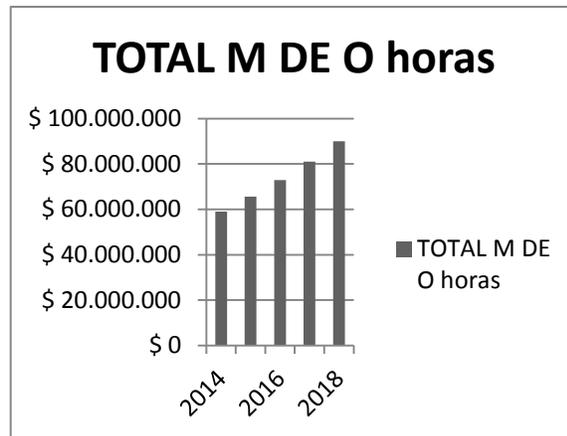
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
----------	------	------	------	------	------

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Unidades a Producir	65	68	72	75	79
Tiempo requerido(hrs)	7.280	7.644	8.026	8.428	8.849
Costo hora	\$ 4.583	\$ 4.881	\$ 5.199	\$ 5.536	\$ 5.896
TOTAL MOD	\$ 33.366.667	\$ 37.312.275	\$ 41.724.452	\$ 46.658.368	\$ 52.175.720
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL M DE O horas	\$ 59.033.333	\$ 65.604.000	\$ 72.909.713	\$ 81.033.102	\$ 90.066.130

PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA

COSTOS MANO DE OBRA	2014	2015	2016	2017	2018
GRAN TOTAL MANO DE OBRA (HORAS)	12.880	13.440	14.025	14.636	15.275



PRESUPUESTO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Mantenimiento EQUIPOS	\$ 1.000.000	\$ 1.040.000	\$ 1.081.600	\$ 1.124.864	\$ 1.169.859
Sueldo supervisor	\$ 27.600.000	\$ 29.394.000	\$ 31.304.610	\$ 33.339.410	\$ 35.506.471
Refrigerios	\$ 1.825.000	\$ 1.898.000	\$ 1.973.920	\$ 2.052.877	\$ 2.134.992
Agua	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661
Energia electrica	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661
Depreciación maquinaria	-\$ 2.106.667	-\$ 2.106.667	-\$ 2.106.667	-\$ 2.106.667	-\$ 2.106.667
depreciación edif y	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

construcciones					
TOTAL	\$ 33.668.333	\$ 35.767.333	\$ 37.995.143	\$ 40.359.831	\$ 42.869.976

ASIGNACION DE CIF

CONCEPTO					
Total CIF	\$ 33.668.333	\$ 35.767.333	\$ 37.995.143	\$ 40.359.831	\$ 42.869.976
HORAS MANO DE OBRA DIRECTA	12.880	13.440	14.025	14.636	15.275
CIF ASIGNADO HMOD	\$ 2.614	\$ 2.661	\$ 2.709	\$ 2.758	\$ 2.807

ESTADO DEL COSTO
ASESORIAS
PRODUCTOS

CONCEPTO	CANTIDAD U		COSTO UN	2014	2015	2016
MATERIA PRIMA						
ESFEROS	5	Unidad	\$ 3.500,0	\$ 17.500	\$ 18.200	\$ 18.900
AGENDILLAS	2	Unidades	\$ 2.200,0	\$ 4.400	\$ 4.576	\$ 4.752
FOLDERS	4	Unidades	\$ 1.000.000,0	\$ 4.000.000	\$ 4.160.000	\$ 4.320.000
TARJETAS PRESENTACION	1	PACK	\$ 40.000,0	\$ 40.000	\$ 41.600	\$ 43.200
MAQUETAS Y MODELOS	1	Unidades	\$ 200.000,0	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.000
EQUIPO AUDIOVISUAL	1	unidad	\$ 1.000.000,0	\$ 1.000.000	\$ 1.040.000	\$ 1.080.000
TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 5.261.900	\$ 5.472.376	\$ 5.682.752

MANO DE OBRA DIRECTA

Costo hora	112,00	Horas	\$ 4.583,3	\$ 513.333	\$ 546.700	\$ 582.236
CIF ASIGNADO HMOD			\$ 2.614,0	\$ 292.768	\$ 298.061	\$ 303.418
COSTO UNITARIO A. PROD				\$ 6.068.001	\$ 6.317.137	\$ 6.576.925

ESTADO DEL COSTO
ASESORIAS SERVICIOS

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CONCEPTO	CANTIDAD U		COSTO UN	2014	2015	2016
MATERIA PRIMA						
AGENDILLAS	2		\$ 2.200,0	\$ 4.400	\$ 4.576	\$ 4.759
FOLDERS	4		\$ 1.000.000,0	\$ 4.000.000	\$ 4.160.000	\$ 4.326.400
STICK NOTES	2		\$ 3.000,0	\$ 6.000	\$ 6.240	\$ 6.490
MAQUETAS Y MODELOS	1		\$ 200.000,0	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320
MEMORIAS USB	20		\$ 1.000,0	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632
TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 4.230.400	\$ 4.399.616	\$ 4.575.601

MANO DE OBRA DIRECTA

Costo hora	112,00		\$ 4.583	\$ 513.333	\$ 546.700	\$ 582.236
------------	--------	--	----------	------------	------------	------------

CIF ASIGNADO HMOD			\$ 2.614,0	\$ 292.768	\$ 298.061	\$ 303.418
--------------------------	--	--	------------	------------	------------	------------

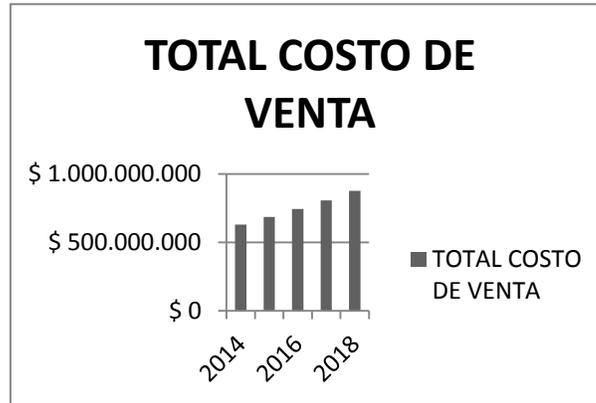
COSTO UNITARIO A. SERV				\$ 5.036.501	\$ 5.244.377	\$ 5.461.254
-------------------------------	--	--	--	--------------	--------------	--------------

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
MATERIA PRIMA	\$ 538.071.000	\$ 583.469.250	\$ 632.730.572	\$ 686.186.412	\$ 744.196.878
MANO DE OBRA	\$ 59.033.333	\$ 65.604.000	\$ 72.909.713	\$ 81.033.102	\$ 90.066.130
CIF	\$ 33.668.333	\$ 35.767.333	\$ 37.995.143	\$ 40.359.831	\$ 42.869.976
TOTAL COSTOS	\$ 630.772.667	\$ 684.840.583	\$ 743.635.428	\$ 807.579.344	\$ 877.132.984
+INV INICIAL PROD TER	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
suma productos y servicios					
-INV FINAL PROD TER	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL COSTO	\$ 630.772.667	\$ 684.840.583	\$ 743.635.428	\$ 807.579.344	\$ 877.132.984

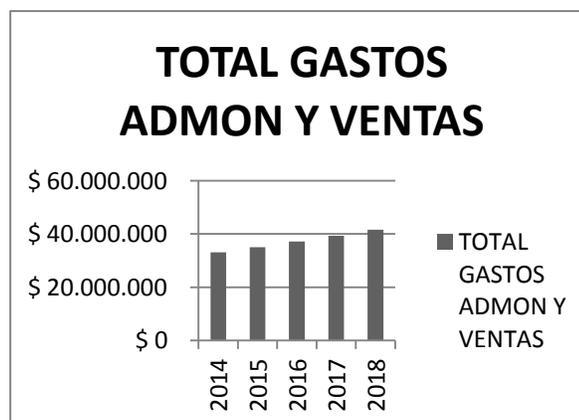
\$ 1

DE VENTA					
----------	--	--	--	--	--



GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo gerente	\$ 24.000.000	\$ 25.560.000	\$ 27.221.400	\$ 28.990.791	\$ 30.875.192
Publicidad	\$ 500.000	\$ 520.000	\$ 540.800	\$ 562.432	\$ 584.929
Honorarios transportador	\$ 3.600.000	\$ 3.834.000	\$ 4.083.210	\$ 4.348.619	\$ 4.631.279
Mantenimiento vehículo	\$ 500.000	\$ 520.000	\$ 540.800	\$ 562.432	\$ 584.929
Combustible	\$ 1.000.000	\$ 1.080.000	\$ 1.166.400	\$ 1.259.712	\$ 1.360.489
Seguro	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
Amortización diferidos	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000
Depreciación vehículo	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Depreciación equipos	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Depreciación MyE	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000
GRAN	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL GASTOS ADMON Y VENTAS	\$ 33.164.028	\$ 35.082.030	\$ 37.124.802	\$ 39.300.506	\$ 41.617.841



PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CAPITAL DE TRABAJO

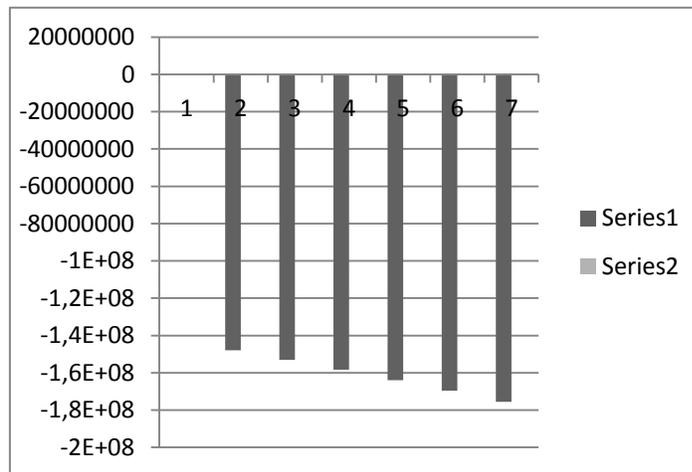
Efectivo	\$ 53.173.671
Nómina	\$ 5.500.000
Materia prima	\$ 46.681.959
CIF	\$ 2.935.417
Gastos	\$ 29.608.333
Total	\$ 137.899.379

INVERSIONES

	2013	2014	2015	2016	2017
1. INVERSIONES FIJAS	(\$ 6.433.333)	(\$ 6.658.500)	(\$ 6.891.548)	(\$ 7.132.752)	(\$ 7.382.398)
1.1 NO DEPRECIABLES					
1.1.1 TERRENOS					
1.2 DEPRECIABLES					
1.2.1 CONSTRUCCIONES, OBRAS CI	(\$ 11.000.000)	(\$ 11.385.000)	(\$ 11.783.475)	(\$ 12.195.897)	(\$ 12.622.753)
1.2.2 MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 21.066.667	\$ 21.804.000	\$ 22.567.140	\$ 23.356.990	\$ 24.174.485
1.2.3 MUEBLES Y ENSERES	(\$ 1.250.000)	(\$ 1.293.750)	(\$ 1.339.031)	(\$ 1.385.897)	(\$ 1.434.404)
1.2.4 VEHICULOS	(\$ 5.000.000)	(\$ 5.175.000)	(\$ 5.356.125)	(\$ 5.543.589)	(\$ 5.737.615)
1.2.5 Equipo de Oficina	(\$ 10.250.000)	(\$ 10.608.750)	(\$ 10.980.056)	(\$ 11.364.358)	(\$ 11.762.111)
2. INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 3.500.000)	(\$ 3.622.500)	(\$ 3.749.288)	(\$ 3.880.513)	(\$ 4.016.331)
2.1 ESTUDIOS	(\$ 1.000.000)	(\$ 1.035.000)	(\$ 1.071.225)	(\$ 1.108.718)	(\$ 1.147.523)
2.2 GASTOS DE CONSTITUCIÓN	(\$ 50.000)	(\$ 51.750)	(\$ 53.561)	(\$ 55.436)	(\$ 57.376)
2.3 GASTOS DE	(\$ 1.000.000)	(\$ 1.035.000)	(\$ 1.071.225)	(\$ 1.108.718)	(\$ 1.147.523)

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

ADECUACIÓN					
2.4 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	(\$ 450.000)	(\$ 465.750)	(\$ 482.051)	(\$ 498.923)	(\$ 516.385)
2.5 CAPACITACION	(\$ 500.000)	(\$ 517.500)	(\$ 535.613)	(\$ 554.359)	(\$ 573.762)
2.6 OTROS	(\$ 150.000)	(\$ 155.250)	(\$ 160.684)	(\$ 166.308)	(\$ 172.128)
2.7 IMPREVISTOS	(\$ 350.000)	(\$ 362.250)	(\$ 374.929)	(\$ 388.051)	(\$ 401.633)
3. CAPITAL DE TRABAJO	(\$ 137.899.379)	(\$ 142.725.858)	(\$ 147.721.263)	(\$ 152.891.507)	(\$ 158.242.710)
3.1 EFECTIVO	(\$ 53.173.671)	(\$ 55.034.749)	(\$ 56.960.965)	(\$ 58.954.599)	(\$ 61.018.010)
3.2 INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	(\$ 46.681.959)	(\$ 48.315.827)	(\$ 50.006.881)	(\$ 51.757.122)	(\$ 53.568.622)
3.3 NÓMINA	(\$ 5.500.000)	(\$ 5.692.500)	(\$ 5.891.738)	(\$ 6.097.948)	(\$ 6.311.377)
3.4 COSTOS	(\$ 2.935.417)	(\$ 3.038.156)	(\$ 3.144.492)	(\$ 3.254.549)	(\$ 3.368.458)
3.5 GASTOS	(\$ 29.608.333)	(\$ 30.644.625)	(\$ 31.717.187)	(\$ 32.827.288)	(\$ 33.976.244)
FLUJO DE INVERSION	(\$ 147.832.713)	(\$ 153.006.858)	(\$ 158.362.098)	(\$ 163.904.771)	(\$ 169.641.438)
	2013	2014	2015	2016	2017

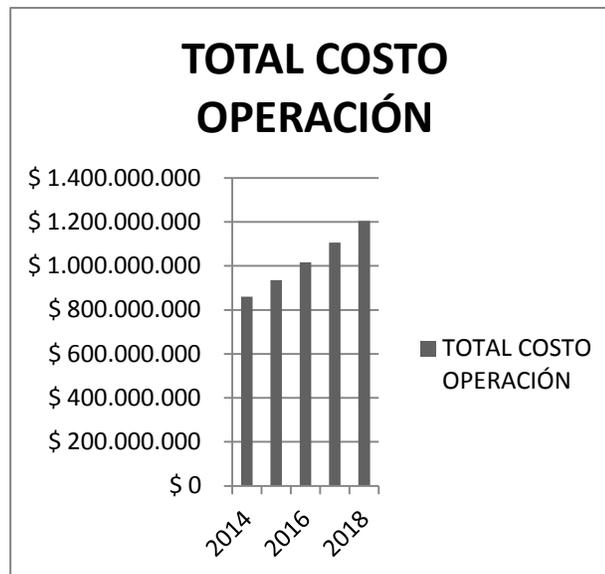


COSTOS Y GASTOS

	2014	2015	2016	2017	2018
1. COSTOS DE FABRICACION					
1.1 COSTO DIRECTO	\$ 687.130.167	\$ 749.119.350	\$ 816.827.596	\$ 890.794.993	\$ 971.613.855
1.1.1 MATERIA PRIMA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

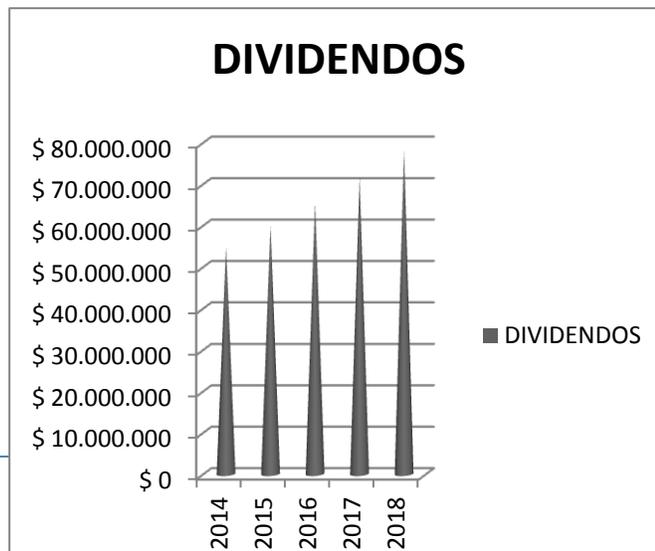
PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

1.1.2 MATERIALES DIRECTOS	\$ 538.071.000	\$ 583.469.250	\$ 632.730.572	\$ 686.186.412	\$ 744.196.878
1.1.3 MANO DE OBRA	\$ 59.033.333	\$ 65.604.000	\$ 72.909.713	\$ 81.033.102	\$ 90.066.130
1.1.4 PRESTACIONES	\$ 90.025.833	\$ 100.046.100	\$ 111.187.312	\$ 123.575.480	\$ 137.350.848
1.1.5 OTROS MATERIALES DIR	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.2 GASTOS DE FABRICACION	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.2.3 PRESTACIONES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.3 OTROS GASTOS INDIRECTOS	\$ 92.755.192	\$ 101.180.014	\$ 110.365.660	\$ 120.381.881	\$ 131.296.484
1.3.1 DEPRECIACION FABRICA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
1.3.2 SERVICIOS	\$ 400.000	\$ 414.000	\$ 428.490	\$ 443.487	\$ 459.009
1.3.3 MANTENIMIENTO	\$ 1.500.000	\$ 1.560.000	\$ 1.622.400	\$ 1.687.296	\$ 1.746.351
1.3.4 SEGUROS	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
1.3.5 IMPUESTOS	\$ 90.195.192	\$ 98.536.764	\$ 107.635.926	\$ 117.562.303	\$ 128.392.009
1.3.6 AMORTIZACION DE DIF	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000	\$ 410.000
1.3.7 OTROS	\$ 150.000	\$ 155.250	\$ 160.684	\$ 166.308	\$ 172.128
2. GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 46.740.000	\$ 49.579.850	\$ 52.604.890	\$ 55.827.230	\$ 59.259.773
2.1 SUELDOS	\$ 27.600.000	\$ 29.394.000	\$ 31.304.610	\$ 33.339.410	\$ 35.506.471
2.2 PRESTACIONES	\$ 14.490.000	\$ 15.431.850	\$ 16.434.920	\$ 17.503.190	\$ 18.640.897
2.3 DEPRECIACION ADMI	\$ 3.050.000	\$ 3.050.000	\$ 3.050.000	\$ 3.050.000	\$ 3.050.000
2.4 SEGUROS	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
2.5 OTROS IMPUESTOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
2.6 OTROS	\$ 1.500.000	\$ 1.600.000	\$ 1.707.200	\$ 1.822.144	\$ 1.945.418
3. GASTOS DE VENTAS	\$ 33.164.028	\$ 35.082.030	\$ 37.124.802	\$ 39.300.506	\$ 41.617.841
TOTAL COSTO OPERACIÓN	\$ 859.789.387	\$ 934.961.244	\$ 1.016.922.948	\$ 1.106.304.610	\$ 1.203.787.953



PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

ESTADO DE RESULTADOS	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS NETAS	\$ 970.419.487	\$ 1.053.600.897	\$ 1.144.054.504	\$ 1.242.429.760	\$ 1.349.435.360
- COSTO DE VENTAS	\$ 630.772.667	\$ 684.840.583	\$ 743.635.428	\$ 807.579.344	\$ 877.132.984
UTILIDAD BRUTA	\$ 339.646.821	\$ 368.760.314	\$ 400.419.077	\$ 434.850.416	\$ 472.302.376
GASTOS DE ADMON utioperativa=ubruta- gastos	\$ 33.164.028	\$ 35.082.030	\$ 37.124.802	\$ 39.300.506	\$ 41.617.841
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 306.482.793	\$ 333.678.284	\$ 363.294.275	\$ 395.549.910	\$ 430.684.535
OTROS INGRESOS					
GASTOS FINANCIEROS	\$ 33.164.028	\$ 35.082.030	\$ 37.124.802	\$ 39.300.506	\$ 41.617.841
UTIL ANTES DE IMP	\$ 273.318.765	\$ 298.596.254	\$ 326.169.473	\$ 356.249.404	\$ 389.066.695
PROVISIÓN IMPUESTOS	\$ 90.195.192	\$ 98.536.764	\$ 107.635.926	\$ 117.562.303	\$ 128.392.009
util-provision					
UTILIDAD NETA	\$ 183.123.572	\$ 200.059.490	\$ 218.533.547	\$ 238.687.101	\$ 260.674.685
RESERVA LEGAL	\$ 36.624.714	\$ 40.011.898	\$ 43.706.709	\$ 47.737.420	\$ 52.134.937
RESERVA EXTRALEGAL	\$ 18.312.357	\$ 20.005.949	\$ 21.853.355	\$ 23.868.710	\$ 26.067.469
DIVIDENDOS	\$ 54.937.072	\$ 60.017.847	\$ 65.560.064	\$ 71.606.130	\$ 78.202.406
UTILIDADES RETENIDAS	\$ 73.249.429	\$ 80.023.796	\$ 87.413.419	\$ 95.474.840	\$ 104.269.874



PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

**PRESUPUESTO DE
FLUJO EFECTIVO**

CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	-	970.419.487	1.053.600.897	1.144.054.504	1.242.429.760	1.349.435.360
Aportes socios	\$ 100.000.000					
Préstamos						
Por ventas de contado	-	\$ 48.520.974	\$ 52.680.045	\$ 57.202.725	\$ 62.121.488	\$ 67.471.768
Por ventas a crédito	-	\$ 921.898.513	\$ 1.000.920.853	\$ 1.086.851.779	\$ 1.180.308.272	\$ 1.281.963.592
Por pago clientes						
Total ingresos	\$ 100.000.000	\$ 970.419.487	\$ 1.053.600.897	\$ 1.144.054.504	\$ 1.242.429.760	\$ 1.349.435.360

EGRESOS						
Inversión fija	\$ 6.433.333	\$ 6.658.500	\$ 6.891.548	\$ 7.132.752	\$ 7.382.398	\$ 7.640.782
Inversión diferida	\$ 3.500.000	\$ 3.622.500	\$ 3.749.288	\$ 3.880.513	\$ 4.016.331	\$ 4.156.902
Compras		\$ 560.183.507	\$ 585.334.932	\$ 634.755.010	\$ 688.383.227	\$ 746.580.870
Pago proveedores						
Mano de obra		\$ 59.033.333	\$ 65.604.000	\$ 72.909.713	\$ 81.033.102	\$ 90.066.130
CIF -depr		\$ 33.668.333	\$ 35.767.333	\$ 37.995.143	\$ 40.359.831	\$ 42.869.976
gastos de admon y ventas - depr		\$ 33.164.028	\$ 35.082.030	\$ 37.124.802	\$ 39.300.506	\$ 41.617.841
Pago de impuestos		\$ 90.195.192	\$ 98.536.764	\$ 107.635.926	\$ 117.562.303	\$ 128.392.009
Pago dividendos		\$ 54.937.072	\$ 60.017.847	\$ 65.560.064	\$ 71.606.130	\$ 78.202.406
Pago Oblig Bancaria						
Intereses por pagar						
Pago Intereses						
Total egresos	\$ 9.933.333	\$ 841.462.465	\$ 890.983.741	\$ 966.993.922	\$ 1.049.643.828	\$ 1.139.526.915
Flujo neto	\$ 109.933.333	\$ 128.957.022	\$ 162.617.157	\$ 177.060.583	\$ 192.785.933	\$ 209.908.445
Saldo inicial caja	\$ 0	\$ 109.933.333	\$ 128.957.022	\$ 162.617.157	\$ 177.060.583	\$ 192.785.933
Saldo final caja	\$ 109.933.333	\$ 128.957.022	\$ 162.617.157	\$ 177.060.583	\$ 192.785.933	\$ 209.908.445

BALANCE

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

CONCEPTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
Activos						
Efectivo	\$ 100.000.000	\$ 970.419.487	\$ 1.053.600.897	\$ 1.144.054.504	\$ 1.242.429.760	\$ 1.349.435.360
c*c	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
inventario materia prima	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
inventario prod terminado	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
intereses anticipados	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Construcciones y obras civiles	\$ 11.000.000	\$ 11.385.000	\$ 11.783.475	\$ 12.195.897	\$ 12.622.753	\$ 13.064.549
Deprec acum construcciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
maquinaria	\$ 21.066.667	\$ 21.804.000	\$ 22.567.140	\$ 23.356.990	\$ 24.174.485	\$ 25.020.592
deprec acum maquin	\$ 2.106.667	\$ 2.180.400	\$ 2.256.714	\$ 2.335.699	\$ 2.417.448	\$ 2.502.059
vehiculo	\$ 5.000.000	\$ 5.175.000	\$ 5.356.125	\$ 5.543.589	\$ 5.737.615	\$ 5.938.432
deprec acum vehic	\$ 1.000.000	\$ 1.035.000	\$ 1.071.225	\$ 1.108.718	\$ 1.147.523	\$ 1.187.686
equipo oficina	\$ 10.250.000	\$ 10.608.750	\$ 10.980.056	\$ 11.364.358	\$ 11.762.111	\$ 12.173.785
deprec acumul equip	\$ 2.050.000	\$ 1.060.875	\$ 1.098.006	\$ 1.136.436	\$ 1.176.211	\$ 1.217.378
muebles y enseres	\$ 1.250.000	\$ 1.293.750	\$ 1.339.031	\$ 1.385.897	\$ 1.434.404	\$ 1.484.608
deprec acumul mye	\$ 125.000	\$ 129.375	\$ 133.903	\$ 138.590	\$ 143.440	\$ 148.461
Activo diferido	\$ 3.500.000	\$ 3.622.500	\$ 3.749.288	\$ 3.880.513	\$ 4.016.331	\$ 4.156.902
Amortización diferido	\$ 350.000	\$ 362.250	\$ 374.929	\$ 388.051	\$ 401.633	\$ 415.690
Total activos	\$ 157.698.333	\$ 1.029.076.387	\$ 1.114.310.789	\$ 1.206.889.242	\$ 1.307.463.714	\$ 1.416.745.502
PASIVOS						
Proveedores	\$ 0	\$ 560.183.507	\$ 585.334.932	\$ 634.755.010	\$ 688.383.227	\$ 746.580.870
oblig bancarias por pagar	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
dividendos por pagar		\$ 54.937.072	\$ 60.017.847	\$ 65.560.064	\$ 71.606.130	\$ 78.202.406
IVA POR PAGAR	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
impuestos por pagar	\$ 0	\$ 90.195.192	\$ 98.536.764	\$ 107.635.926	\$ 117.562.303	\$ 128.392.009
TOTAL PASIVOS	\$ 0	\$ 705.315.771	\$ 743.889.542	\$ 807.951.000	\$ 877.551.661	\$ 953.175.285
PATRIMONIO						
Capital	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
Reserva legal	\$ 0	\$ 36.624.714	\$ 40.011.898	\$ 43.706.709	\$ 47.737.420	\$ 52.134.937
Reserva extra legal	\$ 0	\$ 18.312.357	\$ 20.005.949	\$ 21.853.355	\$ 23.868.710	\$ 26.067.469
Utilidades por Distribuir	\$ 0	\$ 54.937.072	\$ 60.017.847	\$ 65.560.064	\$ 71.606.130	\$ 78.202.406
TOTAL PATRIMONIO	\$ 100.000.000	\$ 209.874.143	\$ 220.035.694	\$ 231.120.128	\$ 243.212.260	\$ 256.404.811
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 100.000.000	\$ 915.189.914	\$ 963.925.237	\$ 1.039.071.128	\$ 1.120.763.921	\$ 1.209.580.096

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

DIFERENCIA	\$ 57.698.333	\$ 113.886.473	\$ 150.385.552	\$ 167.818.115	\$ 186.699.793	\$ 207.165.406
-------------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Evaluación CF

PERIODOS	0	1	2	3	4	5
FLUJOS	(57.698.333)	113.886.473	150.385.552	167.818.115	186.699.793	207.165.406

EVALUACIÓN

TASA DE INTERÉS DE OPORTUNIDAD	39%
VALOR PRESENTE NETO CF	\$ 256.883.656
TIR	220%

Valor Presente Neto

40%

PERIODOS	0	1	2	3	4	5
FLUJOS	57.698.333	113.886.473	150.385.552	167.818.115	186.699.793	207.165.406

\$

260.035.722,66 vpn Excelente

=TIR

Resumen de las inversiones requeridas: las principales, los aportes de los socios, recursos solicitados. Proyección de ventas y rentabilidad esperada del proyecto TIR

Construya el balance general, los estados de resultados, el flujo de caja, liquidez, capacidad de pago, rotación de inventarios, endeudamiento, rentabilidad neta, margen de contribución, VAN y TIR.

13. CONCLUSIONES

Tras un extenso estudio y análisis desde el interior de cada entorno, teniendo en cuenta la balanza que implican las oportunidades y amenazas, las necesidades no satisfechas del mercado objetivo actual y un detenido análisis financiero de la viabilidad de la empresa Máquina de Ideas SAS, hemos de concluir que es una empresa viable para su constitución.

Máquina de Ideas SAS con esta planeación, retoques posteriores, mucho ánimo y tenacidad ante las dificultades, logrará incursionar con mucho esfuerzo y constancia en el mercado existente. La empresa Máquina de Ideas SAS, inicialmente no tendrá una tarea sencilla al ofrecer los servicios de su portafolio, pero gradualmente con esfuerzo y la recopilación en nuestro historial de casos exitosos se lograrán más y más contratos hasta el punto de tener el poder de negociar a iguales con las grandes compañías.

Lo que se desea exponer en este plan de negocio presentado por los estudiantes del Programa de Administración de Empresas, es la materialización de un sueño que no solo tiene intereses personales de por medio, sino que con la razón de ser de la empresa Máquina de Ideas SAS se puede construir un mejor mañana para todos los Colombianos satisfaciendo progresivamente todas las necesidades de la población y siendo amigables del medio ambiente.

No hay nada como la práctica, por eso la puesta en marcha de este proyecto podrá sacar a la luz muchos detalles pasados por alto al igual que la corrección de algunas hipótesis que aquí se mencionan se han de dar a lugar, cabe recordar que Máquina de Ideas SAS es constituida como una empresa flexible que en cualquier momento estará dispuesta a adaptarse al mercado cambiante y a las mutables exigencias de los clientes.

14. CRONOGRAMA

Proceso	dia1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Contactar el cliente	x																									
Realizar estudio de segmento		x																								
Buscar en B de Datos		x																								
Consultar reputación de la empresa		x																								
Contactar el posible cliente		x																								
Identificar la muestra empresarial con respecto al país		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x											
Identificar segmento a encuestar		x																								
Cuantificar el tamaño de la muestra		x																								
Diseñar Preguntas objetivas		x																								
Realizar la encuesta			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x											
Investigar el Mercado				x	x	x																				
Revisar la información histórica				x	x																					
Recopilar la info Obtenida					x																					
Búsqueda en diversas Fuentes					x																					
Análisis y almacenamiento de los datos						x																				
Planeación del Proyecto							x	x	x	x																
Identificar el tipo de negocio							x																			

15. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Droznes, L. (2007). “El plan de negocios: Guía práctica para armar un plan de negocios profesional basada en modelos, plantillas y listas de chequeo. CreateSpace Independent Publishing Platform. Autoayuda para gerentes, 2012.

Gomez, S. y Sanchez, M. (2013). “Indicadores cualitativos para la medición de la calidad en la educación”. Educ. Educ. Vol. 16, No. 1, pp. 9-24.

Arnaut & Iberbrokers (2009). “Modelo de Plan de Negocio”. Asesores Tributarios y Empresariales.

Villarán, K. (2009). “Plan de Negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio”. UsAid Perú Mype Competitiva. Ministerio de la Producción.

Perú.

Osterwalder, A & Pigneur. (2010) “Business Model Generation” John Wiley & Sons, Inc. New Jersey.

República de Colombia, (2006) Ley 1014 de 2006: De fomento a la cultura del emprendimiento.

Grupo Empresarial Nutresa, recuperado de: www.noel.com.co

Universidad de San Buenaventura (2010). Proyecto. Bogotá: USB.

Bonilla, Y. (s.f). Consultoría empresarial y de marketing, Costa Rica. Pag 6

García. (2006). *Puesto de trabajo: jefe de proyectos*. Recuperado de http://www.visualmente.com/web/pdf/VM_091026_Jefe_Proyecto_01.pdf

Cañas. (SF). *Las funciones de un gerente de proyectos*. Recuperado 3 de mayo de 2014, de <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Agosto2011.pdf>.

Ramo. J. (2014). *Supervisor de ventas y sus funciones básicas*. Recuperado de <http://jorgeramosruizmarketingypunto.wordpress.com/2013/01/12/funciones-basicas-del-supervisor-de-ventas/>.

Thompson. I. (2006). *La función del vendedor*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/venta/funcion-vendedor.html>

Mejía. C. (SF). *Conceptos de gerente de ventas, gerente de productos, y gerente de procesos*. Recuperado de <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Julio2000.pdf>

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Planificación de proyectos. (2009). *manual del encuestador*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/ipladees/manual-del-encuestador-simple>

García. L. (2011). *Función de la gerencia financiera*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/lilianitaGarciaR/funcion-de-la-gerencia-financiera>

Hondutel. (2011). *Gerencia de investigación y desarrollo*. Recuperado de http://www.hondutel.hn/portal_transparencia/pdf/Atribuciones/nuevas%202013/GERENCIA%20DE%20INVESTIGACION%20Y%20DESARROLLO.pdf.

Naranjo, O. (2005). *Gestión del talento humano en la micro, pequeña y mediana empresa vinculada al programa Expopyme de la Universidad del Norte en los sectores de confecciones y alimentos*. Recuperado de

<http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3597/2317>

16. ANEXOS No. 1. (Hojas de vida)

NOMBRE COMPLETO (GERMAN RICARDO DIAZ MARTINEZ)

Cédula de Ciudadanía No. 1020737503

Correo electrónico: Nuevogermi98@hotmail.com

Celular: 3014331201

RESUMEN: Soy Estudiante de la Universidad San Buenaventura Bogotá. Mis cualidades como emprendedor son muy apetecidas en cualquier medio, desde habilidades creativas, moral constante para sobrepasar cualquier situación difícil, flexibilidad, la no aversión al cambio, una energía que se contagia y la capacidad de comunicar mis ideas con ejemplos para transmitir el mensaje deseado.

EXPERIENCIA EN EMPRENDIMIENTO (que se puedan certificar con información financiera o formal).

Nombre empresa: CIGARRERIA LOS ESPARTANOS

Cargo: Administrador y fundador

Fecha de creación: De octubre del 2010 a febrero del 2014

Actividad económica: Comercio, expendio de víveres y licores

EXPERIENCIA LABORAL (que se puedan certificar, los últimos tres empleos).11num

Nombre empresa: CIGARRERIA LOS ESPARTANOS

Cargo: Administrador y fundador

Tiempo: De octubre del 2010 a febrero del 2014

Jefe Inmediato: N-A Teléfono: 2497517

Nombre empresa: MERCADO LIBRE

Cargo: vendedor - importador

Tiempo: De 2009 a 2011

Jefe Inmediato: N-A Teléfono: N-A

Nombre empresa: PROACTIVOS TEMPORALES

Cargo: Secretario operacional

Tiempo: De 2008 a 2009

PLAN DE NEGOCIOS MÁQUINA DE IDEAS SAS

Jefe Inmediato: GERMAN DIAZ ACOSTA Teléfono: 31022067347

FORMACIÓN ACADÉMICA (estudios formales del más reciente al más antiguo).

Institución: UNIVERSIDAD SAN BUENAVENTURA BOGOTÁ

Título obtenido: Programa de administración de empresas

Fecha de grado: Aun en estudios

Institución: COLEGIO GIMNASIO LOS ANDES

Título obtenido: Bachiller Fecha de grado: 2007

OTROS ESTUDIOS (N-A). Teléfono fijo: 4740142 BOGOTA, COLOMBIA

NOMBRE COMPLETO (DANIELA FAJARDO RIOS)

Cédula de Ciudadanía No.1019065477

Correo electrónico: Danny-crazy@hotmail.es Celular: 3208294220

RESUMEN: Soy PROFESION de la Universidad San Buenaventura Bogotá. Mis cualidades como emprendedor son las excelentes relaciones interpersonales y habilidad para trabajar en equipo o individualmente. Actualmente enfocada en la parte de marketing y estudios de mercado con alto grado de responsabilidad y fácil interpretación de las políticas organizacionales.

EXPERIENCIA EN EMPRENDIMIENTO: N-A

EXPERIENCIA LABORAL:

Nombre empresa: CONEXIONES Y TURISMO POR COLOMBIA

Cargo:

Tiempo: 27-05-2013 – 31-10-2013

Jefe Inmediato: Jose Alfredo Florez

FORMACIÓN ACADÉMICA

Institución: UNIVERSIDAD SAN BUENAVENTURA BOGOTÁ

Título obtenido: Administración de Empresas

Institución: COLEGIO ALBERTO LLERAS CAMARGO

Título obtenido: Bachiller

Fecha de grado: Diciembre 2007

(Specht, Günther; Beckmann, Christoph; Amelingmeyer, Jenny (2002). F&E-Management – Kompetenz im Innovationsmanagement (S. 14-16))