

PRATICARGA PLUS



JULY ESTFANY PINZON MARTINES

KAREN FIORELLA BELTRAN SOGAMOSO

LEIDY KATHERIN HENANDEZ BELLO

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ADMNISTRACION TURÍSTICA Y HOTELERA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

INGENIERIA DE SISTEMAS

BOGOTA 2017



JULY ESTFANY PINZON MARTINES

KAREN FIORELLA BELTRAN SOGAMOSO

LEIDY KATHERIN HENANDEZ BELLO

DOCENTE: HENRRY MARTÍNEZ

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ADMNISTRACION TURÍSTICA Y HOTELERA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

INGENIERIA DE SISTEMAS

BOGOTA 2017

NOTA DE ACEPTACION

Presidente De Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá D.C 2017

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado está dedicado especialmente a Dios, que nos dio la fortaleza y nos acompañó en todo momento con sabiduría y sabias decisiones, a nuestras familias que nos apoyaron durante la trayectoria de nuestros estudios, por último, al profesor por la paciencia y el ánimo para compartir sus conocimientos.

July Estefany Pinzón Martínez

Leidy Katherin Hernández Bello

Karen Fiorella Beltrán Sogamoso

AGRADECIMIENTOS

Primero y antes que nada queremos agradecer a Dios por la oportunidad que nos ha brindado para realizar este proyecto, y aprender de él.

A nuestros padres que nos han dado apoyo incondicional en nuestros estudios, y a tomar las mejores decisiones que se nos presentan en el camino.

Por último al docente por ser nuestro guía para realizar el proyecto, por transmitir y compartir sus conocimientos, los cuales ellos son un motivo para salir adelante.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
2. JUSTIFICACIÓN	2
3. PENTAGONO	3
3.1. HIPOTESIS	3
3.1.1. Segmento De Clientes	4
3.1.2. Identificación De Necesidades	4
3.1.3. Identificar Beneficios Y Expectativas De Resultados	5
3.1.4. Identificar Las Soluciones Actuales	5
3.1.5. Identificar Inconformidades Y Frustraciones	6
3.1.6. Identificación Del Mercado	6
4. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA	8
4.1. Descripción Del Negocio	8
4.2. OBJETIVOS	8
4.2.1. Objetivo General	8
4.2.2. Objetivos Específicos	8
4.3. MARCO LEGAL	9

4.3.1.	Tramites Comerciales	9
4.3.1.1.	Certificado de homonimia	9
4.3.1.2.	Tipo de sociedad que se constituirá	9
4.3.2.	Trámites Tributarios	10
4.3.2.1.	Rut	10
4.3.2.2.	Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)	11
4.3.2.3.	Matricula mercantil	11
4.3.2.4.	Minuta De Constitución	11
4.3.2.5.	Escritura Pública	12
4.3.3.	Tramites De Funcionamiento	13
4.3.3.1.	Concepto técnico de bomberos	13
4.4.	MISIÓN (IDENTIDAD ESTRATÉGICA)	14
4.5.	VISIÓN (FUTURO PREFERIDO)	14
4.5.1.	Valores	14
4.5.2.	Objetivos Específicos	14
4.5.3.	Análisis PESTEL	15
4.5.4.	Análisis De Las Cinco Fuerzas De PORTER	17
4.5.5.	Análisis	18
4.5.6.	Análisis DOFA	19
4.5.7.	Cadenas De Valor	21
4.5.8.	Estrategia Competitiva	23
5.	ESTUDIO DE MERCADO	24
5.1.	Objetivos Del Estudio De Mercado	24
5.2.	Segmentación Del Mercado	29
5.2.1.	Variable Geográfica.	29
5.2.2.	Variable Demográfica	29
5.2.3.	Variable Psictográfica	29

5.2.4.	Variable Conductual	30
5.3.	Metodología Del Estudio De Mercado	30
5.3.1.	Calculo De La Muestra	30
5.3.2.	Formato de encuesta	31
5.3.2.1.	Resultados De La Encuesta	32
5.3.2.2.	Análisis Concluyente	41
5.4.	PLAN DE MARKETING	41
5.4.1.	Estrategia De Producto	41
5.4.2.	Estrategia De Precio	43
5.4.3.	Estrategia Publicidad	43
5.4.4.	Desarrollo De La Marca	43
5.4.4.1.	Marca	43
5.4.4.2.	Logo	44
5.4.4.3.	Slogan	44
5.4.5.	Ventaja Competitiva	44
5.4.6.	Ventaja Comparativa	44
5.4.6.1.	Sustitutos y complementarios	44
5.4.7.	Análisis De Competencia	47
5.4.7.1.	Competencia Directa	47
5.4.7.2.	Competencia Indirecta	47
	Fuente: Autoras del proyecto.	48
5.4.8.	Estrategia De Promoción	48
5.4.9.	Campaña Publicitaria	49
5.4.10.	Estrategias De Distribución	50
5.5.	EJECUCIÓN COMERCIAL	51
5.5.1.	Habilidades Comerciales y Administrativas	52
5.5.2.	Proyección de ventas:	53

5.5.3.	Política de Cartera:	54
5.5.4.	Presupuesto del plan de Mercado:	55

LISTA DE TABLAS

Tabla N. 1 Análisis PESTEL

Tabla N. 2 DOFA

Tabla N. 3 Cadena de valor

Tabla N. 4 Formato de encuesta

Tabla N. 5 Pregunta 1

Tabla N. 6 Pregunta 2

Tabla N. 7 Pregunta 3

Tabla N. 8 Pregunta 4

Tabla N. 9 Pregunta 5

Tabla N. 10 Pregunta 6

Tabla N. 11 Pregunta 7

Tabla N. 12 Pregunta 8

Tabla N. 13 Trabajo de campo

Tabla N. 14 Competencia

Tabla N. 15 Proyección de ventas Anual

Tabla N. 16 Punto de equilibrio

Tabla N. 17 Sueldos

Tabla N. 18 Costos fijos

Tabla N. 19 Inversión

Tabla N. 20 Gastos

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica N. 1 Pentágono

Gráfica N. 2 Fuerzas de PORTER

Gráfica N. 3 Ubicación de la empresa

Gráfica N. 4 Frecuencia 1

Gráfica N. 5 Frecuencia 2

Gráfica N. 6 Frecuencia 3

Gráfica N. 7 Frecuencia 4

Gráfica N. 8 Frecuencia 5

Gráfica N. 9 Frecuencia 6

Gráfica N. 10 Frecuencia 7

Gráfica N. 11 Frecuencia 8

Gráfica N. 12 Estibadora

Gráfica N. 13 Logo

Gráfica N. 14 Transpaletas

Gráfica N. 15 Montacargas

Gráfica N. 16 Grúas giratorias

Gráfica N. 17 Aviso publicitario

Gráfica N. 18 Distribución

Gráfica N. 19 Diseño de organigrama

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como objetivo dar a conocer el diseño de un plan estratégico y estudio de mercado administrativo para la creación de una empresa distribuidora de maquinas estibadoras tipo tijera llamada PRACTI CARGA PLUS, donde se aplican los conocimientos e ideas innovadoras que se puedan realizar.

La palabra emprendimiento es el eje principal que desde un comienzo ha impulsado a la mejora continua para la elaboración y futura estructuración del proyecto; existen unas características importantes que se deben mencionar, como el análisis de la información obtenida que es la base para poder continuar con una planeación, evaluación y ejecución del mismo.

El proyecto a desarrollar es una empresa llamada COBEK SAS, que busca dar una solución a la propuesta del planteamiento de carga y descarga de las enfermedades laborales (degenerativa de disco lumbar, degenerativo del disco en la columna), buscando satisfacer al cliente con la nueva innovación de la maquina industrial mecánico- manual, teniendo en cuenta el estudio de mercado y la metodología de este, para buscar nuestros nuevos clientes potenciales en el mercado

2. JUSTIFICACIÓN

El cargue y descargue hace años era lento e inseguro debido a la inexistencia de medios eficaces con los avances tecnológicos, el hombre desarrollo aparatos que a su conveniencia mejoraron la vida cotidiana, uno de ellos han sido las estibadoras, que iniciaron siendo montacargas. “El primer prototipo de montacargas fue creado por Waterman en 1851. Se trataba de una plataforma unida a un cable. Este modelo inspiró a Otis a inventar el ascensor, un elevador con un sistema dentado, que permitía amortiguar la caída del mismo en caso de que se cortara su cable” (WIKIPEDIA, 2005)

Cómo puede afectar la manipulación manual de cargas a la salud de los trabajadores La manipulación manual de cargas puede causar: trastornos acumulativos debido al progresivo deterioro del sistema musculo esquelético por la realización continúa de actividades de levantamiento y manipulación de cargas, por ejemplo dolores dorso lumbar; traumatismos agudos como cortes o fracturas debidos a accidentes. El dolor de espalda es uno de los principales problemas de salud relacionados con el trabajo (23,8 %) (Con un porcentaje de trabajadores afectados (38,9 %) significativamente, mayor en los nuevos riesgos y entraña la manipulación manual de cargas existen diversos factores de riesgo que hacen peligrosa la manipulación manual de cargas y, por tanto, aumentan la probabilidad de que se produzca una lesión. Es agotadora, es decir, se realiza con demasiada frecuencia o durante demasiado tiempo. (europea, pág. 2)

PRACTICARGA PLUS, busca mitigar las enfermedades laborales generadas en el cargue y descargue, mediante una estibadora tipo tijera, que cuenta con un sistema mecánico-manual, que permitirá al operario facilidad al elevar la carga y al momento del desplazamiento alivianara el peso permitiendo un movimiento más ágil y rápido.

Para enfrentar el reto de la competitividad de las empresas en la actualidad debido a que deben reducir costos en los procesos, y las pérdidas económicas en seguridad industrial por incapacidad laboral, por el esfuerzo y/o lesiones sufridas por la acción de estibar rejas, cajas o productos en el cargue y descargue.

3. PENTAGONO

3.1.

3.2. HIPOTESIS

El cargue y descargue hace años era lento e inseguro debido a la inexistencia de medios eficaces con los avances tecnológicos, el hombre desarrollo aparatos que a su conveniencia mejoraron la vida cotidiana, uno de ellos han sido las estibadoras, que iniciaron siendo montacargas. “El primer prototipo de montacargas fue creado por Waterman en 1851. Se trataba de una plataforma unida a un cable. Este modelo inspiró a Otis a inventar el ascensor, un elevador con un sistema dentado, que permitía amortiguar la caída del mismo en caso de que se cortara su cable” (WIKIPEDIA, 2005)

Cómo puede afectar la manipulación manual de cargas a la salud de los trabajadores La manipulación manual de cargas puede causar: trastornos acumulativos debido al progresivo deterioro del sistema musculo esquelético por la realización continúa de actividades de levantamiento y manipulación de cargas, por ejemplo dolores dorso lumbar; traumatismos agudos como cortes o fracturas debidos a accidentes. El dolor de espalda es uno de los principales problemas de salud relacionados con el trabajo (23,8 %) (Con un porcentaje de trabajadores afectados (38,9 %) significativamente, mayor en los nuevos riesgos y entraña la manipulación manual de cargas existen diversos factores de riesgo que hacen peligrosa la manipulación manual de cargas y, por tanto, aumentan la probabilidad de que se produzca una lesión. Es agotadora, es decir, se realiza con demasiada frecuencia o durante demasiado tiempo. (europea, pág. 2)

PRACTICARGA PLUS, busca mitigar las enfermedades laborales generadas en el cargue y descargue, mediante una estibadora tipo tijera, que cuenta con un sistema mecánico-manual, que permitirá al operario facilidad al elevar la carga y al momento del desplazamiento alivianara el peso permitiendo un movimiento más ágil y rápido.

Para enfrentar el reto de la competitividad de las empresas en la actualidad debido a que deben reducir costos en los procesos, y las pérdidas económicas en seguridad industrial por incapacidad laboral, por el esfuerzo y/o lesiones sufridas por la acción de estibar rejas, cajas o productos en el cargue y descargue.

3.2.1. Segmento De Clientes

Este producto va dirigido a empresas pequeñas o grandes a súper mercados, a plaza de mercados, a bodegas y otras empresas que tengan dentro de sus actividades el almacenamiento, cargue y descargue, sin importar los espacios y características de estos. Útiles y asequible a pymes, micro-pymes y empresas grandes, medianas y pequeñas.

3.2.2. Identificación De Necesidades

El producto que ofrece COBEK SAS es la estibadora tipo tijera que tiene como objetivo ser una maquina primordial dentro de la logística y aún dentro del embalaje de productos que presentaran movimiento desde una fábrica A hacia una Fabrica B, o incluso serán movidos dentro de algunas instalaciones que están dedicadas al almacenamiento de mercancías.

En la ciudad de Bogotá se cuenta con:

- **Plazas de mercado distritales:** La ciudad cuenta con 19 plazas de mercado, una en cada localidad. Sin embargo, en Bogotá se registran un total de 44 plazas de mercado entre públicas y privadas.” (BOGOTANITOS)
- Y un gran número de microempresas, bodegas, supermercados e hipermercados, en donde la presencia de COBEK será un factor positivo para las labores logísticas.
- Las grandes empresas buscan mitigar enfermedades laborales generadas en el cargue y descargue, mediante una estibadora tipo tijera, que permite un desplazamiento más ágil, rápido y con menor esfuerzo
- El personal necesita maquinas de fácil uso, como el empleador en disminuir costos, tiempos y confiabilidad en la operación.

3.2.3. Identificar Beneficios Y Expectativas De Resultados

Diseñar cuidadosamente una tarea desde el inicio, o rediseñarla, puede costar inicialmente a un empleador algo de dinero, pero, a largo plazo, normalmente el empleador se beneficia

financieramente. La calidad y la eficiencia de la labor que se realiza, puede mejorar. Pueden disminuir los costos de atención de salud y mejorar la moral del trabajador. En cuanto a los trabajadores, los beneficios son evidentes

- Disminuir el tiempo en el cargue del material para despachar a clientes, agencias y empresas
- Disminuir la dependencia de montacargas para el montaje de estibas en los vehículos.
- Fácil uso por parte del personal encargado de las cargas y descargues
- COBEK, aportara a la sociedad en la generación de empleos.
- Mejora en la salud de los empleados que se encargan del almacenamiento.
- Cargue y descargue de insumos y productos de sus clientes.
- Minimización de tiempos, y perfeccionamiento de las operaciones.

3.2.4. Identificar Las Soluciones Actuales

PRACTICARGA PLUS hizo averiguación de los productos similares existentes en el mercado encontrando pallet, montacargas grúas y transpaletas, analizando el comportamiento de los posibles clientes se encuentra que la maquina estibadora que se quiere promover en el mercado industrial es asequible por sus precios y su calidad, su tamaño no ocupa gran cantidad de espacio, brindado facilidad para su usuario. Productos similares y complementarios, que están en el mercado. La más popular de las transpaletas para mover 2.5 toneladas

- Las transpaletas manuales, son adecuadas para una gran variedad de aplicaciones de manipulación de materiales. Diseñadas para manejarse con facilidad, estas transpaletas de larga duración permiten el movimiento seguro y eficiente de las mercancías con muy poco esfuerzo.
- Las carretillas de elevación reducida ofrecen una capacidad de carga de hasta 2,5 toneladas, proporcionan alturas de elevación de hasta 198 milímetros. Para aplicaciones de apilamiento ligero. (.mercovil.com, 2014)
- Monta cargas son equipos para mover cargas en forma intermitente y en áreas limitadas: Es todo dispositivo mecánico empleado para el movimiento de suministros, materiales o productos terminados, el cual es accionado por un motor eléctrico o de combustión interna. Es una poderosa herramienta que permite que una persona pueda levantar y colocar con precisión cargas grandes y pesadas con poco esfuerzo

3.2.5. Identificar Inconformidades Y Frustraciones

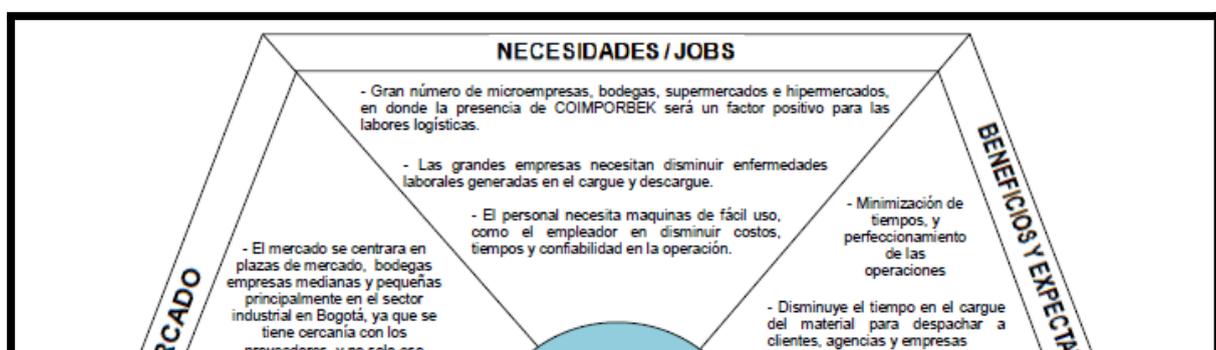
Según las soluciones actuales, por lo general usan montacargas alquilados, y personas para realizar el trabajo logístico de sus empresas, se cree que los posibles clientes, como trabajadores no conocen las estibadoras tipo tijera, por lo tanto, es importante la introducción de este producto ya que es importante para estos empresarios que el producto sea de calidad, que no ocupe un gran espacio, que tenga buena capacidad de carga, y por ultimo una marca reconocida.

- Un gran número de empresarios de la zona industrial utiliza montacargas, que no son propios de las empresas, por ello los alquilan, otros medios de cargue son poco conocidos, este es uno de los motivos más grandes para la incursión de las estibadoras ya que además de ocupar menos espacio, son mas económicas.
- Si un empresario de esta zona decide comprar una máquina para las operaciones de carga y descarga se inclina por la capacidad que pueda levantar es el factor más importante, por el tipo de industria que se maneja en este sector.
- Las maquinas de cargue tienen una gran importancia en este sector ya que los pesos manejados para esta industria superan el peso que puede levantar una sola una persona.
- Los trabajadores usan carretillas para cargar, o empujar cargas pesadas, en compañía de otros trabajadores

3.2.6. Identificación Del Mercado

El nicho de mercado se centra en plazas de mercado, bodegas empresas medianas y pequeñas principalmente en el sector industrial en Bogotá, ya que se tiene cercanía con los proveedores y no solo eso clientes potenciales, hay más de 354 empresas en Ricaurte que manejan productos pesados y livianos también.

Gráfica N.1. Pentágono



4. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

4.1. Descripción Del Negocio

PRACTICARGA PLUS será una empresa distribuidora dedicada a la distribución de maquinas (Estibadoras) a nivel local, ubicada en el sector industrial de maquinaria como recurso humano.

4.2. OBJETIVOS

4.2.1. Objetivo General

Exponer y presentar el plan de negocios para la creación de una empresa de distribución de estibadoras, satisfaciendo las necesidades del cliente, brindando calidad y excelente servicio en la ciudad de Bogotá.

4.2.2. Objetivos Específicos

- ✓ Realizar una investigación de mercados, que facilite el análisis de segmentos de distribución e identificación de clientes potenciales del producto PRACTI CARGA PLUS.
- ✓ Evaluar los posibles riesgos de la entrada de la maquina en el mercado de estibadoras a nivel local y nacional.

- ✓ Identificar los aspectos legales para la creación de una empresa distribuidora de estibadora en Bogotá.
- ✓ Identificar el impacto social para la población en donde se desarrollara el producto.

4.3. MARCO LEGAL

Para la creación de PRACTICARGA PLUS, se constituirá con el tipo de sociedad por acciones simplificada denominada con el nombre S.A.S Acogida por la ley 1258 del 2008, la cual decreta que podrá constituirse por una más personas naturales o jurídicas quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. (CODIGO DE COMERCIO , 2008)

- ✓ Resolución 020 de 1951. Reglamento los artículos 349 y 359 del código sustantivo de trabajo
- ✓ Resolución No 02413 de mayo 1979. Para la maquinaria pesada de las herramientas de protección personal y seguridad.
- ✓ Tipo de empresa, COBEK será una persona jurídica

4.3.1. Tramites Comerciales

4.3.1.1. Certificado de homonimia

Es solicitado por la cámara de comercio, para diligenciar el nombre PRACTICARGA PLUS, ya que permite, que el registro de nombres de sociedades y establecimientos de comercio sea controlado no solo en la jurisdicción en la cual se realiza la inscripción del mismo sino también a nivel nacional. Esta consulta permite conocer si existen o no otras empresas o establecimientos con el mismo nombre de la empresa que el empresario desea registrar. Antes de consultar un nombre tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

Ya que tiene como objetivo ofrecer al público la posibilidad de conocer de manera anticipada si la denominación social escogida ya se encuentra registrada

4.3.1.2. Tipo de sociedad que se constituirá

Para la creación de la empresa COBEK se constituirá con el tipo de sociedad por accionistas Simplificada acogida por la ley (1258 de 2008).

Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública ante notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S. Sociedad colectiva. (EMPRESAS, CENTRO DE ATENCION EMPRESARIAL, 2012). Gracias a la cantidad de beneficios y flexibilidad que brinda la SAS, se ha elegido para aplicar a la hora de la constitución de la empresa.

4.3.2. Trámites Tributarios

4.3.2.1. Rut

Certifica existencia y representación legal de la empresa. El registró único tributario (RUT), administrado por la dirección de impuestos y aduanas Nacionales (DIAN), constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los siguientes sujetos:

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.
- Declarantes de ingresos y patrimonio.
- Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.
- Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

- Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

El Número de Identificación Tributaria (NIT), constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT. Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad. Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal.

4.3.2.2. Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)

Solicitado ante la cámara de comercio, para la protección comercial e información necesaria de la empresa.

Se deberá descargar por la página de la cámara de comercio el formulario RUES y diligenciar los anexos que correspondan según el tipo de solicitud, en este caso persona jurídica, establecimiento de comercio. A través de este formulario se unificará la información y se reducirán los trámites que realice la empresa de los registros públicos. (COMERCIO, 2017).

4.3.2.3. Matrícula mercantil

Nos permite ejercer como actividad comercial públicamente de buena calidad, pues certifica la existencia y constitución de COBEK, este es uno de los requisitos exigidos para el funcionamiento de todo establecimiento comercial y de toda empresa. Por lo tanto la empresa debe inscribirse el registro mercantil y realizar una renovación cada año. Se comprara el formulario ante la cámara de comercio, donde se debe llenar con los datos de la empresa. De este modo se tendrá beneficios en la protección comercial del nombre de la empresa COBEK, y estar en la base de datos empresarial más grande de Bogotá.

4.3.2.4. Minuta De Constitución

Por documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. Ver ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento.

Nota: Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal, también podrá constituir su empresa por documento privado a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificadas con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008.

La empresa unipersonal puede constituirse igualmente por documento privado, indistintamente de sus activos o su planta de personal, de conformidad con lo preceptuado en el artículo 72 de la Ley 222 de 1995.

Tenga en cuenta que el documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante notaría o en una de nuestras sedes al momento de presentarlo para registro.

4.3.2.5. Escritura Pública

En cualquier notaría, sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio.

Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos públicos y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

- La solicitud de PRE-RUT, es un trámite enteramente gratuito.
- Teniendo en cuenta que usted desea constituir una compañía, tipo S.A.S, no es necesario que los estatutos consten en escritura pública, con lo que sólo deberá ser autenticada en la notaría más cercana. El valor de una autenticación es de \$3.450 por firma y huella.
- El registro de la empresa en cámara de comercio, genera un impuesto de registro con cuantía que corresponde al 0.7% sobre el valor del capital suscrito.
- Los derechos de inscripción corresponden a \$32.000 por el registro del documento.
- Si se vincula a los beneficios de la Ley 1429, el costo de la matrícula del primer año es gratuita
- El formulario de Registro Único Empresarial: \$4.000.
- La apertura de la cuenta en un banco, requisito fundamental para establecer el RUT como definitivo, no genera costos.

- Tanto para la entidad bancaria, como para la cámara de comercio es necesario contar con certificados originales de existencia y representación legal, el valor de éstos es de aproximadamente \$4.300.
- Los trámites ante la DIAN se atienden de forma gratuita.
- La inscripción de los libros obligatorios, que son, el libro de actas, y de accionistas tiene un costo de \$10.300 por cada libro que desee registrar sin importar el número de hojas. (PRENDE, 2015)

4.3.2.6. Concepto técnico de bomberos

Este para la prevención y riesgos de la empresa. Técnica emitida por el cuerpo oficial de bomberos de Bogotá, a través de la cual se revisan las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en un inmueble en el cual funciona o funcionará un establecimiento comercial.

Para llevar a cabo el trámite, se llevará los papeles legales, para realizar la liquidación del pago respectivo. El valor a cancelar será el establecido en el acuerdo 11 de 1988, capítulo IV, y el acuerdo 9 de 1992, establecimientos nuevos o no obligados a declarar el valor a pagar es el equivalente a 2 salarios mínimos diarios, éste monto debe ser cancelado por cada sucursal que tenga el establecimiento. Una vez realizado el pago se solicitara la capacitación para la auto-revisión o inspección de la empresa donde se generara el recibo de caja, el cual sirve para reclamar el concepto de revisión técnica. (CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS BOGOTÁ)

4.4. MISIÓN (IDENTIDAD ESTRATÉGICA)

Ser una empresa orientada a la distribución de maquinas estibadoras para transporte de productos industriales o tangibles de alta carga, asegurando la rentabilidad y crecimiento para la compañía.

4.5. VISIÓN (FUTURO PREFERIDO)

Se proyecta como una empresa rentable con gran reconocimiento en el sector industrial que satisface a sus clientes con el cumplimiento en el abastecimiento y los estándares de calidad exigidos.

En el 2020 ser una empresa rentable con gran conocimiento en el sector industrial para el sector metalmecánico de alto impacto en la capital, consolidada como una empresa líder reconocida por su excelente calidad en personal capacitado y en los servicios ofrecidos que satisface a sus clientes.

4.5.1. Valores

- ✓ Servicio: El cliente es lo más importante y reconocer su valor.
- ✓ Respeto: Conmigo, con mis compañeros, con clientes y proveedores.
- ✓ Compromiso: Trabajando cada día entregando la mejor atención.
- ✓ Solidaridad: Ser comprensivos frente a las necesidades de los demás.
- ✓ Responsabilidad: Cumplimiento de los productos ofreciendo garantías.
- ✓ Liderazgo: La empresa se posicionara para llegar una de las mejores distribuidoras del país.

4.5.2. Objetivos Específicos

- ✓ Ser reconocido como una empresa líder en la distribución de estibadoras en Bogotá, brindando un excelente servicio al cliente.
- ✓ Ser reconocidos en el mercado local por la excelente atención al cliente, aumentando la calidad de nuestros productos.
- ✓ Ser una solución integral sobre la distribución de maquinas estibadoras.

4.5.3. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es la herramienta de análisis del entorno de gran utilidad, que se usa para comprender el crecimiento o declive del mercado en el que se encuentra nuestro negocio, y en consecuencia, la posición potencial que ocupa éste. PESTEL son las siglas de los factores: políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legislación utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad.

Tabla N.1. Análisis PESTEL

<p>Políticas</p>	<p>*Colombia implementa una política industrial moderna, que se vienen centralizando como eje central de la competitividad.</p> <p>*La política de desarrollo empresarial se orienta a la eliminación de las barreras el desarrollo de las empresas en el país</p> <p>*El apoyo de mipymes representan alrededor del 95% del tejido empresarial del país, por lo que es necesario mejorar las condiciones para su crecimiento. (Diaz, 2011). (apoyo de procolombia)</p>
<p>Economía</p>	<p>*Tasa de desempleo: A enero del 2017 la tasa del Desempleo en Colombia fue de 11,7% (DANE, 2017).</p> <p>*Del 2014 a 2015 existen 555 a 556 establecimientos de maquinaria y equipo, con una producción bruta de \$2'686.692 (DANE, Encuesta Anual Manufacturera -EAM, 2015)</p> <p>* En Colombia existe una gran fluctuación en las importaciones que se hacen en el país, estas tienen su principal punto de fluctuación en la divisa para la compra, de esta depende que tan rentable pueden ser las importaciones</p> <p>*La producción real de la industria de enero a diciembre de 2016 registró una variación de 3,5 %, frente a la registrada en 2015, que fue 1,8 %. (Reina, 2017).</p>
<p>Socio-culturales</p>	<p>*Demografía: Actualmente Colombia cuenta con 49,291.609 habitantes, en donde el 24,337.747 de la población son hombres y el 24,953.862 son mujeres. (DANE, LA POBLACION, 2017)</p> <p>* La mano de obra es un problema que se hace más preocupante cada día, ya que las personas exigen mucha fuerza física en empresas dedicadas a cargas pesadas.</p> <p>*Una de las consecuencias del trabajo manual, es que cada vez hay más trabajadores que padecen dolores de la espalda, dolores de cuello, inflamación de muñecas, brazos y piernas y tensión ocular.</p> <p>* Los clientes o consumidores actuales de este mercado buscan empresas que mejor se acoplen a sus necesidades teniendo en cuenta el tiempo de</p>

	<p>respuesta y el precio, dado que las relaciones empresariales perdurables no están contempladas dentro de los actuales proveedores del sector. (Hernández, PLAN EMPRESA , 2006).</p>
Tecnología	<p>*La evolución del sector de importaciones los últimos 3 años ha tenido un cambio positivo, eso quiere decir que el producto de la estibadora es viable para el ingreso en este sector industrial</p> <p>* bodegas y almacenes, gran parte de las investigaciones arrojan fluctuaciones importantes para llevar a cabo este proyecto productivo</p> <p>*La evolución tecnológica son elementos mecánicos que siguen siendo esenciales en la actualidad. (METALMECANICA, 2013)</p> <p>* La industria colombiana es decir, en sentido técnico, es el proceso mecanizado de transformación de materias primas que rebasa las meras necesidades domésticas y está destinado a un gran mercado .Gracias a esta concepción y a la necesidad de empezar a producir bienes se crearon las primeras industrias en nuestro país. El nacimiento de la industria en Colombia.</p> <p>*Un gran número de empresarios de la zona industrial utiliza montacargas, que no son propios de las empresas.</p>
Ecología	<p>*Emprende verde: Es una iniciativa de la fundación biodiversidad del ministerio de agricultura, alimentación y medio ambiente, para fomentar la creación y consolidación de empresas o nuevas líneas de negocio en actividades vinculadas al medio ambiente y canalizar la inversión hacia actividades económicas sostenibles</p>
Legislación (Legales)	<p>* En Colombia fondo emprender tiene el propósito de apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación, a través del desarrollo de nuevas empresas productivas.</p> <p>*La SAS es un vehículo jurídico para la realización de cualquier actividad empresarial, que puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, cuyos accionistas limitan su responsabilidad hasta por el monto de sus acciones, siendo una persona jurídica diferente a sus accionistas.</p>

Fuente: Autoras del proyecto

De acuerdo al análisis PESTEL se puede observar que en materia económica, el entorno empresarial colombiano es bastante estable. Las condiciones específicas del sector industrial en Colombia, muestran que aunque el gobierno nacional ha desarrollado varias leyes para proteger la producción y el mercado interno, aún hay situaciones muy preocupantes que amenazan continuamente la competitividad del sector como la masiva importación a costos muy inferiores de producción, escases de materia prima de calidad internacional, la falta de tecnificación y personal capacitado en el proceso productivo.

Para poder afrontar las condiciones adversas que enfrenta el sector en los últimos años, las empresas deben tener cambios en sus modelos de negocio enfocándose en la colaboración con sus grupos de interés y construcción de una cadena productiva competente que cumpla con los estándares de calidad internacional.

4.5.4. Análisis De Las Cinco Fuerzas De PORTER

Se realiza el punto de vista de PORTER donde existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de la rentabilidad a largo plazo de un mercado, que permite lograr un mejor análisis del grado de competencia dentro del sector de la industria del mismo modo hacer un mejor análisis del entorno y, por tanto, una mejor identificación de oportunidades y amenazas. En las cinco fuerzas encontramos:

- ✓ (F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes.
- ✓ (F2) Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.
- ✓ (F3) Amenaza de nuevos competidores entrantes.
- ✓ (F4) Amenaza de productos sustitutos.
- ✓ (F5) Rivalidad entre los competidores.

Gráfica N.2. Cinco Fuerzas De PORTER



F4 PRODUCTOS SUSTITUTOS:

Carretillas, monta cargas, transpaletas,
grúas giratorias, cajas

Fuente: Autoras del proyecto

4.5.5. Análisis

Los principales competidores son empresas que con años de trayectoria, poco a poco ingresaron a sus portafolios productos sustitutos, que son complemento o/y ayuda a la estibadora. Una oportunidad que se ve en el mercado es que cada día las máquinas efectúan más trabajos. Esta difusión de la mecanización y de la automatización acelera a menudo el ritmo de trabajo y puede hacer en ocasiones que sea menos interesante PRACTICARGA PLUS se diferencia de la competencia ya que cuenta con un proceso eficiente que permita distribuir los mismos productos de la competencia, pero a un menor costo, contará con personal altamente calificado que le permite tener un excelente servicio al cliente, además de ello estará en una ubicación estratégica que permite a los clientes ubicar y visitar la distribuidora fácilmente, del mismo modo hacer eficiente el trabajo por medio de una buena atención al cliente y prestando un servicio de alta calidad, como también incrementar la seguridad de los empleados que están encargados de la parte operativa y logística de las empresas y disminuyen los tiempos de distribución.

4.5.6. Análisis DOFA

Tabla N.2. DOFA

ANALISIS INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANILISIS EXTERNO	F1: Conocimiento de procesos de distribución. F2: El grupo está capacitado en negociación local.	D1: No se cuenta con una fuente de financiación propia D2: No se conoce la red de distribución D3: Empresa nueva con poca trayectoria en el sector.
OPORTUNIDADES O1: Ubicación cercana a principales vías de acceso. O2: TLC con Estados Unidos, y China. O3: Zonas Francas en la ciudad de Bogotá.	FO1: Aprovechando los conocimientos en la distribución de mercado local, realizar las investigaciones acerca de las estibadoras a nivel internacional. FO2: Beneficiarse con los acuerdos comerciales en zonas francas	DO1: Mantener buenas relaciones y pagos a tiempo, con las facturaciones, para tener facilidades de crédito.
AMENAZAS A1: Productos similares, con un costo menor. A2: Contrabando. A3: Condiciones climáticas, que atrasen los tiempos de entrega A4: Precio del Dólar en Colombia	FA1: Analizar las estrategias de la competencia, para realizar promociones, publicidad y competir con calidad.	DA1: Analizar y mantenerse informado de los cambios en la economía nacional, y mundial y de igual manera los cambios climáticos en el mundo.

Fuente: Autoras del proyecto

4.5.7. Cadenas De Valor

Tabla N.3. Cadenas De Valor

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA: CUNBRE

En la estructura de la empresa COBEK, se contará con la ayuda CUNBRE que es la unidad de negocio comprometida en desarrollar el espíritu y la pasión emprendedora con énfasis en el liderazgo, de toda la comunidad cunista elevando el número de ideas de negocio, empresarios nuevos, empresarios nacientes así como el éxito de los empresarios establecidos.

COBEK será una empresa con una inversión pequeña, que con el paso de los años irá creciendo, mostrando unos resultados viables, ayudara al ahorro de gastos en las empresas y enfermedades laborales. Cumpliendo el objetivo de la tecnología que es hacer más cómodo el trabajo al hombre.

(CUNBRE)

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS:

Reclutamiento: Para la localización y atracción del personal que se vinculara a la empresa, se desarrollará un proceso de reclutamiento externo; el reclutador iniciara identificando las vacantes, debe tener presente las necesidades del puesto así como las características de la persona que lo va a desempeñar.

Proceso Y Selección: Para todo personal es importante que se evalúe la experiencia y las capacidades que cada uno tenga, e identificar las características de personalidad de cada candidato, con el fin de determinar si es una persona manejable y si esta está dispuesta a aprender.

Las técnicas que se tendrán en cuenta para la selección serán:

- ✓ Entrevista con los directivos
- ✓ Pruebas psicotécnicas

Contratación: Cada contratista deberá responder de acuerdo a lo estipulado en cada contrato, las personas que se vinculen a la empresa contarán con la afiliación a la seguridad social. Inicialmente se hará contrato a término indefinido, y después de medir el desempeño se harán contratos a término definido.

DESARROLLO TECNOLÓGICO: La estibadora tipo tijera que ofrece COBEK SAS ayuda a mitigar las cargas y descargas pesadas a los trabajadores en la parte logística su mercado objetivo son las, plazas de mercado, bodegas, supermercados e hipermercado, no dejando de lado empresas de logística, pymes, micro pymes, pequeñas, medianas y grandes empresas inicialmente de la ciudad de Bogotá.

ABASTECIMIENTO DE COMPRAS: Inicialmente operara en la ciudad de Bogotá en el Ricaurte, la publicidad será agresiva, tanto a pie de calle como por Internet, por ello se elaborara una página Web con información completa de la empresa, páginas de redes sociales como Facebook, Instagram, LinkedIn. Del mismo la compra artículos publicitarios tales como lapiceros, llaveros, destapadores, gorros, camisetas, y herramientas de bolsillo, que cuenten con el logo o nombre de la empresa.

LOGISTICA INTERNA	LOGISTICA EXTERNA	MERCADOTECNIA Y VENTAS	SERVICIO
<p>COBEK, se encargara de la distribución de las estibadoras tipo tijera desde que entran a la bodega, hasta que el producto sale de la misma</p> <p>Tener una comunicación directa y asertiva con los clientes una vez haya adquirido el producto, creando una base de datos, para comunicarnos con ellos para</p>	<p>Se tendrá una base de datos de todos los clientes que adquieran el producto así se tendrá un manejo adecuado para las garantías y recibos de pago.</p> <p>COBEK estará encargado del transporte y los envíos de la estibadora a los clientes que la adquieren, el principal objetivo es la optimización del transporte</p>	<p>PRACTICARGA PLUS tendrá una venta directa sin intermediarios, que ofrece un portafolio de productos, mostrando las habilidades y beneficios de la maquina, sin perder el objetivo principal que es satisfacer la necesidad del cliente. Del mismo modo para captar clientes se obsequiara artículos publicitarios, y se promocionara por medio de carteles, volantes ubicados en puntos</p>	<p>Se maneja un correo electrónico para atender inquietudes, quejas o reclamos por parte del cliente, esto hace parte de la comunicación empresa-cliente.</p> <p>Como garantía del producto se darán 1 año por mal funcionamiento, daños eléctricos.</p>

verificación de entrega de producto y funcionamiento.	para que el producto llegue a su destino en el momento adecuado.	estratégicos de la ciudad de Bogotá. Por último se harán bonos de descuento a clientes frecuentes y clientes nuevos que se motiven a visitarnos.	
---	--	---	--

Fuente: Autoras del proyecto

4.5.8. Estrategia Competitiva

Con PRACTICARGA PLUS, se busca hacer ágil, rápido y seguro el cargue y descargue de mercancías de todo tipo, adicional a esto disminuir problemas de salud comunes en las cargas y descargas como son lumbagías, hernias y dolores lumbares, esto además de contribuir al dueño de la empresa en disminución de gastos médicos, reducción de tiempos y confiabilidad en la operación.

Adicional a esto:

- ✓ Disminuir el tiempo en el cargue del material para despachar a clientes, agencias y empresas.
- ✓ Disminuir la dependencia de montacargas para el montaje de estibas en los vehículos.
- ✓ Fácil uso por parte del personal encargado de las cargas y descargues en las empresas.

5. ESTUDIO DE MERCADO

5.1. Objetivos Del Estudio De Mercado

El mercado potencial está compuesto por todas aquellas personas que tienen o pueden llegar a tener la necesidad que satisface el producto en cuestión.

El mercado de PRACTI CARGA PLUS está caracterizado por la responsabilidad que asume el área de logística y/o almacén dentro de las empresas, para la adquisición, mantenimiento y movimientos de los alimentos, materiales industriales, o producto que maneje el cliente. COIMPORT BEK tendrá un aliado estratégico que es la multinacional AMECO quien será nuestro proveedor mayoritario satisfaciendo las necesidades de la empresa. AMECO es un proveedor de servicios integrales, equipamiento para la construcción, vehículos, herramientas y soluciones de administración de equipos móviles y flotas para las más diversas industrias como minería, construcción y transporte, infraestructura, energía y petroquímicas. Actualmente esta multinacional se encuentra en el país de México y de allí importa maquinaria a diferentes países para cada una de las necesidades de los clientes. Por más de 65 años, AMECO se ha convertido en un socio estratégico para sus clientes entregando experiencia, respuesta, confiabilidad, innovación y seguridad.

Desde sus inicios, AMECO se ha preocupado de entregar soluciones de clase mundial que incorporan a las mejores personas, los procesos más eficientes y la más innovadora tecnología, de manera que sus clientes puedan revitalizar sus operaciones sin desperdiciar esfuerzos en actividades anexas a su negocio principal. (AMECO CORPORATIVO)

Por tanto como respuesta AMECO responde de manera rápida, empática y oportuna a las necesidades de sus clientes siendo flexible con los desafíos y el entorno de cada uno de ellos, ya que ningún proyecto es idéntico a otro y por lo tanto es necesario responder de manera oportuna y creativa a cada uno de ellos. (AMECO).

La mayoría de los países desarrollados están en las zonas templadas de la superficie terrestre. Tal es el caso de países como Estados Unidos, la unión soviética, el Japón y los países europeos. . Los países han logrado un alto grado de avance tecnológico y científico, con el fin

de incrementar la producción y poder acaparar la materia prima y el comercio de los diversos lugares del mundo. Varios factores de carácter económico, político y social, establecen las diferencias entre desarrollo y subdesarrollado.

La renta per cápita o PIB per cápita es la relación que hay entre el PIB (producto interno bruto) de un país y su cantidad de habitantes. Podemos entenderlo como la suma del valor de los bienes y servicios producidos por un país en un año y dividido por el número total de sus habitantes.

La ocupación sectorial de la población: en los países subdesarrollados la mayoría de la población se dedica a actividades agropecuarias, la minería y la pesca. En los países industrializados predominan la población dedicada a la industria, el comercio y la banca.

El equipamiento y la infraestructura: los países más desarrollados tienen más y mejores equipos industriales, puertos, carreteras, aeropuertos, producción de energía maquinaria pesada, y demás.

ESTADOS UNIDOS

La historia tecnológica e industrial de los Estados Unidos describe el surgimiento de Estados Unidos como la nación tecnológicamente más poderosa y avanzada del mundo. La disponibilidad de tierras y mano de obra, la diversidad de clima, la presencia abundante de canales navegables, ríos y vías fluviales costeras, y la abundancia de recursos naturales que facilitan la extracción de energía barata, el transporte rápido y la disponibilidad de capital contribuyeron a Estados Unidos la rápida industrialización.

Los peduix investigadores modernos de productividad han demostrado que el período en el que el mayor progreso económico y tecnológico que ocurrió fue entre fines del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XX. Durante este período, el país pasó de ser una simple economía agrícola a la primera potencia industrial de la tierra, con más de un tercio de la producción industrial mundial. Esto puede ser ilustrado por el índice de la producción industrial total, que pasó de 4,29 en 1790 a 1,975.00 en 1913, un aumento de 460 veces.

El crecimiento de la infraestructura, transporte del país con mejoras internas y una confluencia de innovaciones tecnológicas antes de la Guerra Civil facilitó la expansión de la organización, la coordinación y la escala de la producción industrial. Alrededor del siglo 20, la industria americana había superado sus homólogos europeos y económicamente la nación

comenzó a hacer valer su poder militar. Aunque la Gran Depresión desafió su impulso tecnológico, Estados Unidos salió de ella y de la Segunda Guerra Mundial como uno de las dos mundiales superpotencias. En la segunda mitad del siglo XX, cuando el país se vio envuelto en la competencia con la Unión Soviética por la primacía política, económica y militar, el gobierno invirtió fuertemente en investigación científica y en desarrollo tecnológico, lo que dio lugar a avances en los vuelos espaciales, la informática y la biotecnología y que gracias a eso hoy es el líder en todos los campos mencionados.

La ciencia, la tecnología y la industria no sólo han modelado profundamente el éxito económico de Estados Unidos, sino que también han contribuido a sus propias instituciones políticas, la estructura social, sistema educativo y la identidad cultural del país. Valores estadounidenses de la meritocracia, el espíritu empresarial y la auto-suficiencia se han extraído de su legado de ser pionero en los avances técnicos

MÉXICO

La actividad empresarial en México, ha sido base fundamental del desarrollo económico del país. Muchas empresas de gran tradición y otras jóvenes, están contribuyendo a la generación de empleos, así como a fortalecer la dinámica del mercado interno, y en muchos casos, se han aventurado a la difícil tarea de la participación en mercados internacionales. Destacar las empresas más grandes del país, implicaría una larga lista de organizaciones que por su tamaño, número de productos, presencia ante el consumidor, y rendimiento, podrían ubicarse en ese sitio. Grupo Televisa es una de las empresas más destacadas en el área de la comunicación entretenimiento, destaca por abarcar todos los mercados de la industria y los segmentos de población; programas de televisión, estaciones de radio, revistas, una actividad cultural y social a través de Fundación Televisa, y la organización del evento altruista más importante del país, el Teletón. Otra de las empresas del país ha Cemex, la cual tiene una importante presencia en la infraestructura a todo lo largo y ancho de la República Mexicana y en otros países. Además de la anterior, el segmento de la construcción tiene destacados empresas como Grupo Villacero, Tubacero, Lamosa, e ICA, ésta última ha aportado gran parte de la infraestructura, la construcción y vivienda del país, y proyectos de suma importancia en el Continente. Empresas en el área de alimentos y bebidas, como Grupo Modelo, Moctezuma, Herdez y Bimbo, destacan por la filosofía que han desarrollado a lo largo de mucho tiempo: productos de materias primas nacionales, de calidad, y con una eficiente logística y canales de distribución, han hecho de éstas líderes en su ramo. Entre las

empresas que destacan en los servicios financieros, se puede reconocer el gran crecimiento y grado de penetración, así como construcción de nichos de mercado de Banco Azteca. Banorte también compite con gran entereza con diversas firmas financieras del exterior, pero que ha logrado mantener lo más importante en este tipo de servicio: la confianza de los usuarios. (MEXICO) (POZOS, 2008)

JAPÓN

Sector del automóvil y de productos electrónicos Es muy complicado vender componentes de automóviles y de productos electrónicos al fabricante japonés. Las empresas fabricantes normalmente producen bajo el sistema «just in time», y por ello exigen el suministro en función de su producción. En la mayoría de los casos, los suministradores son seleccionados en la fase de diseño para una integración perfecta en el nuevo producto y, por ello, están obligados a ser muy flexibles con las modificaciones. Normalmente las empresas occidentales intentan reducir el riesgo de la inversión garantizándose por contrato unas cantidades mínimas de suministro. Las empresas japonesas, por su parte, intentan reducir dichos riesgos planteando relaciones comerciales a largo plazo. En esta situación, la figura del importador / distribuidor no funciona, debido a que no tiene capacidad suficiente para entrar en el sistema «just in time», debido a los riesgos en la gestión del inventario y a los problemas inesperados que pueden darse con la calidad de los productos importados. Cuando la demanda es incierta, en lugar de intentar mejorar la exactitud de las previsiones de la misma, sería más eficaz establecer un proceso operativo que permita una producción óptima en situaciones de incertidumbre. Lo lógico es producir y suministrar después de recibir un pedido y así evitar la acumulación de stocks, por ello, el Supply Chain Management es imprescindible hoy en día, y los distribuidores de productos extranjeros difícilmente pueden entrar en dicha cadena, por las razones expuestas anteriormente. Una forma posible de entrar en el Supply Chain Management de los fabricantes japoneses, sería actuar como un «insider» del sistema. A través de una sucursal o una filial es más fácil mantener una comunicación habitual con el fabricante y establecer un sistema logístico propio. Las empresas españolas no llegan a establecer una filial, porque entran en el mercado japonés con sector de maquinaria En este sector los productos acabados son más fáciles de exportar al mercado japonés que los componentes. La razón es la misma que para el sector del automóvil y productos electrónicos. Por otra parte, las máquinas con funciones especiales y bien diferenciadas tienen buena acogida en el mercado japonés. Eso sí, se debe prestar una especial atención al cumplimiento de la legislación referente al uso de estas máquinas, sobre todo de la Ley de Control de

Productos Eléctricos y Materias y la marca de seguridad PSE (Product Safety Electrical Appliances & Materials). De España, destacan las importaciones de máquinas para uso industrial en los sectores del textil y China, así como otras naciones asiáticas, ve a la ciencia y tecnología como algo vital para lograr las metas en aspectos económicos y políticos y también como prestigio nacional. La falta de propiedad intelectual y la innovación tecnológica autóctona son vistos como problemas nacionales fundamentales. En 2006, Wen Jiabao dijo que “Sin innovación independiente, China sería incapaz de reclamar un lugar igualitario en el mundo o lograr el honor nacional”. (IWAHASHI, 2003)

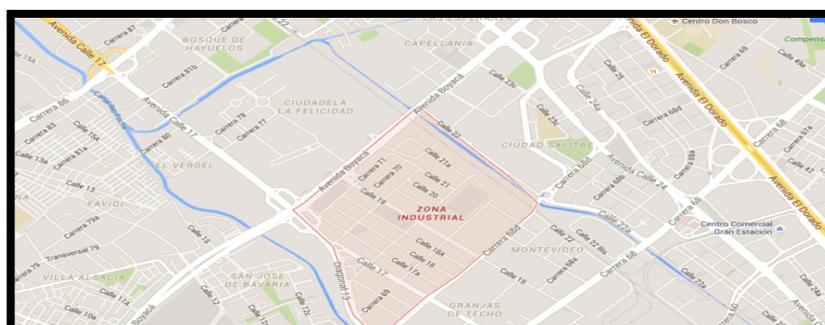
A pesar de las reformas económicas chinas, el estado chino, como es el caso de varias naciones asiáticas, continúa en gran medida a guiar la economía tanto pública como privada y la investigación por medio de planes nacionales, regulaciones, impuestos y subsidios. El desarrollo y las industrias priorizadas y la investigación están protegidos y guiados. Hay esfuerzos sistémicos para reemplazar tecnología extranjera y las propiedades intelectuales con indígenas. A las compañías extranjeras se les da muchos incentivos para la transferencia de tecnología y para mover R&D a China. Al mismo tiempo las habilidades tecnológicas de las compañías indígenas son respaldadas en muchas formas. La importancia de la gestión de arriba hacia abajo nacionalista en comparación con la importancia de otros factores, tales como la liberación económica, para el rápido progreso de la C&T china es incierta. Hay un potencial de conflicto y oposición, las políticas nacionalistas extranjeras sí los problemas de las compañías extranjeras y naciones se atribuyen a los avances económicos y científicos chinos y a las políticas de nacionalismo chino.

5.2. Segmentación Del Mercado

5.2.1. Variable Geográfica.

Su oficina principal será en la ciudad de Bogotá, barrio Ricaurte, esta locación fue seleccionada por la cercanía a clientes, y ser una de las zonas industriales de la capital que se dedica a la metalurgia, y otras industrias como son papelerías, y algunas del sector de alimentos, además de facilidades de transporte ya que también es cercana al centro de la ciudad y vías principales.

Gráfica N.3. Ubicación De La Empresa



Fuente: Google Maps

<https://www.google.it/maps/place/Zona+Industrial,+Bogot%C3%A1,+Bogota,+Colombia/@4.6484254,-74.1291689,15z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x8e3f9b8b255ff7dd:0xc848eb416ddcbb8>

5.2.2. Variable Demográfica

Ubicada en la zona industrial dedicada a la fabricación de maquinarias e insumos metálicos, papelerías, algunas bodegas y empresas de alimentos, en donde surge la necesidad del producto, además de estar ubicada cerca a vías principales de acceso, y centro de la ciudad.

5.2.3. Variable Psictográfica

Este producto va dirigido a empresas pequeñas o grandes a súper mercados, a plaza de mercados, a bodegas y otras empresas que tengan dentro de sus actividades el almacenamiento, cargue y descargue, sin importar los espacios y características de estos. Útiles y accequible a pymes, micro-pymes y empresas grandes, medianas y pequeñas.

5.2.4. Variable Conductual

COBEK, aportara a la sociedad en la generación de empleos, y mejora en la salud de los empleados que se encargan del almacenamiento, cargue y descargue de insumos y productos de sus clientes. Minimización de tiempos, y perfeccionamiento de las operaciones.

5.3. Metodología Del Estudio De Mercado

La empresa COBEK toma muestras del estudio de mercado que se hace a los diferentes países mencionados anteriormente, (México, EEUU, Rusia, Japón) por los porcentajes y análisis se demostró que México por ser un país cercano y con buenas alianzas con Colombia vimos la oportunidad de negocio. COBEK realizo una serie de preguntas por el cual se da a conocer el producto PRACTI CARGA PLUS con la finalidad de recoger datos y opiniones que se busca en varios tipos de clientes. Esto mostrara la vialidad del negocio.

5.3.1. Calculo De La Muestra

Determinación del tamaño de la muestra. Se determino a partir de la siguiente ecuación.

N= Tamaño de la población =2485

E= Error=7%

P= Probabilidad de éxito=0.5 %

Q=Proporción de fracaso=0.5 %

Z= Valor para confianza = 1.65

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N * E^2) + (P * Q * Z^2)} = \frac{2485 * 0.5 * 0.5 * 1.65^2}{(2485 * 7^2) + (0.5 * 0.5 * 1.65^2)} = 132$$

Muestra óptima = 99

5.3.2. Formato de encuesta

Tabla N.4. Formato encuesta

	Encuesta de información con respecto a la oferta y demanda del mercado maquinaria industrial actual del en la región o sector de carga.		
DATOS DE CONTROL:			
NUMERO DE FORMULARIO:		FECHA DE APLICACIÓN:	D M A
OBJETIVO:	Recopilar información con respecto a la oferta y demanda con respecto a maquinaria de carga de mi mercado actual. .		
NOTA:	Los datos son estrictamente confidenciales y no pueden ser utilizados con fines diferentes al objeto de estudio, en cumplimiento al artículo 5° de la ley 79 de 1993		
RECOMENDACIONES:	Cada factor tiene unos indicadores a evaluar, estos se traducen en preguntas que responderá según corresponda: marcando con X, o escribiendo según se requiera. Sus respuestas deben ser claras, concretas y objetivas con el fin de lograr resultados óptimos.		
INFORMACION GENERAL			

1. ¿Sector en el que trabaja? a). Agrícola-(alimentos) b). Minero c). Industrial y comercial d). Todas las anteriores	2. ¿Cuántos empleados o contrata para hacer operaciones tiene de carga? 1-5 6-12 13-20 Más de 20	3. ¿Cuál es la mayor dificultad que ha tenido su empresa al momento de realizar la carga y descarga de su mercancía? a). Falta de personal b). Espacios insuficientes c). Maquinaria insuficiente	4. ¿Conoce maquinas estibadoras para el transporte de carga? a). Si b). No
5. ¿Cuál de las siguientes características es más importante a la hora de comprar una maquina estibadora de carga? a). Precio b).Marca c).Espacio d).Capacidad de carga en kg	6. ¿Que otros elementos para el cargue y descargue otros conoce? a). Montacargas b). Transparentas c). Grúas	9. ¿Cada cuanto cambia las maquinas que utiliza en el cargue y descargue? a). 2-5 años b). 5-10 c). nunca	8. En su empresa ¿Quien se encarga del servicio técnico en las maquinarias de carga? a). Empresas de servicios de reparación b).Servicio técnico interno (Área de reparación) c).Servicio técnico directamente del proveedor
OBSERVACIONES DE LA ENCUESTA:			

Fuente: Autoras del proyecto

5.3.2.1. Resultados De La Encuesta

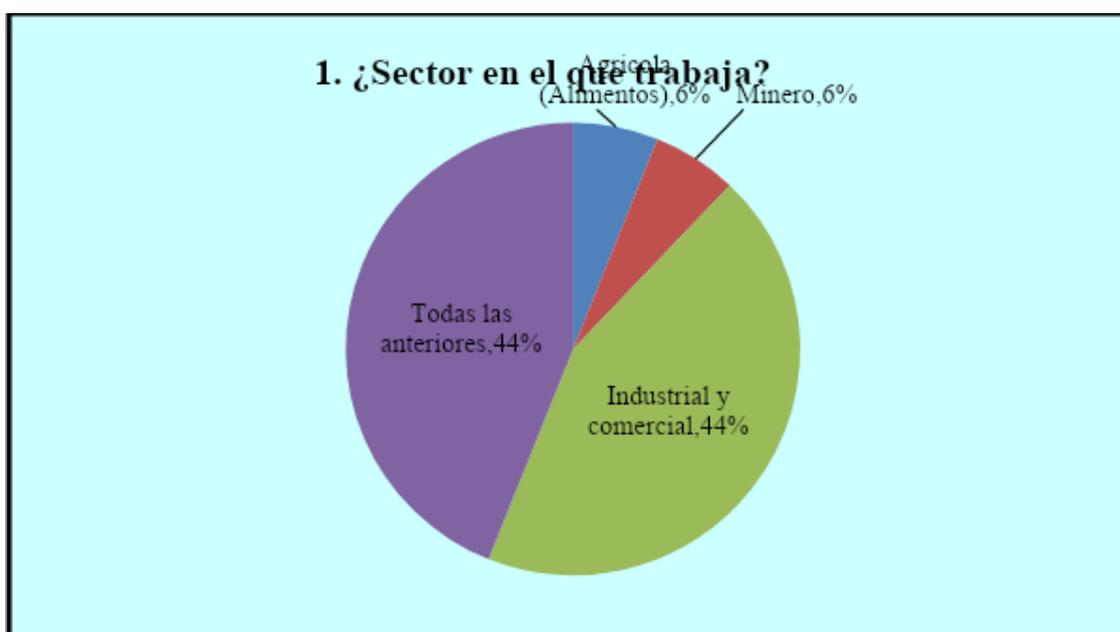
1 - ¿Sector en el que trabaja?

Tabla N.5. Pregunta 1

	Frecuencia	%	%Acumulado
Agrícola (Alimentos)	12	12,12%	12,12 %
Minero	0	0	12,12 %
Industrial y comercial	87	87,88%	100 %
Todas las anteriores	0	0	100 %

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.4 Frecuencia 1



Fuente: Autoras del proyecto

Los resultados anteriores muestran que las personas encuestadas en sector agrícola (alimentos) 12.12 %, trabaja seguido de el sector minero un 0% para un tercer puesto de 87.88%trabaja en el sector comercial e industrial esto muestra que del 100% de las personas 87 trabajan en el sector comercial e industrial, abriendo una posibilidad grande en este sector de la ciudad, para la empresa COBEK .S.A.S

2 - ¿Cuántos empleados tienen o contrata para hacer operaciones de carga?

Tabla N.6. Pregunta 2

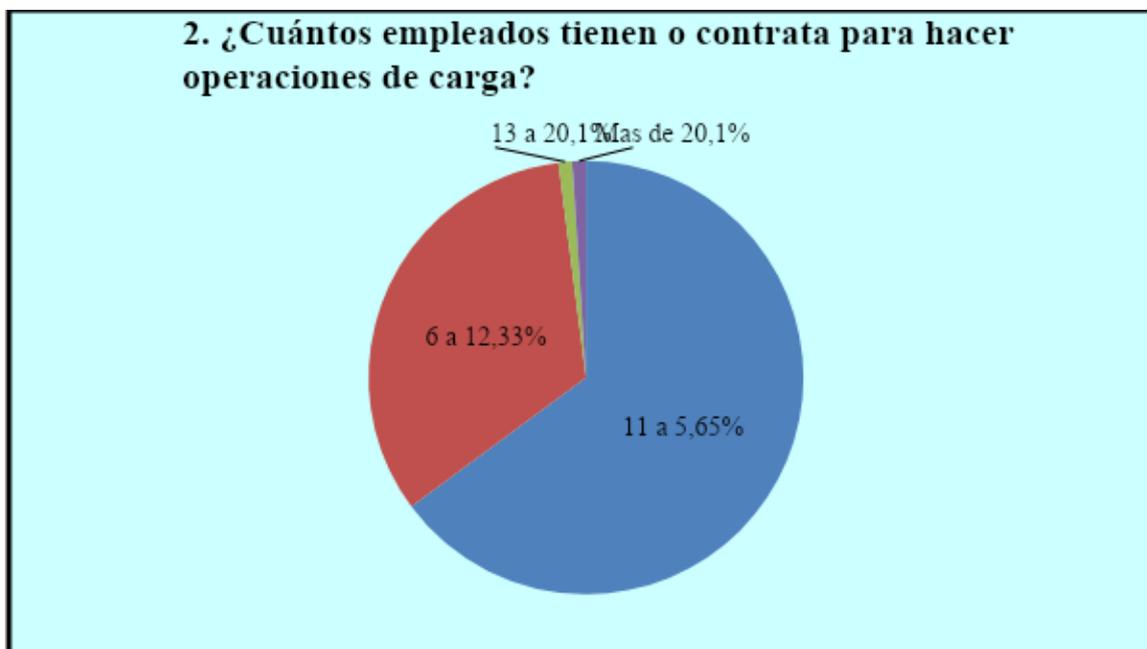
	Frecuencia	%	%Acumulado
--	------------	---	------------

11-5	64	64,64%	64,64%
6-12	33	33,30%	97,01%
13-20	1	1,01%	98,01%
Más de 20	1	1,01%	100

Fuente: Autoras del proyecto

Los resultados arrojados muestran que los empleados que contratan para operaciones de carga un 64% son de 1 a 5 empleados seguido de un 33% que equivale a los operarios de 6 a 12, con un tercer puesto 1.01% seguido de más de 20 personas con un 1.01% esto quiere decir que los empresarios contratan de 1 a 5 operarios para carga y descarga, de sus productos.

Gráfica N.5. Frecuencia Pregunta 2



Fuente: Autoras del proyecto

3 - ¿Cuál es la mayor dificultad que ha tenido su empresa al momento de realizar la carga y descarga de su mercancía?

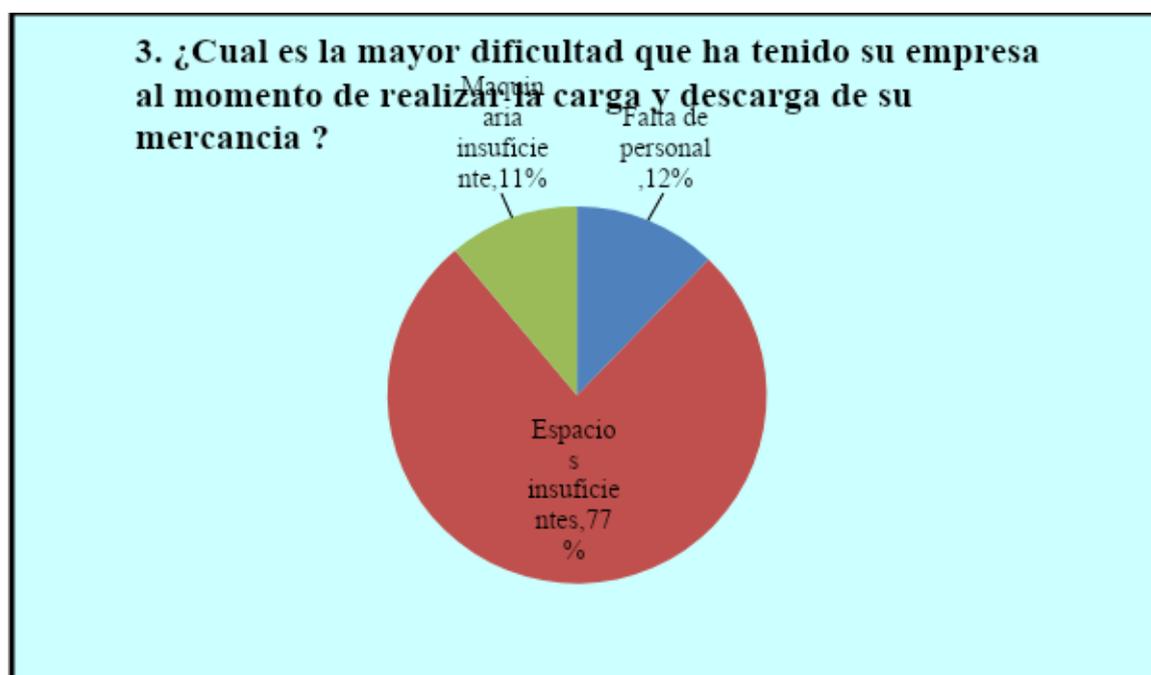
Tabla N.7. Pregunta 3

	Frecuencia	%	%Acumulado
Falta de personal	12	12,12%	12,00%
Espacios insuficientes	76	76,00%	88,01%

Maquinaria insuficiente	11	11,01%	100%
-------------------------	----	--------	------

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.6. Frecuencia Pregunta 3



Fuente: Autoras del proyecto

Los resultados arrojados muestran que la mayor dificultad que ha tenido su empresa al momento de realizar la carga y descarga de mercancía fue falta de personal 12%. Espacios insuficientes 76 % seguido de maquinas insuficientes con un 11% lo que se concluye que para una empresa en el sector industrial el descarga y cargue de mercancía su mayor dificultad ha sido la falta de espacio con un 77%.

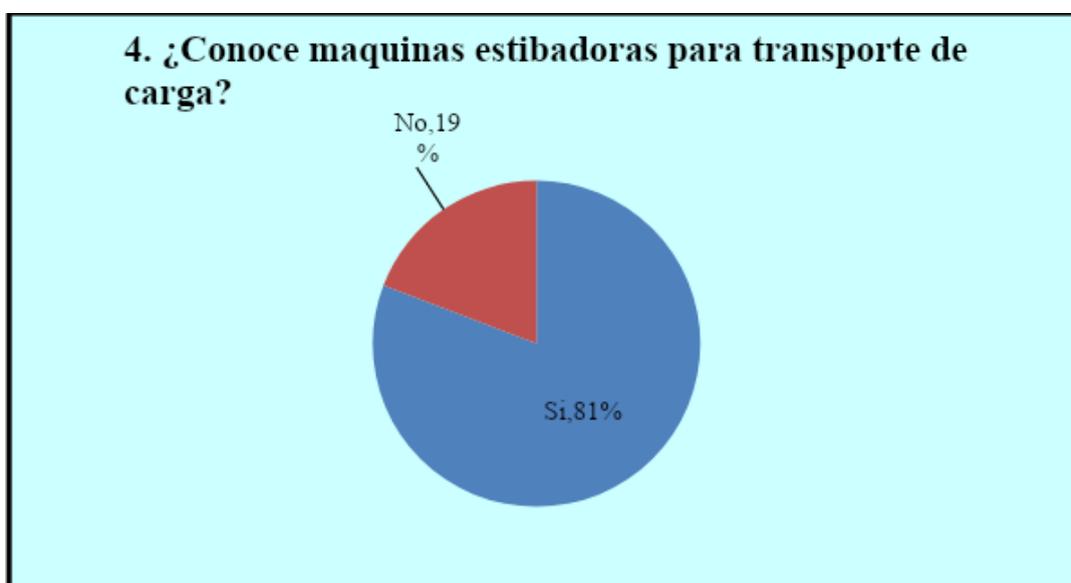
4 - ¿Conoce maquinas estibadoras para el transporte de carga?

Tabla N.8. Pregunta 4

	Frecuencia	%	%Acumulado
Si	80	80,08%	80,08%
No	19	19,01%	100%

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.7. Frecuencia 4



Fuente: Autoras del proyecto

De la información anterior se puede inferir que los empresarios de la zona industrial del Ricaurte un 81% conoce maquinas industriales tales como estibadoras, y un 19% no conoce mucho de ellas, lo cual vemos que se puede incursionar en el mercado en dicho sector.

5 - ¿Cuál de las siguientes características es más importante a la hora de comprar una maquina estibadora de carga?

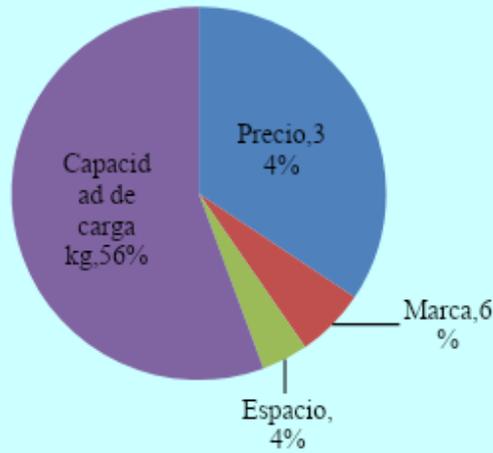
Tabla N.9 Pregunta 5

	Frecuencia	%	%Acumulado
Precio	34	34,34%	34,34%
Marca	6	6,01%	40,01%
Espacio	4	4,01%	44,01%
Capacidad de carga kg	55	55,55%	100%

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.8. Frecuencia 5

5. ¿Cual de las siguientes características es mas importante a la hora de comprar una maquina estibadora de carga?



Fuente: Autoras del proyecto

En el momento de hacer adquisición de implementos para el cargue y descargue en la zona los empresarios respondieron de la siguiente manera:

- ❖ 56% tienen en cuenta la capacidad de carga de la maquina
- ❖ 34% Indican que el precio es un factor, a la hora de adquirir la maquina
- ❖ 6% se inclinan por las marcas comerciales
- ❖ 4% en el tamaño, esta última es una fuente importante, dada que la maquina no tendría que tener medidas especiales, dado que los empresarios le dan más importancia a otras características

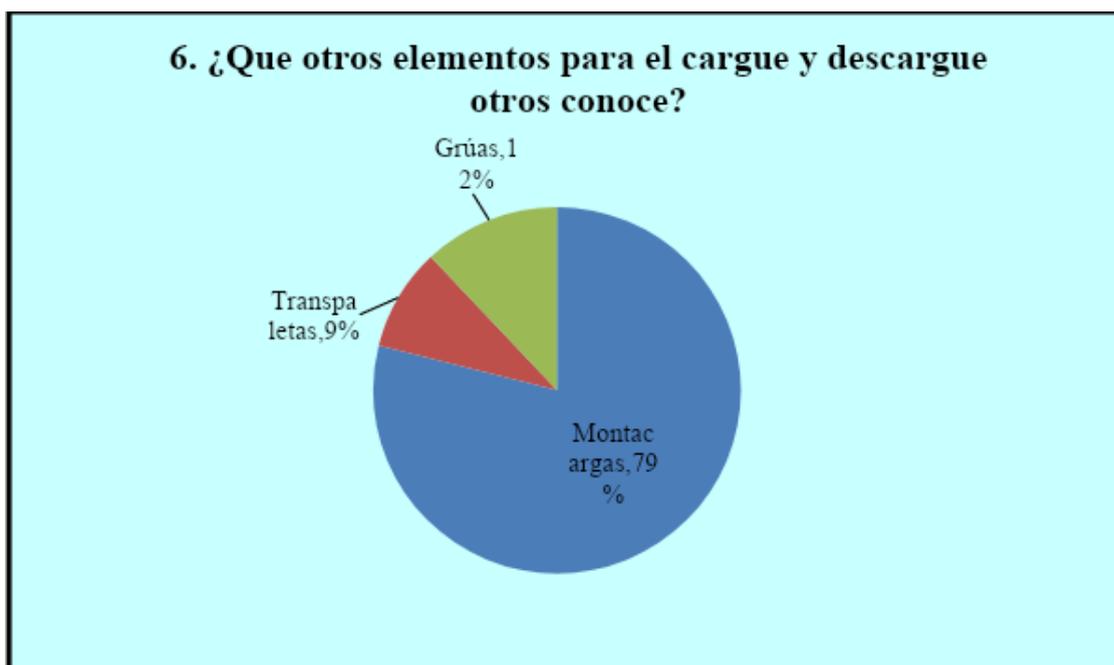
6 - ¿Que otros elementos para el cargue y descargue otros conoce?

Tabla N.10 Pregunta 6

	Frecuencia	%	%Acumulado
Montacargas	78	78,78%	78,78%
Transpaletas	9	9,00%	87,00%
Grúas	12	12,01%	100,00%

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.9. Frecuencia Pregunta 6



Fuente: Autoras del proyecto

De la información anterior se puede afirmar que un 78% de los empresarios de la zona industrial el Ricaurte conocen de los montacargas como primer medio de cargue y descargue, seguido de las grúas con un 12%, y en último lugar las transpaletas, con la anterior información se deduce que las estibadoras tipo tijeras son desconocidas en la zona.

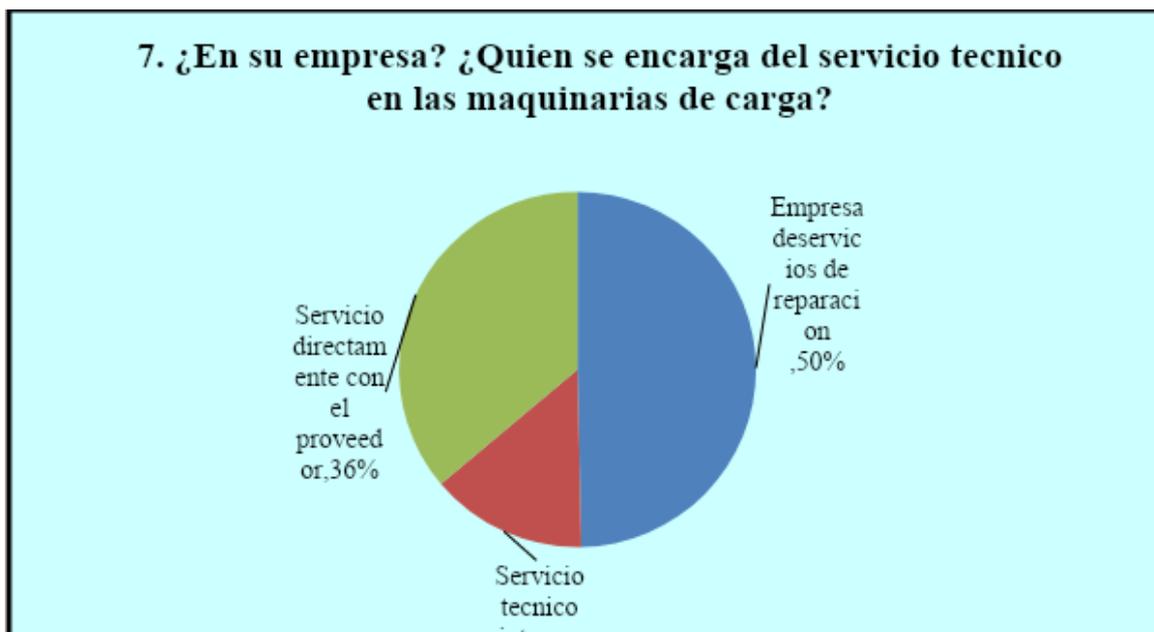
7 - ¿En su empresa ¿Quien se encarga del servicio técnico en las maquinarias de carga?

Tabla N Pregunta 7

	Frecuencia	%	%Acumulado
Empresa de servicios de reparación	49	49,49%	49,49%
Servicio Técnico interno	14	14,14%	63,01%
Servicio directamente con el proveedor	36	36,00%	100,00%

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.10 Frecuencia 7



Fuente: Autoras del proyecto

Los resultados arrojados indican que el 50% de las empresas utilizan una empresa de servicios de reparación, y que un 36% lo usa directamente la maquina establecida con el proveedor. Lo cual muestra que las empresas de este sector asumen una gran responsabilidad a la hora de la reparación de sus maquinarias.

8 - ¿Cada cuanto cambia las maquinas que utiliza en el cargue y descargue?

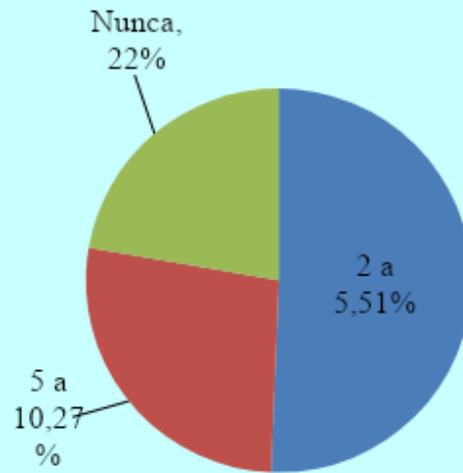
Tabla N. Pregunta 8

	Frecuencia	%	%Acumulado
2 a 5	50	50,50%	50,50%
5 a 10	27	27,01%	77,01%
Nunca	22	22,22%	100,00%

Fuente: Autoras del proyecto

Gráfica N.11. Frecuencia 8

8. ¿Cada cuanto cambia las maquinas que utiliza en el cargue y descargue?



Fuente: Autoras del proyecto

De los resultados arrojados, se puede decir que el 51% de los empresarios cambian su maquinaria de 2 a 5 años. Seguido de 27% de 5 a 10 años y por ultimo 22% de los empresarios que nunca cambian sus maquinas y solo les hacen mantenimientos, dadas estas cifras la entrada de PRACTICARGA PLUS tendría grandes beneficios dado que hay una necesidad evidente en esta zona industrial de la ciudad.

Tabla N.1 Trabajo De Campo

TRABAJO DE CAMPO	15-10/11/2017 ESTUDIANTES CUN Karen Beltrán. July Pinzón. Leidy Hernandez
AMBITO	EMPRESAS INDUSTRIALES EN BOGOTA.
DISEÑO MUESTRAL	MUESTRA POR EMPRESAS
UNIVERSO	2.485 EMPRESAS INDUSTRIALES EN BOGOTA.
NIVEL DE CONFIANZA	95%
ERROR MUESTRAL	7%
TAMAÑO DE LA MUESTRA	99 ENCUESTAS
INSTRUMENTO DE RECOLECCION	CUESTIONARIO DE PREGUNTAS CERRADAS , CON OPCION DE UNICA RESPUESTA

SISTEMA DE CONSULTA

**ENTREVISTA CARA A CARA, CON
LOS EMPRESARIOS DE DICHO
SECTOR.**

Fuente: Autoras del proyecto

5.3.2.2. Análisis Concluyente

- ✓ Un gran número de empresarios de la zona industrial Ricaurte utiliza montacargas, que no son propios de las empresas, por ello los alquilan, otros medios de carga son poco conocidos, este es uno de los motivos más grandes para la incursión de las estibadoras ya que además de ocupar menos espacio, son mas económicas.
- ✓ Si un empresario de esta zona decide comprar una máquina para las operaciones de carga y descarga se inclina por la capacidad que pueda levantar es el factor más importante, por el tipo de industria que se maneja en este sector.
- ✓ Las maquinas de cargue tienen una gran importancia en este sector ya que los pesos manejados para esta industria superan el peso que puede levantar una sola una persona.
- ✓ Si en el futuro la empresa decide abrir un área de servicio técnico, será muy valorado, ya que en este sector el mantenimiento lo tercerizan.

5.4. PLAN DE MARKETING

5.4.1. Estrategia De Producto

COBEK SAS será una empresa distribuidora dedicada a la distribución de maquinas (Estibadoras) a nivel local, ubicada en el sector de metal-mecánico y maquinaria industrial.

Gráfica N.12. Estibadora



Fuente:

Una combinación de transpaleta y plataforma elevadora para el transporte y elevación.

CAPACIDAD DE CARGA: 1.000 KG

ALTURA MAX: 80 MM

- ✓ Timón de control de seguridad con elevación rápida - elevación - bajada.
- ✓ La velocidad de bajada puede ser controlada en todo momento gracias a la sensibilidad del timón.
- ✓ Sistema hidráulico de una sola etapa lo que aumenta su robustez.
- ✓ Función de elevación rápida para cargas de hasta 250 kg.
- ✓ Protección contra sobrecargas gracias a la válvula reguladora de presión.
- ✓ Los soportes de seguridad garantizan su estabilidad cuando las alas están levantadas.
- ✓ Bajo nivel de ruido y suavidad de desplazamiento con sus ruedas estándar: ruedas de dirección y rodillos de carga están de poliuretano.

Para la selección de los proveedores, se realizó un estudio de ventajas y desventajas por cada país. Que se muestran en la siguiente matriz:

5.4.2. Estrategia De Precio

PRACTICARGA PLUS ingresa con un precio promedio de 3.600.000 presentando una ventaja en precio de 100.000

- **IMPORTANTE:** Los costos de la maquina pueden variar dependiendo del precio del dólar.

La forma de pago que utilizara será de la siguiente manera:

A crédito para clientes frecuentes y con buenos hábitos de pago y para clientes con hábitos de pagos irregulares será de contado, su partida arancelaria es 8515.11.00.00

El precio de las estibadoras en Colombia oscila entre 3.800.000 y 5.000.000, precios de paridad.

5.4.3. Estrategia Publicidad

Uso De Redes Sociales E Internet: Debido al impacto de la tecnología en este siglo, es importante tener en cuenta el gran aumento del uso de las redes sociales e internet no solamente en Colombia sino en el mundo entero. Por ello se elaborara una página Web con información completa de la empresa, páginas de redes sociales como Facebook, Instagram, LinkedIn.

Estas además de que permiten contactos y ventas, permiten un seguimiento de tendencias, gustos y preferencias. Y un contacto directo con los clientes, Ya que en la actualidad la mayoría de personas cuenta con un Smartphone.

5.4.4. Desarrollo De La Marca

5.4.4.1. Marca

Se le dio el nombre COBEK, a la empresa, CO-por Colombia el país en donde estará ubicada, BEK por las iniciales de las principales socias.

5.4.4.2. Logo

Grafica N.13. Logo



Fuente: Autoras del proyecto

5.4.4.3. Slogan

Al alcance de tu empresa

5.4.5. Ventaja Competitiva

COBEK SAS se diferencia de la competencia por tener un transporte de puerta a puerta en cada pedido en cuanto al cliente lo requiera. Por otra parte contara con una base de datos de todos los clientes que frecuenten nuestras instalaciones se acumularan puntos en cuanto a descuentos, y se les enviara un correo informándoles promociones y cuantos puntos tienen.

5.4.6. Ventaja Comparativa

La ventaja que tendrá la empresa con respecto a su competencia será que nuestros clientes tendrán vinculación directa con la entidad

5.4.6.1. Sustitutos y complementarios

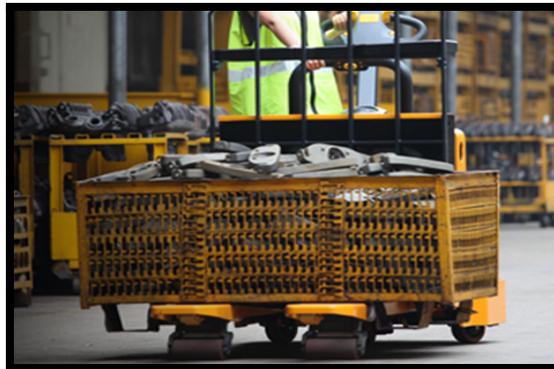
Transpaletas:

Productos similares y complementarios, que están en el mercado. La más popular de las transpaletas para mover 2.5 toneladas. Las transpaletas manuales, son adecuadas para una

gran variedad de aplicaciones de manipulación de materiales, incluido el transporte horizontal, la preparación de pedidos, la carga/descarga y el apilamiento.

Diseñadas para manejarse con facilidad, nuestras transpaletas de larga duración permiten el movimiento seguro y eficiente de las mercancías con muy poco esfuerzo. Las carretillas de elevación reducida ofrecen una capacidad de carga de hasta 2,5 toneladas, proporcionan alturas de elevación de hasta 198 milímetros. Para aplicaciones de apilamiento ligero. (.mercovil.com, 2014)

Gráfica N.14. Transpaletas



Fuente: http://www.mercovil.com/v2_base/2811_transpaletas.html

Monta cargas:

Son equipos para mover cargas en forma intermitente y en áreas limitadas

- ✓ Es todo dispositivo mecánico empleado para el movimiento de suministros, materiales o productos terminados, el cual es accionado por un motor eléctrico o de combustión interna.
- ✓ Es una poderosa herramienta que permite que una persona pueda levantar y colocar con precisión cargas grandes y pesadas con poco esfuerzo

Gráfica N.15. Monta cargas



Fuente: <https://sites.google.com/site/enmisitio2012/home/prueba-2>

Gruas Giratorias:

(Grúas giratorias de Liebherr para el empleo en instalaciones de muelles, puertos y astilleros ofrecen soluciones económicas para el trasbordo que ahorran espacio para buques hasta el tamaño Post-Panamax. Estas grúas se pueden adquirir en columnas fijamente instaladas (FCC & LFS) o en portales sobre vías móviles (TCC & LPS) y ellas son especialmente idóneas para puertos con el espacio limitado y en el caso de una carga reducida del suelo.)

Gráfica N.16. Grúas Giratorias



Fuente:

http://www.liebherr.com/MCP/es-ES/region-ES/products_mcp.wfw/id-11630-0/measure-metric

5.4.6.2. Competencia Directa

La principal competencia está ubicada en la ciudad de Cali, trabajando como outsourcing de YALE.

TECNIYALE S.A.S. Es el Distribuidor Exclusivo para Colombia de la marca Yale®, reconocida a nivel mundial en polipastos y sistemas para el manejo de cargas pesadas.

5.4.6.3. Competencia Indirecta

La competencia indirecta de PRACTICARGA PLUS, son las mismas empresas que son su competencia directa, ya que ellos son empresas con años de trayectoria, las cuales poco a poco ingresaron a sus portafolios productos sustitutos, que son complemento o/y ayuda a la estibadora.

Tabla N.15. Competencia

EMPRESA	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIOS
1.TECNIYALE	ESTIBADORA TIPO TIJERA	3.800.000	Comercialización de maquinaria industrial.
2.NIKE COLOMBIA	ESTIBADORA TIPO TIJERA	3.800.00	Comercialización maquinaria industrial
3.COEXPOIMPORT	ESTIBADORAS	3.500.000	Importación y comercialización de maquinaria.

Fuente: Autoras del proyecto.

PRACTICARGA PLUS hizo averiguación de los productos similares existentes en el mercado encontrando pallet, montacargas grúas y transpaletas, analizando el comportamiento de los posibles clientes se encuentra que la maquina estibadora que se quiere promover en el mercado industrial es asequible por sus precios y su calidad, su tamaño no ocupa gran cantidad de espacio, brindado facilidad para su usuario.

PRACTICARGA PLUS Se diferencia de los siguientes ítems.

- ✓ Contará con un proceso eficiente que le permita distribuir los mismos productos de la competencia, pero a un menor costo.
- ✓ Contará con personal altamente calificado que le permite tener un excelente servicio al cliente.

- ✓ Contará con una ubicación estratégica que permitirá a sus clientes que puedan ubicarlos y visitarlos fácilmente, o que sus proveedores puedan abastecerlos oportunamente.
- ✓ Hacer eficiente el trabajo por medio de una buena atención al cliente y prestando un servicio de alta calidad.
- ✓ Incrementar la seguridad de los empleados que están encargados de la parte operativa y logística de las empresas cliente.
- ✓ Disminuyen los tiempos de distribución.
- ✓ su tamaño no ocupa gran cantidad de espacio, brindado facilidad para su usuario.

5.4.7. Estrategia De Promoción

Estrategia para retener y captar clientes consiste en obsequiar artículos publicitarios tales como lapiceros (50), llaveros (50), destapadores, (50) gorros, camisetas (50), y herramientas de bolsillo (50), que cuenten con el logo o nombre de la empresa.

Esta publicidad extra además de ser útil, está brindando al cliente un extra, sin mencionar las ventajas y dinero que está ahorrando con el producto que está adquiriendo

5.4.8. Campaña Publicitaria

Gráfica N.17. Aviso Publicitario

COBEK
Al alcance de tu empresa

- Estibadora manual de larga duración, y bajo nivel de ruido
- Adecuadas para el transporte horizontal y la preparación de pedidos
- Gran elevación hasta 800 milímetros de altura
- Garantiza el traslado seguro de la mercancía con el mínimo esfuerzo.
- Timón de control de seguridad con elevación rápida - elevación - bajada

LA SOLUCIÓN PARA TU NEGOCIO

BT Lifter H-series

¡LLAMA YA!

¡ENTREGA INMEDIATA!

CONTACTÉENOS: B OGOTÁ 321 344 02 31 - 4214542
Calle 22 # 16 D 25
WWW.COBEK.COM

Fuente: Autoras del proyecto

- ✓ **Objetivo De La Campaña:** Dar a conocer la nueva marca COBEK a nivel local, es decir toda Bogotá, que referencie una maquina manual estibadora, que ofrece a las empresas industriales que de alguna u otra manera que necesitan trasportar carga pesada y así aumentar ventas con nueva imagen y extender empatía de marca en el mercado.
- ✓ **Target Group:** Supermercados, plazas de mercado, mrico, medianas y grandes empresas, personas adultas que tengan que ver con alguna organización, o actividades de trabajo pesado de clase social medio y alto.

- ✓ **Beneficios Primarios:** Al ser una maquina estibadora manual cubre la necesidad de evitar enfermedades laborales (degenerativa de disco lumbar, degenerativo del disco en la columna) buscando satisfacer al cliente con la nueva innovación de la maquina industrial mecánico- manual
- ✓ **Beneficios Secundarios:** La estibadora ayuda y cubre necesidades de logística, traslado de pedidos pesado
- ✓ **Medios De Comunicación:** Medios impresos como avisos publicitarios masivos en revistas, periódicos promocionando imágenes que logren llamar la atención y curiosidad al comprar una maquina estibadora para sus empresas, periódicos como el tiempo, publmetro, adn, y en páginas web.
- ✓ **Posicionamiento:** COBEK se incluya como una solución dentro de las organizaciones y refleje hacia el público confianza, seguridad y calidad.
- ✓ **Promesa Básica:** Al alcance de tu empresa
- ✓ Concepto Creativo:
- ✓ **Personalidad de la marca:** COBEK muestra una imagen más alternativa para las empresas en la logística y seguridades laborales de los empleados, donde COBEK muestre calidad y transparencia en sus productos
- ✓ **Tono:** Seguro y confiable.
- ✓ **Tema De La Campaña:** La solución para tu negocio

5.4.9. Estrategias De Distribución

COBEK S.A.S obtendrá su estrategia de distribución con un tipo de canal directo donde la empresa venderá directamente a su cliente, utilizando intermediarios a la hora de traer el producto hasta la bodega principal. Debido a que no hay intermediarios que compartan los beneficios. El canal directo es más convincente con el cliente que es lo que desea la empresa, ya que los clientes aprecian la oportunidad de hacer negocios personalmente. Adicional a esto habrá una reducción de costos, debido a que no existirá ningún intermediario.

Gráfica N.18. Distribución

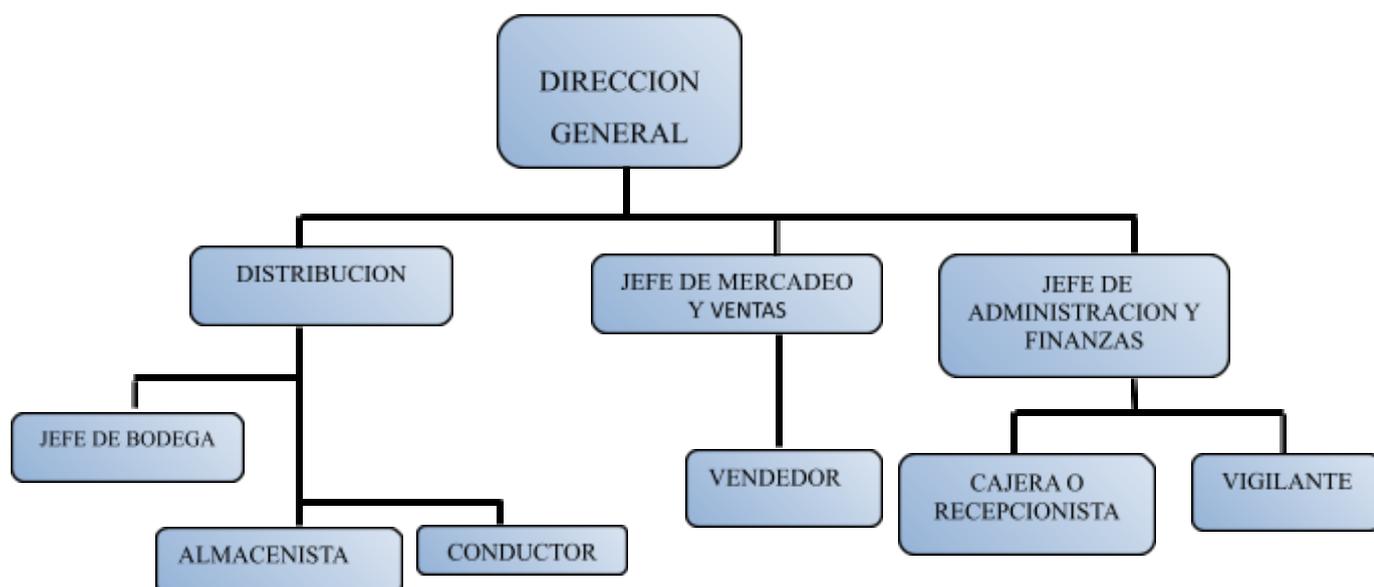


Fuente:https://www.google.com.co/search?q=canal+de+distribucion+directo+para+importar&biw=1164&bih=563&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiH05PsscKAhWM5SYKHdQ6DAsQ_AUIBygB#tbn=isch&q=canal+de+distribucion+directo+&imgcr=4iuF18Mmnzg64M%3a

5.5. EJECUCIÓN COMERCIAL

5.5.1. Habilidades Comerciales y Administrativas

Gráfica N.19 Diseño de organigrama



Fuente: Autoras del proyecto

- ❖ **Jefe De Mercadeo Y Ventas:** Experiencia en el área de mercadeo, manejo de los clientes y en equipos de trabajo, para realizar funciones estratégicas que integre al cliente y a la empresa
- ❖ **Jefe Administrativo Y Financiero:** Conocimiento en procesos administrativos y experiencia en el manejo del área, honesto, responsable, y líder, para planear el desarrollo de los proyectos y actividades de la empresa manejando los recursos financieros, responsablemente de la contratación.
- ❖ **Jefe De Bodega:** Hombre capaz de recibir, distribuir y mantener actualizados los inventarios de las maquinas, e implementos que se requieran para el desarrollo de las actividades, como también tener control total de todas las actividades, responsabilizarse del control de la calidad de los productos que se encuentran en la bodega; debe estar pendiente del trabajo del personal que se encuentra a su cargo
- ❖ **Almacenista:** Hombre, capaz de llevar a día los inventarios de la bodega, como ayuda complementaria del jefe de bodega, recibir, ubicar y organizar, pedidos que se hagan.
- ❖ **Vendedor:** Conocimiento sobre el manejo de clientes, responsable, organizado, para asesorar a los clientes en la compra de productos y servicios.
- ❖ **Recepcionista Y Cajera:** Mujer o hombre con experiencia en manejo de sistemas, amable y con buena actitud de servicio, para desempeñarse en recibir a los clientes y

asesorarlos, realizando el registro de maquinas de los productos comprados por los clientes.

- ❖ **Vigilante:** Hombre, con estudios y conocimientos en seguridad, con experiencia, para velar por la seguridad de los empleados.
- ❖ **Conductor:** Hombre que sepa manejar para transportar las maquinas, a su respectivo destino.

5.5.2. Proyección de ventas:

Tabla N.16. Proyección De Ventas Anual

PROYECCION DE VENTAS ANUAL		
MES	UNIDADES	VALORES
ENERO	15	\$ 37.050.000
FEBRERO	10	\$ 24.700.000
MARZO	10	\$ 24.700.000
ABRIL	8	\$ 19.760.000
MAYO	7	\$ 17.290.000
JUNIO	8	\$ 19.760.000
JULIO	8	\$ 19.760.000
AGOSTO	8	\$ 19.760.000
SEPTIEMBRE	9	\$ 22.230.000
OCTUBRE	9	\$ 22.230.000
NOVIEMBRE	11	\$ 27.170.000
DICIEMBRE	15	\$ 37.050.000
TOTAL		\$ 291.460.000

Fuente: Autoras Del Proyecto

Tabla N.17. Punto De Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
COSTOS FIJOS	\$ 11.136.557,0
GASTOS	\$ 3.210.000,0
INVERSION	\$ 6.594.000,0
TOTAL	\$ 20.940.557
VALOR DE LA MAQUINA	\$ 1.900.000
RENTABILIDAD	30%
SUMATORIA	\$ 570.000
	\$ 2.470.000
UNIDADES MES	\$ 10

TOTAL MENSUAL	\$ 24.700.000
----------------------	----------------------

Fuente: Autoras del proyecto

5.5.3. Política de Cartera:

PRACTICARGA PLUS ingresará con un precio 3.600.000 presentando una ventaja en precio de 100.000.

La forma de pago que utilizará será de la siguiente manera:

A crédito para clientes frecuentes y con buenos hábitos de pago y para clientes con hábitos de pagos irregulares será de contado, está bajo la partida arancelaria es 8515.11.00.00

El tiempo de llegada de la máquina a la bodega en Bogotá es promedio 31-33 días, teniendo en cuenta inconvenientes como problemas climáticos, tiempos de legalización, u otros inconvenientes que puedan presentarse.

5.5.4. Presupuesto del plan de Mercado:

Inicialmente la empresa contará con un capital de

Tabla N.18 Sueldos

CARGOS	NIVEL	SUELDO MENSUAL	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	TOTAL SALARIO MENSUAL
Jefe de mercadeo y ventas	Ejecutivo	\$ 1.200.000		\$ 1.200.000
Jefe administrativo y financiero	Ejecutivo	\$ 1.200.000		\$ 1.200.000
Jefe de bodega	Operativo	\$ 1.200.000		\$ 1.200.000
4 Vendedores	Operativo	\$ 800.000	\$ 83.140	\$ 3.532.560
Recepcionista y cajera	Operativo	\$ 800.000	\$ 83.140	\$ 883.140
Vigilante	Operativo	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 820.857
TOTAL				\$ 8.836.557

Fuente: Autoras del trabajo

Tabla N. 19. Costos Fijos

COSTOS FIJOS	
SEVICIOS	Presupuesto de mes
Agua	\$ 300.000
Electricidad	
Servicio telefónico internet	
Arriendo	\$ 2.000.000
Nomina	\$ 8.836.557
TOTAL	\$ 11.136.557

Fuente: Autoras del trabajo

Tabla N.20. Inversión

INVERSION			
EQUIPO	CANTIDAD	PROVEEDOR	TOTAL
Telefono	3	Panasonic	\$ 350.000
Computador	3	DELL	\$ 1.500.000
Software	1	Mercado libre	\$ 469.000
Impresora	2	EPSON	\$ 2.210.000
Estanteria	3	Mercado libre	\$ 700.000
Silla	4	Mercado libre	\$ 515.000
Escritorio	3	Mercado libre	\$ 850.000
TOTAL			\$ 6.594.000

Fuente: Autoras del trabajo

Tabla N.21. Gastos

GASTOS		
Publicidad	Montecarlo	\$ 2.000.000
Elementos de aseo	Aseo pluss	\$ 60.000
Servicio de vehiculó	Ditransa	\$ 500.000
Trámites legales		\$ 500.000
Papelería	Montecarlo	\$ 150.000
TOTAL		\$ 3.210.000

Fuente: Autoras del trabajo

Bibliografía

.mercovil.com. (2014). *trasnpaleta*. medellin: trasnpaleta.

AMECO . (s.f.). Recuperado el 10 de ABRIL de 2017, de <http://www.ameco.com.mx/compromiso.html>

AMECO CORPORATIVO . (s.f.). Recuperado el 10 de ABRIL de 2017, de <http://www.ameco.com.mx/sobre-nosotros.html>

BOGOTANITOS. (s.f.). Recuperado el 30 de 11 de 2015, de BOGOTANITOS BOGOTA HUMANA: <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/bogotanitos/bogodatos/las-plazas-de-mercado-de-bogota>

CODIGO DE COMERCIO . (18 de MAYO de 2008). Recuperado el 10 de ABRIL de 2017, de <http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>

COMERCIO, C. D. (2017). *RUES*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <http://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Registro-Unico-Empresarial-y-Social-RUES>

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS BOGOTÁ. (s.f.). Recuperado el 10 de ABRIL de 2017, de <http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/1571/76/>

CUNBRE . (s.f.). Recuperado el 10 de ABRIL de 2017, de <http://cunbre.weebly.com/quieacutenes-somos.html>

DANE. (2015). *Encuesta Anual Manufacturera -EAM*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam>

DANE. (Enero de 2017). *Gran Encuesta Integrada de Hogares -GEIH- Mercado Laboral*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

DANE. (2017). *LA POBLACION*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <http://www.dane.gov.co/reloj/>

Diaz, S. (Marzo de 2011). *POLITICA INDUSTRIAL DE COLOMBIA*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <http://www.mincit.gov.co/minindustria/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=62205&name=DocumentoPoliticaRelacionado.pdf&prefijo=file>

EMPRESAS, C. D. (9 de 08 de 2012). *CENTRO DE ATENCION EMPRESARIAL*. Recuperado el 30 de 01 de 2016, de CENTRO DE ATENCION EMPRESARIAL: <http://www.crearempresa.com.co/Consultas/ConsultasTipoEmpresa.aspx>

END, H. (2014). GERENTES. *HOW END* , 5.

europea, a. (s.f.). *riesgos asociados de la manipulacion de cargas*. Obtenido de riesgos asociados de la manipulacion de riesgos : <http://osh.europa.eu>

IWAHASHI, Y. (2003). *BOLETIN ICE ECONOMICO*. Obtenido de http://www.revistasice.info/cachepdf/BICE_2770_61-69__EF982C102B59B258CC142D87FF68F86A.pdf

MEXICO, E. (s.f.). *Las empresas mas grandes de mexico*. Obtenido de <http://www.explorandomexico.com.mx/about-mexico/6/62>

POZOS, G. (2008). *Desarrollo Industrial en México*. Recuperado el 27 de ABRIL de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos63/desarrollo-industrial-mexico/desarrollo-industrial-mexico2.shtml#ixzz4fPr9uMqF>

PRENDE. (5 de 01 de 2015). *CUANTO CUESTA CREAR UNA EMPRESA EN COLOMBIA. CUANTO CUESTA CREAR UNA EMPRESA EN COLOMBIA* , págs.

<http://mprende.co/gesti%C3%B3n/%C2%BFcu%C3%A1nto-me-cuesta-crear-una-empresa-en-colombia>.

Reina, M. (14 de Febrero de 2017). *PORTAFOLIO*. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <http://www.portafolio.co/economia/crece-produccion-industrial-en-colombia-2017-503380>

WIKIPEDIA. (9 de 11 de 2005). *WIKIPEDIA*. Obtenido de WIKIPEDIA: https://es.wikipedia.org/wiki/Carretilla_elevadora#Historia