



Reproducción y exportación de caninos a Estados Unidos

EL MUNDO DE LOS PERROS S.A.S

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

FEBRERO 1 DE 2012



Reproducción y exportación de caninos a Estados Unidos

Plan de negocios



El mundo de los perros S.A.S
Departamento de comercio Exterior
Medellin, Febrero, 2012



El uso de esta plantilla esta limitado a los estudiantes autorizados Catalina Sossa Urrego, y Vanessa Quiroz Fernández que actualmente están realizando un plan de negocios para la institución universitaria Esumer. Para su modificación y reproducción se debe tener previa autorización de los estudiantes.

Reproducción y exportación de caninos S.A.S

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

- 1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO**
- 2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**
- 3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA**
 - 3.1 Nombre de la Empresa
 - 3.2 Descripción de la Empresa
 - 3.3 Misión de la Empresa
 - 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo
 - 3.5 Ventajas competitivas
 - 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.
 - 3.7 Relación de producto y/o servicios
 - 3.8 Justificación del negocio.
 - 3.9 Análisis del entorno y del sector.
 - 3.10 Conocimiento para entrar en el negocio.
- 4. ANALISIS DEL MERCADO**
 - 4.1 Objetivos de mercado
 - 4.2 Descripción del portafolio de bienes y/o servicios
 - 4.3 El mercado meta de los bienes y/o servicios.
 - 4.3.1 El mercado meta.
 - 4.3.2 Estudio de mercado consumidor.
 - 4.4 El mercado proveedor
 - 4.4.1 Proveedores
 - 4.4.2 Estudio de mercado de proveedores.
 - 4.5 Mercado con petidor
 - 4.5.1 Competidores.
 - 4.5.2 Estudio de mercado de competidor.
 - 4.6 Mercado de distribuidor.
 - 4.6.1 Distribución. Directa
 - 4.6.2 Manejo de inventarios
 - 4.6.3 Comunicación.
 - 4.6.4 Actividades de promoción y divulgación
 - 4.7 Precio de los productos
 - 4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.
 - 4.7.2 Los precios de los productos.
 - 4.8 Costos de las actividades de la comercialización.
 - 4.9 Riesgos y oportunidades del mercado.

4.10 Plan de ventas.

5. ASPECTOS TECNICOS.

5.1 Objetivos de producción.

5.2 Descripción del proceso de producción.

5.3 Capacidad de producción.

5.4 Plan de producción.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción.

5.5.1 Locaciones.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

5.5.4 Requerimientos de servicios.

5.5.5 Requerimiento de personal.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

6.1 Procesos administrativos.

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos.

6.2 Estructura organizacional del negocio.

6.2.1 Organigrama.

6.2.2 Descripción funcional de la organización.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración.

6.3.1 Locaciones.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

6.3.4 Requerimientos de servicios

6.3.5 Requerimientos de personal.

6.4 Cronograma.

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de organización empresarial.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS.

8.1 Estructura financiera del proyecto

8.1.1 Recursos propios

8.1.2 Créditos y préstamos bancarios

8.2 Ingresos y egresos

8.2.1 ingresos

8.2.1.1 Ingresos propios del negocio

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

8.2.2.2 Costos

8.2.2.3 Gastos

8.2.2.4 Gastos financieros

8.3 Estados financieros proyectados

8.3.1 Flujo de caja

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor presente neto y tasa interna de retorno

8.4.2 Análisis de sensibilidad (variación de la demanda)

8.4.3 Análisis de sensibilidad (variación del precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

RESUMEN EJECUTIVO

El mundo de los perros S.A.S, es una empresa dedicada a la reproducción y exportación de caninos para el mercado estadounidense, fundada y radicada en el municipio de Guarne-Antioquia por dos socios que luego de una exhausta investigación y de estudiar diferentes tipos de mercado encontraron una oportunidad de negocio al exportar dicho producto puesto que ayuda a las familias a no sentirse solas, a adoptar al carrocho como un miembro más de su núcleo familiar y no como un simple animal, además que los estadounidense invierten gran cantidad de tiempo y dinero en este sector.

Es un producto con diferentes estándares que brinda al consumidor satisfacer la necesidad requerida bien sea obtener un perro de compañía, guardián, juguetón, especiales para niños, adultos y para toda la familia, son animales de un tamaño moderado los cuales pueden habitar lugares de una área no muy grande teniendo en cuenta que el cachorro debe de tener su espacio donde el podrá descansar y alimentarse, como valor agregado se le da una asesoría completa al cliente del cuidado y alimentación que debe tener el canino en el momento que empiece hacer parte de la familia, esto con el fin de que el animal no pierda sus características y no presente enfermedades por mal cuidado.

El producto está dirigido a aquellas personas de estados unidos que sienten un amor profundo por las caninos, que quieren obtener un cambio en la vida cotidiana ofreciendo parte de su tiempo en los cuidados, sacándolos a pasear, llevándolos a spa, consintiéndolos, mimándolos, educándolos porque ellos son como un hijo más para la familia, el producto puede ser obtenido por un consumidor de cualquier edad, si es un menor de edad el trámite de adquisición del cachorro lo realizara el padre o en su efecto una persona mayor que responda por la compra, el nivel socio económico del consumidor se encuentra en medio-medio, medio-alto y alto.

El canal de distribución que se utilizara es DIRECTO; el producto llega al consumidor final sin intermediarios y sin preocupación del proceso de exportación, pues la empresa se encarga de todo el proceso para que el cachorro llegue en óptimas condiciones al lugar de destino del cliente.

Para dar a conocer el producto y que este tenga éxito se utilizaran diferentes medios publicitarios: la creación de una página web donde los clientes tengan acceso a la información de los caninos, también redes sociales donde se dará información necesaria para que las personas conozcan el producto y el lugar donde lo pueden adquirir.

El proyecto se financiaría una parte por aporte de capital de cada uno de los socios gestores con un monto total de 20.000.000 millones de pesos, el capital restante se financiara mediante bancos el cual es de 161.000.000 millones de pesos, para un total requerido para la realización del proyecto de 181.000.000 millones de pesos.

Las ventas mensuales arrojan unos ingresos de 29.400.001,8 millones de pesos, los costos suman un total de 25.840.562,4 millones de pesos donde se encuentra discriminado los costos variables, de producción, de administración y de comercialización y ventas.

El proyecto arroja u valor presente neto (VPN) positivo y una tasa interna de retorno superior a la esperada, lo que deja ver que el proyecto es totalmente viable.

Es un proyecto que cumple con las necesidades exigencias por parte de los consumidores y que brinda paz, armonía y sobre todo no brinda la sensación de soledad en la que muchos Estadounidenses están inmersos.

INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

CATALINA SOSSA URREGO

Identificación: 1.037.582.846 **Teléfono:** 597-36-65 **Celular:** 301-404-40-24
Dirección: Carrera 46 B # 43 Sur 20 **Barrio:** Alcalá
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** catica1017mmm@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Inglés 5 Niveles (EAFIT)

VANESSA QUIROZ FERNÁNDEZ

Identificación: 1.017.156.374 **Teléfono:** 586-33-86 **Celular:** 314-812-36-79
Dirección: Calle 9 B Sur # 79 A 221 **Barrio:** Rodeo Alto
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** vanessa.quirozf@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Las razones por la cuales se motivo a la realización de este plan de negocios fue con la intención de crear una nueva empresa dedicada a la reproducción y exportación de caninos hacia el exterior con actividades que diferencie la empresa de los competidores a nivel nacional, además que se tiene un gran afecto por este tipo de animales lo cual hace más dinámico y más excitante la creación de la empresa.

También uno de los motivos fue la parte académica ya que se debía realizar un proyecto donde se implementara todo lo visto a través de la tecnología por lo cual se vio una oportunidad de plantear este proyecto en relación a la exportación de caninos idea que se tenía desde tiempo atrás, aprovechando todas las asesorías e información que se obtuvieron en el proceso de la investigación.

En el transcurso de la realización de este plan de negocios se llevo a la conclusión de que si no se puede realizar el proyecto por medios propios se puede optar por la venta de la idea o por una sociedad donde alguien interesado sea el que inyecte el capital y la contraparte de la planeación y la formulación del proyecto.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

EL MUNDO DE LOS PERROS S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

Se desea criar y exportar caninos a Estados Unidos, un país que es amante a los perros por tanto destinan gran parte de sus ingresos y tiempo en su cuidado y calidad de vida.

Es un producto que presentara el estándar exigido por el consumidor y brindara compañía, amor, alegrías y una oportunidad para las familias que adquieran el cachorro de tener un integrante más en la familia, además la empresa brindara el servicio de asesoría y exportación en su totalidad del cachorro, es decir las familias solo se encargan de hacer el pago en efectivo y la empresa se los hará llegar al lugar acordado.

3.3 Misión de la Empresa

Somos una empresa exportadora de caninos para el sector agroindustrial comprometidos a satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo un producto de calidad al mejor costo-beneficio y el mejor servicio.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

- Determinar la viabilidad de la exportación y distribución de caninos en el mercado internacional.
- Investigar cuales son los costos, la inversión y la proyección de los ingresos para llevar a cabo el proyecto.
- Establecer la relación costo-beneficio de adquirir el canino.

3.5 Ventajas Competitivas

Los caninos a exportar contarán con un excelente cuidado desde su gestación hasta su nacimiento, esto con el fin de ofrecer un producto con estándares de calidad y un servicio que hará que el consumidor se sienta satisfecho en el momento de adquirir el cachorro.

El servicio prestado al cliente es de manera personal o vía internet para aquellos que no pueden o no están en el país de ubicación de la empresa, ellos por este medio podrán

observar las razas de los cachorros que se manejaran y podrán ser asesorados para la selección de su mascota.

En el momento de la decisión de compra se le hará llegar el cachorro al lugar acordado por el cliente sin que él se preocupe por trámites de importación ya que la empresa se ocupara de esto, además que se le garantiza que lo que adquirió fue lo seleccionado en la página o en el criadero.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Las familias norteamericanas invierten mucho dinero y tiempo en el cuidado y el bienestar de sus mascotas ya que para ellos este animal se vuelve parte de la familia al que cuidan como si fuera un hijo, al que hay que bañar, alimentar, sacar a pasear, darle medicinas en el caso que esté enfermo, llevar al perro a un día de spa, de shopping y muchas otras actividades a que se dedican estas personas.

El canino para estas familias es una compañía, es alguien que les brinda momentos de alegría a sus hijos, ayuda a sentir bien a su amo cuando está mal, triste, cuando está enfermo, cuando ha tenido un día difícil en su trabajo o estudio, por estas razones ellos consideran a sus mascotas un miembro de gran importancia dentro de la familia.

El producto que se ofrece Bulldog Francés, Bulldog Ingles, Fox Terrier, Yorkshire Terrier es óptimo para satisfacer las necesidades de las familias Norteamericanas.

3.7 Relación de productos y/o servicios

- Bulldog Francés.
- Bulldog Ingles.
- Fox Terrier.
- Yorkshire Terrier.

3.8 Justificación del Negocio

Este producto/servicio pretende ser optimo en todas las condiciones de salud, de cuidado y de que cumpla con todos los requisitos normativos, los cachorros deben estar en un ambiente adecuado para ellos, con el mejor de los cuidados, bien alimentados, con personal

capacitado para esta actividad que guste de los animales ya que ellos necesitaran de amor, compañía y comprensión para esos días donde se encuentren irritados o enfermos y así poder cubrir la necesidad del cliente de obtener un producto en condiciones óptimas, manejando el estándar del animal para así entregar un producto puro ya que el cachorro pasara de ser un simple producto para convertirse en parte de una familia con el cual compartirán su tiempo, sus alegrías, tristezas, al cual cuidaran como un hijo mas.

Un cachorro brinda a la familia bienestar, salud, un estado de paz y tranquilidad, menos soledad para las personas, la relación amo y mascota se vuelve tan estrecha que cuando la persona tiene un estado de ánimo bajito el cachorro le ayudara a mejora ese periodo en el que se encuentra.

Se quiere incursionar con este producto en un mercado como Estados Unidos ya que es un país que invierte gran cantidad de dólares al año, aproximadamente 41.000 millones USD, por lo cual se ve viable y atractivo el producto, además que los estadounidenses sienten un amor increíble por los perros, los cuidan y protegen de abusos y maltratos.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Análisis del entorno:

Entorno económico:

La economía Colombiana pese a que ha sufrido cambios adversos como la revaluación del peso, la crisis económica de las naciones desarrolladas y las dificultades en la infraestructura de transporte generadas por el invierno, las exportaciones colombianas han logrado un crecimiento sostenido en el último año (2011). Mucha parte del porcentaje de la economía se debe gracias al petróleo y al carbón sin embargo los productos no tradicionales muestran un gran avance en el transcurrir de los años y actualmente ha significado un crecimiento en las exportaciones colombianas y por ende en su economía.

Las exportaciones no tradicionales obedece a productos como: alimentos, bebidas y tabaco (96%), animales vivos y sus productos (193%), materias plásticas (95%), banano y plátano (87%), plantas y productos de floricultura (75%) y los metales y las manufacturas (40,2%), estos productos para el año 2008 tuvieron una caída en sus despachos y solo se concentraban en un puñado de países, entre los cuales estaban Venezuela, Estados Unidos y Ecuador con una participación del 61% de las exportaciones, para el año 2009 Estados Unidos aumento su participación en casi 9 puntos lo que representa un 27.3% de dichas exportaciones, expresado en dólares son 900 millones que estaría comprando a Colombia en este periodo, Estados Unidos es el mayor comprador de productos no tradicionales de Colombia, seguido de la Comunidad Andina de Naciones y Europa, se destaca el regreso del comercio con Venezuela, país que ya participa con el 7,4 por ciento de las compras de no tradicionales colombianas, para el año 2011 la contribución de las exportaciones no tradicionales crecieron 12.1% con relación al periodo 2010, lo que deja ver que estos

productos no tradicionales traen beneficios a Colombia y que así como los países antes mencionados son un gran consumidor y comprador, también se cuenta con países como Brasil y México que son grandes importadores de dichos productos.

Entorno político:

El régimen del comercio en Colombia contiene una serie de reglamentaciones y normas que se deben seguir a la hora de importar o exportar mascotas (perros y gatos), están dados por el instituto colombiano agropecuario (ICA), entre las cuales están:

A la llegada a Colombia, debe acercarse a la Oficina ICA de Sanidad Portuaria en el Aeropuerto o puerto, en compañía de la mascota para la respectiva inspección y posterior autorización para el ingreso al país, con los siguientes documentos:

Gatos domésticos:

- Certificado de salud del animal (original y copia): expedido como máximo durante las 48 horas anteriores al embarque, por un médico Veterinario en el que se debe incluir nombre del animal, raza, sexo, edad del animal y en el que conste que el animal no presenta ningún signo clínico de enfermedad infectocontagiosa.
- Certificado de vacunación (original y copia): vigente, de acuerdo con la edad, para las siguientes enfermedades: Rabia – virus inactivado (cuando procedan de países donde exista la enfermedad) y Panleucopenia Felina.

Perros domésticos:

- Certificado de salud del animal (original y copia): expedido como máximo durante las 48 horas anteriores al embarque, por un médico Veterinario en el que se debe incluir nombre del animal, raza, sexo, edad del animal y en el que conste que el animal no presenta ningún signo clínico de enfermedad infectocontagiosa.
- Certificado de vacunación (original y copia): vigente, en el cual se haga referencia clara a las vacunas y fecha de administración, según la especie y la edad del animal, para las siguientes enfermedades: Rabia – virus inactivado (cuando procedan de países donde exista la enfermedad), Moquillo, Hepatitis, Leptospirosis y Parvovirus. Para países no pertenecientes a la Comunidad Andina adicionalmente se debe incluir los certificados de vacunación contra Parainfluenza y Coronavirus.

Se debe tener en cuenta que de acuerdo con la Ley 746 de 2002 en el Artículo 108 E, se menciona que dado a su alto nivel de peligrosidad, se prohíbe la importación de ejemplares

caninos de las razas Staffordshire terrier, American Staffordshire terrier, Pit Bull Terrier, American Pit Bull Terrier, o de caninos producto de cruces o híbridos de estas razas.

Exportación de perros y gatos:

- Certificado de salud del animal (original y copia): expedido como máximo durante las 48 horas anteriores al embarque, por un médico Veterinario en el que se debe incluir nombre del animal, raza, sexo, edad del animal y en el que conste que el animal no presenta ningún signo clínico de enfermedad infectocontagiosa.
- Certificado de vacunación (original y copia): vigente, en el cual se haga referencia clara a las vacunas y fecha de administración, según la especie y la edad del animal.

Cuando la exportación va para Estados Unidos el importador exige el certificado del médico veterinario, además de los requisitos generales, y se debe certificar que la mascota proviene de un área donde no hay presencia del gusano barrenador del ganado bovino y no está infestado de dicho parásito.

Entorno ecológico ambiental:

En el momento de incursionar en el campo de la crianza de caninos para su exportación se debe tener en cuenta una serie de normas y leyes ambientales que buscan tener al cachorro en buena salud y que todas sus facultades se encuentren óptimas, para esto existe la Federación Canina Internacional (FCI) donde Colombia es uno de los países miembros, al igual que Europa, Asia y el Pacífico, Medio Oriente y África, los cuales deben de respetar el Reglamento Internacional de Cría de la FCI.

El presente reglamento de cría de la FCI se aplica directamente a todos los países miembros y contratantes de la FCI. Ello significa que la cría sólo puede llevarse a cabo con perros de pura raza, con un carácter sano, una salud perfecta en términos de funcionalidad y herencia y registrados en un libro de orígenes o registro inicial reconocido por la FCI. Además, deben cumplir con los requerimientos elaborados por los países miembros y contratantes de la FCI.

Los únicos perros que se pueden considerar « en perfecta salud » en términos de herencia son los que transmiten las características del estándar de raza, su tipo, su temperamento y que no tienen ningún defecto hereditario importante que podría amenazar el aspecto funcional de su progenie. Por consiguiente, los países miembros y contratantes de la FCI deben evitar que los estándares incluyan exageraciones de las características que podrían afectar la funcionalidad de los perros.

Los perros con faltas eliminatorias, como un temperamento agresivo, sordera o ceguera congénita, paladar partido, labio leporino, malformaciones importantes del maxilar o defectos pronunciados de los dientes, atrofia progresiva de la retina, los perros que

padezcan de epilepsia, criptorquidia, monorquidia, albinismo, displasia severa de la cadera (después de haber sido examinados) o los perros con colores de pelo incorrectos no pueden usarse para criar.

En lo que se refiere a la evaluación de los defectos hereditarios como la displasia de la cadera o la atrofia progresiva de la retina, los países miembros y contratantes de la FCI deben llevar un listado de los perros afectados, luchar contra estas enfermedades de forma metódica y registrar sin interrupción los progresos realizados e informar a la FCI cuando así se les solicite.

Análisis del sector:

Colombia en cuanto a la cría y exportación de caninos pertenece al sector agroindustrial, el cual muestra un crecimiento en los últimos años (ver tabla 1) lo que ha significado una buena oportunidad de negocio siendo Estados Unidos el mayor importador de este producto, a este país ingresa 300 mil cachorros de todos los países cada año y unos 25 mil por mes, en consecuencia para Colombia la única competencia es Colombia ya que se tiene el reto de mejorar la calidad cada día, los protocolos sanitarios, llegar justo a tiempo al punto que el problema no radica en el mercado si no en el inventario.

Tabla 1.

Colombia	2009	2010	2011
Perros de raza puro registrados	1450	1400	1667

Los proveedores en Colombia aportan el 60% del producto exportable los cuales manejan un protocolo similar uno del otro el cual permite que halla un buen levante de los cachorros y un pie de cría de excelente calidad, no se puede decir lo mismo en cuanto al empleo en este sector ya que existe mucha informalidad, mucho desconocimiento de la normatividad e improvisación por lo cual es una actividad sin ningún tipo de contratación, sin ninguna responsabilidad social, etc.; es decir, como consecuencia hay una falta de formalidad en el empleo.

Básicamente se dan 2 tipos de exportadores: solo exportadores y exportadores que tienen su criadero, en el sector de exportadores ha habido en los últimos 10 años mucha intermitencia, es decir entran y salen los exportadores, duran unos 6 meses y no vuelven,

otros que quiebran por practicas mal llevadas y los exportadores que se han mantenido en el mercado con su criadero porque hacen las cosas medianamente bien.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Para la idea de negocio se deben tener unos conocimientos previos en los que se incorporan la información del sector al cual nos vamos a dirigir, posibles mercados en los cuales el negocio es rentable y de estos seleccionar el más beneficioso, y con este hay unas variables a tener en cuenta como son las internas y las externas en las cuales están incluidas los aspectos político, económicos, legales, culturales y sociales.

Con la información obtenida y con un estudio más profundo enfocándose al país de destino se tiene en cuenta cual es la documentación a necesitar, que requisitos de ingreso se necesita para el producto, que acuerdos y restricciones se tiene con el país de destino, los cuales son:

La persona encargada de la exportación del canino debe acercarse a la Oficina ICA de Sanidad Portuaria en el aeropuerto en compañía de la(s) mascota(s) para la respectiva inspección, preferiblemente 24 horas antes al embarque, con los siguientes documentos:

- Certificado de salud del animal (original y copia): Expedido por un médico veterinario en este se debe incluir raza, sexo, edad del animal, en el que conste que el animal no presentó ninguna enfermedad infectocontagiosa y ningún signo clínico de rabia durante las 48 horas anteriores al embarque.
- Certificado de vacunación (original y copia): Vigente, en el cual se indique las respectivas vacunas y fecha de administración, según la especie y la edad del cachorro.
- Una vez verificados los documentos e inspeccionado el animal, el ICA emitirá el Certificado de Inspección Sanitarias CIS el cual tiene un valor de acuerdo con las tarifas establecidas por el Instituto

Para el país de destino (Estados Unidos) en el momento de la exportación del cachorro este debe de viajar con el certificado del medico veterinario, los requisitos generales, certificar que la mascota proviene de un área donde no hay presencia del gusano barrenador del ganado bovino (*Cochliomyiahominivorax?*, y no esta infectado con dicho parasito.

Cuando se tiene claro esto se procede a mirar la forma de distribución (directa-indirecta), tipo de transporte, medidas del guacal, tiempo de anticipación de alimentación del canino previo al viaje, y como se menciono anteriormente tener toda la documentación lista para el momento de la salida.

Para esta idea de negocio también colocamos en práctica todos los conocimientos adquiridos en el transcurso de nuestra formación como universitarios como los conocimientos de exportación, de mercadeo internacional, logística de distribución física, de finanzas, entre otras.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

- Estudiar las características de los clientes Estadounidenses con el fin de identificar sus necesidades, gustos y preferencias.
- Aumentar nuestro portafolio de clientes y lograr su fidelización.
- Determinar la demanda de nuestro producto para establecer un plan de producción suficiente y efectivo para suplirla.
- Lograr un volumen de ventas de 7 caninos por mes en los próximos 12 meses.
- Adquirir un servicio de transporte ágil, efectivo y con un accesible precio, para cumplir con las expectativas de nuestros clientes y mantener a los caninos un buen estado
- Lograr un posicionamiento en los próximos 12 meses del producto y servicio en las principales ciudades New York, California, Miami y Florida.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Bulldog Francés



Origen	Francia
Función	Perro de compañía, de guardia y de juguete.
Características(Apariencia general)	<ul style="list-style-type: none"> • Es un perro robusto a pesar de su talla pequeña y de sus proporciones

	<p>reducidas y regordetas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Su cabeza es ancha y cuadrada, está cubierta por la piel, que forma pliegues y arrugas casi simétricas. • Su pelo es raso, apretado, brillante y suave • Su cara es corta y chata. • Las orejas son rectas y el rabo es corto de nacimiento • Su cola es corta, gruesa en la base. • Sus pies son pequeños y redondos
Comportamiento	<p>Sociable,alegre,jugueton,deportivo,despierto. Es afectuoso con su amo y con los niños.</p>

Bulldog Ingles



Origen	Gran Bretaña
Funcion	Perro de compañía especialmente para los niños,pero tambien es un perro especial para la familia
Caracteristicas(apariencia general)	<ul style="list-style-type: none"> • Es un perro de contextura gruesa,estatura pequeña • Su cabeza es proporcional con su talla • Pelo de textura fina,corto, compacto y

	<p>liso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las piernas son larga y musculosa • Los pies son de tamaños medianos y moderadamente redondeados. • La cola es redonda y lisa
Comportamiento	Vigilante, audaz, leal, confiable, valiente.

Fox Terrier



Origen	Gran Bretaña
Funcion	Perro de compañía especialmente para los niños, son excelentes vigilantes y guardianes.
Características(aspecto general)	<ul style="list-style-type: none"> • Pelo liso, corto, duro y abundante • Craneo plano y moderadamente estrecho, con cara moldeada. • Orejas pequeñas en forma de V, caen hacia atrás no hacia los lados de la cabeza, grosor moderado • Ojos oscuros, pequeños, redondos y profundos. • Nariz de color negro • Pies pequeños, redondos y compactos.

	<ul style="list-style-type: none"> • Cola bastante alta que denote fuerza
Comportamiento	Alegra, activo, de movimientos rápidos, siempre esta a la expectativa, amistoso y extrovertido

Yorkshire



Origen	Inglaterra
Función	Perro de compañía especialmente para adultos que gusten de animales pequeños, alegres, juguetones y bastante guardián.
Características (apariencia general)	<ul style="list-style-type: none"> • La cabeza es pequeña y plana, ni demasiado prominente ni redondeada. • Orejas pequeñas en forma de V, cubiertas de pelo corto • Pelo largo cae perfectamente a cada lado del cuerpo. • Hocico no muy largo, de color negro • Bigote y barbas muy largas • Cola con abundancia de pelo, color

	<p>mas oscuro que el resto del cuerpo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pies redondos, con uñas negras.
Comportamiento	Activo, afectuoso y juguetones

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

El mercado meta al que estaremos enfocados será Estado Unidos ya que el amor por los animales les cuesta 41.000 millones de dólares al año, cifra que ha aumentado en las últimas dos décadas y que sitúa a la industria de las mascotas entre las más saludables.

Los estadounidenses adoptan animales para entrenarse antes de tener hijos a los que miman, cuidan y educan, y no basta con contratar a una persona para que les pasee el perro mientras ellos no se encuentran en casa si no que sacan de su tiempo para ellos mismos realizar esta actividad y tener esa relación de padre e hijo.

Se llegara a este mercado por medio de un canal de distribución directo, es decir, el producto llega al consumidor final sin intermediarios, el nivel socio económico o estrato social del consumidor se encuentra en medio-medio, medio-alto y alto. Son sectores con excedentes, por lo cual su nivel de educación es alto, este producto va dirigido a personas (hombres y mujeres) que tengan una edad de los 4 años en adelante, sin embargo la persona que contrate el servicio debe tener la mayoría de edad ya que esto es un contrato el cual se debe hacer con personas responsables.

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor.

- Conocer el gusto por las diferentes razas (Bulldog Francés, Bulldog Ingles, Fox Terrier, Yorkshier Terrier)
- Identificar las necesidades de cuidado de las razas ya mencionadas.
- Percibir la capacidad que el cliente está dispuesto a pagar por el cachorro.
- Identificar el gusto de los clientes por cada uno de las razas manejadas.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

Se realizo una entrevista al dueño de un criadero ubicado en Guarne-Antioquia el cual dio información acerca del consumo de caninos en Estados Unidos.

1. ¿Cuánto invierten los Americanos en la mascota?
2. ¿Cómo es el trato que le dan?

3. ¿Que tan importante es la mascota para ellos?
4. ¿Tienen exigencias a la hora de comprar?

c) Aplicación de la Medios

La entrevista se le realizo al Señor Jimmy Abdala dueño del criadero cachorros de San Luis, ubicado en Guarne Antioquia con residencia en Medellín, el día 28 de Febrero de 2012.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Las familias Estadounidenses han mostrado un amor incondicional y verdadero hacia sus mascotas en el transcurso del tiempo lo cual muestra una evolución en el concepto que se tiene de adquirir una mascota ya que el problema no es adquirirlas porque se cuentan con medios suficientes para esta acción como lo son: los criaderos, los alberges, los distribuidores, las veterinarias, etc., aquí lo que se tiene en cuenta es como se va a tener al cachorro es decir , en que condiciones se va a encontrar, y estas familias lo que buscan es que el perro se sienta y sea parte de ellos por lo cual le dedican gran parte de su tiempo y dinero (41.000 millones USD al año gastan los Estadounidenses),le compran accesorios , juguetes, calzado, vestuario, lo llevan a un día de spa, a la peluquería entre otras, lo que hace que el perro no sea un perro si no un hijo mas de las familias Norteamericanas.

Los propietarios de la mascota son sumamente exigentes a la hora de comprarla puesto que invierten mucho dinero en ellos y por consiguiente esperan que la mascota sea de raza pura y esté en las condiciones deseadas por el dueño, por todo lo dicho anteriormente la afinidad que tiene el amo con el cachorro es sumamente indispensable para la cultura y la salud de la familia a nivel interno.

En la siguiente tabla se ilustra el porcentaje de las exportaciones de caninos hacia estados unidos, además que deja percibir que razas son las más apetecidas por las familias estadounidenses y en cuales invierten más su dinero.

Razas de exportación	Cantidad de las exportaciones
Bulldog francés e ingles	70%
Fox terrier	5%
Yorkshire terrier	25%
TOTAL	100%

Los negocios dedicados a productos y servicios para animales domésticos y las ventas han aumentan a un ritmo acelerado, los gastos de estos productos y servicios para mascotas en estados unidos se ha duplicado en la última década. Los estadounidenses compran ropa,

postres, alimentos, muebles, casas, y hasta ataúdes para sus mascotas, convirtiendo a este mercado en uno de los demás rápido crecimiento en este país.

En Estados Unidos hay unos 74 millones de canes que viven en los hogares de sus dueños, y el número de mascotas en general en este país llega a los 360 millones. Según datos de la Asociación Americana de Manufactureros de Productos para Mascotas (APPMA), la industria de productos y servicios para alimentar y consentir a las mascotas en el año 2006 genero ventas cercanas a los 40,000 millones de dólares en ese año, actualmente genera 41.000 millones USD al año ya mencionados anteriormente.

Las grandes empresas como PetSmart y Petco tratan de diferenciarse de las otras no solo atreves de sus productos si no que también en servicios de peluquería, hotel y adiestramiento para mascotas capturando así el 15% del mercado. Este mercado se ha convertido en uno de los más apetecidos por los nuevos empresarios por lo cual ha de esperarse solicitudes de préstamos para comenzar a incursionar en este medio, según la Administración de pequeños negocios (SBA).

En este mercado se encuentran muchas oportunidades para pequeños negocios en la industria de productos y servicios para mascotas siempre y cuando sepan diferenciarse, no solo es vender comida para perros ya que eso lo hacen en cualquier parte, tampoco vender un perro sin tener su estándar como lo exige el cliente, si no ofrecer algo mas como trato personalizado y/o nuevos productos, por ejemplo, Eternal Image, de Michigan, un fabricante de ataúdes, urnas y otros productos funerarios para personas, acaba de anunciar la expansión de su línea de urnas crematorias para mascotas, en colaboración con el American Kennel Club (AKC).

La demanda de este mercado crece día a día y el mercado de productos relacionados con los animales de compañía está cada vez mas despierto.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Nombre	Datos contacto	Producto	Precio	Política de pago
DOG CHOW	www.dogchow.com	Purina Dog Chow Cachorros Razas adultas	105.000 (17 Kg)	Contado
PEDIGREE	www.pedigree.com.co	Pedigree cachorros sabor a pollo y carne	87.000 (17 Kg)	Contado
Tierragro (MSD Salud Animal)	www.tierragro.com.co	Desinfectante, farmacéutico, vacunas, desparasitarios, salud	Oscilan entre 25.000 y 90.000	Contado

		y belleza.		
Cachorros de San Luis	www.cachorrosdesanluis.com	Maneja las 3 razas (Yorkshire terrier, Bulldog Francés y Bulldog Ingles)	Oscila entre 1.300.000 y 1.800.000	Contado
Criadero Bigotes	www.criaderobigotes.com	Yorkshire Terrier y Fox Terrier.	1.500.000 400.000	Contado

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Precio.
- Confiabilidad.
- Tiempo de entrega.
- Modo de pago.
- Calidad del producto.
- Puntualidad en el despacho.
- Servicio.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

El estudio se realizó por medio de llamadas telefónicas, visitas a un criadero en Guarne, por comentarios escuchados de personas que conocen dicho proveedor y también de clientes que llevan más de 1 año con su servicio, por medio del directorio telefónico y por internet.

c) Aplicación de la Medios

NOMBRE	COMO	LOCALIDAD	TELEFONO
Cachorro de san Luis	Por medio de una visita	Guarne-Antioquia	530-10-18 315-443-80-86
Criadero Bigotes	Por medio de Internet www.criaderobigotes.com	Medellin-antioquia	343-16-59 310-452-66-52

DOG CHOW	Por medio de experiencia de consumo	Medellín - Antioquia	267-33-01
Tierragro (MSD Salud Animal)	Por medio de internet y de consumo	Medellín-Antioquia	444-46-24 ext. 8103

d) Resultados del estudio de los proveedores

CACHORROS DE SAN LUIS

Es una familia amante de las razas caninas. Les interesa ofrecer ejemplares puros y sanos. Para ello trabajan cada día en procesos de depuración genética, buscando afianzar las mejores características típicas de cada raza en su respectivo estándar. Así mismo, se preocupan por la parte sanitaria por lo que siguen de manera estricta y rigurosa los procedimientos conducentes a la entrega de un ejemplar sano. Son consientes, que a la entrega de uno cuales quiera de los ejemplares están incorporando un nuevo integrante en su grupo familiar.

Esto crea la responsabilidad de producir animales sanos, venidos de padres sanos, sin taras genéticas y sin defectos. Cuando usted compra en cachorros de san luis tiene garantizada una asistencia post venta mínima de un año.

Están ubicados en la vereda de san Luis, municipio de Rionegro en el oriente antioqueño colombiano, despachan a todas las ciudades de Colombia y al exterior a todos los países entre ellos se encuentran España, Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, México.

Website: www.cachorrosdesanluis.com

E-mail: cachorrosdesanluis@hotmail.com

CEL: 315 443 80 86

Valor de los perros:

- Bulldog Francés: 1.400.000
- Bulldog Ingles: 1.100.000
- Yorkshire Terrier: 1.200.000

CRIADERO BIGOTES

El criadero bigotes está ubicado en Colombia en la ciudad de Medellín, son especialistas en las razas Yorkshire Terrier, Maltes, Pastor Shethand, Chihuahua, Shih Tzu y Pomerania. Los crían en familia brindándoles mucho amor y ternura. Todos los cachorros se entregan a partir de 60 días de nacidos. Al adquirir la mascota se debe tener en cuenta la pureza, la

salud garantizada por médicos veterinarios y años de experiencia en crías de animales. En el momento de la compra se entrega el plan de salud, además las instrucciones sobre el tratamiento inicial del cachorro, relacionados con el régimen de comidas y con tratamientos de prevención de parásitos, todo ello para que dicho cachorro goce de la máxima salud. Cuentan con el servicio de microchips para identificar el cachorro.

Website: www.criaderobigotes.com

E-mail: wrincon@criaderobigotes.com

CEL: 310 452 66 52

Valor de los perros:

- Yorkshire Terrier: \$ 1.200.000
- Fox Terrier : \$ 300.000

PURINA DOG CHOW

Es una empresa que sabe lo importante que es la mascota para las familias, que es un miembro especial al que se le quiere ver saludable y feliz, por eso brinda toda la información acerca de escoger la mascota ideal hasta consejos para cuando sea un miembro más de la familia. Cuenta con todo lo necesario para saber sobre las razas, como sus personalidades y sus características, saben que cada perro es único y diferente por lo cual ofrece información y recursos sobre la salud, higiene, cuidados, comportamientos y entrenamientos para que se pueda comprender a la mascota y brindarle la calidad de vida que se merece tener, tiene una serie de productos para cada tipo y tamaño de caninos, para cachorros, adultos, productos light entre otras gamas.

Website: www.dogchow.com.co

Valor de los productos: cambia según la raza y la cantidad que se desea comprar.

PEDIGREE

Cuando vemos un perro a los ojos, vemos lealtad, vemos confianza, amistad y amor y cuando ves a los perros como nosotros los vemos, hay que crear la comida más saludable para ellos.

Nuestra gran variedad de comida enlatada y comida seca les brinda a los perros una nutrición equilibrada, las vitaminas más importantes, un sabor irresistible y placer total en cada tazón.

Porque queremos a todos los perros, hacemos comida para todo tipo de perros: cachorros, perros adultos, perros mayores, perros pequeños, perros grandes y perros con sobrepeso. Y

nuestros deliciosos bocadillos ayudan a mantener los dientes limpios, el aliento fresco, el pelaje brillante y los huesos fuertes.

Contamos con información sobre salud, nutrición y seguridad canina, además de consejos prácticos para la adopción de caninos, cupones para ahorrar dinero y un programa para dueños de cachorros.

Website: www.pedigree.com

Valor de los alimentos: varía según raza del perro, tamaño y la cantidad a comprar.

TIERRAGRO

Los Supermercados TIERRAGRO son reconocidos por su amplia variedad de productos para la finca, el excelente servicio prestado por profesionales idóneos; su ubicación, amplitud en la exhibición y atención al cliente, así como por sus programas y eventos técnicos y de recreación orientados al servicio y bienestar de la comunidad y la protección del medio ambiente, entre los que se destacan:

- Caminata canina y de mascotas TIERRAGRO reconocida con record guinness como la caminata más grande del mundo.
- Misa para mascotas TIERRAGRO.
- Jornada de vacunación y desparasitación de mascotas.
- Curso de jardinería.
- Charlas técnicas y de capacitación en temas relacionados con el sector agropecuario.

Ofrecemos un portafolio de gran variedad de productos como farmacia veterinaria, nutrición de animales en producción, ferretería, fertilizantes y agroquímicos, nutrición mascotas entre otra serie de artefactos utilizados para el agro.

Website: www.tierragro.com.co

Valor de los productos: El valor oscila entre \$25.000 y \$90.000 para productos veterinario y alimentos de caninos.

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Nombre	Datos Contacto	Producto/servicio	Precio	Fortaleza-Debilidades
ABADESA caninos	311-645-81-81 Autopista	Venta de raza pura y servicio veterinario	\$1.500.000	Ofrece asesoría sobre cada raza de acuerdo a la necesidad que se tenga (terapias, acompañamiento)

	Medellín- Bogotá Km18			para niños y adultos), servicio veterinario a domicilio.
La Mascotte Criadero Canino	368-14-84 301-428- 99-88 Cr 23ª N° 21 B 76 El Retiro- Medellín	Venta del Yorkshire Terrier y Bulldog Francés	\$3.000.000- \$2.500.000	Ofrece peluquería especializada a domicilio para las mascotas. Sobre pasa el precio de venta a nivel general de otros competidores.
Caninos y mascotas	Caldas 313-627 - 16-17	Venta del Bulldog Francés, Bulldog Ingles y Yorkshire Terrier	\$1.200.000- \$2.100.000	Ofrece servicios especializados para el bienestar de la mascota, servicios de montaje e inseminación, transporte y envió de cachorros
MAXPUPPI ES	Envigado 332-31-27	Venta del Fox Terrier, Bulldog Francés, Bulldog Ingles y Yorkshire Terrier	\$1.100.000- \$1.890.000	Ofrece servicios de peluquería y Spa, veterinario especializado, tienda virtual y farmacia veterinaria especializada.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Precios.
- Servicio al cliente
- Calidad.
- Márgenes de utilidad.
- Servicio y producto ofrecido.
- Accesibilidad a la ubicación de los competidores.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

La estrategia y los medios utilizados para este estudio fueron las siguientes:

- Entrevista telefónica.
- Internet.

- Información en revistas (Todo perro).
- Recomendación por personas que han comprado el producto.

c) Aplicación de la Medios

Inicialmente se realizo una investigación por medio de internet donde arrojo paginas interesantes que daban información acerca de la crianza y exportación de caninos, entre las cuales llamo la atención La Mascotte Criadero Canino que se dedica a la reproducción y venta de dichas razas ya mencionadas anteriormente. Y posteriormente fue recomendada ABADESA caninos y observada en la revista Todo perro, se formalizo una entrevista telefónica con el Señor Diego Vinasco la cual dejo clara muchas inquietudes acerca de la reproducción de los cachorros.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

Nombre	Contacto	Fortalezas-debilidades	Servicio al cliente	Otra información	Precio
ABADESCA caninos	Diego Vinasco Autopista Medellín -Bogotá Km18 311-645-81-81	Confiable Calidad. -Precios accesibles.	-Buena información. -Atención personalizada. Acompañamiento en el antes-durante-después de la compra.	Los cachorros son ejemplares de raza pura, se encuentra registrado en la Superintendencia de Industria y comercio, no es competitivo en precio sino en calidad.	\$1.500.000
Caninos y mascotas	Caldas 313-627-16-17	-Precios accesibles. Confiable -Calidad.	-Atención vía internet y personalizada -Buena asesoría.	Ofrecen perros de alta genética tipo exportación, los perros los entregan vacunados y con respaldo.	\$1.200.000- \$2.100.000
MAXPUPPIES	Envigado 332-31-27	-Amabilidad -Buena accesibilidad (precios, servicio y ubicación)	-Buena atención al cliente. -Manejan servicios a domicilio.	Los caninos son de pura raza, también se manejan otros servicios como: farmacia veterinaria	\$1.100.000- \$1.890.000

		-Precios asequibles		especializada, tienda virtual y supermercado para mascotas	
--	--	---------------------	--	--	--

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución Directa

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

La venta de cachorros se realizara a través del internet o vía telefónica la cual se hará directamente con el cliente final, sin intermediarios, sin fuerza de venta, es decir, la negociación se realizara comprador – vendedor.

El empaque se hará en huacales con dimensiones de:

57*30*35 y 40*32*32 especiales para razas pequeñas, donde llevara incluido:

- Fecha de envío.
- Identificación del canino.
- Sticker emitido por el ICA.
- Información acerca del exportador e importador.
- Sticker emitido por la aerolínea. (Transporte Aéreo).
- Término de negociación: CIP

4.6.2 Manejo de Inventarios

El manejo de inventario de caninos es algo inestable ya el proceso de gestación se da 2 veces al año y dura aproximadamente de 61 a 62 días, la camada de los Yorkshire Terrier es de máximo 2 ejemplares (mas que todo machos), los Bulldog Ingles y Bulldog Francés es de aproximadamente 6 y los Fox Terrier de 5 ejemplares.

Se maneja un promedio de 10 perras las cuales darán de 6 perros cada una, es decir que al año se tendrían 120 perros, sin embargo, puede ocurrir que el parto no se de por varias razones, mortalidad esta dada en 10% mas o menos, infección vaginal, porque el salto no salió bien, entre otras muchas razones por las que se puede presentar este fenómeno, lo que ocasiona que ya el inventario no sea de 120 perros al año si no menos de lo esperado.

4.6.3 Comunicación

-Nombre de la empresa: El mundo de los perros S.A.S

-Producto y servicio: Cachorros de raza pura y asesoría en todo el proceso de adquisición de la mascota.

-Logo de la empresa:



4.6.4 Actividades de promoción y divulgación

Se construirá una página web donde los clientes tengan acceso a la información de los caninos, sus cuidados, el lugar donde viven, experiencias de otros clientes.

En esta página se encontrarán imágenes y especificaciones de los caninos como:

- La raza.
- Los colores.
- Edad.
- Los padres.
- El estándar de los caninos.

También se utilizarán las redes sociales en las cuales se dará la información necesaria para que las personas conozcan el producto/servicio que se está ofreciendo.

MEDIOS DE PUBLICIDAD	COSTO
Página web	3.000.000
Tarjetas de presentación por 2000 unidades	100.000
Aviso de Prensa	35.000
TOTAL	3.135.000

4.7 Precios de los Productos

4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

- Costos en los que se incurrió en la exportación.
- Gastos incurridos en el aeropuerto.
- Porcentaje de utilidad que se desea.
- Costo del producto.
- Características del producto
- Demanda del producto.
- Calidad del producto
- Valor del dólar.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Producto	Costo variable	Utilidad deseada sobre el precio de venta (15%)	Precio de venta	* Utilidad generada
Bulldog Ingles	\$359.750	53.963	\$1.500.000	76%
Bulldog Francés	\$361.150	54.173	\$1.800.000	79%
Fox Terrier	\$361.150	54.173	\$ 500.000	27%
Yorkshire Terrier	\$361.150	54.173	\$1.600.000	77%

*El precio de venta se estableció en base a los de la competencia

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Descripción	Cantidad	Gastos unitarios	Gasto total
Personal encargada del cuidado y transporte de los cachorros.	2 personas	\$600.000 c/u mensual	\$1.200.000

Carro	1 Unidad	\$75.000.000	\$75.000.000
Gasto de transporte	-Combustible	\$130.000 (lleno-8 viajes ida y regreso)	\$130.000
Huacales	6 Unidades	\$60.000 c/u	\$360.000
Tarjetas de presentación	1 paca- (cada 5 meses)	\$100.000	\$100.000
Bolsas logo de la empresa	1 ciento	\$100.000	\$100.000
Gasto de aeropuerto	-proceso de embarque. -Aerolínea. -Agente de carga. -Certificado del veterinario. -ICA	\$900.000	\$900.000
TOTAL			\$77.790.000

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado:

El proyecto incurre en varios riesgos como los son:

- La no realización del parto por infección vaginal, mortalidad entre otras.
- Malformaciones al nacer.
- Enfermedades congénitas.
- Al llegar el perro al país de destino puede presentar cambios como: temperamento, depresiones, alimentación por el pedigree, adaptación por el clima, entre otros.

El proyecto incurre en varias oportunidades como son:

- Reconocimiento por parte de los clientes por manejar un producto de buena calidad.
- Propagar los cachorros que se manejan tanto a nivel nacional como internacional.
- Ser competentes y ofrecer un producto de calidad frente a los demás competidores.

4.10 Plan de ventas

Se proyecta la venta de 8 cachorros mensual, con un crecimiento anual del 4% en venta.

ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

- Ofrecer un alto índice de calidad en las razas y en su entrega.
- Cumplir con la meta propuesta en los despachos.
- Contar con un estándar de perros óptimos para el cliente.
- Brindar un ambiente adecuado a la perra para su proceso de gestación.

5.2 Descripción del proceso de producción

Existen 2 métodos que son confiables en el momento de saber cuando hay que colocarle perro a la perra, es decir, en que momento esta en ovulación, uno es por medio del test de progesterona que determina el aumento de la hormona dando con exactitud la fecha de ovulación y el otro es la citología vaginal que muestra los cambios que va teniendo la perra, se considera que cuando el 70% de las células pierden su núcleo es ideal para dar el servicio. Una perra en el año entra en calor 2 veces lo que quiere decir que se cuenta con 2 partos anuales por cada ejemplar, el proceso de producción comienza en el momento en que la perra ha sido montada y se ha verificado que el salto fue exitoso.

Cada mascota hembra da un promedio de 6 a 8 perros, si son razas pequeñas el promedio esta entre 3 y 4 perros. Así se considera el proceso de gestación, luego a de venir todos los cuidados pertinentes para la madre y el cachorro cuando este nazca, los 2 primeros meses el cachorro es alimentado por medio de la madre, es decir, por medio de la lactancia, de allí el recién nacido podrá empezar a comer purina de acuerdo a su raza y tamaño para que este sano y bien alimentado al igual que la madre. El cachorro necesitara un lugar adecuado para dormir sea una cama o una cesta que se encuentre en una zona caliente y sin corrientes de aire esto ayudara para la adaptación del can.

Mientras el cachorro se encuentre en el criadero y esté listo para su exportación se debe realizar todos los cuidados pertinentes en cuanto a su baño y cepillado esto es esencial para los perros jóvenes ya que no solo eliminan el pelo muerto, la suciedad y los parásitos, sino que también estimula el aporte de la sangre hacia la piel, con un pelaje de aspecto más sano y brillante, para esto se debe utilizar un equipo especial el cual se escoge según la raza del perro y lo que mejor le convenga. El can debe ser atendido por un veterinario periódicamente para evitar enfermedades y administrarle su primera vacuna que debe ser entre la 6 y 8 semanas de vida para una protección completa del canino.

La alimentación del can se escoge según la especie y el tamaño del mismo, elegir la mejor alimentación es clave por que permitirá llevarle una vida larga y saludable, además que cumpliría con todos los requisitos para estar en el estándar que exige la raza y por ende se estaría entregando al consumidor un excelente ejemplar.

5.3 Capacidad de producción

La capacidad de producción que se espera que tenga el criadero es de 96 ejemplares anuales, teniendo en cuenta lo que se ha explicado anteriormente, es decir, los riesgos con los que cuenta el proyecto.

5.4 Plan de Producción

Razas	Cantidad	Producción	Total	Anual
Bulldog Ingles	4	6 semestral	18	36
Bulldog Francés	4	6 semestral	18	36
Fox Terrier	5	6 semestral	24	48
Yorkshire Terrier	4	6 semestral	18	36
TOTAL				156

Son tres hembras de las razas Bulldog Ingles, Francés y Yorkshire Terrier, cuatro hembras de Fox Terrier y cuatro machos uno de cada raza.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Terreno en Guarne propio: \$ 50.000.000

Adecuaciones necesarias	Costo
Energía	\$ 110.000
Agua y acueducto	\$ 70.000
TOTAL	\$180.000

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Perros	17 Unidades	Cachorros de san Luis y criadero bigotes.	\$ 16.300.000
Huacales	6 Unidades	Tierragro (\$60.000 c/u)	\$ 360.000
Cocas para el cuidado y agua	17 Unidades	Mascotas y amigos	\$ 119.000

Jaula para el cachorro	16 Unidades	Tierragro (\$90.000 c/u)	\$ 1.440.000
TOTAL			\$ 18.219.000

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Perro y perra (1 por raza)	17	-Cachorros de San Luis. -Criadero Bigotes	\$ 16.300.000
Kit de aseo	17	Tierragro (MSD salud animal)	\$918.000 c/u
Concentrado	1 bolsa de 17 Kg por 2 animales de cada raza	Dog Chow	\$105.000 c/u*8 perros = \$840.000
Vacunas	1 anual	Tierragro (MSD salud animal)	\$ 25.000
TOTAL			\$ 18.083.000

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Descripción	Proveedor	Precio (Mensual)
Energía	EPM	\$ 110.000
Agua y acueducto	EPM	\$70.000
Vigilancia	Clave seguro	\$1.140.000
Seguro		\$375.000
TOTAL		\$ 1.695.000

SEGURO:

Tipos de seguros	Descripción de seguro
Cobertura de robos	<ul style="list-style-type: none"> • Robo y daños por esta causa • Dinero en efectivo y cheques • Bienes portados por el asegurado, empleados y clientes en el interior del establecimiento.
Cobertura de transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Daños materiales que sufran las mercancías en vehículos propiedad del asegurado.
Incendios Cobertura de robos	<ul style="list-style-type: none"> • Humo, dinero en efectivo y cheques. Explosión. • Daño a instalaciones propias • Daño a terceros (edificios, vecinos, etc.)
Fenómenos atmosféricos	cobertura total ante fenómenos atmosféricos como: <ul style="list-style-type: none"> • caída de rayos. • Viento.
Daños por Agua	cobertura completa por <ul style="list-style-type: none"> • Lluvia. • Inundación. • todo daño material ocasionado por agua.
Actos vandálicos o malintencionados, acciones tumultuarias y huelgas. daños a cerraduras del local:	<ul style="list-style-type: none"> • Los daños ocasionados por actos malintencionados y vandálicos son muy numerosos en todo establecimiento abierto al público y es necesario asegurar ese riesgo. • Envío de cerrajero urgente.

TOTAL SEGURO: \$ 4.500.000 anual
\$ 375.000 mensual

5.5.5 Requerimientos de personal.

Cargo	Perfil	Salario	Obligaciones Laborales
Persona encargada del cuidado y alimentación de los perros	Que sea cuidadoso y amoroso con los animales, que sea paciente y tenga una experiencia mínima de 6 meses	\$600.000	Sub-Total seguridad social: \$ 126.132 Sub-Total prestaciones: \$ 198.444 Sub-Total parafiscales: \$ 54.000 TOTAL : \$ 978.576
Persona encargada de la manipulación de insumos y transporte de los perros.	Que tenga experiencia como mínimo de 6 meses en el manejo de cualquier tipo de insumo y que sea atento y responsable en el traslado del animal	\$600.000	Sub-Total seguridad social: \$ 126.132 Sub-Total prestaciones: \$ 198.444 Sub-Total parafiscales: \$ 54.000 TOTAL : \$ 978.576
Veterinario (será contratado por honorarios)	Persona con estudios profesionales en el área de medicina veterinaria y con experiencia mínimo de 1 año	\$30.000 Se le pagara por cada consulta realizada. (1 vez a la semana)	\$120.000

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

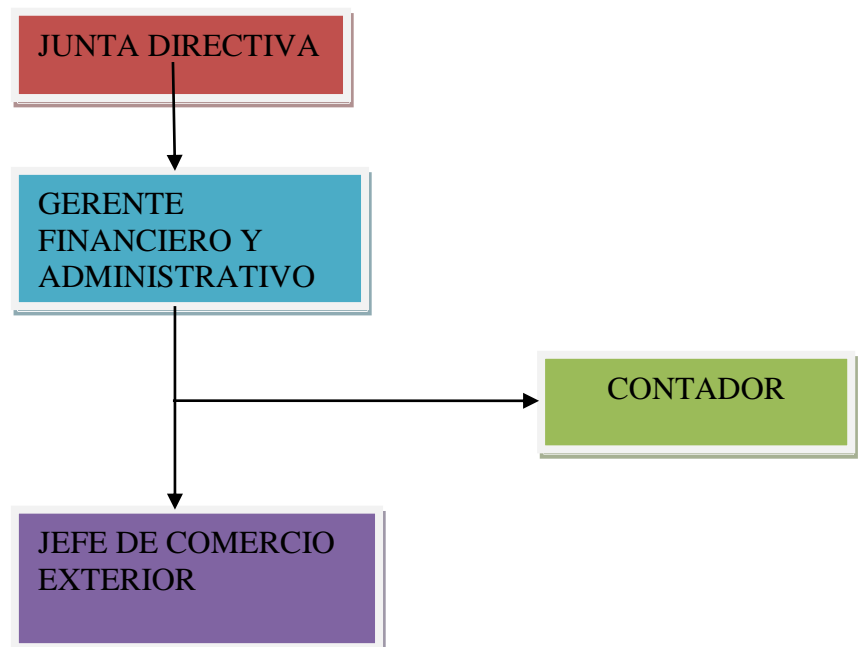
Para que la empresa tenga un buen funcionamiento en sus procesos administrativos de planear, organizar, dirigir y controlar debe de cumplir con ciertas funciones como lo son:

Proceso	¿Qué se hace?	¿Cómo se hace?	¿Con que se hace?	¿Dónde se hace?
Área de dirección general	Es quien sabe hacia dónde va la empresa y establece los objetivos de la misma.	Incentivando el equipo de trabajo y manteniendo un ambiente de cordialidad y respeto para con los trabajadores.	Con un plan de negocios específico, con metas claras y con el conocimiento suficiente para la toma de decisiones en situaciones críticas.	Donde se encuentre ubicada la empresa
Comercio exterior y mercadeo	Se tiene en cuenta todo lo relacionado con la empresa a nivel internacional, involucra la estrategia del negocio, es decir, la publicidad que se da, diseño del empaque, la marca de producto o servicio, la distribución del mismo, el punto de venta y la promoción de venta.	Desarrollando un plan de mercadeo, un estudio de mercado, la segmentación de mercado y las estrategias de venta. Se hace gracias a los contactos adquiridos por medio de la página de internet, por las ferias y por los recomendados.	Manipulando los resultados de la investigación y llevándolos a medios como computadores, campañas publicitarias y ferias nacionales e internacionales. A través del estudio de mercado internacional y las necesidades que tiene el consumidor.	Donde se encuentre la empresa ubicada y si se tienen los recursos necesarios se realiza un desplazamiento hacia el mercado meta.
Producción	Se fabrica el	Por medio de	Con un perro y	En el criadero.

	producto o servicio a ofrecer	una hembra y un macho de la misma raza, en el momento en que la perra este servicio.	una perra	
Financiero	Se encarga de la inversión, financiamiento y decisiones que se tomen en la empresa	Llevando una contabilidad adecuada y periódica de la empresa.	Teniendo un buen manejo de la adquisición de materiales, realizar las operaciones de compras a adecuadas y con el cumplimiento de los salarios e impuesto.	En la empresa.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Junta directiva:

- Se encarga del buen funcionamiento de la empresa.
- Estudia y aprueba todas las reformas que se le hagan a la empresa.
- Analiza todo lo relacionado con el área financiera de la empresa.
- Cuando se presentan anomalías dentro de la empresa, tienen la autoridad de solicitar a un revisor fiscal.

Gerente financiero y administrativo:

- Ejecuta la toma de decisiones, la representación de la empresa y la planeación empresarial.
- Informa a la junta la situación de la empresa.
- Supervisa todas las áreas de la empresa para saber las necesidades y tomar decisiones inteligentes que mejoren la situación de esta.
- Esta actualizado acerca de la competencia, de las normas y leyes para beneficio de la empresa.
- Analiza la rentabilidad financiera, las inversiones, políticas comerciales de la empresa.
- Analiza los precios de los productos presupuestados.
- Gestiona el sistema de gestión contable y registra las operaciones originadas en los movimientos financieros.
- Verifica el funcionamiento de las áreas administrativas.
- Vela por el crecimiento y mejora continua de la empresa analizando las inversiones en el mercado.
- Planifica y controla las actividades de la empresa

Jefe de comercio exterior:

- Evaluar la participación en ferias, exposiciones y rondas de negocios.
- Seguimiento de todo el proceso exportador.
- Estudia las leyes y restricciones de entrada al país de destino.
- Debe de realizar la orden de compra autorizada por el gerente.
- Está pendiente del empaque y del embalaje del producto.
- Maneja los clientes y satisface las necesidades que ellos tienen.

- Solicita cotizaciones a diferentes proveedores.
- Busca y analiza nuevos mercados, establece políticas de venta y se encargara de la publicidad del producto.

Contador:

- Lleva un control de la empresa de acuerdo a sus funciones y manejo interno.
- Se encarga de la revisión de los movimientos contables de la empresa como son registros de venta, trámites tributarios, etc.
- Realiza los estados financieros.
- Asesora en aspectos contables.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

La oficina se encontrara en el mismo lugar donde esta el criadero, cuenta con un área de 30 m2.

Su valor es de \$50.000.000 (es el mismo valor del terreno), se necesita todo lo relacionado con servicios públicos, red telefónica, internet wifi, tomas de energía.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo c/u	Total
Equipo de cómputo Sony Vaio.	1	Alkomprar	\$1.600.000	\$1.600.000
Escritorio de trabajo.	1	Homecenter	\$349.900	\$349.000
Silla con brazos.	1	Homecenter	\$199.900	\$199.900
Teléfono inalámbrico Alcatel.	1	Homecenter	\$73.900	\$73.900
Impresora multifuncional Epson.	1	Exito	\$360.000	\$360.000
Papelera de oficina cromada	1	Homecenter	\$33.900	\$33.900
Cafetera 6 tazas Negra	1	Exito	\$49.900	\$49.900

Horno microondas 0.8 gris	1	Exito	\$139.950	\$139.950
Dispensador de agua	1	HACEB	\$318.000	\$318.000
TOTAL				\$3.124.550

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo c/u	Precio
Resma x 500 (tamaño carta)	2	Marion	\$10.000	\$20.000
Bolígrafo flexgrip. Paper mate x 2	1	Exito	\$4.200	\$4.200
Portaminas Faber Castell 0.7	1	Exito	\$5.000	\$5.000
Mina 0.7 mm x 2	1	Exito	\$2.600	\$2.600
Borrador nata	1	Marion	\$600	\$600
Cosedora	1	Exito	\$6.500	\$6.500
Ganchos	1caja (por 100)	Exito	\$2.500	\$2.500
Clips estándar x 100	1	Marion	\$500	\$ 500
Resaltador	1	Exito	\$1.700	\$ 1.700
Botellón de agua	1	POSTOBON	\$11.000	\$11.000
TOTAL				\$54.600

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Estos requerimientos ya fueron expresados en el numeral 5.5.4 del estudio técnico, que hacen alusión a los mismos servicios que se necesitan en el área administrativa, puesto que la parte administrativa queda en el mismo lugar donde está el proceso de producción

6.3.5 Requerimientos de personal

Cargo	Salario	Obligaciones financieras
Gerente Financiero y administrativo	\$ 3.000.000	Sub-Total Seguridad Social:\$ 630.660 Sub-Total Prestaciones: \$ 700.364 Subtotal parafiscales: \$ 270.000 TOTAL: \$ 4.601.024
Contador	\$250.000 (Honorarios)	
Jefe de comercio exterior	\$2.300.000	Sub-Total Seguridad Social:\$ 483.506 Sub-Total Prestaciones: \$ 553.970 Subtotal Parafiscales: \$ 207.000 TOTAL: \$ 3.544.476

Perfiles

Gerente financiero y administrativo

- Persona con estudios universitarios en Negocios Internacionales o administración, Administración de empresas con experiencia laboral mínimo de 3años y altamente analítico con capacidad de síntesis para diagnosticar y resolver problemas financieros.

Contador

- Profesional con formación ética y responsabilidad social, debe ser analítico, creativo, estratégico, competente para diseñar, administrar y evaluar información financiera y no financiera.

Jefe de comercio exterior

- Profesional en negocios internacionales, con experiencia de 3 años o más en Exportaciones y manejo del idioma ingles y con conocimiento en el área de mercadeo.

6.4 Cronograma de actividades pre-operativas

Estos requerimientos son los mismos que se solicitaron en el numeral 5.6 del estudio técnico, puesto que la parte administrativa queda en el mismo lugar donde está el proceso de producción solo se mencionan en este punto.

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Compra del terreno		X		
Trámites para la conformación de la empresa	X			
Acondicionamiento del terreno				X
Selección y contratación del personal	X			
Elección de proveedores		X		
Instalación de los servicios (Internet, teléfono, agua, luz, etc.)		X		
Compra de la materia prima (perros y perras)			X	
Compra de los enseres a utilizar en la oficina y en la parte de producción				X

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Sociedad por acción simplificada

Se constituye con uno varios accionistas, el monto de capital puede ser cualquiera y puede contar con la cantidad de empleados que desee. Se puede constituir con documento privado en lugar de hacerse con escritura pública.

La duración de las S.A.S., al igual de lo que fueron las sociedades unipersonales, también puede ser indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el código de comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, no tiene responsabilidad solidaria, es decir más allá de sus aportes en las deudas tributarias de la sociedad.

A la S.A.S no se les exige tener todos los órganos de administración que sí se les exigen a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el Código de Comercio, pues es suficiente con que tengan solamente a su representante legal y si lo desean un contador público que de informes en los aspectos financieros el cual ejercería como revisor fiscal.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Tramite	Entidad	Precio \$
Nombre en la cámara de comercio	DIAN	\$ 0
Registro en la cámara de comercio (renovación anual)	CCMA	\$ 830.000
Rut/Nit	DIAN	\$ 0
Visto bueno del cuerpo de bomberos en materia de seguridad contra fuegos	Bomberos de Medellín	\$ 68.500
Registro ICA	ICA	\$ 37.600
Certificado de sanidad	Alcaldía de Medellín	\$ 36.500
Minuta	Notaria	\$ 115.000
TOTAL		\$ 1.087.600

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Nombre del socio	Valor aporte
Vanessa Quiroz Fernández	\$10.000.000
Catalina Sossa Urrego	\$10.000.000
TOTAL	\$20.000.000

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Nombre de entidad financiera: Bancolombia

Monto del Préstamo:	\$ 160.105.612
Intereses (efectivo Mensual):	1,60%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	CUOTA FIJA

Requerimientos Financieros	\$ 160.105.612,44
Préstamo Bancario	\$ 160.105.612
Recursos Propios	\$ 0,44

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

BULLDOG INGLES

Ingrese el Nombre del Producto:

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	5	Unidad de Medida	Unidad
Medias (medio)	5	Precio Unitario Venta	\$ 1.500.000
Bajas (pesimista)	5	Consolidado (Medio)	5

BULLDOG FRANCES

Ingrese el Nombre del Producto: Bulldog Frances

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	5
Medias (medio)	5
Bajas (pesimista)	5

Unidad de Medida	Unidad
Precio Unitario Venta	\$ 1.800.000
Consolidado (Medio)	5

FOX TERRIER

Ingrese el Nombre del Producto: Fox Terrier

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	7
Medias (medio)	7
Bajas (pesimista)	7

Unidad de Medida	Unidad
Precio Unitario Venta	\$ 700.000
Consolidado (Medio)	7

YORKSHIRE TERRIER

Ingrese el Nombre del Producto: Yorkshire Terrier

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	5
Medias (medio)	5
Bajas (pesimista)	5

Unidad de Medida	Unidad
Precio Unitario Venta	\$ 1.600.000
Consolidado (Medio)	5

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Activos fijos

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Terrenos	\$ 50.000.000,0	\$ 0,0	Terrenos	\$ 20.000.000,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Edificios	\$ 0,0
Equipos (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Equipos	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 2.033.900,0	\$ 56.497,2	Equipos de Informatica y Comunicaciones	\$ 0,0
Maquinaria (5años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Maquinaria	\$ 0,0
Herramienta (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Herramienta	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.643.550,0	\$ 22.029,6	Muebles y Enseres	\$ 0,0
Vehiculos (5 años)	\$ 75.000.000,0	\$ 1.250.000,0	Vehiculos	\$ 0,0
Perros	\$ 16.300.000,0	\$ 97.023,8		
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 145.977.450,0		Total Activos Fijos Disponibles	\$ 20.000.000,0
Total Depreciación Mensual		\$ 1.425.550,6		

Gastos Preoperativos

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 1.019.100,0	\$ 16.985,0	Constitución y registro	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 4.000.000,0	\$ 66.666,7	Honorarios de Asesores	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 3.200.000,0	\$ 53.333,3	Publicidad y Promoción	\$ 0,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 68.500,0	\$ 1.141,7		\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 8.287.600,0		Total Gasto Preoperativos Disponible	\$ 0,0
Toatal Amortización Mensual		\$ 138.126,7		

8.2.2.2 Costos

BULLDOG INGLES

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Transporte Aeropuerto	\$ 130.000,00	0,13	Unidades	\$ 16.250,00
Vacuna	\$ 25.000,00	5,00	Unidades	\$ 125.000,00
Cuido	\$ 420.000,00	0,17	kg	\$ 70.000,00
Gastos aeropuerto	\$ 900.000,00	0,13	Unidades	\$ 112.500,00
Kit de aseo	\$ 216.000,00	0,17	unidades	\$ 36.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 359.750,00

BULLDOG FRANCES

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Transporte aeropuerto	\$ 130.000,00	0,13	Unidades	\$ 16.250,00
Vacuna	\$ 25.000,00	5,00	Unidades	\$ 125.000,00
Cuido	\$ 420.000,00	0,17	Kg	\$ 71.400,00
Gastos Aeropuerto	\$ 900.000,00	0,13	Unidades	\$ 112.500,00
Kit de Aseo	\$ 216.000,00	0,17	Unidades	\$ 36.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 361.150,00

FOX TERRIER

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Transporte Aeropuerto	\$ 130.000,00	0,13	Unidades	\$ 16.250,00
Vacuna	\$ 25.000,00	5,00	Unidades	\$ 125.000,00
Cuido	\$ 420.000,00	0,17	Kg	\$ 71.400,00
Gastos Aeropuerto	\$ 900.000,00	0,13	Unidades	\$ 112.500,00
Kit de Aseo	\$ 216.000,00	0,17	Unidades	\$ 36.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 361.150,00

YORKSHIRE TERRIER

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Transporte Aeropuerto	\$ 130.000,00	0,13	Unidades	\$ 16.250,00
Vacuna	\$ 25.000,00	5,00	Unidades	\$ 125.000,00
Cuido	\$ 420.000,00	0,17	Kg	\$ 71.400,00
Gastos Aeropuerto	\$ 900.000,00	0,13	Unidades	\$ 112.500,00
Kit de Aseo	\$ 216.000,00	0,17	Unidades	\$ 36.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 361.150,00

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 1.320.000
Prestaciones Sociales	\$ 757.152
Servicios	\$ 55.500
Vigilancia	\$ 1.140.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 3.272.652

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 5.550.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.845.500
papelera	\$ 54.600
Otros	\$ 845.010
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 9.295.110

Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Publicidad y Mercadeo	\$ 35.000
Gastos aeropuerto	\$ 3.600.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 3.635.000

Gastos Amortización de diferidos

Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 50.000.000,0	\$ 0,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 2.033.900,0	\$ 56.497,2
Maquinaria (5años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Herramienta (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.643.550,0	\$ 22.029,6
Vehiculos (5 años)	\$ 75.000.000,0	\$ 1.250.000,0
Perros	\$ 16.300.000,0	\$ 97.023,8
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 145.977.450,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 1.425.550,6

8.2.2.4 Gastos Financieros

Monto del Prestamo:	\$ 160.105.612
Intereses (efectivo Mensual):	1,60%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	CUOTA FIJA

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
+ Ingresos por venta		\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002
- Costos variables		\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762
Costos fijos de Producción		\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652
Costos fijos de Administración		\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.561.690	\$ 2.535.943	\$ 2.509.784	\$ 2.483.207	\$ 2.456.204	\$ 2.428.770
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 1.133.572	\$ 1.159.319	\$ 1.185.478	\$ 1.212.055	\$ 1.239.058	\$ 1.266.492
- Impuestos	\$ 0	\$ 374.079	\$ 382.575	\$ 391.208	\$ 399.978	\$ 408.889	\$ 417.942
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 759.493	\$ 776.744	\$ 794.270	\$ 812.077	\$ 830.169	\$ 848.550
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160.105.612	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 160.105.612						
Recuperación Capital de trabajo							
Valor de Salvamento							
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 178.406.112	\$ 1.609.177	\$ 1.634.924	\$ 1.661.083	\$ 1.687.660	\$ 1.714.663	\$ 1.742.097
Activos Fijos	\$ 145.977.450						
Pago Credito (Capital)		\$ 1.609.177	\$ 1.634.924	\$ 1.661.083	\$ 1.687.660	\$ 1.714.663	\$ 1.742.097
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.287.600						
Capital de Trabajo	\$ 24.141.062						
FLUJO DE CAJA	-\$ 18.300.500	\$ 713.994	\$ 705.497	\$ 696.865	\$ 688.094	\$ 679.183	\$ 670.130

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002	\$ 29.400.002
\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300	\$ 7.938.300
\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762	\$ 16.202.762
\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652	\$ 3.272.652
\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110	\$ 9.295.110
\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000	\$ 3.635.000
\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677
\$ 2.400.896	\$ 2.372.577	\$ 2.343.804	\$ 2.314.571	\$ 2.284.870	\$ 2.254.694
\$ 1.294.366	\$ 1.322.685	\$ 1.351.458	\$ 1.380.691	\$ 1.410.392	\$ 1.440.568
\$ 427.141	\$ 436.486	\$ 445.981	\$ 455.628	\$ 465.429	\$ 475.387
\$ 867.225	\$ 886.199	\$ 905.477	\$ 925.063	\$ 944.963	\$ 965.180
\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677	\$ 1.563.677
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 159.641.985
					\$ 24.141.062
					\$ 135.500.923
\$ 1.769.971	\$ 1.798.290	\$ 1.827.063	\$ 1.856.296	\$ 1.885.997	\$ 1.916.173
\$ 1.769.971	\$ 1.798.290	\$ 1.827.063	\$ 1.856.296	\$ 1.885.997	\$ 1.916.173
\$ 660.932	\$ 651.586	\$ 642.091	\$ 632.444	\$ 622.643	\$ 160.254.670

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto y tasa de retorno

Tasa Interna de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	98.654.487
Tasa Interna de Retorno	18,93%

8.4.2 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Rentabilidad esperada	2,50%
Valor Presente Neto	77.135.042
Tasa Interna de Retorno	14,61%

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-15,00%
Tasa de Rentabilidad esperada	2,50%
Valor Presente Neto	53.709.632
Tasa Interna de Retorno	10,23%

9. CONSIDERACIONES FINALES

Según el estudio del estado financiero realizado se puede concluir que el proyecto es viable desde el punto de vista técnico, comercial, legal, organizacional y financiero por lo cual puede llevarse a cabo la ejecución del mismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ENTREVISTA con Jimmy Abdala, exportador de caninos. Medellín, Marzo 17 de 2012
- REQUISITOS PARA LA EXPORTACION DE PERROS DE COLOMBIA.2011-2012(en línea).
<http://caninosclub.com/blog/requisitos-para-exportacion-de-perros-de-colombia/>
- PORTAFOLIO. Productos no tradicionales crecieron en exportaciones 2011-2012 (en línea).
<http://www.portafolio.co/negocios/productos-no-tradicionales-crecieron-exportaciones>
- FEDERACION CYNOLOGIQUE INTERNACIONALE. Estadísticas 1998-2012 (En línea).
www.fci.be/stats.aspx
- PEDIGREE. Productos PEDIGREE.2008-2012 (en línea)
<http://www.pedigree.com.pe/home.htm>
- DOW CHOW. Aprenda los cuidados de su mascota (en línea)
<http://www.dogchow.com.co/nutricion-vidasana.aspx?subseccion=/colombia/nutricion-vida-sana/cuida-su-salud.aspx>
- DOW CHOW. Familia de productos (en línea).
<http://www.dogchow.com.co/familia-de-productos.aspx>
- ÉXITO. Electrohogar (en línea)
http://www.exito.com/category/34_600020040000/Licuadoras-y-Otros/
- HOMECENTER. Muebles para oficina (en línea)
http://www.homecenter.com.co/muebles-organizacin-muebles-para-oficina-c-1393_1421.html

- CAMARA DE COMERCIO. Tarifas del registro mercantil (en línea)
http://www.camamedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2012/9353_tarifas2012.pdf