**Plan de Negocios:**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MAICAO LIBRE EN MAICAO, LA GUAJIRA**

**Integrantes:**

**Dilan Machado Ramirez**

**Carlos Junior Villarreal**

**Elias Moises Filizzola Arevalo**

**yordis villa aragon**

**Maicao, 16 de abril del 2025**

1. **ESTUDIOS TECNICOS**

**En este capítulo se identifican los procesos productivos, proveedores de materias primas, equipos, tecnología, recursos humanos en cantidad y calidad que permita encaminar el proyecto hacia una función adecuada de producción que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles.**

* 1. **Proceso de producción**

| **Etapas/procesos** | **Tiempo de duración** | **Equipos o recursos utilizados** | **Responsable de la etapa** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Levantamiento de requerimientos** | | **1 semana** | | --- |  |  | | --- | | **Computador, entrevistas, encuestas** | **Analista de sistemas / CEO** |
| **Diseño de interfaz (UI/UX)** | **2 semanas** | **Herramientas de diseño (Figma, Adobe XD), PC** | | **Diseñador UX/UI** | | --- |  |  | | --- | |
| **Desarrollo front-end** | **3 semanas** | **VSCode, HTML, CSS, JavaScript, React/Vue, PC**   |  | | --- |  |  | | --- | | **Desarrollador front-end** |
| **Desarrollo back-end** | **3 semanas** | **PHP/Laravel o Node.js, Base de datos, servidor** | **Desarrollador back-end** |
| **Pruebas y control de calidad** | **2 semanas** | **Herramientas de testing, entorno de pruebas** | **QA Tester** |
|  |  |  |  |
| **# Total de etapas: 5** | **Tiempo Total:11 semanas** |  |  |

* 1. **Requerimiento de maquinaria y equipos- muebles y enseres**

**Relación de maquinaria y equipo/muebles y enseres requeridos. Las empresas de servicios adaptan la información según sus necesidades.**

| **Descripción (Tipo de maquinaria o equipo)** | **Cantidad requerida** | **Datos del proveedor** | **Valor Unitario** | **Total** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Computador portátil para desarrollo web** | **2** | **ALKosto / Lenovo ThinkPad** | **3.500.000** | **7.000.000** |
| **Monitor externo** | **2** | **Éxito / LG 24"** | **800.000** | **1.600.000** |
| **Router de alta velocidad** | **1** | **Mercado Libre / TP-Link Archer AX50** | **600.000** | **600.000** |
| **Escritorios de oficina** | **2** | **Homecenter / Mueblex** | **400.000** | **800.000** |
| **Licencia de dominio y hosting** | **1** | **Hostinger / Anual** | **600.000** | **600.000** |

* 1. **Requerimiento de materia prima e insumos**

**Insumos básicos requeridos.**

| **Tipo de materia prima/mercancía requerida** | **% de participación en la producción del producto** | **Costo Unitario** | **Descuentos que hace el proveedor** | **Forma de pago** | **Nombre del proveedor** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Servidor Web (Hosting + Dominio)** | **30%** | **$250.000/mes** | **10% por pago anual** | **Tarjeta de crédito** | **Hostinger Colombia** |
| **Software de desarrollo / licencias (p.ej. IDE)** | **10%** | **$100.000/lic.** | **No aplica** | **Tarjeta de crédito** | **JetBrains / GitHub** |
| **Plataforma de marketing (Meta Ads / Google)** | **20%** | **$500.000/campaña** | **no aplica** | **Tarjeta de crédito** | **Meta / Google Ads** |
| **Material gráfico / contenido digital** | **15%** | **$300.000** | **5% por paquete mensual** | **Transferencia** | **Diseñador freelance (Fiverr)** |
| **Servicios de soporte y mantenimiento técnico** | **15%** | **$200.000/mes** | **No aplica** | **Transferencia** | **Proveedor local** |
| **Insumos administrativos (papelería, hosting correo)** | **10%** | **$100.000** | **No aplica** | **Transferencia** | **Serv. Administrativos SAS** |

* + 1. **¿Para la elaboración de su producto, cuenta con alguna restricción en la consecución de su materia prima o insumo? Explique….**

| **En el caso de Maicao Libre, al tratarse de una plataforma digital y no de un producto físico, no se requiere materia prima en el sentido tradicional. Sin embargo, existen insumos tecnológicos y recursos clave cuya disponibilidad puede representar ciertas restricciones. Por ejemplo:**  **Servicios de hosting y dominio confiables: Su disponibilidad depende de proveedores externos, y su costo puede variar según la demanda del mercado o el tipo de infraestructura requerida.**  **Acceso a internet de alta velocidad y estable: Es indispensable para el desarrollo, mantenimiento y operación continua de la plataforma, tanto por parte del equipo técnico como de los usuarios.**  **Capital humano especializado: Encontrar y contratar desarrolladores, diseñadores y personal de soporte con experiencia puede ser una limitante en la región, afectando los tiempos de implementación.**  **Herramientas y licencias de software: Algunas herramientas necesarias para el desarrollo y la promoción del negocio pueden requerir licencias de pago que dependen del presupuesto disponible.** |
| --- |

* 1. **Inventarios**

| **Mercancía y/o material de apoyo para la venta del producto o servicio** | **Tiempo de rotación en el inventario (días)** |
| --- | --- |
| **Banners y anuncios gráficos** | **15** |
| **Videos promocionales para redes sociale** | **30** |
| **Plantillas de publicaciones para redes sociales** | **7** |
| **Contenidos patrocinados (ads en Facebook/IG)** | **15** |
|  |  |
|  |  |

* 1. **Servicio al Cliente**

**5.1. Que métodos o controles aplicará para el seguimiento a la calidad de productos /servicios?**

| **Para garantizar la calidad del servicio en *Maicao Libre*, se aplicarán los siguientes métodos y controles de seguimiento.**  **1. Evaluación continua de la experiencia del usuario (UX):  Se realizarán encuestas y formularios de retroalimentación dentro de la plataforma para identificar problemas de usabilidad, tiempos de carga, y satisfacción general de los usuarios.**  **2. Sistema de calificaciones y reseñas:  Los compradores podrán calificar a los vendedores y dejar comentarios sobre la experiencia de compra, lo cual fomenta la mejora continua y la transparencia del servicio.**  **3. Pruebas de funcionalidad periódicas:  El equipo técnico realizará pruebas programadas (testing) de funciones clave como el proceso de compra, el registro de usuarios y la navegación, con el fin de detectar errores antes de que impacten al usuario final.**  **4. Monitoreo de indicadores de rendimiento (KPIs):  Se establecerán indicadores como tasa de conversión, tiempo promedio de atención, tiempo de carga del sitio, entre otros, para medir la eficiencia y el rendimiento del servicio.**  **5. Soporte técnico y atención al cliente:  Se habilitará un canal directo para que usuarios reporten problemas o inquietudes, y se les dé solución en el menor tiempo posible, con seguimiento posterior para validar la satisfacción.**  **6. Auditorías internas de procesos:  Se implementarán revisiones internas mensuales del cumplimiento de los protocolos operativos, especialmente en las áreas de soporte, seguridad de datos y gestión de vendedores.** |
| --- |

**5.2. ¿Cómo realizará el servicio postventa y las estrategias de servicios en su empresa?**

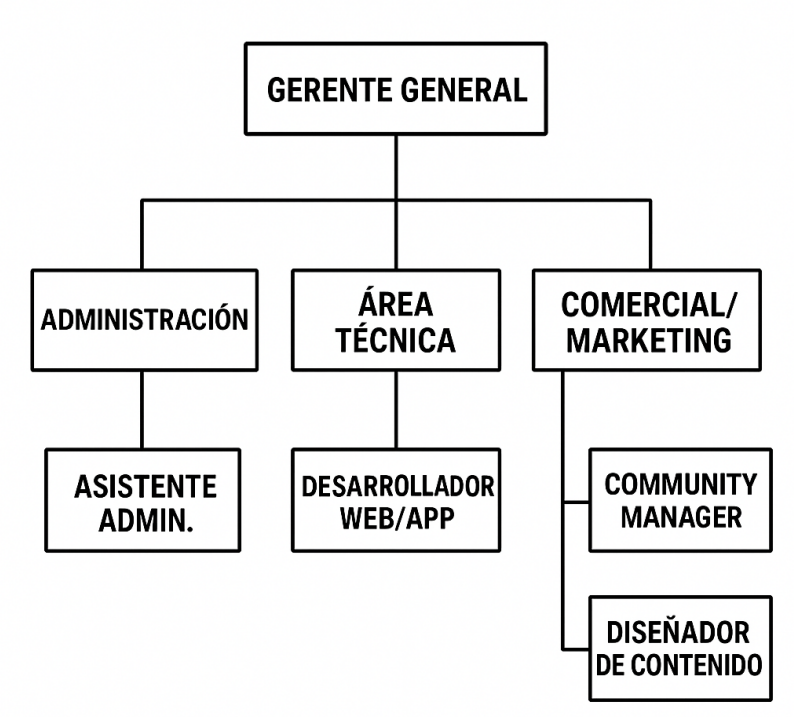
| **El servicio postventa en *Maicao Libre* se realizará mediante un enfoque integral orientado a la satisfacción y fidelización del cliente. Se implementará un sistema de atención continua que permita resolver dudas, reclamos o inconvenientes luego de concretada una transacción. Para ello, se dispondrá de canales digitales como chat en línea, correo electrónico y soporte técnico a través de la plataforma, con tiempos de respuesta definidos para cada tipo de solicitud.**  **Además, se establecerán estrategias como el envío de encuestas de satisfacción postventa, seguimiento personalizado a los usuarios que hayan tenido problemas y un programa de fidelización que premie la recurrencia y las buenas prácticas tanto de compradores como de vendedores. También se ofrecerán garantías sobre los productos en caso de devoluciones o reclamos justificados, gestionadas desde el área de soporte.** |
| --- |

1. **ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS**

**Personal requerido**

| **Área que requiere el personal** | **Número de personas** | **Tipo de Contrato** | **Salario** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Administrativa** | **1** | **Contrato fijo** | **$3.500.000** |
| **Producción** | **2** | **Prestación de servicios** | **$4.000.000** |
| **Comercialización** | **2** | **Contrato por prestación** | **$3.000.000** |
| **Total** | **5** |  | **$17.500.000** |

* 1. **Diseña el Organigrama de la Empresa**

****

* 1. **¿Qué riesgos se pueden presentar en su empresa?**

| **En *Maicao Libre*, se pueden presentar diversos riesgos que podrían afectar el normal funcionamiento y crecimiento del negocio. Entre los principales se encuentran:**   1. **Riesgos tecnológicos: Fallos en la plataforma digital, ciberataques o problemas con el hosting pueden afectar la disponibilidad del servicio y la confianza de los usuarios.** 2. **Riesgos comerciales: Baja adopción de la plataforma por parte de los comerciantes o consumidores, así como la entrada de nuevos competidores con mayor presupuesto o posicionamiento.** 3. **Riesgos operativos: Dificultades en la atención al cliente, fallas en el sistema de pagos o en la logística de entrega de productos (si se integra este servicio en el futuro).** 4. **Riesgos legales y regulatorios: Cambios en la legislación sobre comercio electrónico, protección de datos o tributación que obliguen a hacer ajustes técnicos o administrativos.** 5. **Riesgos financieros: Insuficiencia de capital para sostener el crecimiento o cubrir costos operativos en las primeras etapas de desarrollo del proyecto.** 6. **Riesgos reputacionales: Malas experiencias de usuarios, quejas sin resolver o vendedores fraudulentos que afecten la imagen de la plataforma.** |
| --- |

1. **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero permite analizar la factibilidad de una propuesta.

* 1. **Costos variables del producto**

| **Producto**  **o Servicio** | **Cantidad a Vender en un mes** | **Costo**  **Variable/Unitario** | **Precio**  **Venta**  **Unitario** | **Costo**  **Variable**  **Total** | **Venta**  **Total** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan Básico (mensual)** | **50** | **$15.000** | **$45.000** | **$750.000** | **$2.250.000** |
| **Plan Premium (mensual)** | **30** | **$25.000** | **$90.000** | **$750.000** | **$2.700.000** |
| **Publicidad destacada** | **20** | **$10.000** | **$50.000** | **$200.000** | **$1.000.000** |
| **Servicio técnico personalizado** | **10** | **$20.000** | **$60.000** | **$200.000** | **$600.000** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total:** | **Total:110** | **Total:** | **Total:** | **Total:$1.900.000** | **Total:$6.550.000** |

* 1. **Costos Fijos mensuales**
     1. **Costos fijos de producción**

| **CONCEPTO** | **VALOR** |
| --- | --- |
| **Salario** | **$2.500.000** |
| **Prestaciones Sociales** | **$750.000** |
| **Arriendo** | **$1.200.000** |
| **Servicios** | **$400.000** |
| **Transporte** | **$300.000** |
| **Mantenimiento (Maquinaria y Equipos)** | **$250.000** |
| **Aseo** | **$150.000** |
| **Vigilancia** | **$350.000** |
| **Total Costos Fijos de producción** | **$5.900.000** |

* + 1. **Costos fijos de Administración**

| **CONCEPTO** | **VALOR** |
| --- | --- |
| **Salario** | **$2.000.000** |
| **Prestaciones Sociales** | **$600.000** |
| **Gastos de Representación** | **$300.000** |
| **Papelería** | **$100.000** |
| **Seguros** | **$200.000** |
| **Administración** | **$500.000** |
| **Varios (vigilancia, aseo)** | **$200.000** |
| **Total Costos Fijos de administración** | **$3.900.000** |

**7.3.3. Costos Fijos de Comercialización y Ventas**

| **CONCEPTO** | **VALOR** |
| --- | --- |
| **Salario** | **$1.500.000** |
| **Prestaciones Sociales** | **$450.000** |
| **Publicidad y Mercadeo** | **$600.000** |
| **Total Costos Fijos de comercialización** | **$2.550.000** |

**TOTAL, COSTOS FIJOS: (Total CF producción + total CF administración + total CF comercialización).**

| **CONCEPTO** | **VALOR** |
| --- | --- |
| **Total Costo fijo producción** | **$5.900.000** |
| **Total costo fijo administración** | **$3.900.000** |
| **Total Costo fijo comercialización** | **$2.550.000** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS** | **$12.350.000** |

1. **PROYECCIÓN DE VENTAS**

### PROYECCIÓN DE VENTAS MENSUALES - MAICAO LIBRE

| Mes | Suscripciones Básicas (45k/mes) | Suscripciones Premium (90k/mes) | Anuncios Destacados (50k/campaña) | Servicios Adicionales (60k/servicio) | Total Mensual |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Enero | 450,000 | 450,000 | 150,000 | 120,000 | 1,170,000 |
| Febrero | 540,000 | 540,000 | 200,000 | 180,000 | 1,460,000 |
| Marzo | 675,000 | 720,000 | 250,000 | 240,000 | 1,885,000 |
| Abril | 810,000 | 900,000 | 300,000 | 300,000 | 2,310,000 |
| Mayo | 900,000 | 1,080,000 | 350,000 | 360,000 | 2,690,000 |
| Junio | 990,000 | 1,260,000 | 400,000 | 420,000 | 3,070,000 |
| Julio | 1,125,000 | 1,350,000 | 450,000 | 480,000 | 3,405,000 |
| Agosto | 1,260,000 | 1,440,000 | 500,000 | 540,000 | 3,740,000 |
| Septiembre | 1,350,000 | 1,620,000 | 600,000 | 600,000 | 4,170,000 |
| Octubre | 1,440,000 | 1,800,000 | 700,000 | 660,000 | 4,600,000 |
| Noviembre | 1,575,000 | 1,980,000 | 800,000 | 720,000 | 5,075,000 |
| Diciembre | 1,800,000 | 2,250,000 | 1,000,000 | 900,000 | 5,950,000 |
| TOTAL | 12,915,000 | 15,390,000 | 5,700,000 | 5,520,000 | 39,525,000 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

### Base de la proyección (ajustada a Maicao Libre):

1. **Suscripciones:**
   * **Básica (45k/mes): Acceso a publicación de productos y contacto básico.**
   * **Premium (90k/mes): Incluye posicionamiento destacado y analytics.**
2. **Anuncios destacados:**
   * **Pago por visibilidad extra en la plataforma (ej.: banners en sección principal).**
3. **Servicios adicionales:**
   * **Asesorías técnicas para vendedores (ej.: optimización de perfil, fotografía de productos).**
4. **Crecimiento realista:**
   * **Primer trimestre: Enfoque en captar 10-20 suscriptores iniciales (comerciantes locales).**
   * **Segundo semestre: Crecimiento del 30-50% gracias a recomendaciones y marketing local.**
   * **Diciembre: Aumento del 20% por temporada alta (navidad).**

### Validación de cifras:

* **Mercado potencial: Maicao tiene ~1,500 comercios registrados. Proyectamos que 5-10% usarán la plataforma en el primer año.**
* **Competencia: No hay plataformas locales similares, pero se compite con redes sociales (WhatsApp/Instagram).**
* **Sostenibilidad: Las cifras permiten cubrir costos fijos a partir del 6to mes (optimizando gastos operativos).**

1. **Presupuesto de arranque**

| **Local** |  |
| --- | --- |
| Alquiler | 1,500.0000 |
| Depósito para compra de local o negocio | 0 |
| Depósito / Garantía (3 meses de alquiler) | 4,500.000 |
| Derecho de llave / Fondo de Comercio | 0 |
| Muebles y Remodelación | 2,500,000 |
|  |  |
| **Equipos de Producción** |  |
| Maquinarias | 0 |
| Heramientas | 2.000.000 |
| Otros | 3.000.000 |
|  |  |
| **Equipamento del Local** |  |
| Caja registradora | 0 |
| Mostrador | 0 |
| Otros | 1.000.0000 |
|  |  |
| **Equipamiento de la Oficina** |  |
| Muebles ( escritorio, sillas, estantes, etc.) | 0 |
| Computadora (impresora, red) | 4.000.000 |
| Teléfono | 400.000 |
| Fax | 0 |
| Fotocopiadora | 0 |
| desarrollo de la plataforma web, aplicación móvil y software de gestión | 5.000.000 |
|  |  |
| **Inventario / Compras** |  |
| Materia Prima / semi manufacturados | 0 |
| Bienes Manufacturados (stock/inventario) | 0 |
| Útiles | 500.000 |
| kits de bienvenida para vendedores, materiales promocionales) | 1.000.000 |
|  |  |
| **Vehículos** |  |
| Depósito | 0 |
| moto para entregas locales, combustible y mantenimiento inicial | 6.000.000 |
|  |  |
| **Asesores** |  |
| registro de la empresa, contratos con vendedores y políticas de uso de la plataforma (abogados) | 1.000.000 |
| Contador | 1.200.000 |
| consultoría en desarrollo tecnológico e implementación de pasarelas de pago | 1.000.000 |
|  |  |
| **Marketing** |  |
| Papel con membrete, tarjetas personales | 300.000 |
| Catálogos | 500.000 |
| Publicidad | 3.000.000 |
| Letreros | 600.000 |
| Recepción de apertura / lanzamiento | 800.000 |
| campaña de captación de vendedores y usuarios, promociones de lanzamiento | 2.000.000 |
|  |  |
| **Otros Gastos** |  |
| Solicitud de Patente / Registro | 8000.000 |
| (fondo de contingencia para imprevistos técnicos o logísticos) | 1.000.000 |
|  |  |
| **Total Costos** | **45,600,000** |

**INFORMATICA Y TECNOLOGIA**

De acuerdo al tipo de negocio, a los procedimientos que consideremos conveniente informatizar y a los recursos disponibles para asignar a tal efecto, determinaremos las necesidades de hardware y software adecuadas. ¿Software personalizado? ¿enlatado? ¿integrado? ¿modular? ¿Intranets? ¿Servidores? Etc.

Otro punto a evaluar, será la incursión en el *e-commerce*, sus costos, sus beneficios y si es factible o no su implementación.

CONCLUSIONES

El proyecto Maicao Libre se presenta como una solución innovadora y necesaria para dinamizar el comercio local en Maicao, La Guajira, a través de una plataforma digital que conecta a comerciantes y consumidores. El análisis técnico demuestra que cuenta con los procesos, recursos humanos y tecnológicos adecuados para su implementación, con un modelo operativo claro y etapas bien definidas para el desarrollo de la plataforma. Aunque existen desafíos inherentes a cualquier emprendimiento digital, como la adopción por parte de los usuarios y la competencia con canales informales, el proyecto ha identificado estrategias efectivas para superarlos, incluyendo un enfoque en la experiencia del usuario y un robusto servicio postventa.

Desde la perspectiva comercial, Maicao Libre ofrece un valor diferenciado al centralizar la oferta de productos locales y facilitar las transacciones digitales en una región con gran actividad comercial pero limitada presencia en línea. El plan de negocios evidencia una comprensión profunda del mercado objetivo y propone estrategias de crecimiento realistas, comenzando con una fase de validación con usuarios iniciales antes de escalar operaciones. La combinación de suscripciones accesibles, servicios de valor agregado y publicidad segmentada crea múltiples fuentes de ingreso que aseguran la sostenibilidad financiera del proyecto.

Finalmente, Maicao Libre trasciende el aspecto meramente comercial al posicionarse como un catalizador para la transformación digital de los pequeños y medianos comerciantes en la región. El proyecto no solo busca ser rentable, sino también generar un impacto social positivo al formalizar y visibilizar la actividad económica local. Con un equipo comprometido, un plan de implementación claro y la flexibilidad para adaptarse a las necesidades del mercado, Maicao Libre tiene todas las condiciones para convertirse en un referente del comercio electrónico en La Guajira, marcando un precedente para futuros emprendimientos digitales en la región.

Referencias Bibliográficas

[**https://es.wix.com/blog/que-es-un-hosting**](https://es.wix.com/blog/que-es-un-hosting)

[**https://www.gluo.mx/blog/backend-que-es-y-para-que-sirve**](https://www.gluo.mx/blog/backend-que-es-y-para-que-sirve)

[**https://www.ibm.com/es-es/topics/software-development**](https://www.ibm.com/es-es/topics/software-development)

[**https://www.salesforce.com/mx/blog/pronostico-de-ventas/**](https://www.salesforce.com/mx/blog/pronostico-de-ventas/)

[**https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-1674.html**](https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-1674.html)

[**https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/red-de-negocios-sas.htm**](https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/red-de-negocios-sas.htm)

[**https://www.engen.com.mx/blog/analisis/como-se-calculan-los-costos-de-operacion-de-una-empresa**](https://www.engen.com.mx/blog/analisis/como-se-calculan-los-costos-de-operacion-de-una-empresa)

[**https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/planifique-su-empresa/redacte-su-plan-de-negocios**](https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/planifique-su-empresa/redacte-su-plan-de-negocios)

**Anexos**