

Plan de negocios Jabones Artesanales Macadamia

**Diana Ximena González Bautista
Daniela Nataly Gutiérrez Ávila
Esteban Arturo Ruiz Cifuentes**

**Trabajo de grado
para optar para el título Administrador de Empresas**

Dirigido por:

**Jorge Aristizábal Escobar
Máster en Dirección Financiera**

Codirector:

Jhon Alexander Diaz

**Universidad Santo Tomás
Administración de Empresas
Junio de 2020
Bogotá D.C.**

Agradecimientos

Agradecemos a Dios por su amor, bondad y el permitirnos culminar un proceso tan importante para nosotros y a nuestra hermosa familia que siempre estuvo allí.

Expresamos nuestro agradecimiento a nuestro tutor Jorge Aristizábal y la profesora Violeta Zuluaga que, gracias a su compromiso y dedicación lograron transmitir sus conocimientos y es por ello que hemos culminado esta maravillosa etapa de formación.

Dedicatoria

Este logro se lo dedicamos a Dios por permitirnos disfrutar este hermoso camino llamado vida, a nuestras amadas familias por su apoyo incondicional, amor infinito y cariño desinteresado son la base en cada paso que damos de nuestra vida.

Gracias por enseñarnos que ¡LOS SUEÑOS SI SE CUMPLEN!

A Patricia Ávila por ser la creadora de Jabones Artesanales Macadamia, nuestra inspiración en este hermoso proyecto y depositar toda su confianza en nosotros el cual tenemos toda la fe y compromiso para desarrollarlo.

Tabla de contenido

Agradecimientos	2
Dedicatoria	2
Lista de figuras	5
Lista de tablas	6
Justificación del plan.....	7
Problema	7
Objetivos del plan.....	7
Objetivo general	8
Objetivos específicos.....	8
Descripción básica del producto	9
Metodología.....	9
Futuro general del sector al cual pertenece la empresa.....	9
Planeación estratégica	11
Misión	11
Visión.....	11
Análisis del sector económico	12
Objetivos estratégicos, tácticos y operacionales	15
Filosofía del negocio	16
Know How	¡Error! Marcador no definido.
Concepto del producto o servicio	17
Presentación preliminar de los productos	18
Usos y manejo del producto o servicio	21
Imagen, Marca, logo y slogan del producto o servicio	21
Resumen del modelo de negocio	23
Estudio de mercado	24
Investigación del mercado – Presentación de resultados de la metodología aplicada	24
Análisis de la demanda – Social, Demográfica, Económica y Cultural	31
Nicho de mercado.....	31

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Determinación del precio	33
Pronóstico de ventas	34
Plan de mercadeo	36
Estrategias de distribución.....	¡Error! Marcador no definido.
Estrategias de promoción	¡Error! Marcador no definido.
Publicidad – Marketing mix	40
Fidelización	41
Postventa - servicio al cliente. Política de crédito.....	41
Estudio de operaciones.....	43
Descripción y formalización del proceso - Diagrama de flujo.....	43
Nota: Elaboración propia. Diagrama de flujo.	43
Distribución de planta	43
Nota: Elaboración propia. Diagrama de flujo.	44
Costos de producción	46
Inversiones en infraestructura.....	47
Inversiones en capital de trabajo	48
Estudio organizacional.....	49
Estructura organizacional – Organigrama.	49
Perfiles de cargo	51
Manual de funciones	53
Requisitos legales del proyecto	56
Gastos administrativos	57
Metodologías de Motivación	57
Mecanismos de Liderazgo	59
Indicadores de Gestión	60
Estudio financiero	65
Presupuestos	65
Flujo de caja explicado a 5 años como mínimo	66
Estados Financieros Preliminares con proyección de indicadores financieros por escenarios	67
Indicadores de Evaluación Financiera	69
Conclusiones	70

Referencias.....	70
-------------------------	-----------

Lista de figuras

Figura 1. Slogan	22
Figura 2. Social Media	23
Figura 3. Jabones Artesanales Macadamia	24
Figura 4. Sexo	26
Figura 5. Edad.....	26
Figura 6. Estrato	27
Figura 7. Uso	27
Figura 8. Marca preferida	28
Figura 9. Adquisición de producto	28
Figura 10. Compra	29
Figura 11. Intención de compra	29
Figura 12. Precio	30
Figura 13. Beneficios	30
Figura 14. Disposición de compra.....	30
Figura 15. Estrato socio-económico	32
Figura 16. Encuesta multipropósito	33
Figura 17. Descripción y formalización del proceso	43
Figura 18. Flujo de materiales y flujo de producto terminado	44
Figura 19. Bodegas	45
Figura 20. Arriendo de oficina.....	46
Figura 21. Estructura organizacional	49

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Lista de tablas

Tabla 1. Jabón Carbón Activado	18
Tabla 2. Jabón de Avena	19
Tabla 3. Jabón de café	19
Tabla 4. Jabón de Coco	20
Tabla 5. Jabón de Aloe Vera	20
Tabla 6. Jabón de Zanahoria.....	21
Tabla 7. Determinación de precio	34
Tabla 8. Pronóstico de ventas.....	35
Tabla 9. Costos de producción	47
Tabla 10. Inversión infraestructura	47
Tabla 11. Inversión capital de trabajo	48
Tabla 12. Director General.....	51
Tabla 13. Gerente Administrativo.....	51
Tabla 14. Financiera.....	52
Tabla 15. Talento Humano.....	52
Tabla 16. Gerente Operativo	52
Tabla 17. Producción.....	53
Tabla 18. Ventas.....	53
Tabla 19. Director General.....	53
Tabla 20. Gerente Administrativo	54
Tabla 21. Financiera.....	54
Tabla 22. Talento Humano.....	55
Tabla 23. Gerente Operativo	55
Tabla 24. Producción.....	55
Tabla 25. Ventas.....	56
Tabla 26. Gastos administrativos	57
Tabla 27. Eficiencia en la venta del producto	61
Tabla 28. Numero de PQRSDF (peticiones-quejas- reclamos-sugerencias-denuncias-felicitaciones)	62
Tabla 29. Tiempos de demora en la entrega de productos	63
Tabla 30. Tiempos de respuesta en nuestras redes sociales	63
Tabla 31. Productividad: Numero de jabones elaborados en el día	64
Tabla 32. Presupuestos.....	65
Tabla 33. Flujo de caja	66
Tabla 34. Estados Financieros Preliminares.....	67
Tabla 35. Jabones Macadamia.....	68
Tabla 36. Indicadores de Evaluación Financiera	69

Justificación del plan

Para este proyecto se plantea la implementación de escenarios que aporten a la generación de un plan de negocio enfocado en el mercado y el conocimiento de las preferencias del consumidor. El plan va direccionado al segmento de cuidado personal, con una visión, sostenible y atractiva para el consumidor de jabones.

Jabones Artesanales Macadamia es un emprendimiento que ha enfatizado su labor en producir jabones orgánicos, el cual ha surgido de la oportunidad de ofrecer a los consumidores un producto con características que suplan las necesidades básicas propias del jabón corporal y facial que se vea reflejado en un producto orgánico derivado de hierbas, plantas, cereales, frutas, especias; siendo amigable con el medio ambiente.

Por otra parte, en la actualidad el sector manufacturero ha tenido un crecimiento del 5.2% en sus ventas (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019, p. 4) y es por ello por lo que es uno de los factores más interesantes para la elaboración de este proyecto “la utilidad” por ser un eco-negocio y emprendimiento familiar, el cual agrega crecimiento económico para la microempresa como para la ciudad.

Problema

En medio de un mundo industrializado y dominado por compañías transnacionales, ha surgido en la sociedad, una latente necesidad por cuidar el planeta, incrementando así la exposición del mercado que produce y comercializa productos de este tipo.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

El grupo de investigación pudo evidenciar de acuerdo con la recolección de datos y mapeo de la población objetivo (Bogotá), el nivel de contaminación que tiende a propender a generar malestar respiratorio, ocular y en este caso afectación en el PH de piel y la hidratación de esta. Teniendo en cuenta lo que dice el reporte de Atmospheric Pollution de la Universidad de Huelva (España), la concentración promedio anual del PM10 en Bogotá fue de 38 ug/m³ (microgramo/metro cúbico), que es casi dos veces el límite máximo recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) de 20 ug/m³. (García S. & Carranza, D., 2018, p 1)

Lo anterior se evidencia de acuerdo con que en la actualidad varias localidades de Bogotá se encuentran en alerta amarilla (Puentes, 2020) por la polución, de modo que Jabones Artesanales Macadamia busca ofrecer un producto que ayude a mitigar esta afectación en los ciudadanos y el cuidado de su piel.

Objetivos del plan

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la producción y comercialización de Jabones Artesanales Macadamia como alternativa al cuidado de la piel para los ciudadanos en Bogotá.

Objetivos específicos

- Diseñar estrategias para penetrar en el mercado de jabones artesanales.
- Realizar los estudios de mercados, técnicos, administrativos, legales y financieros para producción de los jabones artesanales

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- Evaluar económico, social y ambiental la propuesta para la producción y comercialización de jabones artesanales.
- Implementar un modelo financiero que supla las necesidades propias de la puesta en marcha del proyecto.

Descripción básica del producto

Jabones Artesanales Macadamia tiene como finalidad la limpiar y regenerar diferentes tipos de piel acorde con las características de cada producto y sus propiedades naturales, el cual son conforme para suplir la necesidad de la población sin generar alguna adicción.

Metodología

Para la metodología se tomará la experiencia obtenida durante estos 4 años y medio de proceso de formación como administradores de empresas de la Universidad Santo Tomás, lo cual el objetivo es crear una compañía socialmente responsable con el medio ambiente, rentable y generadora de empleo.

Se realiza un estudio de mercado con base en una encuesta cualitativa con el objetivo de realizar un diagnóstico en el estudio de mercado y como penetrar en él, así mismo un pronóstico de la proyección financiera del proyecto en donde se pueda evaluar la viabilidad de este y el análisis del sector en el que se encuentra el producto.

En la actualidad la era digital transformo el estilo de vida de la humanidad como una herramienta fundamental para el logro de nuestros objetivos, para nosotros los emprendedores es un aliado

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

estratégico al momento de incursionar y penetrar el mercado ya que es un medio de comunicación directo. Para Jabones Artesanales Macadamia las redes sociales serán nuestro canal aliado y principal de publicidad para acceder al consumidor brindando un contenido personalizado y de calidad al momento de asesorar a nuestros clientes para la elección de su jabón. Generar fidelización y calificación positiva al momento de referenciar la marca alternado con un segundo canal que sería el vos a vos.

Futuro general del sector al cual pertenece la empresa

El sector al que pertenece el producto del presente proyecto es el manufacturero, específicamente el industrial y comercial; hemos evidenciado que este sector representa el 12,2% del PIB de Colombia (ProColombia, 2019). Así mismo hemos evidenciado que con relación al rubro al que pertenece el proyecto en la economía (Fabricación de Jabones y detergentes, perfumes y preparados de tocador), representa el 9.9% (DANE, 2020) del total correspondiente del sector industrial / manufacturero, de modo que se puede identificar un sector delimitado bajo, pero, con bastantes oportunidades a nivel nacional e internacional. De acuerdo con Procolombia el sector de aseo, ha crecido un 7% desde el año 2000 al 2014, a su vez este tuvo un crecimiento constante del 5.7 % a corte 2018, razón por la cual el sector en el que se mueve el proyecto es bastante atractivo y muestra una oportunidad de acuerdo con las tendencias de crecimiento del mercado. Es importante recalcar que al ser un producto con influencias “verdes” y aspiraciones a certificaciones de calidad “verdes” se convierte en un producto llamativo para los inversionistas “green” en Colombia y el exterior. (Fondo Inversor) Teniendo en cuenta que la IED (Inversión

Extranjera Directa) para el sector manufacturero para el 2018 alcanzó el 4% del total (ProColombia, 2019).

Planeación estratégica

Jabones artesanales macadamia cuenta con una planeación estratégica enfocada en el bienestar del cliente interno y externo brindando alternativas, con respecto al cuidado del cuerpo y de la mente, donde la preocupación principal es crear un espacio donde se puedan desarrollar profesionales éticos, comprometidos con la cultura organizacional y el pensamiento holístico basado en la satisfacción de las necesidades de todos los entes que interactúan con la compañía.

Misión

Jabones Artesanales Macadamia Se crea con la intención de impactar significativamente la manera en la cual las personas consumen productos para el cuidado de la piel, otorgándoles así un producto que incentiva su uso de manera responsable con el medio ambiente y sostenible, basado en una producción limpia, con insumos provenientes de la tierra y manufacturados de manera artesanal; soportado con un personal ético, profesional y comprometido con el progreso de los mercados alternativos de salud.

Visión

Jabones Artesanales Macadamia. Bajo la premisa de ser responsable con el medio ambiente y sostenible, se quiere posicionar en el largo plazo como una de las empresas líderes en el mercado,

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

siendo una revolución y ejemplo en el desarrollo y transformación de los productos para el cuidado de la piel.

Con objetivos claros planteados desde la parte directiva donde se espera generar un cambio en la mente de las personas, para de esta manera guiarlas de manera holística en su vida entorno al cuidado del planeta; ampliando el portafolio de productos y servicios hechos 100% a mano, con el fin de poder llegar a una población más grande y de esta manera generar un crecimiento y expansión a nivel nacional.

Valores

- Honestidad
- Espíritu de trabajo en equipo
- Excelencia
- Respeto por la dignidad de las personas
- Responsabilidad
- Compromiso
- Principios éticos
- Amor

Análisis del sector económico

La economía colombiana para el año 2020 Según el equipo de Investigaciones Económicas de la firma Credicorp Capital, es factible que se registre una desaceleración en la demanda interna este

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

año, ya que el ciclo del consumo privado habría llegado su máximo nivel en 2019, mientras que el gasto público tendría una moderación, al tiempo que la inversión debería tener un comportamiento similar, debido a los menores efectos de la reforma tributaria, relacionados con la compra de bienes de capital. (Portafolio, 2020, p. 1)

Adicionalmente, El analista Camilo Herrera, presidente de la firma consultora Raddar, explica que el consumo de los hogares seguirá impulsando desde la demanda al PIB, creciendo a tasas cercanas a las de 2019, en otras categorías, en otros canales y con otras fuentes de financiación, pero asegura que es posible que la venta de ciertos bienes durables se frene un poco. (Portafolio, 2020, p. 1)

Por lo anterior, se puede evidenciar que, si bien la demanda interna se verá afectada por el alto crecimiento de los dos últimos años, la inflación se va a mantener por encima de los 3 puntos, teniendo un crecimiento estable para la oferta de bienes de consumo y una alta oportunidad de crecimiento para los emprendimientos enfocados a la producción de estos.

Por lo tanto, para una empresa emprendedora como jabones artesanales Macadamia, la cual está dedicada a la producción y comercialización de bienes para el cuidado de la piel, se genera una gran oportunidad de incursión y crecimiento dentro del mercado.

Es claro que debido a la coyuntura presentada a raíz de la llegada del Covid-19 a la vida humana, la recesión económica, va a generar una afectación de manera significativa en el poder adquisitivo de las personas.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Sin embargo, la incursión para los mercados alternativos de la salud y aquellos que se enfocan en el cuidado del medio ambiente, pensamiento que se ha activado de manera consiente por la raza humana, puede presentar una oportunidad más amplia para su implementación, con base en los apoyos a emprendimiento y la creación de empresas que contribuyan a la reactivación de la economía.

Adicionalmente, según los expertos en el tema a inversión en emprendimientos a partir del año 2019 ha tenido un crecimiento superior al 500% con respecto a los anteriores.

El salto es indiscutible porque en 2018, las inversiones de este tipo en toda América Latina estuvieron por debajo de los 2.000 millones de dólares, mientras que en 2017 fueron de 1.100 millones de dólares y en 2016, de 500 millones de dólares, de acuerdo con la Asociación para la Inversión de Capital Privado en América Latina. Es decir, apenas iba la mitad del 2019 cuando los emprendedores latinoamericanos habían recaudado cinco veces lo de todo el 2016.

(Caparroso, J., 2020. p. 1)

Sumado a esto podemos ver que el crecimiento en el agro se va a ver potenciado para la segunda década del siglo XXI, ya que el interés latente por las personas de cuidar el medio ambiente y consumir productos provenientes de la tierra, que cuiden su salud física y mental ha venido en crecimiento.

Camila Salamanca, directora de Endeavor Colombia, señala que desde esa red ven oportunidades en agritech por los retos de Colombia en el sector de la agricultura, mejorando, con tecnologías, procesos que benefician tanto a consumidores como a productores, y en foodtech, en el sentido de

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

que las grandes cadenas de restaurantes encuentren mecanismos para conseguir alimentos de formas más eficientes, además de apoyar iniciativas sostenibles en asuntos como el consumo de agua, huella de carbono y empaques. Así mismo, en logística y última milla, por los problemas de movilidad en la mayoría de las ciudades en las que se necesitan soluciones que permitan a las empresas ser más eficientes, ágiles y ahorrar recursos (Caparroso, J., 2020. p. 1).

De esta manera Jabones Artesanales Macadamia espera ingresar al mercado con una alternativa atractiva para el consumidor, donde no solo existe una preocupación por mejorar la calidad de vida de las personas y ofrecerles un producto de calidad 100% natural y producido a mano, sino crear una experiencia holística la cual brinde beneficios para todos los actores involucrados en la cadena productiva, teniendo como bandera la reconstrucción ambiental y la revolución en los mercados alternativos de la salud.

Objetivos estratégicos, tácticos y operacionales

- Posicionarnos como una empresa líder en la elaboración de productos para el cuidado de la piel.
- Ser generadores de empleo, con una amplia responsabilidad social y con un capital humano enfocado en el cuidado medio ambiental.
- Revolucionar el mercado de la producción artesanal en Colombia.
- Incursionar en el mercado, a través del e-commerce y generación de grandes plataformas para ferias artesanales.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- Generar un cambio de perspectiva, en la manera en la que la población consume productos para el cuidado de la piel.
- Diseñar una línea de producción artesanal a gran escala que sea efectiva en la administración de los recursos físicos y económicos, generando una amplia rentabilidad.
- Crear alianzas estratégicas con los campesinos de nuestro país para que sean los principales proveedores de materia prima.

Filosofía del negocio

Jabones Artesanales Macadamia tiene como filosofía de negocio y como pilar fundamental, la conciencia sobre el cuidado del cuerpo, sin descuidar la visión responsable y sostenible con el medio ambiente.

Por lo que nuestra cultura organizacional, estará basada en un capital humano capacitado y orientado a la satisfacción del cliente con grandes valores que aporten de manera significativa al crecimiento humano y organizacional.

Al ser una empresa productora 100% a mano se requiere personal con capacidades únicas y con un proceso de desarrollo avanzado en el cual se evidencien características tales como:

- Proactividad.
- Trabajo en equipo.
- Iniciativa y creatividad.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- Compromiso y responsabilidad.
- Recursividad.
- Respeto por la naturaleza.
- Conocimientos de la materia prima.

Adicionalmente, tendremos una estrecha relación con nuestros proveedores ya que, a ser campesinos nacionales, debemos garantizar que la retribución para sus insumos sea significativa y que de la misma manera la materia prima obtenida sea de la mejor calidad, cosechada y cultivada de manera natural.

De esta manera garantizaremos que a nuestro cliente llegue el mejor producto, realizado con los mejores insumos y producido de la manera más orgánica y comprometida con su salud, brindando así amplios beneficios que logran así posicionarnos como una de las compañías de belleza con más confiabilidad y rentabilidad en el mercado.

Know How

El Know How de Jabones Artesanales Macadamia, a pesar de tener una trayectoria corta, está enfocada en este factor diferencial en el cual beneficiamos tanto al cliente externo, como el cliente interno, brindando un producto de alta calidad, manufacturado por personas calificadas y comprometidas con su perfección, materiales 100% naturales, traídos desde el campo directamente para el consumo.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Provocando así beneficios en la salud y cuidado de la piel del consumidor final, sin descuidar su preocupación de impactar de manera negativa todo lo que le rodea, otorgándole un producto que satisface holísticamente sus necesidades al comprar este tipo de productos.

Concepto del producto o servicio

Presentación preliminar de los productos

A partir de este plan de negocios Jabones Artesanales Macadamia busca ofrecer un producto orgánico que supla las necesidades del jabón corporal y facial en el sector de la población (Bogotá) con las características de materiales naturales con el fin de promover el cuidado al medio ambiente, con más propiedades para el cuidado de la piel sin generar alguna adicción.

A continuación, se relaciona el catálogo de Jabones Artesanales Macadamia en donde describe las propiedades de cada jabón.

Tabla 1. *Jabón Carbón Activado*

Jabón Carbón Activado	
	• Ayuda a eliminar las espinillas y los poros • Humecta la piel • Elimina manchas en la piel • Rejuvenece el rostro • Desintoxicante

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 2. *Jabón de Avena*

Jabón de Avena:	
	• Es recomendable para la piel de los bebés por su PH neutro • Es exfoliante y humectante para todo tipo de piel • Ayuda a prevenir la formación de las arrugas • Absorbe el exceso de grasa

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Tabla 3. *Jabón de café*

Jabón de café	
	• Es exfoliante debido a que eliminar las células muertas de la piel • Ayuda a combatir la celulitis • Ayuda a mantener la piel firme por su renovación celular • Es antioxidante

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 4. *Jabón de Coco*

Jabón de Coco	
	• Limpia profundamente la piel • Hidratante • Ayuda a curar las infecciones • Es ideal para pieles con resequedad

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Tabla 5. *Jabón de Aloe Vera*

Jabón de Aloe Vera	
	• Compatible para todo tipo de piel. • Regenera la piel a profundidad. • Ayuda a cicatrizar • Previene infecciones de acné. • Elimina el exceso de grasa.

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Tabla 6. *Jabón de Zanahoria*

Jabón de Zanahoria	
	• Ayuda a nutrir piel seca, áspera por la propiedad nutritiva de la zanahoria • Previene el envejecimiento • Ayuda a proteger la piel de los rayos UV

Nota: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Usos y manejo del producto o servicio

El jabón es un producto de uso habitual el cual es utilizado para la higiene corporal y facial de las personas, de manera que se emplea para el lavado del rostro y demás partes del cuerpo, proporcionando desintoxicantes, humectantes, exfoliante para nuestra piel ente otros beneficios eliminando así bacterias las cuales pueden atentar contra nuestro organismo y piel.

Imagen, Marca, logo y slogan del producto o servicio

- **Marca:** Jabones Artesanales Macadamia. Surge de la necesidad en el año 2019 de poder utilizar para nuestro cuerpo un producto que sea a base de plantas, frutos y/o vegetales con el fin de obtener sus excelentes beneficios y propiedades y es por esto que nace esta idea.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Somos un gran equipo de profesionales el cual desea impulsar un producto sostenible con el medio ambiente y beneficioso para todo tipo de piel.

- **Logo:** Tiende a ser la silueta de una flor lo cual representa naturaleza y belleza
- **Slogan:** “Aromas que inspiran” simboliza lograr una experiencia al consumidor por medio del sentido del olfato donde se tiene un acceso directo a recuerdos, personas, lugares etc. Va directamente ligado a las emociones y es allí donde se quiere obtener un impacto positivo.

Figura 1. Slogan



Figura 1: Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Figura 2. Social Media



Figura 2. Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Resumen del modelo de negocio

Para el resumen de modelo de negocio escogimos Canvas ya que su estructura es de gran ayuda para verificar la viabilidad del Bussines Plan en el permite analizar los siguientes aspectos:

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales
- Relación con los clientes
- Fuentes de ingreso
- Recursos claves
- Socios claves
- Estructura de costos

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Figura 3. Jabones Artesanales Macadamia

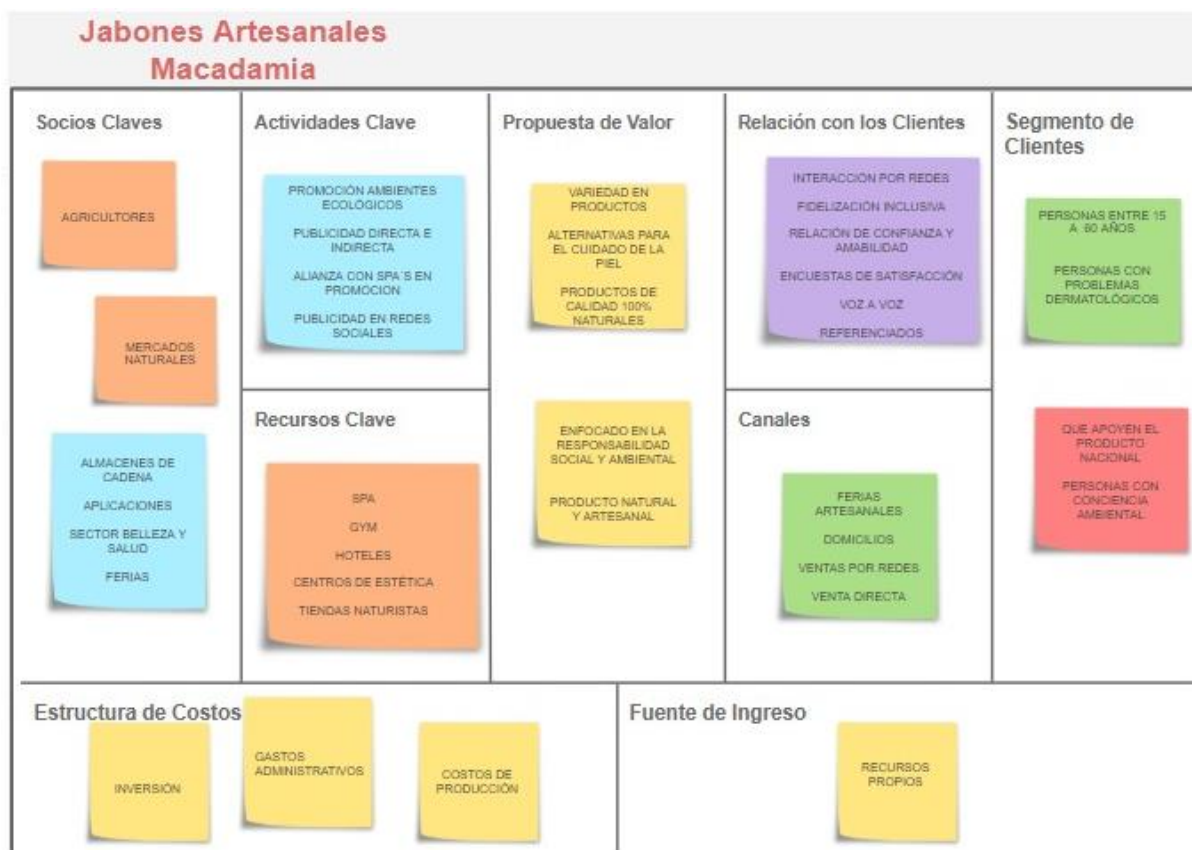


Figura 3. Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2020). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Estudio de mercado

Investigación del mercado – Presentación de resultados de la metodología aplicada

El objetivo de todo estudio de mercado es de terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización (Rico, V., 2017, p. 1).

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Lo que se desea analizar es la demanda y oferta para nuestro producto, realizando investigación de mercados donde se identifique cual es el público objetivo (target), así mismo ventajas y desventajas comparativas y competitivas del sector.

A continuación, se relaciona la metodología empleada para la obtención de resultados

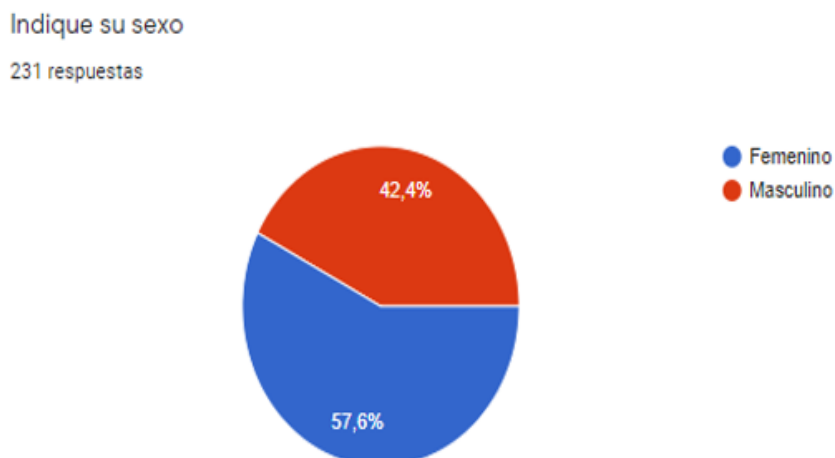
- Se realizó una encuesta con el fin de verificar la demanda para la inclusión y penetración del producto en el mercado, se realizó un diseño muestral que considera la participación de la población de Bogotá. El tamaño de muestra requerido para representar fue 231 personas, la recolección de información se realizó por medio de difusión de WhatsApp y Facebook debido a que por la coyuntura presentada por el COVID-19 no fue posible personalmente.

A continuación, está el link la encuesta que se realizó mediante Google Forms:

https://docs.google.com/forms/d/1LXKyU9jIYztyyb4NY4sR-dK01QuijAThomkaoIvPuCk/edit?usp=forms_home&ths=true

Preguntas y respuestas

Figura 4. Sexo



Nota: De las 231 personas encuestadas el 57.6% son mujeres mientras que el 42.4% son hombres se puede deducir que jabones artesanales macadamia esta dirijo para cualquier género, debido a que el jabón es un producto de uso diario para cualquier tipo persona.

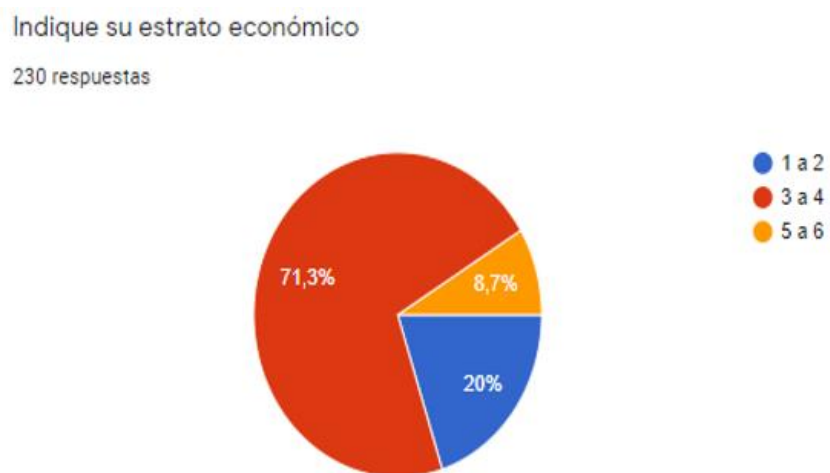
Figura 5. Edad



Nota: De las 231 personas encuestadas el 49.8% se encuentra entre los 15 -25 años, el 34.2% entre 26-35 años el 12.1% entre 36-45 años y el 3.9% entre 46-55 años. El rango de edad está encaminada a una población joven y con capacidad de toma de decisiones al momento de realizar alguna compra.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Figura 6. Estrato



Nota: De las 231 personas encuestadas el 71.3% se encuentra entre estrato 3-4, el 20% entre 1-2 y el 8.7% entre 5-6. Evidenciamos que el 71% de la población está en un estrato económico de 3-4 lo cual puede acceder a comprar un jabón artesanal y/o natural.

Figura 7. Uso



Nota: De las 231 personas encuestadas el 88.3% usa jabón tradicional o natural y el 11.7% no utiliza. Se puede concluir como oportunidad de compra ya que más de 85% utiliza jabón corporal y facial para la limpieza de su cuerpo.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Figura 8. Marca preferida



Nota: De las 231 personas encuestadas el 30.9% utiliza otra marca de jabón a las tradicionales el 27% utiliza protex, 24.8% Dove y el 17.4% Johnson & Johnson. Se puede ver como oportunidad de penetración al mercado ya que las marcas más reconocidas en Colombia no es la preferida por el consumidor.

Figura 9. Adquisición de producto



Nota: De las 231 personas encuestadas el 40% adquiere su producto en los almacenes de cadena el 36.5% en supermercados, 14.3% droguerías y el 9.1% por catálogos. Se puede ver como oportunidad las ventas on line.

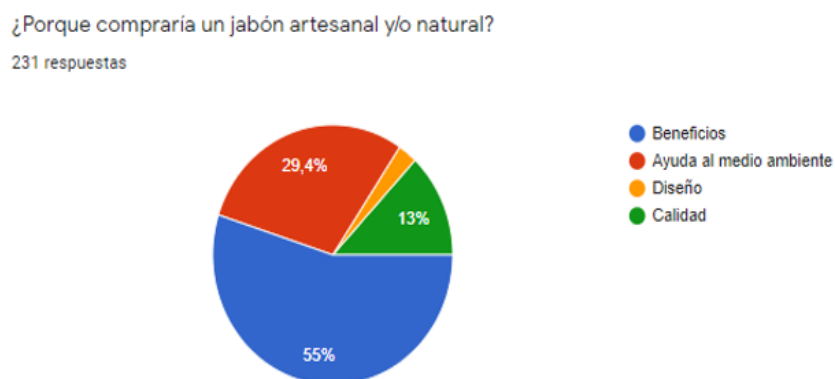
PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Figura 10. Compra



Nota: De las 231 personas encuestadas el 51.5% no ha comprado un jabón artesanal y/o natural y el 48.5% si. Se puede ver como oportunidad de venta que más de 50% no ha realizado alguna vez una compra de jabón artesanal y/o natural.

Figura 11. Intención de compra



Nota: De las 231 personas encuestadas el 55% optaría por comprar este producto por sus beneficios. Es evidente el impacto que genera un producto natural para el cuidado de nuestro cuerpo ya que sus beneficios y propiedades son vitales para la piel.

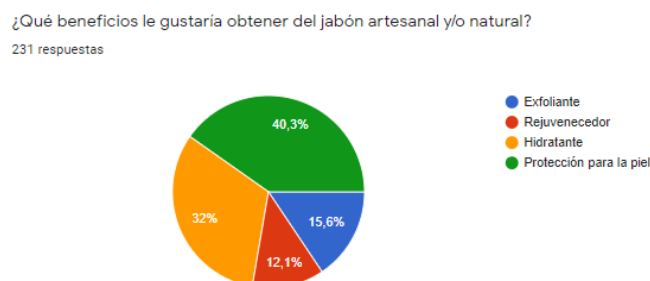
PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Figura 12. Precio



Nota: De las 231 personas encuestadas el 52.4% pagaría entre \$5.000 a \$10.000 y el 41.9% entre \$11.000 a \$16.000. El precio aprobado se encuentra entre \$5.000 a \$10.000, sin embargo, el 41.9% también pagaría entre \$11.000 a \$16.000 por lo que se podrían realizar de diferentes tamaños para poder cubrir las expectativas del consumidor.

Figura 13. Beneficios



Nota: De las 231 personas encuestadas el 40.3% quiere obtener con un jabón artesanal y/o natural para la protección de su piel, el 32% que pueda hidratar, el 15.6% que sea exfoliante por último el 12.1% que sea rejuvenecedor.

Figura 14. Disposición de compra



PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Nota: De las 231 personas encuestadas el 98.7% estaría dispuesto a comprar un jabón artesanal y/o natural para el cuidado de su piel, Concluimos que la población de Bogotá está dispuesta a conocer y comprar un jabón artesana y/o natural para el cuidado de su piel.

Interpretación de la encuesta realizada.

- El 98.7% de mercado objetivo estaría dispuesto a comprar un jabón artesanal y/o natural por lo que es un resultado positivo para penetrar nuestro producto.
- La característica que atrae al consumidor es que es un producto elaborado con ingredientes naturales el cual resulta 100% beneficiosas para el cuidado de nuestra piel.
- El público está a dispuesto a pagar entre \$5.000 a \$16.000 por un jabón.

Análisis de la demanda – Social, Demográfica, Económica y Cultural

De acuerdo con el la de investigación de mercados, los datos recolectados en la encuesta evidenciamos que al ser un producto de necesidad básica este cuenta con un multitarget, donde su comercialización no tiene género, sin embargo, el producto tiene una inclinación más direccionada a la población femenina entre edades de 15 a 50 años debido a que tienden a preocuparse más por su apariencia física y el cuidado de la piel según nuestro indicador 57/100. Asimismo, nivel adquisitivo oscila entre la población de estrato 3 a 6.

Nicho de mercado

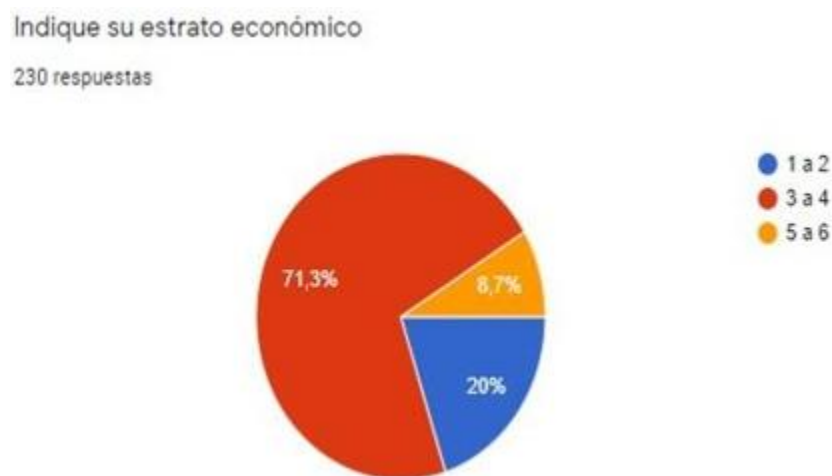
De acuerdo con el la de investigación de mercados, los datos recolectados en la encuesta evidenciamos que al ser un producto de necesidad básica este cuenta con un multitarget, donde su comercialización no tiene género, sin embargo, el producto tiene una inclinación más direccionada a la población femenina entre edades de 15 a 50 años debido a que tienden a preocuparse más por

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

su apariencia física y el cuidado de la piel según nuestro indicador 57/100. Asimismo, nivel adquisitivo oscila entre la población de estrato 3 a 6.

- Se evidencia que el 71% de la población encuestada oscila entre estrato 3 a 4.

Figura 15. Estrato socio-económico



- De acuerdo con la república, este es el mapa de estratos en la ciudad de Bogotá, donde se puede evidenciar la estratificación socioeconómica de la población. Cabe resaltar que el estrato 3 y 4 tiene el porcentaje de participación ciudadana en un 45% sobre la población total.

Figura 16. Encuesta multipropósito



Nota: Cigüenza Riaño, N. (2020). El DNP y el Dane confirmaron que convocarán a una misión de expertos que evalúe el instrumento de estratificación socioeconómica que tiene el país. *Diario La República*.
<https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais-2866032>

Dado lo anterior, podemos evidenciar como mercado principal a los estratos 3 y 4 para la población en la ciudad de Bogotá, en donde lo que se quiere es ofrecer bienestar, salud y sostenibilidad con los Jabones Artesanales Macadamia a un costo moderado y da fácil adquisición al momento de realizar la compra.

Determinación del precio

Para la determinación de precio de nuestros primeros 6 jabones que se lanzara al mercado se tienen en cuenta las siguientes consideraciones:

- Cuáles son los Costos fijos
- Cuáles son Costos variables.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- Tener una rentabilidad por cada unidad vendida mayor o igual al 40% con un precio de \$14.000.

Tabla 7. *Determinación de precio*

 JABONES MACADAMIA	
DETERMINACIÓN DE PRECIO	
COSTOS VARIABLES	VALOR
Ingrediente del cual se elabora el jabón	\$ 2.800
Gliseria natural	\$ 2.300
Aceite de almendras	\$ 300
Total CV	\$ 5.400
COSTOS FIJOS	Valor
Caja	\$ 2.000
Stickers	\$ 300
Vinipel	\$ 200
Total CF	\$ 2.500
Total CF y CV	\$ 7.900
Costo de producción en %	56%
Precio de venta und	\$ 14.000
Utilidad en Pesos	\$ 6.100
Utilidad %	44%

Nota: Elaboración propia. Formulario de determinación de precio

Pronóstico de ventas

Para la elaboración del pronóstico de ventas para los próximos 5 años se tiene en cuenta lo siguiente:

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- La determinación de las ventas se realiza con una estimación promedio con base en la demanda analizada en el estudio de mercado para el primer año de 15 jabones vendidos al día durante 288 días al año de atención al cliente.
- A partir del año 2 las unidades vendidas incrementan según el indicador de crecimiento económico, donde se estima vender 1% más de lo que crece la economía.
- El precio incrementa según la inflación del año 2020 y sus proyecciones del año 1 hasta el año 5.

 JABONES MACADAMIA							
SUPUESTOS ECONÓMICOS							
	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	Bibliografía
Crecimiento económico (Sector industrias Manufactureras)		2,4%	2,3%	2,6%	3,0%	3,0%	https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/prospectivaeconomica/1ersion_libre-prospectiva_abril_2019.pdf
Crecimiento de las ventas		3,4%	3,3%	3,6%	4,0%	4,0%	Esperamos crecer un 1% mas de lo que crece la economía.
IPC		3,51%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	https://www.dipres.gob.cl/598/articles-195184_Actualizacion_proyecciones_fiscales_2019_2024.pdf
Inflación	3,62%	3,48%	3,45%	3,44%	3,42%	3,42%	https://es.statista.com/estadisticas/495587/tasa-de-inflacion-global-respecto-al-ano-anterior/
Impuestos	29%						https://www.rankia.co/blog/dian/3120113-calendario-dian-que-impuestos-habra-pagar-2020 https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/legal-y-tributario/pymes-con-impuestos-al-dia
Precio Inicial	\$ 14.000						

Tabla 8. *Pronóstico de ventas*

 JABONES MACADAMIA							
PRONOSTICO DE VENTAS							
AÑO	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	
Unidades a Vender	0	12960	13401	13843	14341	14915	
Precio x Jabón	\$0	\$ 14.000	\$ 14.487	\$ 14.987	\$ 15.503	\$ 16.033	
TOTAL	\$0	\$ 181.440.000	\$ 194.137.752	\$ 207.463.076	\$ 222.325.399	\$ 239.126.084	

Nota: Elaboración propia. Formulario de pronóstico de ventas

Plan de mercadeo

Estrategias de distribución

Las estrategias de ventas y comercialización se han definido en principio como indirectas basados en que no permite obtener el producto de manera inmediata. En el momento que el cliente realice su compra ya sea vía Instagram, Facebook, WhatsApp, Página web y/o correo electrónico, el tiempo de demora en la recepción de la toma de la orden será de dos horas. Sin embargo, en un tiempo de corto plazo siguiendo el mismo sistema online de venta, se pretende ampliar la distribución a través de los siguientes medios:

portales web, blogs, tiendas online.

Cabe mencionar que este producto no necesita tener un punto de atención en tiendas, dado que no es necesario una inversión inicial en un establecimiento comercial por lo que se tendrían en cuenta los canales de distribución que solo existirá un intermediario de entrega los cuales se utilizarán Inter rapidísimo, Servientrega y/o Picap.

Los productos serán entregados dos días después de haber realizado la compra y recibió el pago, se enviará la guía al cliente para que le pueda realizar seguimiento a su compra.

Debido a que el producto es totalmente artesanal, por medio de estas estrategias los consumidores finales podrán adquirir el producto con un costo más accesible, partiendo desde la confiabilidad, calidad y garantía en cuanto a la toma del pedido y la entrega de este. Además, es un tipo de distribución denominada exclusiva puesto que no hay más establecimientos que puedan ofrecer

dicho producto, y en el momento que exista apertura de la tienda física está será de carácter propio de la marca, o dado el caso un único establecimiento.

Estrategias de promoción

La promoción va dirigida a los clientes que serán inicialmente en la ciudad de Bogotá, con el fin de poder satisfacer esta demanda y así hacer el reconocimiento inicial de la marca, su penetración y diversificación.

La compañía ha determinado unas estrategias de promoción ligadas a las necesidades de la empresa, los clientes potenciales y el mercado.

El SSM (Social Media Marketing) es un mecanismo el cual se utilizará, teniendo participación de manera personal con los clientes finales. La difusión de la marca y sus productos está encaminada por medio de la propagación de diversos canales. Los cuales incidan en el crecimiento de manera significativa en la expansión de la marca.

Redes sociales: Facebook, Instagram, Snapchat, Whatsapp, Twitter, estos medios facilitan la comunicación para la venta de los productos y a través de ellas se logrará promover el negocio por medio de contenido único y a su vez atractivo.

Sitios de comercio electrónico: Mercado libre, Amazon, Facebook Storefront, estas tres plataformas cuentan con una facilidad para acceder a los productos.

Herramientas: La inclusión de anuncios en forma fotográfica y video en los distintos sitios web, IGTV (contenido público de videos hasta máximo una hora en Instagram), banners totalmente

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

personalizados, cupones promocionales a través de mensajes de texto y correo, muestras gratis que acrediten la calidad del producto, y en ocasiones concursos.

Se quiere que a través del marketing digital la empresa este en constante creatividad, dándose a conocer a los distintos públicos y así mismo llegar a escenarios de difícil acceso, pero con la finalidad de brindarle satisfacción al cliente y que se sienten identificados con lo adquirido. Incluso, a medida que la marca se va expandiendo y su imagen tenga cierto reconocimiento, a mediano plazo con la disponibilidad de varios recursos estará la implementación de Live photos y Videos 360°, de forma que los clientes puedan tener la oportunidad de vivir una experiencia más cercana hacia los jabones. Adicionalmente por medio de las redes se enrutará al cliente a nuestra Página Web, donde podrán profundizar e interactuar con la marca Macadamia.

Se definirán variables que generen plus en la presentación del servicio como una estrategia combinada

Estrategia combinada: Lo que se desea de esta estrategia es incentivar a nuestro cliente para la promover el reconocimiento de la marca en la que se encontraran:

- **Muestras:** Las muestras ayudan a que el futuro comprador o cliente se familiarice con el jabón, conozca sus beneficios y propiedades, estas serán distribuidas partiendo del análisis del estudio de mercado y así dirigir a futuros clientes potenciales.
- **Clientes Green:** Atraer a los consumidores con características ambientales el cual ayude a promocionar el producto ya sea en ferias artesanales.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- **Promociones:** Realizar kits en fechas especiales como lo son día de la madre, día del padre, obsequio de cumpleaños, amor y amistad.

Estrategia de precio

Se encuentra un precio fijo para cada producto el cual tiene las mismas condiciones de venta para todos los compradores, sin embargo, el precio pasa a ser variable dependiendo de los escenarios que se presenten, para las ferias artesanales habrá descuentos aleatorios en los que se pueda presentar la posibilidad de ofrecer la entrega de un producto adicional al comprar (3x1) si la demanda así lo exige. De igual forma, hay descuentos en días especiales (ej: día del padre/madre, cumpleaños, amor y amistad etc.) del año que justifiquen una reducción del precio.

Basados en que los productos son totalmente artesanales y esto brinda un plus adicional para la expectativa del cliente, también se optará por establecer un precio basado en el costo que requiere producirlo, la materia prima y claramente la mano de obra que presenta. Sin embargo, la mayoría de los precios serán ajustados a que todo el público en general tenga la capacidad económica de adquirirlo.

Estrategia de producto

Las características de los Jabones Artesanales Macadamia realmente están bien definidas y es por ello la atracción de adquirirlo por parte de los clientes, contiene variedad de diseños, hay diversos colores, y adicional a esto cuenta con un empaque exclusivo que los diferencia de los demás.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

La estrategia en este caso está dirigida a la ampliación de la línea de productos que actualmente se encuentra, donde los productos por incursionar también tengan nuevas funciones y utilidades de las ya conocidas, aún más siendo productos para la salud. Además, si el mercado así lo amerita la creación de una nueva marca sin dejar atrás la ya implantada, y que se esté inclinado por la participación en otro tipo de mercado, llegando así a otra segmentación de clientes.

Publicidad – Marketing mix

Para el marketing mix se utilizará la estrategia de promoción el cual es posicionar la marca frente al mercado objetivo con las siguientes características:

- Crear la página web de Jabones Artesanales Macadamia con un diseño tipo blog de belleza, en donde hayan tips del cuidado de la piel, características, modo de uso y beneficios por cada línea de jabón, así mismos catálogos para regalos y detalles.
- Organizar planes de pauta digital para posicionar la marca en redes sociales.
- Crear contenido digital en redes sociales pensado en el público objetivo y experiencias de mujeres y/o hombres usando los productos a través de canales de YouTube y Instagram.
- Diseñar una aplicación para el usuario directamente de Jabones Artesanales Macadamia donde se encuentre el catálogo de jabones y tips del cuidado de piel, regalos y promociones.

De esta manera se evidencia la importancia de las redes sociales la cual es una herramienta fundamental para este emprendimiento ya que es un canal directo para publicitar y la oportunidad del reconocimiento de la marca a un bajo costo.

Fidelización

Jabones Artesanales Macadamia busca generar una experiencia de salud, enfocada en el cuidado de la piel y del medio ambiente de manera sostenible, generando un lazo de confianza y compromiso con los clientes, preocupándose por sus preferencias, por su visión y pensamiento responsable, sin olvidar su satisfacción en términos de belleza.

De esta manera ofrece un producto previamente estudiado, que cumple con estas, necesidades para lo cual los clientes se sienten dueños, apropiando la cultura y pensamiento de la organización. Con un alto nivel de servicio al cliente, que ofrece beneficios por sus compras, membresías donde podrán acceder a obsequios, acumulación de puntos y descuentos por acercar consumidores nuevos a la marca.

Por otro lado, el cliente encontrara múltiples espacios para interactuar y tener esta atención al momento de la compra y luego de ella, asegurando así alta calidad y tranquilidad de los bienes que podrán consumir.

Postventa - servicio al cliente. Política de crédito

Basado en la idea de prestar un servicio completo, Jabones Artesanales Macadamia ofrece un servicio multiplataformas (Redes sociales, Página Web, Ferias Artesanales, Venta directa, Venta Telefónica) donde el cliente podrá interactuar directamente con nuestro staff de expertos en el producto, los cuales podrán enfocar y recolectar información, que sea de beneficio para el cliente

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

quien recibirá el producto que mejor se adapte a sus necesidades. Por otra parte, los medios virtuales estarán disponibles las 24 horas del día ofreciendo una gran experiencia de servicio.

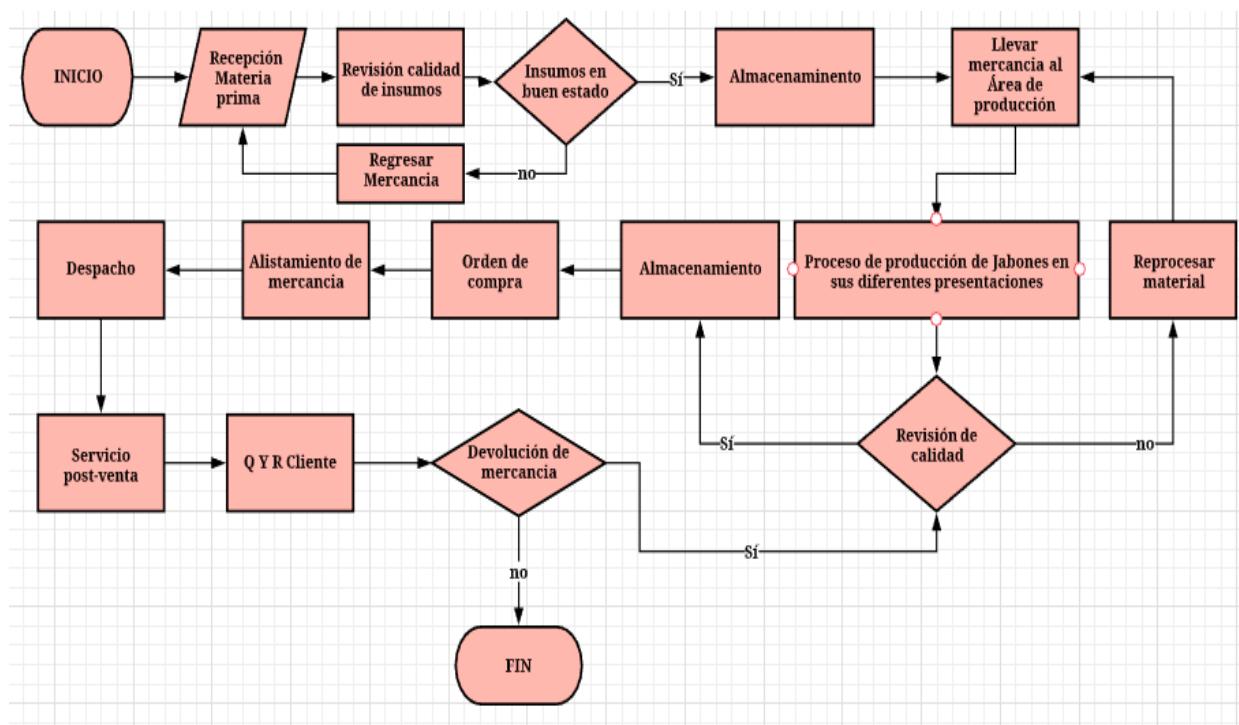
Así mismo, el servicio postventa será personalizado, teniendo un gran soporte para conocer la experiencia final del cliente con el producto, con el fin de mejorar y ofrecer un mejor producto cada día. Especializándose en el sistema de QYR, que brindara soluciones de calidad y garantía permanente.

Por otro lado, espera establecer relaciones comerciales con los principales bancos, ofreciendo así diferentes modalidades de pago y de créditos para consumidores al por mayor.

Estudio de operaciones

Descripción y formalización del proceso - Diagrama de flujo.

Figura 17. Descripción y formalización del proceso



Nota: Elaboración propia. Diagrama de flujo.

Distribución de planta

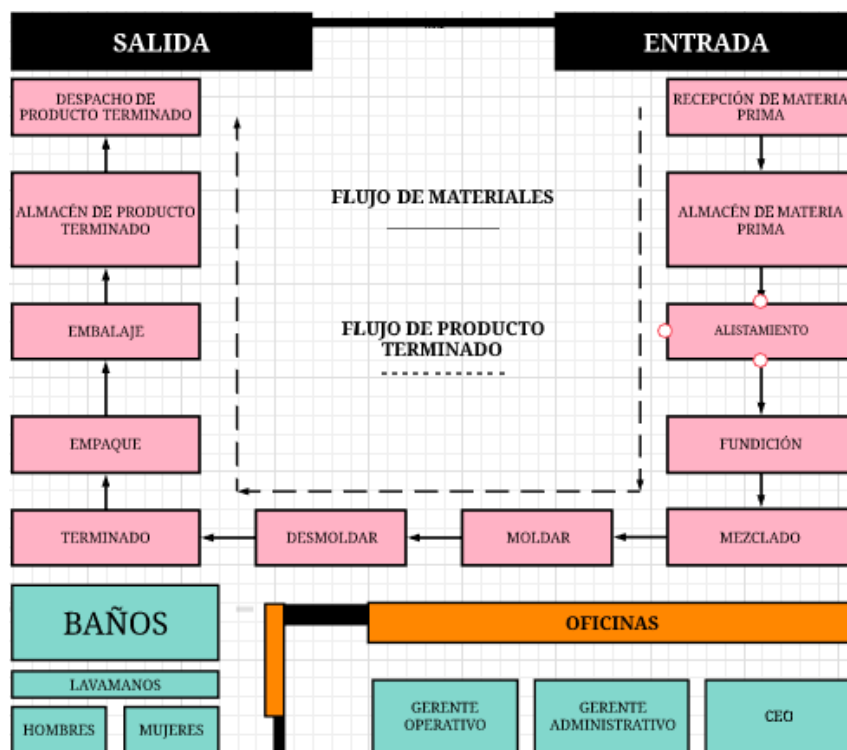
Para la planta se usará una distribución en “U”, la cual facilita el flujo de la mercancía por la línea de producción, donde se pueden obtener las siguientes ventajas que harán más efectivo su desarrollo:

- Reducción de daños y pérdida en el producto

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

- Mejoras en el proceso de control y supervisión
- Optimización del espacio para los equipos de trabajo
- Reducción en los tiempos de producción
- Movilización de materia prima con mayor fluidez
- Altos estándares de calidad
- Alta eficiencia en el proceso productivo

Figura 18. Flujo de materiales y flujo de producto terminado



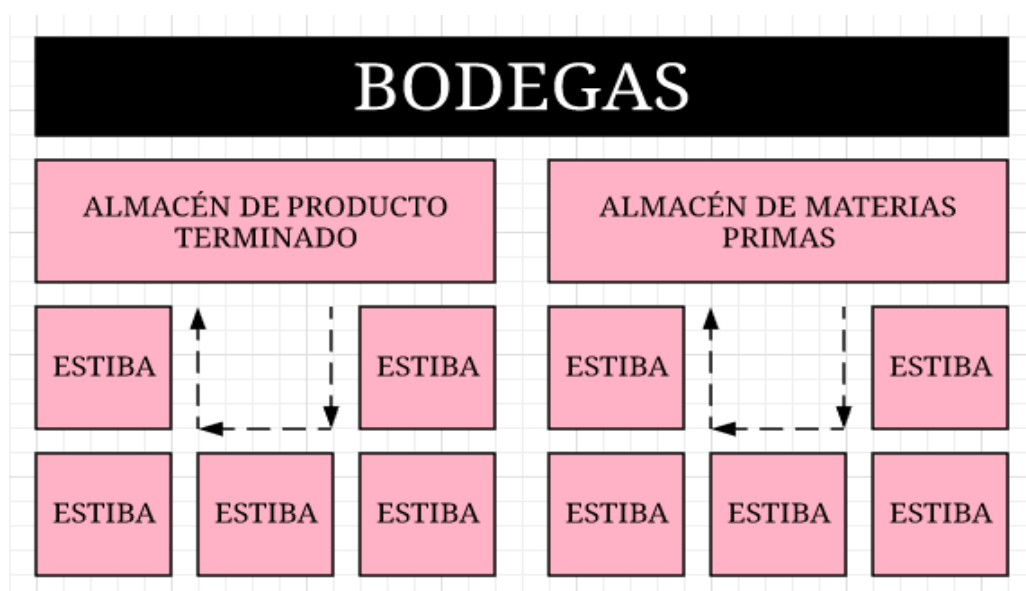
Nota: Elaboración propia. Diagrama de flujo.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

La distribución de las bodegas dentro de la planta de producción se ubicará estratégicamente dentro de la distribución en “U”, estando a la izquierda de la planta el almacén de materias primas, siendo así el punto de partida de la etapa de producción y de la misma manera al final de la línea en la parte derecha estará ubicado el almacén de producto terminado, para permitir así el flujo de distribución que estará manejado por Logística tercerizada (Inter rapidísimo, Servientrega y picap.)

De esta forma, las bodegas tendrán un manejo según First In First Out (primeras en entrar, primeras en salir) y su organización estará dada de izquierda a derecha como se expresa en el siguiente gráfico, dando así mayor control de inventarios, utilización y distribución eficiente de productos.

Figura 19. Bodegas



Nota: Elaboración propia. Almacén de producto terminado y almacén de materias primas

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

La distribución de la oficina será lineal para que la comunicación entre las personas sea más efectiva y sea eliminada la idea de la jerarquización, con el fin de dar más armonía y alta confianza dentro de la cultura organizacional de Jabones Artesanales Macadamia.

Figura 20. Arriendo de oficina



Nota: Almacén de producto terminado y almacén de materias primas OfficeIn. (2019). Oficinas amobladas en Bogotá listas para trabajar. OfficeIn. <https://www.officein.com.co/oficinas-amobladas-bogota/>

Costos de producción

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 9. *Costos de producción*

COSTOS DE PRODUCCION JABONES ARTESANALES MACADAMIA					
CONCEPTO	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
ARRENDAMIENTO	\$ 5.880.000	\$ 6.056.400	\$ 6.238.092	\$ 6.425.235	\$ 6.617.992
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.688.000	\$ 2.768.640	\$ 2.851.699	\$ 2.937.250	\$ 3.025.368
MANTENIMIENTOS	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
MATERIA PRIMA	\$ 102.384.000	\$ 109.041.008	\$ 112.639.361	\$ 116.694.378	\$ 121.362.153
NOMINA	\$ 33.600.000	\$ 35.280.000	\$ 37.044.000	\$ 38.896.200	\$ 40.841.010
TOTAL	\$ 144.752.000	\$ 153.346.048	\$ 158.973.152	\$ 165.153.063	\$ 172.046.523

Nota: Elaboración propia

Para los costos de producción se encuentra que el 70% de los recursos serán utilizados, netamente en la elaboración de los jabones, de esta manera el Arrendamiento, Servicios públicos y Nómina estarán expresados bajo este 70%.

Así mismo, el mantenimiento de los equipos y la materia prima que será el 56.4% de las ventas en el año, complementaran este costo de producción.

Inversiones en infraestructura

Tabla 10. *Inversión infraestructura*

INVERSIÓN INICIAL	AÑO 0
ESTUFAS	\$ 1.200.000
OLLAS DE FUNDICION	\$ 420.000
MOLDES	\$ 500.000
MUEBLES Y ENCERES	\$ 1.800.000
SOFTWARE	\$ 1.000.000
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 4.500.000
MATERIA PRIMA	\$ 20.580.000
TOTAL	\$ 30.000.000

Nota: Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

La inversión en infraestructura se realizará en el año 2020, en el cual se adquieren los recursos necesarios para satisfacer la demanda anual durante los primeros 5 años, dándonos una capacidad instalada para producir un máximo de 28.800 jabones por año, esto quiere decir que si bien nuestras ventas a lo largo de los 5 años oscilan entre 12.000 y 15.000 unidades por año podemos llegar a producir hasta 28.800 dependiendo la demanda. y de la misma manera la maquinaria, muebles y enceres tendrán una depreciación lineal en 5 años.

Inversiones en capital de trabajo

Tabla 11. *Inversión capital de trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ESTUFAS	\$ 1.200.000					
OLLAS DE FUNDICIÓN	\$ 420.000					
MOLDES	\$ 500.000					
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.800.000					
SOFTWARE	\$ 1.000.000					
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 4.500.000					
MATERIA PRIMA	\$ 20.580.000	\$ 81.804.000	\$ 109.041.008	\$ 112.639.361	\$ 116.694.378	\$ 121.362.153
ARRENDAMIENTO		\$ 8.400.000	\$ 8.652.000	\$ 8.911.560	\$ 9.178.907	\$ 9.454.274
NÓMINA		\$ 48.000.000	\$ 50.400.000	\$ 52.920.000	\$ 55.566.000	\$ 58.344.300
MANTENIMIENTOS		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
ASEO Y PAPELERÍA		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
SERVICIOS PÚBLICOS		\$ 3.840.000	\$ 3.955.200	\$ 4.073.856	\$ 4.196.072	\$ 4.321.954
TOTAL	\$ 30.000.000	\$ 142.744.000	\$ 172.748.208	\$ 179.244.777	\$ 186.335.356	\$ 194.182.681

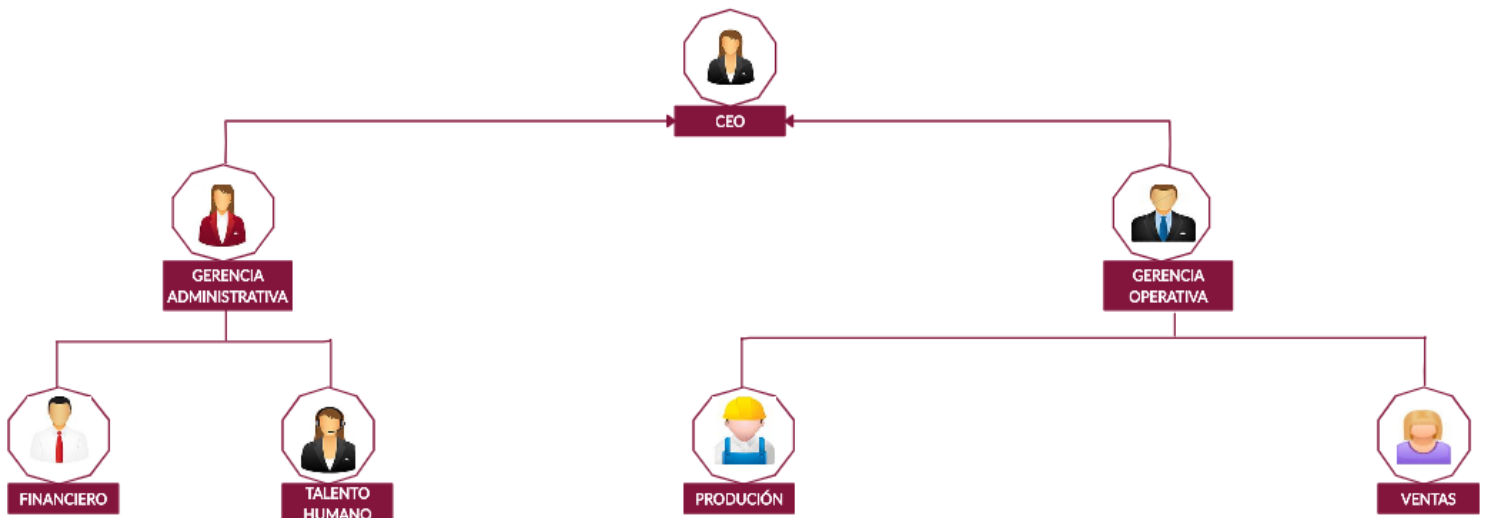
Nota: Elaboración propia

La inversión en capital de trabajo serán los recursos utilizados en los primeros 5 años para garantizar el funcionamiento y la operación que satisface la demanda del producto, de esta manera podemos evidenciar una inversión inicial y gastos administrativos y operacionales para los siguientes años. Donde la materia prima, arrendamiento y servicios públicos crecerán según el incremento del IPC y la nómina en un 5% estimado a lo largo de los años.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Estructura organizacional – Organigrama.

Figura 21. Estructura organizacional



Nota: Elaboración propia

Jabones Artesanales Macadamia, a pesar de ser una pyme y contar con un mínimo de colaboradores es caracterizada por ser una organización formal. Esto con el fin de generar una estructura que pueda establecer las relaciones existentes entre los niveles, las funciones y actividades pertenecientes como organización, dado esto, con el fin de obtener la eficiencia al máximo sujeto a los planes, procesos y objetivos planeados.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

A través de este diseño y estructurada fijada, a pesar de ser mínima la gerencia general ha podido delegar responsabilidades y autoridad entre los integrantes y definir claramente los objetivos de la organización.

La sistematización para la estructura organizacional utilizada por esta compañía está definida por una departamentalización funcional: Esta agrupación por actividades le permite a Jabones Artesanales Macadamia de acuerdo con las funciones que lleva acabo la empresa, desarrollarse de una manera funcional. Contar con tan pocos departamentos le permite a la organización ser más productiva y eficiente, además de ello la comunicación es más efectiva entre los mismos.

Realmente la autoridad es uno de los componentes más flexibles dentro de esta empresa, debido a que los integrantes de la organización poseen capacidades y habilidades muy amplias y por lo cual los niveles de conocimiento les permiten desarrollarse en diferentes ámbitos donde la persona pueda colaborar.

Sin embargo, claramente existe una autoridad formal donde el gerente general ha de delegar y ejercer una autoridad sobre sus colaboradores inferiores. Allí determina responsabilidades diferentes dependiendo el evento comercial o convencional, teniendo en cuenta la magnitud de los proyectos a realizar, tareas o responsabilidades, en tiempos y espacios definidos. Las tomas de decisiones son tomadas bajo la integración del ceo, la gerencia administrativa y operativa a través de reuniones que se realizan cada vez que exista la posibilidad de efectuar algo importante para la organización.

Perfiles de cargo

En el diseño de perfiles de cargos por competencias, las empresas desean asegurar, desde antes de la contratación, que los candidatos a desempeñar dichas responsabilidades presenten evidencias de su competitividad en la gestión efectiva de las funciones asignadas al cargo. (William Hoyos Torres, 2010)

Tabla 12. *Director General*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Director General	• Administrados de empresas o carreras afines. • Facilidad para establecer relaciones interpersonales. • Orientado al cliente: atender con prontitud y diligencia los requerimientos del cliente viendo las cosas desde su punto de vista con el fin de darles lo que ellos necesitan para poder realizar su trabajo. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro, Pensamiento Estratégico. • Los requerimientos o capacidades son planear, controlar, dirigir, organizar, analizar, calcular, deducir. • Capacidad de análisis en cualquier ámbito.

Nota: Elaboración propia

Tabla 13. *Gerente Administrativo*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Gerente Administrativo	• Titulación universitaria Superior preferentemente Económicas o Administración de Empresas. -Estudios en Finanzas. • Conocimientos de contabilidad, matemáticas financieras, análisis contable. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro, Pensamiento Estratégico. • Habilidades para la obtención y análisis de información.

Nota: Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 14. *Financiera*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Financiera	• Profesional en Contaduría o carreras afines. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro, Pensamiento Estratégico. • Manejo de un programa contable como mínimo 3 años de experiencia. • Analítica para frente a cifras numéricas. • Conocimientos en Nomina y Aportes a parafiscales.

Nota: Elaboración propia

Tabla 15. *Talento Humano*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Talento Humano	• Profesional en Administración de empresas, Psicología o afines. • Ser perceptivo, empático y social • Manejar la inteligencia lingüística y emocional en las personas. • Buena disposición para ayudar a sus demás colaboradores. • Tener conocimientos en temas legales para la ejecución de contratos. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro, Pensamiento Estratégico.

Nota: Elaboración propia

Tabla 16. *Gerente Operativo*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Gerente Operativo	• Profesional en Administración de empresas o carreras afines. • Cualidades en liderazgo que permita liderar y guiar los procesos que se encuentran a su cargo. • Capacidad de mantener la calma frente alguna situación. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro, Pensamiento Estratégico.

Nota: Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 17. *Producción*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Producción	• Estudiante en carreras de Ingeniería Industrial • Liderazgo en costos y enfoque de diferenciación. • Conocimientos en manejo de material para elaboración de un producto. • Decisiones sobre la capacidad de programación de producción. • Conocimientos en medición y aplicaciones de químicos. • Muestreo de campañas • Conocimientos en calidad del producto (Peso, Rotura, Transporte) • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro.

Nota: Elaboración propia

Tabla 18. *Ventas*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Ventas	• Técnico o Tecnólogo en carreras administrativas. • Contar con habilidades comerciales • Manejo de relaciones interpersonales, con orientación de servicio al cliente, analítica y planeación. • Alto grado de responsabilidad, autodisciplina y liderazgo. • Ética profesional, Liderazgo, Motivación al logro. • Buena impresión y generar confianza a los diversos clientes.

Nota: Elaboración propia

Manual de funcionesTabla 19. *Director General*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Director General	• Regular el nivel salariales de la empresa. • Vigilar y coordinar la administración de los recursos humanos, financieros y materiales. • Asegurar que se implanten y mantengan los procesos para gestionar la calidad.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

	• Delegar funciones y poder para tomar decisiones, dando suficiente autonomía de acción a sus colaboradores. • Comunicar a los colaboradores la importancia de satisfacer los requisitos del cliente, legales, reglamentarios y de otra índole. • Definir objetivos y estrategias para el mejoramiento de la empresa.
--	---

Nota: Elaboración propia

Tabla 20. *Gerente Administrativo*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Gerente Administrativo	• Proponer el plan anual de adquisiciones de bienes, a la vez de controlar los procesos de abastecimiento de bienes y servicios. • Controlar que todas las funciones que desarrollan los empleados sean acordes a sus capacidades y potenciales. • Diseñar, instaurar y controlar las estrategias financieras de la empresa. • Establecer prioridades y actuar como líder.

Nota: Elaboración propia

Tabla 21. *Financiera*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Financiera	• Declarar los ingresos y egresos de la empresa frente al estado. • Control y registro mensual de los documentos de compras y ventas. • Pago de tributos • Analizar las ganancias y pérdidas que tenga la empresa durante los periodos establecidos por parte de la gerencia. • Elaborar los estados financieros de cuentas para controlar la situación económica de la empresa de forma constante. • Realizar informes de indicadores.

Nota: Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 22. *Talento Humano*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Talento Humano	• Controlar el estado del personal • Conocer la situación remunerativa de los mismos y la productividad de los empleados. • Desarrollar los perfiles de puestos vacantes y contribuir a la contratación de nuevos trabajadores.

Nota: Elaboración propia

Tabla 23. *Gerente Operativo*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Gerente Operativo	• Gestionar los materiales y los trabajadores asegurándose que la producción sea eficiente. • Analizar la factibilidad del proyecto productivo e implementar estrategias de producción. • Evalúa los puntajes diarios generados por el personal operativo.

Nota: Elaboración propia

Tabla 24. *Producción*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Producción	• Se encarga de elaborar inventarios actualizados de bienes y materiales que dispone la empresa. • Mantener los botiquines personales con la dotación asignada. • Mantener organizado y controlado los utensilios que se utilizan para la elaboración del producto. • Realizar la preparación para elaborar el jabón • Diseñar e innovar en los moldes que se sacaran al mercado para el jabón, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. • Darle un buen manejo al jabón con el fin de que este sea empacado bajo las normas de seguridad e higiene y pueda llegar en buen estado a los clientes.

Nota: Elaboración propia

Tabla 25. *Ventas*

CARGO	DESCRIPCIÓN
Ventas	• Ordenes de pedido. • Suministrar información clara, completa y veraz a los clientes. • Elaboración de facturas de venta a clientes por servicios prestado. • Manejo de caja menor. • Hacer las entregas a los clientes en los horarios asignados para dar cumplimiento. • Hacer check lists del pedido que se entrega.

Nota: Elaboración propia

Requisitos legales del proyecto

Como requisitos legales para la actividad económica que vamos a desarrollar es importante tener en cuenta las normatividades relacionadas a continuación:

- RUT: Verificación de la actividad económica que se va a realizar y obligaciones tributarias tendría que pagar al estado.
- Libros de accionista y actas: Histórico empresarial.
- Registro en cámara y comercio.
- RUP: Experiencia frente al mercado.

Jabones Artesanales Macadamia tiene en cuenta los aspectos legales de la autoridad nacional de licencias ambientales.

¿Cuál es la normativa aplicable al registro y seguimiento de detergentes y jabones de uso industrial?

El seguimiento al cumplimiento del reglamento técnico que establece los límites máximos de fósforo y la biodegradabilidad de los tensoactivos presentes en detergentes y jabones de uso industrial, está reglamentado por la Resolución 0689 del 03 de mayo de 2016, modificada por las

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

resoluciones 837 de 04 de mayo de 2017 y 1770 del 4 de mayo de 2018. (Autoridad Nacional de Licencias Ambientales)

Gastos administrativos

Tabla 26. *Gastos administrativos*

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS
ARRENDAMIENTO	\$ 2.520.000	\$ 2.595.600	\$ 2.673.468	\$ 2.753.672	\$ 2.836.282
NOMINA	\$ 14.400.000	\$ 15.120.000	\$ 15.876.000	\$ 16.669.800	\$ 17.503.290
ASEO Y PAPELERIA	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 1.152.000	\$ 1.186.560	\$ 1.222.157	\$ 1.258.822	\$ 1.296.586
TOTAL	\$ 18.572.000	\$ 19.402.160	\$ 20.271.625	\$ 21.182.294	\$ 22.136.158

Nota: Elaboración propia

Los gastos Administrativos serán de un 30% anual, con respecto al 100% del valor de los Arrendamientos, Nomina y Servicios públicos. De esta manera los gastos administrativos tendrán un incremento año tras año ya que se tuvo en cuenta un supuesto del IPC. Estos recursos que nombramos allí son indiferentes a la producción y van vinculados a la parte de dirección de la empresa.

Metodologías de Motivación

La motivación para Jabones Artesanales Macadamia es un componente importante para el progreso a nivel interno, integrado a los procesos, metodologías y actividades de la organización. Si bien los integrantes de la empresa se sienten identificados por los valores y la filosofía implantada, la motivación ha sido una fidelización para los mismos valorando su desempeño a través del compromiso, la responsabilidad y la puntualidad, obteniendo resultados esperados.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Teniendo en cuenta el personal que tenemos y basándonos en los valores corporativos y filosofía institucional que nos caracteriza, los siguientes mecanismos de motivación serán utilizados:

- Reconocimiento y premiación de logros por trabajos: Generar espacios a través de concursos y actividades lúdicas que promuevan el talento de cada individuo. Los regalos y premios para entregar son determinados por el grado de dificultad de las tareas y responsabilidades que cada uno tiene. Además, en cuanto al tema de incentivos los trabajadores en conciliación con la junta directiva: eligen el más pertinente: Viajes, flexibilidad de horario laboral, aumento de salario, comisiones o bonos.
- Flexibilidad y facilitación promoción (cargos): Los ascensos verticalmente y las promociones a nivel horizontal en las diferentes áreas de las compañías, están sujetas al desempeño de cada uno, entendiendo que los esfuerzos logrados fueron traducidos en éxito para la empresa. Sin embargo, estas posibilidades también dependen de la disponibilidad de cargos que haya y si el área correspondiente así lo requiere.
- Retos a nivel individual y grupal: Los desafíos para el cumplimiento de los objetivos trazados, serán valorados en busca de beneficio para el trabajador y la organización. Cambio de rol por un tiempo definido, teletrabajo, medallas, diplomas entre otros, son reconocimientos que otorgar en caso de que los retos sean cumplidos en los tiempos establecidos.
- Fortalecimiento de la formación de los trabajadores: Con el fin de que nuestros trabajadores estimulen la superación profesional y personal y forjando cada vez más

líderes que contribuyan al éxito de la organización. Se implementan capacitaciones, espacios de simulación en cuanto a roles y tareas específicas de manera presencial y virtual, ofreciendo la posibilidad que las capacidades y habilidades de cada uno se fortalezcan en diferentes ámbitos.

Mecanismos de Liderazgo

El liderazgo transformacional es elegido por Jabones Artesanales Macadamia para que los gerentes y líderes de cada equipo, desarrollen sus labores teniendo conocimiento de que sus capacidades y habilidades son consecuentes para llevar a cabo un control y participar como guía hacia sus colaboradores estimulando cambios positivos a través de la motivación, la creatividad y la innovación.

El líder transformacional de nuestra organización se caracteriza por ser visionario en todas las dimensiones organizacionales, aquel que deja de lado los intereses individuales y promociona el colectivo. Además, entiende que las personas son el capital más valioso para el logro de las metas establecidas y más allá de imponer un poder, lo que pretender es buscar el crecimiento de la organización desde lo individual hasta lo grupal. De igual forma, que la autoridad ejercida se da desde el sentido más humano, teniendo como prioridad el respeto, la tolerancia y el compañerismo.

La implementación de este tipo de liderazgo se ha establecido con la finalidad de que siempre se esté dispuesto a ayudar al equipo de trabajo, contribuyendo al desarrollo del potencial de cada uno y todos los integrantes de la organización. Asimilando que independientemente de las

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

funcionalidades y cargos, todos son importantes para la compañía. Estableciendo una visión compartida que permita la cooperación y comunicación, encaminados por una misma dirección hacia el cumplimiento de los objetivos.

Indicadores de Gestión

Los indicadores expresados en las tablas (eficiencia en la venta del producto, numero de PQRSDF (peticiones-quejas- reclamos-sugerencias-denuncias –felicitaciones), tiempos de demora en la entrega de productos, tiempos de respuesta en nuestras redes sociales), son los estipulados por la empresa para que el proceso de las ventas cada vez más sea el apropiado, si bien Jacobones Artesanales Macadamia trabaja a través de sus redes sociales, estos indicadores permitirán medir el proceso comercial de las mismas.

A través de ellos se permitirá llevar en cierta medida un registro de actividades sobre las ventas, los indicadores manifestados van acorde a los objetivos estratégicos que se han planteado desde un principio y de acuerdo con el funcionamiento y las actividades a las cuales se dedica la empresa. Las tomas de decisiones gran parte de ellas están basadas partiendo de los indicadores que resulten al final del proceso y que control sea de la manera más puntual.

Con el fin de otorgarles valor a los clientes, los resultados obtenidos evidenciarán si las estrategias de la organización deben ser ajustadas o simplemente aumentar su productividad a través de nuevas actividades. Así, la dirección de la empresa tomará un rumbo más acorde de acuerdo tanto para la calidad del producto como para la del servicio.

Dado a la siguiente definición anterior se estipulan los siguientes indicadores:

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 27. *Eficiencia en la venta del producto*

	FORMATO DE TRABAJO		Código:	FOR/GE/004
			Versión:	3
	FICHA TECNICA INDICADOR DE GESTION		Fecha:	2020/02
			Página:	1 de 1
INDICADOR:		Eficiencia en la venta del producto		
OBJETIVO DE CALIDAD:		Garantizar la calidad de los jabones		
PROCESOS:		Gestión Operativa		
RESPONSABLE:		Gestión Operativa		
DEFINICIÓN				
Este indicador mide el % de pedidos vendidos.				
OBJETIVO				
Disminuir las causas que originan pedidos no procesados. Incrementar la satisfacción del cliente.				
PERIODO ANALIZADO		METAS	FRECUENCIA	
INICIO	FIN			
01/01/2020	31/12/2020		M E N S U A L	
FORMULA DE CALCULO				
de enero a diciembre de 2020				
PNP =	\$ valor total pedidos no procesados del mes			
	\$ valor total pedidos del mes			

Nota. Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 28. Número de PQRSDF (peticiones-quejas- reclamos-sugerencias-denuncias-felicitaciones)

	FORMATO DE TRABAJO		Código:	FOR/GE/004
			Versión:	3
	FICHA TECNICA INDICADOR DE GESTION		Fecha:	2020/02
			Página:	1 de 1
INDICADOR:		Número de PQRSDF		
OBJETIVO DE CALIDAD:		Garantizar la calidad de los jabones		
PROCESOS:		Gestión Operativa		
RESPONSABLE:		Gestión Operativa		
DEFINICIÓN				
Este indicador mide el % las inconsistencias del servicio al cliente, la producción del jabón etc.				
OBJETIVO				
Incrementar la satisfacción del cliente.				
PERIODO ANALIZADO		METAS	FRECUENCIA	
INICIO	FIN			
01/01/2020	31/12/2020		M E N S U A L	
FORMULA DE CALCULO				
de enero a diciembre de 2020				
PNP =	Número de PQRSDF			
	Servicios atendidos			

Nota. Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 29. *Tiempos de demora en la entrega de productos*

	FORMATO DE TRABAJO		Código:	FOR/GE/004
			Versión:	3
			Fecha:	2020/02
			Página:	1 de 1
		FICHA TECNICA INDICADOR DE GESTION		
INDICADOR:		Tiempos de demora en la entrega de productos.		
OBJETIVO DE CALIDAD:		Hacer seguimiento a los envíos de los jabones		
PROCESOS:		Gestión Operativa		
RESPONSABLE:		Gestión Operativa		
DEFINICIÓN				
Este indicador mide el % de pedidos enviados.				
OBJETIVO				
Disminuir las causas que originan pedidos no enviados o demora en la entrega.				
PERIODO ANALIZADO		METAS		FRECUENCIA
INICIO	FIN			
01/01/2020	31/12/2020			M E N S U A L
FORMULA DE CALCULO				
de enero a diciembre de 2020				
PNP =	Tiempo de entrega de cada pedido			
	pedidos del mes			

Nota. Elaboración propia

Tabla 30. *Tiempos de respuesta en nuestras redes sociales*

	FORMATO DE TRABAJO		Código:	FOR/GE/004
			Versión:	3
			Fecha:	2020/02
			Página:	1 de 1
		FICHA TECNICA INDICADOR DE GESTION		
INDICADOR:		Tiempos de respuesta en nuestras redes sociales		
OBJETIVO DE CALIDAD:		Atención al público		
PROCESOS:		Gestión Operativa		
RESPONSABLE:		Gestión Operativa		
DEFINICIÓN				
Este indicador mide el % de contactos atendidos y ventas concretadas.				
OBJETIVO				
Servicio al cliente por medio de nuestras redes, atender sus dudas e inquietudes.				
PERIODO ANALIZADO		METAS		FRECUENCIA
INICIO	FIN			
01/01/2020	31/12/2020			M E N S U A L
FORMULA DE CALCULO				
de enero a diciembre de 2020				
PNP =	Contactos atendidos al mes			
	Venta de pedidos del mes			

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Nota. Elaboración propia

Tabla 31. *Productividad: Número de jabones elaborados en el día*

	FORMATO DE TRABAJO		Código:	FOR/GE/004
			Versión:	3
			Fecha:	2020/02
	FICHA TECNICA INDICADOR DE GESTION		Página:	1 de 1
INDICADOR:		Numero de jabones elaborados en el día.		
OBJETIVO DE CALIDAD:		Garantizar la calidad de los jabones		
PROCESOS:		Gestion Operativa		
RESPONSABLE:		Gestion Operativa		
DEFINICIÓN				
Este indicador mide el % de pedidos no procesados diario.				
OBJETIVO				
Disminuir las causas que originan pedidos no procesados.				
PERIODO ANALIZADO		METAS	FRECUENCIA	
INICIO	FIN			
01/01/2020	31/12/2020		M E N S U A L	
FORMULA DE CALCULO				
de enero a diciembre de 2020				
PNP =	Numero de jabones elaborados			
	Jabones vendidos			

Nota. Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Estudio financiero**Presupuestos**Tabla 32. *Presupuestos*

 JABONES MACADAMIA						
PRESUPUESTOS						
	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Presupuesto de ventas	\$ -	\$181.440.000	\$194.137.752	\$207.463.076	\$222.325.399	\$239.126.084
presupuesto de producción	\$ -	12960	13401	13843	14341	14915
Presupuesto de costos	\$ -	\$102.332.160	\$109.493.692	\$117.009.175	\$125.391.525	\$134.867.112
Presupuesto administrativo	\$ -	\$ 66.440.000	\$ 69.398.600	\$ 72.493.169	\$ 75.731.270	\$ 79.119.108
Presupuesto de inversiones	\$30.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0

Nota. Elaboración propia

Jabones Artesanales Macadamia cuenta con una inversión inicial de \$30.000.000 dividido en partes iguales por 3 socios capitalistas cada uno con un 33.3%. Para el presupuesto de ventas se tuvo en cuenta un presupuesto de producción que incrementa 1% del crecimiento del crecimiento económico (Sector Manufacturero) de jabones vendidos por año con un incremento de ventas, y adicionalmente un presupuesto de costos del 56,4% de las ventas anuales. Por otro lado, tenemos un presupuesto administrativo que está relacionado con la operación a lo largo del año como se evidencia en los gastos administrativos. El presente análisis contempla la proyección de los estados financieros, en cuanto al balance general y el flujo de caja estimados para los próximos 5 años.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Flujo de caja explicado a 5 años como mínimoTabla 33. *Flujo de caja*

 JABONES MACADAMIA						
FLUJO DE CAJA						
	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
unidades vendidas		12960	13401	13843	14341	14915
ingresos		\$ 181.440.000	\$ 194.137.752	\$ 207.463.076	\$ 222.325.399	\$ 239.126.084
costo ventas		\$ 81.804.000	\$ 109.549.160	\$ 117.068.450	\$ 125.455.046	\$ 134.935.433
utilidad bruta		\$ 99.636.000	\$ 84.588.592	\$ 90.394.626	\$ 96.870.352	\$ 104.190.651
gastos operacionales		\$ 66.440.000	\$ 69.398.600	\$ 72.493.169	\$ 75.731.270	\$ 79.119.108
utilidad operacional		\$ 33.196.000	\$ 15.189.992	\$ 17.901.457	\$ 21.139.082	\$ 25.071.543
amortizaciones y depreciaciones		\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000
utilidad operacional antes de impuestos		\$ 31.312.000	\$ 13.305.992	\$ 16.017.457	\$ 19.255.082	\$ 23.187.543
impuestos teorico		\$ 9.080.480	\$ 3.858.738	\$ 4.645.062	\$ 5.583.974	\$ 6.724.388
uodi/nopat		\$ 22.231.520	\$ 9.447.254	\$ 11.372.394	\$ 13.671.108	\$ 16.463.156
amortizaciones y depreciaciones		\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000
valor salvamento	\$ -					\$ -
inversion en capital de trabajo	\$ 20.580.000					
inversion en activo fijo	\$ 9.420.000					
inversion inicial						
total flujo de caja	-\$ 30.000.000	\$ 24.115.520	\$ 11.331.254	\$ 13.256.394	\$ 15.555.108	\$ 18.347.156

Nota. Elaboración propia

Para el flujo de caja se evidencia que para los siguientes años se presenta un incremento en las ventas, a raíz del crecimiento económico de Colombia. No se cuenta con costo de capital debido a que no se solicita ninguna financiación, motivo por el cual no se tiene en cuenta este indicador. Por lo tanto, la inversión inicial en capital de trabajo será de \$20.580.000, valor que lograra cubrir los primeros dos meses de operación, ya que a partir del tercer mes se empezaran a percibir ingresos correspondientes a ventas, puesto que el cobro de cartera no será mayor a 30 días, de esta manera se podrán cubrir los costos de producción y de la misma manera percibir una utilidad superior al 40% desde el primer año de operación, de la cual se tendrá una reserva legal de 10% en cada periodo.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Estados Financieros Preliminares con proyección de indicadores financieros por escenariosTabla 34. *Estados Financieros Preliminares*

 JABONES MACADAMIA					
ESTADO DE RESULTADOS					
	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Ingresos Operacionales	\$ 181.440.000,00	\$ 194.137.751,81	\$ 207.463.075,89	\$ 222.325.398,70	\$ 239.126.084,43
Costos de venta	\$ 81.804.000,00	\$ 109.549.159,95	\$ 117.068.449,96	\$ 125.455.046,41	\$ 134.935.433,36
UTILIDAD BRUTA	\$ 99.636.000,00	\$ 84.588.591,86	\$ 90.394.625,92	\$ 96.870.352,29	\$ 104.190.651,07
Gastos Operacionales	\$ 66.440.000,00	\$ 69.398.600,00	\$ 72.493.169,30	\$ 75.731.270,49	\$ 79.119.107,83
Gastos Administrativos	\$ 60.940.000,00	\$ 63.707.200,00	\$ 66.605.416,00	\$ 69.640.978,48	\$ 72.820.527,83
Gastos de Venta	\$ 5.500.000,00	\$ 5.691.400,00	\$ 5.887.753,30	\$ 6.090.292,01	\$ 6.298.580,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 33.196.000,00	\$ 15.189.991,86	\$ 17.901.456,62	\$ 21.139.081,80	\$ 25.071.543,24
Ingresos no Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 33.196.000,00	\$ 15.189.991,86	\$ 17.901.456,62	\$ 21.139.081,80	\$ 25.071.543,24
Impuestos	\$ 9.626.840,00	\$ 4.405.097,64	\$ 5.191.422,42	\$ 6.130.333,72	\$ 7.270.747,54
UTILIDAD NETA	\$ 23.569.160,00	\$ 10.784.894,22	\$ 12.710.034,20	\$ 15.008.748,08	\$ 17.800.795,70

Nota. Elaboración propia

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

Tabla 35. *Jabones Macadamia*

 JABONES MACADAMIA						
BALANCE GENERAL						
	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
ACTIVOS						
Caja	\$ -	\$ 181.440.000	\$ 194.137.752	\$ 207.463.076	\$ 222.325.399	\$ 239.126.084
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ -	\$ 181.440.000	\$ 194.137.752	\$ 207.463.076	\$ 222.325.399	\$ 239.126.084
Muebles y enseres	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.440.000	\$ 1.080.000	\$ 720.000	\$ 360.000
Maquinaria y equipo	\$ 7.620.000	\$ 7.620.000	\$ 6.096.000	\$ 4.572.000	\$ 3.048.000	\$ 1.524.000
Materia Prima	\$ 20.580.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciacion		\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000	\$ 1.884.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 30.000.000	\$ 7.536.000	\$ 5.652.000	\$ 3.768.000	\$ 1.884.000	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 30.000.000	\$ 188.976.000	\$ 199.789.752	\$ 211.231.076	\$ 224.209.399	\$ 239.126.084
PASIVOS						
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Laborales	\$ -	\$ 48.000.000	\$ 50.400.000	\$ 52.920.000	\$ 55.566.000	\$ 58.344.300
Proveedores	\$ -	\$ 81.804.000	\$ 109.549.160	\$ 117.068.450	\$ 125.455.046	\$ 134.935.433
Gastos operacionales	\$ -	\$ 18.440.000	\$ 18.998.600	\$ 19.573.169	\$ 20.165.270	\$ 20.774.808
Impuestos	\$ -	\$ 9.626.840	\$ 4.405.098	\$ 5.191.422	\$ 6.130.334	\$ 7.270.748
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ 157.870.840	\$ 183.352.858	\$ 194.753.042	\$ 207.316.651	\$ 221.325.289
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 30.000.000	\$ 7.536.000	\$ 5.652.000	\$ 3.768.000	\$ 1.884.000	\$ -
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 20.249.560	\$ 9.265.895	\$ 10.919.889	\$ 12.894.840	\$ 15.293.641
Reserva Legal	\$ -	\$ 3.319.600	\$ 1.518.999	\$ 1.790.146	\$ 2.113.908	\$ 2.507.154
Utilidades acumuladas		\$ 23.569.160	\$ 10.784.894	\$ 12.710.034	\$ 15.008.748	\$ 17.800.796
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30.000.000	\$ 31.105.160	\$ 16.436.894	\$ 16.478.034	\$ 16.892.748	\$ 17.800.796
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 30.000.000	\$ 188.976.000	\$ 199.789.752	\$ 211.231.076	\$ 224.209.399	\$ 239.126.084

Nota. Elaboración propia

Se observa que para el primer año la utilidad es mayor ya que se tiene una inversión inicial en materias primas que se ve reflejada. A partir del año dos las utilidades van aumentando con relación al crecimiento de la empresa.

Jabones Macadamia no presenta obligaciones financieras ni a corto ni a largo plazo ya que su capital es totalmente proveniente de los socios.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

La maquinaria muebles y enseres tendrá una depreciación lineal a lo largo de los primeros 5 años por esta razón se tiene una reserva legal y unas utilidades acomodadas que permitirán realizar una renovación a partir de su pérdida del valor de estas.

Indicadores de Evaluación Financiera

Tabla 36. *Indicadores de Evaluación Financiera*

 JABONES MACADAMIA					
INDICADORES FINANCIEROS					
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Rentabilidad Bruta	54,91%	43,57%	43,57%	43,57%	43,57%
Rentabilidad Operacional	18,30%	7,82%	8,63%	9,51%	10,48%
Rentabilidad Neta	12,99%	5,56%	6,13%	6,75%	7,44%
ROE	0%	-74%	-31%	-38%	-46%

Nota. Elaboración propia

Jabones macadamia cuenta con una tasa interna de retorno alta garantizado así que el riesgo en que incurren los inversionistas es bajo ya que se trata de un proyecto rentable en el que se obtiene un retorno de la inversión superior al 50%.

La VPN (Valor presente neto) se presenta de la suma de flujos de efectivo individuales, para jabones macadamia la rentabilidad es positiva por lo tanto el proyecto genera valor y es conveniente realizar la inversión. Para VPN financiado de \$33.264.086 se tiene en cuenta la VPN descontando la inversión inicial para ver la viabilidad del proyecto.

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

TIR	51%
VPN	\$ 63.264.086
VPN FINANCIADO	\$ 33.264.086

Conclusiones

- Se realiza un plan de mercados acorde con el nicho poblacional y como se logrará posicionar la marca con estrategias de marketing
- Se evidencia que es un proyecto factible con base en el estudio financiero que se desarrolló lo cual se puede evidenciar una rentabilidad mayor al 50% para el primer año y de 40% en los años siguientes.
- Como es un producto hecho artesanalmente es una ventaja competitiva frente a la competencia
- De acuerdo con las necesidades actuales, las personas buscan productos amigables con el medio ambiente y beneficiosos con el cuidado de su piel.

Referencias

Caparroso, J. (2020). ¿Qué emprender en el 2020? Colombia Forbes.

<https://forbes.co/2020/03/03/emprendedores/que-emprender-en-el-2020/>

Cigüenza Riaño, N. (2020). El DNP y el Dane confirmaron que convocarán a una misión de expertos que evalúe el instrumento de estratificación socioeconómica que tiene el país.

Diario La República. <https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais-2866032>

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

DANE. (2020). *Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial - EMMET*.

Bogotá: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/emmet/bol_emmet_diciembre_2019.pdf

García S., Carranza, D. (2018). ¿Qué respiran y de dónde proviene la contaminación en Bogotá? *Publicaciones Semana S.A. Semana Sostenible*.

Gómez T., Y. (2019). Cuántos somos en Bogotá, cuántos seremos y dónde estaremos . Casa Editorial El Tiempo <https://www.eltiempo.com/bogota/poblacion-de-bogota-segun-el-censo-el-dane-372940>

Gutiérrez Ávila, D. N. [@jabonesmacadamia] (2019, 24 de mayo). Jabones Artesanales Macadamia Instagram <https://www.instagram.com/jabonesmacadamia/?hl=es-la>

Hoyos Torres, W. (2010). Diseño de perfil de cargo basado en competencias. Estudio de caso para coordinador HSQE en la gran empresa. *Revista Universidad Eafit*, 46(159), 11-30. <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/view/1063/957>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019). *La industria manufacturera a enero de 2019*. Bogotá. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/433a0476-f1ef-4a27-8af5-b2783c341509/Enero.aspx>

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

OfficeIn. (2019). Oficinas amobladas en Bogotá listas para trabajar. OfficeIn.

<https://www.officein.com.co/oficinas-amobladas-bogota/>

Pro Colombia. (2019). *Informe Gestión*

2018. Barranquilla: https://procolombia.co/sites/default/files/informe_gestion_procolombia_2018.pdf

Portafolio. (2020). Las tareas de la economía colombiana para el 2020. Portafolio.

<https://www.portafolio.co/economia/pib-colombia-los-retos-de-la-para-el-2020-538146>

Puentes, A. (2020). De nuevo en alerta por mala calidad del aire, ¿qué vamos a hacer? *Casa*

Editorial El Tiempo <https://www.eltiempo.com/bogota/alerta-amarilla-en-bogota-que-hacer-con-la-calidad-del-aire-460178>

Rico, V. (2017). *Sepa qué es un estudio de mercado y para qué sirve*. Análisis y

Conclusiones. https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Rincón B., R. D. (1998). Los indicadores de gestión organizacional: Una guía para su

definición. *Revista Universidad Eafit*, <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/view/1104/996>

Salazar, M. A. (2006). El liderazgo transformacional ¿modelo para organizaciones educativas que

aprenden? *UNIrevista*, 1(3) <http://online.aliat.edu.mx/adistancia/Liderazgo/LecturasFalt/LIDERAZGO-TRANSFORMACIONAL-EJEMPLO4.pdf>

PLAN DE NEGOCIOS “JABONES ARTESANALES MACADAMIA

<https://sostenibilidad.semana.com/medio-ambiente/articulo/calidad-del-aire-bogota-contaminacion-que-respiran-y-de-donde-proviene-la-contaminacion-en-bogota/41330>