



---

## SMART VEST

---

CREACIONES PET S.A.S

Facultad de Estudios Internacionales

Agosto 13 de 2014

SMART VEST  
Plan de Negocios

CREACIONES PET S.A.S  
**Facultad de Estudios Internacionales**  
Medellín, Agosto, 2014

**SMART VEST**

# **SMART VEST**

## **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 Préstamos 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 Pérdidas 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**

CREACIONES PET “Bienestar y Seguridad para tú Mascota” es un negocio creado y pensado para satisfacer las necesidades de aquellos amantes a las mascotas, en especial, en los caninos. La rentabilidad de este negocio, se verá reflejada en las cualidades propias de un producto innovador ¿Por qué es un producto innovador? Ser líderes en alternativas en vestuario y accesorios es nuestra meta final, es un producto elaborado con telas inteligentes, que permiten el control de humedad, protección antibacterial, entre otras cualidades. Actualmente la mayor necesidad de los amantes de los caninos, es que su mascota se sienta tan cómoda y fresca, como ellos mismos se sienten con su ropa, el término mascota ya no prima, en los dueños, sino que ahora es cachorrito, es un miembro más de la familia, y eso le hace acreedor a beneficios y consentimientos, y es ahí donde CREACIONES PET, ofrecerá un producto en vestuario y accesorio innovador, fresco y versátil a las necesidades caninas. ¿Cuáles necesidades? Si, la tarde esta lluviosa, el cliente y su canino podrán contar con una prenda impermeable y térmica para sacarlo al parque hacer sus necesidades fisiológicas; evitando que se moje con la lluvia, y que siente frio, como pasa con razas de caninos pequeñas, como los french poodle, quienes se caracterizan por ser friolentos. Pero estos, son las únicas razas que impactarán las alternativas en vestuario y accesorios de CREACIONES PET; también se pensó, en lo doloroso, que es para los dueños, en solo pensar en la posibilidad de pérdida de su mascota, el producto contará con un Chip – GPS integrado, para facilitar su localización, en caso de extravío.

Se realizó estudio de factibilidad financiera que permitió conocer las inversiones a realizar, en CREACIONES PET “Bienestar y Seguridad para tú Mascota” los ingresos proyectados a 5 años, los estados de resultado, los indicadores de factibilidad como: VPN y demás elementos que determinaron que este proyecto es viable.

La empresa CREACIONES PET “Bienestar y Seguridad para tú Mascota” requiere de una inversión total exigible de \$ 328.059.116, actualmente se cuenta con una inversión total Disponible de \$ 13.478.478, por lo que el monto del préstamo que se financiara con la entidad Bancolombia es de \$ 200.000.000 a un interés efectivo mensual del 1.3%.

## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

<b>Luisa Fernanda Pulgarin Barrera</b>						
Identificación:	1.152.434.507	Teléfono:	2142228	Celular:	3107752423	
Dirección:	Calle 94 # 42 b 45 Apartamento 201			Barrio:	Manrique	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	<a href="mailto:Luisita_1507@hotmail.com">Luisita_1507@hotmail.com</a>			
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos		Universitarios	
Otros Estudios:						

<b>Paula Andrea Tobón Franco</b>						
Identificación:	43.623.919	Teléfono:	3415659	Celular:	3172798486	
Dirección:	Calle 20 a # 72 – 35			Barrio:	Belén	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	<a href="mailto:paulaatf76@hotmail.com">paulaatf76@hotmail.com</a>			
Estudios:	Técnicos	x	Tecnológicos		Universitarios	
Otros Estudios:						

## **2. PROPÓSITO PLAN DE NEGOCIOS**

Este proyecto se crea con el propósito de poner en práctica todo el conocimiento teórico adquirido durante nuestra formación como tecnólogos en Comercio Internacional y ver la viabilidad de incursionar en un mercado creciente como lo es el vestuario para mascotas ya que en la actualidad es un miembro más de familia, satisfaciendo las necesidades de esos amos que buscan prendas lindas que los proteja, los estilice y exprese estilo y buen gusto por sus novedosos diseños acompañado de la más alta tecnología como lo es el Chip – GPS.

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

CREACIONES PET S.A.S

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

Creaciones Pet S.A.S, es una empresa dedicada a la importación de materias primas, fabricación y comercialización nacional e internacional de vestuario para mascotas, la cual busca siempre innovar en el mercado con prendas que hagan más cómoda y versátil la vida de aquellas mascotas que se han convertido en parte de nuestras familias, cumpliendo con altos estándares de calidad, y distinción frente a la competencia dándole un valor agregado.

Toda nuestra ropa es fabricada en la ciudad de Medellín principalmente por mujeres cabeza de familia que trabajan, como todo nuestro equipo, con un amor que se ve fácilmente reflejado en todos nuestros productos.

#### **3.3 Misión y Visión de la Empresa**

##### **MISIÓN**

Como empresa importadora de insumos, fabricación y comercialización nacional e internacional de productos diseñados para mascotas, les ofrecemos a nuestros clientes una mejor alternativa en vestuario y accesorios para consentir nuestro otro integrante del hogar, de tal manera que la mascota no sea solo una compañía si no que sea parte integral de la familia; con diseños exclusivos y personalizados de alta calidad para satisfacer las necesidades y gustos.

## **VISIÓN**

En el 2020 Creaciones Pet, será reconocida como una empresa líder en el mercado nacional de la moda animal gracias al trabajo, servicio al cliente, calidad, diseños vanguardistas y tecnológicos, expandiendo nuestra presencia en el mercado internacional.

### **3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo**

#### **Corto plazo: 1 año**

- Lograr la aceptación de la marca Smart Vest en la ciudad de Medellín.
- Poseer una estructura financiera sana y un capital de trabajo adecuado para el buen funcionamiento de la empresa.
- Poseer una organización moderna y flexible que cumpla con las expectativas del mercado y de los clientes.
- Establecer convenios comerciales con nuestros proveedores los cuales nos garanticen la operación y precios competitivos convirtiéndonos en aliados estratégicos.
- Poseer una plataforma virtual donde pueda el cliente personalizar.

#### **Mediano plazo: 1 a 5 años**

- Lograr que nuestra moda animal sea referente ferias como Expo moda Medellín participando por primera vez.
- Lanzar colecciones con productos exclusivos diseñados por Expertos en moda.
- Aumentar en 4 años el mercado a nivel nacional y conservar el bueno nombre de la empresa.

- Inaugurar nuevas tiendas en las ciudades de Bogotá y Cartagena.

**Largo plazo:**

- Incursionar en el mercado internacional con la marca Smart Vest.
- Exportar nuestros productos a países como: Ecuador, Brasil, Estados Unidos y Argentina.
- Crear la fundación de rescate animal urbano que destine parte de los recursos de la marca a la atención de animales abandonados.

### **3.5 Ventajas Competitivas**

Con relación a nuestra competencia nuestros productos cuentan con grandes ventajas como lo son:

- Prendas elaboradas con telas inteligentes que nos permite control de humedad y temperatura, protección solar, protector antibacterial, impermeable y térmica, dándonos mayor confianza a la hora de vestir a nuestras mascotas.
- Cuentan con Chip identificador que no es necesario implantarlo bajo la piel de sus mascotas evitando así infecciones y reacciones adversas, además cuenta con GPS.
- El Chip – GPS se puede configurar desde cualquier computador o dispositivo móvil lo cual permite rastrear mascotas pérdidas o conocer la ubicación de los animales domésticos y mantener la información actualizada de la mascota y su amo.

### **3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir**

Ya que nos encontramos en una era tecnológica y con el fin de sacarle el mayor provecho posible se quiere dar la posibilidad a los amos de adquirir una prenda elaborada con telas inteligentes que les permita controlar la temperatura de sus mascotas evitando que sufra hipotermia en climas fríos y de choques de calor en climas tropicales, además de poder mantener su mascota monitoreada con el Chip - GPS por medio de cualquier computador o dispositivo móvil y mantener toda la información actualizada de la mascota y su propietario.

### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

CREACIONES PET ve importante e indispensable la comodidad y la seguridad de sus mascotas, por lo tanto, los chalecos son confeccionados con materiales de alta calidad que le brindan a la mascota bienestar y comodidad; además de permitir a sus propietarios monitorear a su mascota permanentemente con el sistema CHIP GPS.

### **3.8 Justificación del Negocio**

Considerando la forma de vida actual, existe una realidad imposible de desmentir y es la importancia que han adoptado las mascotas en todos los hogares dentro y fuera del país, es por eso que tuvimos en cuenta la aparición de enfermedades que se producen en los animales por los cambios climáticos y el incremento de la pérdida o extravío de mascotas sin la posibilidad de que éstos regresen a su hogar.

Por tal motivo, empezamos a generar estrategias y mecanismos para mejorar la calidad de vida de las mascotas e incrementar la comodidad de los dueños al realizar actividades al aire libre; es por esto que nuestro producto creará un vínculo especial entre las mascotas y sus dueños, pues estos últimos podrán estar siempre tranquilos que sus mascotas se sienten cómodas y además están seguros con el dispositivo Chip GPS. Esta tecnología representa gran utilidad para el rastreo de mascotas en caso de pérdida o para tener conocimiento de la ubicación de los animales cuando estén fuera del hogar.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

Industria: Manufacturera

Sector: Textil – Confección para mascotas

## **INTRODUCCIÓN**

El sector textil- confección a lo largo de los años ha desempeñado un papel fundamental en la economía colombiana, gracias al empleo generado, la dinámica empresarial y el impulso de la industrialización del país, el presente estudio tiene como propósito identificar la viabilidad de incursionar en el mercado de la confección textil con la fabricación de prendas para vestir a las mascotas a través del análisis de las variables más representativas como son los aspectos legales, económicos y sociales.

## **VARIABLES DEL MERCADO**

### **✓ Competidores**

- **Wawaw**

Fundada en el año 2.008 en la ciudad de Bogotá, Cuenta con un gran portafolio de productos que van desde accesorios hasta todo tipo de vestuario para mascotas (perros y gatos), tienen actualmente 10 tiendas ubicadas en diferentes ciudades de Colombia como los son; Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Cartagena, Duitama, Cartago y Putumayo. Además de una página web y redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram) que les permite a sus clientes ver su portafolio de productos y realizar pedidos por estos medios virtuales.

Realizan ventas a distribuidores nacionales que son los encargados de la colocación de los productos en las veterinarias y tiendas de mascotas, no exportan sus productos a ningún país.

- **Tienda de Mascotas Online**

Es una tienda virtual que realiza sus despachos desde la ciudad de Medellín a todo el país por medio de correo certificado y despachos internacionales por medio de Courier, cuentan con un portafolio bastante extenso y sus productos van dirigidos a todo tipo de mascotas (perros, gatos, peces, aves y roedores), tienen una página web bastante didáctica donde no solo encontrarán productos sino también ofertas, noticias y recomendaciones.

✓ **Proveedores**

• **Fabricato - Telas**

Empresa ubicada en la ciudad de Medellín fundada en el año 1.920, reconocida a nivel mundial por la fabricación y comercialización de textiles bajo altos estándares de calidad.

Cuenta con una enorme capacidad de producción y una gran ventaja de lo mencionado anteriormente es que los costos de transporte serian mínimos ya que nos encontramos ubicados en la misma ciudad.

**Producto:** Hilos y telas elaboradas con fibras inteligentes que permiten control de humedad y temperatura, protección solar, protector antibacterial, impermeable y térmica.

**Ilustración No 1. Telas inteligentes**



*Fuente: Periódico El Colombiano (2.014) Telas inteligentes, suelas flexibles y vida saludable.*

- **San Jose Technology, Inc.**

Productores y comercializadores de sistemas electrónicos, ubicados en Taiwan, cuentan con gran capacidad de producción y envió a todos los países.

**Producto:** Los chips GPS difieren de los chips de identificación (microchips) en su posicionamiento, ya que se ubican externamente, en lugar de hacerlo de forma interna, en tu mascota. Los sistemas GPS para mascotas se componen de dos partes: el receptor o rastreador que el propietario usa para localizar al animal doméstico y el chip GPS (etiqueta) que va en algún lugar de la propia mascota.

### **Ilustración No 2. Chips GPS**



*Fuente: Periódico El Tiempo (2.013) Sígame el paso a su mascota si se llega a extraviar*

## ✓ Aspectos Legales en Colombia

“Con el fin de mitigar los efectos de la inadecuada tenencia de mascotas, principalmente caninos, se han dictado diferentes normas, a la mayoría de las cuales no se les da aplicabilidad, tal como la ley 5 del 20 de Septiembre de 1972, la cual fue reglamentado por el Decreto 0497 del 29 de Marzo de 1973 y creó las Juntas Defensoras de Animales en cada uno de los municipios del país”

*Fuente: Botero Bernal, T. (2009) Foro de Discusión: Tenencia Responsable de Mascotas.*

*Respeto a la normatividad colombiana sobre la tenencia de mascotas*

“En este contexto, la tenencia responsable de animales de compañía y de producción, recae directamente en los propietarios y tenedores, quienes tienen la obligación de brindarles el bienestar y los cuidados necesarios para su correcto desarrollo, con el fin de mantener una adecuada relación entre el animal y el ser humano.

Para ello es preciso tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Alimentación
- Espacio y protección de las condiciones ambientales
- Limpieza y desinfección del lugar donde habita la mascota
- Cuidados sanitarios
- Cariño y respeto

Un dueño responsable nunca:

- Abandona a su mascota
- Permite que deambule libremente en la calle
- Permite que se alimente de basura o desperdicios
- Permite que se reproduzca descontroladamente

Un dueño responsable evita que su mascota pueda transformarse en un riesgo para la salud de la familia, vecinos, otros animales o el ambiente.

A nivel sanitario son de gran importancia los siguientes aspectos:

- Mantener sólo el número de mascotas que pueda cuidar responsablemente
- Vacunar a su mascota una vez al año siguiendo un esquema de vacunación certificada y dirigida por un médico veterinario
- Desparasitar regularmente a la mascota según el criterio de un médico veterinario”.

*Fuente: República de Colombia, Ministerio de Salud y Protección Social (2012) Tenencia responsable de mascotas.*

✓ **Aspectos Económicos:**

- **Descripción Del Sector**

**Estructura Del Sector Textil-Confección:**

Fibras e Insumos

Primarios de la Industria Textil (Hilatura, tejeduría) e Insumos para la Confección

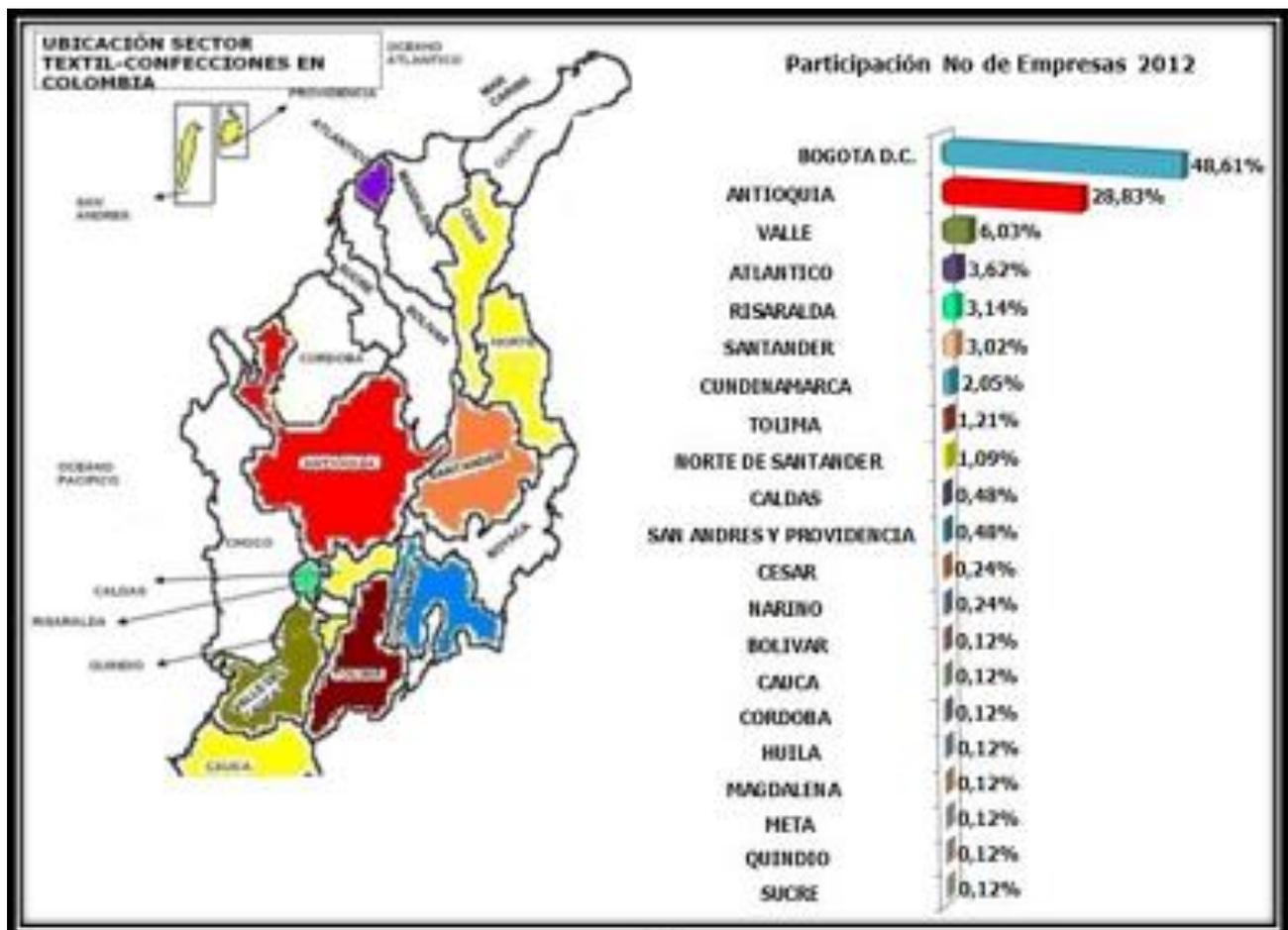
Comercialización Consumidor final Local, Nacional e Internacional

El sector textil – confección está integrado por diversos procesos y actores estratégicos, el primer lugar se encuentran los proveedores que instalan en el mercado los insumos primarios de la industria incluyendo materiales y fibras, en segundo lugar se identifican las empresas textiles quienes tienen a su cargo el proceso de la manufactura con la preparación y transformación del hilo, seguido están las empresas de la confección encargadas de la elaboración de productos finales y oferta de servicios complementarios para diferentes industrias y finalizando se encuentran las empresas dedicadas a la comercialización mediante diferentes canales de distribución y por último encontramos al consumidor final.

✓ Aspectos Generales Del Sector:

El sector textil-confección se desarrolla en casi todo el territorio colombiano; sin embargo, existen unos focos principales como las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali. A continuación se muestra esta distribución nacional:

Ilustración No 3. Ubicación del sector Textil-Confección



Fuente: Supersociedades – Cálculos Grupo de Estudios Económicos y financieros

**Tabla No 1. Ingresos Operacionales por Departamento (Millones \$)**

<b>Departamento</b>	<b>No de empresas</b>	<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>Participación</b>
Bogotá D.C	403	5.949.492	42.35%
Antioquia	239	5.433.113	38.68%
Valle	50	842.838	6.00%
Cundinamarca	17	530.549	3.78%
Risaralda	26	527.112	3.75%
Atlántico	30	301.432	2.15%
Resto del país	64	463.329	3.30%

*Fuente: Supersociedades - Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros*

De acuerdo a la tabla anterior, Bogotá concentra la mayor participación en los ingresos operacionales de 2012 con el 42,35% posicionándose como el nuevo epicentro del sector y polo de desarrollo lo que se evidencia en el número de empresas que se encuentran allí domiciliadas<sup>1</sup>. Así mismo la ciudad de Medellín confirma una vez más su potencial a nivel nacional con el 38,68%.

*Fuente: Supersociedades - Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros.*

## ✓ **Tamaño**

Respecto al tamaño de las 829 empresas que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades en 2012 el 40% corresponde a empresas medianas, el 39% a Pequeñas, el 19% a Grandes y 2% a Microempresas. Sin embargo, la mayor participación en ingresos operacionales en 2012 fue reportada por las grandes empresas con una participación del 77,70%.

*Fuente: Supersociedades - Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros.*

**Tabla No 2 Participación del Número de Empresas e ingresos según el Tamaño**

<b>Tamaño</b>	<b>No de Empresas</b>	<b>Ingresos Operacionales (Millones \$)</b>	<b>Participación</b>
Grande	159	10.915.090	77.70%
Mediana	327	2.569.604	18.29%
Pequeña	323	557.458	3.97%
Micro	20	5.711	0.04%
Total General	829	14.047.865	100.00%

*Fuente: Supersociedades - Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros.*

✓ **Entorno Macroeconómico**

• **Participación en el PIB**

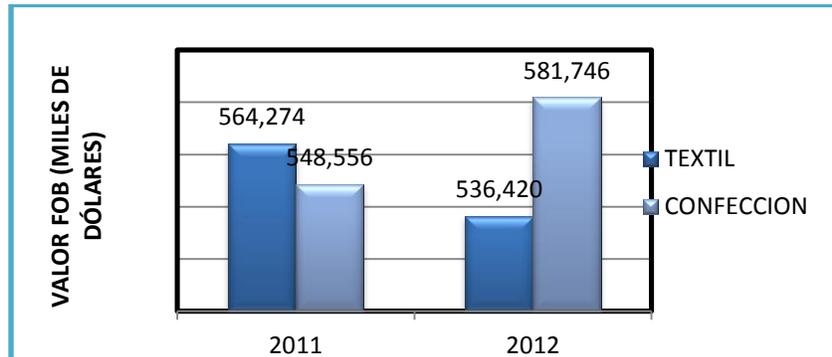
Para el año 2012, la industria manufacturera experimentó un decrecimiento del -0,7% con respecto al año 2011, siendo el sector textil uno de los subsectores más damnificados; representando el 1,17% del PIB Nacional y el 9,82% de la industria manufacturera. Preparación de hilaturas; tejeduría de productos textiles presentó una variación negativa del -7,8%, Fabricación de otros productos textiles -3,2%, el subsector Fabricación de tejidos y prendas de vestir presentaron un crecimiento del 6,5%.

el sector presentó una de las crisis más difíciles en la historia durante 2008 y 2009 con variaciones negativas en su PIB, presentando una revaluación fuerte del peso colombiano frente a la divisa norteamericana; libre entrada de textiles y confecciones chinas a los Estados Unidos y la Unión Europea; crisis política entre Colombia y Venezuela acompañada de una crisis comercial de gran proporción y contrabando de textiles y prendas de vestir provenientes del Este Asiático en grandes dimensiones<sup>3</sup>. En 2010 y 2011 el sector evidenció una recuperación importante; sin embargo, el subsector de preparación de hilaturas continúa siendo la excepción con una dinámica negativa y no sale aun de la crisis, así lo confirma su decrecimiento en 2012 del -7,82%.

*Fuente: DANE – (2013) Cálculos Grupo Estudios Económicos y Financieros*

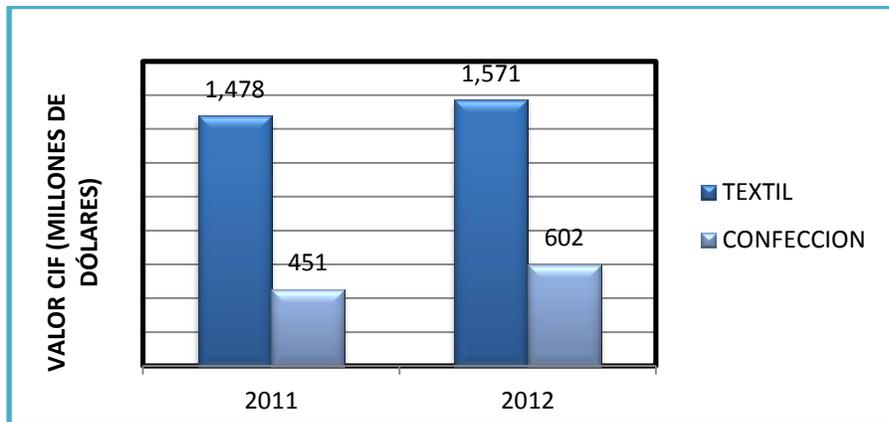
✓ Mercado Nacional E Internacional

Gráfico No 1. Exportaciones en valor FOB



Fuente: DANE – Cálculos y Gráfica Grupo Estudios Económicos y Financieros

Gráfico No 2. Importaciones en valor FOB



Fuente: DANE – Cálculos y Gráfica Grupo Estudios Económicos y Financieros

Colombia representa el 1% de las exportaciones de textil y confecciones en el mundo, China es el principal exportador con el 30.7% del mercado mundial 30.7% (4,6% del 1980), junto con la Unión Europea con un 26.8% En Colombia durante el 2012, las exportaciones del sector textil reportaron una caída del -2,8% frente al 2011 (US\$15.717 miles de dólares FOB) y confecciones presentó un crecimiento del 8,4% (US\$45.330 Miles de dólares FOB).

Las exportaciones de fibras e hilaturas alcanzaron US\$18.184 miles de dólares FOB (-18,4% respecto al 2011), tejedura de productos textiles US\$ 120.868 miles de dólares FOB (-7,1% respecto al 2011), tejidos US\$ 197.176 miles de dólares FOB (5,3% respecto al 2011) y confección US \$ 581.746 miles de dólares FOB (5,3% respecto al 2011). Los principales destinos de las exportaciones del sector Textil fueron: Ecuador (28%), Venezuela (25%), Perú (13%), México (10%) y a pesar de tener firmado un TLC las participación en las exportaciones de Estados unidos siguen con un una participación baja aunque con mejor dinámica del (6%). Y Los principales destinos de las Confecciones fueron: Estados Unidos (27%), Venezuela (24%), Ecuador (11%), México (9%) y otros 24%.

En cuanto a las importaciones en el sector aumentaron principalmente por la entrada de productos de otros países a muy bajo costo y contrabando técnico. En el 2013 el gobierno implementó un nuevo arancel a la importación para desestimular el comercio ilegal de textiles y confecciones. Los países de donde más se importan estos productos son China y Panamá.

#### ✓ **Factores Críticos del sector Textil – Confecciones**

- **Efectos de la crisis del 2008 y su Renacimiento 2012.**

El Sector Textil-Confección se encuentra en un proceso de recuperación luego de su caída histórica en 2008 en donde el comportamiento fue negativo, sus ventas cayeron, el empleo disminuyó significativamente y se presentó un desplome de los precios. Esta crisis presentó efectos nocivos en la dinámica del sector y el cierre de muchas empresas. En 2012 reaparecieron los síntomas de un renacimiento de la crisis demostrado por la caída de la industria nacional.

- **Incremento De Las Importaciones (Productos A Más Bajo Costo)**

Se observa un incremento en las importaciones de Textiles y Confecciones. Desde el año 2008 países como China y Panamá han tenido una alta participación en este comportamiento, diariamente se registra la llegada de productos a muy bajo precio, convirtiéndose en un factor de perturbación para el mercado interno y amenazando a la producción nacional con la desigualdad de condiciones de competencia en el mercado nacional e internacional.

- **Caída de la Demanda Interna.**

En el último año se registró una caída de la demanda promovida por diferentes factores, entre ellos la situación económica del país, la crisis financiera, el crecimiento del desempleo y el aumento de las importaciones legales e ilegales por parte de grandes proveedores de diferentes países a bajo costo, especialmente China y Panamá.

- **Contrabando.**

El contrabando es un punto crítico en el sector debido a que los precios de estos productos provenientes de otros países no cubren ni siquiera el precio de las materias primas restando la competencia en iguales condiciones. Actualmente según cifras de la DIAN la entrada de productos de contrabando es bastante alta. Adicional a esto según el Textile Market Watch Report, es imposible ignorar que en este Sector, hay una fuerte injerencia de los narcodólares, que encuentran en los tejidos y confecciones una de las vías más fáciles para lavar sus divisas ilícitas, por tanto algunas empresas internacionales pueden ofrecer productos con precios más bajos que el mercado.

- **Revaluación del peso.**

La apreciación del peso frente al dólar, es un estímulo a las importaciones y al contrabando técnico y un desestímulo a las exportaciones. Por esta razón muchas empresas han tenido que operar con precios que no alcanzan su punto de equilibrio, lo cual se convierte en un gran problema para los textileros y confeccionistas porque los costos de producción y de distribución son bastantes altos y esto puede provocar una crisis del sector y un significativo recorte de personal, que a su vez genera una disminución del consumo y menor la calidad de vida.

- **Altos costos de producción.**

Dentro de la estructura de costos de producción, la mano de obra en el sector textil corresponde al 24%, el algodón importado el 28%, la energía el 15%, el 12% algodón Nacional.

En la estructura de la Confección la mano de obra representa el 37%, la tela y el hilo el 33%, los accesorios 17%, la energía el 5% y otros el 8%<sup>8</sup>. De acuerdo a lo anterior, se puede analizar que el comportamiento negativo de algunas variables significativas para el sector lo hace sensible a un recorte del empleo, debido a los altos costos de la mano de obra en la producción y la alta participación en la estructura de costos de las dos actividades.

- **Tratados De Libre Comercio.**

Esta década es bastante importante para el sector vislumbrando una consolidación importante de las relaciones comerciales con otros países, especialmente con Estados Unidos, con la recuperación de clientes y socios para Colombia. La oportunidad de investigar y penetrar en nuevos nichos de mercado en la cadena de Algodón, Fibras, Textiles y confecciones es robusta, gracias a las bondades arancelarias que aportan los diversos TLCs firmados esto se convierten en motor del desarrollo sectorial.

De esto se desatan retos importantes para el sector, como el mejoramiento de los procesos, la infraestructura, reducción de los costos de producción, implementación tecnológica, valor agregado entre otros aspectos necesarios para lograr todas las condiciones necesarias para llevar al exterior un producto competitivo. Colombia cuenta con 11 tratados de libre comercio (TLC con Estados Unidos, NAFTA, Mercosur, Triangulo Norte, CAN entre otros) con preferencias arancelarias para textiles y confección, los cuales abren las puertas a la internacionalización y crecimiento de Textiles y Confecciones.

- **Investigación E Innovación Pro-Valor Agregado.**

El sector está velando por el fortalecimiento de la triada UNIVERSIDAD-EMPRESA-ESTADO con el propósito de lograr procesos de investigación e innovación que permita la reducción de costos, la diferenciación de productos y generación de valor agregado, con el objetivo de aplicar a las tendencias del mercado.

Las condiciones para la implementación de ciencia, tecnología e innovación están dadas pues el Gobierno Nacional ha diseñado políticas públicas como incentivos tributarios, incentivos financieros y salariales para impulsar estos procesos dentro del sector.

A nivel internacional existen diversas patentes las fibras inteligentes ante lo cual Colombia debe comenzar a patentar productos derivados de la potencialidad del sector.

- **Clúster Nacionales.**

Hoy por hoy Colombia cuenta con clúster del Sector Textil y Confección ubicados principalmente en las regiones que tienen mayor participación en la producción. Existen 3 clúster regionales del sector; en Antioquia (Clúster textil, confección, diseño y moda), Bogotá (Clúster Moda), Tolima (Clúster confección) y se está generando dos adicionales en Atlántico (Clúster de diseño y confecciones) y en el eje cafetero (Clúster confecciones).

Adicional a esto el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, INNPULSA y la Firma Competitivines de Michael Porter, adelantan un programa llamado “Rutas Competitivas”, en

donde se pretende consolidar y fortalecer los clúster de los sectores estratégicos en la mayor parte del país.

El Fortalecimiento y el nacimiento de clúster permite al sector Textil-Confecciones un mayor crecimiento y oportunidades para competir en mercados internacionales reduciendo los costos por medio de una estructura que está diseñada para lograr una estrecha cooperación entre empresas del sector y procesos con mayor eficiencia.

*Fuente: Superintendencia de sociedades (2013) Desempeño del sector textil confección 2008-2012*

✓ **Económicos Personales:**

- Adquirir la mascota
- Las vacunas
- Citas médicas
- Alimentación nutritiva
- Kit de belleza
- Juguetes
- La cama
- Otros accesorios

*Fuente: Bernal León, P. (2010) Cuánto cuesta mantener una mascota. Periódico La Vanguardia, Sección Vida y Estilo.*

## ✓ Aspectos Sociales

“Cuando adquieres un perro, este se convierte en un miembro de la familia, al igual que los demás, puesto que requiere de una buena alimentación, un espacio limpio, higiene, cuidados de salud y otros tipos de comodidades, lo que implica un costo, que no es exclusivamente económico, pues necesita amor y educación” “ Por ello, si se quiere tener una mascota, lo mejor será que se escoja la raza, de acuerdo a las posibilidades económicas, que se adapte a sus necesidades o simplemente por el gusto hacia el perro o gato, además es fundamental que se tenga un espacio agradable destinado para él y lo más importante, que se disponga del tiempo necesario para convivir con tu nuevo amigo “

*Fuente: Álvarez, M. (2012) La Importancia de tener buen cuidado de las mascotas. Diario Fuerza del Estado de México.*

¿Pero qué hay detrás del boom de la industria de las mascotas? Existe una explicación sociológica. “Las bajas tasas de fertilidad y la reducción del tamaño de las familias son las principales razones”, dice Guillermo d’Andrea, profesor del IAE Business School en Argentina. En Chile, en particular, las familias prefieren los animales más pequeños, que requieren menos espacio y tienen un consumo limitado.

*Fuente: Zapatolli, D. (2014) Entérese de los negocios en torno a las mascotas en la región. Revista América Económica, Sección Negocios & Industrias.*



### **3.10 Conocimiento para entrar en el negocio**

CREACIONES PET “Bienestar y Seguridad para tú Mascota” es un idea de negocio, creada, pensada y desarrollada por estudiantes del último semestre en Comercio Exterior, hábiles en términos comerciales, con conocimientos básicos administrativos y de negociación. Pero también es cierto, que un negocio necesita un grupo interdisciplinado de profesionales, que le acompañen en la toma de decisiones, como lo mostraremos en el estudio administrativo. Por ejemplo, en el departamento de producción, será necesario operarios de maquinaria textil, para confeccionar las prendas; un jefe de producción, para coordinar, planear y supervisar producción del producto. En otras cualidades, es necesario, que contar con un conocimiento básico en diseño de modas y diseño textil, desde la gerencia hasta los operarios.

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 Objetivos de Mercadeo**

- Utilizar publicidad en televisión, internet, redes sociales, prensa, entre otros, para continuar con nuestro proceso de darnos a conocer en el resto del país, tendremos inicialmente una tienda directa en la ciudad de Medellín y entrega directa al lugar requerido.
- Distinguirnos por manejar no solo productos de moda animal, sino también acompañando el crecimiento y del desarrollo de los animales por medio de un asesor en nuestra tienda, capacitado en el cuidado y manejo responsable de las mascotas, y el uso de videos tutoriales en nuestros productos.
- Crear estrategias de mercadeo con algunas veterinarias y peluquerías caninas ubicadas de la ciudad de Medellín y el Valle de Aburrá, ofreciendo sus servicios en nuestra tienda.
- A través de la página web los dueños de mascotas puedan tener acceso a toda la información de la tienda y de más interés como eventos, encuentros caninos, guarderías de la ciudad, paseadores de perros, videos informativos, veterinarios y peluquerías caninas, tendremos un buzón de sugerencias.

### **Objetivos a mediano plazo**

- Realizaremos eventos sociales como caminatas, rescate animal por la ciudad de Medellín y puntos de encuentro para empezar campañas con nuestros clientes y mascotas.

- implementar el diseño personalizado de los chalecos en la página web.
- En 4 años se estará inaugurando nuestra primera tienda en la ciudad de Bogotá, ubicada en el centro comercial Santa Fe Bogotá calle 185 N. 43-03.

### **Objetivos a largo plazo**

- Estar completamente consolidados a nivel nacional donde seamos número uno en la fabricación y venta de Moda Animal para perros y gatos mejorando de acuerdo a las tendencias y tecnologías.
- Crear un convenio con el metro para la aceptación de mascotas dentro de los vagones del metro o métodos de como transportarlos.

## Ilustración No 4. Encuesta Mercado Meta

	<b><u>SMART VEST</u></b> <b>ENCUESTA MERCADO META</b> <b>FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES - ESUMER</b>				
<b>1. En que rango de edad se encuentra usted?</b>					
De 18 a 25	De 26 a 33	De 33 a 40	De 41 en adelante		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<b>2. Cual es su estrato socio - economico?</b>					
1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>3. Tiene mascota?</b>					
SI	NO				
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
<b>4. Cuales de las siguientes mascotas prefiere tener en su hogar?</b>					
Perro	Gato	Peces	Pajaros	Otros	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>5. Que tamaño prefiere tener en una mascota?</b>					
Grande	Mediano	Pequeño			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<b>6. Conoce el sistema de rastreo para mascotas?</b>					
SI	NO				
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
<b>7. A la hora de querer rastrear a su mascota por medio de un GPS, cual de estos metodos preferiría usted?</b>					
Subcutaneo (bajo la piel)	Insertado en una prenda de vestir				
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
<b>8. Donde realiza las compras de ropa y accesorios para su mascota?</b>					
Veterinarias	Tiendas de mascota	Almacenes de cadena	Online	Otros	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>9. Con que frecuencia compra prendas de vestir para su mascotas?</b>					
Entre 1 y 3 meses	Entre 4 y 8 meses	Entre 9 y 12 meses			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<b>10. Que cantidad de dinero gasta usted al mes en la compra de ropa y accesorios para su mascota?</b>					
Entre \$0 y \$20,000	Entre \$21,000 y \$50,000	Entre \$50,000 y \$80,000	Entre \$80,000 adelante		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Fuente: Edición Propia

Se encuestaron 50 personas por medio de la página de Facebook y demás medios virtuales, arrojando los siguientes resultados.

**Tabla No 3. Tabulación de Encuesta Mercado Meta**

PREGUNTA REALIZADA	OPCIONES DE RESPUESTAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
1. En que rango de edad se encuentra usted?	De 18 a 25	23	46%
	De 26 a 33	14	28%
	De 33 a 40	7	14%
	De 41 en adelante	6	12%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
2. Cual es su estrato socio-economico?	1	0	0%
	2	7	14%
	3	27	54%
	4	11	22%
	5	5	10%
	6	0	0%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
3. Tiene mascota?	Si	29	58%
	No	21	42%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
4. Cuales de las siguientes mascotas prefiere tener en su hogar?	Perro	31	62%
	Gato	12	24%
	Peces	4	8%
	Pajaros	2	4%
	Otros	1	2%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
5. Que tamaño prefiere tener en una mascota?	Grande	7	14%
	Mediano	25	50%
	Pequeño	18	36%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
6. Conoce el sistema de rastreo para mascotas?	Si	37	74%
	No	13	26%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
7. A la hora de querer rastrear a su mascota por medio de un	Subcutaneo (bajo la piel)	14	28%
	Insertado en una prenda de vestir	36	72%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
8. Donde realiza las compras de ropa y accesorios para su mascota?	Veterinarias	9	18%
	Tiendas de mascota	17	34%
	Almacenes de cadena	15	30%
	Online	8	16%
	Otros	1	2%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
9. Con que frecuencia compra prendas de vestir para su mascotas?	Entre 1 y 3 meses	7	14%
	Entre 4 y 8 meses	25	50%
	Entre 9 y 12 meses	18	36%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>
10. Que cantidad de dinero gasta usted al mes en la compra de ropa y accesorios para su mascota?	Entre \$0 y \$20,000	6	12%
	Entre \$21,000 y \$50,000	19	38%
	Entre \$50,000 y \$80,000	21	42%
	Entre \$80,000 adelante	4	8%
	<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Edición Propia*

## 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

La demanda por prendas de ropa y accesorios muy vistosos para las mascotas es cada día mayor, a continuación les presentamos la línea de vestuario que maneja Creaciones Pet.

### Ilustración No 5. Portafolio

<p><b>PIJAMA:</b></p> <p>Para ésta línea manejamos: pijamas con capucha, pijamas sin capucha, con bolsillo o sin bolsillo.</p> <p>Tela: Algodón, poliéster, Lycra.</p> <p>Colores: Rosado, amarillo, azul, rojo y diversos estampados.</p> <p>Tallas: XXS, XS, S, M, L, XL, XXL-</p> <p>Ventajas: Ofrece a la mascota calor adicional durante la Noche y el tiempo frío.</p>	
<p><b>CAMISETAS:</b></p> <p>Descripción:</p> <p>En ésta línea manejamos camisetas tipo polo, deportivas, deportivas con capucha.</p> <p>Tela: Algodón, Lycra.</p> <p>Colores: Fucsia, amarillo, azul, rojo, estampados, gris, negro, rayas de diversos colores.</p> <p>Tallas: XXS, XS, S, M, L, XL, XXL</p> <p>Ventajas: Comodidad, segura, confortable, no proporciona calor Excesivo, lavable a máquina.</p>	
<p><b>GORRAS:</b></p> <p>Descripción</p> <p>Estilos: Gorras, viseras, gorros tejidos para el invierno con bufanda o sin bufanda.</p> <p>Tela: Lana</p> <p>Colores: Rojo, amarillo, azul, verde, blanco, fucsia, negro, gris.</p> <p>Tallas: XXS, XS, S, M, L, XL, XXL</p> <p>Ventajas: Ojos protegidos del sol cuando salgan de paseo.</p>	

<p align="center"><b>VESTIDOS:</b></p> <p>Descripción: Diferentes diseños, colores y telas. Tallas: XXS, XS, S, M, L, XL, XXL</p>	
<p align="center"><b>CAMAS:</b></p> <p>Descripción: Suaves y comfortable, variedad de colores y materiales.</p>	
<p align="center"><b>COBIJAS:</b></p> <p>Descripción: Diferentes estampados y colores en fondo entero.</p>	
<p align="center"><b>KIT DE ASEO:</b></p> <p>Descripción: Este práctico estuche incluye, shampoo, talco, cepillo para peinar, tijeras, pañitos húmedos, crema dental.</p>	

*Fuente: Edición Propia*

## **TALLAS PERROS**

XXS medida pecho 23-33 cm (peso: menos de 5,4kg)

XS medida pecho 33-43 cm (peso: entre 4,5kg a 8kg)

S medida pecho 40,5 - 58,5 cm (peso: entre 6,8kg a 11,33kg)

M medida pecho 46-66 cm (peso: entre 9kg a 22,67kg)

L medida pecho 61-81 cm (peso: entre 18kg a 31,75kg)

XL medida pecho 79-101,5 cm (peso: entre 27kg a 45kg)

XXL medida pecho 96,5 - 127 cm (peso: más de 40kg)

## **Chaleco Inteligente – Ficha Técnica SMART VEST**

Creaciones PET quiere incursionar en el mercado de la tecnología y las mascotas con el nuevo Chaleco Inteligente, este es un producto diseñado para la seguridad de los propietarios tanto de perros como gatos, ya que su tecnología se puede utilizar para rastrear las mascotas perdidas o conocer la ubicación de los animales domésticos a los que se les permite caminar, jugar fuera del hogar. Las telas de los chalecos son elaboradas con fibras inteligentes que permiten control de humedad y temperatura, protección solar, protector antibacterial, impermeable y térmica.

## Ilustración No 6. Línea Chalecos



*Fuente: Edición Propia*

### **Materiales: Descripción por chaleco**

Tela Inteligente: (tela – todos los colores y estampados – 1 mt)

Sesgo: (ribete – 50 cm pequeño – 1 mt mediano - grande)

Riata: (correa – 2 mts pequeño 2 ½ mediano-grande)

Chufas: 2

Media Luna: 1

Mosquetón: 1

Nylon: 1 Rollo

Marquilla: 1 por chaleco

Etiqueta: 1 por chaleco

Chip GPS: 1 por chaleco

Los chips GPS son diferentes de los chips de identificación (microchips) en su posicionamiento, estos se ubican externamente porque va incorporado al chaleco y no de manera interna en la mascota. Los sistemas GPS para mascotas se componen de dos partes: el receptor o rastreador, dispositivos móviles y equipos de computo, que el propietario usa para localizar al animal doméstico y el chip GPS que va en algún lugar de la propia mascota. Algunos sistemas de chips GPS incluyen su propio collar, mientras que otros son una simple etiqueta que se adhiere al arnés, collar o elemento de transporte de tu mascota.

### **4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

#### **4.3.1 El Mercado Meta**

Mercado Meta – Consumidor Final: Familias, Personas naturales Jóvenes, trabajadores, personas jubiladas, Parejas, Comunidad LGTB, que correspondan a los estratos económicos 3, 4, 5 y 6 que posean mascotas.

Según estudios realizados por la firma GfK - una de las más importantes casas de investigación de mercado a nivel internacional-, el 83% de los países de Latinoamérica tienen una mascota en su hogar, en Colombia el 29% de la población cuenta con una mascota teniendo como principal mascota al perro, en ciudades como Medellín y Barranquilla el porcentaje es de 86%, Bogotá con 80% y Cali con 74%. De estas familias el 80% vive en casa y tan solo el 20% vive en

apartamento. Curiosamente el hecho de vivir en arriendo disminuye la posibilidad de tener un animalito como un miembro más del hogar, pues tan solo el 34% de quienes viven en arriendo, reportan una mascota, comparado con el 66% de quienes son propietarios del inmueble. El estudio arroja además que en Colombia el 36% de las personas divorciadas tienen mascotas y que el 32% de las personas que practican algún deporte también tienen una.

**Tabla No 4. Porcentaje por tipo de mascota**

Tipo de Mascota	Colombia	Medellín	Bogotá	Cali	Barranquilla
Perro	80%	86%	80%	74%	86%
Gato	10%	7%	9%	13%	10%
Pajaro	5%	4%	6%	7%	2%
Pez	3%	2%	3%	4%	1%
Otro tipo de mascota	2%	1%	2%	2%	1%

*Fuente: edición propia – datos extraídos de. Revista Dinero (2012)*

Numerosos son los estudios que han demostrado como las mascotas influyen de manera positiva en la salud y en el bienestar humano. Las investigaciones científicas han clasificado estos efectos en cuatro áreas específicas: terapéuticos, fisiológicos, psicológicos y sicosociales.

**Tabla No 5. Distribución por Estrato**

<b>Estratos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Personas</b>	<b>Familias</b>	<b>Ingresos</b>
1	53%	22,260,000.00	3,710,000.00	Menos de un SMLV
2	21%	8,820,000.00	1,470,000.00	Entre 1 y 3 SMLV
3	12%	5,040,000.00	1,008,000.00	Entre 3 y 5 SMLV
4	8%	3,360,000.00	672,000.00	Entre 5 y 8 SVML
5	3%	1,050,000.00	262,500.00	Entre 8 y 16 SMLV
6	4%	1,470,000.00	367,500.00	Más de 16 SMLV

*Fuente: Edición Propia – datos extraídos de. Alameda, R.(2013)*

Total familias en Colombia: 7.490.000

Teniendo en cuenta que el 29% de las familias en Colombia tienen una mascota en el hogar se tendría en promedio alrededor de 2.172.100 familias con mascotas y de esta cifra en los estratos 3, 4, 5 y 6 serian 586.467.

#### **4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor**

##### **a) Aplicación de la Medios**

El estudio del consumidor lo realizamos por medio de encuestas virtuales a 50 personas entre los 18 y 45 años de edad, Dueños de mascotas como perros y gatos, de los estratos 3 al 6.

##### **b) Resultados del estudio de los consumidores**

## Población Consumidora

**Tipo de consumidor:** Directo.

**Criterios de compra:** Se manejarán todas las opciones de pago como tarjetas de crédito y débito, bonos, efectivo entre otros. En el mes de junio y septiembre se manejarán promociones y actividades en nuestra tienda que proporcionen fidelidad y diversión ya que se acerca la caminata canina de la feria de las flores y el día de los disfraces. Todos los productos cuentan con garantía de 3 meses y asesoría virtual en cuanto a su uso.

**Perfil de los consumidores:** La tienda está ubicada en un Centro Comercial estratégico donde la afluencia de público es considerable y además no cuenta con almacenes grandes dedicados a este tipo de productos. Nuestro principal consumidor son hombres y mujeres 20 y 50 años de edad, pertenecientes a los estratos sociales 3 a 6 y mascotas entre un año y medio a nueve años vida promedio de perros y en gatos de 3 a 16 años vida promedio.

**Ubicación de los consumidores:** Inicialmente nuestros principales consumidores se encuentran ubicados en la ciudad de Medellín y los municipios del Valle de Aburrá, contaremos con un punto de venta en el centro comercial Santa Fe dirección Carrera, 43A No. 7 Sur-170. Avenida el Poblado Teléfono 4600737.

**Determinar la demanda en Colombia**

Tamaño del segmento del mercado: 2.172.100 el 29% de la población colombiana con mascotas

Demanda Potencial: 586.467 número de familias Colombianas de estrato 3, 4, 5,6.

Demanda que se estima atender: 46.917 Número de familias a las cuales deseamos vender anualmente representando el 8% del total de la demanda estimada.

Teniendo en cuenta el tamaño de la empresa y el volumen de producción, se utilizará el “Método de Ratios Encadenados” que determinará la demanda que queremos satisfacer.

Se entiende por Método de Ratios Encadenados como un método de representa el punto de partida para la estimación de la demanda del mercado elegido.

$$Q = q \times n$$

Q= Demanda del segmento al que nos dirigimos

q= Cantidad media de producto o servicio adquirida por el cliente.

n= Número de clientes

#### **4.4 El Mercado Proveedor**

#### **4.4.1 Proveedores**

Los proveedores son de vital importancia en nuestro proyecto, ya que serán quienes nos proporcionen las herramientas e implementos necesarios para poder brindar un servicio de calidad a los usuarios. Por esta razón hemos escogido proveedores que nos garanticen productos de calidad.

Dentro de nuestros principales proveedores tenemos:

##### **Listado de Proveedores**

- Fabricato (Medellín): productor y comercializador de tela inteligente.
- San José Technology, Inc: Éste provee los CHIP GPS
- Herrajes El Paisa (Medellín): Este proveedor nos ofrece herrajes, tijeras, remaches, riata, mosquetones, medias lunas, hilo, marquillas y Codra.
- Mundo Herrajes (Bogotá): Ofrece hebillas, mosquetones, herrajes y tijeras.
- Almacén de Herrajes (Medellín): Ofrece hebillas, tela, riata, hilo
- Comercin S.A.S.: Son productores de hebillas de forrar, botones de forrar y cinturones termo fusionados y tela.
- Para Maquinas S.A.S: Empresa distribuidora de maquinaria, repuestos e insumos para la confección, ofrece Repuestos para Maquinaria Textil - Repuestos para Máquinas de Coser - Maquinaria para Confección - Máquinas de Coser.
- Paracoser: Es una empresa dedicada a la comercialización de insumos para la confección, adornos tejido, maquinaria y repuestos para máquinas de coser, etc. que constantemente busca la satisfacción de todos nuestros clientes, ofrece Maquinaria para Confección.

- Singer Servitejer Y Coser: Empresa dedicada a la Compra y Venta de máquinas de coser, Fileteadoras, Repuestos, Muebles y accesorios en todas las marcas.
- Casa Singer S.A.S.: Distribuidor autorizado de máquinas de coser marca Singer.

*Fuente: [www.directoriotextil.com](http://www.directoriotextil.com)*

#### **4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor**

##### **a) Variables estudiadas del mercado proveedor**

Para este estudio de mercado proveedor tenemos tres aspectos fundamentales: los precios, la disponibilidad y la calidad.

- El **precio** de los insumos y de la materia prima determinará una parte de los costos del producto. Por lo tanto, se deberá tener la mayor oferta del mercado para determinar los valores actuales de las materias primas en el mercado y sus tendencias a futuro, para esto también debemos establecer condiciones de crédito y las políticas de descuento ofrecidas por los proveedores, todo esto con el fin de estimar los márgenes de comercialización y de utilidades.
- La **disponibilidad** de insumos y de materia prima se deduce de la capacidad de producción en toda la cadena de abastecimiento y determinará en definitiva el costo al cual podrá adquirirlo. Si hay disponibilidad de materias primas e insumos, el precio al que se podrá comprar será inferior al que se lograría si no existe disponibilidad.

- La **determinación** de la calidad de los insumos y de la materia prima, es un factor fundamental para calcular el costo. Generalmente, se considera el concepto de calidad como sinónimo de bueno. La calidad se asocia con estándares de requerimientos basados en las especificaciones técnicas de los insumos. No se deberá optar por una calidad superior a la requerida, la que aumentará los costos, ni por una inferior, la que atentaría contra el posicionamiento del producto final.

Para la selección de proveedores también se pueden considerar otras variables como la existencia y características de sustitutos, la necesidad de infraestructura especial para su almacenaje, el tamaño del pedido mínimo, la oportunidad y eficiencia en la entrega, la calidad del servicio de venta y postventa, las garantías e incluso, confiabilidad entre otros.

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

La investigación del mercado proveedor se hizo inicialmente por internet, obteniendo una base de datos de futuros proveedores de la materia prima e insumos requeridos para la elaboración del Chaleco Inteligente en directorio textil.com, al obtener la base de datos procedimos a solicitar cotizaciones vía telefónica.

*Fuente:* [www.directoriotextil.com](http://www.directoriotextil.com)

**c) Aplicación de la Medios**

Para el estudio de los proveedores se realizaron estudios en sus páginas web y se contactaron a las diferentes personas de las compañías para obtener cotizaciones de los servicios y productos que se requieren para las tiendas o puntos de venta.

✓ **Resultados del estudio de los proveedores**

**Tabla No 6. Relación de Proveedores**

PROVEEDOR	DIRECCION	CONTACTO	PRODUCTO
San José Technology, Inc.	<b>Dirección:</b> (23678) 11F., No.2, Sec. 4, Jhongyang Rd., Tucheng Dist., New Taipei City 236, Taiwan (R.O.C.)	Antonio López Aguado Teléfonos: +886-2-2269-4456 / Fax: +886-2-2269-4451/E-mail: sanav@sanav.com Pagina Web: www.sanav.com	Empresa productora y comercializadores del Chip-GPS
Fabricato	<b>Dirección:</b> Carrera 50 No 38 - 320 Bello, Colombia	Adriano Rendón Teléfonos: +57 {4} 448 35 00 – 310 514 33 65/E-mail: contactenos@fabricato.com Pagina Web: www.fabricato.com	Empresa Productora y comercializadores de la tela inteligente
Herrajes el Paisa	<b>Dirección:</b> Carrera 50 N. 45-67 l 101 CC. San Antonio – Medellín, Colombia	Milena Muñoz Teléfonos: +57 {4} 448-85-14 E-mail: herrajeselpaisa@gmail.com Pagina Web: www.herrajeselpaisa.com	Comercializadores de insumos para la manufactura (Herrajes, Riatas, Remaches, Mosquetones, Medias lunas, Tijeras, Regla)
Maquinas MLS S.A.S	<b>Dirección:</b> Calle 75 No.99-21, Villas de Madrigal - Bogotá, Colombia	Faber Ortiz Teléfonos: +57 {1} 4334780 Pagina Web: www.maquinasmls.co	Maquinas para la Confeción
Casalimpia S.A	<b>Dirección:</b> Avenida El Dorado # 100 Bis – 70.	Gustavo Cárdenas Director general/ Teléfonos:(057) 1+ 457 83 83 - (057) 1+ 413 91 98 E-mail: info@casalimpia.com.co	Proveedor de servicios de aseo y mantenimiento.
UNE	<b>Dirección:</b> Carrera 58 42-125. Medellín, Colombia	Carlos González E-mail: carlos.g@une.com.co	Servicio de internet
Centro Comercial Santa Fe	<b>Dirección:</b> Carrera 43 A 7 Sur -170 Avenida el Poblado	Sebastián Aristizabal Teléfono: 4600737 Celular: 3218039374.	Arrendamiento del local

*Fuente: Edición Propia – Datos extraídos de. directoriotextil.com*

## **4.5 El Mercado Competidor**

### **4.5.1 Competidores**

Nuestra competencia directa es la Alcaldía de Medellín con el Acuerdo 038 de 2010 del Concejo de Medellín donde establece el Sistema de Información para el Registro Único e Identificación de Animales Domésticos de Medellín – MICHIP – para identificar todos los perros y gatos de la ciudad, este es un servicio gratuito el cual está subsidiado por el municipio para los estratos 1 y 2, costado por los propietarios de mascotas de los demás estratos.

La diferencia entre la Alcaldía de Medellín y Creaciones PET es que el dispositivo que coloca la Alcaldía va bajo la piel del animal mientras que el dispositivo de Creaciones PET va en una prenda de vestir que hemos denominado Smart Vest.

Adicional a la Alcaldía de Medellín tenemos como competencia empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de prendas de vestir para las mascotas, empresas dedicadas a la comercialización de juguetes y accesorios, tiendas de mascotas online, entre otros.

**Tabla No 7. Relación de Competidores**

COMPETIDOR	CONTACTO
<p>Wawaw: Es una marca 100% colombiana de ropa, accesorios, juguetería y Candy bar para perros.</p> 	<p><b>Dirección:</b> Av 15 #106-35 Bogota . Colombia</p> <p><b>Teléfonos:</b> +57 {1} 7041957</p> <p><b>E-mail:</b> pedidos@wawaw.co</p> <p><b>Pagina Web:</b> www.wawaw.co</p>
<p>Tienda de Mascotas Online: Es una empresa Colombiana que surge en el 2010 como una alternativa de compra para los dueños de mascotas.</p> 	<p><b>Dirección:</b> Carrera 72 # 94-04, Medellín. Colombia</p> <p><b>Teléfonos:</b> +57 {4} 580 67 82</p> <p><b>E-mail:</b> ventas@tiendademascotas.com.co</p> <p><b>Pagina Web:</b> www.tiendademascotas.com.co</p>
<p>Kinky Mascotas: Es una empresa encargada del diseño, la producción y comercialización de accesorios para mascotas.</p> 	<p><b>Dirección:</b> Diagonal 51 #35 - 120</p> <p>Interior parqueadero Éxito de Bello. Colombia</p> <p><b>Teléfonos:</b> +57 {4} 482 7381</p> <p><b>E-mail:</b> pedidos@kinkymascotas.com</p> <p><b>Pagina Web:</b> www.kinkymascotas.co</p>
<p>Animal Boutique: Es una empresa que dedica todos sus esfuerzos a la elaboración y comercialización de Accesorios, productos para mascotas y Moda Canina.</p> 	<p><b>Dirección:</b> Villa del Campo Dosquebradas - Pereira. Colombia</p> <p><b>Teléfonos:</b> 310 3798405</p> <p><b>Pagina Web:</b> www.animalboutique.com.co</p>
<p>Alcaldía de Medellín: Sistema de Información para el Registro Único e Identificación de Animales Domésticos de Medellín –MICHIP–</p> 	<p><b>Dirección:</b> Calle 44 N 52 – 165 Centro Administrativo la Alpujarra – Palacio Municipal</p> <p><b>Teléfono:</b> 4444144</p> <p><b>E-mail:</b> michip@medellin.gov.co</p> <p><b>Página Web:</b> www.medellin.gov.co</p>

*Fuente: Edición Propia – Datos extraídos de Internet*

## 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Variables que se estudiaron para el estudio de mercado competidores:
- Investigación
- Precios
- Servicios
- Calidad
- Diseño

**Wawaw:** Tiene productos no tiene página en internet, solo se encuentra estando vinculado en la red social Facebook su ubicación es México y su especialidad son los rayos x cirugías veterinaria, vacunas y desparasitación; tiene algunos accesorios en el mercado colombiano y se está expandiendo con sus procesos de veterinaria.

**Tienda de Mascotas Online:** Esta empresa es muy completa y sería una competencia directa pues tiene un alto portafolio de productos para perros, gatos y roedores, no tiene punto de venta fijo todo es por su página de internet donde se puede pagar con cualquier medio de pago y se tiene un asesor 24 horas en el chat. Las entregas son entre 10 a 20 días hábiles por cliente, esto sería la debilidad ya que los clientes deben pagar primero para que se genere la orden de compra.

**Kinky Mascotas:** Empresa concedora de productos y servicios para perros y gatos esta empresa el año pasado facturo más de \$380 millones según fuentes del diario república, solo tiene una fábrica en bello Antioquia donde fabrica sus collares y gran parte de alimentos procesados, está con sus accesorios en las principales tiendas de mascotas y veterinarias de la ciudad.

**Animal Boutique:** Es empresa ubicada en la ciudad de Pereira enfocada en el confort de animales como casa, camas y también moda animal pero no tienen ni chip ni gps no tiene punto de venta solo vende por internet.

**b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor**

Visitas directas a los almacenes o páginas en internet, verificación de proveedores y evaluación de los productos.

**c) Aplicación de la Medios**

El estudio se realizó directamente en los almacenes de las competencias mencionadas anteriormente.

**d) Resultados del Estudio de la Competencia**

En resultado vemos que nuestra competencia no esta tan enfocada en un solo producto, adicionalmente las ventas por internet aunque incrementa, seguimos con la cultura de tocar, sentir, medir, la prenda que queremos regalar o ponernos, en este caso podemos decir que la empresa mexicana Wawaw está enfocada en veterinaria especializada y que sus accesorios no son

su fuerte, de la empresa tienda de mascotas al no tener punto fijo los tiempos de entrega son demasiados ya que el cliente debe pagar antes de y no cuando se entrega el producto, kinky mascotas

## **4.6 El Mercado Distribuidor**

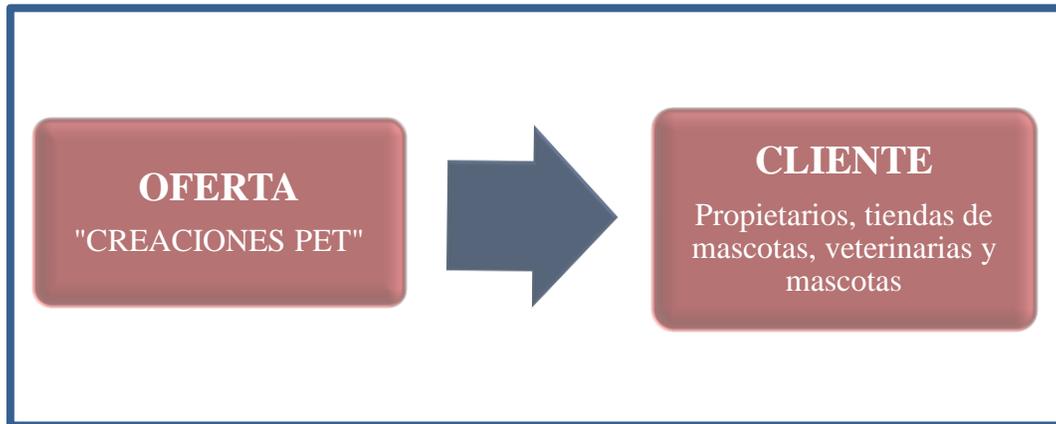
### **4.6.1 Distribución**

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

Todas las organizaciones, tienen interés en las decisiones que se deben tomar con respecto al canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o cobertura que se utilizará en la comercialización del producto.

Creaciones Pet S.A.S utilizará el canal de marketing directo o venta directa a través del punto de venta; este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario. Naturalmente la venta directa la puede realizar el cliente yendo donde el proveedor o el proveedor yendo donde el **cliente.**

## Ilustración No 7. Distribución Directa



Nuestro punto de venta se encuentra ubicado en el Centro Comercial Santa Fe barrio poblado en la ciudad de Medellín, este centro comercial abrió sus puertas al público el 08 de mayo de 2010, cuenta con una gran variedad de locales comerciales, una amplia zona de comida y es el centro comercial más grande de la ciudad con 203.145 m<sup>2</sup>.

Contamos con dos asesores comerciales quienes son los encargados de visitar las veterinarias y tiendas de mascotas de la ciudad y los municipios del departamento de Antioquia.

Crearemos un Portal Electrónico o Página Web, que contendrá todas las características de los servicios y además se presentará consejos y tips sobre mascotas, habrá un link que les permitirá a los usuarios comprar nuestros productos personalizados; además daremos principal importancia al marketing por Internet, e-mailing, blogs y publicidad en redes sociales.

### **b) Fuerza de ventas**

La fuerza de ventas estará conformada por el siguiente personal:

**Tabla No 8. Relación de Personal de la fuerza de ventas**

<b>CARGO</b>	<b>SALARIO</b>	<b>AUX. TRANSPORTE</b>	<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	<b>PARAFISCALES</b>	<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>TOTAL SALARIO MENSUAL</b>
Coordinador Comercial	\$ 2,000,000.00	\$ 0.00	\$ 418,266.00	\$ 80,000.00	\$ 420,440.00	\$ 2,918,706.00
Asesor Comercial 1	\$ 700,000.00	\$ 72,000.00	\$ 158,448.28	\$ 28,000.00	\$ 147,154.00	\$ 1,105,602.28
Asesor Comercial 2	\$ 700,000.00	\$ 72,000.00	\$ 158,448.28	\$ 28,000.00	\$ 147,154.00	\$ 1,105,602.28
Administrador Punto De Venta	\$ 800,000.00	\$ 72,000.00	\$ 179,361.58	\$ 32,000.00	\$ 168,176.00	\$ 1,251,537.58
Analista De Mercadeo	\$ 900,000.00	\$ 72,000.00	\$ 200,274.88	\$ 36,000.00	\$ 189,198.00	\$ 1,397,472.88
Analista De Sistemas	\$ 900,000.00	\$ 72,000.00	\$ 200,274.88	\$ 36,000.00	\$ 189,198.00	\$ 1,397,472.88
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 6,000,000.00</b>	<b>\$ 360,000.00</b>	<b>\$ 1,315,073.90</b>	<b>\$ 240,000.00</b>	<b>\$ 1,261,320.00</b>	<b>\$ 9,176,393.90</b>

*Fuente: Edición Propia*

A continuación se relacionan el perfil de cada uno de ellos.

**Tabla No 9. Perfil Laboral – Coordinador Comercial**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Coordinador Comercial
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Gerente General
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	Asesores Comerciales y Administrador punto de Venta
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 2,000,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Profesional en el area de Mercadeo, Adminstracion de empresas, Negocios Internacionales y/o Similares.
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de Ingles 90%
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 4 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
* Coordinar, gestionar y controlar las estrategias comerciales para facilitar el logro de las	
* Administrar las ventas, garantizando ofertas oportunas y negociaciones optimas.	
* Coordinar el trabajo del equipo de ventas, asegurando que se orienten a	
* Velar por una buena rotación de la cartera.	
* Implementar programas de fidelización para nuestros clientes.	
* Implementar las estrategias que sustentan o apoyan la comercialización de nuestros productos (precios, promociones, publicidad etc.).	
* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 10. Perfil Laboral – Asesor Comercial**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Asesor Comercial
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Comercial
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 700,000 + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnico en el area de Mercadeo y ventas, Comercio Internacionales y/o Similares.
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 1 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
* Mantener una relación continua con los clientes para conocer sus necesidades o problemas.	
* Velar por una buena rotación de la cartera.	
* Llevar diario un reporte de los pedidos recibidos.	
* Cumplir mensualmente con el presupuesto de ventas asignado por la compañía.	
* Aportar en el desarrollo de nuevos productos, dando a conocer las necesidades del mercado.	
* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 11. Perfil Laboral – Administrador Punto de Venta**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Administrador Punto de Venta
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Director Comercial
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 800,000 + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnico en el area de Administracion de empresas, Mercadeo y ventas, Comercio Internacionales y/o Similares.
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 1 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
* Mantener una relación continua con los clientes para conocer sus necesidades o problemas.	
* Cumplir mensualmente con el presupuesto de ventas asignado por la compañía.	
* Aportar en el desarrollo de nuevos productos, dando a conocer las necesidades del mercado.	
* Velar por una buena rotación de la cartera.	
* Verificar que tanto los despachos como el recibo de productos se realicen cumpliendo con todos los requisitos y procedimientos que para cada caso tiene estipulados la empresa, o los que se establecieron en el futuro.	
* Realizar digitación permanente de facturación en el sistema, por ventas al contado de producto.	
* Coordinar y supervisar la consignación diaria en bancos, del dinero y cheques recaudados por las ventas realizadas.	
* Llevar diario un reporte de los pedidos recibidos.	
* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 12. Perfil Laboral – Analista de Mercadeo**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Analista de Mercadeo
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Comercial
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 900,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnologo en el area de Diseño Grafico, Publicidad, Mercadeo y/o Similares.
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de Programas de diseño, redes sociales y Pagina web.
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 1 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
* Manejar el departamento de publicidad, siguiendo las tendencias de diseño establecidos, con el fin de mantener vigente la imagen corporativa.	
* Desarrollar la imagen institucional y de los productos.	
* Realizar el manejo de publicidad.	
* Realizar diseño gráfico, en general de piezas publicitarias para la compañía.	
* Realizar campañas publicitarias en medios visuales pagina web redes sociales y otros.	
* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 13. Perfil Laboral – Analista de Sistemas**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Analista de Sistemas
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Comercial
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 900,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnologo en el area de Sistemas de Informacion y/o Similares.
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de Sistemas de Informacion y Pagina web.
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 1 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para diseñar, construir, auditar e implementar sistemas, redes y procesos de información en la empresa, dar soporte físico y lógico a los mismos, contribuir al desarrollo social, económico y tecnológico
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
* Asesorar a usuarios de la pagina web y atender las solicitudes de acuerdo a las necesidades de los	
* Parametrizar módulos de contabilidad, cuentas por pagar, compras, impuestos,	
* Apoyar campañas publicitarias en medios virtuales pagina web redes sociales y otros.	
* Realizar cierre de fin de año. Ejecución de los diferentes procesos en el sistema y revisión, conducentes a tal fin.	
* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.	

*Fuente: Edición Propia*

#### 4.6.4 Manejo de Inventarios

#### 4.6.5

Dentro de nuestras políticas de inventario se tendrá un stock del 60 % de referencias de nuestras ventas proyectadas del mes (inventario con producto terminado).

**Tabla No 14. Inventario**

CREACIONES PET S.A.S

Saldos Hasta 21/09/2014

Nit:

Inventario

Bodega: 01

<i>Codigo</i>	<i>Nombre</i>	<i>Unidad</i>	<i>Ventas Mensuales</i>	<i>Stock</i>
IA00060	Smart Vest	Unidad	2.100	1.260
IA00070	Camisetas	Unidad	353	212
IA00080	Pijamas	Unidad	353	212
IA00090	Gorras	Unidad	353	212
IA00100	Vestidos	Unidad	353	212
IA00110	Cama	Unidad	353	212
IA00120	Cobija	Unidad	353	212
IA00130	Kit De Aseo	Unidad	353	212

*Fuente: Edición Propia*

#### 4.6.6 Comunicación

**SMART VEST:** Chaleco Inteligente con Chip GPS incorporado.

**Ilustración No 8. Chaleco, Chip GPS y Bolsa para Empaque Ecológica**



Para el Smart Vest contamos con una amplia línea de diseños, variedad de colores y tallas para todos los gustos de nuestros clientes propietarios de Perros y Gatos que deseen personalizar el chaleco para su mascota.

Nuestro Smart Vest se empaca en bolsa Kambrela o Bolsa Ecológica, hemos entendido nuestra responsabilidad social y decidimos usar éste tipo de empaques para nuestros productos,

generando conciencia y acciones para minimizar el problema ambiental y transmitiéndolo a nuestros clientes.

## NOMBRE DE LA EMPRESA: CREACIONES PET S.A.S

Para definir el nombre de la Empresa, se hizo la respectiva consulta en el Sistema Único Empresarial Rues [www.rues.org.co](http://www.rues.org.co); el resultado que arrojó nuestra consulta fue que en Medellín y en Colombia no existe una empresa con el nombre de Creaciones PET S.A.S

### Ilustración No 9. Consulta razón social – Cámara de comercio

Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social:

Tipo Id.	Número Identificación	Razón Social	Cámara de Comercio RM	Categoría	RM	RUP	ESAL	RNT
		CREACIONES PETROL	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETALITOS	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETER	CALI	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETERS	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETETE	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETRUS	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETER	FACATATIVA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETER PAN Y CAMPANITA	NEIVA	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETER SPORT	IBAGUE	Establecimiento	RM			
		CREACIONES PETIT	PEREIRA	Establecimiento	RM			

RM - Registro Mercantil RUP - Registro Unico de Proponentes ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro RNT - Registro Nacional de Turismo

06:41 p.m. 11/08/2014

Fuente: [www.rues.org.co](http://www.rues.org.co)

## IMAGEN CORPORATIVA CREACIONES PET S.A.S

### Ilustración No 10. Logo Símbolo



El significado de los colores de la imagen corporativa son:

**Blanco:** El color blanco se asocia a la luz, la bondad, la inocencia, la pureza. Se le considera el color de la perfección, también significa seguridad, pureza y limpieza; el blanco por lo general tiene una connotación positiva, puede representar un inicio afortunado.

En publicidad, al blanco se le asocia con la frescura y la limpieza porque es el color de nieve. En la promoción de productos de alta tecnología, el blanco puede utilizarse para comunicar simplicidad.

**Amarillo:** El color amarillo simboliza la luz del sol, representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía. El amarillo sugiere el efecto de entrar en calor, provoca alegría, estimula la actividad mental y genera energía muscular.

**Naranja:** El naranja combina la energía del rojo con la felicidad del amarillo, se le asocia a la alegría, el sol brillante y el trópico. Representa el entusiasmo, la felicidad, la atracción, la creatividad, la determinación, el éxito, el ánimo y el estímulo.

Es un color que encaja muy bien con la gente joven, por lo que es muy recomendable para comunicarse con ellos.

El color naranja tiene una visibilidad muy alta, por lo que es muy útil para captar atención y subrayar los aspectos más destacables de una página web.

#### **ESLOGAN:**

- **BIENESTAR Y SEGURIDAD PARA TU MASCOTA:** Con este eslogan nos caracterizaremos por dar cumplimiento a los objetivos que nos hemos trazados al crear Creaciones PET no sólo alcanzar y adquirir reconocimiento, posicionamiento en el país sino satisfacer las necesidades de los clientes que son nuestra razón de ser cuidando a las mascotas que son un miembro más de las familias no solo colombianas sino del mundo entero.

#### **4.6.7 Actividades de promoción y divulgación**

La promoción es básicamente un intento de influir en el público, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario.

- **Estrategias de promoción y divulgación**

La promoción en los servicios puede ser realizada a través de la publicidad, venta personal y promoción de ventas, de tal manera de poder influir en las ventas de los servicios como productos.

Los medios que utilizaremos para dar publicidad a nuestro servicio son los siguientes:

**Tabla No 15. Plan de Medios**

MEDIOS	VENTAJA	UTILIZACIÓN
Folletos, volantes	Fácil su reproducción, nos permite llegar directamente a nuestro mercado objetivo.	Se elaborarán 100 folletos mensuales con un costo de \$ 50.000 y 500 volantes mensuales con un costo de \$ 60.000; con la información de los servicios que brindaremos y sus beneficios, se distribuirá en conjuntos residenciales, centros comerciales, urbanizaciones, centros veterinarios, tiendas de mascotas, universidades y en la estaciones del metro de Medellín.
Anuncio en el periódico El Colombiano que circulan en la ciudad de Medellín	Selectividad geográfica y demográfica alta, credibilidad y prestigio, reproducción de calidad alta y varios lectores del mismo ejemplar, permite posesionar la imagen corporativa.	El Colombiano su circulación es diaria, es el periódico más leído en Antioquia y llegará nuestro mercado objetivo ya que es distribuido en puestos de revistas, entrega directa a sus suscriptores, el costo de la pauta mensual es de \$197.600.
Internet	Es el medio que mayor información ofrece, permite colocar imágenes, videos, texto que permita la visualización de mejor manera el servicio.	Crearemos un Portal Electrónico o Página Web, que contendrá todas las características de los servicios y además se presentará consejos y tips sobre mascotas, se harán los ajustes necesarios periódicamente, además daremos principal importancia al marketing por Internet, e-mailing, blogs y publicidad en redes sociales, el costo de la página web es \$ 104.417 mensual,

*Fuente: Edición Propia*

En el proyecto utilizaremos como principal medio de publicidad el Internet, actualmente internet constituye un medio de comunicación cada día más importante y utilizado por millones de personas en todo el mundo. Como sabemos, Internet es un medio interactivo, que a diferencia de los medios tradicionales como radio o televisión, permite conocer las preferencias y tendencias de consumo del posible cliente y desplegar información personalizada de acuerdo a ellas. Internet ha cambiado mucho el mundo del marketing y de los negocios en general. Por eso, debemos de tener en cuenta el empleo de ese medio a la hora de elaborar nuestra estrategia de marketing. Actualmente, el e-Marketing (Marketing en internet) es una alternativa cada vez más utilizada por las empresas para difundir y promocionar sus productos y servicios. La verdadera importancia del marketing en Internet es que, definitivamente, se muestra con todo su poder y se hace casi infinito.

Las personas conectadas no dejan de ver las innovaciones de productos y servicios que las marcas y las empresas lanzan como medios de publicidad, radicalmente el mundo ha cambiado su forma de ver las cosas y hoy en día las redes sociales han establecido un nuevo puente de comunicación entre los productores y consumidores.

La publicidad en internet ofrece muchas ventajas:

- Permite medir de forma muy precisa y de forma continua el resultado de las campañas de publicidad.
- Permite entrar directamente en contacto con los potenciales clientes o usuarios.
- Permite continuas adaptaciones y modificaciones de las campañas según las exigencias del momento.
- Es mucho más económico que los medios de comunicación "tradicionales".

- Analizar el tipo de clientela que adquiere nuestro producto.

Dentro del Marketing por Internet, utilizaremos nuestra página Web, campañas de e-mailing, Blogs y publicidad en redes sociales.

Además:

- Realizaremos alianzas estratégicas con las tiendas de mascotas y veterinarias para que hagan publicidad de la página web y de esta manera ellos puedan pautar con nosotros ofreciendo sus servicios.
- Gestionaremos la colocación de stands con toda la información de nuestros servicios en las diferentes ferias que se realizan en nuestra ciudad.

## **4.7 Precios de los Productos**

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

Los principales factores que determinan los precios de nuestros productos son:

- Calidad de nuestros productos
- Costos de fabricación
- Costos de productos tercerizados
- Precios de la competencia
- Ubicación de nuestro punto de venta

- Público objetivo – Mercado Meta

#### 4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

El cálculo de costos de nuestro producto líder SMAR VEST se realizó teniendo en cuenta todas las demás variables que puedan influir en el costo total del producto, ya que es el único fabricaremos directamente.

**Tabla No 16. Cálculo de Costos – Chaleco**



#### HOJA DE COSTOS - SMART VEST

MATERIA PRIMA E INSUMOS		MANO DE OBRA DIRECTA		COSTOS INDIRECTOS		COSTOS FIJOS		GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	
Chip GPS	\$ 4.275,43	Corte 1 min	\$ 70,72	MATERIAS - REPUESTOS - ACCESORIOS		Arriendo - Bodega	\$ 1.250,00	Gerente	\$ 3.221,26
Tela Inteligente	\$ 7.350,00	Armado 5 min	\$ 707,21			Arriendo - Punto de venta	\$ 750,00	Coordinador Administrativo	\$ 2.166,71
Sesgo	\$ 900,00	Fileteada 2 min	\$ 282,88	aguas		Servicios publicos - Bodega	\$ 600,00	Coordinador Comercial	\$ 2.166,71
Riata	\$ 1.250,00	Pulido 1 min	\$ 141,44	cuchillas		Seguros	\$ 83,33	Asistente Administrativa	\$ 901,25
Chuffas	\$ 700,00	Empaque 1 min	\$ 70,72	MANO DE OBRA INDIRECTA		Fletes*	\$ 216,90	Auxiliar Contable	\$ 901,25
Media Luna	\$ 50,00			Supervisor De Produccion		Auxilio de Rodamiento mensajero	\$ 100,00	Analista De Sistemas	\$ 1.006,70
Mosqueton	\$ 200,00			\$ 1.639,43		Servicio Contadora - Outsourcing	\$ 175,00	Analista De Mercadeo	\$ 1.006,70
Remaches	\$ 112,00			OTROS CIF				Asesor Comercial 1	\$ 707,21
Nylon	\$ 35,00							Asesor Comercial 2	\$ 707,21
Hilo	\$ 58,50			Maquina Plana (3)				Administrador Punto De Venta	\$ 901,25
				\$ 6,67				Mensajero	\$ 707,21
				Maquina Cortadora (1)				Oficios Generales	\$ 707,21
				\$ 6,67					
				Maquina Filteadora (1)					
				\$ 9,17					
<b>\$ 14.930,93</b>		<b>\$ 1.272,98</b>		<b>\$ 1.691,93</b>		<b>\$ 3.175,23</b>		<b>\$ 15.100,68</b>	

PRECIO CHALECOS	COSTOS TOTAL	MARGEN 30%	PVP
	\$36.171,75	\$51.673,93	\$ 50.000,00

*Fuente: Edición Propia*

El cálculo de costos de los productos adicionales que tendremos se realizó con un único costo ya que serán productos tercerizados por los cuales no serán fabricados directamente por Creaciones Pet S.A.S.

**Tabla No 17. Cálculo de costos – Productos Adicionales**

<i>Codigo</i>	<i>Nombre</i>	<i>Unidad</i>	<i>Costo Unidad</i>	<i>Precio de venta</i>
IA00070	Pijama	Unidad	\$ 15.000	\$ 22.000
IA00080	Gorras	Unidad	\$ 9.000	\$ 16.000
IA00090	Camiseta	Unidad	\$ 12.000	\$ 20.000
IA00050	Vestido	Unidad	\$ 15.000	\$ 25.000
IA00130	Camas	Unidad	\$ 37.000	\$ 55.000
IA00140	Cobija	Unidad	\$ 12.000	\$ 17.000
IA00150	Kit de aseo	Unidad	\$ 27.000	\$ 35.000

*Fuente: Edición Propia*

### **Importación Micro Chip**

#### **Ficha Arancelaria**

**P.A. 85.26.91.00.00:**

**Descripción:** Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando.

- Los demás:

- - Aparatos de radionavegación

Unidad física u - Unidades o artículos

**Tabla No 18. Ficha Arancelaria**

CONCEPTO	MEDIDAS					LEGISLACION
	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	TARIFA	DESDE	HASTA	
GRAVAMEN	X		0%	15/08/2012		DEC. 1755 DEL 15 DE AGOST 2013, MINISTERIO DE CICIO INDUSTRIA Y TURISMO. DIARIO OFICIAL N. 48883 PAG. 81
IVA	X		16%	01-Ene-07		LEY 633 DEL 29 DE DICIEMBRE DE 2000, CONGRESO DE COLOMBIA. DIARIO OFICIAL N. 44275 PAG.
GRAVÁMENES POR ACUERDOS INTERNACIONALES	BOLIVIA, ECUADOR, PERU, ARGENTINA, BRASIL, CHILE, MEXICO, PARAGUAY, URUGUAY, ESTADOS UNIDOS, CUBA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURA, SUIZA, AUSTRIA, ALEMANIA, BELGICA, BULGARIA		0%	01-Ene-07		DEC. 141 DE 26 DE ENERO 2005, MINISTERIO DE CICIO INDUSTRIA Y TURISMO, DIARIO OFICIAL N. 45808 PAG. 1
GRAVÁMENES POR ACUERDOS INTERNACIONALES	TLC CON CANADÁ - MCIAS REMANUFACT.		5%	01-Ene-14		LEY 1363 DEL 09 DE DICIEMBRE DE 2009. CONGRESO DE COLOMBIA, DIARIO OFICIAL N. 47558 PAG.
RÉGIMEN DE COMERCIO	LIBRE DE IMPORTACION			01-Ene-07		
ÍNDICE ALFABÉTICO ARANCELARIO	APARATOS DE RADIONAVEGACIÓN	APARATOS DE RADIONAVEGACIÓN		01-Ene-07		
DESCRIPCIONES DE MERCANCÍA	*Nombre Comercial y otras características	Nombre Comercial, otras características, cantidad de unid. Comerciales	Obligatorio/ *Obligatorio	20-09-2007 *20-09-2007		
UNIDAD COMERCIAL	Unidades					

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 19. Liquidación de Importación**

**CREACIONES PET S.A.S  
LIQUIDACION DE IMPORTACIÓN**

<b>FECHA DE LIQUIDACIÓN</b>	30 DE AGOSTO DE 2014
<b>IMPORTACIÓN No</b>	<b>IMP 001/14</b>
<b>PROVEEDOR:</b>	SAN JOSÉ TECHNOLOGY INC. FAC. 0526
<b>PRODUCTO:</b>	CHIP GPS
<b>CANTIDAD</b>	<b>4.000</b>
<b>UBICACIÓN EN EL SISTEMA:</b>	
<b>NO. DE LOTE:</b>	
<b>ORIGEN:</b>	TAIPEI
<b>PUERTO DESEMBARQUE:</b>	RIONEGRO
<b>FORMA DE PAGO:</b>	ANTICIPADO
<b>OC:</b>	14000069
<b>PRECIO DE COMPRA USD</b>	

TM

<b>VALOR EXW USD</b>	<b>2</b>	<b>8.000,00</b>
<b>TRM AGOSTO 30/14</b>	1.918,62	8.000,00
<b>VALOR EXW COP</b>		<b>15.348.960,00</b>
<b>RELACIÓN GASTOS</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>		<b>VALORES</b>
PLAN VALLEJO	-	-
IMPUESTO ARANCELARIO ( 0% )	-	-
IVA 16%		<b>125.247,51</b>
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>		
<b>COSTOS EN ORIGEN</b>		
FLETE PROVEEDOR - AEROPUERTO	MAGNUM	191.862,00
AMS	MAGNUM	28.779,30
SECURITY FEE	MAGNUM	23.023,44
CORTE DE GUÍA	MAGNUM	19.186,20
<b>VALOR FCA</b>		<b>262.850,94</b>
<b>GASTOS FLETE AEREO</b>		
FUEL SURCHARGE	MAGNUM	30.697,92
HANDLING	MAGNUM	67.151,70
TERMINAL FEE	MAGNUM	38.372,40
HAWB	MAGNUM	38.372,40
CUSTOMS CLEARANCE	MAGNUM	67.151,70
THC ORIGEN	MAGNUM	19.186,20
FLETE 45 KG	MAGNUM	259.013,70
<b>VALOR CPT RIONEGRO</b>		<b>782.796,96</b>
<b>COSTOS EN DESTINO</b>		
SEGURO MERCANCIA	LA PREVISORA	80.658,78
<b>VALOR CIP</b>		<b>863.455,74</b>
DESCARGUE DIRECTO	MAGNUM	50.000,00
<b>VALOR DAT</b>		<b>913.455,74</b>
TRASLADO ZONA ADUANERA	MAGNUM	86.337,90
LIBERACION Y SEGURIDAD	MAGNUM	86.337,90
GASTOS EN DESTINO	MAGNUM	95.931,00
LIBERACION DE CARGA	MAGNUM	31.608,00
GRAMAVEN FINANCIERO	MAGNUM	996,00
COMISION AGENCIAMIENTO ADUANERO	MAGNUM	215.000,00
ELABORACION DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN	MAGNUM	18.000,00
GASTOS CONSOLIDADOS	MAGNUM	70.000,00
CLASIFICACION ARANCELARIA	MAGNUM	50.000,00
TRANSPORTE TERRESTRE RIONEGRO- MEDELLIN	MAGNUM	100.000,00
<b>TOTAL GASTOS IMPORTACIÓN DDP</b>		<b>1.667.666,54</b>
<b>TOTAL COSTO IMPORTACIÓN</b>		<b>15.348.960,00</b>
<b>SUBTOTAL COSTOS+GASTOS IMPORTACION</b>		<b>17.016.626,54</b>
<b>IMPREVISTOS 0.5% GASTOS + COSTO</b>		85.083,13
<b>VALOR TOTAL IMPORTACIÓN</b>		<b>17.101.709,67</b>
<b>COSTO UNIDAD</b>		<b>4.275,43</b>

Fuente: Edición Propia

### 4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Para los precios de venta siempre se tuvo como prioridad mantener un margen de utilidad del 30% y los precios de venta de nuestros competidores, arrojando como resultado los siguientes valores.

**Tabla No 20. Precios de venta**

<i>Nombre</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>precio cliente especial</i>
Smart Vest	\$ 50.000	\$ 45.000
Pijama	\$ 22.000	\$ 19.800
Gorras	\$ 16.000	\$ 14.400
Camiseta	\$ 20.000	\$ 18.000
Vestido	\$ 25.000	\$ 22.500
Camas	\$ 55.000	\$ 49.500
Cobija	\$ 17.000	\$ 15.300
Kit de aseo	\$ 35.000	\$ 31.500

*Fuente: Edición Propia*

### 4.7.4 Política de Precios

En el punto de venta se manejará un precio fijo para cada uno de nuestros productos y la forma de pago será de contado; para los clientes especiales como tiendas de mascotas y veterinarias se venderá a crédito a 30 días.

- **Descuentos en el precio:**

Para los pedidos al por mayor se realizará un descuento por pronto pago del 2%, en el punto de venta se realizarán descuentos sobre el precio de forma aleatoria con el fin de realizar

cambios de colección o por cambio de temporada, para lograr una buena rotación de los productos.

#### 4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Tabla No 21. Costos Asociados a la Comercialización

PUNTO DE VENTA CENTRO COMERCIAL SANTA FÉ			
RECURSOS MATERIALES			
ARTICULO	CANTIDAD	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
Vitrina en L	1	500.000,00	500.000,00
Persianas	4	150.000,00	600.000,00
Sillas de plástico	2	37.000,00	74.000,00
Ganchos de Ropa	200	200,00	40.000,00
Bolsas de plástico paq. X 20	5	1.000,00	5.000,00
Bolsas de Empaque	120	950,00	114.000,00
Maletero para domicilios	1	100.000,00	100.000,00
Computador	1	780.000,00	780.000,00
Impresora	1	490.000,00	490.000,00
Cosedora	1	2.500,00	2.500,00
ganchos de cosedora	2	1.495,00	2.990,00
Sacaganchos	1	1.500,00	1.500,00
Agenda Cuaderno	1	2.000,00	2.000,00
Boligrafo Kilometrico	12	265,00	3.180,00
Portaminas	1	3.500,00	3.500,00
Caja de minas	2	740,00	1.480,00
Borrador	1	260,00	260,00
Resaltador	1	830,00	830,00
Tijeras	1	2.780,00	2.780,00
Liquid Paper	1	2.680,00	2.680,00
Bisturi	1	1.760,00	1.760,00
Pegastic	1	4.995,00	4.995,00
Calculadora	1	10.985,00	10.985,00
Caja de clics	1	310,00	310,00
Escoba	1	2.900,00	2.900,00
Trapera	1	4.850,00	4.850,00
Trapo sacudidor	2	2.000,00	4.000,00
Bolsas de Basura	1	1.350,00	1.350,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.757.850,00</b>
RECURSOS HUMANOS			
PERSONAL	CANTIDAD	SALARIO	TOTAL
Administrador de Punto de Venta	1	700.000,00	700.000,00
Asesores de Ventas	2	700.000,00	1.400.000,00
Mensajero	1	616.000,00	616.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.716.000,00</b>

Fuente: Edición Propia

## 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

### Análisis DOFA

El análisis DOFA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo identificar los riesgos y las oportunidades del mismo.

El término DOFA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

**Debilidades:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no poseen, actividades que no se desarrollan positivamente etc.

**Oportunidades:** son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

**Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

**Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

**Tabla No 22. Matriz DOFA**

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idioma Inglés</li> <li>• Poco posicionamiento global</li> <li>• Falta de reconocimiento y confianza por ser una empresa</li> <li>• Deficiencia en infraestructura</li>   <li>• Falta de capacitación</li>   <li>• Recursos económicos limitados</li>   <li>• Poca capacidad de producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramienta financiera</li> <li>• Negociación con proveedores</li> <li>• Acceso a ferias de moda</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Establecer estrategias de mercadeo y venta del producto innovador.</li> <li>• Actualmente existe un nivel alto de consumo de las prendas de vestir para mascotas.</li> <li>• Facilidad para acceder a nuevas tecnologías de la información (Internet)</li> <li>• Formación de alianzas estratégicas con Clínicas Veterinarias y tiendas de mascotas.</li> <li>• Posibilidad de participación en ferias y exposiciones de mascotas.</li> <li>• Venta mayorista y minorista.</li> </ul>
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creatividad e Innovación</li> <li>• Rápida adaptación al cambio</li> <li>• Habilidades de negociación</li> <li>• Excelente calidad</li> <li>• Página web</li> <li>• Registro de marca</li> <li>• Conocimiento de la cadena de distribución</li> <li>• Diseños exclusivos</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado cambiante</li> <li>• Competencia fuerte</li> <li>• Crisis económicas</li> <li>• Contrabando</li> <li>• Piratería</li> <li>• Devaluación afectando las exportaciones</li> <li>• Altos costos de la materia prima.</li> </ul>

*Fuente: Edición Propia*

## Plan de Ventas

El sistema de ventas propuesto para la empresa “CREACIONES PET S.A.S” es:

- **Internet:** página web con tienda virtual que permitirá la toma de pedidos según las necesidades de los clientes y el stock de productos.

- **Punto de venta:** Contaremos con un punto de venta ubicado en el Centro Comercial Santa Fe, donde la venta será directa.

- **En redes sociales** (Facebook – twitter - Instagram), para dar a conocer los productos voz a voz. La empresa tendrá servicio telefónico para atender pedidos y solicitudes de los clientes como las tiendas de mascotas y veterinarias.

- **Servicio Puerta a Puerta:** Los pedidos serán entregados a domicilio. En la Ciudad de Medellín directamente por la empresa y en otras ciudades a través de empresas especializadas en mensajería.

## Proyección de ventas

En la siguiente tabla se muestran las ventas presupuestadas por producto y por referencia durante los primeros cinco años.

**Tabla No 23. Plan de Ventas**

<i>Codigo</i>	<i>Nombre</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
IA00060	Smart Vest	25.200	26.208	27.256	28.347	29.480
IA00070	Camisetas	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00080	Pijamas	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00090	Gorras	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00100	Vestidos	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00110	Cama	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00120	Cobija	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960
IA00130	Kit De Aseo	4.240	4.410	4.586	4.769	4.960

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 24. Proyección de Ventas Optimistas**

<i>Codigo</i>	<i>Nombre</i>	<i>Enero</i>	<i>Febrero</i>	<i>Marzo</i>	<i>Abril</i>	<i>Mayo</i>	<i>Junio</i>	<i>Julio</i>	<i>Agosto</i>	<i>Septiembre</i>	<i>Octubre</i>	<i>Noviembre</i>	<i>Diciembre</i>	<i>Totales</i>
IA00060	Smart Vest	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	25.200
IA00070	Camisetas	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00080	Pijamas	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00090	Gorras	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00100	Vestidos	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00110	Cama	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00120	Cobija	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240
IA00130	Kit De Aseo	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	353	4.240

*Fuente: Edición Propia*

Con la experiencia adquirida en el primer año lograremos adquirir la cobertura a nivel nacional.

Basados en la información del estudio de mercado y con metas definidas, adicional expectativa por un crecimiento anual del 4%.

## **5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

### **5.1 Objetivos de producción**

#### **5.1.1 Objetivos a corto plazo**

- Desarrollar de la manera más certera la producción de servicio de la empresa, se propondrá una infraestructura que sea lo suficientemente efectiva que cumpla con los requisitos de calidad y cantidad ofrecida para cubrir las necesidades que el mercado tiene respecto al producto.
- Garantizar la materia prima e insumos de alta calidad.

#### **5.1.2 Objetivos a mediano plazo:**

- Fabricar y comercializar chalecos Smart Vest de acuerdo al stock de inventario discriminado en la tabla N.10 inventarios.
- Determinar las requisiciones para la compra y comercialización de las demás referencias discriminadas en la tabla N. 10 inventarios.

#### **5.1.3 Objetivos a largo plazo:**

- Optimizar el proceso de fabricación creando mecanismos que permitan generar mayor producción en menor tiempo.



Hasta este momento se ha investigado, precios, clases y costos de las materias primas más importantes como son las telas, el sesgo, las chufas, los mosquetones, los hilos etc. Y demás accesorios que llevan los Chalecos Smart Vest. Los procesos son diseño, dibujo corte y confección, coser, filetear las piezas, ensamble de accesorios y pulido final. Los dibujos de los diseños exigen un parte trabajada en máquina y otra en forma manual, esto se hace con el objetivo de diferenciar el producto en el mercado.

El proceso comienza con un pedido inicial para surtir el punto de venta, en este pedido se especifica la cantidad, el tamaño a fabricar y tiempo de entrega para la inauguración del punto de venta.

Luego se revisan las ventas generadas por parte de los asesores comerciales quienes son las personas encargadas de visitar las tiendas de mascotas y las veterinarias, las ventas que se realicen por página web estarán a cargo del analista de sistemas. Al final del día, se consolidarán las ventas por producto de los diferentes medios de venta y se entregarán una orden de pedido por correo electrónico, al supervisor de producción para realizar la respectiva programación.

El supervisor de producción también estará a cargo del inventario de materia prima y de insumos; en caso de faltantes o bajo inventario de materiales; debe crear una requisición que envía por correo electrónico al Gerente, el Gerente recibe la requisición y la remite al Asistente Administrativa para que solicite cotizaciones a los proveedores, selecciona el proveedor de la lista preestablecida verificando que este cumpla con los tiempos de entrega y con la calidad en el producto, y genera la orden de compra, la envía al Gerente quien valida que lo solicitado cumpla

con lo requerido por el supervisor de producción y remite la solicitud al proveedor por correo electrónico.

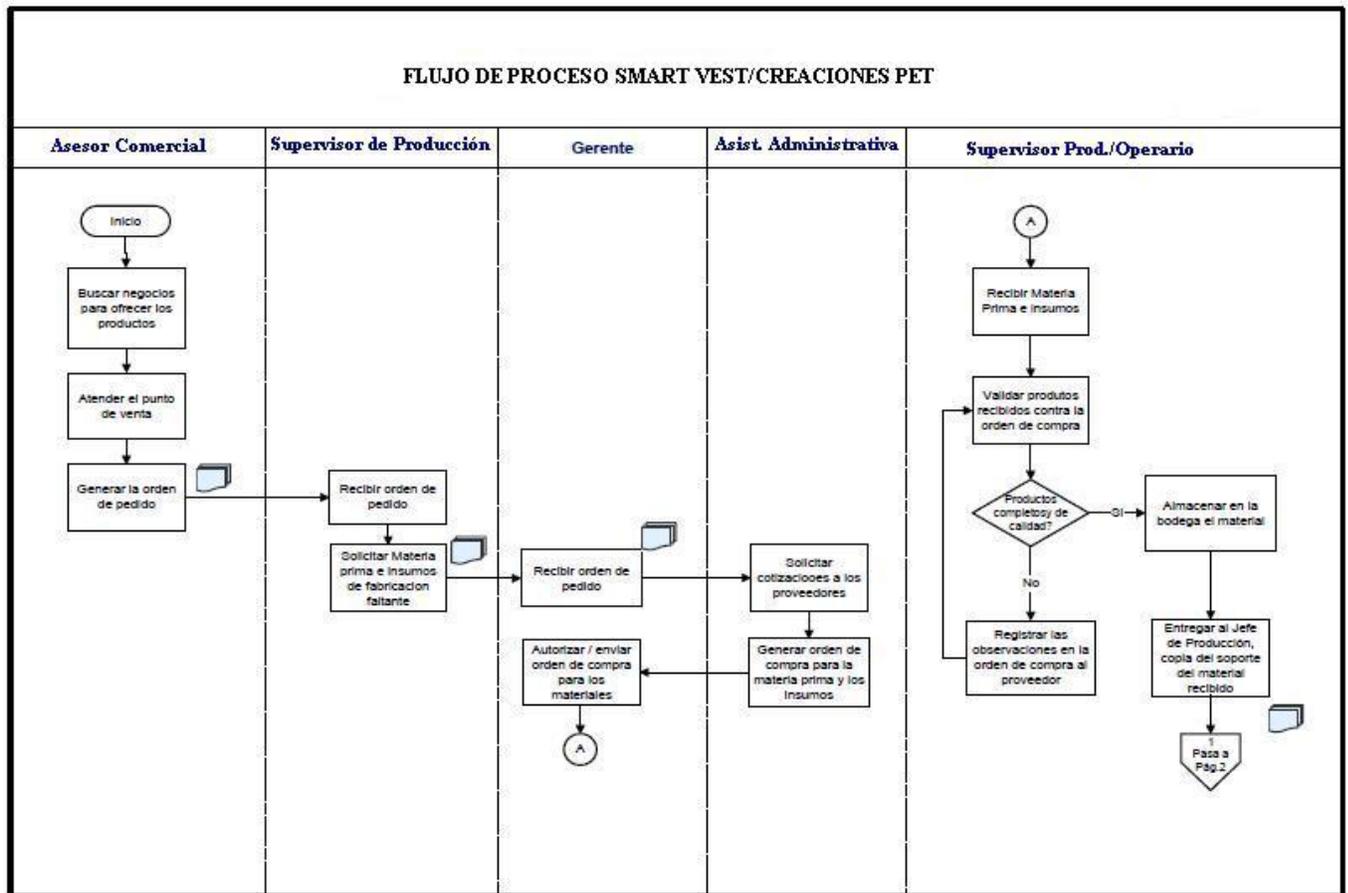
El proveedor debe entregar los productos (materia prima o insumos) solicitados en las instalaciones de la empresa, la recepción de dichos productos estará a cargo del Supervisor de Producción, quien verificará el cumplimiento de las especificaciones establecidas en la orden de compra, para luego almacenarlos en la bodega de la empresa contigua al taller de confección. En caso de que los productos estén incompletos o no cumplan con las especificaciones, el Supervisor de Producción, debe generar una anotación, sobre el rechazo de los productos y la solicitud de reposición de los mismos, para dar continuidad al proceso debe recibir los productos que si cumplen con lo requerido. Terminada esta actividad el Supervisor de Producción asigna las labores al operario de corte y a los operarios de confección, para dar cumplimiento con la fabricación de los productos solicitados por el cliente.

La fabricación comienza una vez el Operario de Corte recibe la orden de pedido y los materiales, efectúa el corte de las piezas y las entrega a los operarios de confección quienes unen las piezas, colocan los accesorios (Chip GPS, chufas, mosquetones, riatas, medias lunas, entre otros), el Supervisor de Producción, verificará los productos terminados y procede con un operario a empacarlos de forma individual; para realizar el embalaje de los chalecos de acuerdo a los requerimientos del cliente.

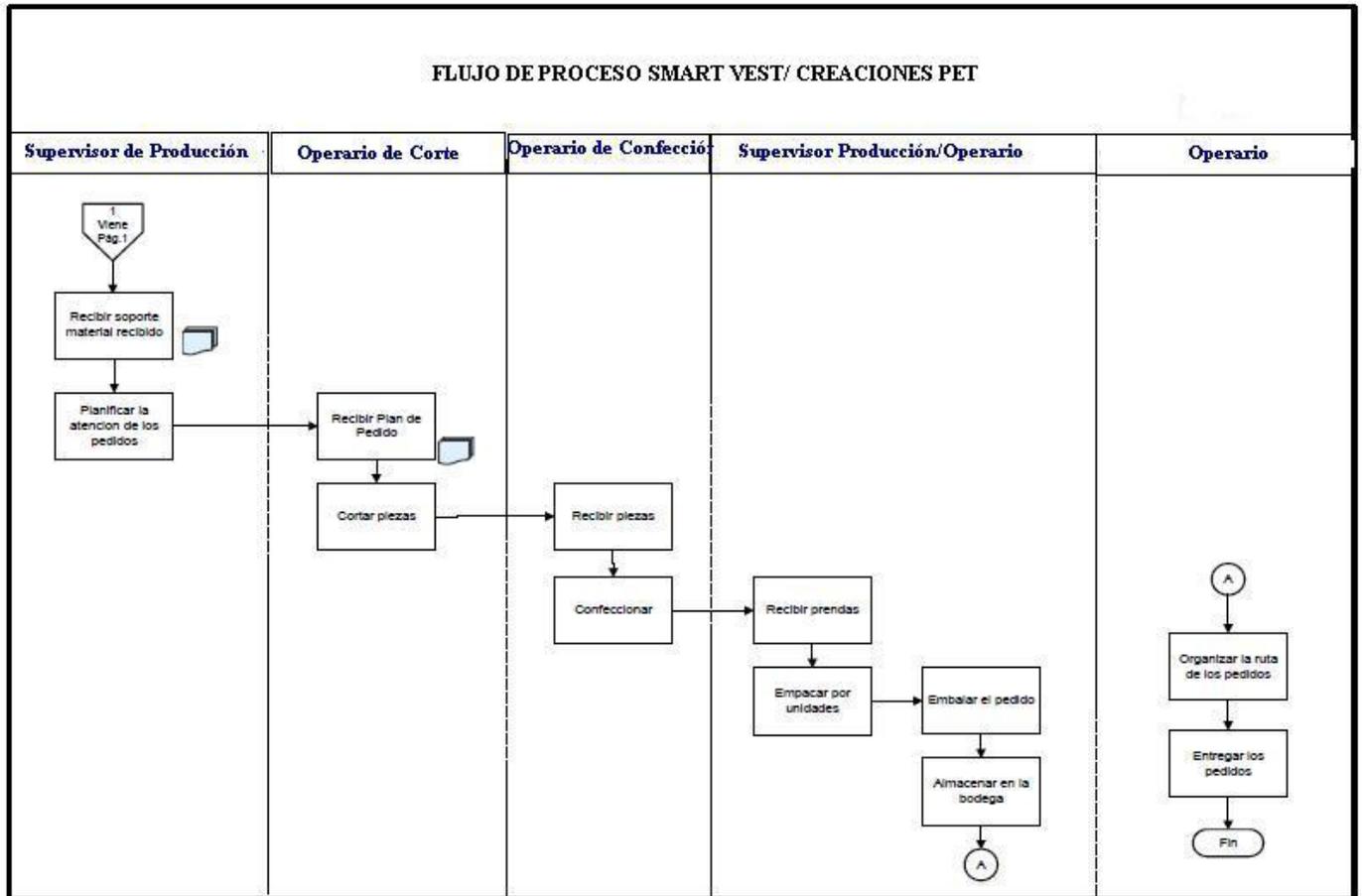
El producto terminado y empacado es almacenado en la bodega en espera de su despacho, cuando llega ese momento el operario se encarga de organizar las órdenes de pedido para entregar por ruta.

Parte de la producción es entregada al punto de venta para la distribución y también para la entrega de pedidos recibidos telefónicamente y por página de internet.

## Ilustración N 14. Flujo de Proceso



Fuente: Elaboración propia



*Fuente: Elaboración propia*

### 5.3 Capacidad de producción

La empresa CREACIONES PET S.A.S estará ubicada en el Centro Mercantil Carrera 52 N. 29 A -111 en la ciudad de Medellín, con un punto de atención a clientes y una planta de producción donde se confeccionarán los SMART VEST y se comercializarán los demás productos del portafolio.

Tendremos turnos laborales de 8 horas de lunes a sábado.

Los tiempos de producción están programados de la siguiente manera:

Corte: 1 Minuto (10 prendas simultáneamente, quiere decir 6 Segundos por prenda) = Armado: 5 Minutos = Fileteada: 2 Minutos = Pulido: 1 Minuto = Empaque 1 minuto

Siempre contaremos con operarios en las diferentes estaciones del proceso de producción, Por lo cual si tomamos el tiempo más largo de todos los procesos (Armado: 5 Minutos) podemos determinar que nuestra de capacidad de producción es de:

7 horas laborales x 24 días hábiles (mes) promedio = 192 horas (mes)

192 horas (mes) x 60 Minutos (hora) = 11.520 Minutos (mes)

11.520 Minutos (mes) / 5 minutos de armado por chaleco = 2.304 Unidades mensuales

Con este dato, ya sabemos cuándo es la máxima producción que esperaríamos de este proceso si todo transcurriera con normalidad.

## 5.4 Plan de Producción

Buscamos tener control con nuestros proveedores y satisfacer la demanda prevista en periodos determinados.

**Tabla No 25. Plan de Producción**

<b>Plan de producción</b>	<b>Medición</b>	<b>Objetivo del Mes</b>	<b>Capacidad de Producción/Mes</b>	<b>Política de Inventario</b>
Smart Vest	Unidades	2100	2304	1260

<b>PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
DIARIA	96
MENSUAL	2304
ANUAL	27648

## **5.5 Recursos materiales y humanos para la producción**

### **5.5.1 Locaciones**

- Área de producción bodega de 250 mt2  
Centro Mercantil Carrera 52 N. 29 A -111 en la ciudad de Medellín  
Valor arriendo: \$3.000.000 – Incluida administración  
Ver ilustraciones N. 11, 12 y 13
- Adecuación eléctrica para maquinaria y parte administrativa  
Carlos García – Persona jurídica independiente  
Valor: \$900.000
- Divisiones administrativas  
Proveedor: UBM Modulares  
Valor: \$2.300.000

### **Ilustración No 26. Divisiones Administrativas**



### 5.5.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres

A continuación presentamos una relación de la maquinaria, equipos, muebles y enseres que se necesitamos en Creaciones Pet.

**Tabla No 27. Relación de Maquinaria, Muebles y Enseres**

<b>MAQUINARIA, EQUIPOS , MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>VALOR</b>	<b>PROVEEDOR</b>
Computadores (10 Unidades)	\$ 7,800,000.00	PC Madrigal
Maquina Plana Industrial (2 Unidades)	\$ 1,600,000.00	Servitejer y coser Singer
Maquina Filetiadora (1 Unidades)	\$ 1,100,000.00	Servitejer y coser Singer
Impresora - Copiadora	\$ 1,260,000.00	PC Madrigal
Impresora Punto de venta	\$ 490,000.00	PC Madrigal
Telefono de Escritorio (10 Unidades)	\$ 210,000.00	Papeleria Palace S.A.S
Sillas Ergonomicas (16 Unidades)	\$ 1,000,000.00	Home Center
Escritorios Oficinas (9 Unidades)	\$ 2,340,000.00	Home Center
Escritorio Punto de Venta (1 Unidades)	\$ 170,000.00	Home Center
Horno Microhondas	\$ 120,000.00	Home Center
Cafetera	\$ 280,000.00	Home Center
Nevera	\$ 569,000.00	Home Center
Comedor	\$ 1,200,000.00	Home Center
Mesa de Trabajo Produccion	\$ 200,000.00	Home Center
Reglas - Pulidoras - Tijeras	\$ 300,000.00	Home Center
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18,639,000.00</b>	

*Fuente: Edición Propia*

### 5.5.3 Requerimientos de Materiales e Insumos

A continuación presentamos una relación de materiales e insumos necesarios para la producción del SMART VEST.

**Tabla No 28. Relación de Materiales e Insumos**

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente	Proveedor
Chip GPS	\$ 3,952.56	1	Unidad	\$ 3,952.56	San José Technology, Inc.
Tela Inteligente	\$ 7,350.00	1	Metro	\$ 7,350.00	Fabricato
Sesgo	\$ 900.00	1	Metro	\$ 900.00	Herrajes el Paisa
Riata	\$ 1,250.00	1	Metro	\$ 1,250.00	Herrajes el Paisa
Chufas	\$ 350.00	2	Unidad	\$ 700.00	Herrajes el Paisa
Media Luna	\$ 50.00	1	Unidad	\$ 50.00	Herrajes el Paisa
Mosqueton	\$ 200.00	1	Unidad	\$ 200.00	Herrajes el Paisa
Remaches	\$ 28.00	4	Unidad	\$ 112.00	Herrajes el Paisa
Nylon	\$ 7,000.00	0.005	Metro	\$ 35.00	Herrajes el Paisa
Hilo	\$ 6,500.00	0.009	Metro	\$ 58.50	Herrajes el Paisa
Bolsa Para Empaque	\$ 850.00	1	Unidad	\$ 850.00	Etimarcas
Etiqueta	\$ 137.00	1	Unidad	\$ 137.00	Etimarcas
Marquilla	\$ 25.00	1	Unidad	\$ 25.00	Etimarcas

*Fuente: Edición Propia*

### 5.5.4 Requerimientos de servicios

- Servicios públicos (Energía, agua, acueducto, telefonía, internet)

Proveedor: UNE - EPM

Costo: \$1.200.000 Promedio

- Los servicios de vigilancia no son necesarios ya que la bodega y el punto de venta estarán ubicados en recintos cerrados los cuales cuentan con vigilancia las 24 horas y este costo está incluido en el valor de arrendamiento.
- Los servicios de mensajería y aseo están incluidos dentro de la nómina de empresa porque ese personal está vinculado directamente.

### 5.5.5 Requerimientos de personal

A continuación presentamos una relación de personal necesario para la producción del SMART VEST.

**Tabla No 29. Relación de Personal de producción**

CARGO	SALARIO	AUX. TRANSPORTE	PRESTACIONES SOCIALES	PARAFISCALES	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL SALARIO MENSUAL
Supervisor De Produccion	\$ 1,500,000.00	\$ 0.00	\$ 313,699.50	\$ 60,000.00	\$ 315,330.00	\$ 2,189,029.50
Operaria 1	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
Operaria 2	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
Operaria 3	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
Operaria 4	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
Operaria 5	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
Mensajero	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 5,196,000.00</b>	<b>\$ 432,000.00</b>	<b>\$ 1,158,986.12</b>	<b>\$ 207,840.00</b>	<b>\$ 1,092,303.12</b>	<b>\$ 8,087,129.24</b>

*Fuente: Edición Propia*

A continuación se relacionan el perfil de cada uno de ellos.

**Tabla No 30. Perfil Laboral – Supervisor de Producción**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Supervisor de Producción
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Administrativo
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	Operarios y Mensajero
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 1.500,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnólogo o Profesional en el área de Producción
<b>HABILIDADES:</b>	
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 1 año comprobable
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Velar por el cumplimiento de los instructivos de producción establecidos.</li> <li>* Supervisar la labor del personal en cada puesto de trabajo corrigiendo las fallas que se presenten tanto en el desarrollo de la labor como en el aspecto de seguridad industrial.</li> <li>* Revisar que los formatos y planillas emitidos por los operarios en cada turno se encuentren debidamente diligenciados.</li> <li>* Garantizar el mantenimiento de un clima organizacional positivo y estimulante, que propicie la participación del personal y el mejoramiento continuo.</li> <li>* Revisar mensualmente los costos de fabricación de cada planta.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 31. Perfil Laboral – Operarias de Producción**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Operarias de planta
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Supervisor de Producción
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 616.000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Bachiller
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de máquinas de coser
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 6 mese comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para acatar las órdenes dadas por el jefe directo y cumplir con los requerimientos exactos del procedimiento.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cumplir con las instrucciones de producción.</li> <li>* Mantener el orden y aseo en la planta.</li> <li>* Informar cualquier anomalía al superior inmediato.</li> <li>* Colaborar con sus compañeros de labores.</li> <li>* Cumplir con todas las funciones que el supervisor le designe.</li> <li>* Responder por el cumplimiento de los parámetros de calidad.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 32. Perfil Laboral – Mensajero**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Mensajero
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Supervisor de Producción
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 616.000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Bachiller
<b>HABILIDADES:</b>	Conocimiento de la nomenclatura de la ciudad
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 6 mese comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para recoger y entregar la información, documentos y encomiendas de la compañía, con el objeto de garantizar la distribución segura y oportuna de los encargos.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Efectuar las diligencias que surjan, respondiendo por los bienes y valores que le sean entregados.</li> <li>* Realizar todas aquellas actividades que sean derivadas de la naturaleza del cargo o le sean expresamente encomendadas por el jefe inmediato.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

## 5.6 Programa de producción

A continuación presentamos la programación de producción.

**Tabla No 33. Programa de Producción**

LABOR	PLAZO	SEMANAS														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Adquisición local oficinas y taller	2 semanas	■	■													
Adecuación punto de venta	3 semanas	■	■	■												
Selección y contratación de personal	4 semanas		■	■	■	■										
Selección de proveedores	3 semanas					■	■	■								
Compra de materias primas	2 semanas								■	■						
Inducción y capacitación personal	3 semanas									■	■	■				
Organización Administrativa	2 semanas											■	■			
Inicio de operaciones	3 semanas														■	

*Fuente: Edición Propia*

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

##### ✓ Selección y contratación de personal:

Es el proceso de determinar cuáles de entre los solicitantes de empleo, son los que mejor llenan los requisitos del puesto.

Tiempo estipulado para el proceso de 5 días.

##### • Requerimiento de personal

Cada unidad que requiera contratar personal para cubrir los puestos vacantes y los nuevos puestos creados deberá solicitarle al responsable de la función de Recursos Humanos que inicie las actividades respectivas para contratar a la persona que cumpla los requerimientos del puesto.

- **Reclutamiento**

El responsable de la función de Recursos Humanos de forma directa o con el apoyo de personas externas al IGD, prepara la documentación en el cual se detalla la información necesaria para que los interesados en concursar en el proceso puedan contar con dicha información y participa.

- a) **Interno**

La notificación se envía al personal de la institución para determinar si existen interesados en aplicar.

- b) **Externo**

Si en el proceso interno nadie aplica o los que aplicaron no cumplen los requisitos se procede a publicar en la página Web institucional o por otros medios de comunicación autorizados la existencia de dicha oferta de empleo.

- c) **Presentación de muestras de interés**

Los candidatos deberán presentar su Hoja de vida y otros documentos que se determinen de acuerdo a la plaza ofertada.

- **Selección**

- a) **Verificación preliminar de cumplimiento de requisitos mínimos**

Solo se incorporarán al proceso de selección aquellos candidatos que cumplan con los perfiles, en términos de conocimientos, habilidades y capacidades para desempeñarlos de manera adecuada.

## **b) Realización de pruebas de selección**

La selección de los candidatos se hará utilizando diversas técnicas como entrevistas, pruebas de conocimiento, pruebas psicométricas, pruebas de personalidad, y técnicas de simulación entre otras. En cualquier caso, para la evaluación de los candidatos se deberá considerar como factores a evaluar: Preparación académica, evaluación de competencias, prueba de conocimientos, evaluación de la experiencia laboral y evaluación del desempeño, test de personalidad entre otras. Para los candidatos de fuente externa, se investigarán las referencias laborales.

Serán considerados “elegibles” para cubrir determinado puesto, los candidatos que obtengan resultados satisfactorios en todas las pruebas de selección que se determinen.

El responsable de Recursos Humanos o los terceros contratados para tal efecto, prepararan el informe respectivo con la recomendación de la selección respectiva, para ser sometido a consideración de la autoridad competente para su aprobación.

## **c) Presentación de propuesta de recomendación para selección**

En caso de que hubiera más de tres candidatos elegibles, el responsable de Recursos Humanos presentará al Presidente o al Órgano de Dirección respectivo en su caso, la terna de los candidatos que hayan obtenido los mayores puntajes, de lo contrario solo presentará el informe de los candidatos participantes.

En caso de estar de acuerdo con la recomendación se procederá a emitir la resolución respectiva para proceder con los trámites de la contratación, de lo contrario se finaliza el proceso o se genera uno nuevo, de acuerdo a la indicación de la autoridad correspondiente.

- **Contratación**

Con la decisión en firme de la autoridad correspondiente, el responsable de Recursos Humanos, convoca al candidato seleccionado para la entrevista final y acordar las condiciones de la contratación.

Al ser seleccionado para cubrir una plaza deberá entregar los siguientes documentos:

- Fotocopias de títulos
- Referencias laborales
- Certificado de antecedentes disciplinarios
- Partida de matrimonio (si se requiere)
- Registro civil de nacimiento de hijos (si se requiere)
- Exámenes médicos

El responsable de Recursos Humanos podrá agregar o eliminar documentos de acuerdo a la naturaleza del puesto y que permitan determinar el cumplimiento de los requisitos del mismo.

Los empleados de nuevo ingreso estarán en período de prueba de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Trabajo.

*Fuente: Gerencie.com (2013) Proceso de Contratación de personal*

- ✓ **Capacitación de personal nuevo**

Proceso educacional a corto plazo, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades en función de objetivos definidos.

Entre los puntos se encuentran:

- Presentación de la empresa; misión, visión, objetivos y organigrama
- Capacitación de Software (si se requiere)
- Capacitación de Maquinaria (si se requiere)
- Evaluación de capacitación

### 6.1.2 Procesos Administrativos Externalizados

El proceso contable de la empres será gestionado por la Contadora Alejandra María Ríos.

**Tabla No 34. Procesos Administrativos con Terceros**

PROCESO	PROVEEDOR	COSTO
Prestacion de servicio - Contabilidad	Contadora - Alejandra Maria Rios	\$ 350,000.00

*Fuente: Edición Propia*

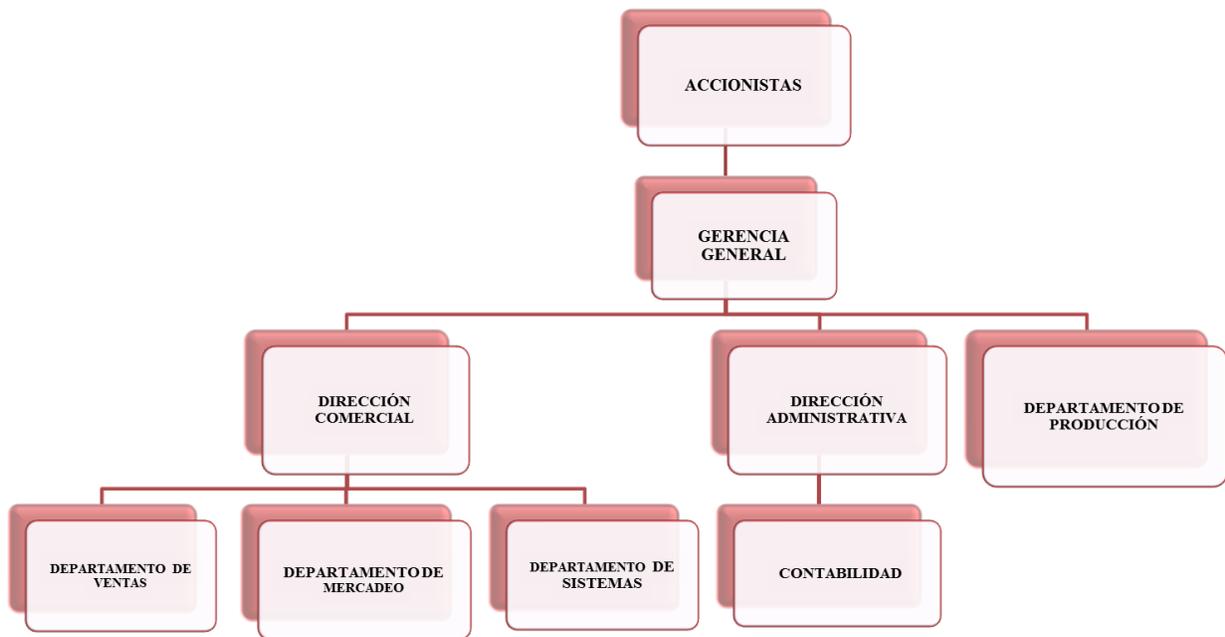
## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama

Para Creaciones PET el organigrama es una herramienta fundamental que sirve para conocer la estructura general de la empresa, él señala en forma esquemática, la posición de las áreas que la integra, los niveles jerárquicos y muestra la vinculación que existe entre sí de los departamentos a lo largo de la líneas de autoridades principales.

**Ilustración N. 16 Organigrama**

**ORGANIGRAMA CREACIONES PET**



*Fuente: Edición Propia*

## 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

A continuación presentamos una relación de los cargos y salarios del personal administrativo.

**Tabla No 35. Relación de Personal de Administrativo**

CARGO	SALARIO	AUX. TRANSPORTE	PRESTACIONES SOCIALES	PARAFISCALES	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL SALARIO MENSUAL
Gerente General	\$ 3,000,000.00	\$ 0.00	\$ 627,399.00	\$ 120,000.00	\$ 630,660.00	\$ 4,378,059.00
Coordinador Administrativo	\$ 2,000,000.00	\$ 0.00	\$ 418,266.00	\$ 80,000.00	\$ 420,440.00	\$ 2,918,706.00
Asistente Administrativa	\$ 800,000.00	\$ 72,000.00	\$ 179,361.58	\$ 32,000.00	\$ 168,176.00	\$ 1,251,537.58
Auxiliar Contable	\$ 800,000.00	\$ 72,000.00	\$ 179,361.58	\$ 32,000.00	\$ 168,176.00	\$ 1,251,537.58
Oficios Generales	\$ 616,000.00	\$ 72,000.00	\$ 140,881.10	\$ 24,640.00	\$ 129,495.52	\$ 983,016.62
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 7,216,000.00</b>	<b>\$ 216,000.00</b>	<b>\$ 1,545,269.26</b>	<b>\$ 288,640.00</b>	<b>\$ 1,516,947.52</b>	<b>\$ 10,782,856.78</b>

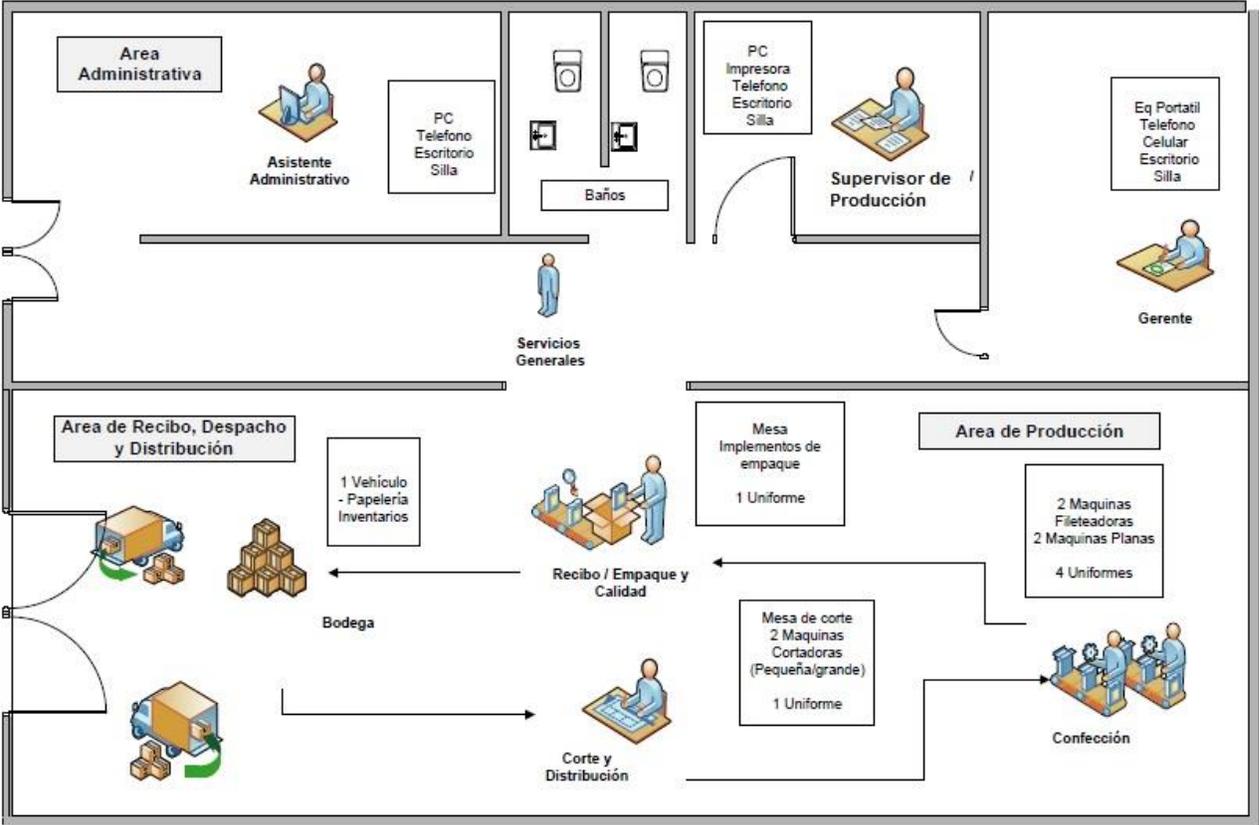
*Fuente: Edición Propia*

## 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

### 6.3.1 Locaciones

El personal administrativo al igual que el centro de producción donde se confeccionarán los chalecos inteligentes de Creaciones PET S.A. estará ubicado en el Centro Mercantil Carrera 52 N. 29 A -111 en la ciudad de Medellín, ésta propiedad es arrendada y el canon de arrendamiento es \$ 3.000.000.

**Ilustración N 17. Distribución En Oficinas y Planta Creaciones Pet**



*Fuente: Edición Propia*

### 6.3.2 Requerimientos de Equipos, Software, Muebles Y Enseres

**Tabla No 36. Software**

<b>PROVEEDOR</b>	SIIGO
<b>PRODUCTO</b>	Software - incluye los siguientes modulos: * Documentos * Contabilidad * Cuentas por cobrar * Cuentas por pagar * Inventarios * Nomina * Activos fijos * Presupuesto * Ordenes de pedido
<b>DIRECCION</b>	Cr. 52 No. 14-30 Oficina 409 Centro Empresarial Olaya Herrera Bogotá, Colombia
<b>TELEFONO</b>	(574) 4-44-19-13
<b>EMAIL - PAGINA WEB</b>	comercia@siigo.com - www.siigo.com
<b>CONTACTO</b>	Alberto Echeverry
<b>COTOS MENSUAL</b>	\$ 170,000.00

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 37. Relación de Maquinaria, Muebles y Enseres**

<b>MAQUINARIA, EQUIPOS , MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>VALOR</b>	<b>PROVEEDOR</b>
Computadores (10 Unidades)	\$ 7,800,000.00	PC Madrigal
Maquina Plana Industrial (2 Unidades)	\$ 1,600,000.00	Servitejer y coser Singer
Maquina Filetiadora (1 Unidades)	\$ 1,100,000.00	Servitejer y coser Singer
Impresora - Copiadora	\$ 1,260,000.00	PC Madrigal
Impresora Punto de venta	\$ 490,000.00	PC Madrigal
Telefono de Escritorio (10 Unidades)	\$ 210,000.00	Papeleria Palace S.A.S
Sillas Ergonomicas (16 Unidades)	\$ 1,000,000.00	Home Center
Escritorios Oficinas (9 Unidades)	\$ 2,340,000.00	Home Center
Escritorio Punto de Venta (1 Unidades)	\$ 170,000.00	Home Center
Homo Microhondas	\$ 120,000.00	Home Center
Cafétera	\$ 280,000.00	Home Center
Nevera	\$ 569,000.00	Home Center
Comedor	\$ 1,200,000.00	Home Center
Mesa de Trabajo Produccion	\$ 200,000.00	Home Center
Reglas - Pulidoras - Tijeras	\$ 300,000.00	Home Center
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18,639,000.00</b>	

*Fuente: Edición Propia*

### 6.3.3 Requerimientos de Materiales de Oficina.

**Tabla No 38. Relación de Materiales de Oficina**

<b>RELACIÓN MATERIALES DE OFICINA</b>			
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>PROVEEDOR</b>
ganchos de cosedora	5	14,950.00	PAPALERIA PALACE
Sacaganchos	10	150,000.00	PAPALERIA PALACE
Agenda Cuaderno	10	20,000.00	PAPALERIA PALACE
Boligrafo Kilometrico	12	3,180.00	PAPALERIA PALACE
Portaminas	10	35,000.00	PAPALERIA PALACE
Caja de minas	10	7,400.00	PAPALERIA PALACE
Borrador	10	2,600.00	PAPALERIA PALACE
Resaltador	10	16,600.00	PAPALERIA PALACE
Tijeras	5	13,900.00	PAPALERIA PALACE
Liquid Paper	10	26,800.00	PAPALERIA PALACE
Bisturi	3	5,280.00	PAPALERIA PALACE
Pegastic	10	49,950.00	PAPALERIA PALACE
Calculadora	10	109,850.00	PAPALERIA PALACE
Caja de clics	10	3,100.00	PAPALERIA PALACE
Resma de papel impresión	8	63,336.00	PAPALERIA PALACE
<b>TOTAL</b>		<b>521,946.00</b>	

*Fuente: Edición Propia*

### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

**Tabla No 39. Requerimiento de Servicios**

<b>SERVICIO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Servicios publicos (Energía, agua, acueducto, telefonía, internet)	UNE - EPM	\$ 1,200,000.00
Seguro (Seguro Global)	Mapfre seguro	\$ 200,000.00
Software	SIIGO	\$ 170,000.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,570,000.00</b>

*Fuente: Edición Propia*

### 6.3.5 Requerimientos de personal

A continuación se describen los perfiles y las principales funciones de los cargos requeridos para el funcionamiento de Creaciones PET.

**Tabla No 40. Perfil Laboral – Gerente General**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Gerente General
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Accionistas
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	Director Comercial, Jefe de Produccion y Personal Administrativo.
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 3,000,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Profesional en el area de Adminstracion de empresas, Mercadeo, Negocios Internacionales y/o Similares.
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de Ingles 90%
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Minimo 6 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* liderar la formulacion del presupuesto de ventas y hacer seguimiento continuo para su cumplimiento.</li> <li>* Garantizar el control exhaustivos de gastos derivados de la actividades operativas.</li> <li>* Velar por una buena rotación de la cartera.</li> <li>* Detectar oportunamente el incumplimiento de normas establecidas en los Reglamentos Internos de la empresa y posibles problemas organizacionales, mediante la observación permanente del clima laboral.</li> <li>* Mantener estadísticas para evaluar periódicamente el desempeño y la capacidad de los procesos.</li> <li>* Dirigir las actividades de mejoramiento continuo, priorizando problemas a resolver, orientando su diagnóstico y adoptando las decisiones pertinentes para eliminarlos.</li> <li>* Velar por el mantenimiento de un clima organizacional positivo y estimulante, que propicie la participación del personal y el mejoramiento continuo .</li> <li>* Fomentar una cultura de prevención en cuanto a riesgos profesionales y ambientales.</li> <li>* Identificar las necesidades de capacitación y solicitar la realización de dichos programas en salud ocupacional, educación ambiental, calidad y otros.</li> <li>* Revisar mensualmente los costos de producción de la planta, tomar decisiones para reducirlos y proponer cambios en la parametrización.</li> <li>* Velar por el adecuado mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>* Optimizar la capacidad instalada.</li> <li>* Velar por el adecuado control de Inventarios</li> <li>* Participar activamente en el desarrollo de la normalización del Sistema de Gestión, con la revisión e implementación de los procedimientos que requiera su proceso.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 41. Perfil Laboral – Coordinador Administrativo**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Coordinador Administrativo
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Gerente General
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	Personal Administrativo.
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 2,000,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Profesional en el área de Administración de empresas, Mercadeo, Negocios Internacionales y/o Similares.
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de Ingles 90%
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 2 años comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Buen negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, flexibilidad, Proactivo, Capacidad para anticiparse, Capacidad de análisis y de dar Feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* liderar la formulación del presupuesto de ventas y hacer seguimiento continuo para su cumplimiento.</li> <li>* Garantizar el control exhaustivos de gastos derivados de la actividades operativas.</li> <li>* Velar por una buena rotación de la cartera.</li> <li>* Detectar oportunamente el incumplimiento de normas establecidas en los Reglamentos Internos de la empresa y posibles problemas organizacionales, mediante la observación permanente del clima laboral.</li> <li>* Mantener estadísticas para evaluar periódicamente el desempeño y la capacidad de los procesos.</li> <li>* Dirigir las actividades de mejoramiento continuo, priorizando problemas a resolver, orientando su diagnóstico y adoptando las decisiones pertinentes para eliminarlos.</li> <li>* Velar por el mantenimiento de un clima organizacional positivo y estimulante, que propicie la participación del personal y el mejoramiento continuo .</li> <li>* Fomentar una cultura de prevención en cuanto a riesgos profesionales y ambientales.</li> <li>* Identificar las necesidades de capacitación y solicitar la realización de dichos programas en salud ocupacional, educación ambiental, calidad y otros.</li> <li>* Revisar mensualmente los costos de producción de la planta, tomar decisiones para reducirlos y proponer cambios en la parametrización.</li> <li>* Velar por el adecuado mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>* Optimizar la capacidad instalada.</li> <li>* Velar por el adecuado control de Inventarios</li> <li>* Participar activamente en el desarrollo de la normalización del Sistema de Gestión, con la revisión e implementación de los procedimientos que requiera su proceso.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 42. Perfil Laboral – Asistente Administrativa**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Asistente Administrativa
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Administrativo
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 800,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnóloga en el área Administrativa, Secretario Bilingüe, Gestión Humana, Nomina y/o Comercio.
<b>HABILIDADES:</b>	Importaciones , funciones secretariales y administrativas
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 1 año comprobable
<b>COMPETENCIAS:</b>	Tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para realizar importaciones, enviar, recibir, controlar y gestionar todo lo relacionado con la gestión administrativa, incluyendo la correspondencia escrita y las llamadas telefónicas.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Tramitar y hacer seguimiento a las importaciones realizadas por la compañía.</li> <li>* Concertar citas, reuniones y entrevistas a las cuáles debe asistir el jefe del área correspondiente e informar el día y la hora de cumplimiento y ocurrencia, cancelar y efectuar las que sean ordenadas.</li> <li>* Atender al personal de las empresas y al público, personal o telefónicamente para dar información y concretar entrevistas internas y externas, anotar y transmitir los mensajes al jefe del área correspondiente.</li> <li>* Llevar a cabo todas las funciones secretariales que se requieran en el área como recepción de llamadas, programación de citas y reuniones, transcripción y organización de cartas y textos varios (actas juntas directivas, asambleas, etc.).</li> <li>* Manejar la caja menor de la compañía, registrando todos los movimientos.</li> <li>* Recibir, seleccionar, distribuir y despachar la correspondencia del área, llevar registro y control de la información recibida y devuelta.</li> <li>* Efectuar trámites de pedidos de artículos de consumo como formatos, papelerías en general, útiles de oficina y demás elementos propios de la oficina de acuerdo con el jefe del área.</li> <li>* Velar por el buen funcionamiento y utilización de los equipos y materiales a su cargo.</li> <li>* Manejar información y documentos confidenciales y organizar archivo del área.</li> <li>* Informar (anunciar pagos)</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 43. Perfil Laboral – Auxiliar Contable**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Auxiliar Contable
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Administrativo
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 800,000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Tecnóloga en el área Contabilidad
<b>HABILIDADES:</b>	Manejo de paquete contable y liquidación de nómina.
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 1 año comprobable
<b>COMPETENCIAS:</b>	Tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para realizar procesos de contabilidad en los módulos de activos fijos, cuentas por pagar, cuentas por cobrar y realizar procesos tributarios.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Confrontar las facturas y realizar conciliaciones bancarias.</li> <li>* Registrar la cuenta correcta de los gastos, pagos de importaciones.</li> <li>* Realizar órdenes de compra y acusación de facturas sin órdenes de compra.</li> <li>* Realizar correcciones, ajustes y reclasificaciones.</li> <li>* Registrar, contabilizar y auditar ajustes de registros de inventarios.</li> <li>* Generar Facturas equivalentes.</li> <li>* Definir y registrar centros de costos y cuentas contables.</li> <li>* Aplicación recaudos cartera.</li> <li>* Elaborar declaraciones de impuestos territoriales.</li> <li>* Matricular y renovar cámara de comercio de los establecimientos comerciales.</li> <li>* Revisar cuadros de caja.</li> <li>* Crear y matricular los códigos de artículos, accesorios y productos.</li> <li>* Revisar, generar registros y corregir otros relacionados con depreciación y amortización (módulo activos fijos).</li> <li>* Generar cierres de diferidos y amortizaciones.</li> <li>* Desarrollar el proceso de liquidación de la nómina.</li> <li>* Generar y entregar los informes de nómina a las áreas que lo requieran.</li> <li>* Tramitar y liquidar prestaciones sociales (prima, cesantías y vacaciones).</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

**Tabla No 44. Perfil Laboral – Oficios Generales**

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	Oficios Generales
<b>JEFE DIRECTO:</b>	Coordinador Administrativo
<b>PERSONAL A CARGO:</b>	No aplica
<b>SALARIO PROMEDIO</b>	\$ 616.000 Mensuales + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
<b>FORMACION ACADEMICA:</b>	Bachiller
<b>HABILIDADES:</b>	Buen servicio al cliente interno y externo
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	Mínimo 6 mese comprobables
<b>COMPETENCIAS:</b>	Tendrá la habilidad y los conocimientos suficientes para desarrollar las actividades operativas relacionadas con servicios de cafetería, aseo, con el fin de atender oportunamente los requerimientos solicitados por las areas de la compañía.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Velar por el aseo de los baños, las oficinas, las áreas comunes y la cocineta.</li> <li>* Atender las reuniones realizadas al interior de la compañía.</li> <li>* Atender las visitas que lleguen a la compañía.</li> <li>* Realizar las demás funciones asignadas por el jefe.</li> <li>* Acatar las instrucciones que sobre otras funciones eventuales le deleguen sus inmediatos superiores.</li> </ul>	

*Fuente: Edición Propia*

## 6.4 Programa de Administración

A continuación presentamos la programación de las actividades a realizar para el inicio de las operaciones de Creaciones PET.

**Tabla No 45. Programa de Administración**

LABOR	PLAZO	SEMANAS					
		1	2	3	4	5	6
Procesos Legales	1 semana	■					
Apertura cuenta bancaria	1 semana	■					
Adquisición local oficinas y taller	2 semanas	■	■				
Selección de proveedores	1 semana		■				
Compra de materias primas	1 semana			■			
Compra de materiales para oficina	1 semanas			■			
Selección y contratación de personal	1 semana				■		
Inducción y capacitación personal	1 semanas				■		
Inicio de operaciones	2 semanas					■	■

*Fuente: Edición Propia*

## **7. ASPECTOS LEGALES**

### **7.1 Tipo de Organización empresarial**

Creaciones PET S.A.S. - Régimen Común

Después de conocer los tipos de sociedades que existen, decidimos registrarnos como Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.

La S.A.S es un vehículo jurídico para la realización de cualquier actividad empresarial, que puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, cuyos accionistas limitan su responsabilidad hasta el monto de sus aportes, que una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica distinta de sus accionistas y que cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y desarrollo de la actividad empresarial.

#### **Beneficios y Ventajas:**

- a) Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.
- b) El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente.
- c) La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes.
- d) Es posible crear diversas clases y series de acciones.
- e) Es un buen vehículo de negocios que facilita el desarrollo de inversiones extranjeras.
- f) No se requiere establecer una duración determinada para la SAS.
- g) El objeto social puede ser indeterminado.

- h) El pago del capital puede diferirse hasta por dos años.
- i) Se permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.
- j) Por regla general no se exige revisor fiscal
- k) Se establecen disposiciones que facilitan la operación y administración de las SAS.
- l) Mayor flexibilidad en la regulación de los Derechos patrimoniales y políticos de los accionistas en las SAS.
- m) Se establece un mayor tiempo para enervar la causal de disolución por pérdidas.
- n) El trámite de liquidación de la SAS es más ágil.
- o) Mayor agilidad para la resolución de conflictos en las SAS.
- p) Se consagra un reproche expreso a conductas abusivas por parte de los socios de la SAS.

Todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles ya sean extranjeras o nacionales; micros, pequeños, medianos o grandes empresarios, pueden constituirse formalmente mediante la figura de la SAS.

La SAS no puede ser utilizada para el desarrollo de actividades donde la ley exige un determinado tipo societario, como es el caso de las entidades financieras.

### **Cómo Constituir una SAS:**

**Paso No. 1°.** Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento privado debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante Legal.

**Paso No. 2°.** Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes que éste sea inscrito en el registro mercantil. Esta autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado, en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

**Paso No. 3°.** El documento privado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, como es el caso de los inmuebles, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera (mediante escritura pública) e inscribirse también en los registros correspondientes.

Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro Único

Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo atinente a matrícula mercantil, impuesto de registro y derechos de inscripción.

**Ley 1258 de 2008 (5 de diciembre)**

Por medio de la cual se crea la Sociedad por Acciones Simplificada.

**Régimen Común:**

“La sociedad por acciones simplificada, puede ser constituida por una sola persona natural, y aun es ese caso la SAS será una persona jurídica independiente de el único socio persona natural.

En este orden de ideas, las sociedades por acciones simplificadas, en la medida en que desarrollen actividades gravadas con el impuesto a las ventas, pertenecerán al régimen común, y nunca podrán pertenecer al régimen simplificado puesto que este régimen está reservado exclusivamente para las personas naturales como ya se anotó”.

**Tabla No 46. Comparativo De Tipos Societarios:**

<b>Constitución y Funcionamiento</b>				
	<b>Sociedad de Responsabilidad Limitada</b>	<b>Sociedad Anónima</b>	<b>Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada</b>	<b>Sociedad por Acciones Simplificada</b>
<b>Proceso de constitución</b>	Escritura pública inscrita en el registro mercantil.	Escritura pública inscrita en el registro mercantil.	Documento privado, inscrito en el registro mercantil (si los aportes iniciales incluyen bienes inmuebles, se requiere escritura pública).	Documento privado, inscrito en el registro mercantil (si los aportes iniciales incluyen bienes inmuebles, se requiere escritura pública).
<b>Pluralidad de socios</b>	Mínimo: 2 socios Máximo: 25 socios	Mínimo: 5 accionistas Máximo: infinito	Máximo: 1 titular	Mínimo: 1 accionista Máximo: infinito
<b>Responsabilidad de los asociados</b>	Limitada al monto de los aportes, salvo en los siguientes casos: (a) obligaciones laborales, (b) obligaciones tributarias, (c) capital social no ha sido íntegramente pagado, (d) la sociedad no se identifica con la sigla Ltda., y (e) sobrevaloración de aportes en especie y (f) ciertas hipótesis de concurso (ver anotaciones en la sección de la sociedad anónima).	Limitada al monto de los aportes, en los siguientes casos: (a) responsabilidades por obligaciones insolutas de una filial concursada, si las actuaciones de la matriz dieron lugar a la insolvencia de la filial, (b) actuaciones dolosas o culposas que desmejoren la prenda común de los acreedores (la acción solo puede intentarse en desarrollo de un proceso concursal) y (c) sobrevaloración de aportes en especie.	Limitada, salvo en casos de fraude a la ley o abuso de la empresa unipersonal en perjuicio de terceros.	Limitada, al monto de los aportes, salvo en casos de fraude a la ley o abuso de la SAS en perjuicio de terceros.
<b>Régimen de aportes</b>	Pago íntegro de los aportes debe efectuarse al momento de la constitución o al aumentarse el capital.	Posibilidad de pagar 1/3 del valor del aporte al momento de la suscripción; el remanente (2/3) del valor del aporte) puede diferirse hasta por un año.	Pago íntegro de los aportes debe efectuarse al momento de la constitución o al aumentarse el capital.	Pago de los aportes puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años.
<b>Posibilidad de establecer montos máximos y mínimos de capital</b>	No es posible.	No es posible.	No es posible.	Es factible crear reglas estatutarias en este sentido, así como las consecuencias previstas en caso de su incumplimiento.

## Régimen de Accionistas

	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima	Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada	Sociedad por Acciones Simplificada
<b>Titulos de participación</b>	Cuotas sociales	Sólo es posible emitir las siguientes clases de acciones: (I) acciones ordinarias, (II) acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto y (III) acciones privilegiadas.	N/A	Existe libertad para crear diversas clases y series de acciones, incluidas las siguientes: (I) acciones ordinarias, (II) acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, (III) acciones privilegiadas, (IV) acciones con voto múltiple, (V) acciones con dividendo fijo y (VI) acciones de pago.
<b>Acuerdos de accionistas</b>	Solo son oponibles a la sociedad cuando se cumplan los requisitos del artículo 70 de la Ley 222 de 1995.	Solo son oponibles a la sociedad cuando se cumplan los requisitos del artículo 70 de la Ley 222 de 1995.	N/A	Son oponibles a la sociedad sin importar el material sobre el cual versen. El representante legal no computa votos emitidos en contra. Puede promoverse la ejecución específica de las obligaciones ante la Superintendencia de Sociedades.
<b>Conflicto entre accionistas</b>	Arbitraje o Superintendencia de Sociedades con alcance limitado o jurisdicción ordinaria para todos los demás efectos.			Arbitraje, Superintendencia de Sociedades o por excepción, jurisdicción ordinaria para todos los efectos.

<b>Administración</b>				
	<b>Sociedad de Responsabilidad Limitada</b>	<b>Sociedad Anónima</b>	<b>Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada</b>	<b>Sociedad por Acciones Simplificada</b>
<b>Administración</b>	Directa por parte de los socios, pero delegable en terceros.	Delegada obligatoriamente en una junta directiva y en un representante legal.	Directa por parte del empresario, pero delegable en terceros.	Libertad plena para diseñar la estructura de administración.
<b>Junta directiva</b>	Aunque no existen órganos obligatorios de administración, puede crearse una junta directiva.	La junta directiva debe contar con al menos tres miembros, junto con sus respectivos suplentes, todos elegidos mediante el sistema del cuociente electoral. El representante legal y su suplente son elegidos, en principio, por la junta directiva a menos que estatutariamente la asamblea se hubiere reservado esa facultad.	Aunque no existen órganos obligatorios de administración, puede crearse una junta directiva.	Si no se crea un régimen estatutario de administración, la asamblea o el accionista único y el representante legal podrán ejercer todas las funciones direcciones y administración. Es factible crear junta directiva o cualquier otro órgano colegiado y designar a sus miembros mediante cualquier sistema de elección (mayoría simple, cuociente electoral, etc.)
<b>Revisor fiscal</b>	Obligatoria si los activos brutos al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior exceden de cinco mil salarios mínimos o cuyos ingresos brutos durante ese mismo período excedan de tres mil salarios mínimos. Si no se exceden los criterios dimensionales señalados, podría incluirse la revisoría fiscal en forma potestativa en las sociedades de responsabilidad limitada, en las empresas unipersonales y en las SAS.	Siempre es obligatorio.	Si no se exceden los criterios dimensionales señalados, podría incluirse la revisoría fiscal en forma potestativa en las sociedades de responsabilidad limitada, las empresas unipersonales y en las SAS.	Si no se exceden los criterios dimensionales señalados podría incluirse la revisoría fiscal en forma potestativa en las sociedades de responsabilidad limitada, las empresas unipersonales y en las SAS.

## 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Para el normal funcionamiento de la empresa es necesario realizar los siguientes tramites y certificaciones.

**Tabla No 47. Trámites y Certificaciones**

<b>ENTIDAD RESPONSABLE</b>	<b>DOCUMENTO/LICENCIA TRÁMITE</b>	<b>COSTO</b>
Cámara de Comercio de Medellín	Matrícula Mercantil	\$ 1.529.000
Cámara de Comercio de Medellín	Derechos por Registro de Matrícula	\$ 103.000
Cámara de Comercio de Medellín	Constitución de S.A.S	\$ 0
Dian	Rut	\$ 0
Cámara de Comercio de Medellín	Registro de Industria y Comercio	\$ 12.232
Superintendencia de Vigilancia	Licencia de Funcionamiento	\$ 3.696
Cámara de Comercio de Medellín	Licencia de avisos y tableros	\$ 229.350
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.877.278</b>

*Fuente: Edición Propia*

## **8 ASPECTOS FINANCIEROS**

### **8.1 Estructura Financiera del proyecto**

#### **8.1.1 Recursos Propios**

La inversión inicial es de \$ 160.000.000 y está dada por los aportes de capital de los socios Luisa Fernanda Pulgarín Barrera identificada con cédula N. 1.152.434.507 con un aporte de \$ 80.00.000 y Paula Andrea Tobón Franco identificada con cédula N. 43.623.919 con un aporte de \$ 80.000.000; dichos aportes fueron realizados el 20 de agosto de 2014.

#### **8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios**

Accedimos a un crédito bancario con Bancolombia por \$ 200.000.000 con una tasa de interés del 1.30% EM con un plazo a 60 meses.

**Tabla No 48. Tabla de Amortización del préstamo**

Tabla de Amortización Prestamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 200.000.000
1	\$ 4.821.207	\$ 2.600.000	\$ 2.221.207	\$ 197.778.793
2	\$ 4.821.207	\$ 2.571.124	\$ 2.250.083	\$ 195.528.710
3	\$ 4.821.207	\$ 2.541.873	\$ 2.279.334	\$ 193.249.376
4	\$ 4.821.207	\$ 2.512.242	\$ 2.308.965	\$ 190.940.411
5	\$ 4.821.207	\$ 2.482.225	\$ 2.338.982	\$ 188.601.429
6	\$ 4.821.207	\$ 2.451.819	\$ 2.369.389	\$ 186.232.040
7	\$ 4.821.207	\$ 2.421.017	\$ 2.400.191	\$ 183.831.849
8	\$ 4.821.207	\$ 2.389.814	\$ 2.431.393	\$ 181.400.456
9	\$ 4.821.207	\$ 2.358.206	\$ 2.463.001	\$ 178.937.455
10	\$ 4.821.207	\$ 2.326.187	\$ 2.495.020	\$ 176.442.435
11	\$ 4.821.207	\$ 2.293.752	\$ 2.527.456	\$ 173.914.979
12	\$ 4.821.207	\$ 2.260.895	\$ 2.560.312	\$ 171.354.666
13	\$ 4.821.207	\$ 2.227.611	\$ 2.593.597	\$ 168.761.070
14	\$ 4.821.207	\$ 2.193.894	\$ 2.627.313	\$ 166.133.757
15	\$ 4.821.207	\$ 2.159.739	\$ 2.661.468	\$ 163.472.288
16	\$ 4.821.207	\$ 2.125.140	\$ 2.696.067	\$ 160.776.221
17	\$ 4.821.207	\$ 2.090.091	\$ 2.731.116	\$ 158.045.104
18	\$ 4.821.207	\$ 2.054.586	\$ 2.766.621	\$ 155.278.483
19	\$ 4.821.207	\$ 2.018.620	\$ 2.802.587	\$ 152.475.897
20	\$ 4.821.207	\$ 1.982.187	\$ 2.839.021	\$ 149.636.876
21	\$ 4.821.207	\$ 1.945.279	\$ 2.875.928	\$ 146.760.948
22	\$ 4.821.207	\$ 1.907.892	\$ 2.913.315	\$ 143.847.633
23	\$ 4.821.207	\$ 1.870.019	\$ 2.951.188	\$ 140.896.445
24	\$ 4.821.207	\$ 1.831.654	\$ 2.989.553	\$ 137.906.892
25	\$ 4.821.207	\$ 1.792.790	\$ 3.028.418	\$ 134.878.474
26	\$ 4.821.207	\$ 1.753.420	\$ 3.067.787	\$ 131.810.687
27	\$ 4.821.207	\$ 1.713.539	\$ 3.107.668	\$ 128.703.019
28	\$ 4.821.207	\$ 1.673.139	\$ 3.148.068	\$ 125.554.951

29	\$ 4.821.207	\$ 1.632.214	\$ 3.188.993	\$ 122.365.958
30	\$ 4.821.207	\$ 1.590.757	\$ 3.230.450	\$ 119.135.508
31	\$ 4.821.207	\$ 1.548.762	\$ 3.272.446	\$ 115.863.063
32	\$ 4.821.207	\$ 1.506.220	\$ 3.314.987	\$ 112.548.075
33	\$ 4.821.207	\$ 1.463.125	\$ 3.358.082	\$ 109.189.993
34	\$ 4.821.207	\$ 1.419.470	\$ 3.401.737	\$ 105.788.256
35	\$ 4.821.207	\$ 1.375.247	\$ 3.445.960	\$ 102.342.296
36	\$ 4.821.207	\$ 1.330.450	\$ 3.490.757	\$ 98.851.538
37	\$ 4.821.207	\$ 1.285.070	\$ 3.536.137	\$ 95.315.401
38	\$ 4.821.207	\$ 1.239.100	\$ 3.582.107	\$ 91.733.294
39	\$ 4.821.207	\$ 1.192.533	\$ 3.628.674	\$ 88.104.620
40	\$ 4.821.207	\$ 1.145.360	\$ 3.675.847	\$ 84.428.773
41	\$ 4.821.207	\$ 1.097.574	\$ 3.723.633	\$ 80.705.139
42	\$ 4.821.207	\$ 1.049.167	\$ 3.772.040	\$ 76.933.099
43	\$ 4.821.207	\$ 1.000.130	\$ 3.821.077	\$ 73.112.022
44	\$ 4.821.207	\$ 950.456	\$ 3.870.751	\$ 69.241.271
45	\$ 4.821.207	\$ 900.137	\$ 3.921.071	\$ 65.320.200
46	\$ 4.821.207	\$ 849.163	\$ 3.972.045	\$ 61.348.156
47	\$ 4.821.207	\$ 797.526	\$ 4.023.681	\$ 57.324.475
48	\$ 4.821.207	\$ 745.218	\$ 4.075.989	\$ 53.248.486
49	\$ 4.821.207	\$ 692.230	\$ 4.128.977	\$ 49.119.509
50	\$ 4.821.207	\$ 638.554	\$ 4.182.654	\$ 44.936.855
51	\$ 4.821.207	\$ 584.179	\$ 4.237.028	\$ 40.699.827
52	\$ 4.821.207	\$ 529.098	\$ 4.292.109	\$ 36.407.718
53	\$ 4.821.207	\$ 473.300	\$ 4.347.907	\$ 32.059.811
54	\$ 4.821.207	\$ 416.778	\$ 4.404.430	\$ 27.655.381
55	\$ 4.821.207	\$ 359.520	\$ 4.461.687	\$ 23.193.694
56	\$ 4.821.207	\$ 301.518	\$ 4.519.689	\$ 18.674.004
57	\$ 4.821.207	\$ 242.762	\$ 4.578.445	\$ 14.095.559
58	\$ 4.821.207	\$ 183.242	\$ 4.637.965	\$ 9.457.594
59	\$ 4.821.207	\$ 122.949	\$ 4.698.258	\$ 4.759.336
60	\$ 4.821.207	\$ 61.871	\$ 4.759.336	\$ 0

*Fuente: Edición Propia- Análisis Financiero*

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Los ingresos corresponden a las ventas estimadas de los productos que se encuentran en nuestro portafolio. Nuestro producto innovador Smart Vest tiene la mayor participación del total de las ventas mensuales con un 61%, 2.100 unidades vendidas por mes para un total de \$ 105.000.000.

En el siguiente cuadro se puede observar el comportamiento de las ventas y las cantidades a vender por mes.

**Tabla No 49. Ingresos por Ventas**

PRODUCTO	CANTIDAD A VENDER POR MES	VENTA TOTAL	PARTICIPACION DEL TOTAL VENTAS
SMART VEST	2,100	\$ 105,000,000	61%
CAMISETAS	353	\$ 7,066,667	4%
PIJAMAS	353	\$ 7,773,333	5%
GORRAS	353	\$ 5,653,333	3%
VESTIDOS	353	\$ 8,833,333	5%
CAMA	353	\$ 19,433,333	11%
COBIJA	353	\$ 6,006,667	3%
KIT DE ASEO	353	\$ 12,366,667	7%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>4,573</b>	<b>\$ 172,133,333</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Edición Propia*

## 8.2.2 Egresos

### 8.2.2.1 Inversiones

La inversión corresponde a Activos Fijos Exigibles por \$ 18.639.000, Gastos Pre-Operativos por \$ 13.478.478 y un Capital de Trabajo de \$ 295.941.638; necesarios para cumplir con la fabricación, comercialización y distribución del portafolio de Creaciones Pet.

**Tabla No 50. Inversiones Exigibles y Disponibles**

<b>INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)</b>			
<b>Inversiones</b>	<b>Exigibles (Valor)</b>	<b>Disponible</b>	<b>Requerimiento Financiero</b>
Activos Fijos	\$18.639.000	\$0	\$18.639.000
Gastos Preoperativos	\$13.478.478	\$13.478.478	\$0
Capital de Trabajo	\$295.941.638	\$0	\$295.941.638
<b>Total Requerimientos Financieros</b>		<b>\$314.580.638</b>	

*Fuente: Edición Propia*

### 8.2.2.2 Costos

Son las erogaciones destinadas a la fabricación del Chaleco inteligente Smart Vest que se va a comercializar, para esto tenemos un total de costos variables de \$ 80.604.926 mensuales y un total de costos fijos de producción de \$ 12.587.129 para un total de Costos Totales de \$93.192.056 mensuales.

**Tabla No 50. Inversiones Exigibles y Disponibles**

<b>RESUMEN COSTOS</b>	
<b>Cuenta</b>	<b>Valor</b>
Total Costos Variables	\$80.604.926
Total Costos fijos de producción	\$12.587.129
<b>Costos Totales</b>	<b>\$93.192.056</b>

*Fuente: Edición Propia*

### 8.2.2.3 Gastos

Son las erogaciones destinadas al funcionamiento y operación de la empresa, gastos fijos de administración por \$ 13.752.857 mensuales, como salarios, prestaciones sociales, prestación de servicio del contador, arrendamiento, seguros, entre otros.

**Tabla No 51. Costos fijo de Administración Mensuales**

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 7.216.000
Auxilio de Transporte	\$ 216.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.545.269
Parafiscales	\$ 288.640
Seguridad Social	\$ 1.516.948
Prestacion de Servicios - Contadora	\$ 350.000
Seguros	\$ 200.000
Prestacion de Servicios - Contadora	\$ 350.000
Arriendo punto de venta	\$ 1.500.000
Presupuesto utencilios de Aseo	\$ 100.000
Presupuesto de Papelería	\$ 200.000
Presupuesto de Cafetería	\$ 100.000
Software	\$ 170.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 13.752.857</b>

Gastos fijos de comercialización y ventas por \$ 15.199.744 como salarios, prestaciones sociales, arriendos, viáticos, publicidad, entre otros.

**Tabla No 52. Costos fijo de Comercialización y Ventas**

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	
Salarios	\$ 6.000.000
Auxilio de Transporte	\$ 360.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.315.074
Parafiscales	\$ 240.000
Seguridad Social	\$ 1.261.320
Arriendo punto de venta	\$ 1.500.000
Viaticos	\$ 1.000.000
Pagina Web	\$ 104.417
Paginas Amarillas	\$ 58.333
Publicaciones el Colombiano	\$ 197.600
Redes Sociales	\$ 0
Tarjetas de Presentacion	\$ 43.000
Folletos	\$ 50.000
Volantes	\$ 60.000
Pauta Radial	\$ 910.000
Material POP	\$ 100.000
Stand en Ferias	\$ 2.000.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 15.199.744</b>

#### 8.2.2.4 Gastos Financieros

Actualmente se tiene un crédito bancario con Bancolombia por \$ 200.000.000 con una tasa de interés del 1.3%, el valor de la cuota a pagar mensual es de: \$ 4.821.207 con un plazo de 60 meses.

Ver Tabla No 48. Tabla de Amortización Préstamo

## 8.3 Estados Financieros Proyectados

### 8.3.1 Flujo de Caja

Este representa el efectivo con el que cuenta Creaciones PET para la operación y se determina teniendo en cuenta las ventas proyectadas de altas, medias y bajas mes a mes; con unos costos variables, costos fijos (de producción, administración y de comercialización y ventas) capital de trabajo entre otros.

En el siguiente cuadro se puede observar que la Tasa Interna de Retorno es de 2.21% mensual y un VPN por \$ 424.913.454.

**Tabla No 53. Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160
Medias		4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450	4.450
Bajas		4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110	4.110
Consolidado		4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573	4.573

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333	\$ 172.133.333
- Costos variables		\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926
- Costos fijos	\$ 0	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730
Costos fijos de Producción		\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129
Costos fijos de Administración		\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.600.000	\$ 2.571.124	\$ 2.541.873	\$ 2.512.242	\$ 2.482.225	\$ 2.451.819	\$ 2.421.017	\$ 2.389.814	\$ 2.358.206	\$ 2.326.187	\$ 2.293.752	\$ 2.260.896
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 47.009.166	\$ 47.038.042	\$ 47.067.293	\$ 47.096.924	\$ 47.126.941	\$ 47.157.347	\$ 47.188.150	\$ 47.219.352	\$ 47.250.960	\$ 47.282.979	\$ 47.315.414	\$ 47.348.271
- Impuestos	\$ 0	\$ 15.983.116	\$ 15.992.934	\$ 16.002.880	\$ 16.012.954	\$ 16.023.160	\$ 16.033.498	\$ 16.043.971	\$ 16.054.580	\$ 16.065.326	\$ 16.076.213	\$ 16.087.241	\$ 16.098.412
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 31.026.050	\$ 31.045.108	\$ 31.064.413	\$ 31.083.970	\$ 31.103.781	\$ 31.123.849	\$ 31.144.179	\$ 31.164.772	\$ 31.185.634	\$ 31.206.766	\$ 31.228.174	\$ 31.249.859
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 323.504.983
Prestamos	\$ 200.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 295.941.638
Valor de Salvamento													\$ 27.563.345
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 328.059.116	\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Activos Fijos	\$ 18.639.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478												
Capital de Trabajo	\$ 295.941.638												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 128.059.116</b>	<b>\$ 29.184.353</b>	<b>\$ 29.174.536</b>	<b>\$ 29.164.590</b>	<b>\$ 29.154.516</b>	<b>\$ 29.144.310</b>	<b>\$ 29.133.972</b>	<b>\$ 29.123.499</b>	<b>\$ 29.112.890</b>	<b>\$ 29.102.143</b>	<b>\$ 29.091.257</b>	<b>\$ 29.080.229</b>	<b>\$ 352.574.041</b>

Tasa Interna de Retorno	2,21%
Valor Presente Neto	424.913.454
Tasa Interna de Retorno	25,49%

[Volver al Menu Principal](#)

### 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Los ingresos corresponden a las ventas estimadas mensuales de \$ 172.133.333; con unos costos variables de \$80.604.926, costos fijos (costos fijos de producción, costos fijos de administración y costos fijos de comercialización y ventas) de \$ 41.539.730, capital de trabajo entre otros, gastos de depreciación de \$ 379.511 mensuales, impuesto sobre la renta del 34% y una utilidad neta mensual de \$ 32.742.050, lo que equivale a \$ 392.904.595 de utilidad neta al año.

**Tabla No 54. Estado de Resultados**

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES												
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333	172.133.333
- Costo Variables	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926	80.604.926
- Costos Fijos Producción	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129	12.587.129
- Gastos Depreciación	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511	379.511
= Utilidad Bruta en Ventas	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767	78.561.767
- Costos fijos de Administración	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857	13.752.857
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744	15.199.744
- Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Operativa	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166	49.609.166
- Impuestos	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116	16.867.116
= UTILIDAD NETA	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050	32.742.050
= Utilidades no Repartidas Acumuladas	32.742.050	65.484.099	98.226.149	130.968.198	163.710.248	196.452.298	229.194.347	261.936.397	294.678.446	327.420.496	360.162.546	392.904.595

## 8.4 Evaluación financiera del proyecto

### 8.4.1 Valor Presente Neto

El proyecto es rentable debido a que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno a 5 años da mayor a la tasa de descuento, con lo cual se recupera la inversión inicial y es más rentable que invertir en algún producto financiero y con esto la empresa cuenta con el efectivo necesario para cubrir las necesidades del capital de trabajo (operación y funcionamiento).

**Tabla No 55. Valor Presente Neto**

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 2.065.600.002	\$ 2.191.188.482	\$ 2.324.412.742	\$ 2.465.737.036	\$ 2.615.653.848
- Costos variables		\$ 967.259.117	\$ 996.276.891	\$ 1.026.165.197	\$ 1.056.950.153	\$ 1.088.658.658
- Costos fijos		\$ 498.476.759	\$ 513.431.062	\$ 528.833.993	\$ 544.699.013	\$ 561.039.984
Costos fijos de Producción		\$ 151.045.551	\$ 155.576.917	\$ 160.244.225	\$ 165.051.552	\$ 170.003.098
Costos fijos de Administración		\$ 165.034.281	\$ 169.985.310	\$ 175.084.869	\$ 180.337.415	\$ 185.747.538
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 182.396.927	\$ 187.868.834	\$ 193.504.899	\$ 199.310.046	\$ 205.289.348
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333
- Intereses Credito		\$ 29.209.153	\$ 24.406.712	\$ 18.799.133	\$ 12.251.434	\$ 4.606.001
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 566.470.639	\$ 652.889.484	\$ 746.430.084	\$ 847.652.103	\$ 957.164.872
- Impuestos	\$ 0	\$ 192.600.017	\$ 221.982.425	\$ 253.786.229	\$ 288.201.715	\$ 325.436.057
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 373.870.622	\$ 430.907.060	\$ 492.643.856	\$ 559.450.388	\$ 631.728.816
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333	\$ 4.184.333
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 341.731.733
Préstamos	\$ 200.000.000					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 333.084.921
Valor de Salvamento						\$ 8.646.811
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 328.059.116	\$ 37.523.583	\$ 42.592.371	\$ 48.474.288	\$ 55.304.555	\$ 53.248.486
Activos Fijos	\$ 18.639.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 28.645.334	\$ 33.447.775	\$ 39.055.353	\$ 45.603.053	\$ 53.248.486
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478					
Capital de Trabajo	\$ 295.941.638	\$ 8.878.249	\$ 9.144.597	\$ 9.418.935	\$ 9.701.503	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 128.059.116</b>	<b>\$ 340.531.373</b>	<b>\$ 392.499.022</b>	<b>\$ 448.353.901</b>	<b>\$ 508.330.166</b>	<b>\$ 924.396.396</b>

Tasa Interna de Retorno	30,00%	<a href="#">Volver al Menú Principal</a>
Valor Presente Neto	997.158.894	
Tasa Interna de Retorno	281,06%	

## 8.4.2 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno anual es del 30% y a proyectada a 5 años es del 281.06%,

### 8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

En este primer cuadro podemos observar que el cambio porcentual en las ventas es del 4% con una tasa de retorno del 2.21% mensual, un valor presente neto de \$ 447.907.87 y una tasa interna de retorno anual de 25.46%, con ingreso de ventas mensuales de \$ 179.018.667, costos variables de \$ 83.829.123, ventas proyectas por unidades de: Altas 5.366 unid., Medias 4.628 unid, Bajas 4.274 y consolidado de 4.756 unidades mensuales a 5 años.

**Tabla No 56. Variación de las Ventas (flujo de caja)**

FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366	5366
Medias		4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628	4628
Bajas		4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274	4274
Consolidado		4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756	4756

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667	\$ 179.018.667
- Costos variables		\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123	\$ 83.829.123
- Costos fijos	\$ 0	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730
Costos fijos de Producción		\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129
Costos fijos de Administración		\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.600.000	\$ 2.571.124	\$ 2.541.873	\$ 2.512.242	\$ 2.482.225	\$ 2.451.819	\$ 2.421.017	\$ 2.389.814	\$ 2.358.206	\$ 2.326.187	\$ 2.293.752	\$ 2.260.895
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 50.670.302	\$ 50.699.178	\$ 50.728.428	\$ 50.758.060	\$ 50.788.077	\$ 50.818.484	\$ 50.849.286	\$ 50.880.488	\$ 50.912.096	\$ 50.944.115	\$ 50.976.551	\$ 51.009.408
- Impuestos	\$ 0	\$ 17.227.903	\$ 17.237.721	\$ 17.247.666	\$ 17.257.741	\$ 17.267.946	\$ 17.278.284	\$ 17.288.757	\$ 17.299.366	\$ 17.310.113	\$ 17.320.999	\$ 17.332.027	\$ 17.343.199
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 33.442.400	\$ 33.461.457	\$ 33.480.763	\$ 33.500.320	\$ 33.520.131	\$ 33.540.199	\$ 33.560.529	\$ 33.581.122	\$ 33.601.984	\$ 33.623.116	\$ 33.644.523	\$ 33.666.209
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 200.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 305.614.230
Valor de Salamento													\$ 27.563.345
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 337.731.708	\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Activos Fijos	\$ 18.639.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478												
Capital de Trabajo	\$ 305.614.230												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 137.731.708</b>	<b>\$ 31.600.703</b>	<b>\$ 31.590.886</b>	<b>\$ 31.580.940</b>	<b>\$ 31.570.866</b>	<b>\$ 31.560.660</b>	<b>\$ 31.550.322</b>	<b>\$ 31.539.849</b>	<b>\$ 31.529.240</b>	<b>\$ 31.518.493</b>	<b>\$ 31.507.607</b>	<b>\$ 31.496.579</b>	<b>\$ 31.486.982</b>

Cambio Porcentual en las Ventas	4.00%	<a href="#">Volver al Menú Inicial</a>
Tasa de Retorno	2.21%	
Valor Presente Neto	447.907.877	
Tasa Interna de Retorno	25.46%	

Si analizamos un aumento del 10% en la variación de las ventas, encontramos lo siguiente: una tasa de retorno del 2.21% mensual, un valor presente neto de \$ 482.399.510 y una tasa interna de retorno anual de 25.42%, con ingreso de ventas mensuales de \$ \$ 189,346,667, costos variables de \$ \$ 88,665,419, ventas proyectadas por unidades de: Altas 5.676 unid., Medias 4.895 unid, Bajas 4.521 y consolidado de 5.031 unidades mensuales a 5 años, también encontramos variación en otros egresos no deducibles de impuesto y en el capital de trabajo.

**Tabla No 57. Variación de las Ventas (aumento 10%)**

FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676	5676
Medias		4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895	4895
Bajas		4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521	4521
Consolidado		5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031	5031

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667	\$ 189.346.667
- Costos variables		\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419	\$ 88.665.419
- Costos fijos	\$ 0	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730
Costos fijos de Producción		\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129
Costos fijos de Administración		\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.600.000	\$ 2.571.124	\$ 2.541.873	\$ 2.512.242	\$ 2.482.225	\$ 2.451.819	\$ 2.421.017	\$ 2.389.814	\$ 2.358.206	\$ 2.326.187	\$ 2.293.752	\$ 2.260.895
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 56.162.007	\$ 56.190.882	\$ 56.220.134	\$ 56.249.765	\$ 56.279.781	\$ 56.310.188	\$ 56.340.990	\$ 56.372.193	\$ 56.403.801	\$ 56.435.820	\$ 56.468.255	\$ 56.501.112
- Impuestos	\$ 0	\$ 19.095.082	\$ 19.104.900	\$ 19.114.845	\$ 19.124.920	\$ 19.135.126	\$ 19.145.464	\$ 19.155.937	\$ 19.166.546	\$ 19.177.292	\$ 19.188.179	\$ 19.199.207	\$ 19.210.378
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 37.066.924	\$ 37.085.982	\$ 37.105.288	\$ 37.124.845	\$ 37.144.656	\$ 37.164.724	\$ 37.185.054	\$ 37.205.647	\$ 37.226.509	\$ 37.247.641	\$ 37.269.048	\$ 37.290.734
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 347.686.461
Prestamos	\$ 200.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 320.123.116
Valor de Salvamento													\$ 27.563.345
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 352.240.594	\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Activos Fijos	\$ 18.639.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478												
Capital de Trabajo	\$ 320.123.116												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 152.240.594</b>	<b>\$ 35.225.228</b>	<b>\$ 35.215.411</b>	<b>\$ 35.205.465</b>	<b>\$ 35.195.391</b>	<b>\$ 35.185.185</b>	<b>\$ 35.174.847</b>	<b>\$ 35.164.374</b>	<b>\$ 35.153.765</b>	<b>\$ 35.143.018</b>	<b>\$ 35.132.132</b>	<b>\$ 35.121.104</b>	<b>\$ 382.796.394</b>

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%	<a href="#">Volver al Menú Inicial</a>
Tasa de Retorno	2,21%	
Valor Presente Neto	482.399.510	
Tasa Interna de Retorno	25,42%	

## 8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Este análisis nos muestra un ingreso por ventas mensuales de \$ 175.576.000, costos variables por \$ 80.604.926, otros Egresos no deducibles de impuesto por \$ 328, 059,116 y capital de trabajo por \$ 295.941.638; Tasa de Retorno 2.21% anual, Valor Presente Neto \$ 448,634,678, Tasa Interna de Retorno de 27.02% a 5 años.

**Tabla No 58. Variación en el precio**

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)													
Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000	\$ 175.576.000
- Costos variables		\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926
- Costos fijos	\$ 0	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730
Costos fijos de Producción		\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129
Costos fijos de Administración		\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.600.000	\$ 2.571.124	\$ 2.541.873	\$ 2.512.242	\$ 2.482.225	\$ 2.451.819	\$ 2.421.017	\$ 2.389.814	\$ 2.358.206	\$ 2.326.187	\$ 2.293.752	\$ 2.260.895
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 50.451.833	\$ 50.480.708	\$ 50.509.959	\$ 50.539.591	\$ 50.569.607	\$ 50.600.014	\$ 50.630.816	\$ 50.662.019	\$ 50.693.627	\$ 50.725.646	\$ 50.758.081	\$ 50.790.938
- Impuestos	\$ 0	\$ 17.153.623	\$ 17.163.441	\$ 17.173.386	\$ 17.183.461	\$ 17.193.667	\$ 17.204.005	\$ 17.214.478	\$ 17.225.086	\$ 17.235.833	\$ 17.246.720	\$ 17.257.748	\$ 17.268.919
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 33.298.210	\$ 33.317.268	\$ 33.336.573	\$ 33.356.130	\$ 33.375.941	\$ 33.396.009	\$ 33.416.339	\$ 33.436.932	\$ 33.457.794	\$ 33.478.926	\$ 33.500.334	\$ 33.522.019
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 323.504.983
Prestamos	\$ 200.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 295.941.638
Valor de Salvamento													\$ 27.563.345
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 328.059.116	\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Activos Fijos	\$ 18.639.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478												
Capital de Trabajo	\$ 295.941.638												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 128.059.116</b>	<b>\$ 31.456.513</b>	<b>\$ 31.446.696</b>	<b>\$ 31.436.750</b>	<b>\$ 31.426.676</b>	<b>\$ 31.416.470</b>	<b>\$ 31.406.132</b>	<b>\$ 31.395.659</b>	<b>\$ 31.385.050</b>	<b>\$ 31.374.304</b>	<b>\$ 31.363.417</b>	<b>\$ 31.352.389</b>	<b>\$ 354.846.201</b>

Cambio Porcentual en el Precio	2,00%
Tasa de Retorno	2,21%
Valor Presente Neto	448.634.678
Tasa Interna de Retorno	27,02%

[Volver al Menú Inicial](#)

Analizando un aumento en los precios de un 10% encontramos unos ingresos por venta de \$ 189,346,667, la tasa esperada queda igual en un 2.21% y el VPN cambió en \$ 543,519,573 y una TIR de \$ 33.31%

**Tabla No 59. Variación en el precio (aumento 10%)**

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)													
Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334	\$ 197.953.334
- Costos variables		\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926	\$ 80.604.926
- Costos fijos	\$ 0	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730	\$ 41.539.730
Costos fijos de Producción		\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129	\$ 12.587.129
Costos fijos de Administración		\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857	\$ 13.752.857
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744	\$ 15.199.744
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.600.000	\$ 2.571.124	\$ 2.541.873	\$ 2.512.242	\$ 2.482.225	\$ 2.451.819	\$ 2.421.017	\$ 2.389.814	\$ 2.358.206	\$ 2.326.187	\$ 2.293.752	\$ 2.260.895
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 72.829.166	\$ 72.858.042	\$ 72.887.293	\$ 72.916.924	\$ 72.946.941	\$ 72.977.348	\$ 73.008.150	\$ 73.039.352	\$ 73.070.960	\$ 73.102.979	\$ 73.135.414	\$ 73.168.271
- Impuestos	\$ 0	\$ 24.761.916	\$ 24.771.734	\$ 24.781.680	\$ 24.791.754	\$ 24.801.960	\$ 24.812.298	\$ 24.822.771	\$ 24.833.380	\$ 24.844.126	\$ 24.855.013	\$ 24.866.041	\$ 24.877.212
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 48.067.250	\$ 48.086.308	\$ 48.105.613	\$ 48.125.170	\$ 48.144.981	\$ 48.165.049	\$ 48.185.379	\$ 48.205.972	\$ 48.226.834	\$ 48.247.966	\$ 48.269.374	\$ 48.291.059
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511	\$ 379.511
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 200.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 323.504.983
Préstamos	\$ 200.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 295.941.638
Valor de Salvamento													\$ 27.563.345
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 328.059.116	\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Activos Fijos	\$ 18.639.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2.221.207	\$ 2.250.083	\$ 2.279.334	\$ 2.308.965	\$ 2.338.982	\$ 2.369.389	\$ 2.400.191	\$ 2.431.393	\$ 2.463.001	\$ 2.495.020	\$ 2.527.456	\$ 2.560.312
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.478.478												
Capital de Trabajo	\$ 295.941.638												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 128.059.116</b>	<b>\$ 46.225.553</b>	<b>\$ 46.215.736</b>	<b>\$ 46.205.790</b>	<b>\$ 46.195.716</b>	<b>\$ 46.185.510</b>	<b>\$ 46.175.172</b>	<b>\$ 46.164.699</b>	<b>\$ 46.154.090</b>	<b>\$ 46.143.344</b>	<b>\$ 46.132.457</b>	<b>\$ 46.121.429</b>	<b>\$ 369.615.241</b>

Cambio Porcentual en el Precio	15,00%
Tasa de Retorno	2,21%
Valor Presente Neto	602.822.632
Tasa Interna de Retorno	37,37%

[Volver al Menú Inicial](#)

## **9. CONSIDERACIONES FINALES**

Después de la experiencia frente al desarrollo del proyecto, en cuanto a la elaboración del contenido, se requirió de gran dedicación en la búsqueda de fuentes informativas y un buen análisis para la selección de las mismas; y así poder ofrecer al usuario una información veraz, confiable y actualizada sobre el producto y sus beneficios.

Luego de una investigación y análisis profundo de la idea de negocio, se concluye que el proyecto e idea de negocio, SI es viable. A continuación se pueden concluir las siguientes posibles razones. Para esto es necesario resaltar la importancia del estudio anteriormente realizado sobre el CREACIONES PET “Bienestar y Seguridad para tú Mascota” alternativas en vestuario y accesorios innovadores; ya que expone una cantidad de factores que influyen positivamente para poner en marcha una idea completamente nueva y diferente en el mercado nacional e internacional.

Después de haber estudiado las posibilidades para llevar a cabo el plan de negocio, se determinan los grandes beneficios que trae consigo la elaboración del mismo para sus autores; entre ellos se puede destacar la importancia que genera el pensar, analizar, proponer e implantar nuevas ideas para el mercado; resaltando también la contribución del proyecto al crecimiento empresarial con énfasis a la calidad en la aplicación de los medios al campo laboral, con una visión futurista, que a su vez genera la oportunidad de empleo.

Desafortunadamente en la actualidad, no es posible hacer realidad el proyecto, ya que no se cuenta con los recursos necesarios para la ejecución del mismo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, M. (2012) *La Importancia de tener buen cuidado de las mascotas*. Diario Fuerza del Estado de México. Disponible en: <http://fuerza.com.mx/2012/09/03/la-importancia-de-tener-buen-cuidado-de-las-mascotas/>.
- Bancoldex (2014. Octubre) Guía básica sociedades de acciones simplificadas S.A.S. Disponible en: [http://www.bancoldex.com/documentos/2180\\_Guia\\_SAS-web.pdf](http://www.bancoldex.com/documentos/2180_Guia_SAS-web.pdf).
- Bernal León, P. (2010) *Cuánto cuesta mantener una mascota*. Periódico *La Vanguardia*, Sección *Vida y Estilo*. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/historico/57391-cuanto-cuesta-mantener-una-mascota>
- Botero Bernal, T. (2009) Foro de Discusión: Tenencia Responsable de Mascotas. Respeto a la normatividad colombiana sobre la tenencia de mascotas. Universidad del Tolima, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, *Revista Colombiana de Ciencia Animal*, Vol° 2, N°2. Ibagué (Colombia).
- Catalina, S. P. (2011, Septiembre). *Plan de negocios*. Recuperado el 20 de 08 de 2014, de Mi mascota MIMA S.A.S. Disponible en: [http://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio\\_digital/virtualteca/monografias/plan\\_de\\_negocio\\_mi\\_mascota\\_mima\\_sas.pdf](http://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/monografias/plan_de_negocio_mi_mascota_mima_sas.pdf).
- Comportamiento Animal. (2014, Agosto). *Noticias Generales*. Obtenido de Las mascotas conquistan su propio sector económico, Disponible en: <http://www.comportamientoanimal.com/perros-gatos/Las+mascotas+conquistan+su+propio+sector+econ%F3mico.html>

- Dane. (2014, Agosto) *Censos generales*. Disponible en:  
<http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/censos>
- Directorio textil. (2014, Agosto) *Búsqueda de proveedores*. Disponible en:  
[www.directoriotextil.com](http://www.directoriotextil.com).
- Fabricato (2014, Agosto). *Textiles Técnico*. Disponible en:  
<http://www.fabricato.com/site/>.
- Fenalco (2012) *Mascotas: Crecen las oportunidades de negocio*. Disponible en:  
<http://www.fenalco.com.co/contenido/934>.
- Gerencie.com (2014, Septiembre) *Derecho laboral*. Disponible en:  
<http://www.gerencie.com/category/derecho-laboral>.
- Gerencie.com (2014, Septiembre) *Impuestos*. Disponible en:  
<http://www.gerencie.com/category/impuestos>.
- Paginas Amarillas. (2014, Agosto). *Tiendas para mascotas*. Disponible en:  
<http://www.paginasamarillas.com.co/informacion-medellin>.
- Periódico El Tiempo (2013, Junio 21) *Sígale el paso a su mascota si se llega a extraviar*.  
Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12887704>.
- Periódico El Colombiano (2014, Agosto 24) *Telas inteligentes, suelas flexibles y vida saludable*. Disponible en:  
[http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/telas\\_inteligentes\\_suelas\\_flexibles\\_y\\_vida\\_saludable/telas\\_inteligentes\\_suelas\\_flexibles\\_y\\_vida\\_saludable.asp](http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/telas_inteligentes_suelas_flexibles_y_vida_saludable/telas_inteligentes_suelas_flexibles_y_vida_saludable.asp).
- Raf & Black. (2014, Septiembre). *Turbidog*. Disponible en:  
<http://www.perrosygosymascotas.com/turbidog/920-turbidog.html>

- República de Colombia, Ministerio de Salud y Protección Social (2012) *Tenencia responsable de mascotas*. Disponible en:  
<http://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/Tenencia-responsable-de-mascotas.aspx>.
- Revista Dinero (2012) *En Colombia Todos ¡los prefieren perros!*. Disponible en:  
<http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464>
- Rues. (2014, Agosto). *Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio*.  
Disponible en:  
[www.rues.org.co/RUES\\_WEB/Consultas?utm\\_source=TramitesVirtuales&utm\\_medium](http://www.rues.org.co/RUES_WEB/Consultas?utm_source=TramitesVirtuales&utm_medium) .
- Sanav. (2014, Agosto). *San jose Technology, Inc. - Portafolio de Productos, GPS/GPRS Rastreador*. Disponible en: <http://www.sanav.com/gprs-gps-tracker.htm>.
- Singer (2014, Agosto) *Catálogo de productos*. Disponible en:  
<http://singerservitejerycoser.com/catalogo.html>.
- Superintendencia de sociedades (2013) *Desempeño del sector textil confección 2008-2012*. Disponible en: <http://www.supersociedades.gov.co/Documents/Informe-Sector-Textil-Oct152013.pdf>.
- Superintendencia de sociedades (2013) *Servicios electrónicos 2008-2012*. Disponible en:  
<http://www.supersociedades.gov.co/servicios/Paginas/default.aspx>.
- Supersociedades (2014, Septiembre) *Oportunidades para inversionistas*. Disponible en:  
<http://www.supersociedades.gov.co/Paginas/Oportunidades.aspx>.
- Tiendademascotas.com. (2014, Agosto). *Tienda de Mascotas* . Disponible en:  
<http://www.tiendademascotas.com.co>.
- Wawaw. (2014, Agosto). *Wawaw Teinda de Mascotas*. Disponible en:  
<http://www.wawaw.co>.

- Zapatolli, D. (2014) *Entérese de los negocios en torno a las mascotas en la región.*

Revista América Económica, Sección Negocios & Industrias. Disponible en:

[http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/enterese-de-los-negocios-en-torno-las-mascotas-en-la-region.](http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/enterese-de-los-negocios-en-torno-las-mascotas-en-la-region)

## **LISTA DE ILUSTRACIONES**

Ilustración No 1. Telas inteligentes

Ilustración No 2. Chips GPS

Ilustración No 3. Ubicación del sector Textil-Confección

Ilustración No 4. Encuesta Mercado Meta

Ilustración No 5. Portafolio

Ilustración No 6. Línea Chalecos

Ilustración No 7. Distribución Directa

Ilustración No 8. Chaleco, Chip GPS y Bolsa para Empaque Ecológica

Ilustración No 9. Consulta razón social – Cámara de comercio

Ilustración No 10. Logo Símbolo

Ilustración N 11. Entrada Principal

Ilustración N 12. Nomenclatura

Ilustración N 13. Ubicación Espacial y Aérea.

Ilustración N 14. Flujo de Proceso

Ilustración N 15. Divisiones Administrativas

Ilustración N 16. Organigrama

Ilustración N 17. Distribución En Oficinas y Planta Creaciones Pet

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico No 1. Exportaciones en valor FOB

Gráfico No 2. Importaciones en valor FOB

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla No 1. Ingresos Operacionales por Departamento (Millones \$)

Tabla No 2. Participación del Número de Empresas e ingresos según el Tamaño

Tabla No 3. Tabulación de Encuesta Mercado Meta

Tabla No 4. Porcentaje por tipo de mascota

Tabla No 5. Distribución por Estrato

Tabla No 6. Relación de Proveedores

Tabla No 7. Relación de Competidores

Tabla No 8. Relación de Personal de la fuerza de ventas

Tabla No 9. Coordinador Comercial

Tabla No 10. Perfil Laboral – Asesor Comercial

Tabla No 11. Perfil Laboral – Administrador Punto de Venta

Tabla No 12. Perfil Laboral – Analista de Mercadeo

Tabla No 13. Perfil Laboral – Analista de Sistemas

Tabla No 14. Inventario

Tabla No 15. Plan de Medios

Tabla No 16. Cálculo de Costos - Chaleco

Tabla No 17. Cálculo de costos – Productos Adicionales

Tabla No 18. Ficha Arancelaria

Tabla No 19. Liquidación de Importación

Tabla No 20. Precios de venta

Tabla No 21. Costos Asociados a la Comercialización

Tabla No 22. Matriz DOFA

Tabla No 23. Plan de Ventas

Tabla No 24. Proyección de Ventas Optimistas

Tabla No 25. Plan de Producción

Tabla No 26. Distribución Administrativa

Tabla No 27. Relación de Maquinaria, Muebles y Enseres

Tabla No 28. Relación de Materiales e Insumos

Tabla No 29. Relación de Personal Necesario para la Producción

Tabla No 30. Perfil Laboral – Supervisor de Producción

Tabla No 31. Perfil Laboral – Operarias de Producción

Tabla No 32. Perfil Laboral – Mensajero

Tabla No 33. Programa de Producción

Tabla No 34. Procesos Administrativos con Terceros

Tabla No 35. Relación de Personal de Administrativo

Tabla No 36. Software

Tabla No 37. Relación de Maquinaria, Muebles y Enseres

Tabla No 38. Relación de Materiales de Oficina

Tabla No 39. Requerimiento de Servicios

Tabla No 40. Perfil Laboral – Gerente General

Tabla No 41. Perfil Laboral – Coordinador Administrativo

Tabla No 42. Perfil Laboral – Asistente Administrativa

Tabla No 43. Perfil Laboral – Auxiliar Contable

Tabla No 44. Perfil Laboral – Oficios Generales

Tabla No 45. Programa de Administración

Tabla No 46. Comparativo De Tipos Societarios

Tabla No 47. Trámites y Certificaciones

Tabla No 48. Tabla de Amortización Préstamo

Tabla No 49. Ingresos por Ventas

Tabla No 50. Inversiones Exigibles y Disponibles

Tabla No 50. Inversiones Exigibles y Disponibles

Tabla No 51. Costos fijo de Administración Mensuales

Tabla No 52. Costos fijo de Comercialización y Ventas

Tabla No 53. Flujo de Caja

Tabla No 54. Estado de Resultados

Tabla No 55. Valor Presente Neto

Tabla No 56. Variación de las Ventas (flujo de caja)

Tabla No 57. Variación de las Ventas (aumento 10%)

Tabla No 58. Variación en el precio

Tabla No 59. Variación en el precio (aumento 10%)

# ANEXOS

## Cotización Computadores

Bienvenidos al Simit :: Ho... x Luisa Fernanda Pulgarin E... x Outlook.com - luista\_150... x COMPUTADORES PORTA... x

www.pcmadrigal.com/t\_pcm/info\_producto.asp?cod\_producto=7262

Aplicaciones Simit Bienvenido a Simit 71663995201421.html RVA-V2 CO RVA-V2 CO - Inicio 71663995201431.html

### COMPUTADOR TODO EN 1 HP 2101 2GB-500G-18.5P-LIN ● Producto bajo pedido.



**Código:** 1285

**Precio**  
**Oferta \$ 780,000**  
Normal \$ 850,000  
**Ahorro \$ 70,000**  
**Comprar**

Recomendar producto a un amigo  
Compre con respaldo y Excelente Garantía

Apoya el comercio legal.  
Certificamos que este producto es legal.  
Su precio incluye IVA.  
(Los computadores son exentos de IVA)

**HEWLETT PACKARD**  
Fabricante: Hewlett Packard.  
Modelo: Compaq 18-2101LA

Procesador Intel ATOM D2550 1.86Ghz  
Monitor HD 18.5 pulgadas.  
Tarjeta Intel HD Graphics.  
Memoria 2GB DDR3.  
Disco Duro 500 Gb.  
Unidad Quemadora de DVD.  
Lector de tarjetas de memorias 6 en 1.  
Interfaz de red Ethernet 10/100 Mbps integrada.  
Red Inalámbrica 802.11b/g/n.  
Cámara web HD con micrófono.  
Audio integrado alta definición envolvente.

2 puertos USB 2.0.  
1 para audífonos.  
1 para micrófono.

Teclado y Mouse USB Compaq

Sistema operativo Linux

Contenido: Computador. Adaptador de voltaje. Manual. Mouse. Teclado. Garantía del fabricante: 12 meses, en un CAS (Centro de Atención de Servicio al cliente autorizado por el fabricante.)  
Prima en primera instancia la garantía del fabricante de acuerdo a los términos y condiciones contenida en el producto.

**NOTAS:**  
Excelente GARANTIA de un año, directamente en PC MADRIGAL.  
Adicione algunos de éstos accesorios a su PC  
==> Adicione Windows y Office a su PC

100% Reciclable  
Clic aquí  
Ayuda al planeta

PORTA...  
WAC...  
SAMS...  
hp...  
inve...  
Nor...  
TOSH...  
int...  
SABRE...  
Mica...

01:14 p.m.  
19/09/2014

## Cotización Imagen Corporativa

www.disenodelogos.co/costos-diseno-de-logos-logotipos

Aplicaciones Simit Bienvenido a Simit 71663995201421.html RVA-V2 CO RVA-V2 CO - Inicio 71663995201431.html



**DISEÑO** de logos.co

Este combo esta creado con el fin de ofrecer más conceptos gráficos de diseño de logos y ciclos de retroalimentación, nuestros clientes tendrán más opciones de diseño de logotipos.

**Este combo de diseño de Logotipos / Logos incluye:**

- ✓ Grupo inicial de 10 conceptos gráficos de diseño de logos, el cual se inicia con los requerimientos del cliente en un formulario. Este grupo de logos se enviara en un periodo de 2 a 4 días hábiles.
- ✓ 4 ciclos máximo de retroalimentación por parte del cliente sobre los conceptos gráficos
- ✓ Aprobación de logotipo. Una vez haya sido aprobado el logo – logotipo se entrega en los siguientes formatos: Corel curvas, JPG, PNG, TIF, PDF y tipografías utilizadas.

Los archivos se envían comprimidos por email o cargados a nuestro servidor.

- ✓ Manual de imagen corporativa completo en PDF con los parámetros y correctos usos.
- ✓ Entrega en CD-ROM impreso y personalizado con el logotipo elegido.

Plazo máximo para la realización del logotipo 7 a 15 días hábiles, el cliente debe retroalimentar no más de 1 día hábil de cada grupo de logos.

**Precio. \$320.000 Pesos colombianos**

# Cotización Impresora Multifuncional

www.pcmadrigal.com/t\_pcm/info\_producto.asp?cod\_producto=6655

Accesorios  
Accesorios Mantenim. PC  
Accesorios Vehículos/DVD+TV  
Aparatos eléctricos  
Básculos  
COMPUTADORES  
COMPUTADORES Portátiles  
COMPUTADORES Todo en uno  
COMPUTADORES escritorio  
Cables-Adaptadores  
Códigos/Cd/Dvd/Dvd+Dvd  
Circuitos TV/Seguridad  
Controladoras pci/usb/fire  
Cámaras  
Electrodomésticos  
Eléctricos  
Enclosures-Racks  
Ferretería - hogar  
Impresoras/fotocopiadoras  
Juegos y Accesorios  
Juegos-Juguetes-XBOX  
Laser pointers con mouse  
Lectores de huellas  
Libros informática/Cursos  
Maletines y estuches  
Memorias USB/MP3/MP4/iPOD  
Muebles para PC y equipos  
Música accesorios y equipos  
Partes para PC  
Productos Agrícolas  
Redes

## IMPRESORA CANON 4450 COPIADORA-SCANNER-FAX • Disponible.



**Código: 1137**  
\$ 1.260.000  
**Comprar**  
Recomendar producto a un amigo  
Compre con respaldo y Excelente Garantía

Apoya el comercio legal.  
Certificamos que este producto es legal.  
Su precio incluye IVA.  
(Los computadores son exentos de IVA)

**CANON**  
Fabricante: Canon  
Modelo: MF-4450

¿Sabía usted que para vender este tipo de producto se necesita autorización de la Supervigilancia?  
PC MADRIGAL está autorizada por la Supervigilancia para vender productos CTV según Resolución  
1503 de marzo 11 de 2011.

**Impresión de láser monocromático**  
Dimensiones: 15,4" x 14,6"  
Peso: 11,7 Kg aproximadamente  
Garantía 1 año

**SCANNER**  
Velocidad de impresión: 24ppm tamaño carta  
Resolución de scanner: 600 x 800  
Profundidad del color: 24 Bits

**FAX**  
Velocidad de transmisión: 3 seg/pagina aproximadamente

Compatible con los sistemas operativos: Windows 7, Windows Vista, Windows Xp/2000, Mac Os  
10.4.9

Ideal para imprimir fotografías, documentos en formato Pdf, Tiff, Bmp.

Garantía PC MADRIGAL: 12 meses, directa en PC MADRIGAL

**NOTAS:**  
El precio incluye IVA.

100% Reciclable  
Clic aquí  
Ayuda al planeta

Wacom  
SAMSUNG  
hp  
inve  
Nor  
TOSHIBA  
intel  
SABRE  
Mica

01:51 p.m.  
19/09/2014

# Cotización Impresora Punto de Venta

Bienvenido a Simit | 71663995201421.html | RVA-V2 CO | RVA-V2 CO - Inicio | 71663995201431.html

## IMPRESORA DE POS PUNTO EPSON TM-U220PD NEG USB • Disponible.



**Código: 2164** \$ 490.000 **Comprar**

Recomendar producto a un amigo  
Compre con respaldo y Excelente Garantía

Apoya el comercio legal.  
Certificamos que este productos es legal.  
Su precio incluye IVA.  
(Los computadores son exentos de IVA)

**EPSON**  
Fabricante: Epson.  
Modelo: TM-U220PD.

9 Pines - Matriz de puntos  
4.7 líneas por segundo a 40 columnas con 16 cpi aprox.  
Modelo D: Corte manual.

**Características Diferenciales:**  
Puerto USB.  
• Alta fiabilidad a una velocidad de hasta 6 lps.  
• Impresión de una gran cantidad de fuentes escalables, tamaño de la fuente elegible.  
• Fácil carga del papel.  
• Dispone de drivers para Windows® 95, 98, NT 4.0., 2000 y XP  
• Soporta ESC/POS, OLE POS y JavaPOS.

Capacidad de columnas: 40 / 42 ó 33 / 35.  
Sistema de Control ESC/POS(DOS): OLE POS (Windows 95/NT).  
Conexión USB  
Dimensión del rollo de papel: 76 mm (L) x 83 mm (W).  
Número de copias: 1 original 1 copia.

Tecnología: Matrix de punto de 9 agujas.  
Interface: Paralela.  
Rollo para auditoría: No.  
Cortador automático: No.  
Velocidad: 4.7 líneas por segundo a 40 columnas., 16cpi.  
Tamaño de papel: 76mm máximo.  
Conector cajón moder: SI, tipo UTP.  
Cinta: Epson ERC-38 color negro y rojo.

Color: negro.

100% Reciclable  
Clic aquí  
Ayuda al planeta

Wacom | Samsung | HP | Intel | Sabre | Microware

01:48 p.m.  
19/09/2014

## Cotización Maquinas



SEÑORES  
CREACIONES PET S.A  
MEDELLIN

Cantidad	Referencia	Descripcion	Valor con	Total
1	GEMSY8900	PLANA INDUSTRIAL, CON MOTOR MESA Y ESTANTE		800,000
1	GEMSY757	FILETIADORA, 5 HILOS, CON MOTOR MESA Y ESTANTE		1,100,000
		ENTREGADAS A DOMICILIO, ENSAYADAS, CON UNA BUENA ASESORIA....		
			TOTAL	<b>1,900,000</b>
Nota:La entrega de las máquinas se realiza personalizada,con un año de garantía				

# Cotización Papelería

PAPELERÍA PALACE S.A.S. NIT 900.374.748-1

Página : 1 de 2

## FACTURA DE VENTA

IVA REGIMEN COMUN. Actividad Economica 4761. CREE:0.30 NRO PSAS-22303

papeleriapalace@papeleriapalace.com  
Calle 47 No 42-60 Local 221-125

PAPELERIA EN GENERAL, TECNOLOGIA,  
ASEO, CAFETERIA Y BOTIQUIN

40 AÑOS DE EXPERIENCIA

PBX (574) 448 94 02

Fecha: 10/07/2014

Resolución DIAN 110000497898 de 2012-08-23. Prefijo PSAS de 9103 a 100000 Vence: 09/08/2014

Cliente : PRODUCTOS QUIMICOS PANAMERICANOS S.A. BODEGA COLOMBIA 1A6  
Teléfono : 230-27-11  
Codigo : 0260  
NIT : 860042141-0  
Dirección: DIAGONAL 54A 67 10 Sra.MAGDALENA RESTREPO

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	Valor
50101	BOLIGRAFO.KILOMETRICO PLUS NEGRO	12.00	265.00	3,180.00
09426	MARCADOR VINILO/GRAFI/METALIx10 SURTIDO+	1.00	12,500.00	12,500.00
40304	BLOCK CARTA IRIS DE COLORESx35H+	1.00	1,770.00	1,770.00
1822	GANCHO LEGAJA PLASTICx20 KEEPEM+	2.00	2,540.00	5,080.00
7310	CORRECTOR LIQUIDO P/MATE LAPIZ+	1.00	2,680.00	2,680.00
290409	MARCADOR TANK SHARPIE GRUESO +NEGRO	6.00	860.00	5,160.00
100409	CINTA/ TRANS 2"x100mts COLBON 1047+	12.00	2,600.00	31,200.00
6124	TIJERA 7/2"&8 PLASTICA STUD&TRI C/.COLO+	3.00	2,780.00	8,340.00
6116	BISTURI L 200 ALMA METALICA GRANDE ++++	3.00	1,760.00	5,280.00
1919	RESALTADOR POINTER (LAPICERO) DELGADO+	4.00	905.00	3,620.00
1828	GANCHO COSEDORA TRITON26/6x500 +++++	1.00	1,495.00	1,495.00
12	BANDAS DE CAUCHO /BOLSAx25 C 22 PERSO**	2.00	210.00	420.00
300414	RECIBO*CAJA MENOR F.E.20-02x200 LEGIS ***	1.00	2,380.00	2,380.00
6701	AGENDA DIA POR HOJA PERMANENTE 643-1+	1.00	9,835.00	9,835.00
1203	LAPIZ MIRADO BEROL (EXENTO DE IVA)+++++	3.00	530.00	1,590.00
2002	ROTULO/ ADHESIVO CARTA BLANCO MATE+++	50.00	150.00	7,500.00
6610	CALCULADORA CASIOSx12DIG MX-12S+	1.00	10,985.00	10,985.00
1401	PORTAMINAS &07 OLYMPIA&DACATI+	1.00	3,500.00	3,500.00
7102	BORRADOR 712 BLANCO LINEA AZUL GRANDE+	1.00	260.00	260.00
50116	BOLIGRAFO 100 KILOMETRICO COLORES+	3.00	265.00	795.00
1911	MARCADOR BORRABLE EXPO+ SURTIDO	6.00	1,885.00	11,310.00
1918	RESALTADOR SHARPIE GRUESO NARANJA	1.00	830.00	830.00
110113	PEGASTIC 40GRS BARRA TESA+	5.00	4,995.00	24,975.00
1305	CAJA DE MINAS 0.7 FABER CASTELL+	2.00	740.00	1,480.00
31004	LEGAJADOR AZ CARTA norma AZUL #7086+	3.00	3,800.00	11,400.00
1603	CUADERNO ARGOLLADO 85x80 (EXENTO)+2 NEU	2.00	1,450.00	2,900.00
280301	REVISTERO DE CARTON AZUL	2.00	4,500.00	9,000.00
230105	SOBRE/ DE MANILA/DISPA OFICIO ESPE 27x37+	100.00	137.00	13,700.00
145	CLIP METALICO TRITONx100 UNIDADES+++++	1.00	310.00	310.00
820301	REGLA PLASTICA DE 30cms+	1.00	330.00	330.00
301309	TAPETE/MOUSE GEL&STARTEK+	1.00	9,990.00	9,990.00
3106	FECHADOR AUTOMATICO TROD REF 4810+	1.00	12,700.00	12,700.00
200303	PAPEL/ PARA FOTOCOPIA OFICI RESMA x500 +	4.00	8,450.00	33,800.00

# Cotización Papelería

**PAPELERIA PALACE S.A.S.** Página : 1 de 1  
**NIT 900.374.748-1** **FACTURA DE VENTA**  
**IVA REGIMEN COMUN. Actividad Economica 4761. CREE:0.30** **NRO PSAS-22459**  
 papeleriapalace@papeleriapalace.com PAPELERIA EN GENERAL, TECNOLOGIA,  
 Calle 47 No 42-60 Local 221-125 ASEO, CAFETERIA Y BOTIQUIN  
 40 AÑOS DE EXPERIENCIA **PBX (574) 448 94 02** Fecha: 17/07/2014  
 Resolución DIAN 110000497898 de 2012-08-23. Prefijo PSAS de 9103 a 100000 Vence: 16/08/2014

Cliente : PRODUCTOS QUIMICOS PANAMERICANOS S.A. PLANTA GIRARDOTA 1A6  
 Teléfono : 289-10-12  
 Codigo : 0362  
 NIT : 860042141-0  
 Dirección: AUTOFISTA NORTE KIL 22 VIA GIRARDOTA Sra.VIVIANA RIOS

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	Valor
3606	ARMATICA SOBRE TISANA x20 +++++	3.00x	965.00	2,895.00
36149	VASO 7.ONZAS BLANCO TUC x50un +++++	6.00x	1,150.00	6,900.00
3621	BOLSA *PAPELERA NEGR&40x45x100un +	2.00x	4,365.00	8,730.00
3620	BOLSA BASURA NEGRA 90x65x10uncIGRANDE+	1.00x	1,350.00	1,350.00
7305	TOALLA ROLL'D FAMILIA NAT7361DOB SINTUBO+	12.00x	11,990.00	143,880.00
3694	MEZCLADOR PITILLO x1000 UNIDADES+	3.00x	900.00	2,700.00
09972	SERVILLETA FAMI BLA x100 CAFETERIA 72050+	3.00x	1,285.00	3,855.00
36131	TRAPEKA PABLO SEMIGRUESA ROJONo20+	4.00x	4,850.00	19,400.00
3666	ESCOBA PLASTICA SEMIZULIA SUAVE +++++	1.00x	2,900.00	2,900.00
36105	PAPEL H.TRIPLE H.x26mtsBLA FAMI/SCOT	72.00x	990.00	71,280.00
200301	PAPEL/ PARA FOTOCOPIA CARTA RESMA x100	6.00x	6,825.00	40,950.00
7310	CORRECTOR LIQUIDO P/MATE LAPIZ+	1.00x	2,680.00	2,680.00
290409	MARCADOR TANK SHARPIE GRUESO +NEGR	12.00x	860.00	10,320.00
110113	PEGASTIC 40GRS BARRA TESA+	2.00x	4,995.00	9,990.00
1918	RESALTADOR SHARPIE GRUESO COLORES+++	12.00x	830.00	9,960.00
50115	BOLIGRAFO.KILOMETRICO 300RETRAC NEGRO	24.00x	580.00	13,920.00
6124	TIJERA 7/2" &8 PLASTICA STU&TRI COLO+	2.00x	2,780.00	5,560.00
1822	GANCHO LEGAJA PLASTICx20 KEEPER+	5.00x	2,540.00	12,700.00
1401	PORTAMINAS &07 OLYMPIA&DACATI+	2.00x	3,500.00	7,000.00
1305	CAJA DE MINAS 0.7 FABER CASTELL+	3.00x	740.00	2,220.00
820309	REGLA METALICA 30cms+	1.00x	990.00	990.00
110104	COLBON SIPEGA DE 250 GRS+	1.00x	1,650.00	1,650.00
3081	GUIA 105 AMARILLA CARTA SEPARADORX5+	10.00x	675.00	6,750.00
2124	PASTA BLANCA 1" MARCAS CARTOP #129+	1.00x	4,100.00	4,100.00
3666	ESCOBA PLASTICA SEMIZULIA SUAVE +++++	3.00x	2,900.00	8,700.00

25228  
 14020582  
 465.6008

	Total Exento	0.00
	Subtotal	401,380.00
Después de pasados 8 días, no se aceptan devoluciones. BANCO CAJA SOCIAL. CUENTA CORRIENTE Nro 21002714939.	Total IVA 5%	0.00
SERVIMOS NO COMPETIMOS. LA PRESENTE ES UNA FACTURA CAMBIARIA DE COMPRAVENTA Y SE ASIMILA EN SUS EFECTOS A UNA LETRA DE CAMBIO. ARTICULO 774 DEL CODIGO DE COMERCIO.	Total IVA 10%	0.00
	Total IVA 16%	64,221.00
	TOTAL	465,601.00

Sistema Administrativo ISUFT. Producto Licencia a: Papeleria Palace S.A.S. Nit 900.374.748-1