

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA COMERCIALIZADORA B2B
EXPRESS**

Trabajo de grado para optar al título profesional en Administración de Empresas

Daniel Leonardo Rojas Montaña

Universidad San Tomas, Facultad de Administración de Empresas

Bogotá, Colombia

2025

Contenido

1. Resumen ejecutivo.....	8
1.1. Justificación.....	8
1.2. Problema.....	9
1.3. Objetivos del plan.....	10
1.4. Descripción preliminar básica del producto o servicio.....	10
1.4.1. Productos.....	12
1.4.2. Servicios.....	12
1.5. Metodología.....	13
1.5.1. Fase de planificación.....	13
1.5.2. Fase de diseño.....	14
1.5.3. Fase de implementación.....	14
1.5.4. Fase de comercialización.....	15
1.5.5. Fase de seguimiento y evaluación.....	15
1.5.6. Fase de cierre.....	16
1.6. Futuro general del sector a la cual pertenece la empresa del plan propuesto.....	16
2. Planeación estratégica.....	19

2.1. Misión.....	19
2.2. Visión.....	19
2.3. Análisis del sector económico.....	20
2.4. Objetivos estratégicos, tácticos y operacionales.....	21
2.4.1. Objetivo estratégico.....	21
2.4.2. Objetivos tácticos.....	22
2.4.3. Objetivos operacionales.....	23
2.5. Filosofía del negocio.....	23
2.6. Know How.....	25
3. Concepto del producto o servicio.....	25
3.1. Identificación de las necesidades.....	25
3.2. Presentación muy detallada de las especificaciones de producto o servicio.....	27
3.3. Usos y manejos del producto o servicio.....	28
3.3.1. Producto.....	28
3.3.2. Servicios.....	30
3.4. Imagen, marca, logo y slogan del producto o servicio.....	32

3.5. Resumen del modelo de negocio.....	33
3.6. Matriz DOFA.....	34
3.7. Modelo CANVA.....	36
4. Estudio de mercado.....	37
4.1. Investigación de mercado.....	37
4.2. Análisis de la demanda.....	38
4.3. Nicho de mercado.....	39
4.4. Determinación del precio.....	34
4.5. Pronóstico de ventas.....	40
4.6. Estrategias de distribución, investigación del mercado y presentación de resultados de la metodología.....	40
4.7. Publicidad-marketing mix.....	42
4.8. Fidelización.....	43
4.9. Postventa – servicio al cliente.....	43
5. Estudio de operaciones.....	44
5.1. Descripción y formalización del proceso – diagrama de flujo.....	44
5.2. Distribución de la planta.....	45
5.3. Costo de producción.....	47

5.4. Inversión en infraestructura.....	47
5.5. Cargos y funciones.....	48
6. Estudio organizacional.....	52
6.1. Organigrama.....	52
6.2. Perfiles del cargo y manual de funciones.....	52
6.3. Requisitos legales del proyecto.....	55
6.4. Gastos administrativos.....	57
6.5. Metodología de motivación.....	58
6.6. Mecanismos de liderazgo.....	61
6.7. Indicadores de gestión.....	64
7. Estudio financiero.....	74
7.1. Inversión en activos fijos.....	73
7.2. Presupuestos.....	74
7.3. Flujo anual y mensual.....	77
7.4. Indicadores del flujo anual.....	85
7.5. Indicadores financieros.....	86
8. Conclusión.....	88

9. Referencias.....	89
---------------------	----

Lista de figuras

Figura 1. Estantería, pesada, liviana y semipesado.....	11
Figura 2. Muebles de oficina, mesas para restaurantes y mesas de juntas para proyectos mobiliarios.....	11
Figura 4. Locker.....	21
Figura 5. Mobiliario para oficinas.....	22
Figura 6. Estanterías.....	22
Figura 7. Logo.....	32
Figura 8. Modelo canva.....	36
Figura 9. Diagrama de flujo.....	44
Figura 10. Distribución de la plata.....	46
Figura 11. Inversión inicial.....	47
Figura 12. Organigrama.....	52
Figura 13. Inversión en activos fijos.....	73

Lista de tablas

Tabla 1. Matriz Dofa.....	34
Tabla 2. Análisis competencia.....	38
Tabla 3. Costos de producción.....	47
Tabla 4. Gastos de administración.....	57
Tabla 5. Presupuesto anual de ingresos.....	74
Tabla 6. Presupuesto anual de compras.....	75
Tabla 7. Presupuesto anual de costos de operación.....	76
Tabla 8. Flujo mensual.....	77
Tabla 9. Flujo anual primer escenario	78
Tabla 10. Flujo anual segundo escenario.....	83

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. JUSTIFICACIÓN

Nuestra empresa B2B EXPRESS nace como una respuesta estratégica para mejorar la cadena de suministro en la industria metalmecánica, con un enfoque especial en muebles y productos empresariales. Esta iniciativa surge a partir de un profundo conocimiento del mercado y una vasta experiencia en el sector, lo que nos ha permitido identificar diversas oportunidades y desafíos que respaldan la creación de esta compañía. Nuestro objetivo es satisfacer de manera integral las necesidades de empresas operativas, funcionales, públicas e industriales. (*Metalicas. (2024). Industrias metalicas colombianas . Mordor Intelligence , 1.*)

Aunque existen muchas empresas que fabrican productos metalmecánicos, hay una falta de servicios personalizados con un portafolio amplio que se ajuste a las necesidades específicas de los clientes. La mayoría de las compañías comerciales en este sector no logran ofrecer soluciones completas que generen lealtad en sus clientes. **B2B EXPRESS** busca cubrir esta necesidad con una oferta diversificada y un enfoque centrado en la satisfacción total del cliente.

Muchas empresas tradicionales del sector metalmecánico siguen utilizando procesos comerciales y estrategias de marketing obsoletas, lo que limita su capacidad para responder a las nuevas demandas del mercado. Aunque estos modelos han sido efectivos para grandes compañías, no cubren adecuadamente el mercado dinámico y diverso al que **B2B EXPRESS** quiere dirigirse. Nuestro enfoque se basa en la innovación y en una estrategia de marketing optimizada que permite adaptarnos mejor a las

exigencias cambiantes del sector, recordemos que nuestra marca estará establecida solo en plataformas virtuales.

El sector metalmecánico muestra un gran potencial de crecimiento, especialmente en el segmento de pequeñas y medianas empresas que buscan soluciones personalizadas para sus necesidades específicas. Este mercado en expansión demanda soluciones innovadoras, y **B2B EXPRESS** está en una posición única para ofrecérselas.

1.2. PROBLEMA

Como se mencionó anteriormente, aunque hay muchas empresas que ofrecen servicios metalmecánicos, pocas brindan un servicio personalizado con un portafolio amplio que realmente satisfaga las necesidades de sus clientes. En **B2B EXPRESS** se consolida como una respuesta clave a los retos actuales del sector metalmecánico, brindando un servicio integral, innovador y adaptado a las necesidades de un mercado en constante evolución.

El sector metalmecánico presenta un notable potencial de crecimiento, especialmente en el segmento de pequeñas y medianas empresas que demandan soluciones personalizadas. A pesar de la presencia de numerosas empresas en el mercado, existe una clara falta de oferta de servicios integrales que aborden las necesidades específicas de los clientes. **B2B EXPRESS** se posiciona estratégicamente para llenar este vacío, ofreciendo un servicio que combina calidad, innovación y adaptabilidad.

1.3. OBJETIVOS DEL PLAN

- Establecer relaciones sólidas con clientes y proveedores, aumentar la visibilidad de la marca y expandir nuestra presencia en el mercado local.
- Convertirse en un líder en la provisión de soluciones metalmecánicas en el país, reconocida por su calidad y atención al cliente.

En resumen, la empresa está comprometida con la excelencia y la innovación en el sector metalmecánico con propuestas de valor claras y enfoque en la satisfacción del cliente.

Estamos bien posicionados para capitalizar las oportunidades de crecimiento y enfrentar los desafíos del mercado actual.

1.4. DESCRIPCIÓN PRELIMINAR BÁSICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

El objetivo es que **B2B EXPRESS** incluya servicios como:

- **Productos industriales:** Productos metalmecánicos de alta calidad, diseñados para cumplir con los estándares más exigentes de la industria con estanterías que soportan peso desde el más liviano hasta el más pesado, contamos con tres referencias estanterías:
 - Estantería Pesada
 - Semi-Pesada
 - Estantería Liviana

En otras referencias para industrias más grandes contamos con estanterías extra-pesadas que soportan hasta 1.200 kl (**figura 1**).

- **Mobiliario:** Soluciones de mobiliario metálico adaptadas a entornos industriales y comerciales, con un enfoque en la funcionalidad y durabilidad en cualquier proyecto, desde mesas de juntas hasta escritorios para oficinas y mesas para restaurantes y bares (figura 2).



Figura 1. Ilustración . Estantería, pesada, liviana y semi-pesada. (Metalicas, Mobiliario y estanteria , 2024)



Figura 2. Muebles de oficina, mesas para restaurantes y mesas de juntas para proyectos mobiliarios. (Metalicas, Mobiliario y estanteria , 2024)

B2B EXPRESS se basa en un enfoque de marketing innovador y en la implementación de tecnologías avanzadas para optimizar la cadena de suministro. Tendremos un equipo de expertos trabajara en estrecha colaboración con los clientes para entender sus necesidades específicas y ofrecer soluciones personalizadas que fomenten la lealtad y la satisfacción del cliente.

1.4.1. PRODUCTOS

- **Mobiliario Industrial:** Ofrecemos una gama de mobiliario metálico, incluyendo estanterías, mesas de trabajo y archivadores diseñados para maximizar la funcionalidad y la organización en talleres y fábricas.
- **Mobiliario Comercial:** Proporcionamos soluciones de mobiliario para entornos comerciales, que incluyen exhibidores, mesas y sillas para restaurantes y bares adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.
- **Mobiliario de oficina:** Ofrecemos productos de alta calidad para proyectos de oficina como: salas de juntas, escritorios y sillas acomodándonos a los proyectos de cada cliente.

1.4.2. SERVICIOS

- **Asesoría Personalizada:** Brindamos asesoría especializada a través de WhatsApp y llamadas para ayudar a los clientes a seleccionar los productos más adecuados para sus proyectos, teniendo en cuenta sus necesidades específicas y presupuesto.
- **Diseño y Fabricación a Medida:** Ofrecemos servicios de diseño y fabricación personalizados para productos metalmecánicos y mobiliarios. Nuestro equipo de

ingenieros y diseñadores trabajara de la mano con los clientes para crear soluciones que se ajusten a sus requerimientos.

- **Logística y Distribución:** Contamos con un sistema logístico eficiente que asegura la entrega oportuna de productos a nuestros clientes. Nos encargamos de gestionar el transporte y la distribución, garantizando que los productos lleguen en perfecto estado y a tiempo.
- **Mantenimiento y Soporte Técnico:** Proporcionamos servicios de mantenimiento y soporte técnico para los equipos y maquinarias suministrados, asegurando su correcto funcionamiento y prolongando su vida útil.

1.5. METODOLOGÍA

La metodología del proyecto se basa en un enfoque estructurado y sistemático que busca asegurar la eficiencia y efectividad en la ejecución de las actividades propuestas. Se utilizará un enfoque en **fases**, que permite un desarrollo organizado y la integración de diferentes elementos del proyecto:

1.5.1. FASE DE PLANIFICACIÓN

- **Definición de Objetivos:** Establecer objetivos claros y medibles que alineen las expectativas del cliente con las capacidades de la empresa.
- **Análisis de Mercado:** Realizar un estudio de mercado para identificar oportunidades, amenazas y tendencias en el sector metalmecánico. Este análisis incluirá un estudio de la competencia y las necesidades de los clientes.

- **Elaboración del Plan de Proyecto:** Crear un plan detallado que incluya cronogramas, recursos necesarios, presupuesto y responsabilidades asignadas a cada miembro del equipo.

1.5.2. FASE DE DISEÑO

- **Diseño del Portafolio de Productos:** Definir y diseñar la gama de productos que se ofrecerán, considerando la personalización y las necesidades específicas del mercado objetivo.
- **Desarrollo de Prototipos:** Si es necesario, crear prototipos de los productos para evaluar su funcionalidad, diseño y costos. Realizar ajustes según las pruebas y la retroalimentación obtenida.

1.5.3. FASE DE IMPLEMENTACIÓN

- **Suministro y Producción:** Establecer acuerdos con proveedores de materia prima y maquinaria. Iniciar la producción de los productos según el diseño establecido.
- **Capacitación del Personal:** Realizar capacitaciones para el personal involucrado en la venta, producción y logística, asegurando que estén familiarizados con los productos y procesos.
- **Fidelización de clientes y proveedores:** Fidelizar al proveedor y al cliente.

Queremos mantener una relación sólida con nuestros clientes como proveedores, esto lo lograremos a través de una comunicación abierta, transparente y cumpliendo los acuerdos, para fidelizar a nuestros clientes buscamos generar una conexión emocional y de confianza entre el cliente y **B2B EXPRESS**, a través de un servicio de calidad,

atención personalizada y cumpliendo sus expectativas atendiendo, resolviendo dudas o problemas rápidamente y escuchando sugerencias para mejorar continuamente.

1.5.4. FASE DE COMERCIALIZACIÓN

- **Desarrollo de Estrategias de Marketing:** Implementar campañas de marketing digital y tradicional para promocionar los productos y servicios de **B2B EXPRESS** Utilizando redes sociales, publicidad en línea y si es posible ferias comerciales.
- **Establecimiento de Canales de Distribución:** Nuestro canal de distribución se basará en plataformas digitales que llegaran a nuestros clientes a través de los canales virtuales que más utilizan. Realizamos campañas en WhatsApp y Facebook, donde también contamos con nuestra tienda en el Marketplace. Además, usaremos Google Ads para facilitar la búsqueda de nuestros productos y empleamos herramientas como Google Analytics para mejorar la experiencia del cliente.

Para brindar un servicio más personalizado, también ofrecemos video llamadas, donde asesoraremos de manera cercana y directa, para los clientes que quieren una asesoría más cercana podrán visitar la oficina se les brindará más detalles y se responderá a todas sus preguntas.

1.5.5. FASE DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

- **Monitoreo del Progreso:** Realizar un seguimiento regular del avance del proyecto en relación con los objetivos y cronograma establecidos. Utilizar indicadores clave de rendimiento (KPI) para evaluar el éxito.

- **Retroalimentación de Clientes:** Recoger retroalimentación de los clientes sobre los productos y servicios ofrecidos, utilizando encuestas y entrevistas. Esta información ayudará a realizar mejoras continuas.
- **Análisis de Resultados:** Al finalizar el proyecto, analizar los resultados obtenidos frente a los objetivos iniciales, identificando lecciones aprendidas y oportunidades de mejora para futuros proyectos.

1.5.6. FASE DE CIERRE

- **Cierre del Proyecto:** Documentar los resultados finales y realizar un informe de cierre que incluya un análisis de lo que se logró y las áreas que necesitan atención futura.
- **Celebración de Logros:** Reconocer y celebrar los logros del equipo y de la empresa, fomentando un ambiente de trabajo positivo.

1.6. FUTURO GENERAL DEL SECTOR A LA CUAL PERTENECE LA EMPRESA DEL PLAN PROPUESTO

El futuro del sector metalmecánico pinta muy prometedor impulsado por diversas tendencias y cambios en el entorno industrial. A continuación, detallaremos algunos aspectos clave que influirán en el desarrollo del sector en los próximos años:

• INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

- **Digitalización:** La adopción de tecnologías digitales y la automatización de procesos están transformando el sector. La implementación de herramientas como la fabricación aditiva (impresión 3D), el Internet de las Cosas (IoT) y la

inteligencia artificial (IA) mejorará la eficiencia, la precisión y la calidad en la producción de productos metalmecánicos.

- **Industria 4.0:** La transición hacia la Industria 4.0 está permitiendo una mayor interconexión entre máquinas y sistemas. Esto resulta en una producción más flexible y personalizada, lo que beneficiará a empresas como **B2B EXPRESS** que buscan ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de sus clientes. (Esta será para el futuro de las empresas una modalidad inteligente equipada con sensores avanzados y softwares integrados con robótica).

- **SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA**

- **Enfoque en la Sostenibilidad:** Las preocupaciones por el medio ambiente están llevando a las empresas del sector a adoptar prácticas más sostenibles. Esto incluye el uso de materiales reciclables, procesos de producción que reduzcan el desperdicio y el consumo de energía, y la implementación de normativas ambientales.
- **Eficiencia Energética:** La búsqueda de soluciones que minimicen el consumo energético se volverá cada vez más importante, impulsando la innovación en productos y procesos. Las empresas que puedan demostrar un compromiso con la sostenibilidad probablemente tendrán una ventaja competitiva en el mercado.

- **CRECIMIENTO EN EL SECTOR DE PYMES (MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS)**

- **Aumento de la Demanda:** Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) están en crecimiento y buscan soluciones personalizadas. Esto presenta una oportunidad para **B2B EXPRESS**, que puede ofrecer un portafolio diversificado adaptado a las necesidades específicas de este segmento.
 - **Personalización de Productos:** Las PYMES valoran cada vez más la personalización, lo que lleva a una mayor demanda de productos a medida. La capacidad de ofrecer soluciones personalizadas puede ser un diferenciador clave en el mercado.
- **COLABORACIÓN Y REDES**
 - **Alianzas Estratégicas:** Las colaboraciones entre empresas, proveedores y clientes serán fundamentales para el crecimiento y la innovación en el sector. Las alianzas estratégicas permitirán el intercambio de conocimientos, recursos y acceso a nuevas tecnologías.
 - **Cadenas de Suministro Eficientes:** La optimización de la cadena de suministro será clave para mejorar la competitividad y la eficiencia. Las empresas deberán trabajar en estrecha colaboración con sus proveedores para garantizar un flujo continuo de materiales y productos.

En resumen, el futuro del sector metalmecánico es prometedor, impulsado por la innovación tecnológica, el enfoque en la sostenibilidad y la creciente demanda de personalización **B2B EXPRESS**, al posicionarse estratégicamente en este contexto, tiene la oportunidad de capitalizar estas tendencias y contribuir al crecimiento del sector. Adaptarse a

las cambiantes condiciones del mercado y mantenerse al tanto de las nuevas tecnologías será esencial para el éxito a largo plazo.

2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2.1. MISIÓN

Nuestra misión en **B2B EXPRESS** es proporcionar soluciones de alta calidad y personalizadas que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y que nuestros productos hagan parte del crecimiento de sus proyectos.

Nos comprometemos a ofrecer un servicio integral y honesto, impulsado por una innovación constante y un portafolio diverso. Queremos ser un socio estratégico para empresas de todos los tamaños en el sector industrial, aprovechando la tecnología para asegurar una comunicación efectiva. Además, brindamos una asesoría personalizada que realmente satisfaga las necesidades de cada cliente.

2.2. VISIÓN

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes en el suministro de productos mobiliario e industrial a nivel regional, nos visualizamos en cinco años como una de las comercializadoras con mayor posicionamiento y reconocimiento en toda Colombia, apoyando tanto a grandes como a pequeñas y medianas empresas. Queremos que nuestra marca sea sinónimo de confianza y calidad, presente en cada ciudad del país, siendo reconocida por nuestra dedicación a nuestros clientes y nuestra pasión por el servicio y destacándonos por nuestra capacidad de innovación, atención al cliente y sostenibilidad. Aspiramos a crear un impacto positivo en la industria, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de nuestros clientes y del sector en su conjunto.

2.3. ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

El sector industrial en Colombia ha experimentado una transformación significativa, impulsada por la digitalización, la sostenibilidad y la personalización. La adopción de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, el Internet de las Cosas (IoT) y la robótica, ha optimizado los procesos, aumentado la productividad y reducido los costos. Sin embargo, esta transición no tradicional, un modelo más común en países desarrollados.

Las empresas están buscando proveedores que puedan ofrecer flexibilidad en los diseños y adaptarse a sus necesidades específicas, lo que **B2B EXPRESS** está bien posicionada para satisfacer.

La competencia, aunque existen muchas empresas en el sector, no todas ofrecen un servicio personalizado y una gama completa de productos. La competencia se caracteriza por la existencia de empresas grandes con una oferta estándar y algunas empresas que luchan por diferenciarse. **B2B EXPRESS** puede destacar por su enfoque en la personalización, atención al cliente y calidad en cada producto, cuando hablamos de calidad nos referimos a la comodidad financiera de nuestros clientes.

La oportunidad de crecimiento es grande para **B2B EXPRESS** ya que ampliar el portafolio de productos para incluir soluciones innovadoras y sostenibles podría atraer a un nuevo segmento de clientes y satisfacer la creciente demanda del mercado. Explorar la exportación de productos o la entrada en nuevos mercados regionales podría ser una estrategia viable para incrementar las ventas y la participación en el mercado.

El mercado económico para **B2B EXPRESS** presenta tanto oportunidades como desafíos. Con un enfoque en la personalización, la innovación y el cumplimiento normativo,

la empresa puede posicionarse favorablemente para capitalizar las tendencias emergentes en el sector metalmeccánico y asegurar su crecimiento a largo plazo.

2.4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, TÁCTICOS Y OPERACIONALES

2.4.1. OBJETIVO ESTRATÉGICO

Posicionar a **B2B EXPRESS** como una empresa líder en comercialización en productos industriales como:

- Lockers (*figura 3*)
- Estanterías (*figura 4*)
- Mobiliario para oficinas (*figura 5*)

Ofreceremos soluciones personalizadas de alta calidad que optimicen la eficiencia y durabilidad en entornos empresariales e industriales. Desarrollando una red de distribución sólida y eficiente que garantice la cobertura y satisfacción del cliente, promoviendo relaciones a largo plazo mediante la innovación, el servicio al cliente excepcional y el cumplimiento de los estándares más altos de la industria.



Figura 4. Locker (Metalicas, Mobilirio y estanteria , 2024)



Figura 5. Mobiliario para oficinas (Metalicas, Mobilirio y estanteria , 2024)



Figura 6. Estanterías. (Metalicas, Mobilirio y estanteria , 2024)

2.4.2. OBJETIVOS TÁCTICOS

- Aumentar la presencia de B2B EXPRESS a través de campañas de Google Ads, WhatsApp y Facebook (mencionados anteriormente) utilizando estrategias de contenido educativo, entretenido y comercial. Al establecer una tienda virtual, optimizaremos la venta de nuestros productos mediante canales digitales.

- Reducir los tiempos de entrega en a través de la implementación de un sistema logístico eficiente y la creación de alianzas estratégicas con proveedores clave.

2.4.3. OBJETIVOS OPERACIONALES

- Proporcionar capacitación continua a los empleados en nuevas tecnologías y técnicas de producción, logrando que el personal complete al menos dos cursos de formación anuales.
- Desarrollar y lanzar al menos dos líneas de productos nuevos que respondan a las tendencias del mercado y las necesidades específicas de los clientes.

2.5. FILOSOFIA DEL NEGOCIO

En **B2B Express** creemos que la verdadera innovación y calidad surgen cuando comprendemos a fondo las necesidades de cada cliente. Por eso, nuestra filosofía está basada en tres pilares importantes que definen el ADN de nuestra marca:

- **Personalización:** Cada proyecto es una oportunidad para darnos a conocer, por lo que nos especializamos en entender las necesidades específicas de cada cliente. Adaptamos cada diseño para ofrecer productos que no solo cumplen, sino que superan sus expectativas.
- **Calidad:** Nos comprometemos a utilizar materiales de alta calidad, durabilidad y precisión técnica en cada etapa de producción. Creemos firmemente que la calidad no se negocia, y esto se refleja en la robustez, funcionalidad y estética de cada uno de nuestros productos.

- **Relación a largo plazo:** Nuestro enfoque está en construir alianzas de confianza con nuestros clientes, basadas en la transparencia, el compromiso y la satisfacción continua. Sabemos que un cliente satisfecho es la mejor recomendación, por lo que trabajamos para brindar siempre la mejor experiencia.

Más que un proveedor, somos un **socio estratégico** que ofrece soluciones innovadoras, eficientes y personalizadas, ayudando a que cada negocio prospere.

2.6. KNOW HOW

Nuestro **Know-How** se fundamenta en el diseño y la fabricación en el cual desarrollaremos una profunda especialización en el sector industrial y mobiliario metálico lo que nos permitirá ofrecer soluciones personalizadas y de alta calidad a cada cliente. Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados con amplios conocimientos técnicos en los procesos de fabricación y diseño moderno, lo que nos permite producir piezas robustas, funcionales y estéticamente atractivas, siempre adaptándonos a las especificaciones de nuestros clientes.

B2B Express implementará tecnologías avanzadas en sus procesos de producción, asegurando una optimización eficiente tanto en la fabricación como en la entrega de productos. Esto incluye maquinaria de última generación para corte, ensamblaje y soldadura, lo que nos permite garantizar precisión y agilidad en cada etapa del proceso.

La durabilidad y la estética de nuestros productos dependen directamente de los materiales que utilizamos. Para asegurar la máxima calidad, contamos con el respaldo de

Industrias Metálicas Cruz, un proveedor de confianza que nos suministrara materiales de primera calidad, garantizando productos resistentes y duraderos a largo plazo.

Finalmente, en **B2B EXPRESS** gestionaremos nuestras entregas con precisión y a tiempo. Nuestra cultura empresarial promoverá la innovación continua, lo que nos impulsa a investigar constantemente nuevas técnicas, materiales y métodos de fabricación. Así, seguimos mejorando y evolucionando como empresa para mantenernos a la vanguardia del sector.

3. CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

3.1. IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Para identificar de manera precisa las necesidades de B2B Express dentro del sector de metalmecánica y mobiliario, con un enfoque en la personalización, es fundamental considerar varios aspectos clave, tanto operativos como estratégicos. A continuación, se detallan las principales necesidades de la marca:

- **Necesidades operativas y de producción**

Para nosotros, contar con maquinaria moderna y herramientas especializadas es fundamental, ya que nos permite asegurar la calidad y eficiencia en cada paso de nuestra producción. Gracias al apoyo de nuestros proveedores de confianza, como **Industrias Metálicas Cruz**, que comparten nuestro compromiso con una fabricación limpia y de alta calidad, podemos ofrecer productos que cumplen con los más altos estándares.

- **Capacitación del personal**

La formación continua de nuestro equipo es esencial. Necesitamos personal altamente capacitado en técnicas modernas de diseño y fabricación, así como en control de calidad, para asegurar que cada producto cumpla con los requisitos específicos de nuestros clientes. Esto garantizará que mantenemos una calidad constante y fiable en toda nuestra oferta.

- **Necesidades de materia prima y proveedores**

Contamos con proveedores confiables, como Industrias Metálicas Cruz, Mecalux, Vialmabre, entre otros, quienes nos han demostrado calidad y durabilidad en sus productos a lo largo de los años. Para mantener nuestro nivel de excelencia, es fundamental seguir trabajando con proveedores que garanticen la disponibilidad y calidad de la materia prima necesaria.

- **Marketing y posicionamiento de marca**

El posicionamiento digital es una necesidad clave para **B2B Express**. A través de las redes sociales y otros canales digitales, comunicaremos de manera efectiva las características que nos diferencian de la competencia. Nuestra estrategia se enfocará en destacar nuestras soluciones personalizadas y de alta calidad, orientadas a industrias específicas como hotelería, restaurantes, oficinas y almacenes que requieren mobiliario y estantería especializada para empresas industriales.

- **Optimización de costos**

Nuestra meta es ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad. Con transparencia y honestidad, buscaremos ofrecer soluciones accesibles para cualquier empresa, adaptándonos a sus presupuestos, pero siempre garantizando que nuestros productos mantengan los estándares de calidad que nos caracterizan.

3.2. PRESENTACIÓN MUY DETALLADA DE LAS ESPECIFICACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO

De esta manera surge B2B EXPRESS, una comercializadora competitiva que cumple con los más altos estándares de innovación y calidad que nuestra generación exige al evaluar un modelo económico en 2024. Nuestro objetivo es satisfacer plenamente las necesidades de empresas, organizaciones, fábricas y oficinas, siempre bajo estrictos parámetros de calidad. Nuestra propuesta no se enfoca en la fabricación dentro del sector metalmecánico. En su lugar, colaboramos estrechamente con **Industrias Cruz** y otras cinco de las mayores empresas fabricantes del país. Estas compañías no solo nos respaldan, sino que también nos otorgan licencias como distribuidores oficiales para comercializar sus productos. Nuestro enfoque es desarrollar un análisis estratégico de ventas más profundo que nos permita atender de manera integral las necesidades de estas empresas, ofreciendo soluciones en productos, insumos, almacenamiento, así como en equipos técnicos y tecnológicos, entre otros.

A través de este anteproyecto empresarial, presentaremos un análisis exhaustivo que incluirá todos los parámetros necesarios, junto con estadísticas y estudios financieros y económicos detallados. Esto no solo demostrará la viabilidad de nuestro

modelo de negocio, sino también su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, consolidándolo como una excelente oportunidad de negocio a nivel nacional.

3.3. USOS Y MANEJOS DEL PRODUCTO O SERVICIO

3.3.1. PRODUCTO

B2B EXPRESS se especializa en la fabricación de muebles y productos empresariales metálicos, diseñados para ofrecer soluciones de almacenamiento, organización y optimización del espacio en entornos industriales, comerciales y corporativos. Entre los productos más destacados se incluyen:

- **Estanterías metálicas:** Diseñadas para soportar grandes cargas y optimizar el espacio de almacenamiento o estanterías que soportan aun cargas muy leves.
- **Armarios y gabinetes metálicos:** Adaptados a las necesidades específicas de almacenamiento en oficinas, talleres y almacenes.
- **Mesas de trabajo industriales y para empresas:** Fabricadas con materiales de alta resistencia, ideales para entornos de producción y ensamblaje. Mesas de alta calidad para bares y restaurantes.
- **Muebles personalizados:** Hechos a medida según los requerimientos específicos del cliente.

- **Armarios y Gabinetes Metálicos:**

- **Instalación:** Los gabinetes y armarios vienen en módulos metálicos fáciles de armar. Se pueden fijar a la pared para mayor seguridad, especialmente en áreas de trabajo con movimiento constante.
- **Uso:** Están diseñados para organizar herramientas, documentos u otros artículos esenciales. Es recomendable etiquetar los compartimientos para optimizar la organización.
- **Cuidado:** Deben mantenerse en un ambiente seco para evitar la corrosión, y pueden limpiarse con un paño suave y productos de limpieza específicos para metales.

- **Mesas de Trabajo Industriales:**

- **Instalación:** Estas mesas vienen armadas y vienen con instrucciones detalladas. Algunas mesas incluyen estantes adicionales o cajones para almacenamiento extra.
- **Uso diario:** Las superficies están preparadas para resistir el desgaste del trabajo pesado. Es importante distribuir la carga de manera uniforme y evitar el contacto con productos químicos agresivos que puedan dañar el acabado.

- **Mantenimiento:** Un mantenimiento preventivo, como la limpieza y revisión de la estabilidad de las patas y tornillos, garantizará su buen estado por largos periodos.
- **Muebles Personalizados:**
 - **Diseño y adaptación:** Estos productos están totalmente diseñados según las especificaciones del cliente. Durante el proceso de creación, el equipo de B2B EXPRESS trabaja en colaboración con el cliente para asegurar que el producto final se ajuste a sus requerimientos funcionales y estéticos.
 - **Manejo:** Se proporciona un manual de uso y mantenimiento específico para cada mueble personalizado, con recomendaciones sobre su cuidado y conservación.

3.3.2. SERVICIOS

- **Servicio de personalización:** B2B EXPRESS ofrece un servicio altamente personalizado, donde cada proyecto es único. El proceso de personalización incluye:
- **Consultoría inicial:** El cliente se reúne con nuestro equipo de diseño para discutir sus necesidades específicas. Se realiza un análisis detallado del espacio, las dimensiones y las funcionalidades requeridas para ofrecer la solución adecuada.

- **Diseño a medida:** A partir de los requerimientos, se genera un diseño en CAD o una maqueta digital del producto. Se comparte con el cliente para su aprobación antes de iniciar la fabricación.
- **Prototipos y ajustes:** En algunos casos, se puede realizar un prototipo para asegurar que el producto final cumpla con las expectativas del cliente. Este proceso es crucial para proyectos complejos y altamente personalizados.
- **Servicio de fabricación:** B2B EXPRESS utiliza **tecnología avanzada** en sus procesos de fabricación, lo que garantiza **precisión técnica** y **alta calidad** en cada producto. El uso de máquinas de **corte láser**, **soldadura** y **prensado** permite que cada pieza se fabrique con exactitud y eficiencia.
- **Atención al cliente y postventa:** En B2B EXPRESS ofrecemos **soporte técnico** y **atención personalizada** a través de diferentes canales, como **WhatsApp**, **correo electrónico**, y **teléfono**. Nuestros clientes pueden recibir asistencia durante el proceso de cotización, compra, y en el uso del producto. Además, contamos con un **servicio postventa** para atender cualquier problema o inquietud que surja después de la entrega, como mantenimiento o reparaciones.

3.4. IMAGEN, MARCA, LOGO Y SLOGAN DEL PRODUCTO O SERVICIO



Figura 7. Logo. Elaboración propia

- **SLOGAN:** Comercializadora industrial especializada en productos y servicios para empresas: oficinas, puntos de venta y fabricas dando soluciones metálicas y personalizadas.

3.5. RESUMEN DEL MODELO DE NEGOCIO

B2B EXPRESS es una empresa especializada en la fabricación y la producción de muebles empresariales personalizados con un enfoque en soluciones de almacenamiento metálico robusto y funcional. Ofrecemos productos diseñados a medida, que se adaptan a las necesidades específicas de nuestros clientes, utilizando materiales de Alta calidad y tecnología avanzada en nuestros procesos de fabricación.

Nuestros servicios abarcan desde el diseño personalizado de mobiliario hasta la distribución a nivel nacional, con un compromiso firme en la calidad, durabilidad y puntualidad en la entrega. Además, integramos herramientas digitales como Google Ads, Analytics, y Meta (Redes Sociales) para ampliar nuestra visibilidad en mercados globales, y ofrecemos un servicio de atención al cliente cercano, facilitando la compra y asesoramiento a través de plataformas como WhatsApp.

B2B EXPRESS se posiciona no solo como un proveedor de productos industriales, sino como un socio estratégico que ayuda a sus clientes a optimizar sus espacios y operaciones a través de soluciones metálicas personalizadas y eficientes.

3.6. MATRIZ DOFA

	POSITIVOS	NEGATIVOS
FACTORES INTERNOS	Fortalezas:	Debilidades:
	✓ Alta especialización en mobiliario y metálico para oficinas, puntos de venta y fábricas. ✓ Producción de muebles personalizados y funcionales.	✓ Dependencia de proveedores externos, no fabricantes. ✓ Capacidad de producción limitada en temporadas altas, ya que su modalidad es sobre pedidos.

FACTORES EXTERNOS	Oportunidades:	Amenazas:
	✓ Creciente demanda en ventas de productos para puntos de venta e industrias ✓ A futuro Posibilidad de expansión a otros mercados nacionales.	✓ Competencia fuerte en el sector de mobiliario empresarial. ✓ Cambios regulatorios que afecten la industria.

Tabla 1. Matriz DOFA. Elaboración propia

3.8. MODELO CANVA

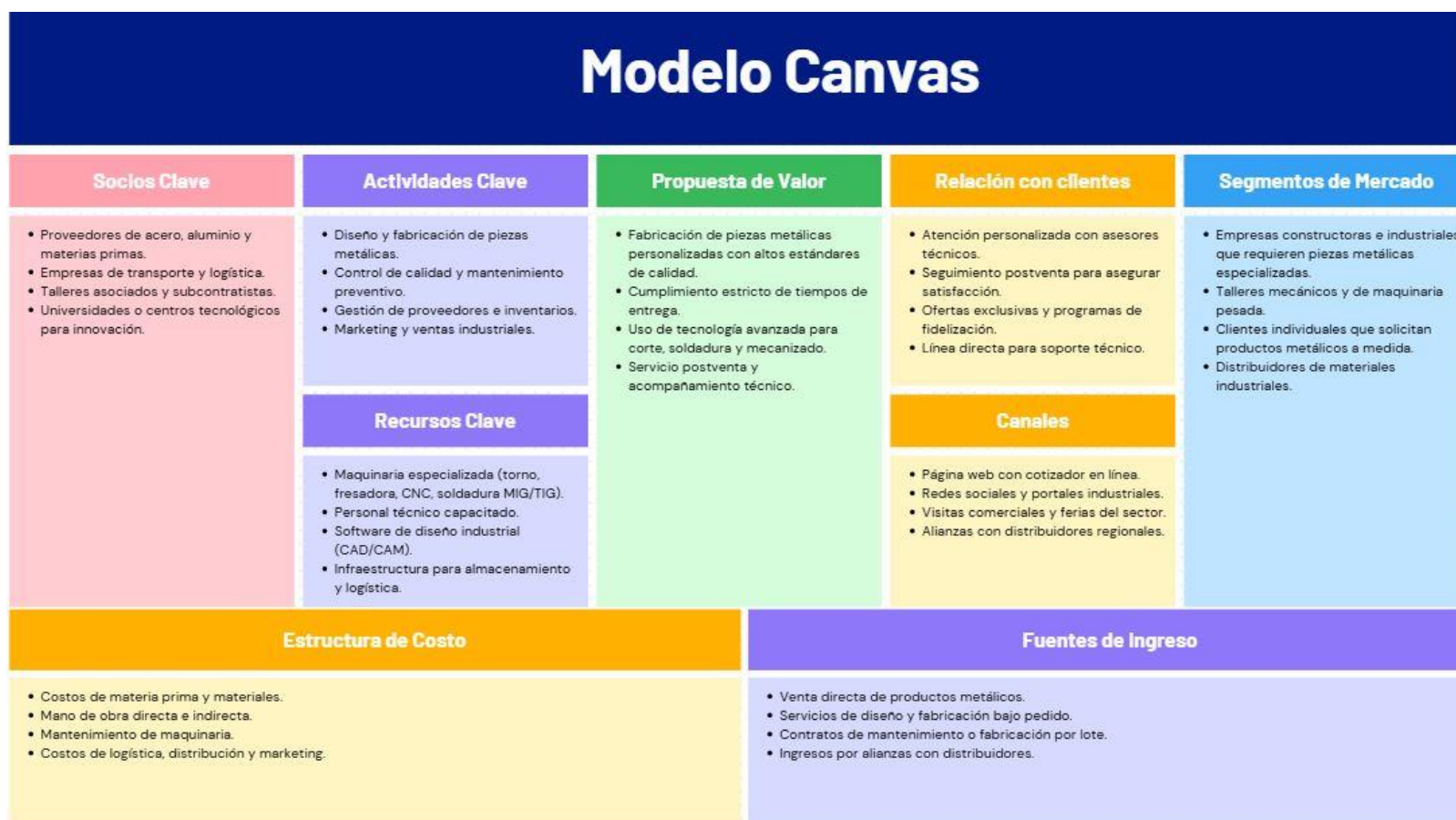


Figura 8. Modelo Canva. Elaboración Propia

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- **COMPETENCIA**
 - **Industrias Cruz Centro:** Precios de estanterías metálicas: \$500,000 - \$2,500,000 COP, dependiendo de la capacidad y tamaño. *Metálicas. (2024). Mobiliario y estanteria . Metálicas Cruz Web, 1.*
 - **Homecenter:** Precios similares, con enfoque en productos más comerciales, estanterías desde \$450,000 COP. *(Homcenter, 2024)*
 - **Modultec:** Productos más especializados, estanterías a partir de \$1,800,000 COP.
 - **Metálicas Guerrero:** tienen ofertas de productos similares, con precios dentro de estos rangos.

Producto	Valor \$	Detalles	Imagen
Estante metálico Liviano	\$258.000	Material: Cold rolled Dimensiones: 200x80x25 niveles	
Archivador	\$475.000	Material: Cold Rolled	

		Dimensiones: 69 x 37 x 50 cm	
Locker	\$699.000	Material: Cold Rolled Dimensiones: 180 x 63 x 30 cm	

Tabla 2. Análisis competencia. Elaboración propia

4.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

- **Social:** Se espera que el 30% de las empresas industriales medianas y grandes en Colombia demanden productos especializados en optimización del espacio en los próximos 5 años.
- **Demográfica:** Población objetivo: 100 empresas en Colombia, de las cuales un 20% (20 empresas) requieren productos de mobiliario industrial.
- **Económica:** Crecimiento anual del sector metalmecánico del 5% en los últimos 3 años. El valor estimado del mercado en Colombia es de \$2,500 millones USD, de los cuales el 10% corresponde a productos metálicos y mobiliarios.
- **Cultural:** Empresas que valoran productos personalizados, sostenibles y duraderos. En una encuesta, el 20% de las empresas busca proveedores que ofrezcan personalización y asesoría técnica.

4.3. NICHOS DE MERCADO

B2B EXPRESS se enfocará en medianas y grandes empresas que requieren soluciones personalizadas para sus operaciones industriales, abarcando un 15% del mercado, lo que representa aproximadamente 15,000 empresas en Colombia. Estas empresas están dispuestas a pagar un 5% más por productos con mayor valor agregado, como personalización y soporte técnico.

4.4. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

B2B EXPRESS posicionará sus productos con precios competitivos:

- **Estanterías metálicas personalizadas:** \$1,200,000 COP - \$2,800,000 COP, dependiendo del tamaño y capacidad.
- **Lockers industriales:** \$600,000 COP - \$1,400,000 COP.
- **Mobiliario metálico especializado:** Desde \$800,000 COP para empresas medianas y grandes.

La política de precio de **B2B EXPRESS** será un 10% por debajo de competidores directos, ofreciendo servicios adicionales como personalización y asesoría técnica.

4.5. PRONÓSTICO DE VENTAS

Se estima que B2B EXPRESS logrará una penetración inicial del 5% del mercado objetivo en su primer año, lo que equivale a unas 100 empresas.

Ventas esperadas (año 1): \$6,000 millones COP (aproximadamente \$1.5 millones USD), con un ticket promedio de \$8,000,000 COP por empresa.

- **Crecimiento anual:** Se proyecta un crecimiento de ventas del 12% anual, alcanzando \$9,500 millones COP en el tercer año y logrando una participación de mercado del 10% (2,000 empresas).
- **Proyección a 5 años:** B2B EXPRESS se espera que alcance 3,000 empresas y ventas anuales de \$12,000 millones COP (aproximadamente \$3 millones USD).

4.6. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, INVESTIGACIÓN DEL MERCADO Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA METODOLOGIA

- **Distribución Digital:** B2B EXPRESS operará exclusivamente en el entorno digital, utilizando plataformas como Meta y Google como los principales canales de distribución. Esta estrategia permitirá a la empresa mantener una tienda completamente virtual, sin la necesidad de poner un punto de venta. Además, la presencia digital facilitará la capacidad de llegar a una audiencia más amplia, aprovechando el alcance global que ofrecen estas plataformas.

B2B EXPRESS podrá ofrecer precios competitivos y responder ágilmente a la demanda del mercado, adaptando sus campañas en tiempo real. La combinación de Meta y Google permitirá segmentar a la audiencia de manera precisa, enfocándose en las necesidades específicas de los clientes y brindando una experiencia personalizada. Con una estrategia de marketing digital robusta, B2B EXPRESS busca establecer relaciones sólidas con los clientes y fidelizar su audiencia a largo plazo.

- **Logística Eficiente:** B2B EXPRESS se encargará de la entrega oportuna y segura de los productos, asegurando que lleguen en perfecto estado y a tiempo. Para cumplir con esta promesa, la empresa implementará un sistema logístico eficiente que optimice cada etapa

del proceso de distribución. Este sistema incluirá la planificación y el seguimiento en tiempo real de los envíos, así como la gestión de inventarios y la preparación de pedidos para minimizar errores y asegurar la satisfacción del cliente.

Además, se establecerán alianzas estratégicas con proveedores de transporte confiables y especializados en el manejo de productos frágiles o específicos de la industria. Estas alianzas permitirán contar con un equipo de transporte altamente capacitado, que seguirá procedimientos de calidad en el embalaje, manipulación y entrega de cada pedido, garantizando así la integridad de los productos. **B2B EXPRESS** evaluará constantemente el desempeño de estos proveedores, buscando asegurar altos estándares de puntualidad y profesionalismo en cada entrega.

Con este enfoque, la empresa busca no solo cumplir con las expectativas de sus clientes, sino también superar el estándar en términos de servicio y confiabilidad, fortaleciendo la lealtad del cliente y la reputación de la marca en el mercado digital.

- **Estrategias de Promoción Marketing Digital:** B2B EXPRESS llevará a cabo campañas de publicidad en redes sociales, como Meta, Google Ads y otras plataformas digitales, con el objetivo de maximizar la visibilidad de la marca y captar la atención de potenciales clientes. La estrategia de marketing digital se centrará en crear contenido variado y de alto valor, incluyendo piezas educativas, entretenidas y comerciales, diseñadas para atraer, informar y convertir a la audiencia.

El contenido educativo se enfocará en brindar información relevante sobre los productos, sus aplicaciones, y beneficios, ayudando a los clientes a tomar decisiones de compra más informadas. Las publicaciones entretenidas, por otro lado, buscarán generar

una conexión emocional con el público y fomentar la interacción, lo que contribuirá a fortalecer el vínculo con la marca y a crear una comunidad online más activa. Finalmente, el contenido comercial destacará promociones, lanzamientos y características únicas de los productos, impulsando así las ventas y mejorando el reconocimiento de B2B EXPRESS en el mercado.

A través de la segmentación de audiencias y el uso de analíticas avanzadas, cada campaña será optimizada en tiempo real, permitiendo adaptar los mensajes según el comportamiento de los usuarios y el rendimiento de cada pieza de contenido. Con este enfoque, B2B EXPRESS logrará construir una presencia digital sólida y alcanzar a un público más amplio, aumentando su alcance y generando un impacto significativo en la industria

- **Ferias Virtuales** participación en eventos digitales, ferias comerciales en línea o ferias presenciales para darle un toque más humano a la marca promoviendo así los productos y servicios metalmecánicos y mobiliarios.

4.7. PUBLICIDAD - MARKETING MIX

- **Producto:** Ofrecer productos metalmecánicos y mobiliarios industriales, comerciales y de oficina personalizados, adaptados a las necesidades específicas de los clientes.
- **Precios** competitivos, adaptados a diferentes presupuestos, pero sin comprometer la calidad. Se incluirán facilidades de pago y financiamiento.
- **La Plaza** será una distribución exclusivamente online, utilizando plataformas de E-commerce.

- **Promociones** estratégicas digitales para atraer y convertir leads, incluyendo email marketing, anuncios en redes sociales, SEO, y campañas de Google.

4.8. FIDELIZACIÓN

- **Asesoría Personalizada:** Ofrecer asesoría directa a los clientes a través de WhatsApp y llamadas telefónicas para elegir los productos adecuados. Esta atención personalizada promoverá la lealtad.
- **Soluciones Personalizadas:** Proveer soluciones a medida de las necesidades específicas del cliente, lo que fomentará la fidelización a través de la satisfacción del cliente.
- **Programa de Recompensas:** Crear un programa de recompensas para los clientes recurrentes, ofreciendo descuentos y promociones especiales.

4.9. POSTVENTA - SERVICIO AL CLIENTE

- **Mantenimiento y Soporte Técnico:** Proporcionar servicios de mantenimiento y soporte técnico continuo para asegurar que los equipos y productos funcionen correctamente.
- **Feedback:** Realización de encuestas y entrevistas a clientes para mejorar continuamente los productos y servicios.
- **Política de Créditos:** Ofrecer opciones de crédito flexibles para facilitar la compra de productos metalmecánicos y mobiliarios, especialmente para pequeñas y medianas empresas que pueden tener necesidades financieras más ajustadas y de fácil acceso.

5. ESTUDIO DE OPERACIONES

5.1. DESCRIPCIÓN Y FORMALIZACIÓN DEL PROCESO – DIAGRAMA DE FLUJO

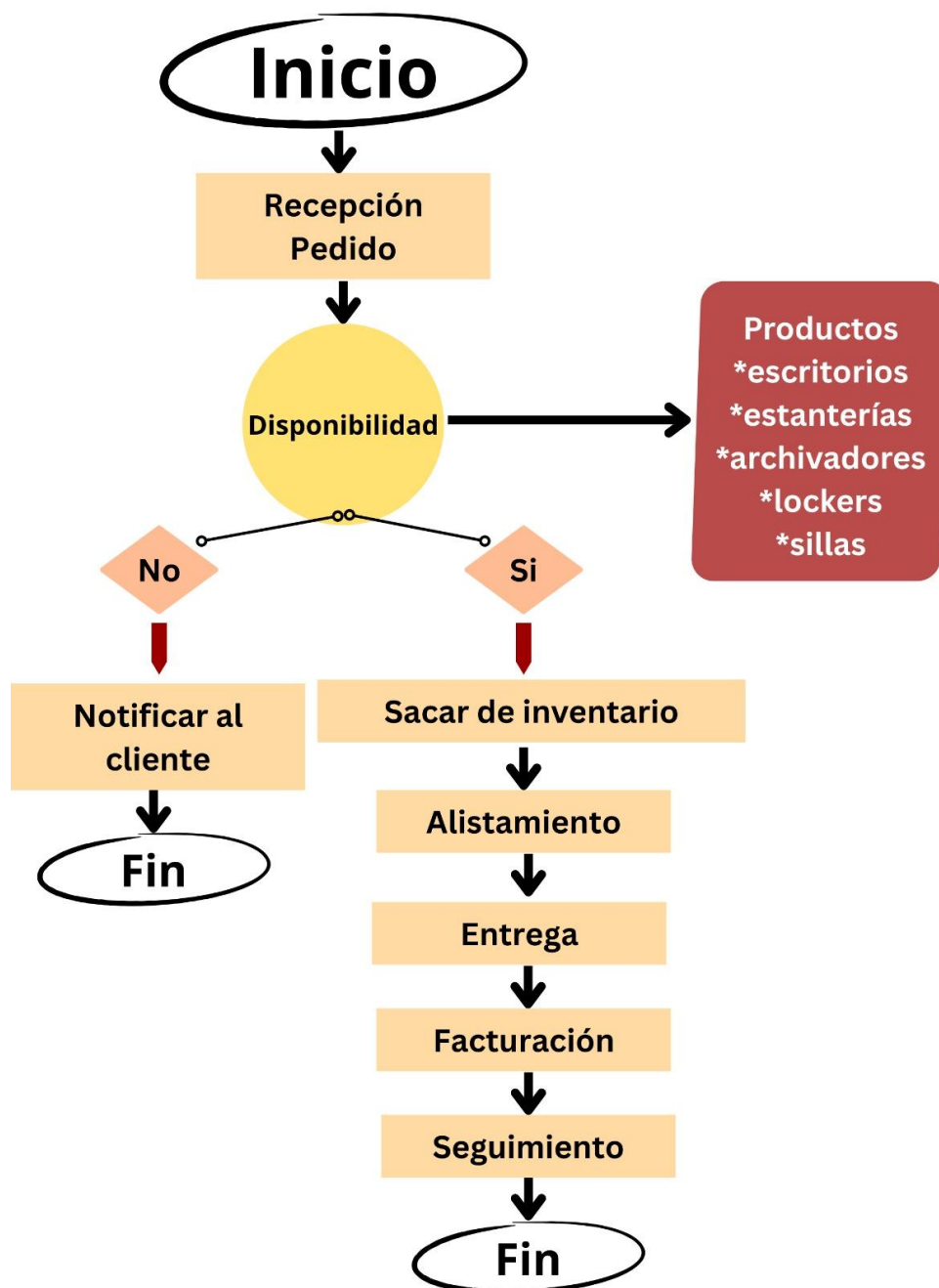


Figura 9. Diagrama de flujo. Elaboración propia

5.2. DISTRUBUCIÓN DE LA PLANTA

Como mencionamos anteriormente, B2B EXPRESS gestionará todas sus operaciones a través de plataformas digitales. Sin embargo, nuestra oficina estará ubicada en el barrio 7 de agosto, en Bogotá. Este espacio estará preparado para recibir mercancía directamente de la fábrica, donde se realizará el adecuado empaque antes de su entrega.

- **OFICINAS**

Nuestra recepción contará con mesas de trabajo y el equipo necesario para que nuestros empleados puedan desempeñar sus funciones de manera eficiente, espacio en el que queremos que sea optimo y agradable.

- **ALMACENAMIENTO**

Habilitaremos un área específica para recibir los productos provenientes de la fábrica. Un responsable se encargará de envolver cuidadosamente cada artículo, asegurándose de que quede registrado adecuadamente.

- **PREPARACIÓN DE PRODUCTOS**

Verificaremos que todos los datos y características de los productos estén en orden antes de su entrega, garantizando que cumplan con nuestros estándares de calidad.

- **LOGÍSTICA Y CARGA**

Los pedidos destinados a otras ciudades de Colombia serán transportados en camiones a sus respectivos destinos. Lo mismo se aplicará para los productos que necesiten ser distribuidos dentro de la ciudad.

- **ZONA DE DESCANSO**

Reconocemos que nuestros trabajadores son una parte fundamental de B2B EXPRESS. Por ello, hemos diseñado un espacio de descanso donde podrán disfrutar de su hora de almuerzo. Esta área incluirá una cocina equipada, permitiendo que nuestros empleados calienten sus comidas y compartan momentos juntos.



Figura 10. Distribución de la plata. Elaboración propia

5.3.COSTOS DE PRODUCCIÓN

En B2B EXPRESS, los costos de producción se mostrarán en la siguiente tabla:

ESTANTE METALICO LIVIANO 176x75x40 cm	ARCHIVADOR 69x37x50cm	LOCKER 180x63x30	GABINETE METALICO 160x92x45 cm	MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80X70cm
V/R UNIT.	V/R UNIT.	V/R UNIT.	V/R UNIT.	V/R UNIT.
\$ 196.790	\$ 499.900	\$ 589.900	\$ 859.900	\$ 2.625.000
\$ 196.790,00	\$ 499.900,00	\$ 589.900,00	\$ 859.900,00	2.625.000,00

Tabla 3. Costos de producción. Elaboración propia

5.4. INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA

Sabemos que B2B EXPRESS operará de manera completamente virtual. En la siguiente tabla se detallan las inversiones necesarias para llevar a cabo esta modalidad, y en la próxima página se explicará cómo se adecuará el espacio de trabajo (oficina) para apoyar nuestras operaciones digitales.

1516 - Terrenos y Edificaciones	
159205 - Depreciación Acumulada	\$ -
1520 - Maquinaria y Equipo	\$ 2.500.000
159210 - Depreciación Acumulada	\$ 225.000
1524 - Muebles y Enseres	\$ 8.500.000
159215 - Depreciación Acumulada	\$ 1.530.000
1540 - Vehículos	\$ -
159235 - Depreciación Acumulada	\$ -
VALOR NETO ACTIVOS FIJOS	\$ 11.000.000

Figura 11. Inversión inicial

La inversión total en infraestructura variará considerablemente según la escala y necesidades específicas de la empresa, pero en un proyecto industrial como el de **B2B EXPRESS**, podría implicar una inversión inicial significativa, amortizada en el tiempo para soportar operaciones a largo plazo y garantizar calidad en la producción.

5.5 CARGOS Y FUNCIONES

- **Director General**

- **Descripción:** Liderazgo estratégico y toma de decisiones para el crecimiento de B2B EXPRESS.
- **Funciones:**
 - Definir la visión y misión de la empresa B2B.
 - Supervisar todas las áreas operativas y administrativas.
 - Limpiar alianzas y relaciones con los interesados clave.
- **Indicadores de gestión:**
 - Cumplimiento de los objetivos de ventas anuales
 - Tasa de satisfacción de la clientela.

- **Gerente de Operaciones**

- **Descripción:** Garantizar la eficiencia y la calidad en la producción y entrega de productos.
- **Funciones:**

- Coordinador de la fabricación y suministro de materias primas.
- Supervisar los procesos de producción para la cumplir de los estándares de calidad.
- Gestionar la logística y distribución de productos.
- **Indicadores de gestión:**
 - Tasa de cumplimiento de los plazos de entrega (ej. 95% de los pedidos entregados a tiempo).
 - Reducción de costos de producción (ej.o del 5% en los costos).
- **Gerente de Ventas y Marketing**
 - **Descripción:** Desarrollar e implementar estrategias de marketing y ventas para aumentar la visibilidad de la marca y atraer a nuevos clientes.
 - **Funciones:**
 - Gestionar campañas publicitarias en redes sociales y otros canales digitales.
 - Supervisar las ventas a través de diferentes mercados.
 - Coordinar actividades con el Community Manager.
- **Contador (Externo):**
 - **Descripción:** Llevar la contabilidad de la empresa y garantizar el cumplimiento fiscal.

- **Funciones:**
 - Registrar las finanzas.
 - Los últimos estados financieros.
 - Presentar las declaraciones de impuestos.
 - Asesorar en temas financieros.
- **Secretaría:**
 - **Descripción:** Brindar apoyo administrativo al Gerente General y mantener la oficina organizada.
 - **Funciones:**
 - Gestionar mi agenda como Gerente General.
 - Atender llamadas telefónicas y correos electrónicos de manera asertiva
 - Resultados y presentaciones para nuevos clientes.
 - Organizar reuniones y eventos para presentar nuestra marca B2B.
 - Coordinación de comunicaciones internas y externas.
- **Operarios de Máquinas:**
 - **Descripción:** Operar y mantener las máquinas de producción para fabricar los productos de B2B EXPRESS.
 - **Funciones:**

- Operar las máquinas de corte, soldadura, troquel y ensamblaje.
- Asegura la calidad de los productos fabricados.
- El mantenimiento de las máquinas.
- Seguir los procedimientos de seguridad.
- **Operarios de Carga:**
 - **Descripción:** Cargar y descargar los productos terminados y las materias primas.
 - **Funciones:**
 - Cargar los camiones de reparto.
 - Descargar las materias primas.
 - Organizar el almacén.
 - Verificar el inventario.
- **Conductor de Entregas:**
 - **Descripción:** Entregar los productos a los clientes de la forma segura y puntualidad.
 - **Funciones:**
 - Conducir los vehículos de reparto.
 - Cargar y descargar los productos.
 - Planificar las rutas de entrega.

- Atender a los clientes.

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1.ORGANIGRAMA



Figura 12. Organigrama. Elaboración propia

6.2.PERFILES DEL CARGO Y MANUAL DE FUNCIONES

- **Director General**

El Director General es el responsable de tomar decisiones estratégicas que guían el rumbo y el crecimiento de B2B EXPRESS. Su rol incluye la supervisión general de todas las áreas de la empresa, asegurando que cada departamento opere de manera eficiente y esté alineado con los objetivos y la visión de la organización. Además, se encarga de coordinar y apoyar al equipo gerencial en la planificación y ejecución de iniciativas clave, promoviendo una cultura de innovación, calidad y compromiso con los

resultados. Su liderazgo garantiza que la empresa mantenga un enfoque claro hacia el éxito y la satisfacción del cliente.

- **Gerente de Operaciones**

El Gerente de Producción es responsable de liderar y supervisar todos los aspectos relacionados con la fabricación en B2B EXPRESS. Esto incluye coordinar estrechamente con proveedores para asegurar el suministro puntual de materias primas y recursos necesarios para cada proyecto. Además, mantiene un control riguroso sobre los procesos de producción, garantizando que cada producto cumpla con los estándares de calidad establecidos por la empresa. También realiza un monitoreo constante de las entregas, asegurándose de que cada pedido se complete en tiempo y forma, y verificando que las condiciones de cada producto se mantengan en perfecta normalidad. Su labor es esencial para que la cadena de producción funcione de manera fluida y eficiente, brindando al cliente la tranquilidad de recibir un producto de calidad en el tiempo estipulado.

- **Gerente de Marketing y Ventas**

El Gerente de Marketing y Ventas será responsable de desarrollar e implementar la estrategia integral de marketing y ventas de B2B EXPRESS. Entre sus funciones, gestionará campañas de publicidad en diversas plataformas, incluyendo Google Ads y campañas en redes sociales como Facebook y WhatsApp, con el fin de aumentar la visibilidad de la marca y atraer nuevos clientes. También se encargará de supervisar las ventas a través de diferentes Marketplace, optimizando cada canal para maximizar el alcance y la conversión de clientes. Además, coordinará de cerca con la Community Manager para alinear las actividades de

redes sociales y garantizar que las iniciativas de ventas y marketing se integren eficazmente, logrando una experiencia de cliente coherente y atractiva.

- **Gerente de Finanzas y Administración**

El Gerente de Finanzas y Administración es el encargado de gestionar y supervisar todas las actividades financieras de B2B EXPRESS. Esto incluye la planificación y el control del presupuesto, asegurando que los recursos se distribuyan eficientemente para respaldar los objetivos estratégicos de la empresa. Además, es responsable de llevar una contabilidad precisa y actualizada, velando por el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales. Su rol también abarca la administración general de los recursos y el mantenimiento de un flujo de caja saludable, lo que permite a B2B EXPRESS mantener una operación ágil y enfocada en el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

- **Equipo de Tecnología y Soporte Técnico**

El Encargado de Tecnología y Soporte Técnico tiene como misión asegurar el funcionamiento óptimo de la infraestructura virtual de B2B EXPRESS. Esto incluye el mantenimiento de todos los sistemas en línea, asegurando que cada plataforma y herramienta digital utilizada por la empresa opere de manera eficiente y sin interrupciones. Además, trabaja constantemente en la optimización de sistemas para mejorar la experiencia tanto del equipo interno como de los clientes, implementando mejoras tecnológicas que apoyen la productividad y seguridad de las operaciones. También brinda soporte técnico a todo el personal, resolviendo problemas y proporcionando soluciones ágiles para garantizar un entorno de trabajo virtual estable y funcional.

- **Community Manager**

El Community Manager es responsable de construir y mantener una sólida presencia en redes sociales para B2B EXPRESS. Su labor incluye la creación de contenido digital atractivo y relevante, diseñado para conectar con la audiencia y reflejar los valores y la oferta de la empresa. También se encarga de la comunicación directa con clientes a través de plataformas en línea, respondiendo consultas y gestionando la interacción para fomentar relaciones positivas y duraderas. Su enfoque está en promover la marca, captar la atención de nuevos clientes y mantener el interés de los actuales, asegurando una experiencia digital coherente y alineada con los objetivos de marketing de la empresa. Se alineará con el encargado del área de marketing y ventas, allí trabajarán juntos cuando se necesite gestionar alguna campaña de marketing.

6.3.REQUISITOS LEGALES DEL PROYECTO

- **Registro de la Empresa:**

- **Constitución legal:** Se deberá registrar la empresa ante la cámara y comercio de Bogotá, esto nos proporcionará personalidad jurídica y nos permitirá operar legalmente con todos los requisitos propuestos ante la entidad.
- **Nombre comercial:** Nos aseguraremos de registrar un nombre único para evitar conflictos con otras marcas.
- **DIAN (REGISTRO UNICO TRIBUTARIO):** Este paso es necesario para que podamos emitir facturas y cumplir con nuestras obligaciones fiscales.

- **Aspectos Laborales:**

- **Contrato de trabajo:** Es fundamental tener contratos laborales adecuados para nuestros empleados, que especifiquen las condiciones de trabajo, salarios, horarios y beneficios.
 - **Seguridad social:** Inscribiremos a los empleados en el sistema de seguridad social y pagar sus aportes correspondientes.
- **Aspectos Fiscales:**
 - **Declaraciones fiscales:** Cumpliremos con nuestras obligaciones antes la DIAN que incluyen el pago de impuestos como el IVA, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) y otros impuestos.
 - **Contabilidad:** Es importante llevar una contabilidad organizada y adecuada para cumplir con las leyes fiscales, y contar con un contador que nos ayude en estos procesos.
- **Propiedad Intelectual:** Consideramos registrar nuestro logo como propiedad intelectual para evitar que otros lo utilicen nuestro logo sin tu permiso.
- **Protección de Datos Personales:** B2B EXPRESS protegerá los datos personales de clientes o empleados, cumpliendo con las leyes de protección de datos personales, asegurando la privacidad y seguridad de la información.
- **Contratos Comerciales:** Redactaremos contratos con proveedores, distribuidores o clientes que especifiquen claramente las condiciones de compra, entrega y pago. Asegurándonos de incluir cláusulas sobre cumplimiento, penalizaciones por incumplimiento y garantías de producto.

6.4.GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS	PRECIO
Software contable Sigo	\$2.300.000 / 12 = \$191.666.67
Sitio web	\$2.000.000 / 12 = \$166.666.67
Dominio	\$200.000 / 12 = \$16.666.67
Correo electrónico empresarial	\$500.000 / 12 = \$41.666.67
Campana de Google Ads	\$700.000
Arriendo	\$1.200.000
Servicios públicos	\$300.000
Papelería y suministros de oficina	\$300.000 / 12 = \$25.000
Nómina	\$10.824.000 (manteniendo el cálculo anterior)

Tabla 4. Gastos de administración. Elaboración propia

Sumando todos los gastos mensuales calculados:

- \$191.666,67 (Software contable)
- \$166.666,67 (Sitio web)
- \$16.666,67 (Dominio)
- \$41.666,67 (Correo electrónico)

- \$700.000 (Google Ads)
- \$1.200.000 (Arriendo)
- \$300.000 (Servicios públicos)
- \$25.000 (Papelería)
- \$10.824.000 (Nómina)

Total, mensual: \$13.765.000

6.5.METODOLOGÍAS DE MOTIVACIÓN

- **Reconocimiento y Recompensas**
 - Reconocer los logros y el esfuerzo de cada empleado de forma regular
Implementando un sistema de reconocimiento mensual donde se destaquen los logros individuales y de equipo.
 - Ofrecer incentivos personalizados, como bonificaciones, días libres o descuentos en servicios, dependiendo del desempeño y reponiendo las horas extras de trabajo con salidas más temprano a casa.
 - Crear un espacio virtual de reconocimiento donde cada miembro pueda expresar su gratitud hacia otros compañeros por su colaboración.
- **Objetivos Claros y Medibles**
 - Asegurar que cada colaborador comprenda sus metas y vea su progreso.
 - Establecer objetivos individuales y de equipo que sean claros, alcanzables y alineados con la misión de la empresa.

- Mantener reuniones periódicas para revisar el progreso y hacer ajustes si es necesario.
- Dar retroalimentación constructiva para que cada persona sepa en qué áreas puede mejorar y celebrar los avances.

- **Desarrollo y Crecimiento Profesional**

- Brindar oportunidades de aprendizaje y mejorar las habilidades de los empleados.
- Crear un programa de capacitación virtual que incluya cursos en línea, talleres o certificaciones relacionadas con el sector y las funciones del equipo.
- Fomentar la participación de lectura en la web u otros medios de información para mantenerse actualizados en tendencias y tecnologías.
- Asignar un mentor a cada empleado nuevo y facilitar el desarrollo profesional a través de rutas de crecimiento claras dentro de la empresa.

- **Comunicación Abierta y Transparente**

- Fomentar la confianza mediante una comunicación efectiva y accesible.
- Realizar reuniones regulares para compartir los avances y retos de la empresa y escuchar las ideas del equipo.
- Crear canales de comunicación accesibles para que todos puedan expresar sus inquietudes, ideas y comentarios.

- **Equilibrio entre el Trabajo y la Vida Personal**

- Asegurar que los empleados tengan un equilibrio saludable entre sus responsabilidades laborales y personales.
 - Ofrecer flexibilidad en los horarios de trabajo, permitiendo que cada empleado gestione su tiempo siempre que cumpla con sus objetivos.
 - Fomentar prácticas de desconexión digital después de horas laborales para evitar el agotamiento.
 - Promover la cultura de pausas activas durante el día para mantener la productividad y bienestar físico.
- **Proyectos Retadores y Colaborativos**
 - Mantener al equipo motivado al ofrecer proyectos estimulantes que permitan innovación y trabajo colaborativo.
 - Asignar proyectos especiales que representen retos y permitan a los empleados expandir sus habilidades.
 - Fomentar la colaboración entre equipos a través de reuniones de lluvia de ideas y asignación de proyectos conjuntos.
 - Reconocer públicamente los logros alcanzados en equipo, resaltando la importancia del esfuerzo conjunto y dándoles las gracias por la labor que todos los días.

6.6.MECANISMOS DE LIDERAZGO

Fomentar un entorno laboral positivo, participativo y orientado a resultados, mediante un estilo de liderazgo transformacional y estrategias motivacionales que impulsen el compromiso, la innovación y el rendimiento del equipo.

○ **Liderazgo participativo y transformacional**

Adoptaremos un liderazgo transformacional que inspire y motive a los colaboradores a través de la confianza, el ejemplo y la visión compartida, complementado con un enfoque participativo que promueva la toma de decisiones conjunta.

- Promover la participación activa del equipo en procesos decisivos.
- Reconocer y valorar las ideas e iniciativas individuales.
- Comunicar una visión clara y motivadora que inspire compromiso.

Como lo explica Bass y Avolio (1994), el liderazgo transformacional incrementa la motivación y la eficacia al alinear los objetivos individuales con los organizacionales. El enfoque participativo, (Yukl, 2013). Por su parte, fortalece la moral y el compromiso por esto una persona con actitudes de liderazgo es vital para la organización.

○ **Planes de motivación intrínseca y extrínseca**

Diseñaremos sistemas que estimulen tanto la motivación intrínseca (satisfacción personal, autonomía, sentido del propósito) como la extrínseca (recompensas económicas, reconocimientos y ascensos).

- Crear programas de incentivos financieros basados en desempeño.

- Reconocer públicamente los logros.
- Fomentar el desarrollo profesional con capacitaciones y promociones internas.

De acuerdo con Deci y Ryan (2000), la motivación intrínseca se potencia cuando las personas sienten autonomía, competencia y conexión. Herzberg (1959) distingue claramente entre factores motivadores y de higiene, siendo ambos esenciales.

- **Cultura de desarrollo y aprendizaje continuo**

Impulsaremos una cultura donde el aprendizaje constante, el feedback constructivo y el error como fuente de mejora sean elementos claves.

- Diseñar un plan anual de formación técnica y en habilidades blandas.
- Implementar sesiones de retroalimentación estructurada.

Senge (1990) propone la organización que aprende como modelo clave para adaptarse al entorno cambiante. El aprendizaje organizacional mejora la motivación y la adaptabilidad.

- **Empoderamiento del talento humano**

Incentivaremos la autonomía, la iniciativa y la toma de decisiones en todos los niveles de la organización, empoderando a los colaboradores como agentes activos.

- Delegar responsabilidades significativas acompañadas de formación.
- Fomentar la innovación a través de espacios de propuestas y pruebas piloto.
- Incluir al personal en la formulación de estrategias y mejora continua.

Conger y Kanungo (1988) argumentan que el empoderamiento aumenta el compromiso y la productividad. Spreitzer (1995) refuerza que los empleados empoderados muestran más proactividad y mejor desempeño.

- **Comunicación eficaz**

- **Escucha activa:** Escucharemos con atención las opiniones y preocupaciones de nuestro equipo. Esto ayudara a crear un ambiente de confianza y respeto mutuo.
- **Comunicación clara y directa:** Transmitiremos mensajes de manera clara y sin ambigüedades asegura que el equipo esté alineado con los objetivos y tareas.
- **Retroalimentación constructiva:** Brindar retroalimentación que sea específica, útil y orientada al crecimiento de nuestros empleados. Es importante no solo señalar errores, sino también reconocer logros.

- **Delegación de tareas**

- **Empoderamiento:** Delegaremos responsabilidades a los empleados, eso les da autonomía y les permite crecer profesionalmente. Confiaremos en las habilidades de nuestro equipo y les daremos la autoridad para tomar decisiones dentro de su ámbito de trabajo.

- **Asignación adecuada:** Nos Aseguraremos de asignar tareas de acuerdo con las competencias de cada miembro del equipo para maximizar su rendimiento y minimizar el riesgo de errores.

6.7.INDICADORES DE GESTIÓN

- **Gestión de Recursos Humanos**

- **Asignación de roles y responsabilidades:** Definiremos claramente las tareas de cada empleado para evitar confusiones. Cada miembro del equipo debe entender sus objetivos y la contribución que se espera de él.
- **Capacitación y desarrollo:** Ofreceremos capacitación regular para mantener a nuestro equipo actualizado en las últimas técnicas, herramientas y regulaciones de la industria metalmecánica.
- **Evaluación de desempeño:** Implementaremos evaluaciones periódicas de desempeño para monitorear el progreso, dar retroalimentación constructiva y fomentar el desarrollo personal y profesional.

- **Gestión Financiera**

- **Presupuestario y control de costos:** Crearemos un presupuesto detallado para la empresa y monitorizaremos gastos regularmente. Esto incluye controlar los costos de producción, como materias primas y mano de obra, así como los gastos administrativos.
- **Análisis de rentabilidad:** Revisaremos los márgenes de ganancia para asegurarnos de que los precios cubran todos los costos y generen beneficios.

- **Control de flujo de caja:** Mantendremos un control riguroso del flujo de efectivo para garantizar que haya fondos suficientes para cubrir costos operativos y administrativos.
- **Gestión de la Producción**
 - **Planeación de la producción:** Desarrollaremos un calendario de producción para asegurar de que todos los proyectos se completen a tiempo. Coordinaremos con el equipo de fabricación para que se ajusten a los plazos establecidos con los clientes.
 - **Control de calidad:** Estableceremos estándares de calidad específicos para los productos y realizaremos inspecciones regulares para garantizar que estos estándares se cumplan.
 - **Mantenimiento de equipos:** Programaremos mantenimiento preventivo para la maquinaria y el equipo de producción, evitando tiempos de inactividad y aumentando la vida útil del equipo.
- **Gestión de Proveedores y Logística**
 - **Selección y evaluación de proveedores:** Trabajaremos con proveedores que ofrezcan calidad, precio y tiempos de entrega que se ajusten a nuestras necesidades y las del cliente. Realizaremos evaluaciones periódicas para mantener relaciones de confianza.
 - **Control de inventarios:** Llevaremos un registro detallado de los productos en stock para evitar problemas de sobre stock o falta de inventario.

- **Gestión de envíos:** Coordinaremos eficientemente la logística de entrega, asegurándonos que los productos lleguen a tiempo y en buenas condiciones a los clientes.

- **Gestión del talento humano**

Objetivo: Optimizar el rendimiento del personal mediante una adecuada asignación de funciones, procesos formativos continuos y mecanismos de evaluación que permitan mejorar el desempeño individual y colectivo.

Asignación de roles y responsabilidades

- Se Diseñarán y documentarán descripciones de cargo detalladas para cada posición dentro de la organización.
- Realizaremos reuniones de inducción funcional con cada nuevo integrante del equipo, explicando sus funciones, metas y articulación con otras áreas.
- Se establecer una matriz de responsabilidades (RACI) que identifique quién es responsable, quién debe ser consultado y quién informado en cada proceso operativo.

Resultado esperado: Reducción de errores operativos y mejora en la eficiencia de los procesos gracias a una mayor claridad en las tareas asignadas.

- **Capacitación y desarrollo**

- Se creará un plan anual de formación basado en las necesidades detectadas por los líderes de área y los resultados de las evaluaciones de desempeño.

- Estableceremos convenios con instituciones técnicas y proveedores de tecnología para facilitar cursos, talleres y certificaciones especializadas en el sector metalmecánico.
- Fomentamos la cultura del aprendizaje continuo mediante incentivos a los empleados que participen en procesos de formación.

Resultado esperado: Incremento en la productividad, reducción de errores técnicos y mejora en la capacidad de innovación del equipo.

- **Evaluación de desempeño**

- Implementaremos un sistema de evaluación semestral que contemple indicadores cuantitativos (cumplimiento de metas, puntualidad, productividad) y cualitativos (trabajo en equipo, actitud, liderazgo).
- Realizaremos retroalimentaciones individuales posteriores a cada evaluación, estableciendo planes de mejora personalizados.
- Integramos los resultados de la evaluación al sistema de incentivos y promociones internas.

Resultado esperado: Fortalecimiento del compromiso del personal, detección temprana de debilidades y fomento del desarrollo profesional dentro de la empresa.

- **Gestión Financiera**

Objetivo: Garantizar el uso óptimo de los recursos financieros mediante una planificación presupuestal precisa, análisis constante de la rentabilidad y control efectivo del flujo de caja.

Presupuestario y control de costos

- Diseñaremos un presupuesto anual detallado que contemple todos los costos operativos, productivos, administrativos y financieros.
- Implementaremos un sistema de control interno para el seguimiento mensual de gastos, con alertas ante desviaciones del presupuesto proyectado.
- Realizaremos análisis comparativos entre presupuesto y gasto real, ajustando las partidas según el comportamiento del mercado y los resultados financieros.

Resultado esperado: Disminución de desviaciones presupuestales y aumento en la eficiencia del uso de los recursos.

Análisis de rentabilidad

- Se establecerá un modelo de costeo integral que permita calcular con precisión los costos unitarios de los productos o servicios.
- Realizaremos evaluaciones trimestrales de rentabilidad por línea de producto, cliente o canal de distribución.
- Ajustaremos precios y estrategias comerciales con base en los resultados del análisis de rentabilidad, asegurando que cada unidad de negocio sea financieramente viable.

Resultado esperado: Mejor toma de decisiones estratégicas, incremento del margen de ganancia y fortalecimiento del posicionamiento financiero.

Control de flujo de caja

- Diseñaremos un flujo de caja proyectado a 6 y 12 meses que incluya ingresos esperados, costos fijos, pagos recurrentes y obligaciones fiscales.
- Se establecerán políticas claras de cobro a clientes y condiciones de pago a proveedores que permitan mantener saldos positivos de caja.
- Implementamos herramientas digitales de gestión financiera para el monitoreo en tiempo real de la disponibilidad de recursos líquidos.

Resultado esperado: Mayor estabilidad financiera, reducción del riesgo de insolvencia y capacidad de respuesta ante imprevistos.

- **Gestión de la Producción**

Objetivo: Asegurar una producción eficiente y de alta calidad mediante una planificación adecuada, control constante de los estándares y mantenimiento preventivo de los equipos.

Planeación de la producción

- Se desarrollará un calendario de producción trimestral que detalle las fechas de inicio y entrega de cada proyecto, tomando en cuenta la capacidad instalada y las demandas de los clientes.

- Implementaremos reuniones periódicas con el equipo de fabricación para revisar el avance de los proyectos y hacer ajustes a la programación en caso de cambios o imprevistos.
- Estableceremos un sistema de monitoreo visual, como un tablero Kanban o software de gestión, que permita a todos los miembros del equipo ver el estatus de cada tarea y su cumplimiento con los plazos.

Resultado esperado: Mejora en la eficiencia operativa, cumplimiento a tiempo de los plazos y mayor satisfacción del cliente.

Control de calidad

- Definiremos y documentaremos estándares de calidad para cada producto que contemple especificaciones técnicas, tolerancias y requisitos estéticos.
- Realizaremos inspecciones periódicas en diferentes etapas del proceso productivo (proveedores) para asegurar que los productos cumplan con los requisitos establecidos.
- Se implementará un sistema de retroalimentación donde los colaboradores puedan registrar problemas o defectos encontrados para darles solución.

Resultado esperado: Reducción de defectos en productos terminados, menor tasa de devoluciones y mayor competitividad en el mercado.

Mantenimiento de equipos

- Desarrollaremos un plan de mantenimiento preventivo para todos los equipos, con intervalos regulares de revisión según las recomendaciones del fabricante.

- Se registrará y monitoreará el historial de mantenimiento de cada equipo, identificando tendencias o fallas recurrentes para anticiparse a problemas mayores.
- Asignaremos recursos y personal especializado para garantizar que las reparaciones se realicen rápidamente.

Resultado esperado: Aumento en la productividad, reducción de acciones imprevistas y mayor vida útil de los elementos

- **Gestión de Proveedores y Logística**

Objetivo: Asegurar una gestión eficiente de los recursos externos mediante una selección adecuada de proveedores, control de inventarios efectivo y una logística de entrega que cumpla con los estándares de calidad y tiempos de entrega.

Selección y evaluación de proveedores

- Definiremos criterios claros para la selección de proveedores, evaluando calidad del producto, capacidad de entrega, costos y soporte postventa.
- Realizaremos auditorías y evaluaciones periódicas de desempeño de los proveedores, utilizando KPIs como tiempos de entrega, cumplimiento de calidad y capacidad de respuesta ante incidencias.
- Estableceremos acuerdos de largo plazo con proveedores estratégicos para fomentar relaciones de confianza, que incluyan cláusulas de mejora continua y acuerdos de servicio (SLAs).

Resultado esperado: Mejora en la calidad de los productos y la fiabilidad de las entregas, reduciendo costos asociados a retrasos o productos defectuosos.

Control de inventarios

- Implementaremos un sistema de gestión de inventarios (como un software ERP) para monitorear en tiempo real las existencias de materiales y productos terminados.
- Se establecer puntos de reorden automático para evitar tanto el sobre stock como la falta de inventario, equilibrando las necesidades de producción y demanda.
- Realizaremos auditorías de inventario periódicas para asegurar la exactitud de los registros y detectar discrepancias de manera oportuna.

Resultado esperado: Reducción de costos por almacenamiento innecesario, mejora en la disponibilidad de productos y mayor agilidad en la cadena de producción.

Gestión de envíos

- Se establecer un sistema de planificación de rutas y coordinación de entregas, optimizando tiempos de tránsito y costos logísticos.
- Trabajaremos con empresas de transporte que ofrezcan servicios confiables, con seguimiento en tiempo real del estado de los envíos.
- Implementamos políticas de inspección de productos antes del envío, asegurando que los productos lleguen en perfectas condiciones al cliente.

Resultado esperado: Mejora en la puntualidad de las entregas, reducción de daños en el transporte y mayor satisfacción del cliente.

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1.INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Se invertirá en los siguientes activos:

RAZON SOCIAL	B2B EXPRESS		
AÑO DE ANALISIS	2025		
ACTIVOS FIJOS			
VALOR EN BALANCE GENERAL			
1516 - Terrenos y Edificaciones			
159205 - Depreciación Acumulada	\$	-	-
1520 - Maquinaria y Equipo	\$	2.500.000	
159210 - Depreciación Acumulada	\$	225.000	225.000,00
1524 - Muebles y Enseres	\$	8.500.000	
159215 - Depreciación Acumulada	\$	1.530.000	1.530.000,00
1540 - Vehículos	\$	-	
159235 - Depreciación Acumulada	\$	-	-
VALOR NETO ACTIVOS FIJOS	\$	11.000.000	1.755.000,00

Figura 13. Inversión inicial. Elaboración propia

Para el inicio de las operaciones se pretende realizar una inversión inicial en activos fijos de \$11.000.000, que se van a invertir en el acoplamiento de las instalaciones de manera correcta, y poder cumplir con los estándares de calidad en el almacenamiento de los productos, además en el acoplamiento de la zona administrativa, para generar efectivamente las operaciones.

En esta inversión inicial, se comprarán equipos de cómputo, teléfono móvil, impresora y mobiliario, Al inicio de las operaciones no se pretende invertir ni en infraestructura ni en vehículos que, aunque son necesarios, se tendría que generar una inversión mucho mayor. La idea, es que a medida que la empresa vaya creciendo se pueda ir generando estrategias para dichas adquisiciones.

7.2.PRESUPUESTOS

A continuación, se presentan los presupuestos del Proyecto:

B2B EXPRESS					
PRESUPUESTO ANUAL DE INGRESOS					
TRIMESTRES					2.025
DETALLE	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	TOTAL
ESTANTE METALICO LIVIANO 176x75x40 cm	79	106	141	187	513
ARCHIVADOR 69x37x50cm	56	75	100	133	364
LOCKER 180x63x30	106	141	188	250	684
GABINETE METALICO 160x92x45 cm	83	110	147	195	535
MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80X70cm	17	22	29	39	107
\$ -	0	0	0	0	0
TOTAL CANTIDADES	341	454	604	804	2.203
CUOTA MENSUAL MATRICULA					
ESTANTE METALICO LIVIANO 176x75x40 cm	\$ 214.680	\$ 214.680	\$ 214.680	\$ 214.680	
ARCHIVADOR 69x37x50cm	\$ 599.880	\$ 599.880	\$ 599.880	\$ 599.880	
LOCKER 180x63x30	\$ 707.880	\$ 707.880	\$ 707.880	\$ 707.880	
GABINETE METALICO 160x92x45 cm	\$ 1.031.880	\$ 1.031.880	\$ 1.031.880	\$ 1.031.880	
MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80X70cm	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
INGRESOS CORRIENTES	PRIMERO	SEGUNDO	CUARTO	TOTAL	
ESTANTE METALICO LIVIANO 176x75x40 cm	\$ 17.054.179	\$ 22.699.113	\$ 30.212.519	\$ 40.212.862	\$ 110.178.673
ARCHIVADOR 69x37x50cm	\$ 33.755.248	\$ 44.928.235	\$ 59.799.480	\$ 79.593.108	\$ 218.076.070
LOCKER 180x63x30	\$ 74.978.650	\$ 99.796.583	\$ 132.829.251	\$ 176.795.734	\$ 484.400.217
GABINETE METALICO 160x92x45 cm	\$ 85.388.070	\$ 113.651.521	\$ 151.270.175	\$ 201.340.602	\$ 551.650.368
MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80X70cm	\$ 52.132.500	\$ 69.388.358	\$ 92.355.904	\$ 122.925.708	\$ 336.802.469
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS POR OTROS SERVICIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS CORRIENTES	\$ 263.308.646	\$ 350.463.808	\$ 466.467.329	\$ 620.868.015	\$ 1.701.107.798

Tabla 5. Presupuesto anual de ingresos. Elaboración propia

La proyección de ingresos del proyecto, se generó a partir de los 5 productos principales que se pretende comercializar, estos son el estante metálico liviano 176x75x40 cm, el archivador 60x37x40 cm, el locker 18x37x50cm, gabinete metálico 160x94x45cm y mesa de trabajo industrial 80x70cm. Se pretende tener un aumento de las ventas en mensual del 10%, creando alianzas con diferentes marcas, y convirtiéndonos en la marca aliada de los clientes y cerrando el primer año con unos ingresos por ventas \$1.791.107.795.

Adicional se estableció un precio competitivo en el mercado, que nos permita tener utilidades, pero que también sea llamativo para los clientes potenciales, es decir, precios más bajos que la competencia y precios más bajos si se efectúan compras al por mayor.

B2B EXPRESS					
PRESUPUESTO ANUAL DE COMPRAS					
TRIMESTRES					2.025
DETALLE	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	TOTAL
CANTIDAD ESTANTE METALICO LIVIANO176x	79	106	141	155	481
CANTIDAD ARCHIVADOR 69x37x50cm	56	75	100	110	341
CANTIDAD LOCKER 180x63x30	106	141	188	206	641
CANTIDAD GABINETE METALICO 160x92x45 cm	83	110	147	161	501
CANTIDAD MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80x	17	22	29	32	100
\$ -	0	0	0	0	0
\$ -	341	454		664	2.063
CUOTA MENSUAL MATRICULA					
CANTIDAD ESTANTE METALICO LIVIANO176x	\$ 178.900	\$ 178.900	\$ 178.900	\$ 178.900	
CANTIDAD ARCHIVADOR 69x37x50cm	\$ 499.900	\$ 499.900	\$ 499.900	\$ 499.900	
CANTIDAD LOCKER 180x63x30	\$ 589.900	\$ 589.900	\$ 589.900	\$ 589.900	
CANTIDAD GABINETE METALICO 160x92x45 cm	\$ 859.900	\$ 859.900	\$ 859.900	\$ 859.900	
CANTIDAD MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80x	\$ 2.625.000	\$ 2.625.000	\$ 2.625.000	\$ 2.625.000	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
INGRESOS CORRIENTES	PRIMERO	SEGUNDO		CUARTO	TOTAL
CANTIDAD ESTANTE METALICO LIVIANO176x	\$ 14.211.816	\$ 18.915.927	\$ 25.177.099	\$ 27.694.809	\$ 85.999.651
CANTIDAD ARCHIVADOR 69x37x50cm	\$ 28.129.373	\$ 37.440.195	\$ 49.832.900	\$ 54.816.190	\$ 170.218.659
CANTIDAD LOCKER 180x63x30	\$ 62.482.208	\$ 83.163.819	\$ 110.691.043	\$ 121.760.147	\$ 378.097.217
CANTIDAD GABINETE METALICO 160x92x45 cm	\$ 71.156.725	\$ 94.709.601	\$ 126.058.479	\$ 138.664.327	\$ 430.589.132
CANTIDAD MESA DE TRABAJO INDUSTRIAL 80x	\$ 43.443.750	\$ 57.823.631	\$ 76.963.253	\$ 84.659.579	\$ 262.890.213
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ 219.423.872	\$ 292.053.174	\$ 388.722.774	\$ 427.595.052	\$ 1.327.794.871

Tabla 6. Presupuesto anual de compras. Elaboración propia

Se pretende tener un stock que nos permita estar preparados para cualquier cierre de venta exitoso, además poder mostrar de manera física cada uno de los productos con el fin de que los clientes puedan constatar la calidad de los mismos. Adicional a ello, se pretende tener alianzas estratégicas excelentes con los proveedores, que nos permitan tener productos nuevos, de calidad y competitivos en todo momento.

Para el cierre de año, se proyecta tener unas compras aproximadas totales de \$1.327.794.871, esto con el fin de poder responder de manera satisfactoria con las ventas que se proyectan tener, y con un stock adecuado en todo momento.

B2B EXPRESS					
PRESUPUESTO ANUAL COSTOS DE OPERACIÓN					
TRIMESTRES					-
DETALLE	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	TOTAL
COSTO POR ARRENDAMIENTO	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 7.200.000
SERVICIOS PUBLICOS DE FABRICA	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 1.800.000
DEPRECIACION DE FABRICA	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 225.000
VALOR SEGUROS DE PLANTA	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 300.000
IMPUESTOS A CARGO DE FABRICA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTO POR MANTENIMIENTO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 7.320.000
OTROS CARGOS POR C.I.F.	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 150.000
TOTALES	\$ 4.248.750	\$ 4.248.750	\$ 4.248.750	\$ 4.248.750	\$ 16.995.000

Tabla 7 Presupuesto anual de costos de operación Elaboración propia

Como bien se expuso, en el capítulo de inversión inicial, inicialmente no se presente adquirir una infraestructura propia, por ello, dentro de los costos de operación, en el primer año se asumirá el arriendo el local comercial, servicios públicos, entre otros costos que nos fijos mensuales y tendrán que ser asumidos de manera efectiva.

A cierre del primer año, se cierra con un costo total de operación de \$16.995.000, donde se presente pagar parte con las utilidades y parte con el capital social que se da al inicio de las operaciones, porque se tiene claro que al inicio las utilidades no van a solventar al inicio todos los costos y gastos

7.3.FLUJO ANUAL Y MENSUAL

B2B EXPRESS						
FLUJO DE FONDOS DE OPERACIÓN TRIMESTRAL						
CUENTA	ANEX No.	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	2.025 TOTAL
INGRESOS POR VENTAS	ANEXO 1	\$ 263.308.646	\$ 350.463.808	\$ 430.364.532	\$ 572.815.193	\$ 1.616.952.180
OTROS INGRESOS	ANEXO 1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS		\$ 263.308.646	\$ 350.463.808	\$ 430.364.532	\$ 572.815.193	\$ 1.616.952.180
COSTOS DE PRODUCCION		\$ 232.980.844	\$ 305.610.145	\$ 402.279.746	\$ 530.946.984	\$ 1.471.817.719
COSTO DIRECTO		\$ 219.423.872	\$ 292.053.174	\$ 388.722.774	\$ 517.390.012	\$ 1.417.589.832
MATERIA PRIMA	ANEXO 2	\$ 219.423.872	\$ 292.053.174	\$ 388.722.774	\$ 517.390.012	\$ 1.417.589.832
MATERIALES	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AMORTIZACION PASIVOS	DATOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS INDIRECTOS		\$ 13.556.972	\$ 13.556.972	\$ 13.556.972	\$ 13.556.972	\$ 54.227.887
SUMINISTROS	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ 5.967.120	\$ 5.967.120	\$ 5.967.120	\$ 5.967.120	\$ 23.868.480
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ 1.395.302	\$ 1.395.302	\$ 1.395.302	\$ 1.395.302	\$ 5.581.207
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ 1.945.800	\$ 1.945.800	\$ 1.945.800	\$ 1.945.800	\$ 7.783.200
COSTO POR ARRENDAMIENTO	ANEXO 4	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 7.200.000
SERVICIOS PUBLICOS DE FABRICA	ANEXO 4	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 1.800.000
DEPRECIACION DE FABRICA	ANEXO 4	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 56.250	\$ 225.000
VALOR SEGUROS DE PLANTA	ANEXO 4	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 300.000
IMPUESTOS A CARGO DE FABRICA	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTO POR MANTENIMIENTO	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	ANEXO 4	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 1.830.000	\$ 7.320.000
OTROS CARGOS POR C.I.F.	ANEXO 4	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 150.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 18.802.824	\$ 18.802.824	\$ 18.802.824	\$ 18.802.824	\$ 75.211.297
SUELDOS	ANEXO 5	\$ 10.554.240	\$ 10.554.240	\$ 10.554.240	\$ 10.554.240	\$ 42.216.960
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 5	\$ 2.463.234	\$ 2.463.234	\$ 2.463.234	\$ 2.463.234	\$ 9.852.937
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 5	\$ 3.441.600	\$ 3.441.600	\$ 3.441.600	\$ 3.441.600	\$ 13.766.400
OTROS GASTOS DE ADMON	ANEXO 6	\$ 2.343.750	\$ 2.343.750	\$ 2.343.750	\$ 2.343.750	\$ 9.375.000
AMORTIZACION DE CREDITOS	DATOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE VENTAS		\$ 19.984.746	\$ 19.984.746	\$ 19.984.746	\$ 19.984.746	\$ 79.938.983
SUELDOS	ANEXO 7	\$ 11.382.240	\$ 11.382.240	\$ 11.382.240	\$ 11.382.240	\$ 45.528.960
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 7	\$ 2.659.656	\$ 2.659.656	\$ 2.659.656	\$ 2.659.656	\$ 10.638.623
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 7	\$ 3.711.600	\$ 3.711.600	\$ 3.711.600	\$ 3.711.600	\$ 14.846.400
OTROS GASTOS DE VENTAS	ANEXO 8	\$ 2.231.250	\$ 2.231.250	\$ 2.231.250	\$ 2.231.250	\$ 8.925.000
GASTOS DE PUBLICIDAD	ANEXO 9	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS		\$ 271.768.414	\$ 344.397.715	\$ 441.067.316	\$ 569.734.554	\$ 1.626.967.999
SUPERAVIT / DEFICIT - MES		\$ -8.459.767	\$ 6.066.093	\$ -10.702.783	\$ 3.080.639	\$ -10.015.819
S / D - ACUMULADO		\$ -8.459.767	\$ -2.393.674	\$ -13.096.458	\$ 686.964	
\$		-10.015.819				

Tabla 8. Flujo mensual. Elaboración propia

Primer escenario

B2B EXPRESS							
PROYECCION FLUJO NETO DE FONDOS ANUALIZADO							
CUENTA / AÑOS	ANEX No.	2.025	2.026	2.027	2.025	2.026	TOTALES
CRECIMIENTO DEL CONSUMO		0.0280%	0.0251%	0.0222%	0.0193%	0.0164%	
INGRESOS POR VENTAS	ANEXO 1	\$ 1.616.952.180	\$ 1.617.357.611	\$ 1.617.716.145	\$ 1.618.027.748	\$ 1.618.292.392	\$ 8.088.346.075
OTROS INGRESOS	ANEXO 1	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
TOTAL INGRESOS		\$ 1.616.952.180	\$ 1.617.357.611	\$ 1.617.716.145	\$ 1.618.027.748	\$ 1.618.292.392	\$ 8.088.346.075
CRECIMIENTO DE PRECIOS							
COSTOS DE PRODUCCION		\$ 1.464.122.719	\$ 1.464.532.377	\$ 1.464.899.591	\$ 1.465.317.401	\$ 1.465.735.331	\$ 7.324.607.418
COSTO DIRECTO		\$ 1.417.589.832	\$ 1.417.986.470	\$ 1.418.342.014	\$ 1.418.746.545	\$ 1.419.151.192	\$ 4.253.918.316
MATERIA PRIMA	ANEXO 2	\$ 1.417.589.832	\$ 1.417.986.470	\$ 1.418.342.014	\$ 1.418.746.545	\$ 1.419.151.192	\$ 4.253.918.316
MATERIALES	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS INDIRECTOS		\$ 46.532.887	\$ 46.545.906	\$ 46.557.577	\$ 46.570.856	\$ 46.584.139	\$ 139.636.370
SUMINISTROS	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ 23.868.480	\$ 23.875.158	\$ 23.881.145	\$ 23.887.956	\$ 23.894.769	\$ 71.624.783
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ 5.581.207	\$ 5.582.768	\$ 5.584.168	\$ 5.585.761	\$ 5.587.354	\$ 16.748.143
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ 7.783.200	\$ 7.785.378	\$ 7.787.330	\$ 7.789.551	\$ 7.791.773	\$ 23.355.908
COSTO POR ARRENDAMIENTO	ANEXO 4	\$ 7.200.000	\$ 7.202.015	\$ 7.203.820	\$ 7.205.875	\$ 7.207.930	\$ 21.605.835
SERVICIOS PUBLICOS DE FABRICA	ANEXO 4	\$ 1.800.000	\$ 1.800.504	\$ 1.800.955	\$ 1.801.469	\$ 1.801.983	\$ 5.401.459
VALOR SEGUROS DE PLANTA	ANEXO 4	\$ 300.000	\$ 300.084	\$ 300.159	\$ 300.245	\$ 300.330	\$ 900.243
IMPUESTOS A CARGO DE FABRICA	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
COSTO POR MANTENIMIENTO	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
OTROS CARGOS POR C.I.F.	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 70.561.297	\$ 70.581.040	\$ 70.598.737	\$ 70.618.873	\$ 70.639.015	\$ 211.741.075
SUELDOS	ANEXO 5	\$ 42.216.960	\$ 42.228.772	\$ 42.239.361	\$ 42.251.408	\$ 42.263.459	\$ 126.685.093
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 5	\$ 9.852.937	\$ 9.855.694	\$ 9.858.165	\$ 9.860.977	\$ 9.863.789	\$ 29.566.797
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 5	\$ 13.766.400	\$ 13.770.252	\$ 13.773.705	\$ 13.777.633	\$ 13.781.563	\$ 41.310.356
OTROS GASTOS DE ADMON	ANEXO 6	\$ 4.725.000	\$ 4.726.322	\$ 4.727.507	\$ 4.728.855	\$ 4.730.204	\$ 14.178.829
AMORTIZACION DE CREDITOS	DATOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -				
GASTOS DE VENTAS		\$ 75.738.983	\$ 75.760.174	\$ 75.779.170	\$ 75.800.784	\$ 75.822.403	\$ 227.278.328
SUELDOS	ANEXO 7	\$ 45.528.960	\$ 45.541.699	\$ 45.553.118	\$ 45.566.110	\$ 45.579.106	\$ 136.623.777
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 7	\$ 10.638.623	\$ 10.641.600	\$ 10.644.268	\$ 10.647.304	\$ 10.650.340	\$ 31.924.490
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 7	\$ 14.846.400	\$ 14.850.554	\$ 14.854.278	\$ 14.858.514	\$ 14.862.752	\$ 44.551.232
OTROS GASTOS DE VENTAS	ANEXO 8	\$ 4.725.000	\$ 4.726.322	\$ 4.727.507	\$ 4.728.855	\$ 4.730.204	\$ 14.178.829
GASTOS DE PUBLICIDAD	ANEXO 9	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -				
TOTAL EGRESOS		\$ 1.610.422.999	\$ 1.610.873.591	\$ 1.611.277.499	\$ 1.611.737.058	\$ 1.612.196.748	\$ 7.763.626.820
SUPERAVIT / DEFICIT - AÑO	-11.000.000	\$ 6.529.181	\$ 6.484.020	\$ 6.438.646	\$ 6.290.690	\$ 6.095.643	\$ 324.719.255
S / D - ACUMULADO AÑO		\$ 6.529.181	\$ 13.013.201	\$ 19.451.847	\$ 25.742.537	\$ 31.838.180	\$ 324.719.255
	PRI	\$ -4.470.819	\$ 2.013.201	\$ 8.451.847	\$ 14.742.537	\$ 20.838.180	
	VPN	\$ 5.226.365					
	TIR	51.2%					
	PRI	3.220751454					

Tabla 9. Flujo anual primer escenario Elaboración propia

- **Análisis del Flujo anual de B2B EXPRESS**

El flujo de caja proyectado para B2B EXPRESS revela tanto desafíos iniciales como oportunidades de crecimiento a futuro. Dentro del flujo anual del primer año de operación se evidencia como mes a mes se presenta un DEFICIT, esto se da porque los ingresos no alcanzan para solventar los costos y gastos de la operación.

Es una situación normal al inicio de una empresa, dado que al inicio no se van a tener las suficientes ventas, sin embargo, se busca al segundo año tener un punto de equilibrio, donde los ingresos si alcancen a solventar los costos y gastos del flujo anual se muestra un resumen de toda la idea de negocio, hablando en términos financieros, se determina como el proyecto tiene la capacidad desde el primer año de generar ingresos significativos, pudiendo así tener un stock estable y adicional brindando salarios competitivos a los colaboradores.

- **Aspectos Negativos:**

- **Déficit inicial:** Durante el primer año (2025), B2B EXPRESS presenta un déficit de \$11.000.000 COP, lo que significa que los ingresos totales (\$1.616.952.180 COP) no son suficientes para cubrir los egresos totales (\$1.610.422.999 COP).
- **Dependencia de financiación:** Este déficit inicial requiere una inyección de capital externo para cubrir los costos operativos hasta que la empresa alcance un punto de equilibrio. Teniendo en cuenta que en el área de comercio y de metalmecánica es un mercado con excelente puntuación de vida crediticia empresarial, se podría considerar una mayor inversión

- **Desfase entre ingresos y egresos:** La mayor parte de los costos operativos (Costos de Producción, Gastos Administrativos y Gastos de Ventas) (\$1.610.422.999COP) son más altos en relación con los ingresos totales (\$1.616.952.180 COP).
- **Aspectos Positivos:**
 - **Superávit en los siguientes años:** A partir del segundo año (2026), B2B EXPRESS genera un superávit, alcanzando \$6.529.181 COP. Esto indica un punto de inflexión hacia la rentabilidad a mediano plazo.
 - **Crecimiento constante de los ingresos:** Los ingresos por ventas muestran un crecimiento constante a lo largo del período proyectado, impulsado por el aumento en las ventas. Aumento proyectado de ventas para el año 2026: \$1.617.357.611
 - **Alto valor de VPN y TIR:** Los valores presentados de VPN: \$ 5.226.365 Y TIR: 51,2% sugieren que el proyecto es atractivo para los inversionistas Análisis de Escenarios:
- **Escenario Optimista:**
 - **Aumento del crecimiento de ventas:** Si las estrategias de marketing y ventas son altamente exitosas y hay una oferta de valor agregado que nos distinga de la competencia, B2B EXPRESS podría superar las expectativas y lograr un crecimiento de ventas superior al proyectado (3%). Esto impulsaría el superávit anual, lo que podría reducir el PRI y aumentar el VPN y la TIR.
- **Escenario Pesimista:**

- **Disminución de las ventas:** Una desaceleración económica o la intensificación de la competencia podrían afectar negativamente las ventas, lo que disminuiría el superávit anual o incluso provocar un nuevo déficit, prolongando el PRI y disminuyendo el VPN y la TIR.
- **Aumento de los costos operativos:** Factores como la inflación (10%) o el aumento de los precios de las materias primas podrían aumentar los costos operativos, lo que reduciría el superávit anual y afectaría negativamente la rentabilidad del proyecto.
- **Impacto de la inflación:** La inflación de un 5% a un 10% puede erosionar los márgenes de ganancia si la empresa no ajusta sus precios de venta de manera oportuna. Es fundamental monitorear de cerca la evolución de la inflación y evaluar su impacto en los costos operativos.
- **Volatilidad del peso colombiano:** Las fluctuaciones en la tasa de cambio (COP/USD) pueden afectar los costos de importación de materias primas y los ingresos por exportación de materia prima como metales y maquinas, Es importante considerar estrategias de cobertura cambiaria para mitigar este riesgo.
- **Correcciones**
 - **Optimizar la gestión de costos:** Implementar medidas para reducir los costos operativos y administrativos, mejorando la eficiencia en los procesos y negociando con los proveedores aprovechando la experiencia y el trayecto que manejo en la empresa donde laboro actualmente,

- **Implementar estrategias de marketing efectivas:** Diseñar e implementar campañas de marketing innovadoras para aumentar las ventas y la participación de mercado, lo cual es una propuesta de innovación en un mercado tradicional como lo es la metalmecánica.
- **Evaluar la necesidad de financiamiento adicional:** Si los ingresos no alcanzan las expectativas o los costos aumentan, será necesario buscar fuentes de financiamiento adicionales para cubrir el déficit inicial y garantizar la viabilidad del proyecto siempre y cuando se busquen créditos para fabricación de bajos intereses.

Segundo escenario

B2B EXPRESS							
PROYECCION FLUJO NETO DE FONDOS ANUALIZADO							
CUENTA / AÑOS	ANEX No.	2.025	2.026	2.027	2.025	2.026	TOTALES
CRECIMIENTO DEL CONSUMO		0,0001%	0,0001%	0,0001%	0,0001%	0,0001%	
INGRESOS POR VENTAS	ANEXO 1	\$ 1.616.952.180	\$ 1.616.953.797	\$ 1.616.955.414	\$ 1.616.957.031	\$ 1.616.958.648	\$ 8.084.777.068
OTROS INGRESOS	ANEXO 1	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
TOTAL INGRESOS		\$ 1.616.952.180	\$ 1.616.953.797	\$ 1.616.955.414	\$ 1.616.957.031	\$ 1.616.958.648	\$ 8.084.777.068
CRECIMIENTO DE PRECIOS							
COSTOS DE PRODUCCION		\$ 1.464.122.719	\$ 1.464.532.377	\$ 1.464.899.591	\$ 1.465.317.401	\$ 1.465.735.331	\$ 7.324.607.418
COSTO DIRECTO		\$ 1.417.589.832	\$ 1.417.986.470	\$ 1.418.342.014	\$ 1.418.746.545	\$ 1.419.151.192	\$ 4.253.918.316
MATERIA PRIMA	ANEXO 2	\$ 1.417.589.832	\$ 1.417.986.470	\$ 1.418.342.014	\$ 1.418.746.545	\$ 1.419.151.192	\$ 4.253.918.316
MATERIALES	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -					
COSTOS INDIRECTOS		\$ 46.532.887	\$ 46.545.906	\$ 46.557.577	\$ 46.570.856	\$ 46.584.139	\$ 139.636.370
SUMINISTROS	ANEXO 2	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
MANO DE OBRA	ANEXO 3	\$ 23.868.480	\$ 23.875.158	\$ 23.881.145	\$ 23.887.956	\$ 23.894.769	\$ 71.624.783
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 3	\$ 5.581.207	\$ 5.582.768	\$ 5.584.168	\$ 5.585.761	\$ 5.587.354	\$ 16.748.143
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 3	\$ 7.783.200	\$ 7.785.378	\$ 7.787.330	\$ 7.789.551	\$ 7.791.773	\$ 23.355.908
COSTO POR ARRENDAMIENTO	ANEXO 4	\$ 7.200.000	\$ 7.202.015	\$ 7.203.820	\$ 7.205.875	\$ 7.207.930	\$ 21.605.835
SERVICIOS PUBLICOS DE FABRICA	ANEXO 4	\$ 1.800.000	\$ 1.800.504	\$ 1.800.955	\$ 1.801.469	\$ 1.801.983	\$ 5.401.459
VALOR SEGUROS DE PLANTA	ANEXO 4	\$ 300.000	\$ 300.084	\$ 300.159	\$ 300.245	\$ 300.330	\$ 900.243
IMPUESTOS A CARGO DE FABRICA	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
COSTO POR MANTENIMIENTO	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -			\$ -
OTROS CARGOS POR C.I.F.	ANEXO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -					
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 70.561.297	\$ 70.581.040	\$ 70.598.737	\$ 70.618.873	\$ 70.639.015	\$ 211.741.075
SUELDOS	ANEXO 5	\$ 42.216.960	\$ 42.228.772	\$ 42.239.361	\$ 42.251.408	\$ 42.263.459	\$ 126.685.093
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 5	\$ 9.852.937	\$ 9.855.694	\$ 9.858.165	\$ 9.860.977	\$ 9.863.789	\$ 29.566.797
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 5	\$ 13.766.400	\$ 13.770.252	\$ 13.773.705	\$ 13.777.633	\$ 13.781.563	\$ 41.310.356
OTROS GASTOS DE ADMON	ANEXO 6	\$ 4.725.000	\$ 4.726.322	\$ 4.727.507	\$ 4.728.855	\$ 4.730.204	\$ 14.178.829
AMORTIZACION DE CREDITOS	DATOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -					
GASTOS DE VENTAS		\$ 75.738.983	\$ 75.760.174	\$ 75.779.170	\$ 75.800.784	\$ 75.822.403	\$ 227.278.328
SUELDOS	ANEXO 7	\$ 45.528.960	\$ 45.541.699	\$ 45.553.118	\$ 45.566.110	\$ 45.579.106	\$ 136.623.777
PRESTACIONES SOCIALES	ANEXO 7	\$ 10.638.623	\$ 10.641.600	\$ 10.644.268	\$ 10.647.304	\$ 10.650.340	\$ 31.924.490
APORTES PARAFISCALES	ANEXO 7	\$ 14.846.400	\$ 14.850.554	\$ 14.854.278	\$ 14.858.514	\$ 14.862.752	\$ 44.551.232
OTROS GASTOS DE VENTAS	ANEXO 8	\$ 4.725.000	\$ 4.726.322	\$ 4.727.507	\$ 4.728.855	\$ 4.730.204	\$ 14.178.829
GASTOS DE PUBLICIDAD	ANEXO 9	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -					
TOTAL EGRESOS		\$ 1.610.422.999	\$ 1.610.873.591	\$ 1.611.277.499	\$ 1.611.737.058	\$ 1.612.196.748	\$ 7.763.626.820
SUPERAVIT / DEFICIT - AÑO	-11.000.000	\$ 6.529.181	\$ 6.080.205	\$ 5.677.915	\$ 5.219.973	\$ 4.761.899	\$ 321.150.248
S / D - ACUMULADO AÑO		\$ 6.529.181	\$ 12.609.386	\$ 18.287.301	\$ 23.507.274	\$ 28.269.173	\$ 321.150.248
	PRI	\$ -4.470.819	\$ 1.609.386	\$ 7.287.301	\$ 12.507.274	\$ 17.269.173	
	VPN	\$ 3.659.527					
	TIR	46,1%					
	PRI	3,777964907					

Tabla 10. Flujo anual segundo escenario. Elaboración propia

Análisis segundo escenario

Se busca generar una variación negativa al primer escenario, que es el planteado teniendo en cuenta que los factores económicos, políticos y sociales del país se mantienen estables, y se genera un aumento cosante a través de una evaluación de el crecimiento de precios al consumidor. Sin embargo, se debe contemplar que es una proyección en escenario optimistas, por lo anterior se evalúa un escenario negativo en donde se da un menor crecimiento anual, contemplando factores como una recesión económica del país, el aumento del valor del dólar para la exportación de la materia prima, la disminución de la capacidad de compra de los clientes potenciales, entre otras situaciones que pueden llevar a validar una posición de crecimiento y desarrollo de la compañía más difícil.

Sin embargo, tras afectar el indicar contemplado en el primer escenario con un menor porcentaje de crecimiento, la empresa aun está en la capacidad de ser una idea viable en el mercado, llevando a que al poder tener el producto que son herramientas y utensilios claves para el desarrollo de los clientes, se convierte en un producto de primera necesidad.

En este segundo escenario, se presenta una disminución en las ventas, lo que lleva a una disminución en los costos de operación y pago de mano de obra, los gastos de operación si se mantienen constantes, dado que estos no varían según la cantidad o capacidad de producción y venta.

Al evaluad los indicadores comparados con el escarnio inicial, vemos una variación, en el VPN, en el primer escenario 6.228.386 y en este segundo escenario es 3.659.527, por las posibles situaciones que se puente presentar este indicador puede ser afectado negativamente, sin embargo, aun así sigue arrojando un valor positivo, generar así un valor positivo tambien para la marca.

El indicador TIR, también es afectado negativamente, dado que en el primer escenario se tiene un índice de 61,2% y en el segundo escenario es de 46,1%, la tasa interna de retorno a pesar de los escenarios negativos del país, aun sigue siendo llamativa para posibles inversionistas que verán que a pesar de situaciones desfavorables, la marca tiene la capacidad de solventar y salir a flote.

Finalmente, el indicador PRI, es el que menos presenta variación, y esto se da gracias a la capacidad de capital por parte de los inversionistas y la capacidad de control de gastos y costos, donde en el primer escenario 3,22 y en el segundo es de 3,77.

7.4.INDICADORES DEL FLUJO ANUAL

El indicador PRI en el primer año de gestión del Proyecto es de -4.470.819, esto quiere decir, que al primer año de operación la empresa no llega a un punto de equilibrio, y está en pérdidas. Sin embargo, ya en el Segundo año de operación, logra tener un PRI positivo lo cual representa rentabilidad para la empresa.

El VPN. En el caso este proyecto su VPN es de \$ 5.226.365, el cual es positivo, si se pretende vender la idea de negocio, demostrando su protección a futuro y demostrando que es una Buena idea de negocio,

Finalmente, el TIR es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión, buscando que el Proyecto sea llamativo para posibles inversionistas, para el caso de la idea de negocio es el 51.2%, un valor muy llamativo.

7.5.INDICADORES FINANCIEROS

- **Capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO	221.233.479
--------------------	-------------

Representa la liquidez de la empresa en el primer año de operación, buscando aportar al crecimiento de esta y respaldar sus operaciones

- **Razón corriente**

RAZÓN CORRIENTE	6,80 VECES
-----------------	---------------

Demuestra que la empresa tiene la capacidad a corto plazo de solventar sus obligaciones (deudas) a corto plazo

- **Nivel de endeudamiento**

NIVEL ENDEUDAMIENTO	21,0%
---------------------	-------

Presenta que el nivel de la compañía es positivo, dado que el capital de inversión es mayor, y genera así un menor riesgo

- **Rotación cuentas por cobrar**

No. VECES Q. ROTA C x C	27,9 VECES
----------------------------	---------------

Releva que la empresa recuperar su cartera 27,9 veces es promedio de sus ventas a crédito.

- **Rotación de inventario**

ROTACION INVENTARIOS (MP)	10,82 M.P.
------------------------------	---------------

Evalúa la rotación de inventarios de la compañía, en donde muestra la capacidad de esta de vender y reponer el stock en el primer periodo de gestión.

- **Rotación de inversión**

ROTACION DE LA INVERSION	6,5 VECES
-----------------------------	--------------

Mide la eficacia de la compañía a la hora de generar ingresos por las ventas de sus productos utilizando así sus activos disponibles

- **Margen bruto de utilidad**

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	11,6%
-----------------------------	-------

Nos muestra el porcentaje de ganancia de la empresa después de tener la capacidad de cubrir los costos de producción

- **Rentabilidad de la inversión**

RENTABILIDAD DE LA INVERSION	7,3%
---------------------------------	------

Demuestra la capacidad de la empresa en la generación de ganancias

8. CONCLUSION

En este proyecto se realizó un trabajo exhaustivo en el desarrollo de cada uno de los estudios buscando fortalecer y compactar la idea de negocio en un proyecto consolidado, trayendo así un resultado favorable del mismo, y es su viabilidad financiera. Dentro del estudio de mercado y de sector se determinó como existe un target de población con la necesidad que nosotros pretendemos abordar, creando así la oportunidad de ingresar al mercado y consolidarnos en el mismo a través de los precios competitivos y la calidad de los productos.

A medida que la empresa avance, B2B EXPRESS tiene el potencial de consolidarse como un referente en el sector, combinando la eficiencia de una operación virtual con una atención al cliente de alta calidad y una constante innovación en sus procesos y servicios.

Dentro del estudio de operaciones, se determinó como a través del cumplimiento de los procesos, se logrará tener una efectividad en la operación, contando con una infraestructura adecuada tanto para clientes y contando con el activo más importante de las empresas, que son los colaboradores, los cuales se convertirán en nuestros aliados numero uno.

Finalmente, la evaluación financiera del proyecto determina, como esta idea de negocio cuenta con viabilidad financiera, determinada a través de los presupuestos, flujos y finalmente con los indicadores financieros, que dejan ver como este si se puede convertir en realidad, que tenga oportunidad de ingreso en el mercado y que adicional será llamativo para posibles inversionistas.

9. REFERENCIAS

- ¿Qué es la industria 4.0?. Tomado de: <https://www.ibm.com/es-es/topics/industry-4-0>. Industrias colombianas. Tomado de: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/colombia-metal-fabrication-equipment-market>
- Know How. Tomado de: <https://lightofwork.com/es/el-concepto-de-know-how-en-las-empresas/>
- Tendencias 2024 metalmecánica, Tomado de: <https://www.metalmecanica.com/es/noticias/tendencias-2024-para-la-industria-metalmecanica>