



# Plan de Negocios Mina San Francisco de Asís.

Karina Hernández Castro

Administración de Empresas  
Modalidad Dual

Abril 29 de 2010  
Bucaramanga

# Agenda

1. Introducción
2. Análisis de mercado
3. Planeación Estratégica
4. Organización
5. Inversión
6. Evaluación
7. Conclusiones

# Introducción

- El presente trabajo parte de la necesidad de apoyar el proceso de emprendimiento realizado por el Sr. Emiro Tamayo que inicia en el 2003, año en el que decide experimentar el negocio de la extracción y trituración de la piedra caliza, arena y bolo de su finca ubicada en el municipio de Chima Santander, para prontamente empezar su comercialización local, aún la naciente empresa se encuentra en la etapa de investigación y desarrollo del plan operativo para empezar a explotar legalmente los materiales, durante este tiempo observa la importancia de conocer si el negocio que está emprendiendo tendrá éxito en un futuro próximo, por ello se realiza el plan de negocios para la Mina San Francisco de Asís con el objetivo de entregar al gestor de la idea de negocio un análisis completo de organización y viabilidad de la empresa.

# Introducción

- Objetivo Proyecto Grado.

Formular un plan de negocios para la creación de una empresa trituradora de piedra caliza en el Municipio de Chima (Santander).

# Análisis de Mercado

## Mercado objetivo:

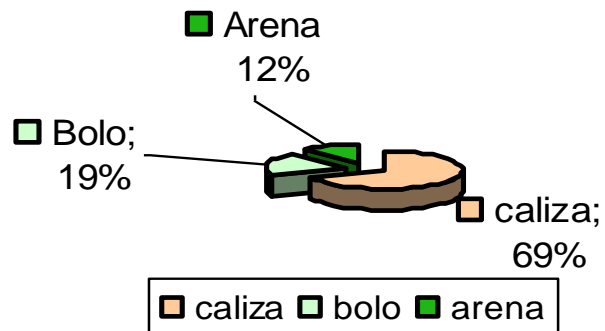
Los productos de San Francisco de Asís desean llegar como proveedor a gran parte de las empresas de construcción, grandes o pequeñas de la región que demandan continuamente materiales para sus actividades dado su calificación de insumo base para la construcción y ornamentos entre ellos el recubrimiento de fachadas y la elaboración de estructuras tales como puentes, muros de contención, carreteras y arquitectura en general.

# Análisis de Mercado

## Clientes y tamaño de mercado

Categoría	CtCIÓN.	Guapotá	Chima
Caliza M3	8.860	500	8.700
Bolo M3	2.332	300	2.300
Arena M3	1.260	400	1.480
<b>Total Dda</b>	<b>12.452</b>	<b>12.480</b>	<b>1.200</b>

Participación Categoría

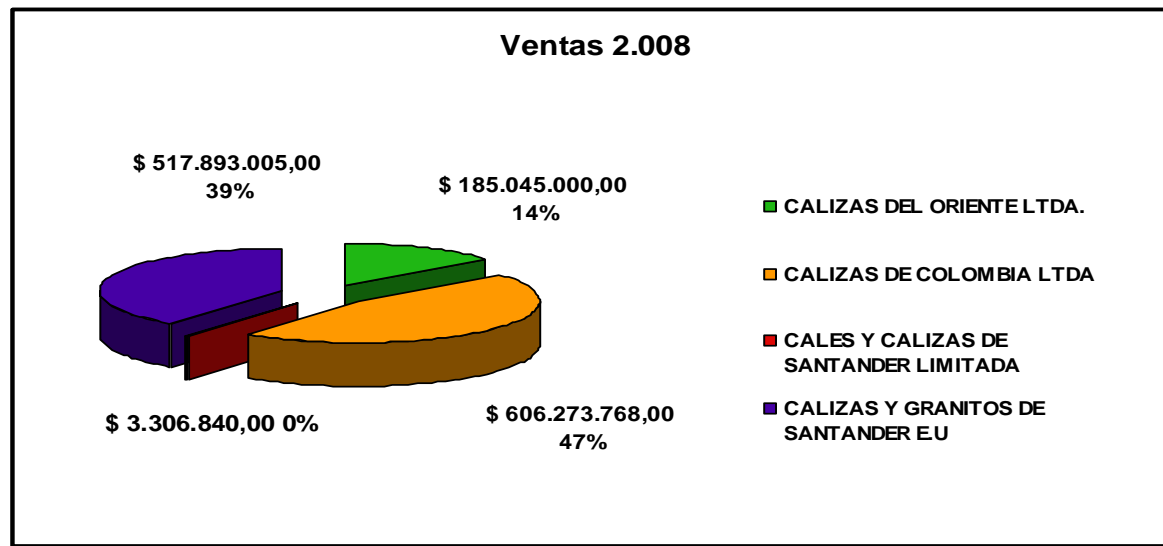


Fuente: [http://www.santander.gov.co/asiessantander/provincia\\_comunera](http://www.santander.gov.co/asiessantander/provincia_comunera).

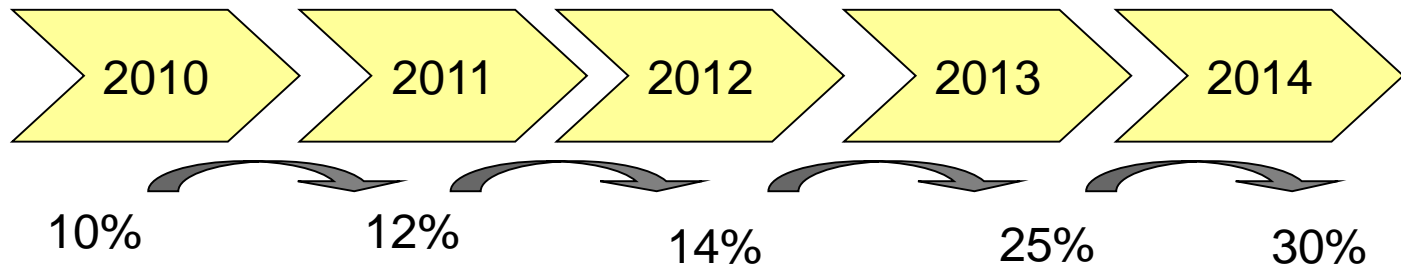
**Mina San Francisco de Asís**

# Análisis de Mercado

## Estimación Mercado Potencial



Crecimiento  
Potencial



# Competencia

## Cuadro de Competitividad

### Competitividad

#### La competencia en general

Tecnología Obsoleta  
 Altos costos operativos  
 Activos ociosos  
 Atención al cliente deficiente

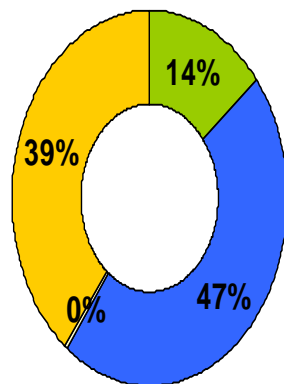
Presencia de ingresos negativos  
 Proximidad con el cliente deficiente  
 Precios altos en materiales que oscilan entre \$33.000- \$40.000 M3 puestos en mina.  
 Mercados descuidados por altos costos de transporte (50.000/M3)

#### San Francisco de Asís

Se inician operaciones con inversión en tecnología  
 Disminución en costos operativos  
 Atención directa al cliente

Proximidad a yacimientos  
 Ventajas en ubicación para atender oportunamente el mercado  
 Segmentación del mercado para prestar un servicio directo  
 Alto nivel de calidad  
 Precios adaptable al cliente

### Participación ventas



- CALIZAS DEL ORIENTE LTDA.
- CALIZAS DE COLOMBIA LTDA
- CALES Y CALIZAS DE SANTANDER LIMITADA
- CALIZAS Y GRANITOS DE SANTANDER E.U

Calizas de Colombia Ltda

- ✓ B/ga
- ✓ Girón
- ✓ Florida
- ✓ Piedecuesta

Calizas y Granitos Stder .

- ✓ Socorro
- ✓ Barichara
- ✓ Curití

**Mina San Francisco de Asís**



# Estrategia de Mercado

- **Producto**

*Se obtiene:*

- ✓ Levantamiento Geológico
- ✓ Exploración
- ✓ Selección áreas potenciales
- ✓ Excavación Cantera
- ✓ Extracción de minerales no metálicos
- ✓ Trituración



**Mina Caliza**

**Arena lavada**



**Bolo/Rajón**



**Mina San Francisco de Asís**

# Estrategia de Mercado

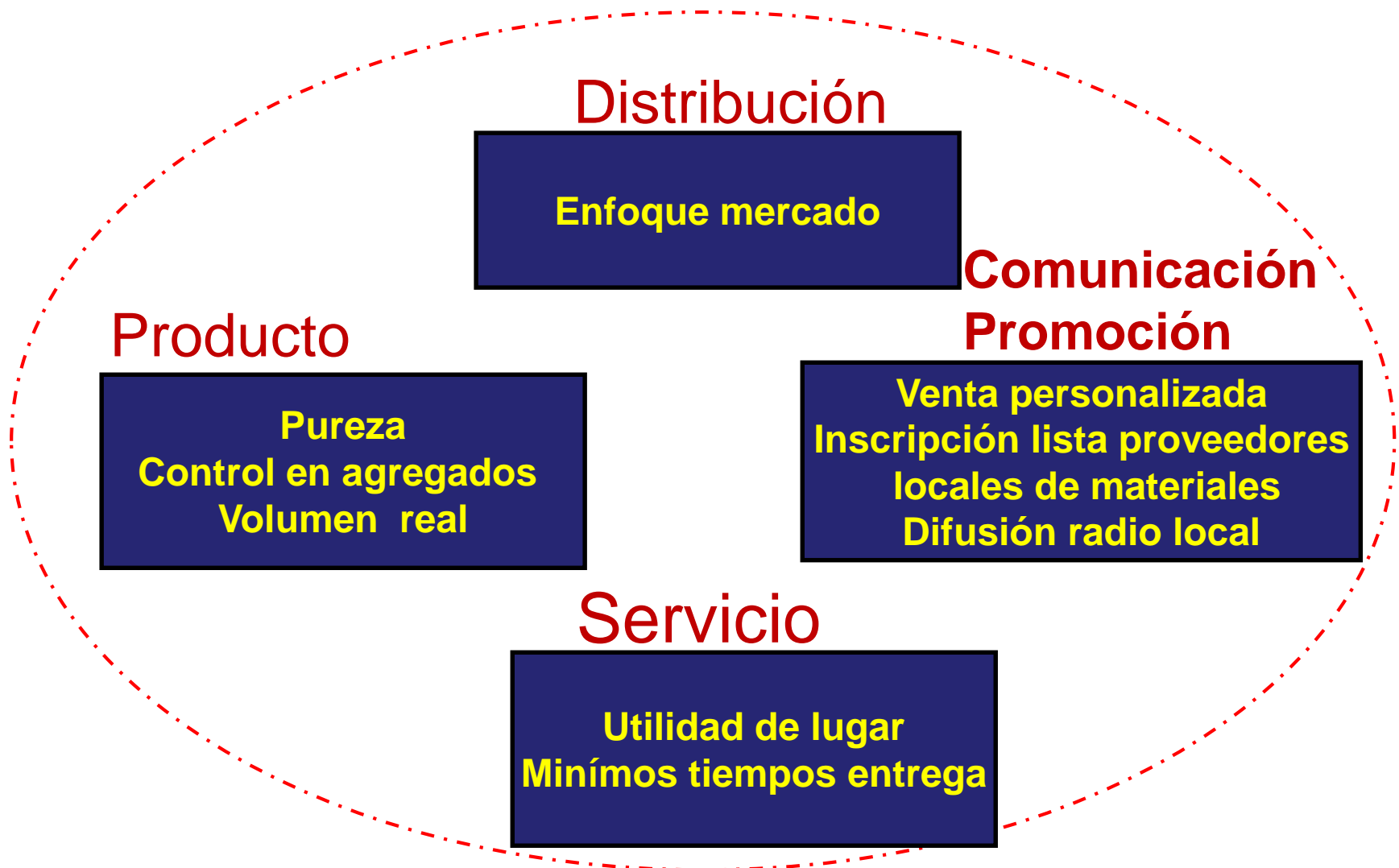
## Precio

- Liderazgo en costos
- Proximidad a los yacimientos
- Costo m3 entregado en mina

**Liderazgo en costo**

PRODUCTO	UND. EMPAQUE	PRECIO VENTA CON IVA
Triturado piedra caliza	M3	\$ 38.000
Arena Lavada	M3	\$ 35.000
Bolo (Rajón)	M3	\$ 25.000

# Estrategia de Mercado



## Objetivo de la empresa

Incursionar en el mercado de la piedra caliza como oferente de insumos para la construcción en la provincia comunera específicamente abasteciendo proyectos de desarrollo de infraestructura en los municipios de Chima, Guacamayo y contratación en un periodo no mayor a seis (6) meses para lo cual tendrá que contactar las alcaldías de los municipios que adelantan proyectos de desarrollo en su infraestructura.

# Planeación Estratégica

- **Misión**

SAN FRANCISCO DE ASÍS E.U. es una Empresa dedicada a la extracción de minerales no metálicos para abastecer de materiales al sector de la construcción y propende por el incremento de la productividad industrial de la región suministrando la mejor piedra caliza triturada y derivados de alta calidad, mediante la mejora continua de sus procesos encaminados a obtener: satisfacción del cliente, rentabilidad, mejoramiento de la calidad de vida de sus trabajadores y desarrollo social y económico de la región.

- **Visión**

En el año 2013 San Francisco de Asís logrará consolidarse como una empresa de explotación de roca caliza en la región, con productos y servicios de alta calidad, rentable, generadora de empleo y desarrollo regional, con preservación del medio ambiente y responsabilidad social.



# Planeación Estratégica

## *Matriz DOFA*

### **Subsector explotación de minas y canteras de piedra caliza**

#### **Debilidades**

Mayor diversidad de productos en el sector.  
Desconocimiento por parte del mercado de la naciente empresa.  
Apertura de créditos iniciando operaciones.

#### **Fortalezas**

Proximidad al yacimiento que facilita el proceso de obtención y transporte del material.  
Bajo costo operativo que permiten precios competitivos.

#### **Oportunidades**

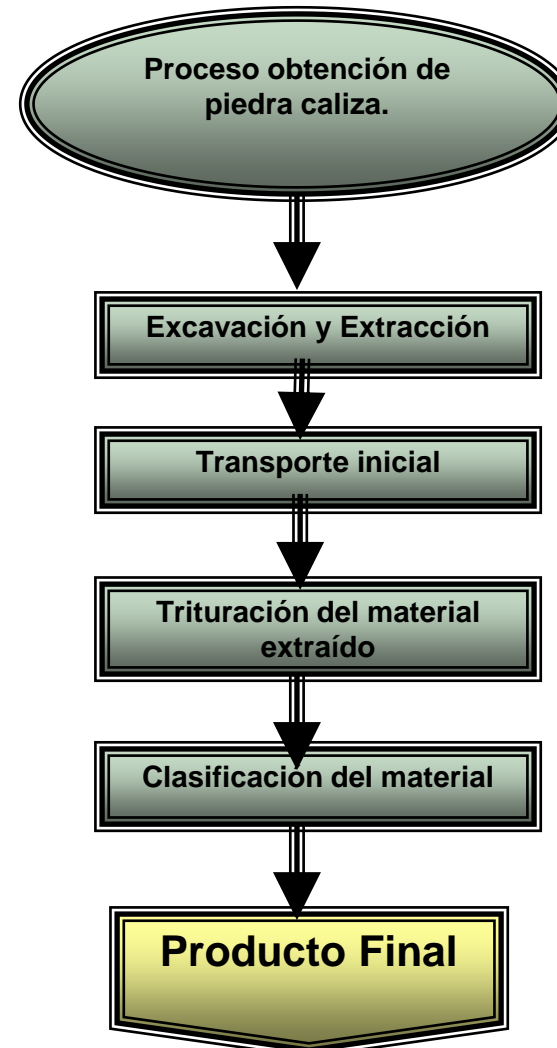
Recuperación del sector de la construcción tanto el sector público como el privado.  
Planeación de diferentes proyectos de infraestructura.  
Existencia de pocas empresas en el mercado.

#### **Amenazas**

Influencia de las decisiones de los gobiernos locales en el comportamiento del sector.  
Entrada de nuevas empresas para competir con los mismos productos en el mismo sector.  
Incremento en precio del combustible que afecte los precios de los productos.

# Organización

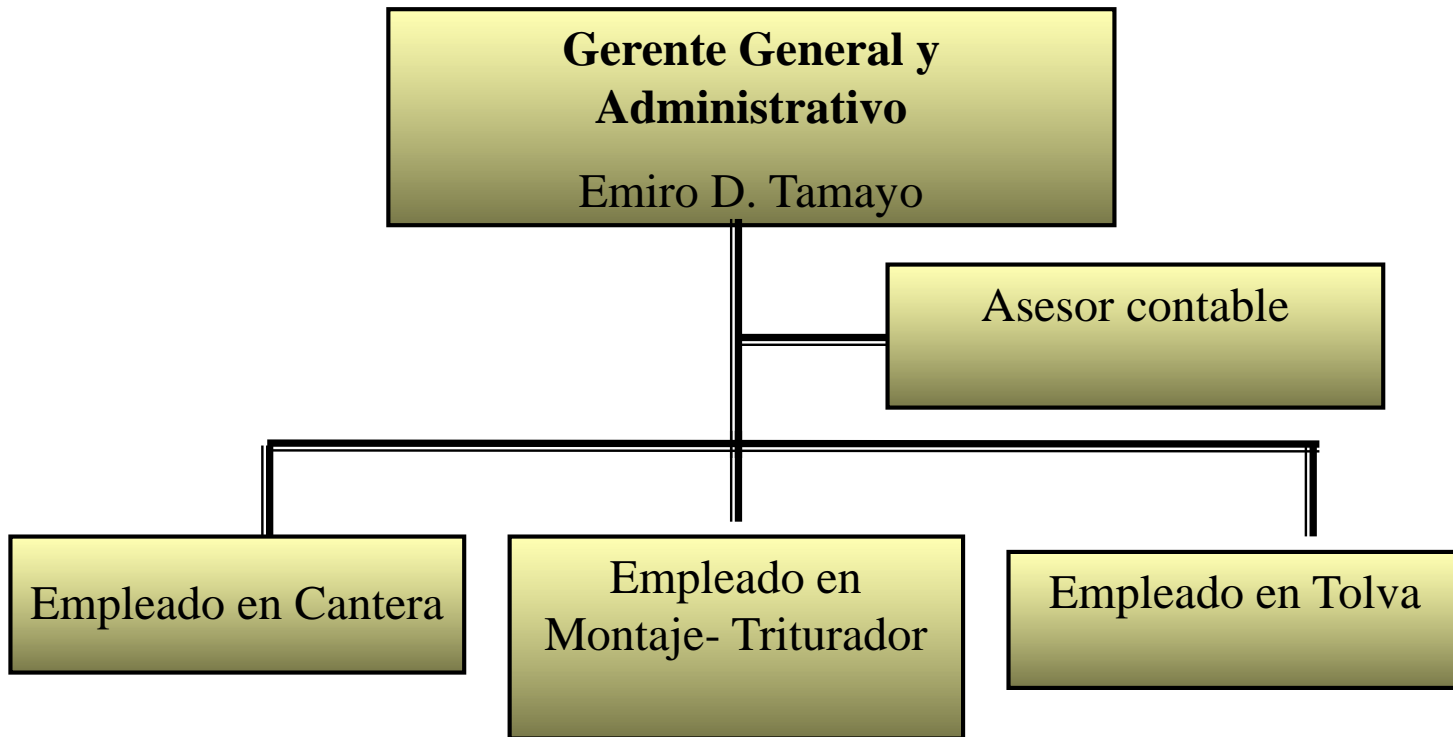
## Diagrama Flujo Proceso





# Organización

- Estructura Organizacional





# Inversión

Inversiones en activos fijos destinados a conformar el equipo productivo de la empresa, aportado por el propietario de la idea de negocio, se consideran otras inversiones cómo los costos pre-operativos.



Activos Fijos	Valor
Finca 10 Hectáreas	\$ 150.000.00
Montaje	\$30.000.000
<b>Total</b>	<b>\$180.000.000</b>

Gastos Preoperativos	Valor
Estudio Suelos	\$ 4.800.000
Licencias	\$ 3.300.000
<b>Total</b>	<b>\$ 7.600.000</b>

Inv. Preoperativas Pendientes	Valor
Adecuaciones Oficina	\$ 1.995.000
Tramites licencias	\$ 8.977.598
Imprevistos	\$ 10.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 20.972.598</b>

# Financiación

<b>Servicio de la Deuda</b>
Crédito Capital de Trabajo
<b>\$ 71.954.187</b>



<b>Monto</b>	\$ 71.954.187
<b>DTF TA</b>	4,87%
<b>Spread</b>	6,00%
<b>Tasa T.A</b>	10,87%
<b>Tasa E.A</b>	11,65%
<b>Tasa Mensual</b>	0,92%
<b>Num Periodos</b>	60

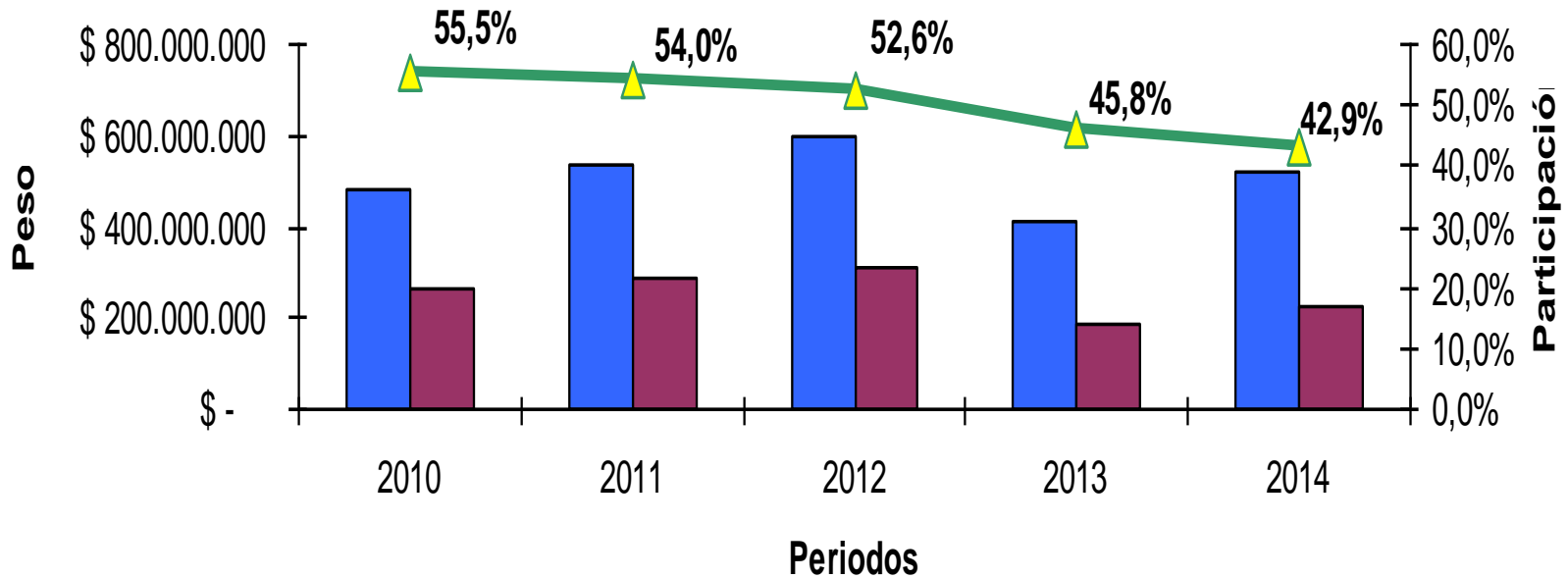
***Mina San Francisco Asís.***

# Proyecciones

<b>Esc. Moderado</b>	<b>Año 0</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Total ventas	\$	477.708.475	\$ 535.617.846	\$ 597.785.086	\$ 413.821.451	\$ 523.992.308
% Crecimiento			12,1%	11,6%	-30,8%	26,6%
<i>Precios</i>						
Caliza		\$ 40.516	\$ 42.913	\$ 45.382	\$ 47.924	\$ 50.569
Arena		\$ 37.317	\$ 39.525	\$ 41.799	\$ 44.140	\$ 46.576
Bolo		\$ 26.655	\$ 28.232	\$ 29.857	\$ 31.529	\$ 33.269
P. Promedio		\$ 34.829	\$ 36.890	\$ 39.013	\$ 41.198	\$ 43.471
% Crecimiento			5,9%	5,8%	5,6%	5,5%
Utilidad Neta	\$	122.229.565	\$ 145.089.710	\$ 170.831.998	\$ 134.035.389	\$ 185.970.616
% Crecimiento			18,7%	17,7%	-21,5%	38,7%
Flujo de caja libre	\$ -207.682.598	\$ 97.718.488	\$ 154.233.115	\$ 178.136.993	\$ 160.194.856	\$ 185.769.457
% Crecimiento			57,8%	15,5%	-10,1%	16,0%
KTNO	\$	18.146.961	\$ 28.388.262	\$ 38.984.385	\$ 29.069.601	\$ 43.666.026
% Crecimiento			56,4%	37,3%	-25,4%	50,2%
EVA	\$	76.854.973	\$ 87.155.652	\$ 97.807.955	\$ 50.037.122	\$ 87.135.412
% Crecimiento			13,4%	12,2%	-48,8%	74,1%
UODI	\$	127.260.859	\$ 149.217.436	\$ 173.950.885	\$ 136.027.901	\$ 186.705.523
% Crecimiento			17,3%	16,6%	-21,8%	37,3%

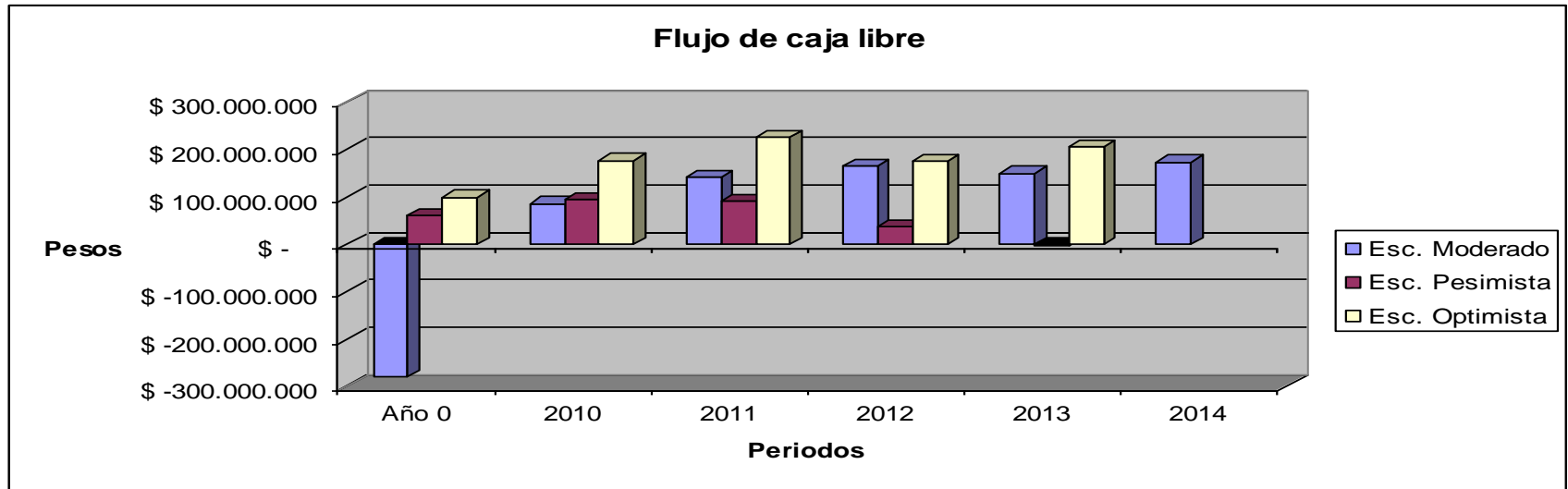
# Proyecciones

Ventas Vs. Costo de producción  
Escenario Moderado



■ Ingreso por ventas ■ Costo de producción ▲ % V&C.

# Evaluación Financiera



**INVERSION = \$279.636.785**

**VPN PROYECTO = 362.301.455**

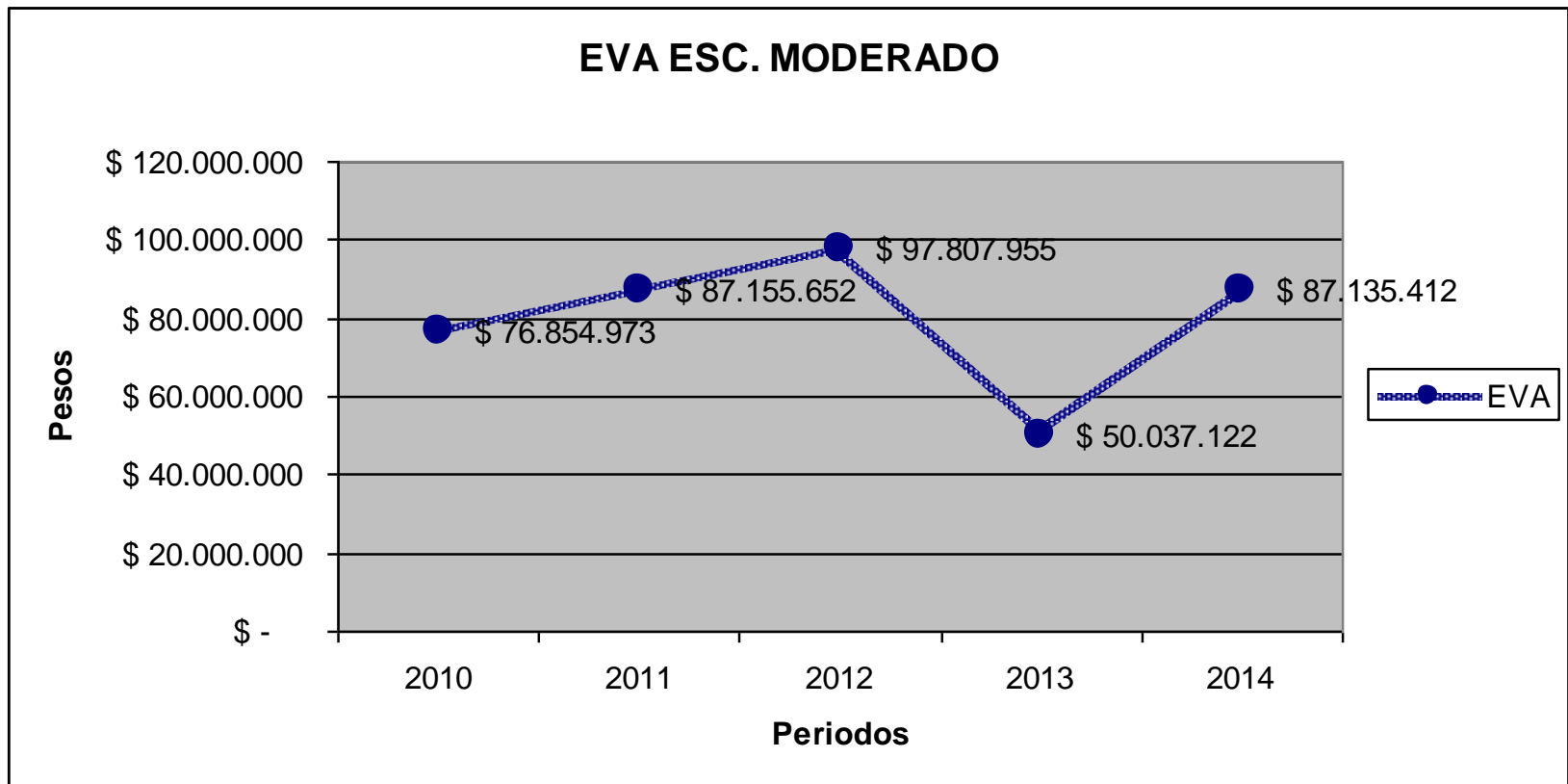
**TIR % = 31.71 %**

**WACC % = 13.12%**

*Datos año 2010*



- Valor agregado



Fuente: HERNANDEZ, Karina. Base de datos SFA.[Proyecto de grado en CD-ROM] Bucaramanga (Colombia). Marzo 3 de 2010

# Conclusiones

- ✓ Se logra identificar una idea de negocio teniendo en cuenta cada una de las partes que se necesitan para conformar una empresa como son tener su propio plan de mercadeo, operativo y organizacional, el resultado de realizar un plan de negocios para la puesta en marcha deja claro que es un proyecto rentable para el propietario o inversionistas que deseen hacer parte de este negocio que se ha organizado y proyectado para generar utilidades.
- ✓ Se logra identificar que una de las principales causas para el no desarrollo de proyectos de infraestructura en la región es la falta de proveedores de materias primas cercanos que puedan entregar los productos a costos reales evitando costos adicionales por traslados a las obras.
- ✓ Se determina la inversión fija que se requiere para el funcionamiento sostenido de la cantera con el fin de entregar al propietario de la mina un análisis de los activos actuales que mantiene y la rentabilidad a hoy que generan esos activos con el fin de considerar si es la rentabilidad esperada para él propietario.

# Recomendaciones

- ✓ Evitar la compra de maquinaria para iniciar operaciones dado que pueden presentarse fluctuaciones en la demanda proyectada o aplazamientos de la compra de los materiales, esto evitaría los costos ociosos y por tanto la caída de la rentabilidad de los activos.
- ✓ Adicionalmente se recomienda al propietario que va realizar labores de venta directa con contratistas que se asegure a través de contratos de compra de la producción mensual o según se defina en las obras para evitar procesos de piedra y utilización de maquinaria cuando el material no sea destinado inmediatamente a la venta, de ésta forma se evita pagar alquileres de maquinaria cuando no se necesite producir.
- ✓ Diseñar un programa ambiental para el proceso de explotación de la cantera que tiendan a mejorar la efectividad en la extracción tanto económica cómo ambiental para disminuir el impacto que trae consigo la explotación a cielo abierto, en cuanto a los otros procesos se deben establecer normas operativas para aplicar en los mismos al igual que un monitoreo permanente de la operación.



**GRACIAS..**



*Mina San Francisco Asís.*