

MANPRE S.A.S - MANTENIMIENTO PREVENTIVO



PLAN DE NEGOCIO

MANPRE S.A.S



MARCELA BERNAL MANRIQUE

BETTY ZORAIDA MUNEVAR ESPITIA





1. ESTUDIO DE MERCADOS

1.1. Objetivos

- Se busca dentro de este analisis, la identificacion de un sector de mercado especifico al cual enfocaremos de forma centralizada la prestacion del servicio de mantenimiento preventivo, para el sector que seleccionemos debemos garantizar que el funcionamiento de la maquinaria mecanica y electrica sea parte indispensable dentro de su operatividad, esto dara pues, un nivel importante de interes y en esta clase de servicio.
- Se requiere de un sector con un musculo financiero suficiente y estable, que nos garantice pagos oportunos de los servicios a prestar, y que cuente con la capacidad de inversion en planes permanentes de seguimiento y acompañamiento, de esta forma, podremos contar con flujos de trabajo constantes y asi respaldarnos con ingresos permanentes de dinero.

1.2. Segmentación

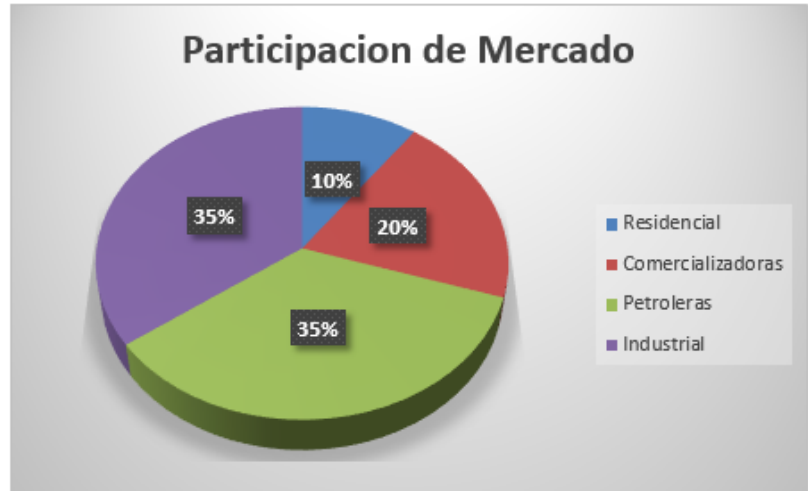
Dentro de este proceso, tomamos como muestra general para el estudio, varios grupos especificos, que entre si comparten ciertas características, dentro de ellas, que su operación se soporta mayormente en maquinaria y equipos tanto mecanicos como electricos.

Analizamos las motivaciones de consumo de cuatro (4) sectores principales, basados en la participacion operativa que representa para cada uno de ellos, la maquinaria mecanica y electrica, con la siguientes asignacion de porcentajes, asi:





Sector	Participación de Mercado
Residencial	10%
Comercializadoras	20%
Petroleras	35%
Industrial	35%



- Entidades destinadas a uso residencial, con una participacion del 10%.
- Compañías Comercializadoras de productos, con una participacion del 20%.
- Compañías Petroleras de extraccion y campos de flujo de Petroleo, con una participacion del 35%.
- Plantas Industriales de fabricacion y conversion de diversas materias primas, con una participacion del 35%.

Aunque evidenciamos la misma participacion porcentual entre los sectores de Compañías Petroleras y Plantas Industriales, nos decidimos por trabajar en el sector de Plantas Industriales de fabricacion y conversion de materias primas, esto, basados en las ventajas con respecto a la ubicación de un importante grupo de estas empresas, en zonas especificas de Bogota, y sus alrededores, con gastos de viaticos y traslados de equipos con menor complejidad, que en el caso de las Compañías Petroleras, en su mayoría ubicadas en campos en zonas de alta vulnerabilidad y de difícil acceso, incurriendo mayores riesgos y mayores gastos para el traslado de equipos y de personal. Adicionalmente, la estabilidad economica del sector petrolero en la actualidad, no



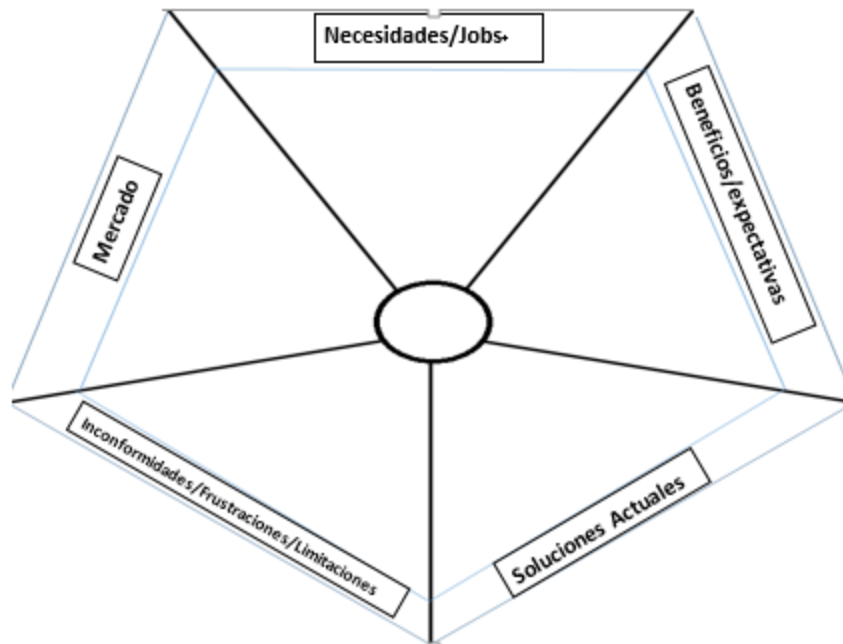


nos garantiza pagos oportunos del servicio, aspecto mas controlable y con mayor respaldo actualmente en el sector industrial.

1.3. Metodología del Estudio de Mercado.

1.3.1. Filtro inicial de Informacion.

Tomamos como base, el Pentagono de Perfilacion de Clientes, el cual nos permite analizar los aspectos mas relevantes dentro del analisis a realizar para estar alineadas acertadamente al Cliente correcto.



1.3.2. Necesidades

- Crear una cultura de prevencion en mantenimiento de equipos mecanicos y electricos, enfocada al ahorro
- Fortalecer politicas de ahorro operacional
- Mejorar la productividad en las lineas operativas





1.3.3. Beneficios – Expectativas

- Prevención de gastos de reparación y cambios de maquinaria, a través de la creación de planes de mantenimiento predictivo en compañías que cuentan con una operación centralizada en equipos eléctricos y mecánicos.
- Desarrollos autónomos de planes de mejora continua, respaldados con un conocimiento claro del estado real de los equipos.
- Contar con mejores tiempos de reacción ante daños en los equipos, que inevitablemente van a afectar los tiempos productivos.

1.3.4. Soluciones Actuales

- Compra de repuestos
- Compra y cambio de maquinaria

1.3.5. Inconformidades, Frustraciones, Limitaciones

- Grandes inversiones en compra de repuestos
- Grandes inversiones en cambio de maquinaria
- Paradas en línea por daños imprevistos
- Gastos difícilmente recuperables, o recuperables a largo plazo.





1.3.6. Aplicación de la Investigación Exploratoria

El método de estudio de mercado que se implementó para este análisis, fue una investigación exploratoria, aplicada a través de una encuesta conformada por 6 preguntas puntuales, enfocadas a la identificación de distintos aspectos que lograrán guiarnos a aspectos esenciales del negocio. Se toma una muestra de 100 empresas industriales, ubicadas en la ciudad de Bogotá y sus alrededores. Se aplica la encuesta a el dueño de los procesos de Mantenimiento y Operativos, como los mayormente afectados cuando se presentan daños en la maquinaria. Principalmente se contacto a los Directores de Mantenimiento, o Jefes / Supervisores de Planta.

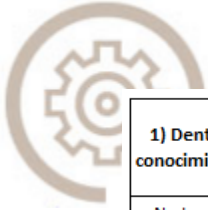
A continuación el planteamiento y análisis de cada una de las preguntas realizadas dentro de la encuesta:

Pregunta No. 01. Dentro de las siguientes escalas, califique su nivel de conocimiento con respecto al Mantenimiento Preventivo?

Objetivo de la pregunta:

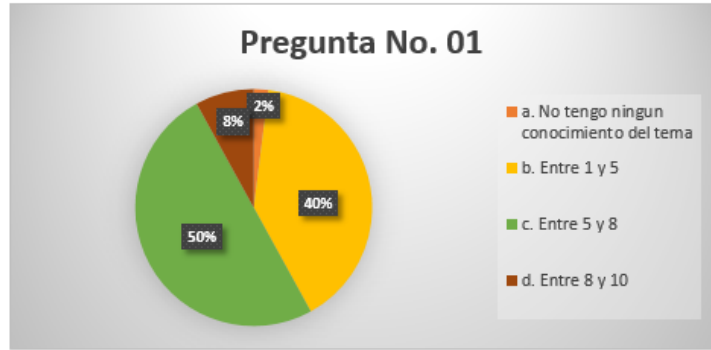
Identificar el nivel de conocimiento de la Dirección de Mantenimiento de la compañía seleccionada, y poder lograr ampliar el concepto que se tenga al respecto, aprovechando el mismo espacio para dar pautas frente a la importancia del Servicio que se está ofreciendo por parte de nuestra empresa.





1) Dentro de las siguientes escalas, califique su nivel de conocimiento con respecto al Mantenimiento Preventivo.

a. No tengo ningun conocimiento del tema	2%
b. Entre 1 y 5	40%
c. Entre 5 y 8	50%
d. Entre 8 y 10	8%



Analisis de los resultados:

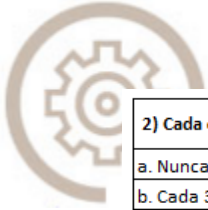
Un 98% de las empresas encuestadas poseen algun nivel de conocimiento del Mantenimiento Preventivo, sin embargo el nivel real de conocimiento no es el optimo, ya que medianamente supera en 8% la mitad de la poblacion encuestada, cuando, siendo las Jefaturas de Mantenimiento de dichas compañías, deberian tener completamente claro el concepto y las implicaciones de no realizarlo en sus equipos. Se identifica una importante oportunidad de sembrar la cultura y de crear la necesidad del Servicio ofrecido por Manpre S.A.S.

Pregunta No. 02. Cada cuanto revisa sus equipos mecanicos y electricos?

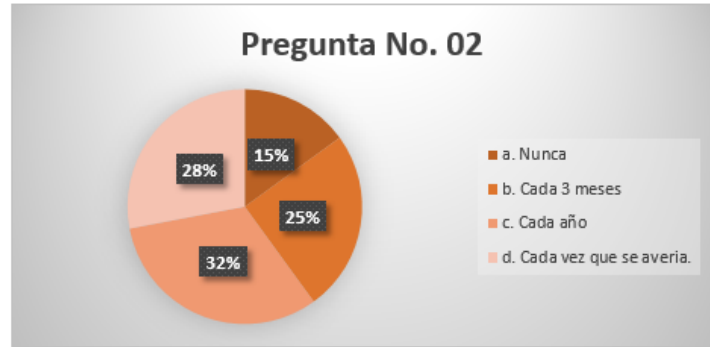
Objetivo de la pregunta:

Identificar la cantidad de veces y bajo que circunstancias el cliente encuestado considera necesaria la revision de los equipos mecanicos y electricos, esto en parte, para identificar que tanta valides le da la compañía a esta clase de cuidados, y adicionalmente con que tanta periodicidad estaria dispuesto a invetir en el servicio preventivo que se ofrece.





2) Cada cuanto revisa sus equipos mecanicos y electricos?	
a. Nunca	15%
b. Cada 3 meses	25%
c. Cada año	32%
d. Cada vez que se averia.	28%



Analisis de los resultados:

El porcentaje participativo del 15%, que nunca le realiza ningun tipo de revision en sus equipos, se convierten en un grupo importante de posibles clientes, con un trabajo adicional de culturizacion del servicio, simbolizarian una buena participacion del mercado. De otra parte, el 25% de la poblacion que maneja un excelente periodo de rutina de realizar dicha revision cada 3 meses, son aun mejor oportunidad, toda vez que, nos indican la alta importancia que tiene para ellos el conocer el estado de su maquinaria. Para el 32% , que indica realiza revisiones anuales, se entraria a realizar un trabajo de profundizacion, a fin de incrementar la periodicidad de la revision, y con el 28% restante deberemos realizar un analisis costo – beneficio, donde sea comparativo el costo que le implica la inversion a realizar el reparaciones, repuestos, paradas en maquina, y posibles reemplazos de maquinaria, Vs, las bondades de realizar una valoracion oportuna.



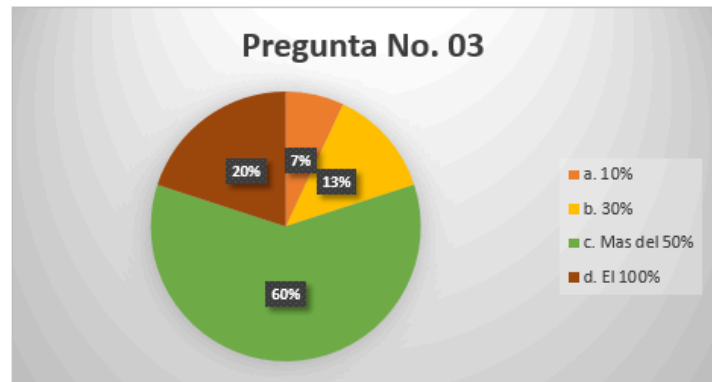


Pregunta No. 03. Dentro del 100% de la operación de su empresa, cual es la participacion porcentual de las actividades que dependen de la maquinaria en cuestion?

Objetivo de la pregunta:

Identificar el nivel de prioridad, que teniendo en cuenta la dependencia dentro del proceso operativo, tendra la inversion en el servicio que se ofrece. Ademas, utilizar esta misma informacion como item de sensibilizacion para con el cliente, haciendo enfasis en la afectacion que puede significar un daño en cualquiera de estos equipos, y las grandes perdidas economicas que se evitan al garantizar el buen estado de la maquinaria.

3) Dentro del 100% de la operación de su empresa, cual es la participacion porcentual de las actividades que dependen de la maquinaria en cuestion?	
a. 10%	7%
b. 30%	13%
c. Mas del 50%	60%
d. El 100%	20%



Analisis de los resultados:

Vemos que hay un 50% de la poblacion, para quienes la participacion de esta maquinaria afecta en mas de un 50% su operacion de un diaria, contamos con una importante poblacion que con seguridad querra invetir, con tal de contar con una operación productiva y continua, y para quienes es hoy por hoy una realidad latente que ya se encuentra afectando sus cifras de perdidas y ganancias.



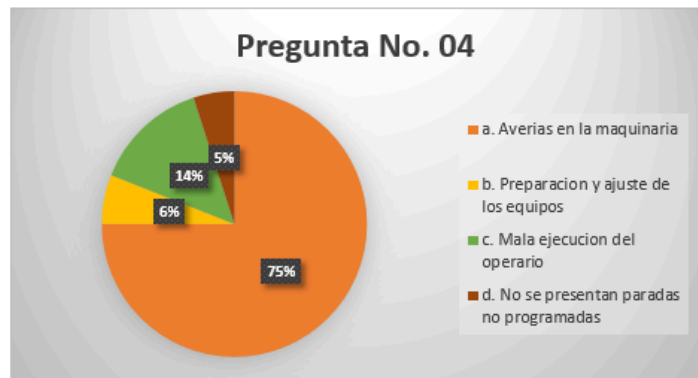


Pregunta No. 04. Cual es la principal causa de tener paradas no programadas en las lineas de produccion?

Objetivo de la pregunta:

Conocer mas a fondo la problemática del cliente, e identificar otros factores que puedan influenciar en la presentacion de eventos que afectan directamente la productividad de las lineas operativas, ocasionando tiempos improductivos.

4) Cual es la principal causa de tener paradas no programadas en las lineas de produccion?	
a. Averias en la maquinaria	75%
b. Preparacion y ajuste de los equipos	6%
c. Mala ejecucion del operario	14%
d. No se presentan paradas no programadas	5%



Analisis de los Resultados:

De acuerdo a los resultados recopilados, nos enfocamos asi en el 75% de poblacion que se ve afectada actualmente por los daños en la maquinaria, ademas de ser una poblacion, que al ser recurrente esta clase de afectaciones, tiene claro dentro de su panorama interno, cuanto pierden en cada uno de estos eventos y les agrada conocer que existan alternativas que puedan mitigar estos riesgos.



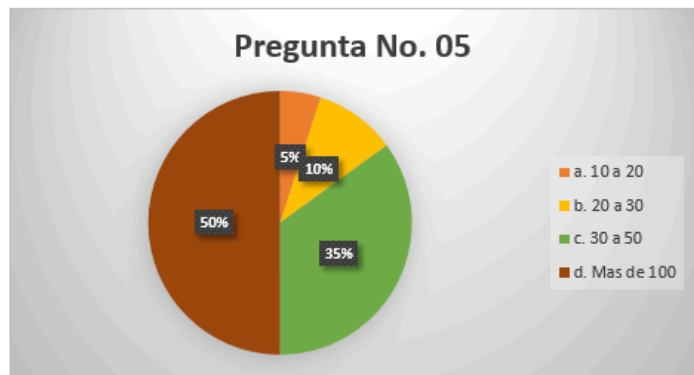


Pregunta No. 05. Cuantos equipos, entre funcion mecanica y electrica, tiene en su parque operativo?

Objetivo de la Pregunta:

Conocer el potencial del cliente al que nos estamos acercando, ya que de esto dependera el manejo de la oferta comercial a presentar, y asi mismo, identificar que la cobertura de nuestros equipos, y de nuestros servicios se acomoden a la expectativa del cliente.

5) Cuantos equipos, entre funcion mecanica y electrica, tiene en su parque operativo?	
a. 10 a 20	5%
b. 20 a 30	10%
c. 30 a 50	35%
d. Mas de 100	50%



Analisis de los resultados:

Es para nosotros tan importante el cliente con una minima cantidad de equipos, que el que cuenta con un parque mas numeroso. Pero el enfoque, tanto en precios, como en capacidad de respuesta si varia de acuerdo al volumen que cada uno de ellos representa. Vemos que el 85% se convierten en clientes que nos demandarian un alto volumen de trabajo, y por tanto podria convertirse en un excelente colchon financiero que nos ayude a respaldar la inversion de equipos. El 15% restante, seran clientes, que recibiendo la misma calidad de servicio, podrian tener una participacion mas parcial, sin dejar de ser un grupo importante a tener en cuenta.



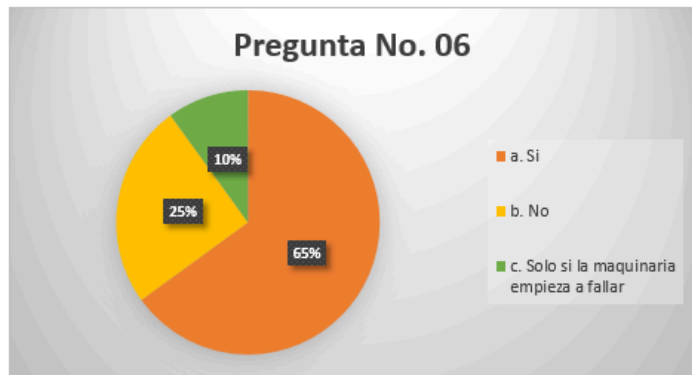


Pregunta No. 06. Cree usted conveniente y/o necesario, contar con una compañía que brinde el servicio de mantenimiento predictivo para sus equipos?

Objetivo de la Pregunta:

Identificar claramente, si se encuentran o no interesados en contar con el servicio ofrecido, y determinar si se continua o no con el proceso de reconocimiento.

6) Cree usted conveniente y/o necesario, contar con una compañía que brinde el servicio de mantenimiento predictivo para sus equipos?	
a. Si	65%
b. No	25%
c. Solo si la maquinaria empieza a fallar	10%



Análisis de los resultados:

En general, el filtro nos indica que el 65% de la población considera necesario contar con este servicio, lo que nos da una buena proyección del servicio en este grupo de empresas encuestadas, conociendo previamente la dimensión de cada una de ellas. Es totalmente positivo el resultado de este punto de medición de interés en el servicio.

1.4. Análisis Concluyente.

El proceso en general del estudio de mercados realizado, nos muestra una respuesta positiva por parte del sector seleccionado para la implementación de nuestros servicios. Inicialmente realizamos el filtro, obteniendo una mayor acogida en el sector Industrial, que sumado a otros





factores economicos, culturales y geograficos, aportan a la productividad de nuestro objeto social.

Dados los resultados analizados dentro de la encuesta podremos pasar al siguiente proceso, enfocado a la apertura comercial, donde, con los datos recopilados tendremos una vision clara de los modelos de negocio que deberemos aplicar para cada uno de los tipos de cliente que encontramos. Tenemos presente, que deberemos realizar un trabajo adicional para crear la cultura preventiva que se espera tener en las empresas a las cuales esperamos llegar con nuestro portafolio, pero esto hara parte de capacitaciones que se brindaran como valor agregado dentro del paquete de servicios.

1.5. Plan de Marketing

Iniciaremos con una campaña de sensibilizacion, dirigida al Departamento de Mantenimiento en nuestros clientes, donde de una forma mas personalizada, podremos levantar planes de capacitacion que tendran como objetivo fortalecer las debilidades identificables, y de esta forma fidelizar una alianza comercial en donde nuestros clientes comiencen, de alguna forma, a depender de nuestro seguimiento a los indicadores de mejora que se empiezen a reflejar al interior de los proceso operativos.

1.6. Estrategia de Producto

Habiendo creado la necesidad en los Departamentos involucrados, y creando los lazos de confianza en el servicio, pasaremos a realizar la gestion de negociacion con el Departamento de Compras, ya que pudimos confirmar que en la mayoria de las empresas de esta linea de negocio, las compras enfocadas a servicios especializados, surgen de un requerimiento interno del





Departamento de Mantenimiento, quien levanta la requisicion del servicio, indiferentemente del costo que esto pueda implicar. Este aspecto es totalmente un factor a nuestro favor, porque se convierte asi en una necesidad primaria generada desde el interior de la misma compañía, y nos da un espacio de negociar bastante amable.

1.7. Estrategia de Precio

Logicamente, lo ideal es brindar tarifas comodas, que nos mantengan dentro de las primeras opciones de compra, y que nos abran puertas con las plantas auxiliares de estas mismas compañías, que manejan de forma corporativa las contrataciones y compras de servicios de esta indole.

Se realiza un sondeo de precios, con compañías que brindar el mismo tipo de servicio, y de esta forma manejar precios competitivos y que se encuentren dentro del presupuesto que las compañías a las que se espera llegar, estan dispuestos a invertir.

Definimos precios globales de servicio, asi:

- Analisis de Redes Electricas - \$ 150.000 por jornada de 8 horas de lectura
- Analisis de Vibraciones - \$90.000 por equipo a analizar
- Analisis de Termografia - \$110.000 por jornada de 8 horas, independiente de la cantidad de equipos a analizar
- Analisis de Tintas Penetrantes - \$800.000 por jornada de 8 horas, incluyendo los insumos para el proceso.
- El alquiler de equipos sera validado en costos, de acuerdo a los dias, y al esfuerzo al que se vayan a ver expuestos según el tipo de estudio que el cliente desee realizar.





1.8. Estrategia de Publicidad

Emitimos un Brouchure de Servicios, (Ver Anexo No. 01), que muestra de forma resumida pero atractiva las bondades de cada una de las actividades que ofrece Manpre S.A.S. Allí el cliente podrá conocer el alcance de cada una de ellas, la aplicabilidad, los equipos en los cuales se pueden aprovechar, nuestras marcas de respaldo, y algunos de nuestros clientes, si se desea referenciar nuestro servicio.

1.9. Desarrollo de la Marca

Creamos una marca de fácil recordación dentro del cliente: Manpre S.A.S, que significa Mantenimiento Predictivo, y está constituido como una Sociedad Anónima Simple. De esta forma, el cliente podrá fácilmente relacionar las siglas de nuestra razón social, con el servicio que se brinda.

1.10. Marca.

Manpre S.A.S, que significa Mantenimiento Predictivo, y está constituido como una Sociedad Anónima Simple

1.11. Logo





Nuestro logo muestra, principalmente nuestra razón social, e incluimos engranajes, porque se quiere transmitir la funcionalidad que tiene el servicio a prestar, con la garantía procesos eficientes.

1.12. Slogan

.....PREVINIENDO COSTOS ELEVADOS DE REPARACION!.

1.13. Ventaja Competitiva

Brindar un excelente servicio, con garantía en cada uno de nuestros diagnósticos, creando lazos de confianza con el cliente. Se ofrece un seguimiento a los planes de acción emitidos por nuestro equipo de profesionales, y de esta forma crear alianzas estratégicas que conviertan nuestro acompañamiento en una necesidad para el cliente.

2. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

2.1. Descripción del Negocio

El inicio del proyecto surge con la necesidad de crear un plan de negocio que adicional a la generación de ingresos económicos estables, ofrezca soluciones eficientes a sectores de alto impacto en la productividad o en la prestación de un servicio y/o producto a la sociedad.





Enfocamos nuestro servicio a la ejecución de procesos preventivos de mantenimiento mecánico y eléctrico, evitando sobrecostos en paradas de producción, pérdidas de materias primas, mano de obra subutilizada, entre otros aspectos que afectan la cifra de rentabilidad y eficiencia de cualquier ente económico que dependa de equipos de este tipo de funcionalidad.

Es importante además resaltar, que también se busca brindar la oportunidad a profesionales de Ingenierías Mecánicas, Eléctricas y Electrónicas, la oportunidad de ejercer su profesión bajo condiciones óptimas salariales y humanas, disminuyendo la cifra de profesionales de estas ramas sin empleo, y que puedan aportar al desarrollo de nuevas herramientas que fortalezcan el crecimiento de MAPRE S.A.S.

2.2. Objetivo General

El objetivo principal es transmitir confianza a través de diagnósticos técnicos y planes de mejora que brinden un abanico de oportunidades para la optimización de tiempos de producción y costos de reparación. Respaldados en el profesionalismo y preparación de los colaboradores encargados del proceso que estarán permanentemente actualizados en técnicas de mantenimiento.

2.3. Marco Legal

Dentro de los aspectos legales que rigen las empresas que brindan esta clase de servicios, podemos dividirlos en dos tipos de regulación:

En uno de ellos vemos las regulaciones a nivel de funcionamiento empresarial, y por otro lado, encontramos lo concerniente a las regulaciones de responsabilidad de los diagnósticos a emitir como parte esencial del servicio a prestar.



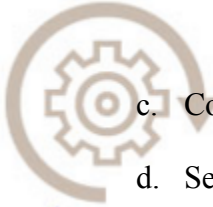


2.3.1. Regulaciones de Responsabilidad de Diagnosticos

Relacionamos a continuacion las normas que velan por la emision de diagnosticos veraces y responsables:

- Según la Norma ISO 13372:2004. *Condition monitoring and diagnostics of machines – pag.2*, el mantenimiento predictivo es: el mantenimiento enfocado en la prediccion de la falla y en la toma de decisiones basadas en la condicion del equipo para prevenir su degradacion o falla.
- Adicional a este concepto, la *EPRI - Electric Power Research Institute*, define el mantenimiento predictivo como: un proceso que requiere de tecnologias y personal capacitado, que integra todos los indicadores disponibles de la condicion de los equipos, historicos de mantenimiento, y el conocimiento de diseño para tomar decisiones oportunas sobre los requisitos de mantenimiento de los equipos mas importantes.
- Monitorizacion de condicion y diagnostico de maquinas - ISO 17359:2011, nos habla sobre monitorizacion de condicion y diagnostico de maquinas en plantas industriales, en ella se establecen las directrices para los procedimientos generales que se deben considerar al establecer un programa de monitorizacion de condicion de maquinas. Esta norma incluye referencias a estandares asociados requeridos en este proceso a maquinaria de cualquier tipo.
- En esta norma que es practicamente la mas importante dentro del cumplimiento de los parametros legales dentro de nuestro proyecto, se tratan los siguientes puntos:
 - a. Auditoria de los equipos para identificar equipos y sus funciones
 - b. Auditoria de fiabilidad y criticidad donde se:



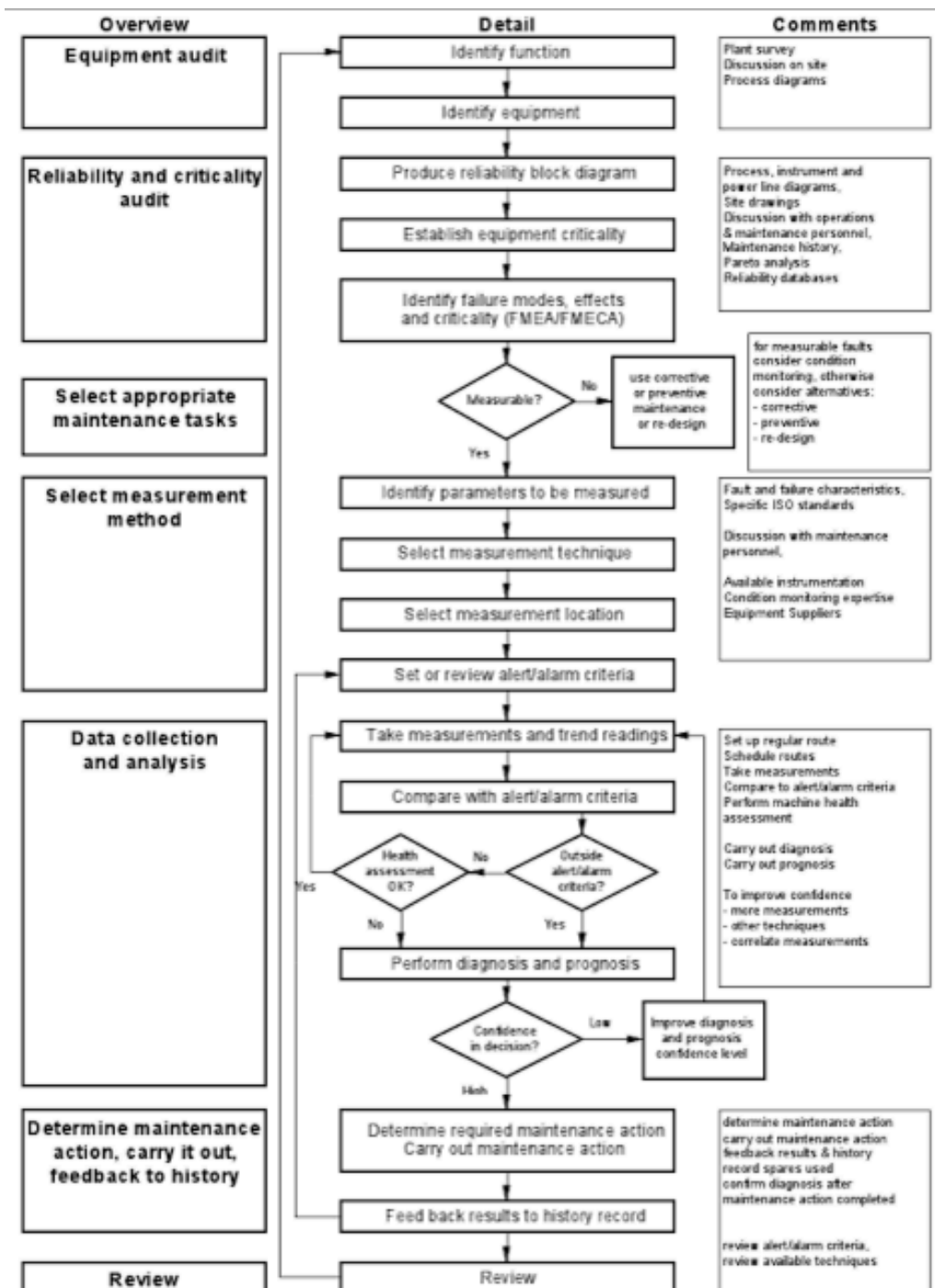


- c. Compongamos un diagrama de bloques sobre la fiabilidad
- d. Se establezca la criticidad de cada equipos, y se identifiquen modos de fallo, sus efectos y su criticidad
- e. Selección de las tareas apropiadas de mantenimiento, estudiar si es viable o no aplicar la estrategia predictiva a cada equipo
- f. Recoleccion y analisis de datos
- g. Determinar las acciones correctoras de mantenimiento y registro al historial de la tendencia
- h. Revision de criterios de alertas y alarmas y de las tecnicas predictivas disponibles al momento de generar el diagnostico.

|

A continuacion el diagrama de flujo recomendado por la norma ISO 17359 para organizar un plan de mantenimiento basado en la condicion o mantenimiento predictivo.







2.4. Identidad Estrategica

El factor de exclusividad de mi microempresa, estara resumido en una frase que transmite seguridad y confianza a los clientes que desarrollen alianzas estrategicas con nuestra compañía:

.....PREVINIENDO COSTOS ELEVADOS DE REPARACION!.

Brindar a nuestros clientes servicio de mantenimiento calificado, asegurando un alto grado de confiabilidad y disponibilidad de su maquinaria; apoyándonos en la experiencia y profesionalismo certificado de cada uno de los miembros de nuestro equipo

2.5. Futuro Preferido

Implementar la evolucion tecnica en el campo del Mantenimiento Preventivo innovando sobre los procedimientos facilmente detectables a traves de inspecciones visuales e inspecciones tecnicas, para mejorar la efectividad y el resultado operativo de nuestros clientes; apoyados en la entrega de valores agregados que nos posicionen como lideres en el mercado.

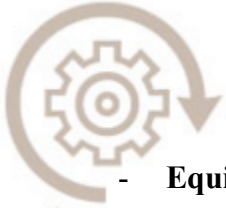
Lograr que en el pais se tome la cultura de aprender a manejar la gestion de activos irremplazables, a fin de lograr posicionar el mantenimiento predictivo no como un gasto sino como una inversion a la estrategia productiva.

2.6. Valores

- Pasion:

Entregar al 100% de nuestras capacidades en la funcion asignada por la compañía.





- **Equipo:**

Sumamos nuestros esfuerzos, para multiplicar los logros colectivos para el crecimiento profesional y empresarial de manera conjunta.

- **Confianza:**

Cultivar relaciones integras tanto a nivel interna como externa de nuestra compañía, a través del manejo de conceptos transparentes y correctos.

- **Calidad:**

Ofrecemos servicios y diagnosticos respaldados por estandares y procedimientos certificados y emitidos de manera responsable.

- **Efectividad:**

Servicios brindados con calidad y enfocados al cumplimiento de las expectativas del cliente, de prevenir mayores inversiones en reparaciones predecibles.

- **Rentabilidad:**

Trabajar con margenes de utilidad justas que permitan el desarrollo de alianzas estrategicas con una figura gana – gana dentro de la relacion Empresa y Cliente.

2.7. Objetivos Especificos

- Incrementar la vida productiva de los equipos de la industria
- Reducir la cantidad de fallas prematuras de los equipos y la maquinaria industrial, extendiendo significativamente la vida util de sus componentes.





- Mostrar un impacto positivo en la disminucion de perdidas de produccion y en el ahorro por concepto de intervenciones en equipos.
- Brindar servicios adicionales de capacitacion, implementacion y facilitacion de procesos en confiabilidad y mantenimiento.

2.8. **Analisis De Pestel**

FACTORES DEL ENTORNO – ANALISIS DE PESTEL	
POLITICO Y LEGAL	ECONOMICO
<p>Estandares Tecnologicos :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procesos de diagnostico y mantenimiento realizados bajo estandares de calibracion de equipos apropiados para cada uno de los procesos. - Desarrollo de programas de seguimiento de tendencias operativas. 	<p>Costos de Servicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mano de obra especializada y con personal debidamente certificado. - Transporte requerido para el traslado de equipos y personal hasta las instalaciones del cliente. - Mantenimiento y calibracion periodica de equipos. - Alquiler de equipos - Subcontratacion de mano de obra. - Proceso administrativo y papeleria para entrega de informes finales.



<p>Impuestos de Aduana:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Según los establecidos por el Gobierno Colombiano. - Los acarreados por la facturación de los servicios prestados. - Los acarreados por los pagos correspondientes a proveedores y terceros. 	<p>Intereses de Prestamo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créditos de emprendimiento, con tasas de interés cómodos que nos hagan fáciles pagos de cuotas y mínimos pagos extraordinarios.
<p>Políticas de Seguridad</p>	<p>Pago de Permisos</p>
<p>Leyes de Comercio</p>	<p>Gastos de Personal</p>
<p>Permisos de Propiedad</p>	<p>Precios de Alquiler de Equipos</p>
<p>SOCIAL Y CULTURAL</p>	<p>TECNOLOGICO</p>
<p>Culturas de la Sociedad</p>	<p>Metodología de la prestación del Servicio</p>
<p>Tendencias Tecnológicas</p>	<p>Propenso a Cambios</p>
<p>Demanda de la Población</p>	<p>Mejora en Tiempos de Respuesta</p>
<p>Intereses Empresariales</p>	<p>Ventaja Tecnológica</p>
<p>Servicios Solicitados</p>	<p>Fácil Acceso a las Herramientas</p>

2.9. Cadena De Valor



Servicios Tácticos

Servicios Operativos

Servicios Estratégicos

3. Estudio Legal

3.1. Regulaciones en Funcionamiento Empresarial

3.1.1. Requisitos Comerciales

- **Camara de Comercio**

Tiene como función regular la gestión del negocio, brindar consultoría empresarial, brindar un fortalecimiento del capital humano y respaldar la administración de los registros públicos defendiendo la competitividad y productividad en las pequeñas empresas.

¿Cómo registrar nuestra Empresa?

Debemos seguir los siguientes pasos y cumplir con los siguientes requisitos:

- Consulta: Verificar por auto consulta sinónimo o similitud (verificar disponibilidad de nombre), identificar el código CIIU.
- Diligenciamiento: Adquirir y diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial.

3.1.2. Requisitos Tributarios





- RUT- Registro Unico Tributario

Se puede realizar por internet o de forma presencial

Identificación:

IDENTIFICACION						
34. Tipo de contribuyente: Persona natural o su	25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía	26. Número de identificación: 4 8 8 8 3 4 7	27. Fecha expedición: 1990 07 30			
28. País: COLOMBIA	29. Departamento: Huila	30. Ciudad/Municipio: Altemira	31. Primer apellido: RINCON			
32. Segundo apellido: VARGAS	33. Primer nombre: LUIS	34. Otros nombres: HOMBERTO				
35. Razón social:			36. Nombre comercial:			
37. Dígito:						

Ubicación

UBICACION			
38. País: COLOMBIA	39. Departamento: Huila	40. Ciudad/Municipio: Neiva	41. Dirección: C L 6 6 A 2 W 4 0
42. Correo electrónico: rinconluish@yahoo.com	43. Apartado aéreo:	44. Teléfono 1: 8 7 6 8 3 7 9	45. Teléfono 2: 3 1 0 2 2 0 0 4 6 4

Clasificación

CLASIFICACION									
Actividad principal			Actividad económica			Ocupación			
46. Código: 7 4 1 2	47. Fecha inicio actividad: 2003 05 31	48. Código: 1 2 2	49. Fecha inicio actividad:	50. Código: 1 2	51. Código: 2 4 1 1	52. Número establecimientos: 0			
Responsabilidades									
53. Código: 1 2 2 2									
12- Ventas régimen simplificado									
Usuarios aduaneros					Exportadores				
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					55. Forma: <input type="checkbox"/>				
					56. Tipo: <input type="checkbox"/>				
					57. Modo: <input type="checkbox"/>				
					58. CPC: <input type="checkbox"/>				

3.1.3. Requisitos de Funcionamiento

- Secretaria de hacienda de la alcaldía:





- Registro de industria Y comercio
- Certificación uso de suelo
- Registro avisos y tablero
- Licencia sanitaria
- Certificado de bomberos

3.1.4. Requisitos de Seguridad Laboral

- Reglamento de higiene y seguridad laboral
- Reglamento interno de trabajo
- Afiliaciones reglamentarias para el personal contratado

4. Resumen Ejecutivo

Hoy por hoy la cultura de mantenimiento, se ha ido fortaleciendo y enfocado a la detección temprana del deterioro en la maquinaria, tanto mecánica como eléctrica, evitando así incurrir en grandes costos por reparación o reemplazo de equipos indispensables para la operación en la Industria, toda vez que, cualquiera de estos panoramas refleja elevados sobrecostos e inversiones recuperables en periodos muy largos de tiempo, y en el peor de los escenarios no son recuperables ni en un 40%, esto, sumado a los tiempos improductivos ocasionado por paradas en maquina no programadas. Adicionalmente, con el avance de la tecnología, la nueva maquinaria se hace mas productiva, pero así mismo mas necesaria de un cuidado con mano de obra



MANPRE S.A.S - MANTENIMIENTO PREVENTIVO



calificada. Allí, se abre una gran oportunidad de mejora, en muchas ocasiones ignorada por la Gerencias de Mantenimiento de dichas compañías. Es por esto que nos enfocamos en la creacion de una empresa con cobertura de servicio a nivel nacional, enfocando nuestros esfuerzos en transmitir una asesoria tecnica para la prevencion de problemas de mantenimiento y lograr un aprovechamiento racional de los recursos con los que dispone la Industria. Para lograr este objetivo, hemos reunido un selecto grupo de profesionales y confiables equipos que garantizan diagnosticos de alta calidad tecnica, que inician en la inspeccion y se complementan con planes de accion de mejora efectivos.

