



COMERCIALIZADORA DE DISPENSADORES DE ALIMENTOS PARA MASCOTAS

COMERCIALIZADORA PET'S PAW
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
AGOSTO 2012



**COMERCIALIZADORA DE
DISPENSADORES DE ALIMENTOS PARA
MASCOTAS
Plan de Negocios**

**PET'S PAW
Facultad de estudios Internacionales
Medellín, Agosto, 2012**





Escriba su Copyright

El uso de esta plantilla esta limitada a los estudiantes autorizados que estén realizando Planes de Negocios, ya sea para cursos regulares o a nombre propio con el aval de la Institución. De cualquier forma, al hacer uso de ésta, debe citarse la fuente. No esta permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright

DERECHOS RESERVADOS © 2007 Carlos Mario Morales C – UEEM -Coordinador de Emprendimiento ESUMER.
carlos.morales@esumer.edu.co. Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar Medellín –Colombia Teléfonos 2646011 Extensión 225



COMERCIALIZADORA DE DISPENSADORES DE ALIMENTOS PARA MASCOTAS

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión y Visión 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 productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 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 del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.4. Manejo de Inventarios
 - 4.6.5. Comunicación
 - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación



- 4.7. Precios 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 tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos
 - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 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. Requerimientos de personal.
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos Administrativos
 - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
 - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 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. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1. Recursos Propios
 - 8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios



- 8.2. Ingresos y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 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
 - 8.3.2. Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
 - 8.3.3. Balance General
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto
 - 8.4.1. Valor Presente Neto
 - 8.4.2. Tasa Interna de Retorno
 - 8.4.3. Indicadores Financieros proyectados
 - 8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
 - 8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



RESUMEN EJECUTIVO

Este plan de negocios consiste básicamente en la creación de una empresa comercializadora de dispensadores de alimentos para mascotas en Colombia importados desde China. Lo que se pretende con éste producto es satisfacer la necesidad que se encontró en el mercado de buscar un método de alimentación eficaz, seguro y práctico para aquellos dueños de mascotas que tengan un perfil de consumo alto en artículos para su mascota, pero que no se les facilita estar a su pendiente.

El mercado objetivo es la distribución del dispensador en la ciudad de Medellín, ubicando el producto en veterinarias, almacenes de cadena y tiendas de mascotas y así incursionar claramente en el mercado, promocionar el producto, identificar y abordar los clientes, satisfacer la necesidad de demanda del producto y cumplir con las ventas estipuladas en nuestra proyección de ventas, las cuales serán de 927 unidades mensuales a un precio de \$168.188, para dicho proyecto se tiene una tasa esperada del 0.8% mensual, que retornará en un 29.22%.

Para poner en marcha éste proyecto se requiere una inversión exigible de \$256.649.742 que abarca gastos de producción, administración y comercialización, los cuales se pretenden cubrir con un préstamo bancario a una tasa de interés del 2.4% M.V, y así mismo exige unos gastos pre-operativos de \$26.210.402.

La demanda se determinó gracias a una encuesta de calidad de vida realizada por el Departamento Administrativo de planeación en la ciudad de Medellín en el año 2011, dónde se identifica por estrato la cantidad de mascotas que hay en los hogares de la ciudad, siendo un 13% las personas a las cuales se les llegará con el producto, ya que son las que presentan un alto consumo en artículos de mascotas. Para dar a conocer el producto y llegar a éstas personas se utilizarán medios de comunicación como páginas web y propagandas en televisión a nivel regional, utilizando también las redes sociales ya que se han convertido en una gran fuente de publicidad.

En cuanto a competitividad es una excelente oportunidad debido a que en Medellín aún no hay comercialización de dicho producto y esto es una de las razones más por las cuales se tienen grandes expectativas de que sea un negocio rentable.



1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Yesica Ceballos Osorio

Identificación: 1152444644 **Teléfono:** 2349818 **Celular:** 3217813470
Dirección: Diagonal 80 No 78 B-240 **Barrio:** Robledo
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Yecace_@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Nivel medio de ingles

Mariana López Palacio

Identificación: 1020449704 **Teléfono:** 4519719 **Celular:** 3217312677
Dirección: Carrera53 No 65-11 **Barrio:** Bello, Mirador
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Mary_112lp@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Nivel medio de ingles

Ginna Fernanda Monsalve Navarro

Identificación: 1035867007 **Teléfono:** 600 00 10 **Celular:** 313 790 46 49
Dirección: Avenida 33 No 57-29 **Barrio:** Niquía Bello
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** ginna.fernanda@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Nivel ingles B1 +



2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Este proyecto y plan de negocio se pone en marcha inicialmente por razones académicas, para aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestros estudios universitarios; pero éstas mismas razones gracias a la motivación, orientación y apoyo académico por parte de la institución se convierten en razones personales que nos impulsan y nos dan el ánimo de plantear una idea de negocio que se espera sea atractiva para posibles inversionistas y en un futuro no muy lejano obtener los recursos financieros necesarios para hacer realidad éste proyecto. Dicha idea en términos muy generales se puede definir como la constitución de una empresa importadora y comercializadora de dispensadores de alimentos para mascotas con el ánimo de que a futuro seamos reconocidos a nivel nacional.

Por otra parte dicho proyecto servirá de una u otra manera para medirnos como futuros negociadores internacionales y básicamente nuestro principal propósito, entre muchos otros, es llegar a hacer realidad ésta idea de negocio y que sea la puerta de entrada a muchas oportunidades que esperamos se nos den a futuro para ser reconocidos por nuestro nivel de servicio.



3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

COMERCIALIZADORA PET'S PAW

3.2 Descripción de la Empresa

Pet's Paw es una microempresa importadora y comercializadora a nivel nacional de dispensadores de alimentos para mascotas, el cual suministra el alimento a la mascota de forma automática y programada, ofreciendo altos estándares de calidad gracias a la relación mutua con nuestros excelentes proveedores siendo éste uno de los principios fundamentales de calidad.

Es una empresa perteneciente al sector electrónico (manufacturero) el cual abarca gran variedad de productos, sin embargo somos una de las pocas empresas que ofrecen éste artículo a nivel nacional proporcionándoles a nuestros clientes una manera más fácil y útil de alimentar y/o cuidar a su mascota.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

Misión

Pet's Paw es una empresa importadora y comercializadora de dispensadores automáticos de comida para mascotas, que garantiza la nutrición y el rendimiento de la mascota, pues considera como parte fundamental la nutrición y vida sana del animal en el ámbito del hogar, además facilita el cuidado de éste a su dueño.

Visión

Pet's Paw para el 2015 buscará consolidar y posicionar sus productos bajo los más altos estándares de calidad, aumentando día a día su cobertura y servicio en el mercado nacional, garantizando la total satisfacción de los usuarios de éstos dispositivos electrónicos.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Corto plazo

- adquirir un local para desde allí direccionar las distribución de la mercancía al interior del país.-
- realizar actividades en la ciudad de Medellín que permitan dar a conocer el producto a los posibles clientes, generando un alto nivel de confianza y aceptación del mismo.
- crear estrategias adecuadas de ventas que incentiven a muchos más clientes a adquirir en artículo.



-tener una clasificación de los mejores proveedores de éstos productos a nivel internacional, que nos brinden un excelente nivel de servicio y calidad en cuanto a fabricación del dispensador.

Mediano plazo

-generar presencia comercial en las principales ciudades del país.
-crear una alianza estratégica con las principales empresas productoras de cuidado para mascotas y lograr unificar estos productos para su efectiva comercialización.

Largo plazo

-ampliar nuestro portafolio para ofrecer gran variedad de artículos a perros y gatos.
-llegar a ser productores de éstos dispensadores de alimentos para mascotas.

3.5 Ventajas Competitivas

Inicialmente uno de nuestros principales diferenciadores es que seremos la única empresa que distribuya y comercialice éste producto en la ciudad de Medellín, ofreciendo a nuestros usuarios facilidad a la hora de suministrarle el alimento a su mascota y tranquilidad al comprador del dispositivo cuando no se encuentre en casa, ya que puede programarlo con la cantidad, la voz de su dueño y la hora en la que se le proporcionará el alimento a la mascota.

Por otro lado nuestro dispositivo será el único que aparte de suministrar el alimento sólido suministrará el líquido, lo que lo hace más completo y da un valor agregado a nuestro producto.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La necesidad de satisfacer por parte de Pet's Paw es el cuidado de la alimentación de la mascota por medio del dispensador automático, lo que se pretende es ayudar a la sociedad con el problema que se presenta hoy en día que es el apuro y falta de tiempo en muchas personas que no cuentan con la posibilidad de tener el cuidado que corresponde con su animal y así poder tener mascotas sin preocuparse por su alimentación a la hora de salir.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Ofrecemos un dispensador de alimento para mascotas de útil control en cuanto a la alimentación balanceada de los perros y gatos tema que es imprescindible en el cuidado de la mascota y es de difícil manejo en estos tiempos donde la ocupación laboral de la persona es mayor.

El dispositivo que se propone ofrecer al mercado nacional contará con características de alta tecnología que permitirán el control de cantidad de porción de alimento, un reloj que permita el



suministro del alimento a la hora indicada, de batería recargable y un sistema de grabación de voz para indicar al animal que es hora de su alimentación.

3.8 Justificación del Negocio

Para cumplir a cabalidad con nuestros objetivos y suplir con la necesidad del mercado es indispensable que Pet's Paw siempre ofrezca un excelente nivel de servicio para satisfacer las expectativas de todos sus clientes. La garantía ofrecida inicia desde la clasificación de nuestros proveedores hasta que llega a su consumidor final, solucionando el problema que se le presentan a los dueños de mascotas a la hora de salir de su hogar y no tener a quien dejar al pendiente de su mascota.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Los tiempos actuales han transformado por completo las prestaciones requeridas de un hogar. El avance de la tecnología ha hecho posible el cambio y nos ofrece una variada línea de artefactos y sistemas de automatización capaces de transformar nuestro apartamento o casa en todo un ejemplo de hogar demótica.

Esta moderna tecnología ofrece enormes beneficios a todos los habitantes de la morada y, entre algunas de las características posibles, nos permite controlar ciertos mecanismos aún cuando nos encontramos fuera de casa. Pues resulta que, además de las luces, el sistema de riego, la climatización y otros controles, algunos de nosotros nos encontramos con un inconveniente vital a la hora de salir de casa: la alimentación de la mascota.

Ahora bien, hablando del sector electrónico (electrodomésticos) en Colombia podemos decir que, cuenta con una presencia de una industria consolidada, sin embargo existe alta presencia de marcas internacionales; está compuesto por fabricantes e importadores o comercializadores, siendo los primeros los que a través de los años y con la apertura de la economía colombiana se vieron obligados a mejorar su productividad y lograr un producto que hoy es competitivo y les ha permitido mantenerse en un mercado caracterizado por la innovación constante y las economías de escala, y que ha estado siempre afectado en menor o mayor medida por prácticas comerciales irregulares en la importación ó introducción al país.

Existen tres categorías en el sector, la línea blanca que comprende las neveras, lavadoras y cocinas entre los más representativos, línea marrón que son televisores, equipos de sonido, home theaters y DVD entre otros, y pequeños electrodomésticos o artefactos que comprende las licuadoras, planchas, ventiladores, cafeteras, secadores, cepillos de dientes, afeitadoras, sandwicheras, extractoras de jugos, yogurteras, entre otros como los dispensadores de alimentos para mascotas.

En términos estadísticos en el año 2011 se presentó un fácil acceso a los programas crediticios lo que generó un aumento del 20%, dado que las personas prefirieron comprar electrodomésticos



antes de invertir en alimentos o productos de la canasta familiar, pero también hay que tener presente que existe una gran problemática a nivel nacional dada por el contrabando, para analizar más profundamente los riesgos y oportunidades que nos presenta éste sector se hace una análisis DOFA:

Debilidades

- empresa sin previa experiencia
- reputación, presencia en el sector
- aspectos financieros
- acreditaciones
- productos de mala calidad

Oportunidades

- vulnerabilidades de los competidores
- apoyos económicos estatales

Fortalezas

- precio, valor, calidad
- capacidades
- personal capacitado
- compromiso con los clientes

Amenazas

- competencia desleal
- competencia en crecimiento
- bajo desempeño de los empleados

“En cuanto a comercio exterior entre los acuerdos más dinámicos se encuentran el antes G3 o Grupo de los 3 con México y ahora sin Venezuela y la CAN, desafortunadamente estos se han visto afectados, en los últimos años, por las medidas tomadas por Venezuela en contra del comercio con Colombia. Para el año 2009 el sector importó de México aproximadamente US\$ 508 millones de los cuales US\$ 359 millones corresponden a televisores, US\$50 a refrigeradores domésticos e industriales, y US\$39 millones a lavadoras. Las exportaciones del sector no son muy representativas alcanzando apenas los US\$ 15 millones de los cuales US\$ 10 corresponden a reexportaciones de televisores, los otros cinco millones incluyen principalmente licuadoras con US\$3.5 millones, cocinas empotrables por 500 mil dólares entre otros.

A nivel sectorial, la CAN representa un mercado más favorable, registrando para el año 2009, exportaciones por US\$158 millones de las cuales Venezuela como principal destino con US\$ 108



millones, siguiendo Perú, Ecuador y Bolivia con US\$ 25, US\$ 20 y US\$1.5 millones respectivamente, siendo refrigeración domestica e industrial el principal producto importado con US\$ 125 millones. De otro lado las importaciones alcanzaron para el año pasado los US\$ 29 millones de los cuales Ecuador aporta el 90% con US\$ 26 millones”.

Fuente: sitio web ANDI (www.andi.com.co)

Complementando la información anterior y en términos estadísticos a continuación se presentan la lista de los principales países importadores y exportadores del mundo, además los principales proveedores y compradores de Colombia con respecto a éste sector:

Listado de los países exportadores para el producto seleccionado en 2011

Producto : 847989 las demás máquinas y aparatos con una función propia

Exportadores	Indicadores comerciales	
	Valor exportada en 2011 (miles de USD)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Mundo	36478604	100
Alemania	6877801	18,9
Japón	6689168	18,3
Estados Unidos de América	3141393	8,6
Italia	3005755	8,2
República de Corea	2826437	7,7
China	1100233	3
Suiza	1071800	2,9
Hong Kong (China)	980461	2,7
Singapur	876908	2,4
Reino Unido	868487	2,4

Listado de los países importadores para el producto seleccionado en 2011

Producto : 847989 las demás máquinas y aparatos con una función propia

Importadores	Indicadores comerciales	
	Valor importada en 2011 (miles de USD)	Participación en las importaciones mundiales (%)
Mundo	35752611	100
China	7128796	19,9
Estados Unidos de América	2887210	8,1



PPPN pets paw-Plan de Negocios

República de Corea	2268021	6,3
Alemania	1914737	5,4
Canadá	1419010	4
Federación de Rusia	1161284	3,2
México	1013105	2,8
Japón	945383	2,6
Taipei Chino	917505	2,6
Hong Kong (China)	915206	2,6

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia en 2011

Producto : 847989 las demás máquinas y aparatos con una función propia

Importadores	Indicadores comerciales	
	Valor exportada en 2011 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Colombia (%)
Mundo	4247	100
Ecuador	880	20,7
Estados Unidos de América	849	20
Venezuela	739	17,4
Chile	683	16,1
Perú	473	11,1
Panamá	132	3,1
Uruguay	122	2,9
Italia	92	2,2
Brasil	73	1,7
México	55	1,3

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Colombia en 2011

Producto : 847989 las demás máquinas y aparatos con una función propia

Exportadores	Indicadores comerciales	
	Valor importada en 2011 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Colombia (%)
Mundo	95348	100
Estados Unidos de América	37815	39,7
Alemania	12844	13,5



PPPN pets paw-Plan de Negocios

Italia	11487	12
China	10850	11,4
Zona franca	2681	2,8
Brasil	2269	2,4
Argentina	2128	2,2
Canadá	2089	2,2
México	1754	1,8
España	1723	1,8

Fuente: *trademap* (www.trademap.org)

Después de haber analizado tanto el entorno nacional como internacional podemos concluir que para el sector en el que se encuentra Pet's Paw se necesita de un apoyo que contrarreste el porcentaje de competencia, ya que en el mercado nacional se encuentra un alto nivel de importaciones y contrabando que nos afecta como empresa, por otra parte nos afecta el deterioro de las relaciones comerciales con algunos de los principales socios de Colombia; pero también existen socios comerciales que producen a gran escala el producto a comercializar un ejemplo de éstos es China, quien es uno de los principales productores de éste tipo de artículos. Por estas razones consideramos viable la posibilidad de contactar nuestros proveedores en ese país, cabe agregar que China es un país de gran avance tecnológico, pues sigue siendo el líder de la ciencia y la tecnología en todo el mundo y no es una sorpresa que todos sus productos son apetecidos por su características tecnológicas, lo que nos brinda seguridad y confiabilidad a la hora de seleccionar los posibles proveedores allí.



3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Para desarrollar la idea de negocio es claro que toda empresa debe contar con personal encargado de diferentes áreas de la empresa, como lo son:

Área producción: personal que domine el tema de comercio exterior en especial importación y distribución.

Área comercial: personal que se desempeñe en relaciones con los clientes y que tengan la habilidad de aumentar las ventas.

Área administrativa: es necesario contar con un personal capacitado en el manejo financiero, contable y administración de recursos.

También es necesario tener un conocimiento en temas legales para la constitución y registro de la empresa para cumplir a cabalidad con los requisitos exigidos.



4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Corto plazo

- Tener nuestro portal Web para que los clientes tengan la visibilidad del producto y estén enterados con lo que pasa en el entorno de nuestra empresa.
- identificar los principales distribuidores de artículos para mascotas.
- participar de ferias y/o exposiciones caninas para la promoción de nuestro producto.

Mediano plazo

- posicionar una sucursal en la ciudad que mayor acogida haya tenido el artículo.
- Estar ubicados en los medios de comunicación a nivel nacional para así lograr el reconocimiento de nuestros clientes y hacer propaganda a nuestro producto.

Largo Plazo.

- crear puntos de venta de nuestra propia marca en las principales ciudades del país
- Abarcar la totalidad de personas de estratos 3 y 4 que tienen perros en la ciudad de Medellín.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Descripción del producto.

El dispensador de alimento programable tiene una capacidad de 10 libras, ofrece comidas de porciones controladas para su mascota. Puede ser programado para que proporcione cantidades de alimento entre 1/4 a 3 tazas y puede suministrar hasta tres porciones por día.

Cuenta con un plato que es fácilmente extraíble para su limpieza. El alimentador programable de 10 libras es muy eficiente con el consumo de energía, utiliza batería recargable, un indicador de batería baja le permite saber cuándo la batería necesita ser cambiada. Mide 41x26x49 cm peso 5kg.



Programación

La programación es muy fácil y se realiza con ayuda de la amplia pantalla LCD. Solo utiliza tres botones para ser programado. Hay incluso un contador de comida, además un sistema de grabación de voz para indicar al animal cuando sea hora de comer con la voz de su dueño. El alimentador programable tiene capacidad para 3kg de alimentos y se adapta a una amplia gama de tamaños, formas y tipos de concentrado. El dispensador de alimentación es transparente para supervisar los niveles de alimentos de un vistazo y tiene una tapa con cierre giratorio para mantener el alimento asegurado.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

En nuestro país Colombia muchos habitantes cuentan con al menos un perro en su hogar, permitiéndonos observar que muchos de estos son dejados solos encasa sin cuidado alguno, pretendemos que nuestro producto llegue a estas personas para el control y cuidado nutricional de sus mascotas.

Según informes presentados en Hora 13 Noticias en el año 2011 se estima que en los hogares Colombianos hay 4,5 millones entre perros y gatos, pero solo el 35% de éstas reciben alimentación balanceada, por lo cual el mercado objetivo de Pet's Paw será éste porcentaje; también se dice que hay tendencia de crecimiento de éstas mascotas en un 10%. Inicialmente, mientras logramos el reconocimiento esperado de nuestro producto, Pet's Paw se enfocará en la ciudad de Medellín.

Pet's Paw es comercializador que pretende llegar a mayoristas como: súper e hipermercados y a detallistas como: tiendas donde suministren todo tipo de artículos para mascotas y posteriormente allí llegarle al consumidor final.

El consumidor final se perfila de una categoría social media alta es decir, que pertenezca a un estrato social 3, 4, 5 o 6, dado que no es un producto de primera necesidad sino más bien un lujo,



pero que si es de gran importancia para aquellas personas que no tienen el suficiente tiempo para la alimentación de sus mascotas, deben ser personas que tengan una capacidad de compra de aproximadamente de \$300.000 o más y que entre sus prioridades esté su mascota y por ende su cuidado.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Sin lugar a dudas y como se ha dicho a lo largo del proyecto, la verdadera necesidad de nuestros clientes es buscar un método de alimentación eficaz y seguro para sus mascotas cuando ellos no estén en casa, para lo cual se ha diseñado especialmente el dispensador de alimentos.

Para identificar éstos consumidores, se hace necesario realizar un perfil de aquellas personas que tienen mascotas en sus hogares, en el cual se analicen variables como: estrato social, disponibilidad de tiempo, número de mascotas, tipo de mascota (gato o perro), capacidad de compra.

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

Se recolecto información a través de fuentes secundarias, esta información se obtuvo por medio de una encuesta que realizo “Hora 13 noticias” a nivel nacional, de la cual tomamos los datos, donde nos dimos cuenta que un 35% de los dueños de las mascotas tienen muy presente la alimentación sana y balanceada de sus mascotas. Por otro lado se estudió la cantidad de mascotas que hay en los estratos 3, 4, 5 y 6 mediante un informe publicado por la alcaldía de Medellín.

c) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora: como ya se había mencionado anteriormente, gracias a la encuesta realizada por “Hora 13 Noticias” el 35% de 4.5 millones de personas que tienen perros o gatos, es decir, 1.575.000 de estos, ya que son los que más les preocupa la salud y alimentación de sus mascotas y estarían dispuestos a invertir en el cuidado de sus animales. Pero inicialmente Pet's Paw mientras adquiere el reconocimiento esperado a mediano plazo, pretende llegar a los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Medellín, los cuales según una encuesta de calidad de vida realizada por la Alcaldía de Medellín en 2011 A 101.236 habitantes de la ciudad la población que tiene perros y gatos se distribuye así:

ESTRATO	CANTIDAD PERROS	CANTIDAD GATOS
3 medio bajo	47.774	9.950
4 medio	18.630	3.070
5 medio alto	12.462	2.193
6 alto	5.140	2.013



El tipo de consumidor: serán distribuidores ya que como comercializadores llegaremos a los almacenes de cadena reconocidos en el país así como a las tiendas de mascotas, para así posteriormente y de una manera indirecta llegarle a los usuarios finales: dueños de perros y gatos, consideramos importante conocer los perfiles de éstas personas, pues de una u otra manera ellos serán nuestro mercado fina. Existen 4 segmentos para catalogar estas personas, de ellos el segundo sería una excelente posibilidad para llegarles con nuestros productos ya que se preocupan por el cuidado de su mascota pero al mismo tiempo se ve limitados por la falta de tiempo.

Los criterios de compra de los consumidores:

Primer segmento: “Locos por su mascota” (31%)

- Es el segmento que tiene una vinculación afectiva más fuerte con sus mascotas.
- Pasan mucho tiempo junto a ellas.
- Tienen un consumo moderado en productos y servicios relacionados con su mascota.
- El veterinario tiene un papel clave en su relación con el animal. Siguen fielmente las recomendaciones (incluso de marcas) que les hace su veterinario.
- Buen nivel económico
- El 75% de ellos tiene estudios universitarios.

Segundo segmento: “Amigos de su mascota” (friends) (13%)

- Estos propietarios tienen una relación muy cercana con su mascota, pero supeditada al tiempo disponible.
- En el caso de un problema de salud serio con importantes consecuencias económicas se plantean la eutanasia como una opción.
- Nivel de consumo alto en productos y servicios relacionados con su mascota.
- Moderada influencia del veterinario sobre sus decisiones, marcada por la comodidad y la practicidad.
- Es un segmento más joven que los demás, con tendencia urbana o semi-urbana.
- El 70% trabaja a tiempo completo

Tercer segmento: “Compañeros de su mascota” (25%)

- Tienen estima por sus mascotas y una vinculación afectiva moderada con ellas.
- Tienen un nivel de gasto bajo en productos y servicios relacionados con sus mascotas.
- Moderada influencia del veterinario sobre sus decisiones. Confían en el veterinario, pero son sensibles al precio y a los incentivos promocionales.
- Baja propensión a adquirir productos en el centro veterinario.
- Edad media superior a otros segmentos. El 28% están jubilados.
- Nivel adquisitivo bajo



Cuarto segmento: “Cuidadores de su mascota” (33%)

- Invierten el tiempo y el dinero justos para considerarse propietarios responsables de sus mascotas.
- Nivel de gasto moderado en productos y servicios para sus mascotas.
- Relativamente menor vinculación a su veterinario, del cual prefieren no comprar productos.
- Son los menos receptivos a las recomendaciones de salud de su veterinario.
- Suelen comprar productos (especialmente alimentos) que perciben que son del agrado de su mascota y son reacios al cambio.
- Tienen a ser de una edad media superior y de un perfil semi-urbano.
- Nivel adquisitivo medio.
- El 37% de ellos tiene estudios pre-universitarios o universitarios

Fuente: Portal de Veterinaria

4.3 DETERMINE LA DEMANDA DEL PRODUCTO (S)

Determinación de la Demanda: teniendo en cuenta la cantidad de perros y gatos que hay en los respectivos estratos socioeconómicos de la ciudad de Medellín y el segundo perfil de consumidores quienes tienen un nivel de consumo alto en productos y servicios relacionados con su mascota y la gran mayoría trabaja tiempo completo, los cuales abarcan un 13%, la demanda se determinará por estrato, sacándole el 13% a la cantidad de perros y gatos de cada estrato, lo cual arrojó el siguiente resultado:

ESATRATO	PERROS	GATOS
3 medio bajo	6211	1293
4 medio	2422	399
5 medio alto	1620	285
6 alto	668	262
TOTAL	10.921	2.239

Por lo tanto la demanda consumidora total será de 13.160 consumidores, lo cual se proyectará abarcar en un plazo no superior a 1 año, es decir que nuestra demanda mensual será de 1.097 dispensadores cada mes.



4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

NOMBRE	PRODUCTOS	COSTO
PETWANT PET PRODUCTS CO., LTD	dispensador automático de alimento para perros y gatos	USD\$ 24.4
DUCON S.A	Muebles y encerres para oficina	\$1.649.000
MARION S.A.S	Productos de aseo, cafetería, escritorios, papelería, suministros para informática (teléfono; computadores), todo lo relacionado con encerres de oficina.	\$983.988
PC MADRIGAL	Impresoras, computadoras portátiles, teléfonos fax, fotocopadoras, cámaras de seguridad.	\$17.750.000

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Es claro que los proveedores de una empresa son un factor determinante en el éxito de la misma, por esto es que en Pet's Paw a la hora de seleccionar nuestros proveedores inicialmente nos basamos en el 8° principio del sistema de gestión de calidad, pues el contar con buenos proveedores no sólo significa contar con insumos de calidad sino también la posibilidad de tener bajos costos, o la seguridad de contar siempre con los mismos productos cada vez que se requieran para así ofrecer el mejor nivel de servicio y calidad a nuestros clientes.

Generalmente lo primero que se evalúa a la hora de seleccionar los proveedores es el precio y la calidad de sus productos o servicios, pero también se deben tener en cuenta otros factores que son importantes a la hora de la selección como:

- Pago: dentro de ésta se encuentran formas y plazo de pago, buscando siempre el beneficio mutuo, entre mejores condiciones mayor liquidez.
- Entrega: la entrega oportuna, si existe un pedido mínimo, y el tiempo de tránsito para la entrega.
- Servicio post-venta: primordialmente se debe evaluar las garantías ofrecidas.
- Entre otros como: experiencia de la empresa proveedora, certificaciones de calidad, localización, etc.



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

La recolección de los datos se realizó mediante consultas de fuentes secundarias y base de datos proporcionadas por el portal de soluciones para el comercio internacional: Legiscomex.

c) Resultados del estudio de los proveedores

LISTA DE PRODUCTOS PARA REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE SISTEMA

PROVEEDOR	INFORMES	PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
PC MADRIGAL	216 47 55 CALLE 50 n° 43- 24	Computador portátil Toshiba	\$ 920,000
		Computador cámaras 8CH+ 4CAM+LCD 10+500G QSEE	\$ 1,250,000
		Telefax Canon L90	\$ 440,000
		Impresora Epson multifuncional L200	\$ 410,000

LISTA DE PRODUCTOS PARA REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA

PROVEEDOR	INFORMES	PRODUCTO	VALOR UNITARIO
DUCON S.A	Calle 78D sur # 47G- 42 Sabaneta, zona industrial ACIC PBX: (4) 288 98 98 fax: (4) 378 40 42	SILLA DE OFICINA CON BRAZOS NE	79.900
DUCON S.A	Calle 78D sur # 47G- 42 Sabaneta, zona industrial ACIC PBX: (4) 288 98 98 fax: (4) 378 40 42	ESCRITORIO	170.000



LISTA DE PRODUCTOS PARA REQUERIMIENTO DE ASEO

PROVEEDOR	INFORMES	PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MARION S.A	Calle 25 sur 48-61 av. Las vegas, Envigado, MEDELLIN- 3399999	PAPEL HIG. X170M FAMILIA 7110 BLCA HT	2	7.209	14.418
		SERVILLETA CAFET,X100 FAMILIA 7205 BLCA	10	1.033	10.330
		TERMO X1.OLT IMUSA 12904 SURTIDO	1	15.055	15.055
		TRAPERO PABILO X300G LA NEGRA X140 SURT	2	6.650	13.300
		VASO DESECH. 10.5 ONZ. X25 BLCO DOMINGO	10	1.028	10.280
		VASI VIDIRO 11 ONZ.X 1 PELDAR- HERRAD.124	6	1.213	7.278



4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

NOMBRE	TELEFONO	UBICACIÓN	PRODUCTO	PRECIO
Economizadores.net S.A	3017857433	Cundinamarca	Dispensador de alimentos automáticos	\$ 169.900

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

como primera instancia se deben identificar cuánto y cuáles son nuestros competidores para luego entrar a estudiar cuál es el mercado que abarca, sus precios, características de sus productos, sus ventajas competitivas, servicio ofrecido, imagen, en resumidas cuentas se debe hacer un análisis de: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Realizar un análisis de cómo me puede afectar la competencia aplicando un benchmarking que permite establecer los estándares de la industria así como las ventajas competitivas de cada empresa, a partir de ésta evaluación, se determinará si es factible convivir con la competencia o se hace necesario neutralizarla.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Consulta de fuentes secundarias como <http://cundinamarca.evisos.com.co> y posteriormente se realizó una llamada a la empresa consultada en ésta página web, para obtener mayor información sobre ésta como nombre: “Economizadores.net S.A”, precio: \$169.900 y proveedores: Asia (Taiwán).

c) Resultados del Estudio de la Competencia

Luego de un estudio de mercados y competidores se determina que en Colombia solo existe una empresa distribuidora de dispensadores de alimentos para mascotas: Economizadores.net S.A, ubicado únicamente en Cundinamarca, Bogotá. Son importadores directos y las características de sus productos son las siguientes:

Panel de control fácil de usar para cualquier persona. Micrófono y speaker incorporados. Graba hasta 20 segundos de su propia voz, sonidos o música, que reproduce automáticamente en los intervalos de tiempo establecidos para anunciar que es hora de comer. 3 bandejas de alimento. Hecha en plástico ABS. Ciclos de 8 - 12 - 24 horas de alimentación. Botón para encender o apagar, con pilas. Costo: \$180.999

A diferencia de Pet's Paw éste dispensador no tiene la misma capacidad de almacenar comida, ni la posibilidad de brindar el agua al mismo tiempo que el alimento, tampoco es de batería recargable sino con pilas lo que exige un costo más cada vez que éstas se acaben, además nuestro dispensador puede ser programado las veces que el dueño desee. Además estéticamente los productos de Pet's Paw ofrecen mejor apariencia comercial.



4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Pet's Paw será importador directo de dispensadores de alimentos para mascotas, pero su distribución será a través de terceros, ya que ubicaremos nuestros productos en los principales almacenes de cadena y las más reconocidas tiendas de mascotas en la ciudad como las siguientes:

NOMBRE	UBICACIÓN EN MEDELLIN
Almacenes Éxito	Poblado, Laureles, Envigado, Niquía y Colombia
Tienda de mascotas Kanú	Poblado, Laureles, Envigado.
Tienda de mascotas doctorpet	San Juan
Tienda de mascotas Purina	Online
Supermercado agropecuario Tierragro	Bello, Itagüi, Centro Medellín.

4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Para determinar los medios a través de los cuales será distribuido nuestro productos fue necesario estudiar variables como: ubicaciones, reconocimiento, flujo de gente, condiciones de acceso a éstos almacenes, confiabilidad.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

Consulta de fuentes secundarias, a través de los sitios web de las tiendas de mascotas y almacenes de cadena más reconocidos de la ciudad de Medellín.

c) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

DISTRIBUIDOR	INFORMES	CONFIABILIDAD
JKJTIENDA KANU	CALLE 10 # 43E-135 CALLE 37 #80-36	442 52 68
ALMACENES EXITO	CARRERA 66 49 – 01	430 65 00

Las comisiones que se obtienen son exclusivamente por las ventas de productos, no se obtienen comisiones por ingresar nuevos distribuidores, y como se ha dicho pueden ser directas e indirectas y están fijadas para cada producto dentro de la oficina que tiene cada distribuidor el cobro de las mismas,



está reflejado en el panel de control del distribuidor, por eso ésta comisión está por definir.

d) **Fuerza de ventas**

CARGO	VENTAS 1	VENTAS 2	VENTAS 3	MERCADEO
BASICO	\$ 566.700	\$ 566.700	\$ 566.700	\$ 1.400.000
SALUD 8.5%	\$ 48.170	\$ 48.170	\$ 48.170	\$ 119.000
VACACIONES.4.17%	\$ 23.631	\$ 23.631	\$ 23.631	\$ 58.380
AUXILIO TRANSPORTE	\$ 67.800	\$ 67.800	\$ 67.800	\$ 0
RIESGO 0.52%	\$ 2.947	\$ 2.947	\$ 2.947	\$ 7.280
PARAFISCALES9%	\$ 51.003	\$ 51.003	\$ 51.003	\$ 126.000
PENSIONES 12%	\$ 68.004	\$ 68.004	\$ 68.004	\$ 168.000
CESANTIAS 8.33%	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 116.620
INTERES CESANTIA 1%	\$ 5.667	\$ 5.667	\$ 5.667	\$ 14.000
PRIMA 8.33%	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 116.620

TOTAL 4 PERSONAS: \$ 4.910.902,00

4.6.3 Manejo de Inventarios

Para determinar la cantidad de productos que la empresa dispondrá en caso de pedidos extraordinarios o de agotamiento del producto se debe tener claro el lead time del proveedor mas todos los días que transcurren hasta tener la mercancía en nuestras instalaciones.

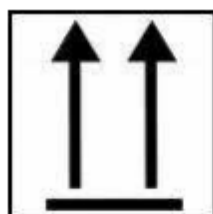
ITEM	DÍAS
Despacho proveedor	30
Transporte internacional (PuertoShenzhen, China – PrtoBuenaventura, Col.)	29
Estadía en puerto y nacionalización	5



Transporte interno (Buenaventura-Medellín)	2
Organizar la mercancía en las instalaciones de Pet's Paw	1
TOTAL	67

4.6.4 Comunicación

1. Nombre comercial: Dispensadores de alimentos para mascotas
2. Nuestro producto lo ofreceremos en cajas de cartón con su correspondiente marcación, sus símbolos pictóricos los cuales serían:



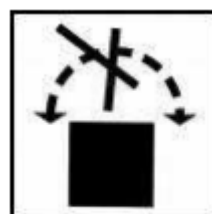
Hacia arriba



Frágil



Proteger de la humedad



No rodar

El idioma debe de ser en español y en inglés y cada uno de los dispensadores llevara el logo de la empresa, la cual se definió por medio de una huella de las mascotas y el nombre de empresa.

1. El nombre de la empresa será: PET'S PAW
2. Nuestro logo será la huella de las mascotas (perro o gato) decorado con colores como el verde, fucsia, rosado, azul y en el centro de color blanco.



3. Nuestro slogan será: “Pet`s Paw acompaña la alimentación de tu mascota”

4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

Como ya se había mencionado en uno de nuestros objetivos, la idea es promocionar nuestro producto en los principales medios de comunicación de Medellín, mencionando nuestro slogan “Pet`s Paw te acompaña en la alimentación de tu mascota” y mostrando el logo para generar impacto visual y quedarnos en la mente de los usuarios.



Otras de las formas de promocionar el producto es asistiendo a ferias caninas en donde ubicaremos nuestro stand y allí mostraremos por medio de una presentación todos los beneficios que le trae tanto al clientes como a las mascotas el dispensador de alimentos.

Y como es común en nuestra ciudad se repartirán volantes en los lugares donde más transitan las personas y en las más distinguidas tiendas veterinarias, mostrando las funciones que tiene el producto. Otro medio difusor para dar a conocer nuestro producto es a través de la plataforma virtual (página web) que creará Pet's Paw y por supuesto, y también tendremos nuestra página oficial en las principales redes sociales como Facebook, twitter.

De ésta manera dar a conocer masivamente nuestro dispositivo y llegarle de una manera más práctica al consumidor final mediante publicidad, acceso virtual y propagandas creativas que llamen la atención del usuario.

4.7 Precios de los Productos

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

Al ser un producto importado la determinación del precio del artículo debe partir del costo al que nos venda nuestro proveedor en el extranjero y de los gastos en que incurra todo el proceso importador, costos en fábrica y utilidad. También se debe tener en cuenta el costo de la competencia y la demanda potencial.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

	<u>VALOR UNITARIO</u>	<u>VALOR TOTAL</u>
VALOR FOB	US\$ 24.4	US\$ 45.286
FLETE INTERNACIONAL	US\$ 1.05	US\$ 1.950
SEGURO INTERNACIONAL 0.4%	US\$ 9.56	US\$ 17.743
TOTAL + TRIBUTOS ADUANEROS (GRAV. 5%, IVA 16%)	US\$ 42.03	US\$ 78.015
COSTOS EN PUERTO	US\$ 0.20	US\$ 365
FLETE INTERNO	US\$ 0.21	US\$ 398
COSTOS EN EMPRESA	US\$ 0.27	US\$ 500
<u>VALOR DDP</u>	<u>US\$ 42.71</u>	<u>US\$ 80.206</u>



4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

El precio del producto puesto en DDP para Pet's Paw es de US\$42.71 y manejando una TRM de \$1700/US\$ se convierte en un precio de \$72607.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

GASTOS DE COMERCIALIZACION			
ITEMS	EMPRESA	DATOS GENERALES	VALOR
Montaje Pag. Web	Marketing Internet	www.marketinginternet.com.co	\$ 2.000.000
Flayer	Litocreativos	Medellin litocreativos@gmail.com	\$ 100.000(1.000)
Propaganda	Teleantioquia	Calle 44 # 53 A 11/ (57-4)3 56 99 00	\$ 1.335.500
Personal Ventas	Pet's Paw	Área de Mercadeo	\$ 4.910.902
TOTAL			\$ 8.346.402

NOTAS: la propaganda en Teleantioquia, está cotizada así: 30 segundos \$ 1.335.500 en la modalidad comercial en tipo A Teleantioquia Noticias.

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Los riesgos que tenemos en el mercado con nuestro producto puede ser una epidemia en las mascotas a las cuales llegaremos, otro factor son los riesgos que se tienen para hacer una importación como los factores climáticos, ya que la mercancía será importada vía marítima, otro factor de riesgo es el proveedor, ya que como es único proveedor tenemos el riesgo de incumplimiento en la promesa de venta, la piratería y el contrabando del país.

Gracias al avance que ha tenido Colombia a nivel económico esto se debe a la gran expansión del consumo de los hogares, Colombia se encuentra ahora entre los países más ricos del mundo a nivel económico ocupando el puesto número 27, ha aumentado su PIB per capita a 10.100 dólares anuales (18,400.000 pesos colombianos), lo que permite que aumente la capacidad adquisitiva para la compra de productos que no sean de primera necesidad, una inflación baja(2010- 3.7%, 2011- 2.3%) la apreciación del peso, tasas de interés moderadas y amplia disponibilidad de facilidades de crédito contribuyen al crecimiento de las ventas. el desempleo ha disminuido de manera significativa, n 2011 el porcentaje de desempleo era de 11.8 y en 2012 10.8.



Colombia cuenta con una política democrática, estable por decirlo así, lo que disminuye el riesgo de guerra o algún otro problema que impida la comercialización de nuestros productos, Colombia es un país emergente a la globalización por su desarrollo industrial, tecnológico y económico.

4.10 Plan de ventas

Después del análisis del plan de negocios Pet´s Paw va a ofrecer su producto de dispensador de alimentos para mascotas en los más reconocidos centros de distribución, los cuales tendrán contacto directo con el cliente y gracias a los canales de publicidad la empresa conseguirá llegar de manera masiva a los consumidores finales para de esta forma lograr el reconocimiento de las personas y mostrar que hay una forma fácil y rápida de alimentar a sus mascotas a la hora de salir de viaje o simplemente de salir de casa, pues el dispensador cuidara la alimentación sana y balanceada de las mascotas.

Para esto se tiene planeado en la ciudad de Medellín vender anualmente 927 dispensadores mensuales que irá a los estratos de 3 y medio en adelante ya que dado por la economía del país las personas que podrán tener acceso a este con facilidad serán las de estos estratos, dado que se tiene propuesto que el producto será vendido \$168.188.



5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Corto plazo

- identificar en cada recepción del producto que cumpla con los estándares de calidad requeridos por este.
- contar con una capacidad instalada del 95% (bodega)

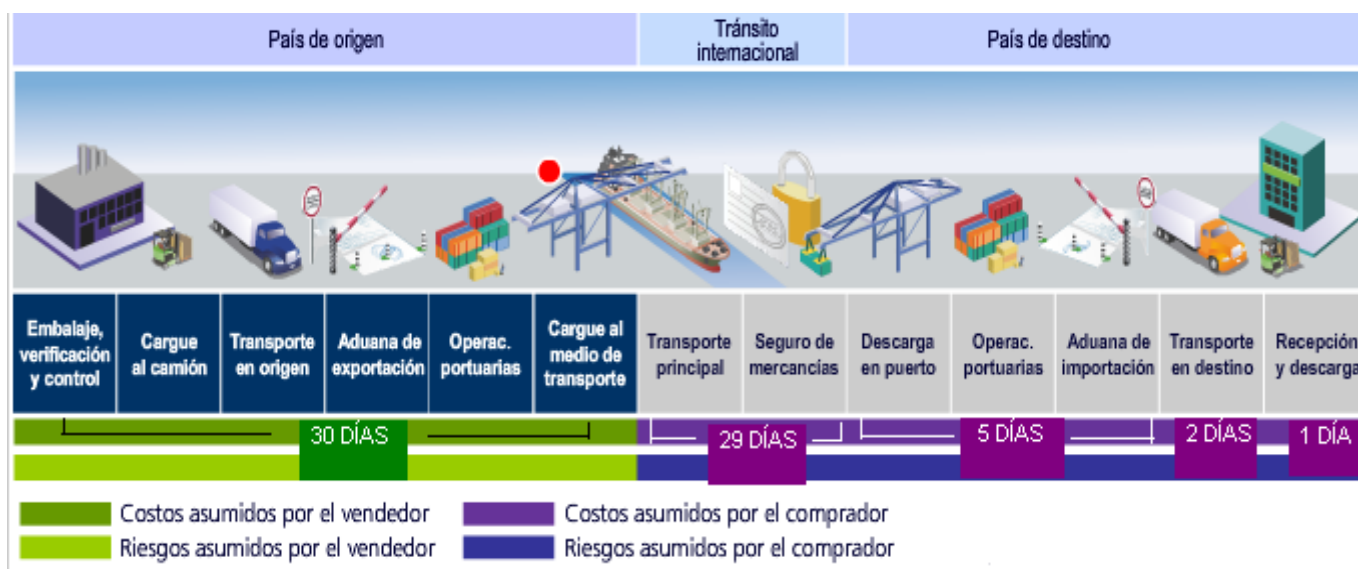
Mediano plazo

- tener instalado un software que nos ayudara a tener controlado las ventas, inventarios de nuestro producto como lo será Aplinsa

Largo plazo

- contar con nuestro propio proceso de producción y así abarcar una gran totalidad de demanda potencial

5.2 Descripción del proceso de producción



5.3 Capacidad de producción

Partiendo del inventario, del lead time anteriormente calculado y así mismo teniendo cuenta la demanda y consumidores, nuestro primer pedido será de 3708 unidades por cada 4 meses para satisfacer una desmanda mensual de 927 consumidores.



5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones

Inicialmente será una bodega alquilada, donde funcionarán nuestras oficinas de recepción, distribución y almacenaje de la mercancía. Dicha bodega está estimada de la siguiente manera:

UBICACIÓN: Sabaneta/las Vegas

PRECIO ARRENDAMIENTO: \$8.000.000

SERVICIOS PUBLICOS: \$2.500.000

CUADRO DE AREAS

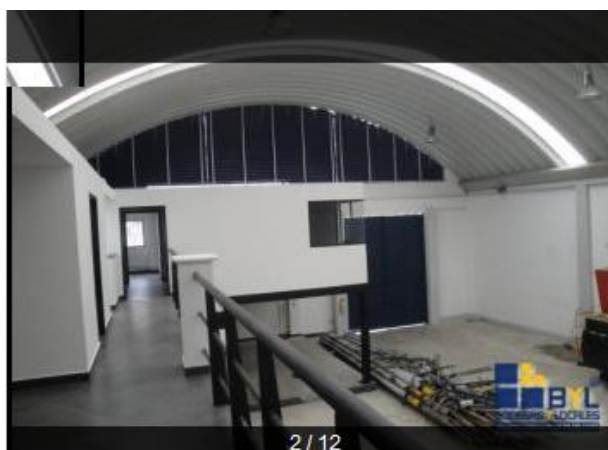
Area Total:	650 m ²
Area Bodega:	468 m ²
Area Oficina:	182 m ²
Area Mezzanine:	0 m ²
Frente:	18 mts
Fondo:	26 mts
Forma Geométrica:	CUADRADA

CUADRO DE VALORES

Precio Arriendo:	\$8.000.000
Valor m ² :	\$12.308

CARACTERÍSTICAS

Tipo Energía:	Trifasica
Capacidad Kva:	75
Tipo Puerta:	Camión
Altura Puerta:	0 mts
Piso Bodega:	Cto Reforzado
Unidad Cerrada:	NO
Oficinas:	SI
Piso Oficinas:	Baldosa
# Baños Bodega:	8
Altura Bodega:	10 mts
Vigilancia:	No tiene
Area Maniobras:	NO
# Muelles:	0



5.4.2 Requerimientos de materiales e insumos.

A continuación se presenta la cotización del proveedor, el producto que aplica para Pet´s Paw es el último en la lista, con la salvedad de que a la hora de realizar el negocio nuestra empresa requerirá adicionar el dispensador de agua, para lo cual nuestro proveedor está capacitado y lo que nos diferenciará de nuestra competencia.



PPPN pets paw-Plan de Negocios

Shenzhen Petwant Pet Products Co., Ltd. / OEM Manufacturer
 7F,5 Bldg,Yali Industrial,No.13 Tianbao Rd,Shiyan Town, Shenzhen, China
 Tel: +86-755-8376 6968 Fax: +86-755-8376 6998
 E-mail:sale05@petwantproducts.com Http://www.petwantproducts.com



OFFER SHEET

Quote Valid Period: From Spt.11, 2012 to Oct. 10, 2012

Delivery Terms: FOB Shenzhen

Payment Terms: 30% deposit by T/T, balance on fax copy of B/L.

Delivery Time: Within 45-55 days after receipt of deposit.

Item No. / Photo	Qty. (pcs)	Price(usd)	Description	Packing Details
 PF-18 6 Meal LCD Automatic Pet Feeder	500	\$16.85	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programmable for up to 6 different feeding times ■ Built-in microphone, speaker and low battery indicator ■ Four "C" Batteries Required (not included) ■ Item Dimensions: ϕ32.4x9CM (DxH) ■ Item Weight: 1.25KGS , Material: ABS ■ Certificate: CE / RoHS ■ Color: Pink, Green, Yellow, Light Blue, Deep Blue, Granite 	4pcs/carton Carton Size: 48x36.5x36.5CM G.W.: 7.9 KGS N.W.: 7.0 KGS 20' Cont. Qty: 1,804 PCS 40' Cont. Qty: 3,820 PCS 40' HC Cont. Qty: 4,296 PCS
 PF-05A 4 Meal LCD Automatic Pet Feeder	500	\$17.25	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programmable for up to 4 different feeding times ■ Built-in microphone, speaker and low battery indicator ■ Four "C" Batteries Required (not included) ■ Ice chamber keeps food fresh (cooler bag is optional) ■ Item Dimensions: ϕ32.4x12.8CM (DxH) ■ Item Weight: 1.41KGS , Material: ABS ■ Certificate: CE / RoHS ■ Color: Yellow, Light Blue, Deep Blue, Granite, Pink, Green 	4pcs/carton Carton Size: 62.7x34.5x35.5 CM G.W.: 8.8 KGS N.W.: 7.8 KGS 20' Cont. Qty: 1,476 PCS 40' Cont. Qty: 3,108 PCS 40' HC Cont. Qty: 3,548 PCS
 PF-08 4 Meal LCD Automatic Pet Feeder	500	\$16.20	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programmable for up to 4 different feeding times ■ Built-in microphone, speaker and low battery indicator ■ Four "C" Batteries Required (not included) ■ Item Dimensions: ϕ32.4x9 CM (DxH) ■ Item Weight: 1.41KGS , Material: ABS ■ Certificate: CE / RoHS ■ Color: Yellow, Light Blue, Deep Blue, Granite, Pink, Green 	4pcs/carton Carton Size: 48x36.5x36.5 CM G.W.: 7.9 KGS N.W.: 7.0 KGS 20' Cont. Qty: 1,804 PCS 40' Cont. Qty: 3,820 PCS 40' HC Cont. Qty: 4,296 PCS
 Large volume automatic pet feeder	500	\$24.40	<ul style="list-style-type: none"> ■ Large volume - 45 cup (10.65L) capacity ■ Feed from 1 to 99 days (or non-stop) ■ Programmable portion sizes - 1/2 cup to 2-1/2 cups ■ Programmable feeding from 1 to 4 times daily ■ Built-in clock with easy to read LCD ■ Built-in microphone, speaker and low battery indicator ■ Color: Yellow,Black,Green ■ Four "D" Batteries Required (not included) ■ Item Dimensions: 43x24.2x36 CM (L x W x H) ■ Item Weight: 2.19KGS Material: ABS ■ Certificate: CE / RoHS 	4pcs/carton Carton Size: 57x55.5x40.5 CM G.W.: 12 KGS N.W.: 10.5 KGS 20' Cont. Qty: 920 PCS 40' Cont. Qty: 1,900 PCS 40' HC Cont. Qty: 2,140 PCS





5.4.3 Requerimientos de servicios.

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS			
ITEMS	COSTO	PROVEEDOR	INFORMACION
Arrendamiento local	8.000.000	B&L bodegas y locales	Cra 35A No. 15 B 35 Tel: 4444295
Servicios Públicos	2.500.000	UNE EPM telecomunicaciones	Cra. 16N°11a sur 100 tel.: 4444141
vigilancia	4.800.000	Coonalvicol	CL 61N°50A-49 Medellín tel.: 2925566
mensajería	568.700	paquetex	CRA 50 # 25-213 362 58 58
oficios varios	568.700	Persona natural	
Instalación de bodega	1.500.000	A & S Aseo y sostenimiento	Transversal 5A No. 45 - 63 Poblado, sector Patio Bonito 448 48 50
Mantenimiento bodega	850.000		
Distribución nacional	220.000 por viaje	Fertrans carrera	50E # 10 sur tel. 4030080
Montacargas	40.000 por hora	Servicios M&M	Cl.45B # 14 B 36 tel 221-97-08
Mantenimiento de equipos de oficina	50.000 por equipo	Pc madrigal	Tel: 216 47 55 CALLE 50 n° 43-24

Notas:

- Es de anotar que el servicio de transporte el precio es por número de viajes que se va a realizar, la empresa tiene destinado **6** viajes mensuales los cuales se harán a los diferentes centros de distribución ya mencionados anteriormente; es por eso que el valor total del transporte será de \$ 1.320.000
- El servicio de montacargas el precio es por hora de 40.000 desde que sale de la empresa hasta que está de vuelta, solo se utilizara los días que llega la importación para realizar la ubicación en la bodega de las cajas, y para la distribución se tendrán los cotereros. Se tiene previsto por un día el servicio por eso será 480000



PPPN pets paw-Plan de Negocios

- Mantenimiento e instalación: el precio por la instalación de la empresa será de 1.500.000, este valor solo será la primera vez mientras que el mantenimiento de 850.000 será cada vez que la empresa lo necesite.

5.4.4 Requerimientos de personal.

CARGO	COTERO	ALMACENISTA	DESPACHADO R	COMPRA	LOGISTICA
BASICO	\$ 566.700	\$ 566.700	\$ 566.700	\$ 1.500.000	\$ 2.500.000
SALUD 8.5%	\$ 48.170	\$ 48.170	\$ 48.170	\$ 127.500	\$ 212.500
VACACIONES. 4.17%	\$ 23.631	\$ 23.631	\$ 23.631	\$ 62.550	\$ 104.250
AUXILIO TRANSPORTE	\$ 67.800	\$ 67.800	\$ 67.800	\$ 0	\$ 0
RIESGO 0.52%	\$ 2.947	\$ 2.947	\$ 2.947	\$ 7.800	\$ 13.000
PARAFISCALE S 9%	\$ 51.003	\$ 51.003	\$ 51.003	\$ 135.000	\$ 225.000
PENSIONES 12%	\$ 68.004	\$ 68.004	\$ 68.004	\$ 180.000	\$ 300.000
CESANTIAS 8.33%	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 124.950	\$ 208.250
INTERES CESANTIA 1%	\$ 5.667	\$ 5.667	\$ 5.667	\$ 15.000	\$ 25.000
PRIMA 8.33%	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 47.206	\$ 124.950	\$ 208.250

TOTAL 5 PERSONAS: \$ 8.859.002

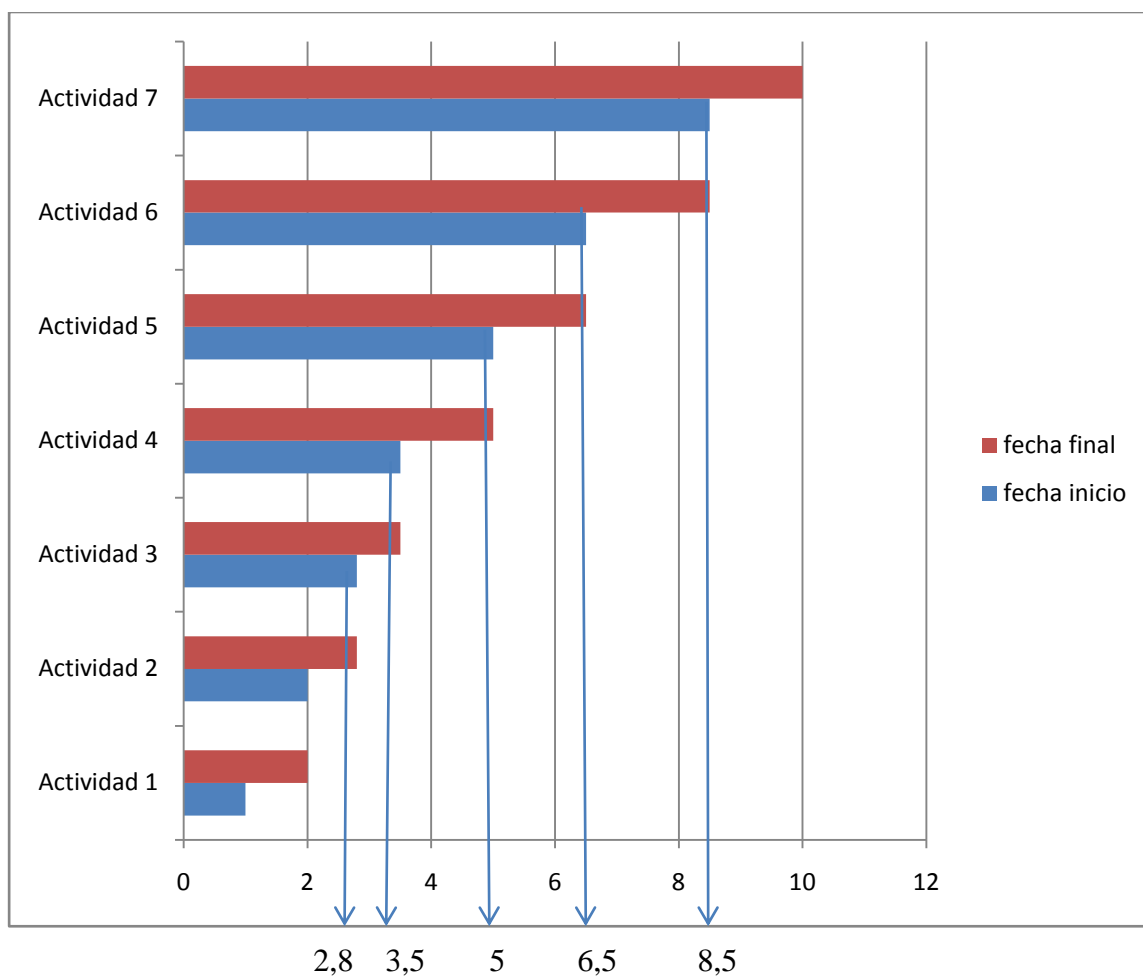
5.5 Programa de producción

ACTIVIDADES		FECHA INICIO		DURACIÓN	FECHA FINAL	
1	ARRENDAMIENTO LOCAL	1	01/02/2013	1 mes	2	01/03/2013
2	COMPRA EQUIPOS E INSUMOS DE TRABAJO	2	01/03/2013	20 días	2,8	20/03/2013
3	ACONDICIONAMIENTO DE ÁREA DE TRABAJO	2,8	20/03/2013	15 días	3,5	05/03/2013
4	CONTRATACION PERSONAL	3,5	05/03/2013	1 mes	5	05/06/2013
5	SELECCIÓN PROVEEDORES	5	05/06/2013	1.5 mes	6,5	20/08/2013
6	PROCESO IMPORTACIÓN	6,5	20/08/2013	67 días	8,5	27/10/213



PPPN pets paw-Plan de Negocios

7	DISTRIBUCIÓN A PUNTOS DE VENTA	8,5	27/10/213	8 días	10	05/11/2013
---	--------------------------------	-----	-----------	--------	----	------------





6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

GERENCIA:

Actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por la casa matriz.

Es la imagen de la empresa en el ámbito externo e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional.

Sus principales funciones:

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su gerente.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).

DEPARTAMENTO DE MERCADEO Y VENTAS:

- Elaborar pronósticos de ventas
- Establecer precios
- Realizar publicidad y promoción de ventas
- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.
- Mantener una relación directa con el almacén a fin de contar con suficiente inventario para cubrir la demanda.
- determinar y mantener actualizada la demanda potencial.



DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR:

- Determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte
- Contactar excelentes proveedores en el exterior para el suministro de nuestros productos
- Llevar a cabo el proceso de importación
- Evaluar la participación en Ferias, Exposiciones y Rondas de Negocios.
- Control de toda la cadena de distribución física de la mercadería.
- Selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, etc.
- Conducir las investigaciones en los mercados externos
- Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos.

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

- Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.
- Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas
- La forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la empresa
- Análisis de las cuentas específicas e individuales del balance general
- Análisis de las cuentas individuales del estado de resultados: ingresos y costos.
- Control de costos con relación al valor producido
- Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio.
- elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza.
- Control completo de las bodegas, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. Monitoreo y autorización de las compras necesarias por bodegas.
- Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias
- Manejo de la relación con el proveedor del servicio de tercerización contable y auditores.
- Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
- Manejo del archivo administrativo y contable.

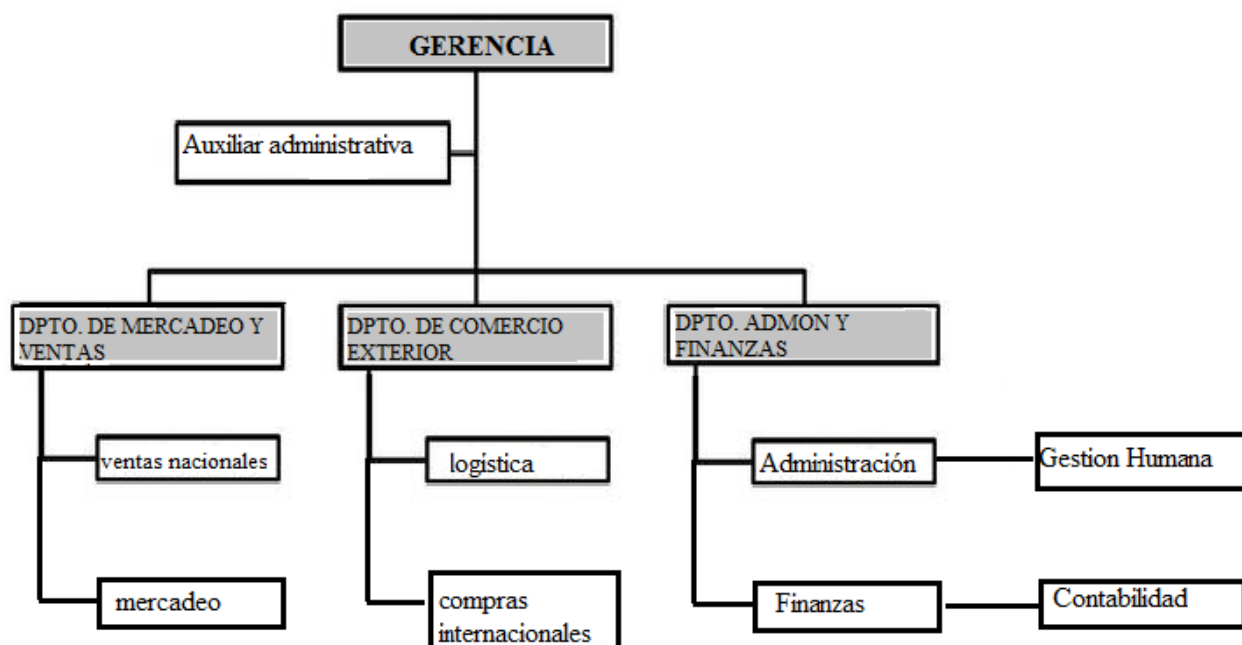


6.1.2 Procesos administrativos externalizados

PROCESO	PROVEEDOR	INFORMACION	COSTO
Trámite Aduanero (Agencia de aduanas)	Agencia de Aduanas Industricol Ltda.	Contacto: Paola Andrea González González E-mail: comercioexterior@industricol.com Tel: 5864373 Fax: 5803915	0.40% sobre valor FOB + IVA Tarifa mínima \$180.000
Publicidad	Casa Ingenia S.A.S	Carrera 52 N°14-30 tel.: 4486388 www.casaingenia.com E-mail: info@casaingenia.com	Por definir

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama





6.2.2 Descripción funcional de la Organización

AUXILIAR ADMINISTRATIVA:

- Atención a clientes.
- Realizar los cobros de las ventas de contado.
- Manejo de caja chica.
- Manejo de suministros de oficina y cafetería.
- Elaboración de memos y cartas
- Asistencia directa de Gerencias.
- Control de correspondencia.
- Ingreso de datos al sistema.
- Mantener un control de los servicios básicos que hay que pagar
- Organizar los archivos

VENTAS NACIONALES

- contactar distribuidores potenciales
- venta a canales distribuidores
- cumplir con un mínimo de ventas
- tener liderazgo de fuerza de ventas
- conocer la región en que se desempeña la empresa

Las principales funciones de un vendedor de Pet´s Paw se puede resumir de la siguiente manera: debe retener a los clientes actuales, captar nuevos clientes, lograr determinados volúmenes de venta, mantener o mejorar la participación en el mercado, generar una determinada utilidad o beneficio, entre otros.

MERCADEO

- Detectar las necesidades de nuestro mercado potencial
- Diseñar y adaptar el mejor mecanismo y/o medio para llegarle al consumidor final.

LOGÍSTICA

- recibir y descargar la mercancía luego del proceso de importación
- organizar la mercancía estratégicamente para cada despacho nacional
- coordinar el proceso de distribución de la mercancía
- almacenamiento, gestión de inventarios y distribución
- actuar como despachador



COMPRAS INTERNACIONALES

- contactar excelentes proveedores en el exterior.
- Importación y exportación de bienes.
- Realizar cada pedido según la demanda.

ADMINISTRACION

Delegar y manejar recursos de la empresa
Velar por el buen funcionamiento de la empresa.
Guiar cada proceso de acuerdo a su objeto social.

FINANZAS

- El papel del financiero va desde el presupuesto, la predicción y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y el procuramiento de fondos.
- Encargado de la nómina.
- En el área contable se llevarán a cabo todas las legalizaciones exigidas por la DIAN.

GESTION HUMANA

- Contratación de personal.
- Expedición de certificados y constancias laborales
- Reporte de Incapacidades.
- Elaboración y legalización de Contratos Laborales.
- Afiliaciones de empleados

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Como se había mencionado anteriormente estaremos ubicados en sabanetas las vegas en una bodega arrendada que cumplirá con todo nuestras expectativas, puesto que allí almacenaremos nuestro producto y en el segundo piso estaremos ubicadas en las oficinas de donde manejaremos todo lo relacionado a la importación y distribución del dispensador de mascotas.

Las oficinas que se ubicaran allí principalmente serian la de comercio internacional, mercadeo y finanzas donde cada una tendrá sus insumos necesarios como se mostrara más adelante. Se tiene presupuestado solo para el local el siguiente valor:

ITEMS	VALOR
Arrendamiento local	8.000.000
Servicios Públicos	2.500.000
vigilancia	4.800.000
TOTAL	15.300.000



6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

INSUMO	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador portátil Toshiba	PC MADRIGAL	10	\$ 920.000	9.200.000
Computador cámaras 8CH+ 4CAM+LCD 10+500G QSEE	PC MADRIGAL	5	\$ 1.200.000	\$ 6.000.000
Telefax Canon L90	PC MADRIGAL	3	\$ 440.000	\$ 1.320.000
Impresora Epson multifuncional L200	PC MADRIGAL	3	\$410.000	\$ 1.230.000

INSUMO	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Silla de oficina con brazos	DUCON S.A	10	\$ 79.900	\$ 799.000
Escritorio	DUCON S.A	5	\$ 170.000	\$ 850.000
Software para inventarios	APLINSA	Con instalación a 10 personas	\$ 10.000.000	\$ 12.000.000



6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

INSUMO	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ARCHIVADORES A-Z 3"	MARION S.A	4	19,900	79,600
BORRADOR MIGA DE PAN PELIKAN (CAJA)	MARION S.A	1	480	4,800
CAJA DE CLIPS MARIPOSA GRANDE	MARION S.A	3	2,200	6,600
CAJA GANCHO LEGAJADORES	MARION S.A	3	1,360	4,080
CAJAS GANCHO COSEDORA	MARION S.A	3	3,000	9,000
CALCULADORA	MARION S.A	10	13,900	139,000
CARPETAS KIMBERLY BLANCO GRANITO (PAQU	MARION S.A	5	2,300	11,500
CORRECTOR LIQ.BOTELLA PAPER MATE	MARION S.A	10	1,900	19,000
COSEDORA RANK 570	MARION S.A	5	12,800	64,000
LAPICEROS NEGRO ALLEGRO (CAJA)	MARION S.A	3	2,130	6,390
LAPICEROS ROJO ALLEGRO (CAJA)	MARION S.A	3	2,130	6,390
LAPICEROS AZUL ALLEGRO (CAJA)	MARION S.A	3	2,130	6,390
MARCADOR PERM PERSONAL SHARPIE NEGRO	MARION S.A	3	7,500	22,500
MINAS 0,7 FABER (CAJA)	MARION S.A	3	500	1,500
PEGA STICK 20 GRS	MARION S.A	3	1,300	3,900
PERFORADORA	MARION S.A	3	18,600	55,800
REGLA 30 CMS	MARION S.A	3	1,820	5,460
RESALTADORES (CAJA)	MARION S.A	3	5,400	16,200
REVISTERO	MARION S.A	3	12,900	38,700
SOBRE DE MANILA 22X29 CARTA (CAJA)	MARION S.A	3	2,300	6,900
SOBRE DE MANILA 25X35 OFICIO (CAJA)	MARION S.A	3	2,500	7,500
TIJERA	MARION S.A	5	2,120	10,600
TACOS DE NOTAS DE PAPEL BLANCO (PAQUETE	MARION S.A	10	1,700	17,000
CAJA CHINCHES	MARION S.A	3	4,500	13,500
RECIBOS DE CAJA	MARION S.A	3	6,500	19,500
PAPELERIA PARA PUESTO DE TRABAJO	MARION S.A	3	8,200	24,600
TONER TINTA A COLOR REFERENCIA CB338WL	MARION S.A	3	45,000	135,000
TONER TINTA A NEGRO REFERENCIA CB336WL	MARION S.A	3	35,000	105,000
HUELLERO SENCILLO	MARION S.A	3	5,000	15,000
BOMBILLOS ESPIRALES PHILIPS DE 42 W COLOR	MARION S.A	10	11,020	110,200
LIBRETAS	MARION S.A	10	10,700	107,000

6.3.4 Requerimientos de personal

CARGO	GERENCIA	ADMON	AUXILIAR ADMON	FINANZAS	GESTION HUMANA	CONTABILIDAD
BASICO	\$ 5.000.000	\$ 3.000.000	\$ 800.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.800.000
SALUD 8.5%	\$ 425.000	\$ 255.000	\$ 68.000	\$ 212.500	\$ 212.500	\$ 238.000
VACACIONES 4.17%	\$ 208.500	\$ 125.100	\$ 33.360	\$ 104.250	\$ 104.250	\$ 116.760
AUXILIO TRANSPORTE	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	



PPPN pets paw-Plan de Negocios

RIESGO 0.52%	\$ 26.000	\$ 15.600	\$ 4.160	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 14.560
PARAFISCALS 9%	\$ 450.000	\$ 270.000	\$ 72.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 252.000
PENSIONES 12%	\$ 600.000	\$ 360.000	\$ 96.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 336.000
CESANTIAS 8.33%	\$ 416.500	\$ 249.900	\$ 66.640	\$ 208.250	\$ 208.250	\$ 233.240
INTERES CESANTIA 1%	\$ 50.000	\$ 30.000	\$ 8.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 28.000
PRIMA 8.33%	\$ 416.500	\$ 249.900	\$ 66.640	\$ 208.250	\$ 208.250	\$ 233.240

TOTAL 6 PERSONAS: \$ 25.207.100

GERENTE: se requiere hombre mayor de 35 años profesional en gerencia administrativa, experiencia por lo menos de 5 años .

- conocimiento en el área financiera y contable destreza para manejar programas como Word, excel, power ,outlook, manejo de internet, intranet, entre otro requeridos para la elaboración y presentación de informes y documentos internos.
- conocimiento en capacitación de personal
- capacidad para liderar a su equipo de trabajo, de impartir directrices y estrategias funcionales de alto nivel, con calidad y eficiencia.

salario: \$5.000.000 tiempo completo
enviar currículum vitae a :petspaw@gmail.com

ADMINISTRADOR: se requiere profesional en carreras administrativas para desempeñar el cargo de administrador con experiencia mínima de 3 años en cargos similares, con agilidad para manejo de office, internet, outlook.

-salario: \$3.000.000 enviar currículum vitae a :petspaw@gmail.com

AUXILIAR ADMINISTRACIÓN: se requiere estudiante que se encuentre cursando 6 semestre de administración de empresas, para desempeñar el cargo de asistente administrativa.

-salario: \$ 800.000

OFICIOS VARIOS: se necesita mujer mayor de 18 años, con básico primaria o bachiller académico, tiempo completo para trabajar, debe tener documentación al día

-salario: \$568.700 + auxilio de transporte + prestaciones sociales.



enviar currículum vitae a :petspaw@gmail.com

AUXILIAR DE CARGUE Y DESCARGUE COTEROS: se requiere personal masculino con experiencia de 1 año como auxiliar de cargue y descargue.

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

SECRETARIA DE IMPORTACIONES: se necesita secretaria o asistente de importaciones con conocimiento en importación con excelente presentación personal, conocimientos de office, buena actitud, trabajo bajo presión, organizada, experiencia como asistente o secretaria de gerencia.

-salario: \$750.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

COMERCIO EXTERIOR: se requiere mujer/hombre mayor de 25 años , con experiencia mínima de 4 años en el medio.

-salario: \$1.500.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

OPERADOR LOGÍSTICO: se requiere hombre capacitado en el área de logística exterior y nacional, con experiencia mínima de 5 años.

-salario: \$2.500.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

FINANZAS: empresa importadora y comercializadora busca un coordinador con énfasis en finanzas con experiencia en el cargo, con el fin de controlar las actividades de administración en la empresa, garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos financieros de la organización

-salario: \$2.500.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

DIRECTOR DE MERCADEO Y VENTAS: se requiere hombre o mujer con formación universitaria en mercadeo, que le aporte a la empresa una expansión segura en el mercado con un mayor volumen de ventas, esta persona debe formular, dirigir y coordinar las actividades políticas y de mercadeo de la empresa para la promoción de esta.

-salario: \$1.400.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com



GESTIÓN HUMANA :se requiere mujer con formación académica en gestión humana con conocimientos complementarios en manejo de archivos, experiencia mínima de 2 años, entre sus funciones se encuentran solicitar, entregar a la persona seleccionada los documentos requeridos para diligenciar el proceso de contratación, diligenciar formularios para afiliaciones de seguridad social, realizar ingresos ARP, elaborar plantillas de nomina, realizar afiliaciones a EPS, fondo de pensiones, fondo de cesantías.

-salario: \$2.500.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

JEFE DE CONTABILIDAD: se requiere empresa de contabilidad, contador graduado con mas de 4 años de experiencia para realizar las siguientes funciones

- revisar y presentar los impuestos nacionales y distritales
- revisión registro de nomina
- conciliación entre los estados financieros corporativos y local
- mantener la contabilidad de la empresa al día

salario: \$2.800.000

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

VENTAS: se requiere vendedoras con experiencia mayor de 22 años con experiencia en el área de ventas, excelente presentación personal, para trabajar ofreciendo el producto de la empresa .

-salario: \$566.700

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com

MENSAJERO: se requiere mensajero, preferiblemente con moto.

-salario: \$568.700

enviar hoja de vida al correo:petspaw@gmail.com



6.4 Programa de administración

CARGO	FECHA INICIO	DE TIEMPO DE BUSQUEDA	DE TIEMPO DE CONTRATACION	FECHA FINAL	CAPACITACION	TIEMPO DE CAPACITACION	INICIO DE LABORES
GERENCIA	01/03/2012	15 DIAS	5 DIAS	20/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
ADMINISTRACION	01/03/2012	15 DIAS	5DIAS	20/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
AUXILIAR ADMON	01/03/2012	5 DIAS	2 DIAS	07/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
OFICIOS VARIOS	01/03/2012	8DIAS	2 DIAS	10/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
1COTERO	01/03/2012	8 DIAS	2DIAS	10/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
2COTERO	01/03/2012	8 DIAS	2DIAS	10/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
3COTERO	01/03/2012	8DIAS	2DIAS	10/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
SECRETARIA	01/03/2012	10DIAS	4DIAS	14/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
COMERCIO EXTERIOR / COMPRAS INTERNACIONALES	01/03/2012	15DIAS	5 DIAS	20/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
LOGISTICA	01/03/2012	15 DIAS	5DIAS	20/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
FINANZAS	01/03/2012	15DIAS	5 DIAS	20/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
MERCADEO	01/03/2012	10 DIAS	5DIAS	15/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
GESTION HUMANA	01/03/2012	10 DIAS	3 DIAS	15/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
CONTABILIDAD	01/03/2012	10 DIAS	5DIAS	15/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
MENSAJERIA	01/03/2012	4 DIAS	1 DIAS	05/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012
VENTAS	01/03/2012	8 DIAS	10 DIAS	10/03/2012	SI	8 DIAS	01/04/2012

- tarea 1 : el tiempo de búsqueda fue distinto para cada personas, esto se debe a la exigencia del cargo y el nivel de profesionalización que se requiere
- tarea 2: el tiempo de contratación dependerá de la confirmación de los datos establecidos en la hoja de vida, esta se estudiara y se confirmara las referencias y demás detalles que esta contenga.
- tarea3,4 : la capacitación de los empleados toda serán los mismo días sin importar cargos, ya que la empresa tiene un hilo conductor y las funciones de cada uno son relacionadas con el resto de la empresa. se tiene que brindar asesoría de rutas, clientes, importaciones, inventarios, entre otras.
- tarea 5: el acondicionamiento del área se demorara dependiendo del cargo, el mensajero por ejemplo no tiene acondicionamiento para su área de trabajo ya que no estará constantemente en la empresa, al igual que las vendedoras, para el área de trabajo de los otros empleados se tendrán en cuenta el tiempo que demore la entidad contratada para los servicios de internet, telefonía, luz, teléfono entre otros.
- tarea 6: la dotación solo será para los coteros un overol, para las vendedoras se les dotara con una camisa donde lleve el logo de la empresa y para los oficios varios también se dotara de uniforme de aseo.



7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

TIPO DE ORGANIZACIÓN: S.A.S Sociedad por Acciones Simplificada.

Por ser uno de los avances más significativos en los últimos años en materia societaria, la versatilidad del modelo SAS permite una clara facilidad de adaptación a los diferentes escenarios empresariales.

Pet's Paw será S.A.S por las características que conforman éste tipo de sociedad:

- tipo societario autónomo
- naturaleza comercial
- es una sociedad de capitales
- los accionistas responden hasta el monto de sus aportes.
- estructura de gobierno y capitalización flexible.
- simplificación de los trámites de constitución.
- puede constituirse por una o varias personas:

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

TRAMITE	ENTIDAD	COSTOS	TIEMPO	OBSERVACIONES
Constitución de persona jurídica como SAS	Cámara de Comercio	\$42.000		El formulario cuesta \$ 4000 se cobra por el numero de activos que como empresa se tenga para la conformación de una S.A.S el monto mínimo debe ser de \$1.800.000
expedición del Rut	DIAN	No tiene costo	Horas	
certificado de uso de suelo	Secretaria de planeación y desarrollo territorial carrera 45 # 71 Sur-24 oficina 307	\$6.700	15 días	



PPPN pets paw-Plan de Negocios

certificado de seguridad	inspección de prevención del cuerpo de bomberos de sabaneta Calle 67 sur # 48 B-92	\$80.000 - \$150.000	1 día	El certificado lo otorgan al día siguiente de la visita
solicitud de visita de inspección sanitaria	subdirección de vigilancia y control factores de riesgo de la secretario de salud de sabaneta Calle 71 sur # 45-30	No tienen costo	1 día	El certificado lo otorgan el mismo día de la visita
inscripción como contribuyente industria y comercio	secretaria de hacienda (alcaldía municipal de sabaneta)	No tiene costo	No aplica	el procedimiento es el siguiente: se debe llevar la matrícula para el ingreso al sistema y se pagan mensual impuestos.

CONSTITUCIÓN DE PERSONA JURÍDICA COMO S.A.S:

- se puede constituir mediante documento privado o mediante escritura pública.
- control de legalidad ante cámara de comercio
- requisitos de documento de constitución: nombre, documento de identidad y domicilio de accionistas; razón social seguida de la sigla S.A.S; domicilio principal y sucursales; término de duración (puede ser indefinido); enunciar actividades comerciales; capital autorizado, suscrito y pagado; forma de administración; nombre, identificación y facultades de los administradores.

ANTE CAMARA DE COMERCIO:

- Verificar la disponibilidad del Nombre.
- Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
- Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN
- Pagar el Valor de Registro y Matricula.
- radicar los documentos y hacer el respectivo pago.
- consultar el estado del trámite.

ANTE NOTARIA:

- Escritura Pública. (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del Registro)



PPPN pets paw-Plan de Negocios

- Tener en Cuenta: Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constituirse.

EXPEDICION DEL RUT (DIAN)

- Inscribir el RUT (Registro Único Tributario). con el código: 5134 "comercio al por mayor de aparatos, artículos y equipo de uso domestico"
- Obtención del NIT (Numero de Identificación Tributaria).

CERTIFICADO DE USO DE SUELO

presentar ante la Secretaría de Planeación y Desarrollo Territorial una solicitud de uso de suelos, indicando lo siguiente: lugar y fecha; dirección del establecimiento; actividad a realizar; nombre completo del propietario; número de cédula; teléfono; Autorización de la junta administradora y recibo de cancelación del certificado.

CERTIFICADO DE SEGURIDAD

se debe presentar una solicitud, puede ser telefónicamente o mediante comunicación escrita. éste trámite tiene costo, dependiendo del área y del riesgo que maneje la empresa.

SOLICITUD DE VISITA E INSPECCIÓN SANITARIA

lo deben realizar todas aquellas personas que tengan un establecimiento comercial o industrial en el municipio, dando cumplimiento a lo estipulado en la norma reglamentaria o por solicitud ambiental. se presenta una solicitud ante subdirección de vigilancia y control factores de riesgo de la secretario de salud del Municipio.

INSCRIPCIÓN COMO CONTRIBUYENTE INDUSTRIA Y COMERCIO

dirigirse a la secretaría de hacienda, área administrativa de impuestos, solicitar el formulario de matrícula como contribuyente, diligenciarlo y presentarlo dentro del mes siguiente al inicio de sus actividades.



ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

SOCIOS	APORTES	% PARTICIPACIÓN
Yesica Ceballos Osorio	\$ 8.736.800	33.33%
Mariana López Palacio	\$ 8.736.800	33.33 %
Gina Monsalve Navarro	\$ 8.736.800	33.33%
Total Capital Social	\$ 26.210.402	100%

Para la constitución de la sociedad se necesita \$ 26.210.402 mínimo para los cuales cada socio dará un aporte de \$11.154.667 para así cubrir éste monto.

Es importante tener o conocer el porcentaje de participación de cada socio ya que esta jugara un papel importante a la hora de tomar una decisión, aunque en este caso la participación es igual ninguno de los socios podrá tomar decisión sin consultar a los demás, si dado esto no se llega a un acuerdo, no se llevara a cabo la idea planteada por alguno de ellos.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

La Entidad financiera a la cual recurriremos para el prestamos de Pet's Paw en su puesta en marcha será Bancolombia. El monto del prestamos es de \$299.978586, el cual cuenta con un interés mensual vencido del 2.14%, a un plazo de 60 meses, para lo cual se construyó la siguiente tabla de amortización.

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo mensual	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 298.597.395
1	\$ 8.883.666	\$ 6.389.984	\$ 2.493.682	\$ 296.103.713
2	\$ 8.883.666	\$ 6.336.619	\$ 2.547.046	\$ 293.556.667
3	\$ 8.883.666	\$ 6.282.113	\$ 2.601.553	\$ 290.955.114
4	\$ 8.883.666	\$ 6.226.439	\$ 2.657.226	\$ 288.297.887
5	\$ 8.883.666	\$ 6.169.575	\$ 2.714.091	\$ 285.583.796
6	\$ 8.883.666	\$ 6.111.493	\$ 2.772.173	\$ 282.811.624
7	\$ 8.883.666	\$ 6.052.169	\$ 2.831.497	\$ 279.980.126



PPPN pets paw-Plan de Negocios

8	\$ 8.883.666	\$ 5.991.575	\$ 2.892.091	\$ 277.088.035
9	\$ 8.883.666	\$ 5.929.684	\$ 2.953.982	\$ 274.134.053
10	\$ 8.883.666	\$ 5.866.469	\$ 3.017.197	\$ 271.116.856
11	\$ 8.883.666	\$ 5.801.901	\$ 3.081.765	\$ 268.035.091
12	\$ 8.883.666	\$ 5.735.951	\$ 3.147.715	\$ 264.887.376
13	\$ 8.883.666	\$ 5.668.590	\$ 3.215.076	\$ 261.672.300
14	\$ 8.883.666	\$ 5.599.787	\$ 3.283.879	\$ 258.388.421
15	\$ 8.883.666	\$ 5.529.512	\$ 3.354.154	\$ 255.034.268
16	\$ 8.883.666	\$ 5.457.733	\$ 3.425.933	\$ 251.608.335
17	\$ 8.883.666	\$ 5.384.418	\$ 3.499.248	\$ 248.109.088
18	\$ 8.883.666	\$ 5.309.534	\$ 3.574.131	\$ 244.534.956
19	\$ 8.883.666	\$ 5.233.048	\$ 3.650.618	\$ 240.884.339
20	\$ 8.883.666	\$ 5.154.925	\$ 3.728.741	\$ 237.155.598
21	\$ 8.883.666	\$ 5.075.130	\$ 3.808.536	\$ 233.347.061
22	\$ 8.883.666	\$ 4.993.627	\$ 3.890.039	\$ 229.457.023
23	\$ 8.883.666	\$ 4.910.380	\$ 3.973.286	\$ 225.483.737
24	\$ 8.883.666	\$ 4.825.352	\$ 4.058.314	\$ 221.425.423
25	\$ 8.883.666	\$ 4.738.504	\$ 4.145.162	\$ 217.280.261
26	\$ 8.883.666	\$ 4.649.798	\$ 4.233.868	\$ 213.046.393
27	\$ 8.883.666	\$ 4.559.193	\$ 4.324.473	\$ 208.721.920
28	\$ 8.883.666	\$ 4.466.649	\$ 4.417.017	\$ 204.304.903
29	\$ 8.883.666	\$ 4.372.125	\$ 4.511.541	\$ 199.793.362
30	\$ 8.883.666	\$ 4.275.578	\$ 4.608.088	\$ 195.185.274
31	\$ 8.883.666	\$ 4.176.965	\$ 4.706.701	\$ 190.478.573
32	\$ 8.883.666	\$ 4.076.241	\$ 4.807.424	\$ 185.671.149
33	\$ 8.883.666	\$ 3.973.363	\$ 4.910.303	\$ 180.760.846
34	\$ 8.883.666	\$ 3.868.282	\$ 5.015.384	\$ 175.745.462
35	\$ 8.883.666	\$ 3.760.953	\$ 5.122.713	\$ 170.622.749
36	\$ 8.883.666	\$ 3.651.327	\$ 5.232.339	\$ 165.390.410
37	\$ 8.883.666	\$ 3.539.355	\$ 5.344.311	\$ 160.046.099
38	\$ 8.883.666	\$ 3.424.987	\$ 5.458.679	\$ 154.587.419
39	\$ 8.883.666	\$ 3.308.171	\$ 5.575.495	\$ 149.011.924
40	\$ 8.883.666	\$ 3.188.855	\$ 5.694.811	\$ 143.317.114
41	\$ 8.883.666	\$ 3.066.986	\$ 5.816.680	\$ 137.500.434
42	\$ 8.883.666	\$ 2.942.509	\$ 5.941.157	\$ 131.559.277
43	\$ 8.883.666	\$ 2.815.369	\$ 6.068.297	\$ 125.490.980
44	\$ 8.883.666	\$ 2.685.507	\$ 6.198.159	\$ 119.292.821
45	\$ 8.883.666	\$ 2.552.866	\$ 6.330.800	\$ 112.962.022
46	\$ 8.883.666	\$ 2.417.387	\$ 6.466.279	\$ 106.495.743





PPPN pets paw-Plan de Negocios

47	\$ 8.883.666	\$ 2.279.009	\$ 6.604.657	\$ 99.891.086
48	\$ 8.883.666	\$ 2.137.669	\$ 6.745.997	\$ 93.145.089
49	\$ 8.883.666	\$ 1.993.305	\$ 6.890.361	\$ 86.254.728
50	\$ 8.883.666	\$ 1.845.851	\$ 7.037.815	\$ 79.216.914
51	\$ 8.883.666	\$ 1.695.242	\$ 7.188.424	\$ 72.028.490
52	\$ 8.883.666	\$ 1.541.410	\$ 7.342.256	\$ 64.686.234
53	\$ 8.883.666	\$ 1.384.285	\$ 7.499.380	\$ 57.186.853
54	\$ 8.883.666	\$ 1.223.799	\$ 7.659.867	\$ 49.526.986
55	\$ 8.883.666	\$ 1.059.878	\$ 7.823.788	\$ 41.703.198
56	\$ 8.883.666	\$ 892.448	\$ 7.991.217	\$ 33.711.980
57	\$ 8.883.666	\$ 721.436	\$ 8.162.230	\$ 25.549.751
58	\$ 8.883.666	\$ 546.765	\$ 8.336.901	\$ 17.212.849
59	\$ 8.883.666	\$ 368.355	\$ 8.515.311	\$ 8.697.539
60	\$ 8.883.666	\$ 186.127	\$ 8.697.539	\$ 0

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Los ingresos que recibirá Pet's Paw se debe básicamente a las ventas mensuales, que según el estudio de la demanda y el financiero serán de 927 unidades con un precio unitario de venta de \$ 168.188,00

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
		Ventas	Participacion del total Ventas
PRODUCTOS	DISPENSADOR DE ALIMENTO PAW	\$ 155.854.213,5	100,00%
	Producto 2	\$ 0,0	0,00%
	Producto 3	\$ 0,0	0,00%
	Producto 4	\$ 0,0	0,00%
	Producto 5	\$ 0,0	0,00%
	Producto 6	\$ 0,0	0,00%
	Producto 7	\$ 0,0	0,00%
	Producto 8	\$ 0,0	0,00%
	Producto 9	\$ 0,0	0,00%
	Producto 10	\$ 0,0	0,00%
	Producto 11	\$ 0,0	0,00%
	Producto 12	\$ 0,0	0,00%
	Producto 13	\$ 0,0	0,00%
	Producto 14	\$ 0,0	0,00%
	Producto 15	\$ 0,0	0,00%
	VENTAS TOTALES (VT)		\$ 155.854.213,5



8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 17.750.000,0	\$ 10.650.000,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 13.649.000,0	\$ 4.094.700,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 31.399.000,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 14.744.700,0

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 184.000,0	\$ 0,0
Diseño organizacional	\$ 0,0	\$ 0,0
Presentación y Promoción	\$ 12.100.000,0	\$ 0,0
Estudios financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 0,0	\$ 0,0
Salarios del personal de comercio y logística	\$ 4.000.000,0	\$ 0,0
Costos financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Viaje y representación	\$ 0,0	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 0,0	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 0,0	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 8.346.402	\$ 0,0
Puesta en Marcha	\$ 0,0	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 1.500.000,0	\$ 25.000,0
Gastos de Registro	\$ 0,0	\$ 0,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 80.000,0	\$ 1.333,3
	\$ 0,0	\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 26.210.402,0	
Total Amortización Mensual		\$ 26.333,3



En el cuadro anterior se muestra que antes de comenzar a prestar servicio la empresa debe de contar con ciertos gastos para la función de esta, es decir , gastos de constitución de la empresa ya que sin esto no es posible abrir el negocio si no se tiene el registro de la empresa ante las diferentes entidades.

Para dar a conocer el producto como tal, se debe de tener una inversión en publicidad y promoción, puesto que es lo más fundamental para que los clientes reconozcan quien es la empresa a la que va a poner el cuidado de la alimentación de su mascota, es por eso que la propaganda, la pagina web y los volantes harán parte de ese reconocimiento.

TOTAL INVERSION: \$ 57.609.402

8.2.2.2 Costos

COSTO VARIABLE			
	<u>FECHA</u>	<u>VALOR UNITARIO</u>	<u>VALOR TOTAL</u>
VALOR FOB	23/feb/2012	US\$ 24.4	US\$ 45.286
FLETE INTERNACIONAL	23/feb/2012	US\$ 1.05	US\$ 1.950
SEGURO INTERNACIONAL 0.4%	23/feb/2012	US\$ 9.56	US\$ 17.743
TOTAL + TRIBUTOS ADUANEROS (GRAV. 5%, IVA 16%)	23/mar/2012	US\$ 42.03	US\$ 78.015
COSTOS EN PUERTO	28/mar/2012	US\$ 0.20	US\$ 365
FLETE INTERNO	30/mar/2012	US\$ 0.21	US\$ 398
COSTOS EN EMPRESA	31/mar/2012	US\$ 0.27	US\$ 500
<u>VALOR DDP</u>	2/abr/2012	<u>US\$ 42.71</u>	<u>US\$ 80.206</u>



PPPN pets paw-Plan de Negocios

COSTOS FIJOS		
ITEMS	FECHA	COSTO
Arrendamiento local	15/feb/2012	8.000.000
Servicios Públicos	15/mar/2012	2.500.000
Vigilancia	1/mar/2012	4.800.000
Mensajería		568.700
oficios varios	1/abr/2012	568.700
Instalación de bodega	16/feb72012	1.500.000
Mantenimiento bodega	2/may/2012	850.000
Distribución nacional	4/abr/2012	220.000 por viaje
Montacargas	4/abr/2012	40.000 por hora
Mantenimiento de equipos de oficina	2/may/2012	50.000 por equipo

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 16.600.000
Prestaciones Sociales	\$ 8.607.100
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 983.880
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 350.000
Seguros	\$ 1.200.000



PPPN pets paw-Plan de Negocios

Arrendamiento	\$ 2.666.666
Vigilancia	\$ 1.600.000
Aseo	\$ 189.566
Mensajería	\$ 189.566
Servicios públicos	\$ 833.333
Mantenimiento bodega	\$ 283.333
Constitución y registro	\$ 184.000
Certificados de salud y bomberos	\$ 80.000
Capital mínimo de constitución SAS	\$ 1.800.000

Gastos Distribución y Ventas

Transporte – Distribución= \$1.320.000

Salario personal de ventas

Salarios	\$ 3.100.100
Prestaciones Sociales	\$ 1.810.802

8.2.2.4 Gastos Financieros

PRÉSTAMO	INTERÉS	PERIODO	MONTO
\$256.649.742	2,14%	mensual vencido 20/feb/2012 – 20/feb/2017	\$5.492.304,48



8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.870.250.562	\$ 1.963.763.090	\$ 2.061.951.245	\$ 2.165.048.807	\$ 2.273.301.247
- Costos variables		\$ 807.389.841	\$ 847.759.333	\$ 890.147.300	\$ 934.654.665	\$ 981.387.398
- Costos fijos		\$ 835.736.156	\$ 877.522.964	\$ 921.399.112	\$ 967.469.068	\$ 1.015.842.521
Costos fijos de Producción		\$ 190.217.600	\$ 199.728.480	\$ 209.714.904	\$ 220.200.649	\$ 231.210.682
Costos fijos de Administración		\$ 392.441.328	\$ 412.063.394	\$ 432.666.564	\$ 454.299.892	\$ 477.014.887
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 253.077.228	\$ 265.731.089	\$ 279.017.644	\$ 292.968.526	\$ 307.616.952
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 54.271.698	\$ 43.464.930	\$ 29.531.885	\$ 11.568.163
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 219.526.998	\$ 176.611.529	\$ 199.342.336	\$ 225.795.624	\$ 256.905.598
- Impuestos	\$ 0	\$ 72.443.909	\$ 58.281.804	\$ 65.782.971	\$ 74.512.556	\$ 84.778.847
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 147.083.089	\$ 118.329.724	\$ 133.559.365	\$ 151.283.068	\$ 172.126.751
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567	\$ 7.597.567
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 256.649.742	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 306.374.792
Préstamos	\$ 256.649.742					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 286.753.223
Valor de Salvamento						\$ 19.621.569
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 293.521.988	\$ 11.795.629	\$ 49.741.728	\$ 61.167.766	\$ 75.751.046	\$ 80.059.852
Activos Fijos	\$ 31.399.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 37.356.317	\$ 48.163.085	\$ 62.096.131	\$ 80.059.852
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 26.210.402					
Capital de Trabajo	\$ 235.912.586	\$ 11.795.629	\$ 12.385.411	\$ 13.004.681	\$ 13.654.915	
FLUJO DE CAJA	-\$ 36.872.247	\$ 142.885.026	\$ 76.185.563	\$ 79.989.166	\$ 83.129.588	\$ 406.039.258

En dicho cuadro se refleja el comportamiento del flujo de caja, el cual en un proyectado de 5 años presenta un comportamiento inconsistente, ya que el flujo de caja con el que se contaba en el primer año disminuye sustancialmente en el año siguiente, pero así mismo en el segundo año se presenta un aumento que va hasta el cuarto año, sin embargo éste no alcanza el mismo monto que se tenía en el primer año, por lo que se puede decir que en temas de flujo de caja éste negocio no será rentable porque año a año estará perdiendo más liquidez para que en el año quinto la empresa cuente con una liquidez de \$406.039.258.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tasa Interna de Retorno	10,00%
Valor Presente Neto	524.980.612
Tasa Interna de Retorno	349,41%



8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	10,00%
Valor Presente Neto	524.980.612
Tasa Interna de Retorno	349,41%

Al tener una tasa esperada de 10% EA y una TIR de 349.41% a un proyectado de 5 años es notable que éste indicador al ser mayor que la tasa esperada nos afirma que la empresa recibe mucho más de lo esperado según el sector, sin embargo al medir la TIR con el flujo de caja se observa que a pesar que el flujo de caja no presenta cifras negativas sí se está perdiendo año tras año liquidez, lo que afectaría la rentabilidad esperada por los inversionistas.

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Al sacrificar la utilidad en un 8% se observa que el flujo de caja se tendría una pérdida constante mes a mes al igual que la TIR, sin embargo aún es rentable ya que la TIR es mayor a la tasa esperada.

Cambio Porcentual en el Precio	-8,00%
Tasa de Retorno	0,80%
Valor Presente Neto	207.458.049
Tasa Interna de Retorno	17,13%



9. CONSIDERACIONES FINALES

Después de realizar los diferentes estudios pertinentes para el desarrollo de la idea de negocio, podemos concluir que se cumplieron todos los objetivos anteriormente mencionados en cada una de las áreas allí propuestas, pero es importante mencionar que en el tema de flujo de caja, el negocio aquí propuesto no sería rentable, ya que este presenta pérdidas año por año, al observar en el estudio financiero un cambio constante, lo cual significa que no abarca la totalidad de necesidades que tiene la empresa. Para esto es recomendable que si se desea poner en marcha un plan de negocios como este, los inversionistas o gerentes deben optar por aumentar el número de ventas buscando llegar a más mercado a nivel nacional, puesto que en el trabajo solo se hizo análisis a nivel regional, es decir, Medellín. Otra de las recomendaciones sería rebajar costos en cuanto a producción, comercialización o administración para así lograr un resultado favorable en el flujo de caja.

Es de destacar que con la realización de este proyecto afianzamos conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera desde la etapa inicial de establecer la negociación con el proveedor hasta que llegue al cliente final, y así mismo se adquirieron nuevos conocimientos que traen consigo la constitución legal de una empresa y todos los requisitos que se requieren para el inicio de esta.

Ha quedado claro que antes de comenzar un plan de negocios se debe tener definido que es lo que se pretende ofrecer, cuál será el mercado objetivo y cuáles serán los objetivos específicos que la empresa se va a concentrar en cumplir, puesto que así se tendrá un futuro claro y preciso, contando con personal capacitado y estudiado en todas las áreas necesarias para llevar a cabo una empresa como esta.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaldía de Medellín. Encuesta de calidad de vida. Departamento administrativo de planeación. Medellín: 2011

Alcaldía de sabaneta. Secretaría de planeación y desarrollo territorial de sabaneta. Municipio de Sabaneta: 2012

Alcaldía de Sabaneta. Secretaría de hacienda de sabaneta. Certificado de uso de suelo. Municipio de Sabaneta: 2012

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Gerencia de servicios empresariales y registrales. Medellín: 2012

Cámara de Comercio Aburrá Sur. Inspección de prevención del cuerpo de bomberos de sabaneta. Municipio de Sabaneta: 2012

Cámara de Comercio Aburrá Sur. Subdirección de vigilancia y control factores de riesgo de la secretario de salud de sabaneta. Municipio de Sabaneta: 2012

Marion S.A.S. Requerimientos de insumos. Medellín: 2012

Ducon S.A. Requerimientos Equipos de oficina. Municipio de sabaneta: 2012

Portal Web Trade Map. Estadísticas comerciales. Informe: 2011

Economizadores.net S.A. Mercado competidor.

Portal Veterinario. Tiendas de mascotas kanú

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Decreto 2685/1999.

Hora 13 noticias. Informe estadístico mascotas en Medellín. Medellín: 2011