



GLOBAL SASCO

**IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE MANILLAS POWER
BALANCE**

Medellín JUNIO 7, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

Global SASCO se abrió camino con este proyecto inicialmente por una propuesta de negocio, realizada por un buen amigo norteamericano. El nos contactó y nos sugirió a modo de trabajo encontrarle mercado a este producto en Colombia, inicialmente en Medellín (esperamos expandir el negocio tan pronto se pueda). De esta manera decidimos aprovechar esta oportunidad y adaptarla a la materia, en especial para tener asesoría sobre un proyecto del que podemos aprender mucho tanto en la teoría como en la práctica.

El proyecto se enfoca en la importación y distribución de Power Balance, dicho producto son manillas especiales desarrolladas con tecnología de punta comprometidas para dar al atleta un mejor desempeño tanto a nivel profesional como a nivel amateur, ya que su propósito es maximizar la capacidad atlética de la persona. Además de su razón de ser, también hemos evidenciado que dichos productos son utilizados como accesorios de moda, lo que nos permite mirar otros nichos de mercado a los cuales el producto puede estar enfocado y así distribuir nuestro producto a otras tiendas detallistas.

Las Manillas Power Balance, son manillas holográficas, hechas con tecnología de punta llamada T4 (4 tecnologías) para un mejor desempeño físico en todas las actividades atléticas tanto profesionales como amateurs. Estas Contienen:

- Energía Bioenergética
- 1200 Iones negativos
- Silicona 100% Quirúrgica
- Antiestático (previene daños por cualquier descarga electrostática)

Este producto se originó para brindarles apoyo a los deportistas profesionales y así obtener mucho más rendimiento, está dirigido por el momento a la población antioqueña en la edad entre 18 y 30 años aproximadamente, independientemente de su sexo ó religión.

Global SASCO esta encargada de importar pulseras Power Balance desde California a través del correo internacional DHL, este envío tiene una duración aproximada de 15 días hábiles. Importaremos semestralmente la mercancía requerida en este caso hablamos de 3.000 unidades con un termino de negociación DAP. Comercializaremos 2900 manillas para, implementar un inventario de 100 unidades semestralmente.

Nuestra empresa es una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.), se puede constituir por cualquier monto de capital social, la duración de este tipo de empresa puede ser indefinida, esta empresa no está obligada como otras sociedades que están reguladas en el código de comercio a tener que especificar el objeto social al que nos vamos a dedicar, no se necesita escritura pública ni revisor fiscal.

Trámites para la creación de empresas

1. Consultar nombre
2. Consultar código ciu
3. Diligenciar el formulario de matrícula mercantil y sus anexos
4. Documento de constitución de la sociedad.

La inversión inicial será de 24'285.113 COP, discriminados entre activos, gastos pre-operativos y capital de trabajo. Global SASCO tendrá gastos mensuales administrativos de 2'331.740 COP, unas ventas mensuales de 11'109.000 COP además de una rentabilidad de 4'273.144 COP.

INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

ROBERTO CARLOS CORREA CARRASCAL

C.C: 92.524.406

Teléfono: 414 4937

Celular: 301 6965772

Dirección: Carrera 83 A No 35-18

Barrio: Simón Bolívar

Ciudad: Medellín

E-mail: ticocorrea10@hotmail.com

ANDRÉS SALDARRIAGA CARRILLO

C.C: 1.037.573.192

Teléfono: 313 7571

Celular: 301 2760552

Dirección: Carrera 43 A No 16 A Sur - 250

Barrio: Poblado

Ciudad: Medellín

E-mail: andressaldarriaga@live.com

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Lo que nos llevó a abrirnos un camino con este proyecto fue inicialmente una propuesta de negocio, realizada por un buen amigo norteamericano. El nos contactó y nos sugirió a modo de trabajo encontrarle mercado a este producto en Colombia, inicialmente en Medellín (esperamos expandir el negocio tan pronto se pueda), de esta manera decidimos aprovechar esta oportunidad y adaptarla a la materia, en especial para tener asesoría sobre un proyecto del que podemos aprender mucho tanto en la teoría como en la práctica.

El negocio se enfoca en la distribución de Power Balance dicho producto son manillas especiales desarrolladas con tecnología de punta comprometidas para dar al atleta un mejor desempeño tanto a nivel profesional como a nivel amateur, ya que su propósito es maximizar la capacidad atlética de la persona.

Esta puede ser su razón de ser pero también hemos evidenciado que dichos productos son utilizados como accesorios de moda, lo que nos permite mirar otros nichos de mercado a los cuales el producto puede estar enfocado y así distribuir nuestro producto a otras tiendas detallistas.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa

Global SASCO

Descripción de la Empresa

La distribuidora e importadora Global SASCO es una empresa dedicada a la distribución de productos. Inicialmente se abre campo en el mundo mercantil con la distribución de manillas Power Balance, se diferencia de las demás ya que esta se encuentra dedicada tanto a la venta de sus productos como a la publicidad y el seguimiento post-venta que se le realice para una mayor continuidad de la marca en el mercado. Es una empresa comercial dirigida al sector comercial, ubicada en el sector de El Poblado Cr 43 A # 16 A Sur 250.

Misión de la Empresa

Ser una empresa líder en la distribución de manillas Power Balance a nivel local de alto contenido tecnológico, que ayudan a maximizar la capacidad atlética del individuo además de darle al consumidor un accesorio de moda. Buscamos un precio justo y mantener al cliente de este producto satisfecho, otorgando al consumidor las manillas con mejor calidad actualmente en el mercado.

Objetivos a Corto, Mediano y Largo Plazo

Corto Plazo: Nuestro objetivo a corto plazo es proporcionar éstos bienes para el mercado realizando una utilidad al proveer dichos bienes, se les ofrece a los consumidores los productos como ellos lo desean y así poder dar recompensas a los miembros participantes de la compañía. Para dentro de un año, nosotros tenemos un objetivo y es el de alcanzar unas ventas brutas de 4 millones de pesos para el primer año y tener un objetivo empresarial de conseguir nuevos contratos para el próximo año.

Mediano Plazo: Aquí tenemos que identificar los esfuerzos destinados para aumentar la eficiencia y nuestra economía dentro de la empresa y poder ampliar nuestra compañía con algunas sucursales en diversas regiones del país en aproximadamente unos 3 o 5 años y deseamos tener unas 5 u 8 sucursales por el momento.

Largo Plazo: En el año 2016 queremos establecer nuestros productos en 5 países extranjeros, para aportar un poco de nuestro progreso a la sociedad por medio de la salud, empleo, contaminación ambiental, además queremos incluir objetivos que de una u otra forma se apliquen al mejoramiento social y cultural de la comunidad y poder darles a nuestros empleados un mejor crecimiento tanto económico como social y lograr con esto un mejor estilo de vida.

Ventajas Competitivas

Primero que nada no requerimos de un proceso productivo lo que nos evita una gran demanda de trabajo, y nos permite enfocarnos en la distribución del producto. Nuestro producto es de ayuda para el medio ambiente, porque está elaborado con tecnología bioenergética de alta calidad y diferenciación permitiendo la regeneración de energía para una vida útil ilimitada.

En el momento no requerimos de un local propio ni alquilado podemos iniciar sin el requerimiento de una bodega ya que una vez tengamos pedidos, estos llegaran de manera directa al cliente.

Contamos con un sistema de distribución eficiente, lo que nos permite llegar a más puntos de ventas

Requerimos de poco personal ya que estamos encargados de la distribución del producto únicamente, cualquier labor adicional con el tiempo la podemos subcontratar.

En cuanto al producto es de óptima calidad y hace la diferencia a nivel local en muchos aspectos ya que el mercado local impulsado en su gran mayoría por la piratería.

Necesidad o problema que se quiere intervenir

Dadas las oportunidades de crear la Distribuidora, nuestra empresa ve la necesidad en el mercado meta de mejorar la distribución de manillas que optimizan el desempeño atlético, no solo ayudan a el individuo a expresarse y sentirse bien incluso a mejorar en cierto grado su autoestima. Nuestra empresa además de mejorar la distribución del producto, buscará mejorar su razón de ser y su imagen, ayudándole al consumidor final a obtener un mayor conocimiento del producto y sus propiedades.

Relación de productos y/o servicios

Producto: Manillas Power Balance, son manillas holográficas, hechas con tecnología de punta llamada T4 (4 tecnologías) para un mejor desempeño físico en todas las actividades atléticas tanto profesionales como amateurs. Contiene:

- Energía Bioenergética
- 1200 Iones negativos
- Silicona 100% Quirúrgica
- Antiestático (previene daños por cualquier descarga electroestática)

Justificación del Negocio

Nos hemos concentrados en este producto, antes que nada porque es un producto original que trata de evitar un poco la piratería que hay en nuestro país y así ayudar a incrementar los niveles de crecimiento y desarrollo del país, por lo tanto por ser un producto genuino, evitará las alergias que se puedan presentar con las otras manillas dado que éste viene elaborado en un material que canaliza la energía bioenergética, silicona 100% quirúrgica, antiestático y 1200 iones negativos, todo esto pensando en la salud y bienestar de las personas. Además es un producto que le vemos como oportunidad de negocio ya que existe mercado en El Valle de Aburrá para este producto y vemos como buena alternativa para nosotros realizar este proyecto y afianzar los conocimientos obtenidos en la Universidad.

Análisis del entorno y del sector

POLÍTICAS

Acuerdos Comerciales:

- Comunidad Andina de Naciones CAN
- Área de Libre Comercio de las Américas ALCA
- Grupo de los Tres G-3
- ATPA y APTDEA
- Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP ANDINO)
- Colombia se encuentra a la espera de un tratado de libre comercio con Estados Unidos
- Acuerdo de Complementación Económica con Chile
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad del Caribe (CARICOM)
- Acuerdo MERCOSUR a el cual Colombia está asociado
- Consejo Económico Cuenca del Pacífico

Plan de Desarrollo Local:

- Desarrollo del hábitat y medio ambiente para la gente: de esta manera los ciudadanos podrán tener más espacio para el desarrollo de sus actividades físicas donde posiblemente podrán hacer uso de nuestro producto.\

Plan de Gobierno:

- Supérate con el Deporte
- Apoyo a las MIPYMES
- La integración Nacional: Mejoras de vías, puertos, trenes y aeropuertos

Tipo de Gobierno:

- Republicano: basado en la Constitución como su Ley y la igualdad de su pueblo ante esta.

ECONÓMICAS**Producto Interno Bruto**

	2009	2010	2011
(US\$ millones)	235,868	288,172	308,671
-Per cápita (US\$)	5,257	6,310	6,645
(mm \$ corrientes)	508,532	546,951	595,819

Inflación final año (%)

	2009	2010	2011
Precios consumidor	2,0	3,2	3,1
Precios productor	-2,2	4,4	3,8

Tasa de interés (promedio %)

Tasa de captación	6,4	3,7	4,3
-Tasa real de captación	1,5	1,1	1,2
Tasa de colocación	13,0	9,4	10,1
-Tasa real colocación	8,2	6,8	7,0

Tasa de cambio

	2009	2010	2011
Final año (\$ por dólar)	2.044	1.914	1.947
-Devaluación (%)	-8,9	-6,4	1,7
Paridad real (1994=100)	121,8	111,3	109,3
Tasa promedio año (\$ por dólar)	2.156	1.898	1.930

Desempleo Abierto

Tasa promedio anual (%)	12,0	11,8	11,0
-------------------------	------	------	------

Balanza de pagos

	2009	2010	2011
Balanza comercial (US\$ mll)	2.534	2,136	3,610
-Balanza comercial (% PIB)	1,1	0.7	1.2
Cuenta corriente (US\$ mll)	-5.013	-8,944	-8,310
-Cuenta corriente (% PIB)	-2,1	-3.1	-2.7
Reservas netas (US\$ mll)	25.356	28.767	31,092

SOCIALES

País: Colombia

Población: 45,659,709

Salud: Esperanza de vida al nacer 73 años

Educación: Años de educación promedio 7

Seguridad de las personas: Refugiados por país de origen (miles) 373.5

Índice desarrollo humano: En el mundo puesto 79

Ingresos: INB (Ingreso Nacional Bruto) per Cápita 9.1

Cultura Deportiva en Medellín: Ciudad en la que la cultura del deporte ha venido aumentando con el tiempo. Recientemente se ha apostado tanto por la educación como por el deporte por medio de programas a través de la alcaldía y/o el Inder. Además de esto se han realizado diferentes eventos deportivos entre sus últimos el más representativo y que ayudo a volcar la ciudad al deporte gracias a la remodelación y creación de diferentes escenarios deportivos, fue los Juegos Suramericanos 2010.

MEDIO AMBIENTALES

Existen diversos factores ambientales que afectan al deporte en la ciudad de Medellín, tales como la contaminación que no tiene los controles necesarios o por lo menos no son aplicados y esto no permite un perfecto desempeño del deporte, El clima incierto es otro factor que afecta negativamente el desempeño de deportes al aire libre ya que muchas personas que los practican son aficionados y una lluvia inesperada puede cancelar la realización de las actividades.

Cabe resaltar que los cambios climáticos o los factores que afectan al deporte no afectan el funcionamiento de la manilla Power Balance.

TECNOLÓGICOS

Como tal las 4 diferentes tecnologías que almacena Power Balance (Energía Bioenergética, 1200 Iones negativos, Silicona, Antiestático), no son utilizadas en otros avances tecnológicos de manera conjunta. Son conocidas sus aplicaciones en otras actividades como es el ejemplo de la bioenergética aplicada en terapias ó la silicona en procedimientos quirúrgicos.

Conocimientos para entrar en el Negocio

Nosotros para ejercer la obligación que tiene todo comerciante, debemos registrarnos ante la respectiva cámara de comercio y suministrar la información referente a nuestra situación personal, económica, profesional y financiera.

Es una exigencia legal, que nos dice cual es la condición de un comerciante, por eso es muy importante tener la Matricula Mercantil y para esto debemos tener unos requisitos para solicitarla que son:

Copia del Rut

Copia de la cedula de ciudadanía

Para poner en práctica nuestro negocio debemos contactar una gran variedad de clientes a los cuales les haremos llegar una muestra de nuestro producto y un portafolio con las especificaciones y usos del producto. Además de esto Global SASCO estará encargada de la publicidad del producto; ésta se realizará a través de publicidad móvil inicialmente y en lo oportuno promoverlo con impulsadoras para la marca.

Mirando un poco el aspecto financiero, la inversión inicial sería de \$ 4.300.000 COP en los que estaría incluidos costos referentes a:

Importación de muestras, vallas móviles, la impresión de los portafolios, gastos de movilización y la inscripción de la empresa en cámara de comercio.

ANÁLISIS DEL MERCADO

Objetivos de Mercadeo

- Analizar las características de los consumidores antioqueños con el fin de identificar sus necesidades, gustos y preferencias.
- Determinar la demanda de nuestro producto para establecer un plan de producción suficiente y efectivo para suplirla.
- Lograr un volumen de ventas de mil de unidades por mes en los próximos seis meses a la ciudad de Medellín (Colombia) atendiendo la demanda de la población antioqueña y así incrementar año tras año la producción y por ende tener más clientes que compren nuestro producto.
- Colocar las órdenes de compra en los puntos de venta en el tiempo establecido máximo en 10 días inicialmente, luego de finalizada la producción, logrando una cadena óptima de distribución en los próximos años para que el producto siempre está a disposición del cliente.
- Lograr un posicionamiento en los próximos seis meses del producto en las principales superficies, centros comerciales y almacenes de cadena de la ciudad de Medellín, para que en los próximos 2 años sea vendido en todos los grupos de compra y de distribución de accesorios.
- Nuestro producto está destinado a cualquier tipo de personas, es decir adultos, jóvenes universitarios, niños, adolescentes, deportistas, adulto mayor etc. Esto nos da un margen para lograr en poco tiempo un mejor posicionamiento en el mercado.

Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Dentro del portafolio de bienes nuestra empresa ofrece el siguiente producto: Manillas Power Balance Originales, con variedad de tallas S,M,L,XS,XL (Unidad/Lote) con diferentes colores como los siguientes:



- Negra con letra blanca
- Blanca con letra rosada
- Blanca con letra negra
- Blanca con letra blanca
- Azul con letra blanca
- Amarilla con letra blanca
- Amarilla con letra amarilla
- Verde con letra blanca
- Rosada con letra blanca
- Roja con letra blanca
- Entre otros

Este producto pretende satisfacer las necesidades del consumidor antioqueño y a Colombia queriendo mejorar el equilibrio y la flexibilidad dándole mucha más energía y mejorando el bienestar de las personas.

El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

El Mercado Meta

Este producto al comienzo se originó para brindarles apoyo a los deportistas profesionales y así obtener mucho más rendimiento, pero tiene muchos beneficios que han sido reconocidos por personas diferentes a estos profesionales del deporte, es decir todas las personas pueden acceder a este producto. Nuestro mercado está dirigido por el momento a la población antioqueña en la edad entre 18 y 30 años aproximadamente, independientemente de su sexo ó religión.

Población Medellín:

Total 2.636.101 habitantes

Densidad 6.925 Hab km 2

Población Antioquia:

Total 5.682.276 habitantes

Densidad 89,33 Hab km 2

Población Colombia

Total 45.659.709 habitantes

Densidad 38 Hab km 2

Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Los objetivos del mercado consumidor es el mejoramiento continuo de su propio bienestar y aumentar su energía para tener un máximo rendimiento deportivo cada vez que haga uso de Power Balance.

Haciendo un balance general de nuestro estudio los encuestados opinan que es un muy buen producto tanto en lo deportivo como en lo cotidiano y afirman que los ayudan a realizar con facilidad todas sus actividades, estarían dispuestos a pagar hasta \$30.000 COP por ser originales. Además varios manifestaron su dificultad para adquirir el producto original.

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

Por medio de encuestas que se llevaron a cabo en gimnasios, universidades.

c) Aplicación de la Medios

Las encuestas se realizaron verbalmente a jóvenes de ambos sexos entre los 18-27 años, en las universidades de Medellín, Eafit, Gimnasio El Molino, Gimnasio Uros.

Las encuestas fueron hechas entre la semana del 28 de marzo y la semana del 4 de abril.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Este producto pasa por un distribuidor como medio para llegar al consumidor final a un precio de \$30.000 en tiendas deportivas ya sea que estén ubicadas en centros comerciales o tiendas particulares, para brindarle al consumidor un fácil acceso al producto, el mejor servicio y una calidad confiable.

Power Balance está enfocado hacia una comunidad atlética de ambos sexos entre los 17-33 años, hay que dejar claro que no solo los deportistas compran este producto, hay diferentes personas que lo compran por estar a la vanguardia de la moda.

La ubicación de este segmento consumidor es en la ciudad de Medellín, específicamente en el poblado.

Definiendo el tamaño del segmento del mercado, estimamos que el producto puede estar ubicado en diferentes centros deportivos de Medellín y Envigado.

Se estiman clientes potenciales como son el Gimnasio Forma y el Centro Médico Deportivo BodyTech.

Nuestras visitas fueron dirigidas a gimnasios de la ciudad de Medellín, especialmente en gimnasios como BodyTech y Forma , respecto a BodyTech social en Medellín que está compuesta por las escuelas que hay en las 16 comunas y 5 corregimientos del municipio de Medellín que en total suman 500 personas y deportistas de alto rendimiento de las ligas que suman 800 personas, además de las personas que visitan los gimnasios BodyTech en la ciudad de Medellín que son 450 personas por gimnasio y son 4 gimnasios en la ciudad que son Laureles, las vegas, Premium plaza y Vizcaya los cuales podrían pertenecer a nuestro mercado y sería un factor muy importante y factible para el comienzo de nuestra empresa y así poder lograr nuestro objetivo, en cuanto a gimnasios FORMA que están en Sabaneta, Envigado, Poblado, Las Américas, Belén , Estadio y todas estas conforman maratón de

spinning con un total de 3.164 personas, maratón de rumba con 3.514 personas y caminatas con un total de 1.854 personas, lo cual estaríamos contando con un público deportivo aceptable para nuestro mercado.

El Mercado Proveedor

Proveedores

- Eric Bullard CA, Estados Unidos
 - Manillas Power Balance

Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Tiempos de entrega
- Precios
- Calidad
- Garantías
- Tiempo del proveedor en la actividad comercial

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

- Reuniones Virtuales
- Cotizaciones

c) Aplicación de la Medios

Realizamos 7 llamadas a posibles proveedores en los Estados Unidos. De los cuales pudimos concretar citas con 3 de ellos: Inner Health Concepts, LLC, Fusion Power Bandz LLC, y E-Bullard. Por medio de sus correos electrónicos establecimos contacto con ellos y con estas empresas en la semana del 4 de Abril fue posible un contacto vía Skype donde respondieron nuestras preguntas.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Empresa 1:

EMPRESA: Inner Health Concepts LLC

PAIS – CIUDAD: Estados Unidos, Georgia, Marietta

CLIENTE: Mr. Trey Burdette

TELÉFONO: 678-886-3313 | 6788863313

E-MAIL: innerhcllc@gmail.com

DIRECCIÓN: 1615 Cobb Pkwy N# 5204

PRODUCTO: Pulseras Energy Balance

PRECIOS: 7.000\$ COP unidad

OBSERVACIONES: Nos presentó su portafolio de productos y quedamos de volver a hablar dentro de 2 días para avances.

No tenía el producto que buscábamos.

Empresa 2:

EMPRESA: Fusion Power Bandz LLC

PAIS – CIUDAD: Estados Unidos, Georgia, Alpharetta

CLIENTE: Ms. Polly Ryncarz

TELÉFONO: 1-850-566-2908

E-MAIL: fusionbandzco@live.com

DIRECCIÓN: 330 Society St

PRODUCTO: Manillas Power Bandz

PRECIOS: 8.500\$ COP unidad

OBSERVACIONES: Tiene buenos productos y da buenas garantías a la hora de el envío de la mercancía, pero tiene precio un poco altos, estamos renegociando.

Empresa 3:

EMPRESA: E-Bullard

PAIS – CIUDAD: Estados Unidos, California, Simi Valley

CLIENTE: Eric Bullard

TELÉFONO: 1-334-4980951

E-MAIL: ebullard1@gamil.com

DIRECCIÓN: 2040 Coconut St N# 3312

PRODUCTO: Manillas Power Balance

PRECIOS: 5.000\$ COP unidad

OBSERVACIONES: Estamos en negociaciones.

El Mercado Competidor

Competidores

- A nivel local la única competencia son distribuidores particulares que venden este producto a 30.000 COP y la piratería que ofrecen el producto a 15.000 COP. Aun no hay locales deportivos que vendan este producto en la ciudad de Medellín.

Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Tecnología
- Calidad
- Precios
- Márgenes de Utilidad
- Canales de Distribución

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

- Información obtenida por internet
- Visitas particulares

c) Aplicación de la Medios

En realidad en el mercado local la competencia son distribuidores particulares y la piratería. Realizamos visitas particulares en la semana del 21 de Marzo hacia el CC. El Diamante donde este producto se comercializaba a un precio de 15.000\$ COP, también nos desplazamos hacia el CC. El Hueco donde estos productos estaban a un precio muy similar teniendo en cuenta que son productos de baja calidad y no cumplen con la tecnología requerida para que las pulseras cumplan su función. Desarrollamos investigaciones vía internet para buscar distribuidores locales y encontramos que estos no comercializan en grandes cantidades; Sus precios oscilan entre 22.000\$ COP y 30.000\$ COP la unidad, además estos distribuidores no ofrecen ningún tipo de garantía.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

Piratería: 15 000 COP. Ubicados en la calle.

Vendedores Particulares: 22 000 - 30 000 COP. Vía internet.

El Mercado Distribuidor

Distribución

La distribución del producto la realizará la empresa Global SASCO hacia tiendas al detalle. Estas estarían ubicadas en los principales gimnasios de la ciudad:

- Gimnasio Forma Poblado / Envigado
- Centro Médico Deportivo BodyTech Las Vegas / C.C. Vizcaya

Distribución a través de terceros

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Comisiones: Acreedores de 2.000\$ COP por manilla Power Balance vendida.

Precios: La manilla estará a la venta a 25.000\$ COP al consumidor final.

Condiciones: Nuestros distribuidores no se encuentran en capacidad de vender por encima del precio estimado, tampoco de vender manillas de otra marca.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

Realizamos visitas a distribuidores deportivos potenciales para la comercialización de las pulseras.

c) Aplicación de la Medios

En la semana del 4 de Abril nos dirigimos a los puntos potenciales de distribución donde conversamos con el gerente de cada espacio comercial. Con ellos acordamos los precios, comisiones y condiciones del negocio.

d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

Gimnasio Forma Poblado

- Sector Manila Cra 43F # 12-49
- Teléfono: 266 0907
- Fax: 266 7448
- Alejandro Alvarez
- Comisión 2000 COP
- 300000 COP al consumidor final
- Contado

Gimnasio Forma Envigado

- Sector La Magnolia Diagonal 40 # 33 Sur 48
- Teléfono: 270 1905
- Fax: 331 261
- Felipe Upegui
- Comisión 2000 COP
- 300000 COP al consumidor final
- Contado

BodyTech Centro Médico Deportivo Poblado Las Vegas

- Sector Las Vegas Cra 46 # 16 - 67
- PBX: 604 0206
- Carolina Restrepo
- Comisión 2000 COP
- 300000 COP al consumidor final
- Contado

BodyTech Centro Médico Deportivo Poblado C.C. Vizcaya

- C.C. Vizcaya Calle 10 # 32B-25 Local 127
- PBX: 604 0210
- Sergio Munera
- Comisión 2000 COP
- 300000 COP al consumidor final
- Contado

Manejo de Inventarios

Realizaremos pedidos de 3000 unidades semestralmente de los cuales se estiman unas ventas de 2900 unidades por semestre y tendremos un inventario de 100 unidades.

Comunicación

A. Power Balance



B. Desde febrero de 2010 los colores distintivos de la caja original son negro y azul, las cajas importadas de Europa deben traer sus especificaciones en varios idiomas al reverso del empaque, en este caso como el producto es importado de Estados Unidos sus especificaciones se encuentran en inglés únicamente (al reverso del empaque).

C. Global SASCO



D. Los colores distintivos son azul y blanco

Actividades de promoción y divulgación

Vallas móviles valor 50 000 COP/día en bicicleta. En días de ciclo-vía.

Impulsadoras valor 30 000 COP/día. Realizaran visitas a diferentes universidades.

Precios de los Productos

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

Los precios en el mercado local varían de acuerdo a dos factores principalmente: El vendedor particular que ofrece sus productos a precios entre 22 000 COP y 30 000 COP y la piratería que es una variable considerable para esta comercialización ya que esta le quita ventas a Power Balance, vende sus productos a 15 000 COP, debemos tener en cuenta que estos productos no cuentan con la calidad requerida para su funcionamiento.

Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
Manilla Power Balance	\$ 9,035. 4	483	\$ 4,364,116. 2	100.00%	\$ 14,152.91

Los Precios de los Productos propuestos

Power Balance	23 000 COP/Unidad
---------------	-------------------

Costos asociados a las Actividades de Comercialización

	Cantidad	Salario	Salario Total
Personal de ventas	2	600.000 COP	1'200.000 COP
Gastos de transporte	1	300.000 COP	300.000 COP

Riesgos y Oportunidades del mercado

Oportunidades: Llegamos con un buen precio al mercado colombiano, los distribuidores de estas manillas estarán ubicados en gimnasios, donde asiste el público objetivo por excelencia. Además el uso de las pulseras en estos centros deportivos ayuda a generar publicidad para la marca.

Riesgos: Power Balance tiene el riesgo de entrar en un mercado donde existe piratería por eso es tan importante para la marca, hacer buena publicidad y tener un buen servicio de venta.

Plan de ventas

Global SASCO pretende incursionar en el mercado deportivo con accesorios útiles para atletas no necesariamente de alto rendimiento pero si para atletas o deportistas que desean maximizar su nivel deportivo. La ciudad de Medellín es muy deportiva, gracias a esto tenemos un acceso muy importante para nuestro producto y así poder comercializarlo de una mejor manera, es decir en esta ciudad hay muchos clientes potenciales para la demanda de manillas Power Balance y este objetivo lo podremos alcanzar a través de nuestros distribuidores que están situados en puntos estratégicos para nuestros productos.

	Semestre 1	Semestre 2	Sumatoria
Power Balance	2900	2900	5800

Año 1	5800
--------------	------

Global SASCO es consciente que este producto sale del mercado tan fácil como entra, por este motivo realizamos un tabla estimando cuanto podemos vender en el primer año, ya que es muy posible que Global SASCO, en los años posteriores se dedique a la distribución de otro producto.

ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN)

Objetivos de importación

Pretendemos traer un producto original al mercado local que cumpla los requerimientos necesarios para cumplir su funcionalidad. Aunque este producto ya es conocido por el consumidor local queremos ofrecerle acceso a este producto de manera atractiva y con el servicio de venta adecuado. La importación de Power Balance se debe realizar en el corto plazo ya que debemos aprovechar el boom que esta generando esta manilla en otros países y darle continuidad en el mercado local.

Descripción del proceso de importación

El proceso importador lo realizaremos a través de la empresa de correo internacional DHL. Esta fue contratada por nuestro proveedor E-Bullard el cual negociará el servicio de pago contra-entrega. El término de esta negociación de esta importación será DAP (Delivery At Place) con entrega en nuestras oficinas ubicadas en El Poblado Cr 43 A # 16 A Sur 250, el cual será pagado todo el envío de la mercancía por Global SASCO en la ciudad de Medellín.

El servicio que nos brinda la empresa DHL permite el rastreo de nuestra mercancía y su duración es de 15 días hábiles. La modalidad de importación empleada será Envíos Urgentes.

Capacidad de producción

Nuestra organización está dispuesta a importar 3000 pulseras Power Balance semestralmente, esta cantidad fue determinada de acuerdo al mercado objetivo. Además Global SASCO posee un inventario de 100 manillas por semestre en caso de que estas unidades sean requeridas por nuestros distribuidores.

Plan de importación

Estas manillas serán importadas semestralmente para cubrir con la demanda del mercado. De cada envío serán distribuidas 2900 unidades dejando 100 de estas para nuestro inventario. Teniendo en cuenta que contamos con cuatro distribuidores de estas 2900 manillas serán entregadas 725 unidades a cada punto

de venta.

Recursos materiales y humanos para la importación

Locaciones

Global SASCO se encuentra ubicada en El Poblado Cr 43 A # 16 A Sur 250 en una vivienda familiar por lo tanto Global SASCO contribuirá con 200.000 COP mensuales para cubrir costos en caso de que sea necesario.

La locación no requiere de mayores adecuaciones, pero si serán requeridos equipos de oficina, muebles, enseres, entre otros que cubren un costo máximo de 6'000.000 COP.

Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres para la importación.

Computador Portátil: Necesario para el monitoreo del servicio además de la comunicación que nos brinda con nuestro proveedor. 1'399.000 COP c/u de los cuales utilizaremos dos unidades.

Teléfono: Este será empleado para contactar a nuestros distribuidores y a nuestro proveedor cada vez que tengamos pedidos además de cualquier irregularidad con nuestro producto. Su costo es de 168.000 COP.

Software: Este lo utilizaremos para almacenar los datos requeridos por Global SASCO, para nuestra contabilidad y para llevar un seguimiento a nuestra empresa. Su costo es de 199.900 COP.

Requerimientos de materiales e insumos.

Las manillas Power Balance son creadas con unos componentes específicos, estos son:

- Energía Bioenergética
- 1200 Iones negativos
- Silicona 100% Quirúrgica
- Antiestático (previene daños por cualquier descarga electrostática)

Por otra parte requiere un empaque diseñado únicamente para su comercialización que es distintivo por sus colores negro y azul, y sus especificaciones al respaldo de la caja en el idioma inglés.

La unidad de manillas Power Balance tiene un costo de 5.000 COP para la empresa Global SASCO.

Requerimientos de servicios.

Optamos por el servicio de correo que nos ofrece DHL, ya que para la empresa es muy importante conocer la ubicación de nuestra mercancía durante el recorrido que realice en el proceso de importación.

Para nuestro centro de operaciones no requerimos de costos extras, ni pagos a servicios públicos, estos no serán contabilizados ya que Global SASCO opera desde una residencia familiar para economizar gastos desde un principio.

Requerimientos de personal.

Global SASCO está constituida por dos personas Roberto Correa y Andrés Saldarriaga, ambos se encargaran de contactar al proveedor, llegar a un acuerdo ambos (el proveedor y los distribuidores), además de realizar los pedidos necesarios para poner en funcionamiento este proyecto.

Deben de tener conocimientos en el área de comercio exterior para esta labor, su salario será de 600.000 COP c/u, e incurrirán en factores como salud 75.000 COP c/u , pensión 96.000 COP c/u y ARP 6.264 COP c/u.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Procesos Administrativos

Descripción de los procesos administrativos

- 1. Planeación:** Global SASCO esta encargada de importar Power Balance desde California a través del correo internacional DHL, este envío tiene una duración aproximada de 15 días hábiles. Importaremos semestralmente la mercancía requerida en este caso hablamos de 3.000 unidades con un termino de negociación DAP.
- 2. Organización:** El CEO está encargado de recibir la mercancía asegurándose de que llegue en perfecto estado y del contacto con los distribuidores. Por otra parte CFO esta encargado de las finanzas de la

compañía además de estar al tanto de los pedidos realizados y la publicidad referente a las manillas Power Balance.

- 3. Ejecución:** En este paso la empresa se encarga de poner en marcha la aplicabilidad de sus proyectos para dar inicio a una actividad productiva.
- 4. Control:** El control de nuestra organización se enfoca a que las actividades realizadas en función del objetivo se cumplan de acuerdo a lo planeado. Verificamos permanentemente estas actividades para que en ninguna se presenten anomalías y si así fuere estas puedan ser corregidas lo antes posible.

Procesos administrativos externalizados

PROCESO	PROVEDOR	COSTOS ESTIMADOS
Transporte internacional de mercancía hasta destino	DHL	106.312 COP
Impulsadoras	Particulares	30.000 COP/día
Vallas móviles	Movi Vallas	50.000 COP/día

Estructura Organizacional de Global SASCO

Organigrama



Descripción funcional de la Organización

La empresa Global SASCO está diseñada de la siguiente manera:

El CEO esta encargado de recibir la mercancía asegurándose de que llegue en perfecto estado y del contacto con los distribuidores. Por otra parte CFO esta encargado de las finanzas de la compañía además de de estar al tanto de los pedidos realizados y la publicidad referente a las manillas Power Balance.

Recursos materiales y humanos para la administración

Locaciones

Todas las áreas de la empresa están ubicadas en diferentes oficinas dentro de la misma empresa, por tal motivo no es necesario el pago de un canon de arrendamiento o la inversión en nuevas instalaciones. La oficina deberá ser adecuada con servicios tales como luz, internet, y línea telefónica.

COSTOS DE IMPLEMENTOS DE OFICINA

Instalación de equipos de computo	200.000 COP
Adecuación de oficina	300.000 COP

Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Computador Portátil	2	Explorar Medellín E.U.	\$1.399.000 c/u
Software Microsoft Office	1	Explorar Medellín E.U.	\$199.900
Impresora laser multifuncional	1	Explorar Medellín E.U.	\$549.000
Escritorio	1	Carrefour	\$600.000
Silla	1	Carrefour	\$200.000
Archivador	1	Carrefour	\$270.000
teléfono	1	Carrefour	\$168.000
Total			\$4.784.900

Requerimientos de materiales de oficina.

descripción	Cantidad	Proveedor	precio
Resma	2	Papelería Marion	\$9.500 c/u
Lapiceros	4	Papelería Marion	\$1500 c/u
portaminas	2	Papelería Marion	\$2.000 c/u
Minas 0.7	1 caja * 12	Papelería Marion	\$14.000
borrador	1 caja * 24	Papelería Marion	\$6.000
Clips	1 caja * 100	Papelería Marion	\$1000
Cosedora	2	Papelería Marion	\$7.500 c/u
Grapas	1 caja	Papelería Marion	\$2.800
Libro contable	2	Papelería Marion	\$4.500 c/u
carpetas	20	Papelería Marion	\$600 c/u
Porta lapiceros	2	Papelería Marion	\$12.000
Total			\$112.800

Materiales necesarios mensualmente

descripción	Cantidad	Proveedor	precio
Resma	2	Papelería Arizona	\$9.500 c/u
Lapiceros	2	Papelería Arizona	\$1500 c/u
Minas 0.7	1 caja*12 (cada 3 meses)	Papelería Arizona	\$14.000
borrador	1 caja*24 (cada 3 meses)	Papelería Arizona	\$6.000
Clips	1 caja*100 (cada 2 meses)	Papelería Arizona	\$1.000
Grapas	1 caja (cada 2 meses)	Papelería Arizona	\$2.800
carpetas	20	Papelería Arizona	\$600 c/u
Total			\$48.300

Requerimientos de servicios.

descripción	proveedor	Precio
Servicios	EPM/Une	\$200.000
Mantenimiento equipos de cómputo (cada 3 meses)	Explorar Medellín E.U.	\$34.000

Requerimientos de personal

Cargo	Perfil	Salario	Obligaciones laborales
CEO (Chief Executive Officer)	Conocimiento de comercio internacional y manejo del idioma inglés.	600.000 COP	Salud 51.000 COP Pensión 72.000 COP ARP 3.132 COP Cesantías 50.000 COP Prima 50.000 COP Vacaciones 25.000COP Parafiscales 54.000 COP Subsidio de transporte 63.600 COP
CFO (Chief Financial Officer)	Conocimiento en comercio internacional, capacitado para elaborar Estados de resultados y Balances generales de una empresa.	600.000 COP	Salud 51.000 COP Pensión 72.000 COP ARP 3.132 COP Cesantías 50.000 COP Prima 50.000 COP Vacaciones 25.000COP Parafiscales 54.000 COP Subsidio de transporte 63.600 COP

Plan Pre-operativo

Es necesario adecuar el centro operativo de Global SASCO e incurrir en los gastos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Para esto son necesarios muebles y enseres y equipos de oficina, los cuales requieren de una inversión cercana a 6'000.000 COP. También es necesaria la adjudicación de tareas para sus integrantes y luego podemos iniciar a realizar todos los contactos necesarios para su funcionamiento.

ACTIVIDAD	SEMANAS			
	1	2	3	4
Adecuación de la oficina	x			
Compra de equipos	x			
Instalación de equipos		x		
Selección de personal y contratación				x

ASPECTOS LEGALES

Tipo de Organización empresarial

Nuestra empresa es una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.), se puede constituir por cualquier monto de capital social, la duración de este tipo de empresa puede ser indefinida, esta empresa no está obligada como otras sociedades que están reguladas en el código de comercio a tener que especificar el objeto social al que nos vamos a dedicar, no se necesita escritura pública ni revisor fiscal.

Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Trámites para la creación de empresas

1. Consultar nombre
2. Consultar código ciu
3. Diligenciar el formulario de matrícula mercantil y sus anexos
4. Documento de constitución de la sociedad.

Documentos para entregar en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

1. Formulario de matrícula mercantil
2. Anexo DIAN-SM
3. Formulario Rut para tramite en cámara
4. Fotocopia de la cedula
5. Documento de la constitución de la sociedad (solo para personas jurídicas)

Trámites de funcionamiento

1. En la cámara de comercio de Medellín para Antioquia: renovación de la matricula mercantil y registro de libros
2. En la DIAN: solicitud de autorización para numeración de facturación y diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias
3. En la secretaria de hacienda de su municipio: declaración de industria y comercio.
4. Afiliación de sus empleados al sistema de seguridad social y pagar los aportes parafiscales.

Trámite	Costo
Formulario de matricula mercantil	37.000 COP
Registro de representante legal	71.400 COP
Libro diario	9.000 COP
Libro mayor y balance	9.000 COP
Libro de inventarios	9.000 COP
Tarifa registro mercantil	5'891.000 COP

Total	6'026400 COP
--------------	--------------

ASPECTOS FINANCIEROS

Estructura Financiera del proyecto

Recursos Propios

	Aporte
Roberto Carlos Correa	12´142.600 COP
Andrés Saldarriaga	12´142.600 COP

Los aportes de los socios serán generados, al inicio de los planes pre-operativos.

Ingresos y Egresos

Ingresos

Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO MENSUAL

	VENTAS	PARTICIPACION DEL TOTAL DE VENTAS
	\$ 11.109.000,0	100,00%
Manilla Power Balance		
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 11.109.000,0	100,00%

Egresos

Inversiones

Inversiones	Exigibles (Valor)
Activos Fijos	\$ 4.587.000,0
Gastos Pre-operativos	\$ 6.026.400,0
Capital de Trabajo	\$ 13.671.713,0

Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Manilla Power Balance	\$ 9,000.00	1.00	Unidad	\$ 9,000.00
Transporte+Seguro	\$ 35.44	1.00	Unidad	\$ 35.44
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 9,035.44

Gastos

GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION MENSUALES	
Obligaciones Laborales	\$ 737.464
Papelería	\$ 48.300
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 34.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 50.000
Transporte	\$ 50.000
Imprevistos	\$ 199.256
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 2'331.740

GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Impulsadoras	\$ 90,000
Vallas moviles	\$ 50,000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 140,000

Gastos Amortización de diferidos

Amortización	Valor Mes	Valor Anual
Constitución y Registro	100.440 COP	1'205.280 COP

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
\$ 11,109,000	\$ 11,109,000	\$ 11,109,000	\$ 11,109,000	\$ 11,109,000	\$ 11,109,000	133,308,000
\$ 4,364,116	\$ 4,364,116	\$ 4,364,116	\$ 4,364,116	\$ 4,364,116	\$ 4,364,116	52,369,395
\$ 2,471,740	\$ 2,471,740	\$ 2,471,740	\$ 2,471,740	\$ 2,471,740	\$ 2,471,740	29,660,885
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 2,331,740	\$ 2,331,740	\$ 2,331,740	\$ 2,331,740	\$ 2,331,740	\$ 2,331,740	27,980,885
\$ 140,000	\$ 140,000	\$ 140,000	\$ 140,000	\$ 140,000	\$ 140,000	1,680,000
\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	2,484,613
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 4,066,092	\$ 4,066,092	\$ 4,066,092	\$ 4,066,092	\$ 4,066,092	\$ 4,066,092	48,793,107
\$ 1,341,810	\$ 1,341,810	\$ 1,341,810	\$ 1,341,810	\$ 1,341,810	\$ 1,341,810	16,101,725
\$ 2,724,282	\$ 2,724,282	\$ 2,724,282	\$ 2,724,282	\$ 2,724,282	\$ 2,724,282	32,691,382
\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	\$ 207,051	2,484,613
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21,800,500	21,800,500
					\$ 13,671,713	13,671,713
					\$ 8,128,787	8,128,787
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 2,931,333	\$ 2,931,333	\$ 2,931,333	\$ 2,931,333	\$ 2,931,333	\$ 24,731,833	56,976,495

Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

	CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
+	Ingresos por concepto de Ventas	11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000
-	Costo Variables	4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116
-	Costos Fijos Producción	0	0	0	0	0	0
-	Gastos Depreciación	106,611	106,611	106,611	106,611	106,611	106,611
=	Utilidad Bruta en Ventas	6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273
-	Costos fijos de Administración	2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
-	Amortización de diferidos	100,440	100,440	100,440	100,440	100,440	100,440
=	Utilidad Operativa	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092
-	Impuestos	1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810
=	UTILIDAD NETA	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	2,724,282	5,448,564	8,172,845	10,897,127	13,621,409	16,345,691

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000	11,109,000
4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116	4,364,116
0	0	0	0	0	0
106,611	106,611	106,611	106,611	106,611	106,611
6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273	6,638,273
2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740	2,331,740
140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
100,440	100,440	100,440	100,440	100,440	100,440
4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092	4,066,092
1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810	1,341,810
2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282
0	0	0	0	0	0
2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282	2,724,282
19,069,973	21,794,255	24,518,536	27,242,818	29,967,100	32,691,382

Evaluación financiera del proyecto

Tasa de Rentabilidad Esperada	5,00%
Valor Presente Neto	13,835,362
Tasa Interna de Retorno	11,64%

Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-10.00%
Tasa de Rentabilidad Esperada	5.00%
Valor Presente Neto	10,216,797
Tasa Interna de Retorno	10.10%

Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-15.00%
Tasa de Retorno	5.00%
Valor Presente Neto	3,939,945
Tasa Interna de Retorno	7.39%

CONSIDERACIONES FINALES

El estudio de viabilidad del proyecto de las manillas Power Balance ha sido un gran paso para poner nuestra idea de negocio en marcha. Hemos analizado desde los puntos de vista comercial, legal, organizacional y financiero nuestras posibilidades con este producto en el mercado y para fortuna de Global SASCO, nos encontramos con análisis positivos a la hora de su debido estudio.

La estrategia principal del negocio es comprar el producto mas barato y venderlo mas caro, sin duda de aquí se alimenta este proyecto, además es muy importante identificar mercados objetivos y realizar un buen estudio de mercado a productos como este que son un boom en el mercado actual y se pueden vender de manera adecuada y organizada para el consumidor final, para satisfacer sus necesidades.

Es muy importante saber la naturaleza de este producto, que este producto es pasajero, es decir ingresa al mercado como un accesorio de moda mas que como su verdadera razón de ser lo implica, es por esto, que es de suma importancia que Global SASCO, considere otras alternativas de comercialización para el siguiente año, ya que si estas aun se pueden seguir comercializando, no van a suplir el mercado de la misma forma en que lo pueden hacer en un principio cuando el proyecto se ponga en marcha.

Es por esto que la comercialización están viable pero al mismo tiempo corto placista.

CIBERGRAFIA

www.powerbalance.com

www.dhl.com.co

ENCUESTAS DE REFERENTES A MANILLAS POWER BALANCE

18-23	24-27	Edad

Masculino	Femenino	Sexo

1	2	3	4	5	6	Estrato

	SI	NO
¿Atiende Ud. a centros deportivos?		
¿Estaría dispuesto a adquirir productos que puedan ser beneficiosos para su salud?		
¿Hace deporte?		
¿Desea mejorar su rendimiento deportivo?		
¿Utiliza accesorios deportivos?		
¿Conoce Power Balance?		
¿Cree en su beneficio?		

Con respecto a las encuestas realizadas por Global SASCO, hemos evidenciado que el mercado antioqueño es un mercado atlético dispuesto a utilizar accesorios deportivos. En su gran mayoría han oído hablar de estas manillas pero las encuestas reflejan el poco conocimiento que tienen sobre las mismas. Pocos creen en su beneficio pero están dispuestos a comprobarlo para mejorar su rendimiento deportivo.