PLAN DE NEGOCIOS

ferreParraYanguma

"Todo para tu obra, en un solo lugar"



Presentado por

- Diana Yanguma
- Marlon Stiven Parra Rodríguez
- Jairo Esteban Villamil Yanguma
- Danna Valentina Parra Rodríguez
- Maria Camila Rincón Yanguma

Presentado a:

Daniel Orlando Niño Camargo

Moniquirá, Boyacá 2026

INTRODUCCIÓN

FerreParraYanguma nace como ferretería familiar para cubrir la demanda de materiales de construcción y herramientas en Moniquirá. Somos 5 socios que buscamos ser la solución completa para maestros, familias y fincas de la región, con atención cercana y surtido que antes solo se conseguía en Tunja.

"Todo para tu obra, en un solo lugar"

1. IDENTIDAD CORPORATIVA

1.1 NOMBRE DEL PROYECTO:

ferreParraYanguma

1.2 LOGO:



1.3 SLOGAN:

"Todo para tu obra, en un solo lugar"

"Todo para tu obra, en un solo lugar"



1.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO:

Venta de materiales de construcción, herramientas eléctricas/manuales, pintura, plomería, eléctricos, EPP y asesoría técnica básica. Servicio a domicilio en Moniquirá y veredas.

1.5 MISIÓN:

Suministrar materiales y herramientas de calidad para construcción y hogar en Moniquirá, con precios justos, inventario completo y atención familiar que genera confianza.

1.6 VISIÓN:

Para 2029 ser la ferretería líder en la provincia de Ricaurte, reconocida por su surtido, servicio y por impulsar el desarrollo de obras en la región.

2. COMPONENTE INNOVADOR

2.1 COMPONENTE INNOVADOR:

1. Branding fuerte: Primer ferretería en Moniquirá con identidad visual profesional. El logo ya está en fachada, overoles y redes.

2. WhatsApp Business activo: Catálogo digital, estados diarios con promociones y toma de pedidos por chat.

3. Combo "Obra lista": Paquetes de materiales básicos para baños, cocinas o columnas, con 5% de descuento.

3. FUNDAMENTOS

3.1 OBJETIVO GENERAL:

Posicionar a ferreParraYanguma como la ferretería con el surtido más completo y mejor atención de Moniquirá en los primeros 12 meses.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Alcanzar ventas mensuales de $35M en el mes 6.

2. Captar 200 clientes frecuentes en el primer año mediante WhatsApp.

3. Lograr alianza con 15 maestros de obra de la zona como referenciadores.

3.3 JUSTIFICACIÓN:

En Moniquirá hay crecimiento de casas campestres y remodelaciones. Los habitantes viajan a Tunja por falta de surtido local. ferreParraYanguma cubre esa necesidad, genera 5 empleos directos y dinamiza la economía local.

4. MERCADOS

4.1 PRESUPUESTO DE MERCADO:

INSUMOS	PRESENTACION	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Cemento gris x 50kg	Bultos	200	5,600,000
Varilla 1/2" x 6m	Unidades	100	1,800,000
Pintura tipo 1 caneca	Unidades	20	3,600,000
Taladro percutor	Unidades	5	1,600,000
Total inventario inicial			**$12,600,000**

Nota: Presupuesto base. La inversión total en inventario inicial es $40M - $60M para surtido completo.

5. ASPECTO TÉCNICO OPERACIONAL

5.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO:

FICHA TECNICA	CARACTERISTICAS
Local comercial	80m² con bodega. Exhibición frontal y estantería industrial
Sistema POS	Datáfono + Software de inventario + WhatsApp Business
Transporte	Motocarro para domicilios en casco urbano y veredas

5.2 DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN DE PLANTA:

Frente: Mostrador + Caja + Exhibición de herramientas

Centro: Estanterías con eléctricos, plomería, pintura

Fondo: BODEGA con cemento, varilla, tubería pesada

6. ASPECTO ORGANIZACIONAL

6.1 ORGANIGRAMA DE FUNCIONES: Adaptado a los 5 socios

DIRECTOR GENERAL

Camila Yanguma

Compras, finanzas, legal

SECRETARIA

Diana Yanguma

Atiende caja, WhatsApp, redes, facturación

JEFE BODEGA

Marlon stiven parra

LOGÍSTICA

Esteban yanguma

COMPRAS

Valentina parra

7. PLAN OPERATIVO

7.1 PLAN DE COMPRAS:

Semanal: Cemento, varilla, PVC.

Quincenal: Pintura, tornillería.

Mensual: Herramientas eléctricas. Pago 70% contado, 30% crédito 30 días con Pintuco.

7.2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:

ACTIVIDADES	*SEMANA 1*	*SEMANA 2*	*SEMANA 3*	*SEMANA 4*
IDEAS DE NEGOCIO	Definido	**NOMBRE DEL PROYECTO**		
ferreParraYanguma	**LOGO Y SLOGAN**			
Aprobado	Aplicado	**ADECUACIÓN LOCAL**		
Pintura y estantes	**COMPRA INVENTARIO**			
Llega 50%				
INAUGURACIÓN				Sábado

8. IMPACTOS

8.1 SOCIAL: 5 empleos directos para los socios + 2 indirectos. Facilita construcción de vivienda local

8.2 ECONÓMICO: Evita que $300M anuales se vayan a Tunja. Dinamiza proveedores locales. Movimiento de la economía local

8.3 AMBIENTAL: Plan de recolección de canecas de pintura y baterías para disposición correcta. Manejo adecuado de materiales

8.4 TECNOLÓGICO: 8 Primer ferretería de Moniquirá con catálogo por WhatsApp y pago con QR. Uso de ventas digitales

CONCLUSIÓN GENERAL

FerreParraYanguma es viable porque combina: necesidad real del mercado, 5 socios comprometidos, branding diferenciado y atención inmediata. Con inversión de $60M y punto de equilibrio en $20M/mes, el proyecto genera empleo familiar y soluciona un problema logístico en Moniquirá. El logo y plan ya están listos para ejecutar. La ferretería es un negocio rentable y necesario, ya que satisface necesidades básicas de construcción y mantenimiento, contribuyendo al desarrollo de la comunidad.