

Plan de Negocios



Rodamientos Potencia y Soluciones Industriales – Rodapotencia

Presentado por

Jonathan Amaya Mendieta

Facilitador:

Miguel Ángel Rey Toquica

Manuel Rey

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Creación de empresas III - Modelos de Innovación

2020

Tabla de Contenido

Resumen ejecutivo	6
Introducción	8
Objetivos	9
<i>General</i>	9
<i>Específicos</i>	9
Claves para el éxito	9
1. Producto o servicio	10
2. Quienes somos	12
2.1 Actividad económica.	12
2.2 Sistema empresarial	13
2.3 Proveedores	13
2.4 Suministradores	14
3. Portafolio	14
Composición rodamientos	16
Diseño	16
3.1 Fotografías	18
3.2 Contacto	19
4. Objetivos estratégicos	20
4.1 Futuro preferido	20
4.2 Misión	20
4.3 Visión	20
4.4 Valores	21



4.5	Indicadores de desempeño	21
4.6	Cadena de valor	23
	<i>Actividades primarias</i>	23
	<i>Actividades de soporte</i>	24
	<i>Área financiera: Encargada de todo el tema de informes, caja menor y manejo de cuentas del dinero de la empresa.</i>	24
5.	Organigrama	24
5.1	Manual de funciones	26
7.	Plan Financiero	32
	Inversión Fija	32
	Inversión diferida	33
	Capital de trabajo	33
7.1	Plan de financiación	34
7.2	Costos	35
	Costos variables	36
7.3	Gastos fijos	36
7.4	Gastos controlables	38
7.5	Ingresos	41
7.6	Análisis del punto de equilibrio	43
7.7	Estado de resultados	45
7.8	Balance general	47
7.9	Flujo de caja	48
7.10	Indicadores de evaluación	49
8.	Lecciones aprendidas y recomendaciones	52

9. Conclusiones	53
Bibliografía	56

Tabla de Figuras

Figura 1 – Elementos Biodegradables	11
Figura 2 – Fotografía empaques biodegradables.....	11
Figura 3 – Logo de la empresa	14
Figura 4 – Marcas Rodamientos.....	15
Figura 5 – Anillo Interior y Exterior	16
Figura 6 – Elementos Rodantes.....	17
Figura 7 - Jaula.....	17
Figura 8 - Rodamientos.....	18
Figura 9 - Organigrama.....	25
Figura 10 – Plan financiación	34
Figura 11 – Grafico financiero Rodapotencia.....	43

Compromisos del autor

Yo Jonathan Amaya Mendieta identificado con C.C 1010231634 estudiante del programa Ingeniería de Sistemas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Jonathan Amaya Mendieta

CC. 1010231634

Resumen ejecutivo

La razón por la cual nació esta idea de negocio es porque vimos la necesidad de vender rodamientos y todo lo relacionado con transmisión de potencia, de allí mismo brindar un soporte sobre los mismos, esto ya que la mayoría de las empresas que residen aquí en Bogotá venden rodamientos (copias chinas) los cuales tienen una alta probabilidad a desgastarse en un tiempo muy rápido y presentar múltiples fallas. Es por ello que tendremos los mejores ingenieros capacitados en brindar un soporte sobre nuestro producto, tenemos contacto con empresas japonesas y taiwanesas las cuales son promotoras y fabricantes de los mejores rodamientos que se comercializan a nivel mundial.

Estamos ubicados en el centro de la ciudad de Bogotá de allí tenemos contactos con una gran parte de nuestro mercado, ya que los rodamientos se usan desde los motores más pequeños a los más grandes pasando por poleas, planchas, motocicletas, automóviles, maquinaria pesada, la industria y en el hogar. Por eso la ubicación más conveniente para poder crecer en este negocio es ubicarnos en el centro de la ciudad más exactamente sobre la Av. Caracas # 16. Esto mismo porque este lugar es el principal centro de atención en el mantenimiento, revisión y montaje de todo lo referente con transmisión de potencia.

Nuestra inversión inicial fue aproximadamente de 25 millones de pesos, para poder importar y distribuir los primeros rodamientos, aunque al inicio el darnos a conocer ya estaba en proceso, logramos conseguir un joint-venture de gerentes de mantenimiento

de motocicletas. Esto nos permitió darnos a conocer en la zona. Aunque llevamos tan solo 1 año sobre este mercado, calculamos que nuestro punto de equilibrio será 1 año más tarde para el cual ya tenemos contemplado diferentes estrategias de marketing y Joint-Ventures más grandes que manejan clientes potenciales. Esto con el fin de implementar nuevos mercados con otro tipo de productos orientados a la transmisión de potencia.

Los impulsores de este proyecto comenzando por mí, CEO Jonathan Amaya Ing. de Sistemas graduado de la universidad CUN, Carlos Espitia Gerente General con un tecnólogo en administración de empresas en el SENA y Néstor Mendieta nuestro operador de producción y otras integrantes más que hacen posible que este proyecto haya salido a flote y siga creciendo.

Estamos seguros de que este negocio será rentable ya que la confianza, seguridad y asistencia técnica son algunos de los pilares importantes cuando prestas un servicio, además que el servicio que estamos ofreciendo, no hay ninguna empresa competidora que lo realice actualmente, lo cual nos da una cierta ventaja frente a las demás. Algunos de nuestros impulsores tienen bastante experiencia sobre este mercado. Además, las nuevas tecnologías y el buen marketing permitirán que la empresa crezca en todo ámbito, a los usuarios que hayan obtenido más de cierta cantidad de productos se les ofrecerá probar el paquete de servicios de valor añadido de forma gratuita, durante un periodo de tiempo. Cuando vean que realmente su productividad aumente más, estarán dispuestos a seguir pagando por él.

Introducción

Los rodamientos a nivel general han sido uno de los más importantes elementos sobre los cuales se han construido o han permitido construir grandes cosas a lo largo de la historia, se tiene por sentado que el creador de estos elementos fue un sueco de apellido Gustaf sobre 1911. Desde sus grandes inicios se ha evolucionado lo cual ha permitido los diferentes tipos que conocemos hoy.

Aunque en algunas partes del mundo se fabrican rodamientos y copias de estos, los mayores promotores están ubicados en Taiwán y Japón, lo cual ha permitido que también diferentes marcas se hayan establecido entre estas la más antigua de todas SKF sobre la cual Gustaf patentó el primer rodamiento. Es por esto que Rodapotencia intentará resolver algunos de los problemas que se presenta por lo menos en Colombia, y es que, aunque se distribuyan bastantes copias de rodamientos las cuales no cumplen el periodo de duración estándar y la mala calidad del material (acero) sobre el cual está construido.

Nosotros como empresa, distribuiremos rodamientos originales y daremos soporte sobre estos mismos, esto con el fin de brindar la mejor experiencia a nuestros clientes tanto en producto como en asesoría, asegurándonos de que como proveedores de un servicio cumplamos con lo que el mercado demanda.

Objetivos

General

Ser promotores y especialistas en la venta, asesoría y distribución de rodamientos a nivel nacional, ofreciendo el mejor servicio, calidad y precio.

Específicos

- Lograr aumentar las vías de ventas de nuestros productos para expandirnos más en el mercado.
- Crear nuestros puntos de ventas físico en cada ciudad principal de Colombia donde estemos más cerca para la venta de nuestros productos.
- Realizar capacitaciones a nuestros colaboradores y empresas en el manejo de nuestros productos.
- Proponer una nueva forma de venta y marketing donde la facilidad sea para nuestros clientes.
- Entrelazar conexión con Joint-Ventures y clientes potenciales para lograr expandirnos a nivel mundial.

Claves para el éxito

La tecnología nos permite cada día implementar herramientas en nuestro negocio, aunque cada día surgen nuevas ideas de negocio pocas llegan a consolidarse, es por ello que nos parece importante digitalizarnos completamente, por tanto, nuestro primer paso es la creación de la página de rodapotencia donde tendremos acceso a una tienda virtual y

los diferentes pagos existentes con el fin de facilitar la adquisición de nuestro producto a todos los clientes, uno de nuestro fuertes será el soporte que daremos sobre nuestros productos, todos sabemos que es importante el mantenimiento en cualquier dispositivo por tanto los rodamientos no son la excepción. Además, un artículo que encontramos en la OBS – Bussiness School. Pasión por lo que se hace, trabajo duro, excelencia, focalizar el producto, conocer el mercado, innovación y perseverancia. (School, 2016). Estas son algunas de las cualidades que se debe tener para el éxito, aunque hay muchas más considero que son las bases de cualquier idea de negocio de hoy.

1. Producto o servicio

Somos una empresa de rodamientos y todo lo relacionado con la transmisión de potencia, con servicios ágiles y domicilio, distribuimos todo tipo de rodamientos, todo tipo de marcas y distribuciones. Esto porque encontramos rodamientos en todo lado como la industria, el hogar.

Nuestro mercado es muy amplio, pero nuestros clientes potenciales son los talleres de motocicletas y empresas que proveen maquinaria pesada, más sin embargo ya que el mercado es muy amplio decidimos focalizarnos en rodamientos para todos los medios de transporte, comenzando por unos patines hasta los servicios de transporte masivo.

Buscamos satisfacer la necesidad de las empresas en cuanto a la adquisición de rodamientos 100% seguros y originales, ya que hemos podido evidenciar que alguno de los rodamientos que algunas empresas adquieren no duran lo suficiente o fallan

repentinamente lo que ocasiona, fallas en su servicio, tiempo y dinero invertido. Por esto, el producto y el servicio sobre el mismo es lo más importante.

La ubicación geográfica donde nos ubicaremos es muy importante en muchos aspectos, de igual manera el compromiso con el medio ambiente es primordial, por ende, tenemos contacto con pequeñas empresas que manejan empaques biodegradables, todo esto ya se maneja sobre un diagrama de flujo sobre todo el proceso que se realiza sobre el negocio dando una efectividad y velocidad sobre los diferentes procesos desde la exportación a la entrega de los productos (ver Figura 1).

Figura 1 – Elementos Biodegradables



Aunque manejemos precios más económicos frente a nuestros competidores, la caracterización de tener soportes e ingenieros especializados en todos los rodamientos que ofrecemos será nuestro fuerte, basándonos en una encuesta que hemos realizado directamente con algunas de las empresas y futuros clientes, nos aseguraron que nuestro servicio amplio hará que nos prefieran por encima de los demás.

2. Quienes somos

Somos una empresa que vende y brindar servicios personalizados a todo lo relacionado con temas de rodamientos y transmisión de potencia de acuerdo a las necesidades de las organizaciones, en especial, a empresas colombianas, orientando a las empresas hacia las acciones necesarias para el desarrollo y buen funcionamiento. Conformado por un grupo de profesionales calificados y con experiencia sobre el tema, todo con el fin de brindar el mejor servicio y crecer como empresa. Nuestro logotipo indica todos los campos sobre los cuales nos manejamos (ver Figura 3).

Figura 2 – Logotipo de la Empresa



2.1 Actividad económica.

Nuestra actividad económica se basa en la distribución y prestación de servicio sobre todo lo referente a rodamientos, donde nuestros servicios pueden ir por separado en tan solo la venta del producto o en su defecto las dos. El objetivo es poder brindar el servicio completo ya que es lo que nos hace único ante nuestros competidores y la imagen de nuestros clientes.

De igual manera es importante poder contar con las nuevas tecnologías, esto con el fin de implementar todo el tema de e-commerce, marketing y ampliación del mercado para el buen crecimiento de la organización.

2.2 Sistema empresarial

El sistema empresarial de nuestra empresa se compone por 4 grandes sub áreas que al inicio no habrá muchas personas que los compongan, pero estará definido de la siguiente manera.

Área Importación, Área Operación, Área Financiera, Área de Recursos Humanos, Área de Marketing y Tecnología.

Cada una de estas áreas estará conformada por un líder el cual según los objetivos y lineamientos de la empresa llevará las diferentes áreas a cumplir las metas de la empresa. Cada una de estas áreas atenderá diferentes tipos de tareas y se comunicaran entre ellas para que el producto pueda cumplir todos los procesos y lineamientos que la empresa indique para una ágil y buena atención.

2.3 Proveedores

Nuestro objetivo como empresa es poder importar los mejores rodamientos tanto en precio como en calidad tenemos la necesidad de tener los mejores proveedores de estos productos, comenzando por JOTA BEARING CO LTD la cual es nuestra principal fuente de importación ubicada en Taiwán-China para todo el tema de rodamientos de

maquinaria pesada, importamos marcas como *TIMKEN – NTN* y *WUXI HXH BEARING CO., LTD* ubicada en Jiangsu, China donde importamos nuestros rodamientos para sistemas más pequeños como motocicletas, autos, bicicletas etc. Cabe recalcar que estas empresas poseen una alta experiencia en fabricación y exportación de los productos.

2.4 Suministradores

Algunos de nuestros suministradores serán las empresas que residen en Bogotá la cuales brindan los servicios públicos bases como el Agua (Acueducto), Energía (Codensa), Gas (Gas Natural), internet y telefonía (ETB).

De igual manera se considera que para el montaje del local requeriremos de los siguientes elementos.

Vitrinas, avisos publicitarios, estantes, mesas, sillas, teléfono, equipo de cómputo, teléfono fijo, teléfono corporativo y un medio de transporte que en su defecto puede ser una motocicleta por temas de desplazamiento sobre la ciudad tanto para la entrega de los productos y la revisión de los mismos.

3. Portafolio

Figura 3 – Logo de la empresa



Somos una empresa que importa y distribuye rodamientos; pines, esferas, acoples, poleas, correas, cadenas, chumaceras y en general todo tipo de elementos para transmisión de potencia en marcas; *SKF, FAG, KOYO, TIMKEM, NTN, INA, LINKBELT, REX*; para aplicaciones en la industria, en el sector automotriz y en el hogar, actuando con responsabilidad, calidad y cumplimiento.

Figura 4 – Marcas Rodamientos



Algunas de las marcas que ofrecemos con la mejor calidad son las que vemos en la (ver figura 4). Todas estas se pueden encontrar con sus diferentes tipos en la página de la empresa rodapotencia.com la cual cuenta con una tienda y sus diferentes pagos para la adquisición de nuestros productos.

Todas estas marcas son avaladas y usadas en todo el sistema industrial, automotriz y del hogar, si tenemos una aspiradora y licuadora en casa, ya tenemos algunos rodamientos que usamos en el día a día para nuestras labores. Algunos de nuestros precios, podemos ver en la Tabla 1.

Tabla1. Tabla precios

Referencia	Marca	Precio
7307 TVP_XL	FAG	\$82.000
7308 B_TVP_XL	FAG	\$105.000
32005J/26	NACHI	\$52.000
320/28	NACHI	\$38.000
BB1103	NACHI	\$52.500
32907	NACHI	\$54.000
6009 ZZC3	SKF	\$65.500
63/28,1 RS3	SKF	\$56.000
6109 2RS3	SKF	\$62.000
22215E/KC	SKF	\$123.000
22211E KC3	SKF	\$1.263.000
29420E	SKF	\$1.910.000
NUP311	KOYO	\$566.000
5308 ZZ	KOYO	\$205.000

Composición rodamientos

Diseño

Los rodamientos están compuestos por los siguientes elementos:

- Dos anillos (aro interior y aro exterior) (Figura 5)



Figura 5 – Anillo Interior y Exterior

- Elementos rodantes (en forma de rodillos o bolas) ver Figura 6

Figura 6 – Elementos Rodantes.



- Una jaula (es la estructura que mantiene separados los elementos rodantes y los anillos) ver Figura 7

Figura 7 - Jaula



Anillo interior / Anillo exterior

El anillo interior y el anillo exterior se fabrican generalmente a partir de la combinación especial de acero y cromo de gran pureza, este material tiene la dureza y la pureza necesarias. Ambos factores son importantes para conseguir un rodamiento que soporte mayor carga y una vida útil prolongada.

Los caminos de rodadura (pistas) pueden ser endurecidos, rectificadas y pulidas. También suelen utilizarse materiales especiales tales como cerámica y plástico. Aunque el plástico no tiene la capacidad para soportar temperaturas extremadamente altas, son

considerablemente más ligeros que el acero. Esta característica los hace muy valiosos en sectores como el automotriz. (NSK, 2020)

3.1 Fotografías

Estos son algunas de las fotografías de los productos que distribuimos a nivel distrital, los rodamientos tienen unas medidas prediseñadas (ver figura 8).

Figura 8 - Rodamientos





3.2 Contacto

www.rodapotencia.com

Rodapotencia – Instagram

Twitter - @roda_potencia

Facebook - Rodapotencia

Cel: 311 246 0159

Teléfono Fijo: 2335961

4. Objetivos estratégicos

- Obtener una rentabilidad por lo menos del 7% sobre la inversión.
- Mejorar el servicio al cliente y productos más amplios que nuestros competidores.
- Desarrollar capacidad de ventas por medio del comercio electrónico y una app.
- Consolidarnos como una organización a nivel distrital.
- Lograr una gestión de calidad y desarrollo sostenible
- Incrementar puntos de venta sobre las principales ciudades del país.
- Lograr una sustentabilidad después de 5 años.
- Lograr presencia en mercados internacionales.

4.1 Futuro preferido

4.2 Misión

Rodapotencia es una empresa colombiana comercializadora de rodamientos y todo lo relacionado con transmisión de potencia para el funcionamiento y soporte de todas las maquinas que requieren de estos elementos, haciendo nuestro trabajo con responsabilidad cumplimiento y ofreciendo calidad, entrega oportuna y respaldo.

4.3 Visión

En los próximos años Rodapotencia, será una empresa líder en la comercialización de todos los elementos para transmisión de potencia logrando expandirse a mercados más allá de las fronteras colombianas conservando siempre la calidad y servicio como marca personal de la empresa.

4.4 Valores

Es importante como empresa tener unos valores los cuales aplicaran tanto en nuestra empresa como en el servicio que queremos ofrecer, estos son:

- **Responsabilidad:** Es importante la responsabilidad sobre el producto y el cliente.
- **Persistencia:** Persistencia en tratar de ser mejores cada día.
- **Lealtad:** La lealtad a nuestros clientes es nuestro pilar.
- **Puntualidad:** La puntualidad en la entrega de nuestros productos.
- **Amabilidad:** El buen trato es fundamental en cualquier relación.
- **Calidad:** La calidad es lo más importante de nuestra empresa.
- **Compromiso:** Con el medio ambiente, nuestros proveedores y clientes nos hará llegar más lejos.

4.5 Indicadores de desempeño

Los indicadores de desempeño es una herramienta que permite verificar en el día a día que cada nivel y área cumplan con los lineamientos interpuestos por la organización, esto con el fin de hacer cumplir nuestros valores tanto a nuestros clientes como dentro de la misma organización.

A pesar de existen muchas herramientas tecnológicas que nos permiten realizar esta tarea, decidimos comenzar realizándolos semanalmente y por nuestra área de recursos humanos, como podemos ver en la Tabla 2 quedo nuestro indicador de desempeño.

Tabla 2. Indicadores de Desempeño

Nivel	Área Encargada	Actividad a Realizar	Indicador Propuesto
Estratégico	Gerencia	Revisar informes de seguimiento remitidos por RH.	Seguimiento a indicadores
		Evaluar los compromisos de cada una de las áreas.	Tiempo total promedio para finalizar una tarea
		Evaluar el estado operativo de la empresa	Edad promedio de las herramientas usadas
		Evaluar los temas financieros de la empresa	Verificar los ingresos y ventas de la empresa
Táctico	Recursos Humanos	Capacitación al personal de las buenas prácticas.	Porcentaje del personal capacitado
		Verificar estado de los empleados	Porcentaje de personal que labora.
		Prestar servicio al cliente	Quejas presentadas, porcentaje de clientes inconformes.
Operativo	Operaciones	Coordinar mantenimientos y entregas.	Cumplimiento de mantenimiento y entregas diarias.
		Asignación de rutas y vehículos al personal	Uso de vehículos diarios, factor de envíos promedio, costo promedio de peso por combustible.
		Despachar servicios del día	Tiempo en el proceso logístico, tiempo de consolidación.
		Atención al cliente.	Retrasos en la entrega o mantenimientos.
Táctico	Marketing y Tecnología	Procesamiento de la información.	Uso de servidores, equipos y todo lo relacionado con TIC.
		Propuestas tecnológicas y de promoción.	Informes y desarrollos in-house sobre los sistemas

Campañas publicitarias	Informes sobre Ad-Works y todas las plataformas sobre cada campaña
Mejoras e informes de los sistemas de información.	Concientizar, desarrollar y probar los sistemas de información.

4.6 Cadena de valor



Actividades primarias

- *Área importación:* Se encarga directamente de la materia prima, la importación de los productos al país.
- *Área operación:* Allí se distribuye y entrega los rodamientos en cada tienda y a cada cliente, junto con los mantenimientos de los mismos.
- *Área ventas:* Es la encargada de la generación de facturas, contacto con el cliente y atención.

- *Área marketing:* La encargada de dar a conocer los productos por medio físico y electrónico.

Actividades de soporte

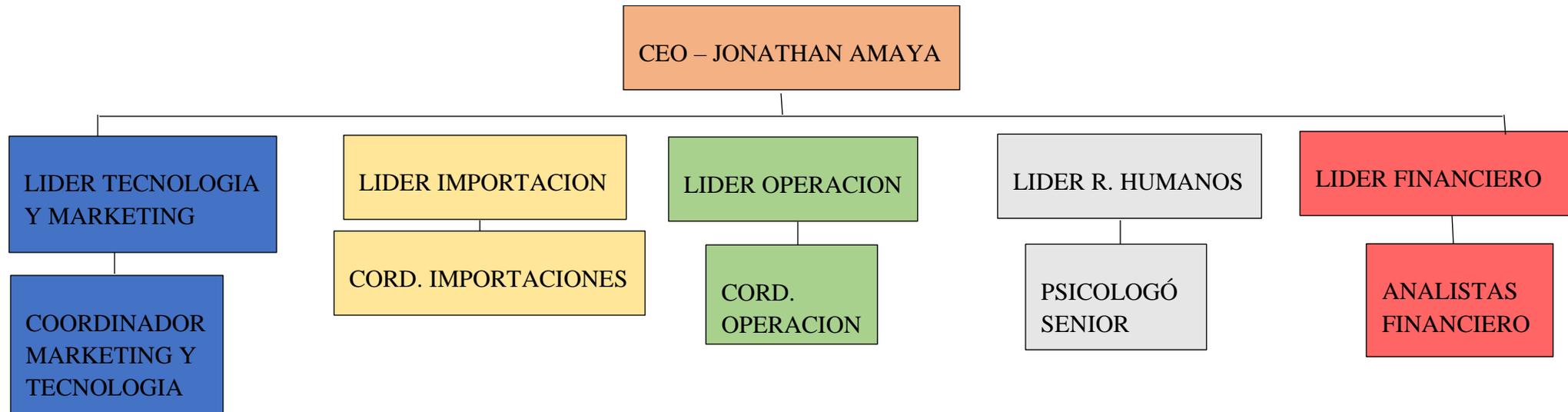
- *Área financiera:* Encargada de todo el tema de informes, caja menor y manejo de cuentas del dinero de la empresa.
- *Área recursos humanos:* Encargados de la contratación, capacitación y motivación de los empleados de la empresa.
- *Área tecnología:* Encargados del manejo de sistemas, servidores, redes y todo lo relacionado con las plataformas e infraestructura de la empresa.

Reconociendo las actividades que posee nuestra empresa determinamos que las actividades que nos otorgan una ventaja sobre nuestros competidores es la atención, eficacia, calidad y soporte sobre nuestro propio producto, ya que ninguna empresa maneja este mismo servicio, tenemos una ventaja competitiva frente a ellos.

5. Organigrama

Dentro de nuestra empresa tenemos un organigrama vertical, donde tenemos un CEO y luego cada área correspondiente maneja un líder y supervisor sobre la misma esto con el fin de orientar la toma de decisiones que se toman y actividades todas orientadas al cumplimiento de los objetivos estratégicos y metas de la empresa.

Figura 9 - Organigrama



5.1 Manual de funciones

Este es un manual de funciones con el cual queremos dar a conocer los requisitos y competencias que se requieren para nuestro cargo de Coordinador de Sistemas, la información la podemos ver en la Tabla 3 y 4.

Tabla 3 – Manual de Funciones

PERFIL DE CARGO: Coordinador de Sistemas

I. Antecedentes Generales

Nombre del Cargo	COORDINADOR DE SISTEMAS
Dependencia	TECNOLOGIA Y MARKETING

II. Requisitos Formales

Estudios Requeridos	Ingeniería de sistemas o telecomunicaciones.
Estudios de Especialización, Capacitación	Especialización en redes (preferiblemente cisco), desarrollo de software.
Trayectoria Laboral	Líder, Coordinador, director.
Experiencia	(1) Un año de experiencia laboral, profesional y certificada.

Otros

III. Objetivos del Cargo

Planear, dirigir y controlar las operaciones del departamento de marketing y tecnología en la creación, actualización, modificación en sistemas e infraestructura de la empresa.

IV. Principales Funciones

- (1) Gestionar y supervisar el personal a cargo.
- (2) Ejecutar actualizaciones correspondientes a la infraestructura (servidores, APS, Switchs, etc.)
- (3) Administración de bases de datos de la empresa.
- (4) Creación de software y aplicaciones locales o web para el desarrollo tecnológico de la empresa.
- (5) Cumplir a cabalidad y en los tiempos establecidos los informes que se le soliciten.
- (6) Crear estrategias para las buenas prácticas en los sistemas de información.
- (7) Capacitación al personal de la empresa en relación a sistemas, seguridad informática, manejo de sistemas, etc.

VI. Competencias

Competencias Personales y laborales:

1. Manejo de Framework, Apis y editores de código.
 2. Manejo de personal y experiencia en creación y dirección de proyectos.
 3. Estudios profesionales culminados.
 4. Conocimientos bases en marketing y sus aplicaciones.
 5. Conocimiento en montaje, instalación y configuración de redes y servidores.
-

Tabla 4 – Manual de Funciones

PERFIL DE CARGO: Coordinador Marketing

I. Antecedentes Generales

Nombre del Cargo	COORDINADOR DE MARKETING
------------------	--------------------------

Dependencia	TECNOLOGIA Y MARKETING
-------------	------------------------

II. Requisitos Formales

Estudios Requeridos	Universitarios en diseño gráfico, publicidad y marketing o diseño visual
---------------------	--

Estudios de Especialización, Capacitación	Especialización en desarrollo de piezas promocionales, comunicación organizacional y marketing.
---	---

Trayectoria Laboral	Líder, Coordinador, director.
---------------------	-------------------------------

Experiencia	(1) Un año de experiencia laboral, profesional y certificada.
-------------	---

Otros

III. Objetivos del Cargo

Planear, dirigir y controlar las operaciones del departamento de marketing y tecnología en la creación, actualización, modificación en campañas, promociones y eventos de marketing.

IV. Principales Funciones

(1) Gestionar y supervisar el personal a cargo.

(2) Planear las diferentes piezas y campañas de la empresa.

(3) Administración de bases de datos de la empresa.

(4) Crear procesos, directrices y lineamientos de branding.

(5) Cumplir a cabalidad y en los tiempos establecidos los informes que se le soliciten.

(6) Crear estrategias para las ventas y clientes con el objetivo de serle fiel al cliente.

(7) Capacitación al personal de la empresa en relación a las nuevas campañas implementadas con el fin de todos tener la misma idea.

VI. Competencias

Competencias Personales y laborales:

6. Manejo de programas de diseño. (Photoshop, Illustrator, Premier)
 7. Manejo de personal y experiencia en creación y dirección de proyectos.
 8. Conocimientos bases en marketing y sus aplicaciones.
 9. Mantener buenas relaciones laborales y operacionales en la empresa.
-

6. Estudio legal

El tipo de figura legal que hemos constituido consta de S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificada) y tipo jurídico, lo cual hará que nuestra naturaleza sea de carácter comercial. Esto también porque resulta ser más económicas y menos rígidas que las demás sociedades. Dentro del sistema societario colombiano, este nuevo modelo de creación de empresas gana terreno debido a su estructura flexible y lo económicas que resultan, pudiendo ser una sola persona la titular de la propiedad de la empresa, incentivando la formalidad, la creatividad y la innovación empresarial y tecnológica, a la vez que se acortan las brechas para acceder al sistema financiero a las nuevas empresas o Start-ups colombianas. (Workers, 2018)

Algunos de los impuestos que se han venido indicando para este 2020 son los siguientes, y quizás algunos más, ya que como indica el director de la DIAN – Juan Ricardo Ortega hay muchas empresas que se constituyen S.A.S para no pagar impuestos, por el momento estos son los establecidos por la ley.

Al constituir una empresa SAS se deben realizar las siguientes declaraciones de impuestos ante la DIAN:

1. Impuesto de renta y complementarios.
2. Impuesto sobre las ventas, IVA.
3. Declaraciones de Retención en la Fuente.

Ante la Secretaría de Hacienda de deben declarar:

1. Impuesto de Industria y Comercio.
2. Retenciones a título de ICA, Reteica. (Actualícese, 2012)

Algunas de los beneficios que se tiene como S.A.S esta las reglas que se pueden definir dentro de la empresa, los trámites para la creación son más fáciles y ágiles, no se requiere escritura pública, la duración de la empresa puede ser ilimitada, no requerimos revisor fiscal a menos que nuestros inmuebles sobre pasen los 3.000 SMLV, entre otras, consultando se tienen más de 15 beneficios para este tipo de figura legal.

El empresario puede fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario los cuales deben ser elaborados a la medida del tipo de negocio, la calidad y condiciones de los socios, etc. por abogados expertos.

La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.

La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

Es posible crear una SAS de socio único, lo que anteriormente se trató de implementar sin mayor éxito a través de las empresas unipersonales EU.

Es posible crear reglas internas para llevar a cabo reuniones de socios no presenciales con plena validez y de manera simple.

A diferencia de la S.A., no es obligatorio que la SAS tenga una Junta Directiva, pero igualmente puede pactarse en el estatuto social que la tenga cuando así los socios lo determinen. (NEGOCIOS, 2018)

7. Plan Financiero

Para poder iniciar el proyecto de Rodapotencia requerimos de varias inversiones de todo tipo, ya que planeamos tener bastantes medios esto con el fin de calidad, ingresos y estabilidad de la empresa.

Por ende, vamos a comenzar por la inversión fija, inversión diferida y por último el capital de trabajo.

Inversión Fija

- Terreno local: 16 metros cuadrados con un valor mensual de \$800.000 pesos.
- Terreno Oficina: 22 metros cuadrados con un valor mensual de \$1.200.000 pesos.
- En la maquinaria y equipo, requerimos de herramientas de mantenimiento y montaje de rodamientos. (herramientas de montaje y desmontaje, extractor de rodamientos de bolas, extractores enderezadores y placas de trisección, tuercas y bombas hidráulicas: \$3.500.000 pesos).
- Equipos de cómputo: 10 equipos de cómputo con un valor de \$ 11.500.000 pesos.
- Impresora multifuncional: \$ 850.000 pesos.
- 10 cables de red cat. 7: \$ 60.000 pesos.
- Vitrinas y Estantería con un valor de \$650.000 pesos.
- Vehículos los cuales transportaran los rodamientos y técnicos para cuando se presta el servicio de mantenimiento con un valor de \$ 102.100.000 – Chevrolet D-Max.

Inversión diferida

- Permisos cámara de comercio y DIAN con un valor de \$ 60.000 pesos.

Capital de trabajo

- Inventario en el local de 300 rodamientos de diferentes marcas, que según mercado son los que más se venden.
- La nómina de la empresa correspondiente al organigrama antes presentado.
- El dinero en caja será de \$ 1.500.00 pesos esto con el fin de mitigar acontecimientos que se presenten el cual estará alojado en una cuenta de ahorros a nombre de la empresa en el Banco Caja Social. Ver tabla 5 para más información.

Tabla 5 – Plan de Inversión de Producto

PLAN DE INVERSION DE PRODUCTO			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ACTIVOS FIJOS			
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$18.570.000	\$15.000.000	\$3.570.000
VEHICULO	\$102.100.000	\$ -	\$102.100.000
CAPITAL DE TRABAJO			
INVENTARIO INICIAL	\$9.000.000	\$9.000.000	\$ -
EFFECTIVO	\$1.500.000	\$ -	\$1.500.000
ACTIVOS NOMINALES			
CONSTITUCION	\$100.000	\$ -	\$ -
TOTAL	\$131.270.000	\$24.000.000	\$107.170.000

7.1 Plan de financiación

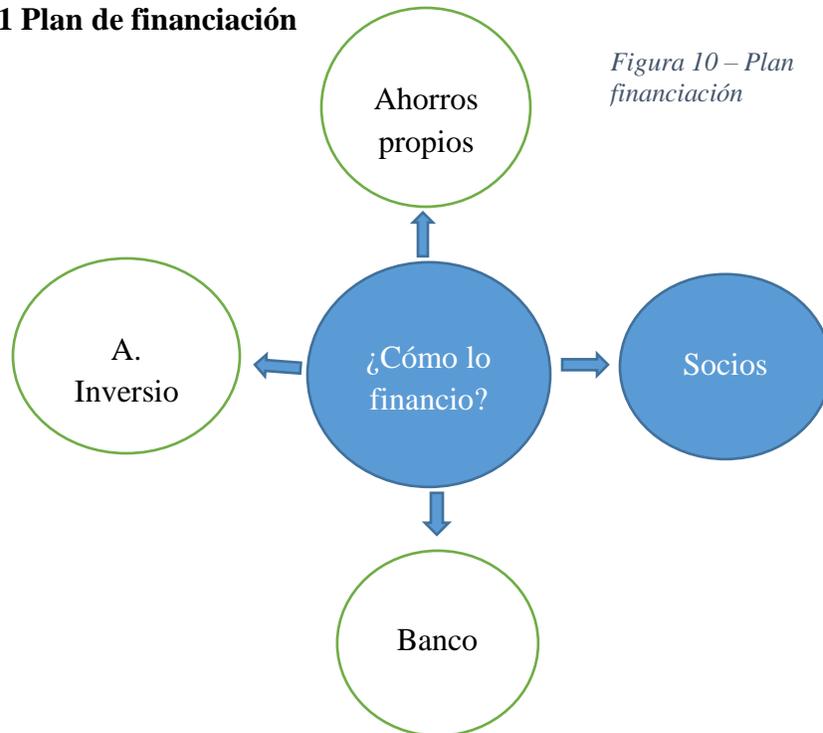


Figura 10 – Plan financiación

Los fondos económicos desde los cuales nuestro proyecto partirá corresponden a ahorros propios junto con la colaboración de socios los cuales pertenecen a la junta directiva de la empresa.

Teniendo en cuenta estos factores, la parte de la mercancía la cual es la materia prima y producto final la tenemos nosotros y somos propios de esta, ya que antes de la constitución (legal) de la empresa adquiríamos nuestros productos y los fuimos vendiendo (sin tener un local) esto con el fin de poder importar más y tenerlos en el inventario que hoy en día tenemos, los cuales hacen parte del producto en estos momentos que tiene la empresa para su venta.

Por ende, la financiación de la cual requiere la empresa es un valor de \$ 131.270.000 pesos sobre los cuales se estima obtener la parte del mobiliario, equipos y parte del efectivo, vehículo. Para más claridad. (ver tabla 4)

Ante el préstamo de los socios se tiene en cuenta que estas no suponen una deuda para la empresa ya que no deben de ser devueltas, por tanto, se muestra la idea de negocio, se le presentan tendencias del mercado y posibles ventas sobre el producto, procedemos a escribir un documento donde se dejan algunos acuerdos, reglas y principios que regulan la sociedad que tenemos, el objetivo es subir nuestros ingresos fuera de gastos para tener más expansión.

7.2 Costos

Teniendo en cuenta la estructura de los costos, estos en nuestro caso aplican directamente al tema de importación de los rodamientos, ya que no producimos ninguno de estos, los costos directamente van aplicados a los impuestos y temas de importación los cuales se rigen por peso y numero de cajas, para el pago a las empresas donde importamos se usa el servicio Western Unión la cual es una empresa internacional y se encuentra vigente en los países donde lo requerimos, regularmente se hace una consignación inmediata pagando un impuesto sobre la misma, esto con el fin de que el dinero se vea reflejado casi de manera inmediata y de la misma manera por medio de DHL como empresa transportadora e importadora, logramos que la importación sea lo bastante rápida.

Costos variables

Para este caso tenemos presente que cada rodamiento tiene un valor diferente ya sea según marca, tamaño, medidas, referencias por tanto los costos variables dependerán de cada importación.

- Rodamientos según marca, tamaño, referencia y tipo. Ej. Tinkem Set 803 – valor \$ 1.150.000 según mercado y se importa hasta en \$ 650.000 pesos.
- Cantidad de cajas que se transportan por importación junto con el peso ya que según estos valores del mismo modo se cobra por parte de la transportadora, de igual manera ya se tiene un margen por importación.
- Transporte y envío de cada rodamiento al cliente (depende de la distancia y lugar).
- Mantenimiento y revisión de rodamientos distribuidos por nosotros, este varía por referencias, cantidad.

7.3 Gastos fijos

Los gastos fijos se estiman en la siguiente tabla donde se relaciona por mes. Ver tabla 6.

Tabla 6 – Gastos fijos por mes

Arriendos	\$2.000.000
Seguro	\$1.000.000
Permisos y Licencias	\$60.000
Depreciación	\$75.000
Varios	\$800.000
Total Gastos Fijos	\$4.760.000

Los arriendos se dividen en 2, ya que en la oficina se pagan \$ 1.200.000 pesos mensuales y \$ 800.000 pesos para el local.

Tenemos un seguro el cual corresponde 50% de cada rodamiento que se importe y pueda llegar en mal estado, este lo cubre las empresas importadoras. Cada mes se paga un seguro de \$ 1.000.000

Los permisos y licencias se pagan anuales los cuales corresponden para poder importar, distribuir y exportar el producto (en caso de que se envíe fuera del país).

La depreciación recta de los rodamientos se centra directamente en la calidad de este unos 6 años más adelante, donde las bolas, grasa, rigidez, etc. Falla por tanto los \$ 900.000 corresponden a un rodamiento Tinkem 46650 luego de su valor como toma de ejemplo, además es el que más se vende en nuestra empresa. De igual manera validando la depreciación como tal en los temas de rodamientos se ve directamente en la parte física de los mismos no en la parte financiera.

Los gastos varios corresponden a eventualidades que se puedan presentar en el tema de transporte, importación, implementos, gasolina del vehículo y mantenimiento sobre los rodamientos

7.4 Gastos controlables

Relacionamos los gastos controlables por mes, donde se evidencia cada valor según la apreciación que calculamos. Ver tabla 7

Tabla 7 – Gastos controlables

Sueldos y Salarios	\$20.000.000
Gastos Nominales	\$5.500.000
Legales y Contabilidad	\$700.000
Publicidad	\$40.000
Viajes/Vehículos	\$250.000
Cuotas y Suscripciones	\$80.000
Servicios públicos	\$1.800.000
Varios	\$90.000

Sueldos y salarios mensuales de la nómina según el organigrama, donde cada persona trabajara de 8:00 am a 6:00 pm lunes a viernes y sábados de 8:00 am a 12:00 pm.

- CEO \$ 2.500.000
- Todos los líderes de cada área devengaran un salario de \$2.000.000.
- Coordinador marketing, coordinador operaciones, psicólogo senior, analista financiero y coordinador de importaciones devengaran un salario de \$ 1.500.000

Los gastos nominales corresponderán a \$ 5.500.000 donde se tiene el pago de una ARL Seguros Bolívar donde cada mes nos realizan una visita sobre todo lo referente a buenas prácticas de trabajo, posturas y adicional atención inmediata vía teléfono y

presencial por alguna lesión, accidente, enfermedad. Vacaciones remuneradas, permisos y licencias.

Los temas legales y de contabilidad corresponden a la contabilidad externa que nos realiza una empresa llamada AWP KACTUS donde tenemos un software y asesorías adicionales, por un valor de \$ 700.000 pesos colombianos mensuales.

Los temas de publicidad los dividimos en online e impresa, donde con apoyo de Facebook Ads, Google Ads, Banners de publicidad e impresa, ofrecemos promociones y damos a conocer la empresa donde relacionamos la página web www.rodapotencia.com donde tenemos más información de nosotros.

Los gastos de los vehículos y viajes corresponden al desplazamiento de personal y rodamientos ya sea en entrega, mantenimiento o recogida de los mismos. Aunque se tienen motos a disposición en algunos casos es necesario pagar un vehículo, ya que por temas de peso y cantidad es necesario. Aunque no hemos vendido mucho fuera del país, cubrimos el 50% del envío fuera de Colombia.

Tenemos suscripciones en Tugestionline.com el cual hace parte de BBVA donde se tiene asesoría en temas de contabilidad, tendencias mercado, marketing, negocios, etc.

Los servicios públicos se centran en los siguientes (Luz, Agua, Teléfono e internet), estos servicios los prestan Acueducto para el tema del agua, Codensa para el tema eléctrico y ETB para el tema de telefonía junto con un canal de 80 Mbps dedicado.

Los gastos varios corresponden a temas de papelería, elementos de aseo, bolsas biodegradables, elementos, importación, gasolina y posibles eventualidades que se presente sobre las otras cuentas o compras de último momento.

El alquiler se divide en dos lugares, la empresa u oficinas ubicadas en el Ricaurte con un valor mensual de \$ 1.200.000 y el local ubicada en el centro de la ciudad (Av. Caracas con calle 16) con un valor de \$ 800.000 mensuales.

En lo que hemos podido investigar la depreciación de los rodamientos no se evalúa en dinero si no en el daño y desgaste de los mismos, de igual manera el valor colocado allí es el ejemplo de un rodamiento Tinkem 46650 y según el tema de la depreciación recta. “El método de depreciación en línea recta es el más sencillo de calcular y es uno de los más utilizados por las empresas para calcular la depreciación de un activo. Consiste en dividir el valor del activo entre los años de vida útil del mismo. Esto se hace conociendo el tiempo de vida útil del activo, que por lo general es de unos 20 años para los bienes inmuebles, 10 años para los bienes muebles como maquinaria, trenes, aviones, etc.; y de 5 años para vehículos o dispositivos electrónicos como computadoras.” (Rankia, 2019)

El seguro que pagamos corresponde a las importaciones puesto que si algún rodamiento llega con defectos o fallando la empresa a la que le importamos nos debe garantizar el 100 % del mismo.

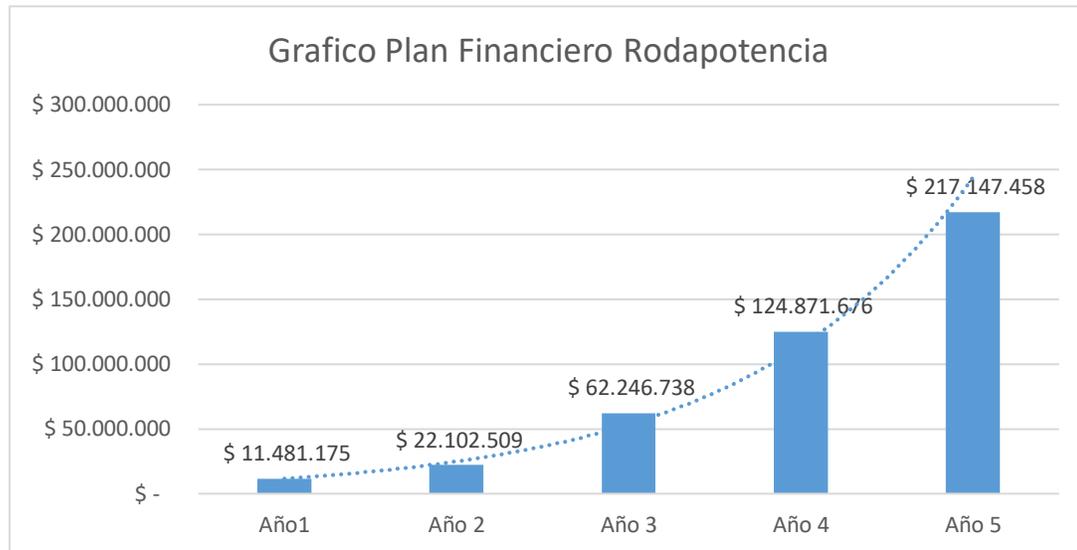
Los gastos varios tenemos un dinero muy bajo ya que lo que hemos podido analizar no creemos que nos haga falta ello, ya que lo general lo tenemos contemplado en los demás gastos, así que en estos quisimos meter temas de gasolina, vehículos, papelería o alguna eventualidad.

7.5 Ingresos

Para el tema de los ingresos, los ingresos de la empresa son la venta de rodamientos, pero también traemos rodamientos a grandes compañías como Rodamundi, Anditrans, etc. Estas empresas que manejan temas de maquinaria pesada, estos llegan por encargo aparte de las ventas que se realizan en el almacén. Por tanto, los ingresos que proyectamos en la tabla irán creciendo levemente para que con el pasar del tiempo crezcan las ventas junto con la posibilidad de clientes potenciales nuevos. Por tanto, vamos a describir cada uno de los datos, ver la tabla 9.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	%Ind.	%Ind.	%Ind.	%Ind.	%Ind.	Total Anual	Total Anual	Total Anual	Total Anual	Total Anual
Est. Ventas Netas	2,54%	6,74%	10,14%	13,94%	17,74%	\$ 777.065.398	\$ 829.439.606	\$ 913.544.782	\$ 1.040.892.925	\$ 1.225.547.330
Coste Ventas	1,50%	2,80%	4,10%	5,40%	6,70%	\$ 333.855.013	\$ 343.202.953	\$ 357.274.274	\$ 376.567.085	\$ 401.797.080
Beneficio Bruto						\$ 443.210.385	\$ 486.236.653	\$ 556.270.508	\$ 664.325.840	\$ 823.750.250
Gastos Controlables:										
Sueldos y Salarios	1,60%	1,80%	2,00%	2,20%	2,40%	\$ 262.288.008	\$ 267.009.192	\$ 272.349.376	\$ 278.341.063	\$ 285.021.248
Gastos de Nominas	1,00%	1,20%	1,40%	1,60%	1,80%	\$ 69.753.767	\$ 70.590.812	\$ 71.579.083	\$ 72.724.349	\$ 74.033.387
Legales y Contabilidad	Fijos					\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000
Publicidad	1,00%	1,10%	1,20%	1,30%	1,40%	\$ 507.300	\$ 512.880	\$ 519.035	\$ 525.783	\$ 533.143
Viajes/Vehiculos	1,00%	1,20%	1,40%	1,60%	1,80%	\$ 3.170.626	\$ 3.208.673	\$ 3.253.595	\$ 3.305.652	\$ 3.365.154
Cuotas y Suscripciones	0,30%	0,50%	0,70%	0,90%	1,10%	\$ 976.000	\$ 980.880	\$ 987.746	\$ 996.635	\$ 1.007.598
Servicios Publicos	1,10%	1,50%	1,90%	2,30%	2,70%	\$ 22.955.923	\$ 23.300.262	\$ 23.742.967	\$ 24.289.055	\$ 24.944.860
Varios	0,80%	1,10%	1,40%	1,70%	2,00%	\$ 1.128.810	\$ 1.141.227	\$ 1.157.204	\$ 1.176.877	\$ 1.200.414
Total de Gastos Controlables						\$ 369.180.433	\$ 395.143.927	\$ 401.989.006	\$ 409.759.413	\$ 418.505.805
Gastos Fijos:										
Alquiler		1,30%	1,60%	1,90%	2,20%	\$ 24.000.000	\$ 24.312.000	\$ 24.700.992	\$ 25.170.311	\$ 25.724.058
Depreciacion		0,90%	1,30%			\$ 10.800.000	\$ 10.897.200	\$ 11.038.864	\$ 11.038.864	\$ 11.038.864
Seguro	Fijos	1,50%	1,80%	2,10%	2,40%	\$ 12.000.000	\$ 12.180.000	\$ 12.399.240	\$ 12.659.624	\$ 12.963.455
Permisos y licencias	Una vez anual	1,00%	1,40%	1,80%	2,20%	\$ 60.000	\$ 60.600	\$ 61.448	\$ 62.554	\$ 63.931
Varios	0,80%	1,20%	1,60%	2,00%	2,40%	\$ 10.033.869	\$ 10.154.276	\$ 10.316.744	\$ 10.523.079	\$ 10.775.633
Total Gastos Fijos						\$ 56.893.869	\$ 57.604.076	\$ 58.517.288	\$ 59.454.432	\$ 60.565.940
Gastos Totales						\$ 426.074.303	\$ 452.748.003	\$ 460.506.295	\$ 469.213.846	\$ 479.071.745
Beneficios y perdidas netos antes de impuestos						\$ 17.136.082	\$ 33.488.650	\$ 95.764.213	\$ 195.111.994	\$ 344.678.505
Impuestos	33,00%	34,00%	35,00%	36,00%	37,00%	\$ 5.654.909	\$ 11.386.141	\$ 33.517.475	\$ 70.240.318	\$ 127.531.047
Beneficio/perdida netos despues de impuestos						\$ 11.481.175	\$ 22.102.509	\$ 62.246.738	\$ 124.871.676	\$ 217.147.458

Figura 11 – Grafico financiero Rodapotencia



7.6 Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio de nuestra empresa constituye algunos puntos en especiales, teniendo en cuenta que tenemos un punto de venta, adicional de ello manejamos el servicio de “pedidos” los cuales consisten donde un cliente requiere un rodamiento especial o gran cantidad de ellos, para ello nosotros importamos. Basándonos en lo anterior cabe mencionar que en el mes puede varia bastante la proyección de ingresos según las ventas y pedidos.

Sacaremos el punto de equilibrio según la siguiente formula.

$$P. E = CF / P - CV$$

P. E = Punto de equilibrio

CF= Costos fijos

P= Precio unitario

CV= Costo variable unitario

Estos son los costos fijos por mes. (ver tabla 9)

Tabla 9 – Gastos fijos

Arriendos	\$2.000.000
Salarios	\$20.000.000
Servicios	\$1.800.000
Seguro	\$1.000.000
Depreciación	\$900.000
Varios	\$800.000
Total, Gastos Fijos	26.500.000

Uno de los rodamientos que más se vende para maquinaria pesada y se usa bastante en carros, autobuses, etc. es el Timken 46650M – Japones con un valor de venta en \$ 247.694 COP y su fabricación tiene un valor de \$ 107.430 COP, por tanto, nuestro punto de equilibrio por mes es de la siguiente manera: (ver tabla 10)

Tabla 10 – Punto de equilibrio por mes

Costos Fijos	\$26.500.000
Precio Unitario	\$247.694
Costo Variable Unitario	\$107.430
Punto Equilibrio	189

Debemos de vender 189 unidades mensuales para tener nuestro punto de equilibrio. Para calcular el punto de equilibrio de forma anual, vamos a tener en cuenta que los costos de venta pueden subir por tanto el precio lo hará de la misma manera.

Vamos a seguir con el mismo rodamiento, pero ahora vamos a calcular que su precio de venta y fabricación subirá por las tendencias del mercado e insumo de materiales para su fabricación. La columna en verde es el cálculo anual. (ver tabla 11)

Tabla 11 – Punto de equilibrio por año

Costos Fijos	\$26.500.000	\$318.000.000
Precio Unitario	\$247.694	\$278.694
Costo Variable Unitario	\$107.430	\$118.430
Punto Equilibrio	187	1984

Las formulas junto con la información de cada costo para poder sacar la información de nuestro punto de equilibrio, fue apoyada en el blog de RockContent. (Muyente, s.f.), el valor de los \$ 318.000.000 corresponde a los gastos fijos en 12 meses.

7.7 Estado de resultados

De esta manera proyectamos el estado de resultados de la empresa mes por mes para poder sacar el estado de resultados anual, para mayor claridad ver la tabla 13.

Allí es importante tener en cuenta que los datos se sacaron de la tabla de ingresos a 5 años que se realizo en el punto 7.5.

De igual manera se ajustaron los datos de la reserva legal y estatutaria para las empresas SAS la cual es el 10% de la utilidad neta de la empresa en este caso en el periodo de un año. Cabe resaltar en los intereses y gastos se deja el campo en 0 ya que no solicitamos nunca un préstamo a una entidad bancaria, el dinero de inversión fue de un socio sin carácter devolutivo del mismo, en su defecto tendrá acciones y decisiones sobre la empresa. (ver tabla 12)

Tabla 12 – Estado de resultados

Estado de Resultados		
Datos	%	Valor
		Total 1 año
Ventas proyectadas	100%	\$ 777.065.398
Costos de produccion	57%	\$ 333.855.013
Utilidad bruta		\$ 443.210.385
Servicios Publicos	54%	\$ 24.000.000
Depreciacion	30%	\$ 10.800.000
Salarios	18%	\$ 262.288.008
Utilidad Operativa		\$ 146.122.377
Intereses y gastos		\$ -
Utilidad antes de impuestos		\$ 146.122.377
Impuesto		\$ 48.220.384
Utilidad neta		\$ 97.901.993
Reserva legal	17,5%	\$ 9.073.216
Reserva estatutaria	17%	\$ 9.073.216
Utilidad del ejercicio		\$ 79.755.560

Podemos evidenciar que el resultado del estado de resultados al año es bastante favorable con una utilidad correspondiente a \$ 79.755.560 COP.

7.8 Balance general

El siguiente balance general corresponde a lo calculado en un año, allí colocamos las cuentas y datos económicos de la empresa para poder calcular el balance general. (ver tabla 13)

Tabla 13 – Balance general

Balance general			
31 de Diciembre 2021			
Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo o caja	\$ 6.200.000	Arriendos	\$ 24.000.000
Inventario	\$ 17.800.000	Servicios publicos	\$ 22.955.923
Cuenta Banco	\$ 13.500.000	Proveedores	\$ 7.500.000
Clientes	\$ 3.285.000		
Total	\$ 40.785.000	Total	\$ 54.455.923
Activos fijos		Pasivos no corrientes	
Mobiliario - Equipos	\$ 18.570.923	Prestamo bancario	\$ -
Depreciacion	\$ 10.800.000		
Vehiculo	\$ 107.170.000	Patrimonio	
Intangibles		Capital	
Software contable	\$ 8.400.000	Capital	\$ 131.270.000
Total activos	\$ 185.725.923	Total pasivos mas patrimonio	\$ 185.725.923

En este caso logramos el balance teniendo en cuenta los datos que hemos podido recolectar de los ingresos, flujos de caja y estado de resultados.

Como se indico anteriormente no realizamos un préstamo bancario por tanto el valor es 0, la cuenta del banco y las deudas de unos clientes a 120 días se logró el balance.

7.9 Flujo de caja

Reunimos los datos de los ingresos y egresos de la empresa donde relacionamos todo lo documentado y facturado que ha ingresado como salido de la empresa.

Para el año 1 tomamos algunas cuentas por cobrar las cuales son ventas a crédito a empresas las cuales aun no se han cobrado. Para más información ver la tabla 14.

Tabla 14 – Flujo de caja

	Año 1	Año 2
Ingresos		
Ventas	\$ 777.065.398	\$ 829.439.606
Cuenta por cobrar	\$ 6.289.000	\$ 2.378.400
Total ingresos	\$ 783.354.398	\$ 831.818.006
Egresos		
Legales y Contabilidad	\$ 8.400.000	\$ 8.700.000
Personal	\$ 262.288.008	\$ 267.009.192
Maquinaria	\$ 18.000.000	\$ 22.000.869
Gastos de ventas	\$ 333.855.013	\$ 343.202.953
Servicios	\$ 22.955.923	\$ 23.300.262
Impuestos	\$ 48.220.384	\$ 51.386.141
Otros egresos	\$ 6.781.300	\$ 6.987.300
Arriendos	\$ 24.000.000	\$ 24.312.000
Total Egresos	\$ 724.500.628	\$ 746.898.718
Ingresos - Egresos	\$ 58.853.770	\$ 84.919.288
Disponible	\$ 58.853.770	\$ 143.773.058

Para el año 1 tenemos un disponible de \$ 58.853.770 COP disponibles, en cambio para el segundo año se tiene un valor de \$ 84.919.288 COP es por ende que el disponible del segundo año es la suma de estos dos, dejándonos en la caja un valor de \$ 143.773.058 COP.

7.10 Indicadores de evaluación

Para nuestros indicadores vamos a hacer una estimación del COK del 10% esto con el fin de poder calcular el VPN y el TIR.

Al tener presente que nuestra inversión fue por parte de nuestros socios y ahorros propios con un valor de \$ 107.170.000 COP y \$ 24.000.000 COP los cuales están repartidos en mercancía y dinero, esta inversión no debe ser retornada a cambio de ello el socio tendrá acciones sobre la misma y decisión sobre la empresa.

Estos son los datos desde donde vamos a calcular los indicadores de evaluación.
(ver tabla 15)

Tabla 15 – Datos indicadores evaluación.

Inversion Inicial	-\$	131.270.000
Flujo Caja 1 año	\$	58.853.770
Flujo Caja 2 año	\$	143.773.058

Por tanto, el TIR y el VPN son los siguientes, donde se puede evidenciar los siguientes datos. (ver tabla 16)

Tabla 16 – TIR y VPN

TIR	29,45%
VPN	\$ 35.893.011
COK	12%

Es importante indicar que las ventas en nuestra empresa se representan bastante altas teniendo en cuenta que el negocio en estos momentos esta funcionando, conocemos el campo sobre el cual estamos trabajando y las ventas que podemos llegar a hacer, de igual manera es importante resaltar que los rodamientos varia sus precios según referencias, tamaño, marca, fabricación, etc. Varios de estos pueden conseguirse en el mercado en rangos de \$ 7.000 COP a \$ 21.000.000 COP y nuestros clientes potenciales los cuales también existen manejan de estas referencias de alto valor, así que, con un gran plan de marketing, operacional y ventas podemos llegar a ese valor o por lo menos acercarnos mucho. De esta misma manera el TIR esta sobre el 29,45% esto ya que a pesar de que vendemos rodamientos damos un servicio sobre el mismo en todo el tema de mantenimiento, revisión, etc.. Y nuestra inversión en comparación con las ventas del 1 año no es mucho es por ello que nuestro TIR y VPN dan con un valor relativamente alto, pero que podemos justificar con los valores antes expuestos.

La relación beneficio costo para este 1 año nos indico que el proyecto es viable con un valor mayor a 1 y creciendo en el segundo año. (Ver tabla 17)

Tabla 17 – Beneficio y Costo

	Año 1	Año 2
Beneficio	\$ 783.354.398	\$ 831.818.006
Costo	\$ 724.500.628	\$ 746.898.718
Beneficio/Costo	1,081233567	1,113695855

Índice de rentabilidad de nuestro proyecto, para ello vamos a comenzar con la rentabilidad neta del activo. Aquí tenemos que la rentabilidad de los activos esta sobre el 43% y la rentabilidad de la empresa esta sobre el 61% lo cual nos indica la empresa tiene la capacidad de generar ganancias. Ver tabla 18

Tabla 18 – R.O.A Y R.O.E

Utilidad Ejercicio	Total Activos	R.O.A
\$ 79.755.560	\$ 185.725.923	43%
Utilidad Ejercicio	Total Patrimonio	R.O.E
\$ 79.755.560	\$ 131.270.000	61%

El método de periodo de recuperación de inversión lo calculamos con la inversión inicial y el flujo de caja del primer año, donde podemos evidenciar que en 2 años largos podemos recuperar la inversión que realizamos para el inicio de la empresa. Ver tabla 19

Tabla 19 – Recuperación inversión.

Inversion Inicial	\$ 131.270.000
Flujo Caja 1 Año	\$ 58.853.770
Recuperacion Inversion	2,23

Para el análisis y cálculo de los datos nos apoyamos en varios artículos de empresas y paginas donde mostraban ejemplos de como se realizaban los cálculos.

(Corvo, s.f.) y (K., 2019)

8. Lecciones aprendidas y recomendaciones

Desde mi punto de vista personal, tuve la oportunidad de poder analizar con más exactitud una idea de negocio ya que yo solo pensaba en poder “montar” un negocio y pensar en la cantidad que se puede vender y ya, pero en el fondo esto es un proceso muy largo, un análisis desde todos los puntos de vista que nos puede llegar a decir el negocio no es viable por más lógico que quizás se vea. De igual manera tuve la oportunidad de poder tocar algunos campos ajenos a mi carrera como lo es la administración de empresas, la contabilidad. Ahora desde el punto de vista de estos tres estudios que se realizaron en mi proyecto nos permite ver un horizonte mayor del proyecto, reconocer donde podemos tener falencias o cosas que debemos mejorar todo esto con el fin de que la idea de negocio sea capaz de mantenerse por sí misma y generar los suficientes ingresos para cumplir con todas las obligaciones legales y financieras, y finalmente poder expandirnos y crecer más. Por ultimo puedo decir que no es fácil, tal vez la idea de negocio pueda sonar fácil, pero llevar todo esto a la realidad con una posibilidad de que una decisión mala pueda afectar drásticamente la empresa es algo difícil y seguramente complejo de manejar.

Las recomendaciones que puedo dar teniendo en cuenta que mi negocio existe y fui un emprendedor que me arriesgue, es básicamente que la mayoría de las cosas ya

existen actualmente, pero la ventaja que tenemos es poder darle un poco de innovación a ideas que quizás ya existan como no, siempre hay algo que requerimos nuevo ya sea una app, un producto, un servicio, etc. Solo tenemos que pensarlo y planearlo, hacer nuestro producto el mejor porque no importa que sea bueno la gente usa algo porque lo ama y esos pequeños detalles pueda que sirvan para entrar a un mercado fuerte y quedarnos simplemente porque nuestra idea puede ser mejor que otra. La investigación es clave porque con esta podemos ver si en algún momento alguien pudo ocurrírsele lo mismo y quizás fracaso entonces tenemos la oportunidad de mejorarlo y fabricarlo. Por último, pero no menos importante, yo pienso que la persona que hace que su idea crezca, genere ingresos y se haga realidad es valiente porque la mayoría de personas no creen que cosas como estas se puedan dar y no nos apoyan hasta que ya empezamos a tener resultados, así que la motivación hacia nosotros es importante en este camino.

9. Conclusiones

1) Liquidez inmediata

Tabla 20 – Liquidez inmediata

Activo Corriente	\$ 40.785.000
Pasivo Corriente	\$ 54.455.923
Liquidez inmediata	0,74895434

En la liquidez podemos ver que no es buena ya que no es muy alta lo cual indica que si llegase a ocurrir algún problema podríamos dejar de cumplir con nuestras obligaciones como empresa. Ver tabla 20.

2) Endeudamiento

Tabla 21 - Endeudamiento

Pasivo Total	\$ 54.455.923
Activo Total	\$ 185.725.923
Endeudamiento	29%

Nuestro porcentaje de endeudamiento es bueno ya que no es muy alto, además que nuestra liquidez tampoco es tan alta podemos deducir que los egresos no sobrepasaran los ingreso por lo menos en un buen tiempo. (ver tabla 21)

3) R.O.E

Tabla 22 – R.O.E

Utilidad Ejercicio	Total Activos	R.O.A
\$ 79.755.560	\$ 185.725.923	43%
Utilidad Ejercicio	Total Patrimonio	R.O.E
\$ 79.755.560	\$ 131.270.000	61%

En este caso nuestra empresa tiene una mayor rentabilidad para los accionistas ya que el porcentaje de nuestro ROE es de 61%. (ver tabla 22)

4) Solidez

Tabla 23 - Solidez

Activo Total	\$ 185.725.923
Pasivo Total	\$ 54.455.923
Solidez	3,4105734

Nuestra organización muestra confianza y solidez ya que demuestra que puede continuar a largo plazo, tanto para los accionistas como nosotros los dueños.

5) El proyecto e idea de negocio que nosotros hemos generado es viable en un corto y mediano plazo, es importante tener presente que varias empresas importan rodamientos “malos” y su valor será mínimo a los originales con una calidad mala, por ello es importante saber cómo operar en el mercado y tener unos clientes potenciales fijos esto con el fin de darnos a conocer más y más por más empresas. Los indicadores que hemos calculado junto con el precio de ventas que estimamos hace que el proyecto sea atractivo, con una inversión de un poco más de 100 millones podemos evidenciar que el periodo de recuperación se puede tener en un año con unas ganancias de más del 100%. Lo único que podemos evidenciar que no es un indicador muy alto fue la liquidez inmediata ya que el valor a pesar de que no es muy bajo si es regular, por tanto, es importante poder crecer como empresa para expandirnos más como a otras ciudades y un catálogo más amplio de rodamientos y servicios.

Bibliografía

Actualicese, D. (9 de Abri de 2012). *Actualícese*. Obtenido de <https://actualicese.com/las-sas-con-un-panorama-evasivo/>

Colombia, V. y. (2018). <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>. Obtenido de <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>.

Corvo, H. S. (s.f.). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/periodo-de-recuperacion/#:~:text=En%20caso%20que%20sean%20iguales,efectivo%20acumulado%20para%20cada%20período.>

K., A. (15 de junio de 2019). *Crece Negocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/balance-general/>

Muente, G. (s.f.). *Rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/punto-de-equilibrio/#:~:text=Costos%20fijos&text=Son%20aquellos%20que%20tienen%20un,valor%20será%20siempre%20el%20mismo.>

NEGOCIOS, L. C. (2018). *LTW CONSULTORES LEGALES Y DE NEGOCIOS*. Obtenido de <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>

NSK, M. &. (2020). *NSK AMERICAS*. Obtenido de <https://www.nskamericas.com>.

Rankia. (2019). <https://www.rankia.cl/blog/mejores-creditos-hipotecarios/4280070-tipos-depreciacion-como-calculan#:~:text=El%20método%20de%20depreciación%20en,de%20vida%20útil%20del%20mismo.> Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/mejores-creditos-hipotecarios/4280070-tipos-depreciacion-como-calculan#:~:text=El%20método%20de%20depreciación%20en,de%20vida%20útil%20del%20mismo.>

School, B. (2016). *Claves para alcanzar el éxito*.



RODAMIENTOS, POTENCIA Y
SOLUCIONES
INDUSTRIALES



**Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior**

VIGILADA MINEDUCACIÓN