
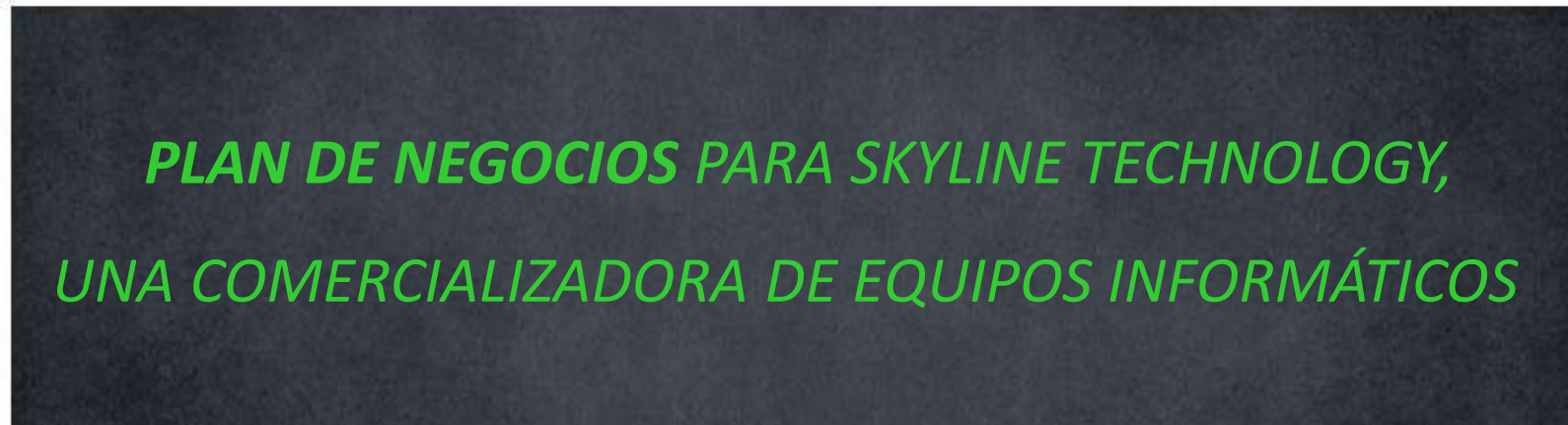


PLAN DE NEGOCIOS PARA SKYLINE TECHNOLOGY

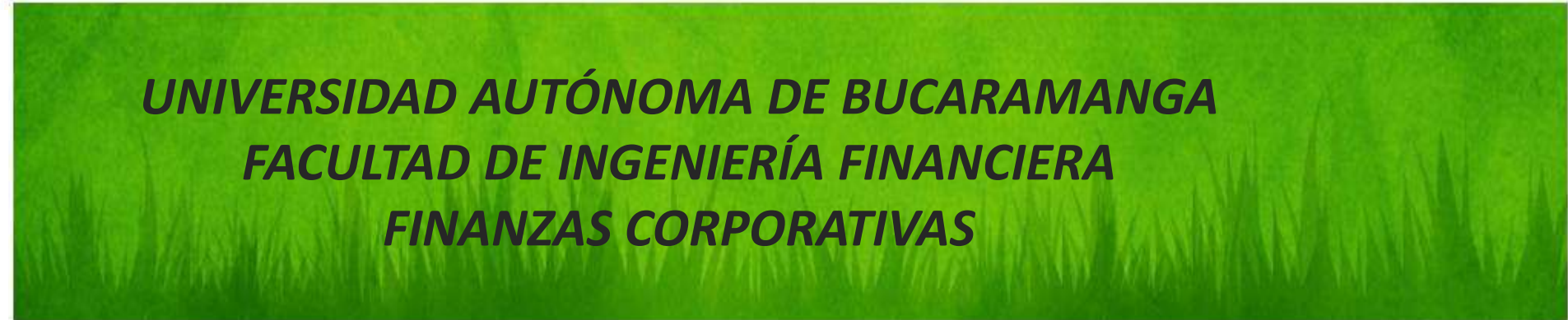




LUCY TATIANA AFANADOR AFANADOR



***PLAN DE NEGOCIOS PARA SKYLINE TECHNOLOGY,
UNA COMERCIALIZADORA DE EQUIPOS INFORMÁTICOS***



***UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
FINANZAS CORPORATIVAS***



OBJETIVOS SKYLINE Technology

GENERAL

**FORMULACIÓN
DEL PLAN DE
NEGOCIOS PARA
SKYLINE
Technology**

ESPECÍFICOS

- **DIAGNOSTICAR**
- **FORMULAR**
- **CUANTIFICA**
- **EVALUAR**

DESCRIPCIÓN GENERAL SKYLINE Technology



- 08 NOVIEMBRE 2001 RÉGIMEN SIMPLIFICADO
- 01 MARZO 2006 RÉGIMEN COMÚN
- 01 MARZO 2006 ADQUIRIÓ GBS (software)
- 11 ENERO 2010 INCORPORA NUEVA LINEA DE NEGOCIOS (MAQUINARIA AGRÍCOLA)
- MARCAS (TOSHIBA, HP, SONY, EPSON, DLINK MICROSOFT, SAMSUNG, LG, APPLE) OTROS.



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- HARDWARE (DISCO DURO, MEMORIAS, UNIDADES ÓPTICAS, ACCESORIOS)
- SOFTWARE (MICROSOFT, ANTIVIRUS, CONTABLES)
- MANTENIMIENTO (PREVENTIVO, CORRECTIVO)
- ENTRETENIMIENTO (ELECTRODOMESTICOS)
- MAQUINARIA (AGRICULTURA E INDUSTRIA)

Analisis Externo (AO)

SOCIAL, CULTURAL, DEMOGRÁFICO: Hace falta una cultura generalizada en la inversión en tecnología, que ayude a que la toma de decisiones empresariales sea efectiva. El desempleo afectan la capacidad adquisitiva de los potenciales compradores de tecnología

POLÍTICO Y LEGAL: Impulsan el uso de la tecnología en el Colombia para generar más desarrollo y empleo, CONPES; trabaja por crear las condiciones para promover el desarrollo del comercio electrónico en Colombia; el cual lo puede implementar cualquier empresa para aumentar expectativas clientes

ECONÓMICO: Las empresas están implementando políticas de reducción de costos y baja inversión para minimizar riesgos financieros. Volatilidad del dólar afecta, entre más baje dólar, mejores precios la empresa podrá ofrecer al consumidor

TECNOLÓGICO: Mayoría productos producidos exterior, produce diferencia precios calidad; Pocos clientes con capacidad de adquirir nuevas tecnologías, La velocidad innovación afecta si se tiene inventarios última tecnología probable 45 días haya salido nuevos modelos.

AMBIENTAL: Son pocas las empresas involucradas en desarrollo sostenible a largo plazo, empresas como LEXMARK la cual ha participado del programa donde evalúan la huella de carbono, ofrece la recolección de cartuchos y tóner vacíos para reciclarlos

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ANÁLISIS DE LA MATRIZ DOFA



INTERNOS

EXTERNOS

Fortalezas – F

1. La calidad de los productos
2. Clientes corporativos e institucionales
3. Buena relación con multinacionales
4. Antigüedad en el mercado nacional
6. Experiencia laboral
8. Identificación del mercado y de los principales segmentos de clientes.
9. Herramientas y equipos de respaldo nacional e internacional

Debilidades – D

1. Falta de personal para ejecutar las actividades
2. No hay identificación de las áreas de trabajo
3. La rotación de cartera es baja, los costos de funcionamiento son elevados
4. La capacidad de liquidez es baja y no se hace planeación ni control financiero.
5. No se hace planeación operativa de la prestación del servicio

Oportunidades - O

1. Las relaciones comerciales con diferentes proveedores nacionales e internacionales
2. Constitución de estrategias de mercadeo y publicidad
3. Precios justos y competitivos de SKYLINE Technology frente a la competencia
4. Ampliación del mercado a zonas rurales como
5. Oportunidad de licitaciones públicas o privadas.

Estrategias – FO

1. Realizar una inversión en publicidad del 6%.
2. Relanzamiento de la marca SKYLINE Technology para atraer de nuevo los clientes existentes en la base de datos hasta el momento de la crisis con publicidad
3. Implementar un sistema de gestión de calidad ISO 9001 para diciembre del 2012
4. Aprovechar el personal capacitado para mejorar las ventas por mantenimientos y reparación de equipos técnicos

Estrategias – DO

1. Contratar tres (3) asesores comerciales, que apoyen las ventas. Se capacitarán en tendencias generadas por los fabricantes a favor de los consumidores de tecnología
2. Identificar las áreas de trabajo con sus responsabilidades respectivas para que evalúen su desarrollo
3. Abrir mercado en nuevas plazas como: Santa Rosa, Sabana, Puerto Wilches, Barranca, Ocaña, Aguachica

Amenazas – A

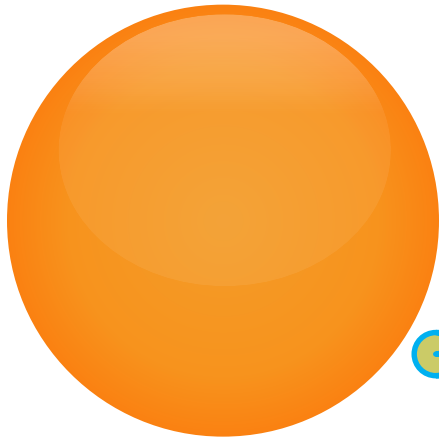
1. La variación del dólar en los diferentes periodos del año
2. La competencia desleal por parte de algunas compañías: el contrabando en locales que ofrecen productos de manufactura foránea y procedencia ilegal
3. Saturación del mercado
4. Largos plazos en la cancelación de los productos y servicios técnicos
5. Productos chino a precios bajos
6. Lavado de activos

Estrategias – FA

1. El recaudo de las ventas se realizará de contado
2. Las compras y pagos a proveedores se harán de contado, pidiendo descuentos por pronto pago
3. Manejar en el mes la promoción de marcas basados en los precios y promociones que estén manejando los mayoristas en ese momento
4. Obsequiar dos (2) servicios técnicos durante la garantía del producto por la compra de equipos de computo

Estrategias – DA

1. Entrega del local comercial y traslado a oficina de menor costo
2. las ventas deberán orientarse a los clientes institucionales, las cuales se dividirán en sectores que son: la salud, la educación y gubernamental.



MISIÓN

RECONOCIMIENTO EN ASESORÍA PROFESIONAL DE TECNOLOGÍA con alto sentido de responsabilidad, honestidad y cumplimiento.

VISIÓN

Para el 2016, SKYLINE Technology logrará ser reconocida como el mejor aliado estratégico para sus clientes

OBJETIVO EMPRESARIAL

Crecimiento estratégico real del 10% para año 2011 a partir del 2012 tener crecimiento del 15%; mantener el posicionamiento sector tecnológico y aspirar a liderar en el mercado.

POLÍTICA CALIDAD

- Cumplimiento servicio oportuno de garantías
- Calidad en los servicios técnicos y de repuestos
- Trabajo competente y recursos permanentemente actualizados

OBJETIVOS CALIDAD

- Solucionar las quejas, y reclamos de los clientes.
- Afianzar confianza clientes, la entrega de productos cumplan calidad establecidos, dentro de plazos y cantidades requeridas.

INDICADORES FINANCIEROS TRADICIONALES



INDICADORES LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO =
(Activo Corriente – Pasivo Corriente)
RAZON CORRIENTE =
(Activo Corriente / Pasivo Corriente)
PRUEBA ACIDA =
((Disponible + Inversiones Temporales
+ Deudores) / Pasivo Corriente)



INDICADORES ENDEUDAMIENTO

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO =
(Total Pasivo / Total Activo)
**CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO
CORTO PLAZO =**
(Pasivo Corriente / Pasivo Total)
ENDEUDAMIENTO / VENTAS =
(Pasivo Total / Ventas Netas)
ACTIVOS FIJOS / PATRIM LÍQUIDO =
(Activos Fijos / Patrimonio Líquido)



INDICADORES RENTABILIDAD

RENTABILIDAD BRUTA =
(Utilidad Bruta / Ventas Netas)
RENTABILIDAD NETA =
(Utilidad Neta / Ventas Netas)
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO =
(Utilidad Neta / Patrimonio Líquido)
RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL =
(Utilidad Neta / Activo Total)



INDICADORES ACTIVIDAD

ROTACION DEL ACTIVO TOTAL =
(Ventas Netas / Activo Total)
ROTACION DEL CAPITAL DE TRABAJO =
(Ventas Netas / (Activo Corriente -
Pasivo Corriente))
ROTACION DE CARTERA =
(Ventas Netas / Cuentas por Cobrar
Clientes)
PERIODO DE COBRO =
((Cuentas por Cobrar Clientes / Ventas
Netas) * 365)
ROTACION INVENTARIOS =
((Inventarios / Costo de Ventas) * 365)
CICLO OPERACIONAL =
(((Inventarios / Costo de Ventas) * 365)
+ ((Cuentas por Cobrar Clientes /
Ventas Netas) * 365)))
PERIODO DE PAGO A PROVEEDORES =
((Cuentas por Pagar a Proveedores /
Costo de Ventas) * 365)

* Realizar una inversión en publicidad del 6%, haciendo el relanzamiento de la marca SKYLINE Technology

Aprovechar el personal capacitado para mejorar las ventas por mantenimientos y reparación de equipos técnicos

SKYLINE Technology revisará diariamente la Tasa Representativa del Mercado al inicio y al final de la jornada laboral, para poder así hacer proyecciones para la compra de equipos tecnológicos

* La consecución de nuevas plazas como: Santa Rosa, Sabana, Puerto Wilches, Barranca, Ocaña, Aguachica

Manejar en el mes la promoción de una o más marcas basados en los precios y promociones que estén manejando los mayoristas en ese momento

Como estrategia de diferenciación, se le obsequiarán dos (2) servicios técnicos durante la garantía del producto

* Contratar tres (3) asesores comerciales que apoyen las ventas

Monitorear los indicadores financieros los tradicionales y los no tradicionales para la toma de decisiones.

Como estrategia de enfoque para tener clientes satisfechos, las ventas van a estar orientadas a los clientes institucionales, las cuales se dividirán en sectores que son: la salud, la educación y gubernamental.

POLÍTICAS Financieras



• Los inventarios se mantendrán en cero (0), en la negociación con entidades públicas o privadas se realizará dichos pedidos a las multinacionales.

• Se plantea manejar un saldo en caja de trescientos mil pesos M/C (\$ 300.000) como base para gastos de administración e imprevistos.

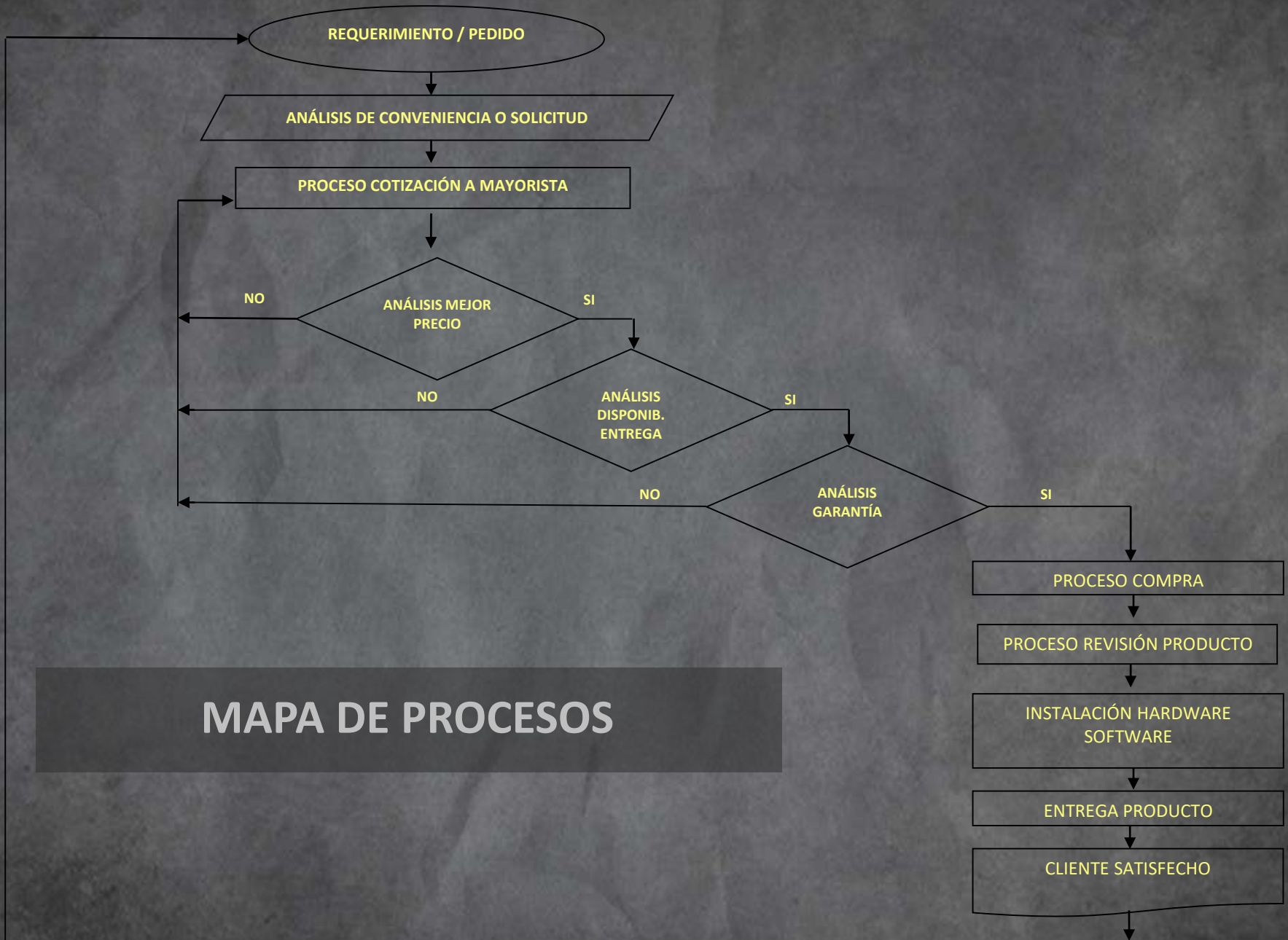
CARGO	TIPO CONTRATO	PER	SALARIO
Gerente General	Termino indefinido	1	1.500.000
Asist administrativa	Termino definido	1	600.000
Contador	Prestación de servicios	1	250.000
Asesor comercial	Prestación de servicios	3	300.000
Técnico	Prestación de servicios	1	200.000

• Se entregará el local comercial y se trasladará a una oficina en una ubicación de menor costo.
• Con la asignación de los salarios para el gerente general y la asistente administrativa se espera que el flujo de caja sea mejor, y no se le dé mal uso a la caja menor.

• Se realizara de contado contra entrega, cheques posfechados avalados por FENALCO y/o triangulación bancaria.
• La mayoría de las ventas su forma de pago será de contado; solo en caso de ventas a instituciones públicas se esperara el pago hasta 15 días calendario, o lo pactado en el contrato.

ORGANIGRAMA





MAPA DE PROCESOS

GESTION COMERCIAL SKYLINE Technology

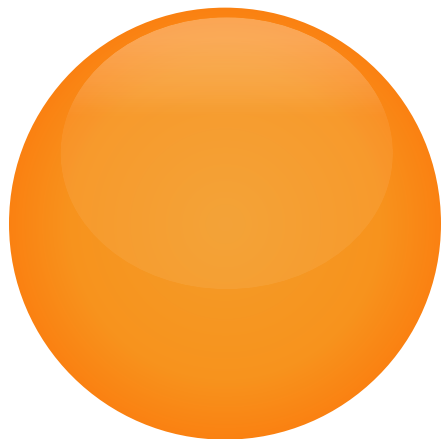
Participar en eventos en sitios públicos tales como: centros comerciales, ferias y eventos sociales.

Capacitación del equipo de ventas en empresas del sector comercial (automotriz, calzado, joyería y agropecuario)

Efectuar mercadeo y convenios con el fondo de empleados de compañías públicas y privadas.

Solicitar permiso para ingresar a conjuntos residen y ubicar stand móvil rotando diferentes conjuntos residenciales

CONCLUSIONES



Para anticiparse a las posibles contingencias en el sector donde se desarrolle la actividad económica, es importante realizar planificación estratégica ya que esto puede significar el éxito y la tranquilidad de operar en el mercado

Con la identificación de las metas a corto plazo y largo plazo, se pueden cuantificar los recursos necesarios para la obtención de los mismos y no perder de vista el rumbo que se quiere tome la empresa

Las metas que se fijen dentro de la empresa deben ser realistas y concretas para poder tener un tiempo definido para su alcance

Se considera que la empresa SKYLINE Technology necesita asignar salario para las personas que laboran en la empresa y además existe la necesidad de contratar asesores comerciales que apoyen las ventas

La situación actual requiere darle más dinamismo para que aumente la utilidad del ejercicio en un 30%

Con las proyecciones de los estados financieros se puede ejercer control, mirar los requerimientos de recursos para corto y largo; con lo cual se puede aspirar a que la toma de decisiones sea acertada para la empresa

GRACIAS

BUCARAMANGA 17 MAYO 2011

