



Hola. Soy Sofía, la asistente general de MAFTIN S.A. y la mano derecha de la doctora Alejandra.

Hoy les traigo una noticia extraordinaria. Hemos decidido embarcarnos en un nuevo proyecto fundamentado en la inauguración de una sucursal en la ciudad de Bogotá. Justo en este momento me dirijo a una reunión donde nuestra gerente general está comunicando oficialmente la decisión a su equipo directivo.

¡Acompáñame!

¿Nueva sede?



Tal como escucharon. Se abrirá una sede en Bogotá, en la salida para Chía, con 30 empleados, equipos por valor de \$ 2.000.000.000, además de tres vehículos para la entrega de pedidos.

¿Y el proyecto fue formulado y evaluado de acuerdo a las condiciones del mercado bogotano?



En realidad, no creo que se haya realizado, la decisión se tomó principalmente por requerimiento de los dueños. Pero ¿a qué te refieres específicamente Iván?

Sencillamente a que este tipo de proyectos que son tan importantes para la empresa y donde se están invirtiendo \$ 2.000.000.000, es necesario estudiarlos detenidamente.



Sabes que tu opinión como gerente de planeación es vital en este proceso que hoy asume MAFTIN, así que por favor explícanos cómo sería ese estudio.

- 01 Estudiar y calcular la demanda del proyecto, es decir definir si en el mercado bogotano existen compradores para el producto y mirar además la competencia para establecer si es posible entrar en ese mercado o si por el contrario ya se encuentra saturado.
- 02 Se deben definir las unidades a producir de acuerdo con la capacidad de la empresa y de acuerdo con la demanda, lo cual nos llevará a determinar cuáles son los equipos y la mano de obra requerida, además de otros costos asociados.
- 03 Establecer la manera cómo se realizará la distribución del producto, es decir, a través de cuáles canales. No necesariamente siempre será productor – consumidor final.
- 04 Calcular el precio de venta, para poder definir los ingresos del proyecto.
- 05 Definir la ubicación de la empresa. Existen condiciones como la seguridad, la cercanía con los nichos de mercado, los impuestos, los cuales pueden hacer variar esta localización.
- 06 Realizar una distribución de la planta de manera que se minimicen los recorridos y se aproveche el espacio, esto reduce costos.
- 07 Debe estudiarse, de acuerdo con la producción, la necesidad de mano de obra, materia prima y de personal administrativo.



¡Qué bien! Con estos estudios se tendrá un proyecto formulado de acuerdo a las condiciones reales y que nos permitan evaluar desde el punto de vista económico.



Realmente es una mala decisión definir la inauguración de una sede en un mercado hasta ahora desconocido, sin conocer los competidores, la posible demanda, las necesidades del mercado y su ubicación.

Desde luego; puede conducir a la pérdida de la inversión. Solo detallando, pormenorizando y estudiando cada una de las variables explicadas se podrá contar con una formulación clara sobre la inauguración de una sucursal en Bogotá.



Por lo visto hay trabajo por hacer, así que ¡manos a la obra equipo!

Estoy de acuerdo. Iniciemos de inmediato con el trámite y manténganme por favor al tanto de cualquier novedad.