

Maquina cortadora de baldosa YEKA

Presentado Por:

Yenny Catherine Matallana Arroyo

Presentado A:

La Cumbre

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Administración De Empresas

Opción De Grado II

Bogotá

2017

Tabla de contenido

1. JUSTIFICACION	3
2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA	4
2.1. Descripción de la idea de negocio.	4
2.2. Identidad estratégica.....	4
2.3. Futuro preferido.....	4
2.4. OBJETIVOS GENERAL	5
2.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
2.6. VALORES	5
2.7. ANALISIS PESTEL.....	5
2.11. CADENA DE VALOR	6
3. ESTUDIOS DE MERCADO	7
3.1. OBJETIVO A CONOCER:	7
3.2. TIPOLOGIA DE LA INVESTIGACION:	7
3.3. DELIMITACION DEL TEMA DE INVESTIGACION	7
Geográfica.....	7
Demográfica.....	8
3.4. Encuesta.	9
3.5. TABULACION.....	10
3.6. PREGUNTAS	12
3.7. ANALISI DE LA ENCUESTA.....	17
4. PLAN DE MARKETING	18
4.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING.....	18
4.2. DESCRIPCION DETALLADA.....	18
4.2.1 Estrategia De Marca	19
4.2.2 Estrategia del Empaque	19
4.2.3 Estrategia servicios de post venta	20
4.2.4 Estrategia de precio.	20
Conclusiones	22
BIBLIOGRAFIAS	23

1. JUSTIFICACION

Este proyecto tiene como objetivo principal conocer el comportamiento y la evolución de las máquinas cortadoras de baldosas en la ciudad de Bogotá. Esto puede ser útil para identificar todas las fallencias de las herramientas actuales que permiten realizar corte de baldosa con el propósito de ofrecer un nuevo recurso que facilite el desarrollo de la actividad en el proceso de corte de baldosa. La importancia de esta investigación radica, entonces, en el impacto social que pudiera tener en el futuro ya que la información obtenida brindara posibilidades para sacar una nueva máquina revolucionaria que brindara mejor eficiencia y seguridad al talento humano del sector de la construcción que requiera de su utilización.

2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

2.1. Descripción de la idea de negocio.

Esta máquina permite generar el corte de una baldosa de manera digital donde el ser humano que la utilice debe digitar el corte deseado y podrá programarla dependiendo la necesidad, adicionalmente trae una tapa protectora la cual absorberá todo residuo que arroje la Baldosa. Esta máquina trabaja automáticamente es decir, que al momento de programarla ella arrojara la cantidad seleccionada.

Es una cortadora de baldosa la cual está garantizando la seguridad a los trabajadores.

Es un recurso confiable y de fácil programación.

2.2. Identidad estratégica

MISION: somos una empresa ubicada en la ciudad de Bogotá, y estamos comprometidos a ofrecer una solución eficaz al momento del corte de una baldosa, brindamos protección máxima al consumidor, garantizando eficiencia al sector de la construcción.

Nacemos con el propósito de brindar mejoras en el sector de la construcción; en el proceso del corte de una baldosa.

2.3. Futuro preferido

VISION: En el 2020 seremos la maquina cortadora de baldosa mas posiciona en el mercado como una herramienta eficaz y eficiente a nivel nacional.

Mantenernos vigentes y sobresalientes en el sector de la construcción como una herramienta preventiva de accidentes laborales.

Se pretende lograr unos objetivos:

Personas: Brindaremos motivación para que todos nuestros empleados adquieran sentido de pertenencia y gusto de prestar su servicio.

Socios: Desarrollar un sentido con el mismo fin y propósito

Planeta: Promover y desarrollar la conservación del planeta.

Productividad: Desarrollar la herramienta promotora de la seguridad del talento humano.

2.4. OBJETIVOS GENERAL

Determinar la existencia de las máquinas y herramientas actuales cortadoras de baldosa: con el propósito de detectar falencias, evidenciar el impacto en la sociedad con nuestra idea innovadora y evolucionada y de esta manera poder tomar una decisión más general.

2.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Verificar que tipo de herramienta o maquina utilizan para el corte de baldosas en la actualidad en el área de construcción.
- Confirmar los defectos e inconformidades actuales al utilizar las herramientas o máquinas para el corte de una baldosa.
- Definir qué tan factible es la idea de nuestro negocio.
- Comparar el impacto en la sociedad, para proceder a la toma de decisiones.

2.6. VALORES

Guían las acciones y el comportamiento de Nuestra Empresa la Maquina Cortadora de Baldosa “YEKA”:

Pasión: estar comprometidos y servir con mente, corazón y sentido de pertenecía.

Calidad: buscar el mejoramiento continuo.

Responsabilidad: rendir al máximo nuestra labor.

Integridad: ofrecemos honestidad y transparencia.

2.7. ANALISIS PESTEL

ANALISIS POLITICO	ANALISIS ECONOMICO
<ul style="list-style-type: none">• Cambios en las leyes y reglamentos• Cambios en las normas contables.• Los requisitos fiscales (tasas de impuestos, nuevas leyes fiscales.)• Leyes ambientales• Presiones políticas de la fijación de precio.• Conflictos civiles.	<ul style="list-style-type: none">• El aumento de tasa de interés.• La tasa de desempleo.• Incremento P.I.B.• fijación de precios.• Disponibilidad de los recursos• Nivel de desarrollo• Inflación.• Disponibilidad de energía.

<ul style="list-style-type: none"> • Cambios gubernamentales. 	
ANALISIS SOCI-CULTURAL <ul style="list-style-type: none"> • La movilidad social (medios de transporte). • Cambio en los estilos de vida. • Actitud consumista. • Nivel educativo. • Actitud hacia el trabajo y el ocio. 	ANALISIS TECNOLOGICO <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos descubrimientos/desarrollos.

2.8. ANALISIS DE PORTER

2.11. CADENA

DE

VALOR

La cadena de valor de nuestra empresa esta creada por los proveedores, colaboradores, la comunidad, tiendas y finalmente los consumidores.

Los principales eslabones de la cadena de valor son:

- **Clientes**
- **Proveedores**

ACTIVIDADES PRIMARIAS

ABASTECIMIENTO.

1 proveedor de materias primas (tornillos, aluminio, batería, pintura, discos)

Calidad del proveedor

OPERACIONES.

1 planta en la ciudad de Bogotá

COLABORADORES.

Buscamos las mejores condiciones laborales de cada uno de nuestros colaboradores

DISTRIBUCCION Y VENTAS.

Contamos con 5 ejecutivos de ventas que conocen a la perfección nuestro producto

CONSUMIDOR.

Abarca todo el sector de la construcción.

ACTIVIDADES SECUNDARIAS

Son todas aquellas que apoyan a las actividades primarias y permiten a desarrollarlas, como:

- Contabilidad
- Recursos humanos
- Actividades de infraestructura.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

en general en las actividades primarias y secundarias manejaremos las siguiente estrategias:

3. ESTUDIOS DE MERCADO

3.1. OBJETIVO A CONOCER:

¿Qué efecto tiene implementar una nueva máquina cortadora de baldosa digital en la ciudad de Bogotá?

3.2. TIPOLOGIA DE LA INVESTIGACION:

- Mixta: Se está analizando aspectos cualitativos y cuantitativos de las personas para desarrollar un análisis estadístico. (Malhotra, 2004)

ESPACIO- TERRITORIO	Ciudad de Bogotá, localidad de los mártires, centro de la Capital, entre la carrera catorce y calle decima.
------------------------	---

3.3. DELIMITACION DEL TEMA DE INVESTIGACION

Geográfica

Región

Bogotá-Cundinamarca

Población	7.980.001 ¹
Clima	Frio (14°C aproximadamente)
Localidad	Mártires
Habitantes localidad	23.615 ²
Posición geográfica localidad	Centro de la ciudad
Manzanas de la localidad	150

Demográfica

Edad	18-40 años
Sexo	Hombres
Nacionalidad	Colombianos
Nivel de Educación	Indiferente
Religión	Católicos, ateos, Protestantismo, indígenas e Indiferente
Clase social	Alta-baja, media-alta, media-baja

TAMAÑO DE LA MUESTRA	
Cantidad de población en la localidad los mártires	23.615
Cantidad de locales en la carrera catorce y calle decima	130
Total de manzanas en la localidad los mártires	150

Realizar una regla de tres para disminuir población	
$23,615 * 130 / 150$	20.46

FORMULA	
n=	
N=	20.46
P/Q=	50
Z ² =	2 ²
E=	4%

¹ Se estima ese resultado de acuerdo con las proyecciones de los resultados del censo nacional de 2005 hechos por el DANE.

² Tomado de la página Web de la secretaria

$$n = \frac{2^2 * P * Q * N}{E^2(N * -1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{2^2 * 50 * 50 * 20.46}{4^2(20.46 - 1) + 2^2 * 50 * 50}$$

$$n = 110$$

3.4. Encuesta.



ENCUESTA DE VIABILIDAD DE UNA MAQUINA CORTADORA DE BALDOSA DIGITAL.

INTRODUCCION: Soy estudiante de la CUN y estoy realizando una encuesta para determinar si una maquina cortadora de baldosa digital, es útil y eficiente para las personas que actualmente trabajan en la construcción en el sector de enchape.

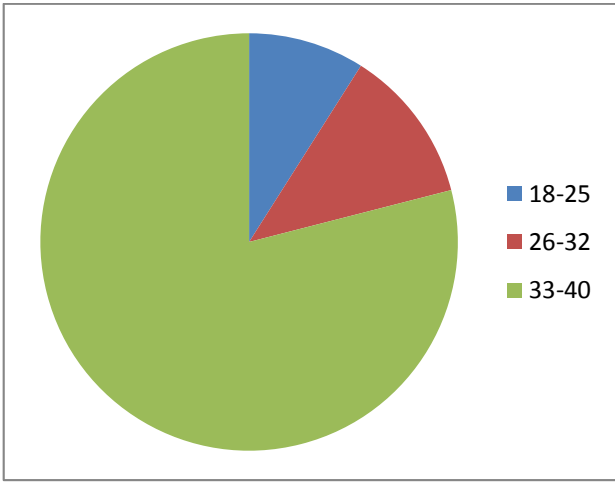
GENERO	F	M	LGBTI	EDAD	18-25	26-32	33-40	
OCUPACION								
ESTRATO				1	2	3	4	5
Nº	PREGUNTAS							
1.	¿Qué tipo de máquinas cortadoras de baldosas ha utilizado?				Maquina manual cortadora de baldosa.		pinzas	
					pulidora		todas	
2.	¿Con que frecuencia utiliza un medio para el corte de una baldosa?				diario		Semanal	
					Mensual		Trimestral	
					Bimestral		1-2 vez al año	

3.	¿Cómo se ha sentido con las actuales maquinas cortadoras de baldosa?	seguro	inseguro
		Totalmente seguro	Totalmente inseguro
4	¿Cuáles de las falencias más notables le encuentra usted, a la maquina cortadora de baldosa que utiliza?		
	¿Cuál? _____ _____ _____		
5	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una maquina cortadora de baldosa que permita cortes digitales?	\$0-\$500.000	\$500.000-\$1.000.000
		\$1.000.000-2.000.000	\$2.000.000 en adelante.
6	¿Qué le gustaría encontrar en la máquina que utiliza actualmente para el corte de baldosa para mejorar su trabajo?	Que sea mal liviana para transportar.	Que permita realizar cortes digitalmente.
		Que permita protegerlo de los residuos de la baldosa.	Todas las anteriores.
7	¿Cuál es la durabilidad de la maquina cortadora de baldosa que continuamente utiliza?	Menor a un año	Mayor a un año
		Más de dos años	Más de cinco años
8	¿Se siente satisfecho con la maquina cortadora de baldosa que actualmente utiliza?	Si ¿Por qué?	No ¿Por qué?
9	¿Cada cuánto compra repuestos para las herramientas que utiliza para el corte de baldosa, actualmente?	Una vez al año	Más de 2 veces al año
		Más de 5 veces al año	Más de 10 veces al año
10	¿Qué características le gustaría que tuviera una máquina que tenga la función de corte de baldosa? _____ _____		

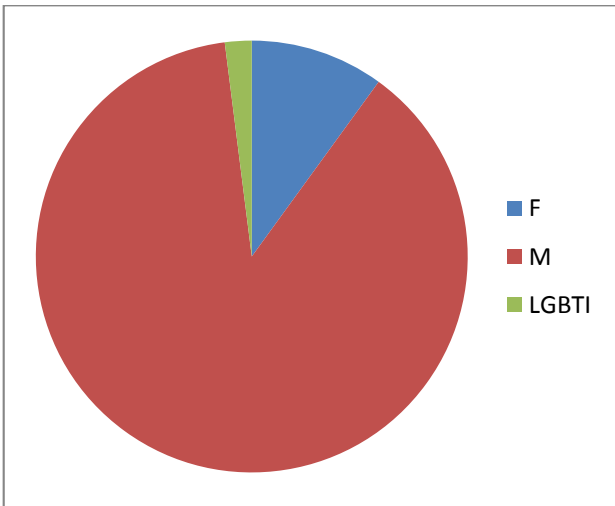
Gracias por participar.

3.5 TABULACION

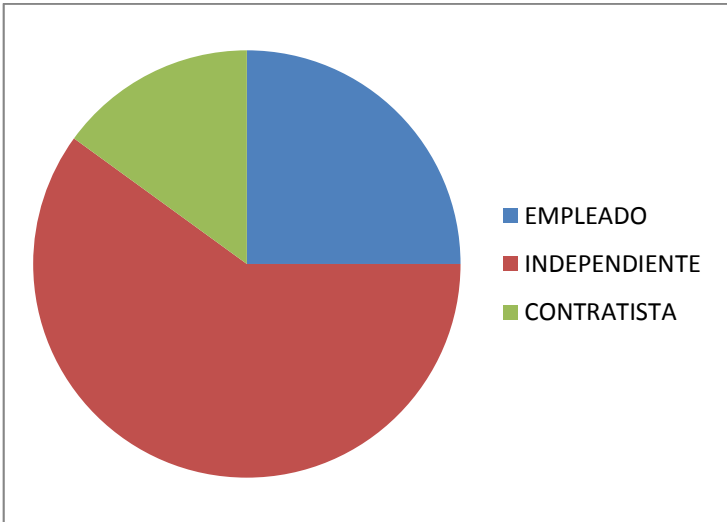
Edad



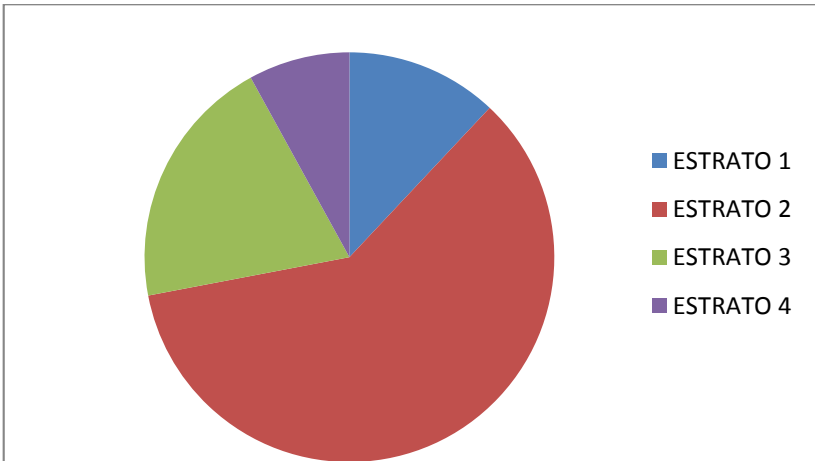
Genero



Ocupación

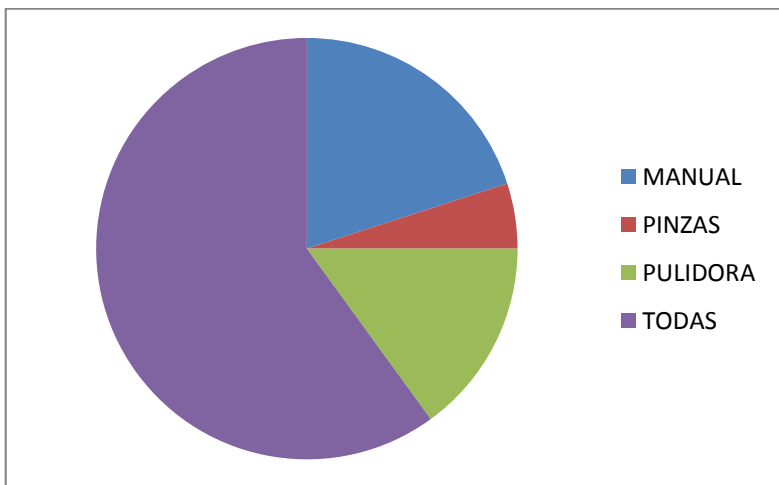


Estrato

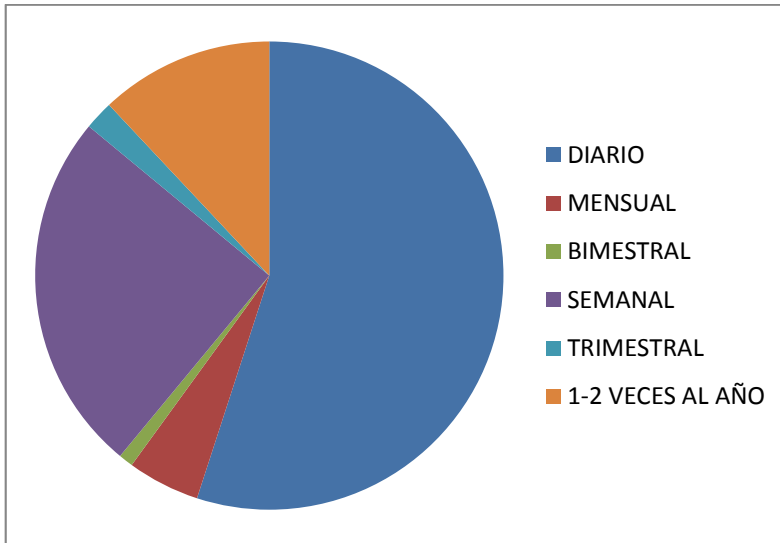


3.6 PREGUNTAS

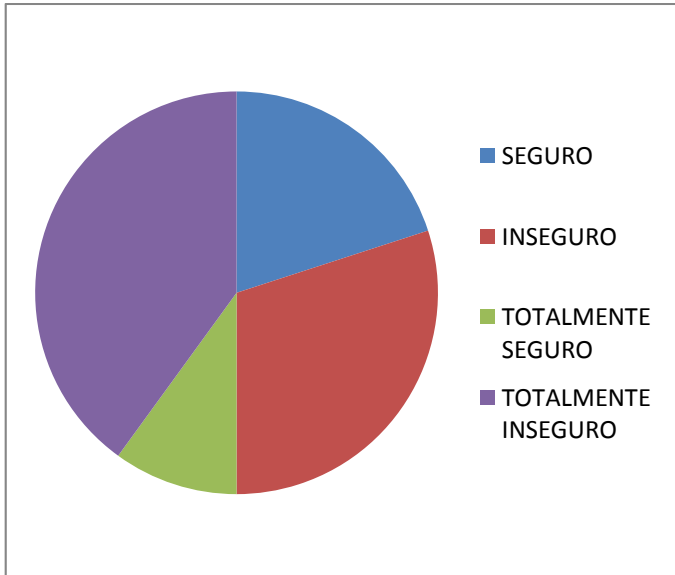
1. ¿Qué tipo de máquinas cortadoras de baldosas ha utilizado?



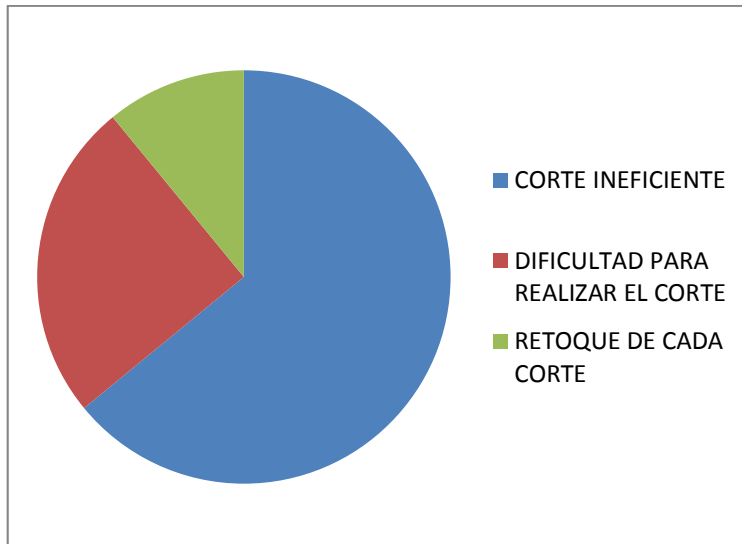
2. ¿Con que frecuencia utiliza un medio para el corte de una baldosa?



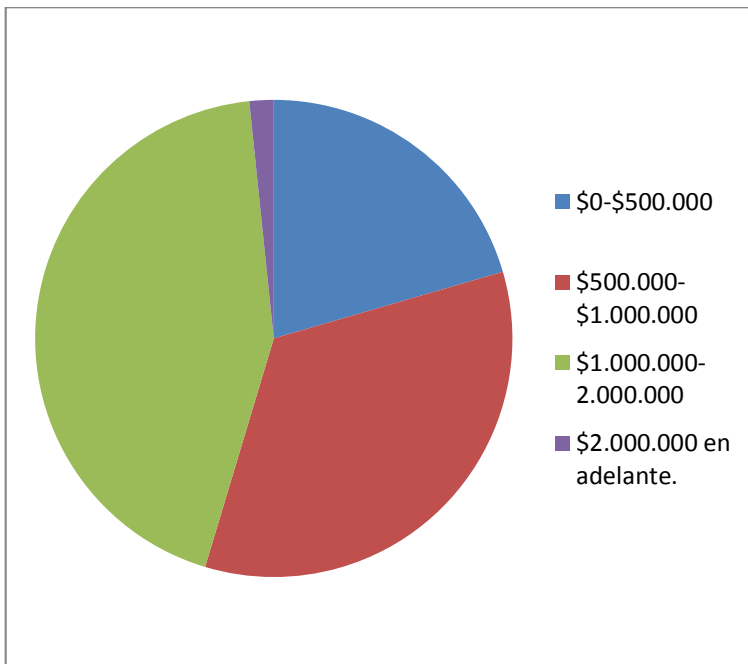
3. ¿Cómo se ha sentido con las actuales maquinas cortadoras de baldosa?



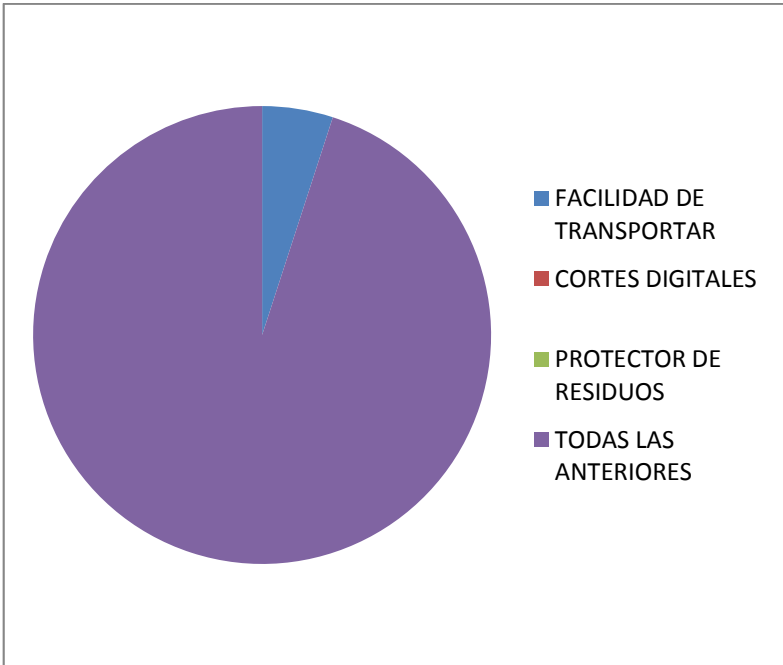
4. ¿Cuáles de las falencias más notables le encuentra usted, a la maquina cortadora de baldosa que utiliza?



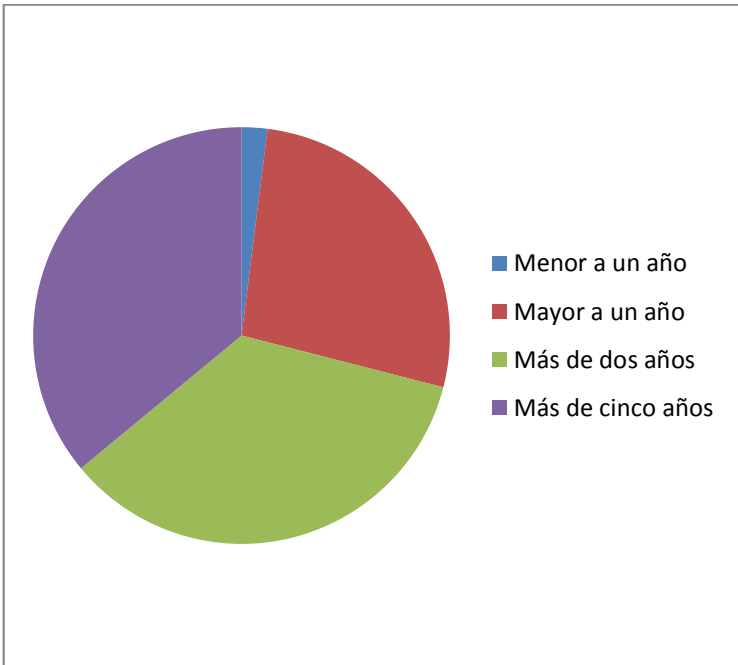
5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una maquina cortadora de baldosa que permita cortes digitales?



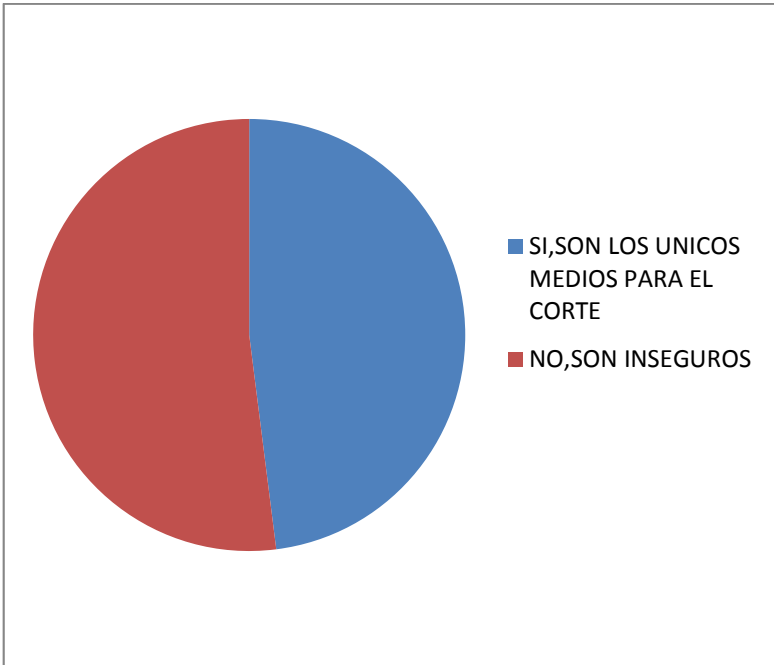
6. ¿Qué le gustaría encontrar en la máquina que utiliza actualmente para el corte de baldosa para mejorar su trabajo?



7. ¿Cuál es la durabilidad de la maquina cortadora de baldosa que continuamente utiliza?



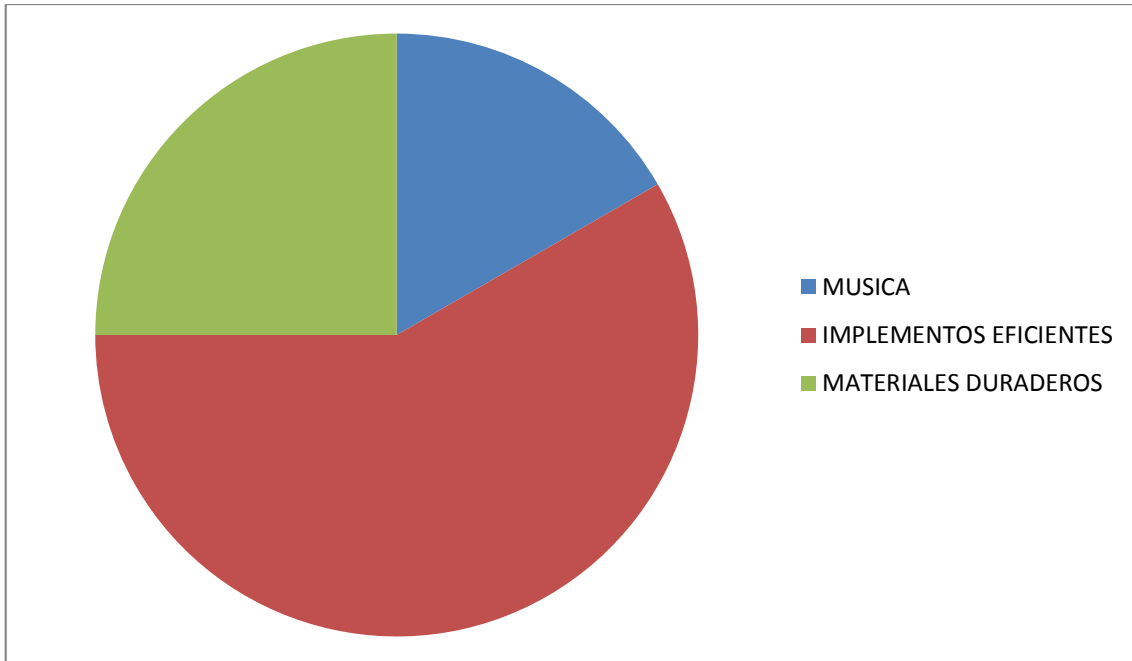
8. ¿se siente satisfecho con la maquina cortadora de baldosa que actualmente utiliza?



9. ¿Cada cuánto compra repuestos para las herramientas que utiliza para el corte de baldosa, actualmente?



10. ¿Qué características le gustaría que tuviera una máquina que tenga la función de corte de baldosa?



3.7 ANALISI DE LA ENCUESTA

Se recopiló datos demográficos de los encuestados, entre los cuales se preguntó la edad, género, Estrato y ocupación.

El tamaño de la muestra fue de 110 encuestado, de los cuales el 85% fueron hombres y el 11% Fueron mujeres y el 4% de la comunidad LGTBI.

Entre la población encuestada se estipularon rangos de edad, 5% tenían entre 18 a 25 años, seguidos por el 16% de 26 a 32 años, y el 79% restante entre 33 a 40 años.

La mayor parte de los encuestados el 73% son independientes y el 17% son empleados.

En términos de estrato social, se encontró que un 90% de los encuestados son del estrato 2 y 3.

La segunda parte de la encuesta aplicada a la muestra incluyó preguntas abiertas acerca de la frecuencia con la que utilizan una herramienta para el corte de baldosa, la durabilidad de la herramienta que utilizan como medio de corte de baldosa, el costo que estarían dispuestos a pagar, la durabilidad de sus repuestos, la frecuencia con la cual

utilizan esta herramienta y que les gustaría que tuviera su actual maquina cortadora de baldosa para mejorar su efectividad se identificó la siguientes necesidades a suplir.

Se preguntó con qué frecuencia utilizan una herramienta para corte de baldosa se obtuvo que el 79% de los encuestados utilizan diariamente el producto ,por otra parte se identificó que el 58% se siente totalmente inseguro con las herramientas actual que utilizan como medio de corte de baldosa.

En base a la pregunta si se siente satisfecho con la maquina o herramienta actual que utiliza como medio de corte el 51 % de los encuestados indicaron no, porque no es seguro para su salud.

De esta manera se pregunta a los encuestados que características le gustaría encontrar en su herramienta como método de corte de baldosa y el 69% de los encuestados indican que sus repuestos sean duraderos y eficientes para efectuar el corte y de esta manera ahorrar tiempo y movimientos en su labor como enchapadores.

4. PLAN DE MARKETING

4.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

4.2. DESCRIPCION DETALLADA

Maquina cortadora de baldosa:

Descripción: es una máquina que permite realizar corte de baldosa de manera digital con discos de hierro de diferentes formas procesando al calor, esta máquina funciona por medio de la energía la cual permite el funcionamiento del panel donde se podrá seleccionar el corte deseado, contiene una espuma húmeda absorbente al polvo la cual lo extrae a una bolsa incorporada en la máquina, adicionalmente tiene una tapa que permite presionar la baldosa para la efectividad del corte.

Esta máquina trae unas ruedas en la parte inferior para facilitar su transportación, sus partes: cajón con cuchillas, aros, espuma absorbente, bolsa acumuladora de residuos, batería, panel digital, regla.

4.2.1 Estrategia De Marca

Al crear esta marca tome una frase corta que ofreciera lo que yo ofrezco y con un nombre corto de recordar a mis clientes para crear recordación de marca.

El nombre es creado corto para los consumidores que se quiere llegar, respaldado por la mejor marca del mercado en esta herramienta que es Discover “yeka”; con el slogan protección a tu disposición se quiere llegar a personas preocupadas por el bienestar y protección de sus obreros por consecuencias como el polvo, residuos y demás que puedan causar consecuencias en el futuro evitando heridas, fracturas y amputaciones, lesiones oculares.



4.2.2 Estrategia del Empaque



Un empaque estilo maletín que pueda ser transportado fácilmente, además cuenta con roda chinas en la parte exterior para mayor facilidad de transportarse, su material

(L,A,A,)47.5x25.3x44.5

Cortador digital de baldosa Cerámica

motor monofásico

Incluido Disco de Diamante de 180mm con protector térmico de seguridad, con espuma húmeda absorbente al polvo con bolsa incorporada, precisión en el corte.

Refrigeración del disco por inmersión

Cable eléctrico de 1.5 m

Tope lateral para cortes repetitivos con regla

Guía para cortes a 160°

4.2.3 Estrategia servicios de post venta

1. Recopilación de clientes mediante un programa de seguimiento el cual permita brindar una encuesta de satisfacción de clientes y las quejas puedan ser llevadas como oportunidades de mejora para el producto, dando así una mejor calidad y servicio en pro de una mejora diaria en el producto hasta que cumpla todas las expectativas del consumidor final.
2. Garantía del equipo de manera personalizada y la inducción de uso por uno de los asesores ayudan a que esta herramienta sea manejada de la mejor manera y perdure por mas tiempo.

4.2.4Estrategia de precio.

PROYECCION EJECUCION DEL PROYECTO AL CIERRE DE 2016

CUENTAS	PRESUPUESTO	EJECUCION	Millones	OBSERVACIONES
	VALORES	VALORES	% E	
TOTAL INGRESOS	23.052	23.052	100%	
Ventas Brutas	22,952	-	-	
Cortadoras de Baldosin (digital)	22,952	16,500	71,89%	
Ventas Netas	22,852	15,000	65,64%	
Cortadoras de Baldosin (digital)	14,416	15,000	104,05%	
Otros ingresos	100	-	-	Representados en cumplimiento
Bonificaciones venta	100	-	-	
UTILIDAD BRUTA TOTAL	5,071	5,071	100%	Utilidad del 93% de c

GASTOS DE OPERACIÓN	1,366	1,356	99%
Gastos de ventas	66	136	206,06%
Catalogos y materiales de ventas	1	1	100,00%
Gastos de viaje	2	2	100,00%
Ferias y exposiciones	20	20	100,00%
Propaganda y publicidad	35	30	85,71%
Posventa - transporte de mercancías	24	60	250,00%
Impuesto de industria y comercio	20	15	75,00%
Premio concurso de ventas	0	8	
Gastos de personal	800	820	102,50%
Gastos generales	500	400	80,00%
PROVISIONES (NETO)	(82,00)	(112,00)	136,59%
Inventarios	110	-	
Provision	80	110,00	137,50%
Recuperacion	-	-	
Cartera	2,00	2,00	84,67%
UTILIDAD NETA TOTAL	3,623	3,603	99,45%
IMPUESTO DE RENTA	8,00	8,00	100,00%
UTILIDAD NETA DISTRIBUIBLE	3,615	3,595	99,45%

La utilidad esta apala

Incluye prestaciones

Se provisiona impue
año

Tasa de rentabilidad anual 15.7%

15.6%

Nota: No se calculan prestamos ni amortizaciones dado que el proyecto es apalancado por recursos proveedores

Conclusiones

Vivimos en un planeta donde arrojamos basura sin sentido común, donde los problemas acarrearán dificultades y donde nuestra vida corre peligro, por eso en nuestra empresa YEKA tenemos lo exclusivo para las personas trabajadoras de construcción donde se amplía una serie de beneficios en pro de la comunidad y del empleado.

YEKA es una cortadora de baldosa de tipo digital donde se ayuda al medio ambiente con su bolsa recolectora de escombros, adicional, tiene un sistema protector digital donde el contacto con las manos del empleado no se ven, dado que es un corte automático programado digitalmente con las medidas que se necesiten. Es una maquina exclusiva que minimiza el riesgo y aporta al empleado a realizar unos cortes únicos, bien sean de la figura que deseen.

Dentro de los hallazgos que podemos apreciar en la Empresa, Se evidencia que YEKA es una empresa sólida, que maneja bien sus políticas de compras a proveedores y sus políticas de crédito, manteniendo un alto nivel de liquidez que es pago de obligaciones financieras en el corto plazo. adicionalmente cuenta con un buen nivel de solvencia económica para responder por sus obligaciones financieras a corto y largo plazo, es rentable pues la inversión genera utilidades; lo que indica que realizan una buena administración del capital de trabajo.

Es reconocida por su alta calidad, se realizaron muestras al publico donde su satisfacción fue insuperable a otras marcas mencionando que este plus adicional es conveniente para todos y su precio varia poco a diferencia de otras marcas; esta herramienta innovadora ayuda a los empleados a tener precisión en el corte de cerámica con precisión y brinda mayor seguridad al empleado evitando para el dueño del contrato costos adicionales en medios de salud o demandas innecesarias por protección al empleado. Al empleado ayuda a estar mas seguro y protegido con las herramientas que utiliza que le brindan bienestar a su familia por este trabajo tan arduo y expuesto al riesgo.

Por ende, YEKA le brinda protección tanto al dueño como contratista en su seguridad industrial, brindar al contratante un trabajo con diseños y medidas exclusivas de mayor calidad, donde existe la protección, medidas al medio ambiente y diseños con cortes de alta calidad beneficiando a todos.

Precisando nuestra herramienta optimiza los procesos y verifica la fiabilidad en la entrega con su precisión de medidas y recolección de escombros que evita virus a los empleados y tiene una entrega precisa al contratante; YEKA es la medida que todos necesitamos para tener la fiabilidad de procesos y evitar consecuencias futuras por malas fuerzas o posicionamiento de las maquinas, pero YEKA por ser digital evita tiempos y consecuencias irreversibles a futuro.

BIBLIOGRAFÍAS

http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/tipos_defuentes_de_informacin.html

<http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/7140>

<https://www.google.com.co/search?q=variables+psicograficas&rlz>

Bernal Torres, C. A. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson.

Bernal, C. (s.f.). *Metodologia de la investigación* . PEARSON Always Learning.

Hernandez, S R. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. USA: Interamericana Editores, S.A. DE C.V.