



---

## FABRICACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BOLSOS EN CAUCHO DE NEUMÁTICO

---

RE-ECOLOGYS.A.S  
MEDELLÍN - COLOMBIA  
DICIEMBRE -1- 2011



**FABRICACIÓN Y EXPORTACION DE BOLSOS EN CAUCHO DE  
NEUMATICO  
Plan de Negocios**



**RE-ECOLOGY S.A.  
Medellín – Antioquia  
2011**



## Fabricación y exportación de bolsos en caucho de neumático

### Contenido- Plan de Negocio

#### RESUMEN EJECUTIVO

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

#### 2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIO

#### 3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1 Nombre de la Empresa
- 3.2 Descripción de la Empresa
- 3.3 Misión de la Empresa
- 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5 Ventajas competitivas
- 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7 Relación de productos
- 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
- 4.3 El mercado meta de bienes
  - 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 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
  - 4.6.3 Distribución directa
  - 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 del producto
  - 4.7.2 Los precios de los productos tomando como base los costos
  - 4.7.3 Los precios de los productos propuestos
  - 4.7.4 Política de precios
- 4.8 Costos asociados a las actividades de comercialización
- 4.9 Riesgos y oportunidades de mercado
- 4.10 Plan de ventas

## **5. ASPECTOS TECNICOS (ANALISIS DE LA PRODUCCION)**

- 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 Locativos
  - 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 Proceso administrativo

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 Locativos

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 Préstamos y créditos bancarios

8.2 Ingresos y egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 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)

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor presente neto

8.4.2 Tasa interna de retorno

**9. CONSIDERACIONES FINALES**

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

## RESUMEN EJECUTIVO

RE-ECOLOGY S.A.S es una idea de negocio la cual se ha desarrollado cumpliendo con todos los parámetros de una investigación con el que se pretende demostrar la viabilidad de desarrollar un producto innovador que contribuye con el cuidado del medio ambiente en el que se aprovechan ventajas competitivas orientadas a la satisfacción de las necesidades de la mujer chilena

Mediante el estudio de mercados realizado se concluyó que el producto bolsos en caucho de neumático va directamente dirigido hacia las mujeres entre los 16 y 45 años de edad en las ciudades de Santiago de Chile y Valparaíso interesadas en brindar un aporte especial a la ecología ya que la materia prima de los bolsos es caucho de neumático el cual es reciclado y estar a la vanguardia de la moda.

Como prioridad deseamos posicionar la marca como bolsos innovadores para la mujer actual en un lapso de 7 años, una diferencia potencial del producto es la adaptación a la población femenina chilena, diferenciándose así de los demás productos ya que es innovador y contribuye al medio ambiente.

La meta en ventas estimada por mes es de 250 unidades proyectadas a incrementar un 10% en los siguientes 2 años de acuerdo a la capacidad de producción y comercialización. La estrategia de la empresa en cuanto a la distribución es enfocarnos en los almacenes de cadenas, boutiques y tiendas de accesorios para mujeres en general.

Para iniciar las operaciones, Re-ecology s.a.s requerirá de una inversión inicial de \$106.506.929,55 con un aporte por los socios y un aporte por un préstamo realizado recurriendo a un crédito bancario para suplir el resto de la inversión necesaria.

Creemos totalmente en nuestro proyecto por su innovación, rentabilidad y estrategias de crecimiento y desarrollo y estamos totalmente seguros de marcar la diferencia en el mercado internacional.

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

### DANIELA VANEGAS AVALOS

**Identificación:** 1.035.864.108      **Teléfono** 477 82 10      **Celular:** 300 721 81 93  
:

**Dirección:** Calle 104 N 65-16      **Barrio:** Girardot

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** Daniela1118@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** x      **Universitarios**

**Otros Estudios:**

### MELISSA AVENDAÑO YEPES

**Identificación:** 1.152.192.699      **Teléfono** 234 07 99      **Celular:** 300 384 63 30  
:

**Dirección:** Carrera 77B N 49 B-24      **Barrio:** Estadio

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** Mely\_2234-ay@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** x      **Universitarios**

**Otros Estudios:**

## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

La idea principal del grupo es determinar si el proyecto es viable o no para producir y exportar al mercado chileno fijando también nuestros recursos financieros, humanos y de producción.

Se deben establecer las proyecciones futuras de la empresa en cuanto a la rentabilidad, motivados a crecer diariamente como empresa y seguir incursionando en mercados internacionales permitiéndonos así presentar un plan de negocio el cual es requisito de grado para el programa de tecnólogos en comercio internacional.

La motivación de realizar este proyecto surgió 3 semestres atrás, a través de un estudio de mercado internacional en el cual CHILE fue el país más viable para exportar el producto además porque en Chile se presentan las cuatro estaciones lo cual indica la necesidad de atender la demanda femenina que busca verse siempre elegante y contribuir con el medio ambiente y pueden usarlo en todo momento.

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

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

RE-ECOLOGY S.A.S

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

Concepto del negocio: crear conciencia en la mujer actual de la importancia del reciclaje, que es posible comprar un producto que satisface las necesidades y también ayuda al medio ambiente.

Re-ecology es una empresa industrial fundada el 8 de agosto de 2011 con la meta de desarrollar una línea de bolsos cuya materia prima es reciclable y contribuye al medio ambiente sin perder la orientación hacia el mercado más potente las mujeres, actualmente está ubicada en un sector poco comercial ya que es una bodega donde solo se realiza la producción y la comercialización parte hacia países extranjeros. La bodega está ubicada en el barrio Girardot en la calle 104 n 65-16 a dos cuadras de la autopista norte una vía totalmente rápida y directa para la entrada y salida del producto, el tamaño de la bodega es de 190 mts cuadrados lo que identifica a la empresa como pyme.

#### **3.3 Misión de la Empresa**

RE-ECOLOGY está dedicada a la producción y comercialización de bolsos elaborados en caucho de neumático, cumpliendo con excelentes estándares de diseño y servicio al cliente. Ofreciendo al consumidor final un producto diferenciado y competitivo al brindar comodidad, innovación, elegancia y lo más importante protección al medio ambiente como estilo de vida para la mujer. El producto ofrece un bienestar ecológico ya que en el mundo la mayoría de llantas son quemadas en plantas termoeléctricas representando un problema técnico, económico, ambiental y de salud pública. En RE-ECOLOGY se está haciendo una pequeña parte por pensar globalmente y actuar localmente para preservar el hábitat.

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

#### Objetivos a corto plazo:

- Poder lograr satisfacer completamente las necesidades de la mujer chilena como cliente potencial.
- Posicionar la marca en el mercado chileno en un periodo aproximado de 14 meses.
- Lograr disminuir inconformidades de los clientes respecto a la calidad del producto.
- Disminuir devoluciones por clientes extranjeros.

#### Objetivos a mediano plazo:

- Tener un aprovechamiento total de las ventajas competitivas del mercado internacional.
- Poder recuperar la inversión total en un plazo de 5 años.
- Llegar a ampliar el mercado meta a otras ciudades de Chile en un periodo de 2 años.

#### Objetivos a largo plazo:

- Mejorar la infraestructura de la empresa en un lapso de tiempo de 4 años para así poder producir y abastecer a los actuales y futuros clientes.
- Lograr obtener un reconocimiento en el sector industrial textilero por gran calidad de producto en los próximos 7 años.
- Obtener inversiones de capital para nuevas oportunidades de crecimiento y consolidación empresarial.

### 3.5 Ventajas Competitivas

La principal ventaja competitiva del producto es la posibilidad de adaptación de los bolsos en material reciclable a la población femenina chilena, diferenciándose así de los demás productos ya que es innovador y contribuye al medio ambiente.

#### A nivel de Colombia

- Ubicación geográfica ya que Medellín es una de las ciudades más potentes en cuanto a la moda del país.
- Disponemos de una alta y calificada mano de obra.
- La estabilidad gubernamental de Colombia ya que es un gran atractivo para la inversión extranjera.

#### A nivel de Chile

- La economía chilena ha crecido en los últimos años.
- Su estabilidad gubernamental hacen de Chile un mercado potente.
- Las importaciones de Chile provenientes de Colombia han crecido y el tratado de libre comercio favorece aún más este intercambio.
- La diferencia del producto con los demás por ser elaborado en material reciclable.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Las mujeres se ven obligadas a invertir en accesorios muy comunes que solo suplen con la vanguardia de la moda, bolsos que no aportan un valor agregado y no son significativos, lo que hace que se presente inconformidad y deseos de las mujeres por encontrar algo que le dé más estilo a su vestir.

Queremos ofrecer un bolso elaborado en caucho de neumático el cual se hace especial por su materia prima la cual es reciclable, disminuyendo así inconformidades en las mujeres y generando mayor contribución con el planeta.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

La empresa incursionará en el mercado chileno ofreciendo inicialmente un solo producto

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
Referencia 10	Bolso elaborado en caucho de llanta único tamaño. Bolsos de dama con capacidad para cargar los objetos personales

### 3.8 Justificación del Negocio

Con el presente proyecto se busca contribuir a la disminución de la contaminación ambiental que genera la quema del caucho de neumático actual, aunque en la actualidad el proyecto no genere gran impacto a medida que se observan las consecuencias del ecosistema la sociedad será consciente de que en verdad debe contribuir con productos como este.

Contribuir con el medio ambiente ya que el caucho de llanta es fundido y contamina de una manera tal que su degradación tarda más de 1000 años, por lo tanto reutilizarlo es una excelente manera de preservar el medio ambiente. Además de esto genera empleo, innovación y se generan utilidades económicas. Obteniendo reconocimiento a nivel mundial mediante un sistema de observación constante del cambio del entorno con el fin de hacer de la idea de negocio un proyecto exitoso.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

Sobre el entorno (fuerzas externas)

**Sociales:** Colombia desde hace mucho tiempo se está viendo afectada por los grupos al margen de la ley como lo es la guerrilla, los paramilitares, entre otros grupos, los cuales han afectado negativamente el desarrollo al país, esta situación ha llevado a Colombia a estar en desventaja con otros países; pero aun así el país se encuentra haciendo un gran esfuerzo junto con los empresarios y ciudadanos de darle fin a esta problemática.

**Cultural:** como cultura Colombia es un país con un sinnúmero de manifestaciones culturales que expresan la variedad étnica, religiosa, de costumbres, tradiciones y formas de vida de su población, así como su riqueza natural y diversidad de climas, geografías y paisajes, entre otros. A beneficio para la empresa se desea crear cultura a la sociedad de reciclar y así crear conciencia ambiental.

**Factor ecológico o ambiental:** En Colombia rigen normas ambientales las cuales cobijan el presente proyecto debido a que se enfocan al derecho de un ambiente sano ya que el medio ambiente es un patrimonio común y aunque una parte de la sociedad no tenga conciencia de la importancia del reciclaje en este caso se desea fomentar una alternativa para evitar la quema de neumáticos y dejar de contribuir con la contaminación

del medio ambiente y disminuir las toxinas provocadas por la quema las cuales van directamente a la capa atmosférica.

Este es uno de los factores en el que más enfocado está el proyecto, el objetivo principal es controlar el desperdicio de caucho de neumático y dejar un gran porcentaje de esos residuos para la empresa y reutilizarlos, de igual manera hacer conciencia de la importancia del reciclaje y cuidado ambiental a los clientes.

**Tecnológicas:** en estos tiempos los recursos tecnológicos que tenga una empresa afecta a toda organización, que va incrementándose día a día debido a los tratados que se tienen y con los que se van a tener, sobre todo en uno de los campos que más influye en el sector industrial que es la maquinaria, equipos, entre otros; lo que significa que se debe tratar de estar siempre a la vanguardia de los avances tecnológicos para tener una mejor productividad y permanencia en el mercado.

**Económicos:** La diferencia de las conductas sociales lleva al desempleo y también contribuye a los lazos con el narcotráfico los cuales son un problema considerable porque afecta la infraestructura de Colombia, esto demanda mejoras importantes para mantener la expansión económica, por la crisis financiera mundial y la debilidad de la demanda para las exportaciones de Colombia. La economía de Colombia creció solo un 2,7% en 2008, y 0,8% en 2009, pero se recuperó alrededor de 4,4 en 2010. El gobierno ha motivado a los exportadores a diversificar su base de clientes más allá de los Estados Unidos y Venezuela, tradicionalmente los más grandes socios comerciales de Colombia, el gobierno de Juan Manuel Santos continúa con los acuerdos de libre comercio con Asia y los socios de América del sur y un acuerdo comercial con Canadá.

**Políticos:** las decisiones o disposiciones que se tomen a nivel internacional, regional, nacional, departamental o municipal, siempre van a influir en la toma y estructura de la empresa; ya que la política afecta directa e indirectamente a la economía lo que conlleva a que las estrategias utilizadas y creadas por la organización siempre van de acuerdo a la toma de las decisiones a nivel político.

### **Sobre el sector:**

El sector al que pertenece la empresa es el sector secundario ya que es el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados. Específicamente el sector industrial es al cual se dirige la empresa. El sector textil es un campo abierto y con una amplia posibilidad de entrar en el siempre y cuando se den o se lancen ideas innovadoras por la gran competencia que se encuentra en aspectos tales como la vanguardia de la moda.

**COMPORTAMIENTO DEL SECTOR:** durante los últimos 3 años la industria de los bolsos ha evolucionado considerablemente por la diversidad de materiales en los que pueden ser elaborados. Las ventas han crecido en un 40% ya que las mujeres día a día desean tener lo último en cuanto a la moda.

Periodo		Industrias manufactureras	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
2008	I	13.958	7.417
	II	14.024	7.417
	III	13.836	7.543
	IV	13.514	7.548
	Anua I	<b>55.332</b>	<b>29.925</b>
2009 <sup>P</sup>	I	13.243	7.518
	II	13.086	7.498
	III	13.349	7.407
	IV	13.492	7.616
	Anua I	<b>53.170</b>	<b>30.039</b>
2010 <sup>Pr</sup>	I	13.793	7.701
	II	13.976	7.808
	III	13.787	7.926
	IV	13.999	8.021
	Anua I	<b>55.555</b>	<b>31.456</b>
2011 <sup>Pr</sup>	I	14.494	8.105

<http://www.invias.gov.co/>

Las siguientes cifras que se anexaran indican los movimientos respecto a venta y compra de automóviles tanto particulares como de transporte público en Colombia ya que de allí se proveerá las llantas que se reciclaran y se procesaran para elaborar el producto.

En general se puede ver que se cuenta con una gran variedad de empresas dedicadas a la elaboración de automóviles y que sus tasas son muy representativas en los años 2004 a 2007, estos fueron los datos más actuales que arrojó la investigación y en el segundo cuadro se observa la venta de vehículos importados, quiere decir elementos que ingresan al país y pueden contribuir al depósito posterior de desechos y es allí donde se

encuentra una gran oportunidad de reutilizar una parte de estos productos para elaborar los bolsos.

**Cuadro No. 1.- Ventas de vehículos por empresa (unidades)**

<b>EMPRESA</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
G.M. COLMOTORES	43.668	53.333	75.805	95.150
SOFASA	24.420	31.410	41.057	47.780
HYUNDAI COLOMBIA	11.664	17.784	21.326	27.007
C.C.A. (MAZDA)	11.848	11.456	12.642	15.338
METROKIA	3.301	3.898	6.006	9.965
DIDACOL	2.245	2.792	3.692	6.132
OTROS	17.422	40.489	47.000	57081
<b>TOTALES</b>	<b>114.568</b>	<b>161.162</b>	<b>207.528</b>	<b>258.463</b>

FUENTE: ECONOMETRIA S.A.: 8 Febrero DE 2008

### **3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio**

#### **Técnico**

- Conocimientos en formulación de proyectos
- Control de calidad
- Producción textil y artesanal
- Mantenimiento de maquinaria

#### **Administrativo**

- Exportaciones-importaciones
- Negocios internacionales
- Administración de negocios
- Manejo contable.

#### **Comercial**

- Lingüísticos (idiomas)
- Logística

## Legal

- Normatividad en cuanto a las importaciones y exportaciones

Código sustantivo del trabajo en Colombia y Chile

## 4. ANALISIS DEL MERCADO

### 4.1 Objetivos de Mercadeo

- ✓ Comenzar en el mercado chileno con un producto con un gran aporte a la ecología e innovador que está a la vanguardia de la moda chilena femenina.
- ✓ Soportar la demanda, de las mujeres chilenas ubicadas en las ciudades de Santiago de Chile y Valparaíso.
- ✓ Tener un precio que pueda satisfacer la necesidad de las mujeres en Chile.
- ✓ Alcanzar y analizar los principales puntos de venta en Chile en cuanto a los accesorios para las mujeres.

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

Producto	Precio de venta al distribuidor	Descripción	Ventajas y beneficios para el consumidor	Necesidad que satisface
Bolso en Caucho de Neumático	90.000	El bolso se encuentra en un tamaño único, para dama, con capacidad de adaptarse a cualquier estilo de ropa.	Por ser un bolso elegante puede tener varias alternativas y ajustarse perfectamente al gusto de mujeres muy jóvenes o de avanzada edad lo que brinda versatilidad.	Satisface las necesidades de vestir a través de estilos de ropa femenina innovadores, que marque así la diferencia.

## IMAGEN DEL PRODUCTO.



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

#### 4.3.1 El Mercado Meta

El consumidor está perfilado como mujeres habitantes de Santiago de Chile, Concepción y Valparaíso, entre los 20 y 45 años dispuestas a satisfacer sus necesidades a la hora de vestir a través de la innovación, la moda y el diseño, con un nivel de ingreso medio-alto, exigente con el producto que adquiere en cuanto a calidad, mujeres que sean ecológicas y que quieran ver mejor su medio ambiente, mujeres que se preocupen por la diversidad de materiales en los que se elaboran los bolsos en la actualidad, el consumidor es alguien bien informado, de clase media o media alta y con un buen nivel cultural.

#### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

##### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Analizar gustos y preferencias de las mujeres chilenas.
- Alcanzar la aceptación de los bolsos a través de buena calidad y buen diseño que le brinden variedad a las mujeres chilenas.
- Ofrecer un producto que esté al alcance del poder adquisitivo del mercado meta.

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

Proexport.

Zeiky.

**c) Aplicación de los Medios**

Se aplicó la fuente de información secundaria ya que como el mercado meta se encuentra en el exterior, la principal y mejor herramienta informativa es el internet, buscando datos y estudios primarios y mezclando toda esta información se busca ubicar y establecer estrategias para empezar a concretar ideas para las futuras exportaciones.

**d) Resultados del estudio de los consumidores**

Población Consumidora

Los clientes potenciales serán los grandes almacenes, boutiques y cadenas de tiendas que existan en Chile, por medio de estos llegaremos al consumidor final que serán mujeres habitantes de Santiago de Chile, Concepción y Valparaíso entre los 20 y 45 años de edad dispuestas a contribuir con el medio ambiente y exigentes con el producto que adquieran.

Adquiere en cuanto a calidad, moda que se ajuste a la imagen personal y cuyo precio sea competitiva. Nuestro consumidor son mujeres bien informadas de clase media alta y un nivel cultural alto.

**Determinación de la Demanda**

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción de la posición</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor FOB dólares</b>	<b>Unidad medida</b>
4202210000	bolsos d mano, inc. con bandolera o sin asas, con sup ext d cuero natural, regener o charol	5.00	22.00	Unidades
4202310000	artic d bolsillo o d bolso d mano con superf ext d cuero natural, regenerad o charolad	25.00	12.50	Unidades
4202111000	baules, maletas(valijas) y maletines, incl.los d aseo, con superficie d cuero natural, cuero regenerado o charolado	1.00	0.50	Unidades
4202121000	baúles, maletas(valijas)y maletines,	1.00	0.50	Unidades

	inc ls d aseo, con sup ext d plast o materia textil			
4202220000	bolsos d mano, inc con bandolera o sin asas, con superf ext d hojas de plast o mat textil	4.00	2.00	Unidades
4202290000	demás bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas	2.00	1.00	Unidades
4202320000	artic d bolsillo o d bolso d mano con superf exter d hojas d plast o mater textil	1.00	0.50	Unidades
4203300000	cintos, cinturones y bandoleras de cuero natural o cuero regenerado	87.00	43.50	Unidades

Subpartida	Descripción de la posición	Cantidad	Valor FOB dólares	Unidad medida
4202220000	bolsos d mano, inc con bandolera o sin asas, con superf ext d hojas d plast o mat textil	5.00	61.20	Unidades
4202290000	demás bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas	133.00	142.20	Unidades
6204520000	faldas y faldas pantalón de algodón, para mujeres o ninas	5.00	35.10	Unidades
6214900000	chales, pañuelos d cuello, bufandas, mantillas y arts simil de dms materias textiles	7.00	99.90	Unidades
6217100000	complementos (accesorios) de vestir confeccionados	6.00	179.10	Unidades

Esta es la demanda que tiene Chile en cuanto a los bolsos y artículos similares por lo que se ha determinado para esta mercado para iniciar es la siguiente:

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA AL DISTRIBUIDOR	VENTAS MENSUALES	VENTAS MENSUALES
Referencia 10	90.000	250	250

#### 4.4 El Mercado Proveedor

##### 4.4.1 Proveedores

Proveedor	Insumo	Sitio web	Forma de pago	Dirección	Ciudad	Teléfono	NIT.
Cacharrería BOMBAY S.A	Botones Taches Cierres	www.bombay.com.co	Contado	Calle 47 # 52-25	Medellín	5137188	890905695
Mundo Insumos	varios		Contado	Transversal 49 C N 59-44	Medellín	2932160	9002214417
Hilos Búfalo Ltda.	Hilos Agujas	www.hilosbufalo.com	Contado	Carrera 55 # 49-78	Medellín	512 3018	

#### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

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

**PRECIOS:** ser clientes representativos, logrando que nuestros proveedores nos brinden mejores precios y obtener una gran confianza con ellos para que nos puedan brindar facilidades de pago, con créditos de 30, 60 y 90 días.

**CALIDAD:** para alcanzar la calidad de nuestros productos es necesario hacer una gran selección de los proveedores que tengan mayor reconocimiento por estar bajo estándares de calidad y así para obtener las mejores materias primas e insumos.

**CONFIABILIDAD:** para tener una mayor confiabilidad de los proveedores se implementara un sistema de desarrollo de proveedores, donde se realizara una evaluación inicial y un seguimiento anual a su desempeño para lo cual se seguirá el formato de evaluación de proveedores.

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

La información no viene de una fuente primaria sino de una fuente secundaria por conocimiento del investigador, que antes trabajó en una empresa de confecciones de la ciudad y manejaba los proveedores.

## 4.5 El Mercado Competidor

### 4.5.1 Competidores

La competencia está definida por los productos sustitutos ya que después de investigar a fondo el mercado chileno y el mercado colombiano, no se encontraron empresas o fabricantes de bolsos en caucho de neumático que estén firmes en la intención del reciclaje por ende toda la información de los competidores estará centrada en los productos que realmente sean una competencia indirecta frente a este producto y que perfectamente lo reemplaza.

### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

#### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

La información de los competidores que se encontró fue empresas a nivel regional y nacional, los cuales sus productos eran sustitutos a los nuestros, ya sea en el mismo material y de otros; pero que aún así son una gran competencia indirecta con nuestro producto.

PRODUCTO	COSTO	PRECIO	CALIDAD
Bolsos cyclus	95.000	135.000	Media
Tercer mundo	90.000	135.000	Media-alta
Mandarina Duck	85.000	120.000	media

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

Conocimos esta información por medio de investigación de empresas competentes con el mismo producto o similar en Google, debido a que no se tenía conocimiento exacto de la información de los competidores

#### c) Aplicación de la Medios

Se debió hacer uso de buscadores como Google para poder obtener la información necesaria para determinar los competidores de nuestro producto, ya que en este caso se quiere incursionar en el mercado chileno y no se cuenta con información de primera mano para poder incursionar allí.

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

El mercado chileno esta manejado por diferentes proveedores, fabricantes, importadores nacionales e internacionales, por lo que es un gran atractivo para empresas y/o tiendas de accesorios que quieren permanecer en el mercado por medio de productos novedosos, únicos y de buena calidad.

Los resultados que arrojó el estudio de la competencia son:

En Colombia: la más grande competencia que hayamos

- Bolsos cyclus ubicados en la ciudad de Bogotá **Carrera 7 con 54 costado oriental. Teléfono: (57) 1 249 72 04.** manejan más de 50 referencias en bolsos exportan a más de 5 países y reciben diversas formas de pago , son una empresa prestigiosa y de gran posicionamiento en el mercado brindan una total confiabilidad lo cual refleja para nosotros una enorme competencia.

### 4.6 El Mercado Distribuidor

#### 4.6.1 Distribución

La distribución del producto en el mercado chileno será indirecta o por medio de terceros, y estos se encargaran de la distribución y comercialización.

Este canal de distribución es uno de los más usados ya que muchos productores no cuentan con la capacidad y conocimientos suficientes para lograr llevar sus productos a otros países, además Chile es un país con un gran desarrollo, lo que permite llegar fácilmente a cualquier lugar del país.

Los centros comerciales, los almacenes de cadena, las boutiques ofrecen grandes ventajas a sus clientes ya que estos no solo ofrecen un producto si no también muy buen servicio, en cuanto a las formas de pago, altas variedades de productos y departamentos lo que le hace a sus clientes más fácil y cómodo realizar sus compras.

Almacén	Dirección	Teléfono	E-mail
Almacén La Polar	Valparaíso: Avda. Argentina 151 al 199 Santiago: Avda. Libertador Bernardo O'Higgins 3470	800 391391 ó 383 3655	www.lapolar.cl/
Almacenes Falabella	Rosas 1665-santiago centro	(56-2)3802000	www.falabella.cl

Masái	Santiago: Pío Nono 55, Barrio Bellavista	(56-6) 6756259	<a href="http://www.masai.cl">www.masai.cl</a>
Dinatti	Valparaíso: Calle Condell, 1440.	+56 32 21 1654	<a href="http://www.dinatti.cl">www.dinatti.cl</a>

#### 4.6.2 Distribución a través de terceros

##### a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Tiendas por departamentos

##### Características generales

- Tienen una gran cobertura
- Ofrecen variedad de accesorios y productos de moda
- Están dirigidas a los segmentos socio económicos medio-alto y altos.
- Se encuentran en diversos puntos de las principales ciudades del país y cuentan con presencia en centros comerciales.

##### b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

La principal fuente de información fue el internet a través del cual se miraron las tiendas más reconocidas en Chile que puedan ser un puente para llegar al mercado objetivo.

#### 4.6.3 Manejo de Inventarios

Las ventas se proyectan igual que la producción por tanto no se tendrá inventario de productos terminados, se maneja materia prima y cortes predeterminados para realizar en este caso pedidos y realizarlos con mayor agilidad.

### Producción:

Producto	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul.
Und. Bolsos	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250

### Inventario:

Producto	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul.
Und. Bolsos	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250

### 4.6.4 Comunicación



### 4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

Para la distribución y comercialización de los bolsos en el mercado chileno se recurrirá a la ayuda que nos brindan los distribuidores, para este caso son los mismos almacenes que nos comprarán los bolsos y los cuales se encargaran de las promociones y publicidad del producto.

Se les enviara a los distribuidores catálogos promocionales con los productos, con el fin de que el distribuidor los venda a sus clientes directos.

## 4.7 Precios de los Productos

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

**Competencia:** este es un gran factor para determinar los precios del producto, entre el de menos y más alto valor consultado se puede establecer un precio adecuado para el producto, acomodado a las exigencias de los clientes

**Calidad:** los clientes de ahora son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad y el servicio de los productos comprados, y es un factor determinante a la hora de la escogencia del precio del producto, además el producto contará con una materia prima e insumos de excelente calidad.

**Valor agregado:** el valor agregado de los bolsos se basará en el bolso en sí, ya que no será un bolso fabricado solo con hilos y tela si no que su materia prima será de caucho de neumático lo que lo hace único y con alto valor agregado direccionado a la contribución del medio ambiente.

**Condiciones de pago:** al principio en las relaciones comerciales con los clientes no se harán grandes descuentos ni plazos de pago, ya que aún no se han consolidado grandes relaciones, pero al transcurrir el tiempo y al fortalecer las relaciones se harán cambios en las políticas en cuanto a los pagos.

**Distribución:** este factor no es determinante para la selección del precio del producto, ya que para Re-ecology S.A.S sus distribuidores en el exterior serán sus clientes finales.

#### CUADRO DE INSUMOS

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Neumático	\$ 10.000,00	0,50	Metros	\$ 5.000,00
Hilo	\$ 40.000,00	0,09	Metros	\$ 3.600,00
Reata	\$ 800,00	1,00	Metros	\$ 800,00
Cierre	\$ 450,00	1,00	Unidades	\$ 450,00
Taches	\$ 267,00	2,00	Unidades	\$ 534,00
Bandolera	\$ 3.000,00	1,00	Unidades	\$ 3.000,00
Liquido adherente	\$ 3.000,00	0,19	Gramos	\$ 570,00
Botones	\$ 300,00	0,00	Unidades	\$ 0,00
Exportación	\$ 1.428,57	1,00		\$ 1.428,57
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 15.382,57

El precio que se le dará a los bolsos en caucho de neumático está estimado luego de ver los precios de la competencia y los procesos de producción requeridos, el medio de transporte, la imagen, diseño y calidad. En conclusión el precio que se le dará a los bolsos en pesos colombianos es de \$90.000

La competencia principal que se encontró en Colombia es la empresa Cyclus Store la cual tiene un precio estimado en la venta de bolsos en caucho de neumático entre los 110.000 y 200.000 pesos colombianos.

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

NOMBRE	PRODUCTO	COSTO	PRECIO DE VENTA AL DISTRIBUIDOR
Referencia 10	Bolso elaborado en caucho de neumático	15.382,57	\$90.000

#### 4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

NOMBRE	PRODUCTO	PRECIO DE VENTA AL DISTRIBUIDOR
Referencia 10	Bolso elaborado en caucho de neumático	90000

#### 4.7.4 Política de Precios

Se establecen las políticas de precios de acuerdo al cliente, sus requerimientos, volúmenes de compra y bonos redimibles en descuento

Descuento pago anticipado	5%
Descuento volúmenes de compra	1.000 prendas 5%
Bonos redimibles	5%

#### 4.7.5 Política de Precios

La política de precios se establecen dependiendo del cliente estos requerimientos se realizaran por medio de pagos anticipados, volúmenes de compra, bonos redimibles en descuento.

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

En Colombia el término de negociación más usado hacia chile es el FOB, pero esto depende en gran parte de los requerimientos del cliente, por ello es difícil estimar precisamente los costos. Para ayudar con el proceso de comercialización en chile, los distribuidores hacen negociaciones en su mayoría bajo el termino EXW ya que cuentan como representantes en Colombia que se encargan de realizar todo el proceso de exportación.

#### 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

El sector se ha visto cubierto por los productos de oriente, especialmente china y corea, que consiguen fabricar prendas de vestir, no siempre de inferior calidad pero si a un precio más competitivo. Sin embargo, el mercado de estos países ha visto disminuida su popularidad debido a q los tiempos de entrega son muy largos y a las cantidades que se deben hacer el pedido

2010 – exportaciones de Colombia a Chile de cualquier tipo de Producto

Código de país	País	Valor FOB de la exportación
211	CHILE	906,846,505.71

2011 – exportaciones de Colombia a Chile de cualquier tipo de Producto

Código de país	País	Valor FOB de la exportación
211	CHILE	1,580,156,776.24

Existe gran posicionamiento de la industria colombiana por la calidad de los insumos y productos; la ropa interior femenina es un buen ejemplo. Existen nichos por cubrir si se logran menores márgenes y diferenciación

#### 4.10 Plan de ventas

El plan de ventas es tener ventas estimadas por mes es de unidades las cuales serán 3000 unidades anuales, lo cual se quiere lograr un crecimiento de un 10% anual en ventas

Articulo	Año 1	Año 2	Año 3
Ref 10	3000	3300	3630

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

#### 5.1 Objetivos de producción

- Se deben desarrollar unos mejores métodos para aumentar la producción de estilos de bolsos en un 25% en 1 año
- Se deben aumentar notoriamente las ventas para el año 2013 en un 18% en comparación con el año inmediatamente anterior. Con excelentes estrategias de mercadeo
- Se debe aumentar la calidad de nuestro producto para el año 2013 en un 90% por medio de técnicas y basados en los parámetros de calidad exigidos a nivel internacional

#### 5.2 Descripción del proceso de producción

1. **Diseño:** en la primera etapa de producción se encargaran del diseño lo cual trata de generar moldes ,bocetos y esquemas de el único bolso posible se sacar al mercado para luego confeccionarla, basado en estudios de mercado el cual determina las tendencias de la moda y determina también la exigencia de los consumidores.

TIEMPO	RECURSO HUMANO	RECURSO MATERIAL
5 horas	diseñador	Optiles, computador, impresora, teléfono, silla ,mesa de dibujo, papelería y muestras de el caucho

- 2. Compras:** la persona encargada en esta etapa debe contactar a los proveedores que venden el caucho para entregarle las especificaciones con las cuales se requiere, para así empezar un nuevo proceso, compras debe tratar de conseguir que el caucho sea entregado en el menor tiempo posible.
- El jefe de producción con base con la necesidad de los puntos de producción solicita la cotización a los proveedores
  - El administrador debe analizar las cotizaciones previamente realizadas por los proveedores y decide a quien compra y a quien no, teniendo claros los criterios establecidos como precios, calidad, disponibilidad y plazos de pago.
  - El jefe de planta con un apoyo del área comercial genera orden de compra de materiales, insumos y materias primas.
  - En la bodega se reciben los pedidos de acuerdo a lo pactado en la orden de compra y busca la aprobación del jefe de planta quien chequea que sea lo pactado
  - El jefe de producción genera entradas a la bodega, luego entrega a los operarios para la elaboración de los bolsos
  - Las facturas de compra y venta son enviadas a contabilidad para su asiento y posterior pago

TIEMPO	RECURSOS HUMANOS	RECURSO MATERIAL
2 días	Comprador , operarios	Computador, teléfono, escritorio, silla, papelería

- 3. Corte:** En la sección de corte es la encargada de generar cada una de las piezas de una prenda a confeccionar, aquí se procede a cortar el caucho según el trazo requerido después de que a la bodega lleguen los insumos de parte del proveedor

TIEMPO	RECURSO HUMANO	RECURSO MATERIAL
1 día	operarios	Plotter, papelería, estampadora, máquina de coser, caucho, insumos.

- 4. Maquila:** Después de obtener los cortes, se elabora en fábrica o se envía a terceros encargados de confeccionar la prenda final y realizar los estampados y trabajos manuales que se requieran por parte del diseño

Tiempo	Recurso humano	Recurso material
13 min x bolso	operarios	Máquinas de coser, teléfono, sillas, caucho, hilos, cierre, botones.

**5. Empaque procesos de exportación y distribución:** Ya las prendas terminadas se transportan a la bodega principal, en la cual se revisan aspectos como. Calidad de cada uno de los bolsos y se procede a empacarlos para ser entregados al agente aduanero para el proceso de exportación y luego distribución a los diferentes compradores internacionales.

TIEMPO	RECURSO HUMANO	RECURSO MATERIAL
5 min por unidad	Operarios, agente de aduanas, transportador	Bolsa, cajas, etiquetas, papelería, Teléfono, Computador.

### 5.3 Capacidad de producción

La producción del bolso estará ligada a temporadas por lo que la utilización de la capacidad instalada varía constantemente. Se contara con la maquinaria para una producción estimada de 250 unidades mensuales, se utilizara talleres especializados para la producción de mayores cantidades.

REFERENCIA	ESTILO	CANTIDAD
10	Bolso en caucho de neumático	250 por mes

### 5.4 Plan de Producción

La cantidad anual que se espera fabricar con la capacidad instalada de la empresa es de 3000 ya que se espera ventas mensuales de 250 unidades y anualmente crecerá en un 10%

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
Bolsos	3000	3300	3630

## 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

### 5.5.1 Locaciones

Para el desarrollo del proyecto se determinó que se necesita una bodega o un taller para comenzar con el proceso de producción y administración

Local Arrendado	X	Local Propio	
-----------------	---	--------------	--

Local	
Área	80 mt cuadrados
Arriendo mensual	\$500.000
Total	\$500.000

### 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Equipo de oficina	Proveedor	Unidades	Valor unitario	Valor total	descripción
Computadores	Compugreif	6	\$ 1.440.000	\$ 8.640.000	Se utiliza para el manejo del programa contable y diferentes actividades de la empresa
Impresora multifuncional fax	Compugreif	2	\$ 415.000	\$ 830.000	Se utiliza para la impresión de la documentación necesaria
Teléfonos	Falabella	8	\$ 36.000	\$ 288.000	Se utiliza para la comunicación con terceros de la empresa
Calculadoras	Papelería sueño dorado	5	\$ 13.000	\$ 65.000	Se utiliza para los diferentes cálculos que se necesitan
			TOTAL	\$ 9.823.000	

### 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Neumático	\$ 10.000,00	0,50	Metros	\$ 5.000,00
Hilo	\$ 40.000,00	0,09	Metros	\$ 3.600,00
Reata	\$ 800,00	1,00	Metros	\$ 800,00
Cierre	\$ 450,00	1,00	Unidades	\$ 450,00
Taches	\$ 267,00	2,00	Unidades	\$ 534,00
Bandolera	\$ 3.000,00	1,00	Unidades	\$ 3.000,00
Líquido adherente	\$ 3.000,00	0,19	Gramos	\$ 570,00
Botones	\$ 300,00	0,00	Unidades	\$ 0,00
Exportación	\$ 1.428,57	1,00		\$ 1.428,57
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 15.382,57

#### 5.5.4 Requerimientos de servicios.

Requerimientos de servicio	Proveedor	Unidades	Valor/unitario	Valor total
Electricidad y alcantarillado	EPM	1	\$ 300.000	300.000
Paquete de telefonía, internet, televisión	Une	1	\$ 193.042	\$ 193.042
Seguros	Ing. Seguros	1	\$ 100.000	\$100.000
Alarma	Serví alarmas	1	\$ 30.000	\$ 30.000
			TOTAL	\$ 430.000

#### 5.5.5 Requerimientos de personal.

Cargo	Tipo de contrato	Salario	prestaciones
Diseñador	A término indefinido	\$ 800.000	484.371
Operario	A término indefinido	\$ 535.600	325.771
Operario	A término indefinido	\$ 535.600	325.771
Operario	A término indefinido	\$ 535.600	325.771
Operario	A término indefinido	\$ 535.600	325.771

## 5.6 Programa de producción

Para el proyecto se requiere principalmente de los siguientes conocimientos necesarios para llevar a cabo un proceso de producción

- Diseño de modas
- Producción confecciones
- Conocimiento en manejo de plotter
- Estampación
- Terminación de confecciones
- Corte y trazos
- Logística y procesos productivos
- Manejo de personal
- Manejo de software de diseño

Actividades para operar: se debe arrendar el local, comprar los equipos, instalar el software, comprar los módulos para el trabajo administrativo, adecuar la locación, la conexión de la maquinaria, empezar con la selección y contratación de personal para empezar la producción y la búsqueda de proveedores, el agente de aduanas autorizado para solicitar los documentos requeridos para realizar exportaciones.

El proceso de producción comienza por el taller de diseño en donde se realizan constantes bocetos para presentarle al gerente para su aprobación, este proceso se puede llevar 3 días, mientras se estudian factores como costos y posibilidades de compra del mercado, luego de este proceso se trazan los moldes y se cortan para entregárselos a la persona encargada mientras este proceso se cumple al encargado de compras se le pasan las especificaciones para la compra de insumos este dependiendo de lo requerido puede entregarlo en 3 días, al momento de llegar los insumos al taller se adecuan para adherirlos a la confección donde la transformación de la pieza puede tardar 1 día y para finalizar se contrata al agente de aduanas encargado de realizar los trámites para la exportación y la respectiva entrega al distribuidor.

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

La empresa estará dividida en 3 áreas fundamentales:

- Administración
- Comercial
- Producción

#### **ADMINISTRACIÓN:**

**La planeación:** para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.

**La organización:** para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.

**La ejecución:** por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.

**El control:** de las actividades para que se conformen con los planes.

#### **COMERCIAL:**

La función comercial incluye un conjunto de actividades para hacer llegar al consumidor los bienes o servicios producidos por la empresa.

Las funciones más destacadas de este departamento son:

- Planificación y control.
- Estudios de mercado
- Promoción y publicidad del producto
- Las ventas

## **PRODUCCION:**

La sección de producción en la industria puede considerarse como el corazón de la misma, y si la actividad de esta sección se interrumpiese, toda la empresa dejaría de ser productiva. En el departamento de producción se tienen las actividades de:

- Medición del trabajo.
- Métodos del trabajo.
- Ingeniería de producción.
- Análisis y control de fabricación o manufactura.
- Planeación y distribución de instalaciones.
- Administración de salarios.
- Higiene y seguridad industrial.
- Control de la producción y de los inventarios.
- Control de Calidad.

### **6.1.2 Procesos administrativos externalizados**

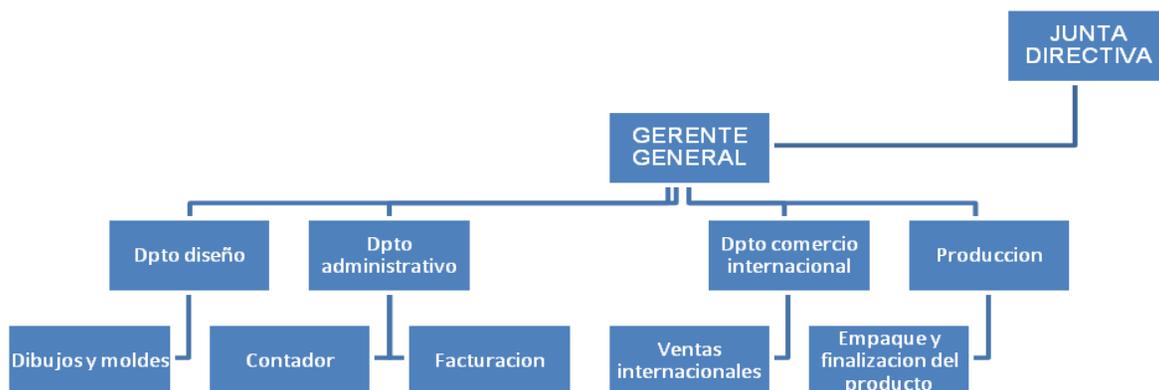
No aplica porque ningún proceso se externalizara.

## **6.2 Estructura Organizacional del Negocio**

Será una estructura simple, debido a que por el tamaño, procesos y actividades es la que se adapta al proyecto, esta estructura contara con un total de 10 empleados para el primer año de operaciones distribuidas así 3 en el área operacional 1 en el área comercial y otra persona en la parte administrativa.

La autoridad máxima descansa en la asamblea general de accionistas, seguido por consejos de administración, el cual nombrara al gerente general, a él se reportan los jefes de ventas y producción, los cuales a su vez tendrán personal bajo su responsabilidad.

## 6.2.1 Organigrama



## 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

🚦 **CARGO:** Gerente General

### **FUNCIONES:**

- Responsable del funcionamiento de la empresa
- Representación legal
- Selección de personal
- Toma de decisiones financieras
- Autorizar compras e inversiones
- Entre otras funciones

### **PERFIL:**

- Planear y controlar factores productivos.
- Asesorar en la toma de decisiones a diferentes áreas de la organización.
- Evaluar inversiones en el mercado versátil
- Evaluación socioeconómica de proyectos
- Analista Financiero
- Conciliador en la solución de conflictos provocados por la asignación de recursos financieros
- Analizar la capacidad de inversión, producción y comercialización de bienes y servicios

🚦 **CARGO:** Diseñador

### **FUNCIONES:** Estampación del diseño

- Diseño de los productos
- Estudio de la moda o tendencias actuales
- Realizar las muestras de los diseños

- Supervisar los lotes de producción
- Estampación del diseño
- Realizar los moldes de los bolsos
- Entre otras funciones

### **PERFIL:**

- Diseñador de Modas para la industria de la confección.
- Diseñador de accesorios.
- Diseñador de Prendas de alta costura y alta moda.
- Jefe del departamento de corte y confección.
- Ilustrador de Moda en las diferentes siluetas.
- Ilustrador de accesorios.
- Analista de mercado, estilos y tendencias de la moda.
- Jefe de control de calidad en los procesos técnicos de producción de prendas de vestir.
- Ejecutor de control de métodos y tiempos en el departamento de producción de prendas de vestir y accesorios.

 **CARGO:** Contador

**FUNCIONES:** • Reporte de estados financieros

- Manejo caja menor
- Realización y pago de nómina
- Llevar la contabilidad de la empresa
- Entre otras funciones

### **PERFIL:**

Con formación ética, crítica y responsabilidad social.

- Capaz de identificar y analizar problemas complejos y avanzar en la formulación de soluciones con un enfoque interdisciplinario en ciencias económicas.
- Con una formación integral que genera en él, una motivación y capacidad para el aprendizaje continuo, lo cual le permite desenvolverse con éxito ante nuevas situaciones organizacionales del entorno nacional e internacional.
- Capaz de desempeñarse profesionalmente con liderazgo, trabajo en equipo y pro actividad en diferentes organizaciones públicas y privadas globales, regionales y locales en las áreas contables, financiera, fiscal y tributaria, control y aseguramiento, social y ambiental, sistemas de información e investigación.

 **CARGO:** Comerciante Internacional

**FUNCIONES:** • Realizar compras y ventas a nivel nacional e internacional

- Toma de pedidos
- Mercadeo
- Estudio de mercados
- Manejo de clientes
- Entre otras funciones

**PERFIL:** • Jefe de departamentos de comercio exterior de las empresas productoras y comercializadoras.

- Jefe de departamentos de cambios internacionales de los bancos y entidades financieras.
- Coordinador de diversas dependencias estatales de manejo de trámites de comercio internacional.
- Coordinador de departamentos de negociación y mercadeo en las empresas del área de la logística y soporte del comercio internacional.
- Jefe de empresas de asesoría y consultoría en el manejo operativo, logístico y aduanero del comercio exterior.
- Director de departamento internacional de agremiaciones empresariales.
- Coordinador en el área económica y/o comercial de las cancillerías y organizaciones internacionales.

 **CARGO:** Operarios

**FUNCIONES:** • Limpiar el neumático

- Plasmar los diseños en el neumático
- Corte de los diseños
- Confección de los bolsos
- Empaque de los bolsos
- Entre otras funciones

**PERFIL:** • Experiencia en manejo de máquinas de confección

 **CARGO:** secretaria

**FUNCIONES:** • Realizar llamadas

- Recibir llamadas y recados
- Recibir a los clientes y/o personas que lleguen a la empresa
- Asistir a los diferentes departamentos de la empresa
- Organizar las agendas de la empresa
- Entre otras funciones

**PERFIL:** • Personalidad equilibrada y proactiva.

- Autoestima positiva.
- Capacidad de adaptación a los cambios.
- Habilidades comunicativas y escucha activa.
- Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades.
- Disposición para trabajar en equipo.
- Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria.
- Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas.
- Técnicas de archivo.

- Técnicas de oficina.
- Digitación o mecanografía
- Uso apropiado del teléfono
- Manejo y organización de la agenda
- Redacción de correspondencia general, comercial y administrativa.
- Manejo adecuado de documentos.

 **CARGO:** Aseo

**FUNCIONES:** • Limpiar las instalaciones de la empresa

- Realizar el aseo en general
- Entre otras funciones

**PERFIL:**

- Persona íntegra con capacidades de servir a los demás en todo momento

### 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

#### 6.3.1 Locativos

Para el desarrollo del proyecto se determinó que se necesita una bodega o un taller para comenzar con el proceso de producción y administración

<b>Local Arrendado</b>	<b>X</b>	<b>Local Propio</b>	
------------------------	----------	---------------------	--

<b>Local</b>	
<b>Área</b>	<b>80 mt cuadrados</b>
<b>Arriendo mensual</b>	<b>\$500.000</b>
<b>Total</b>	<b>\$500.000</b>

**6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.**

Equipo de oficina	Proveedor	Unidades	Valor unitario	Valor total	Descripción
Escritorios	Mercado libre	8	\$ 130.000	\$ 1.040.000	Se utiliza para actividades administrativas
Escritorio de recepción	Mercado libre	1	\$ 280.000	\$ 280.000	Se utiliza para la recepción de clientes y/o proveedores
Sillas	Mercado libre	12	\$ 99.000	\$ 1.188.000	Se utiliza para el proceso productivo y administrativo
Archivadores	Mercado libre	2	\$ 205.000	\$ 410.000	Se utiliza para el almacenamiento de la documentación
Revisteros	Papelería Sueño Dorado	2	\$ 7.800	\$ 15.600	
Mesas de trabajo	Mercado libre	3	\$ 300.000	\$ 900.000	Se utiliza para la creación de bosquejos por parte del diseñador
Cafetera	Mercado libre	1	\$ 300.000	\$ 300.000	Se utiliza para brindar un buen servicio
TOTAL				\$ 4.133.600	

**6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.**

Elementos de oficina	Valor	Cantidad mensual	Proveedor
Papelería	100000	1	Papelería sueño dorado
Aseo	66300	1	Éxito
TOTAL	166300		

**6.3.4 Requerimientos de servicios.**

Requerimientos de servicio	Proveedor	Unidades	Valor/unitario	Valor total
Electricidad y alcantarillado	EPM	1	\$ 300.000	300.000
Paquete de telefonía, internet, televisión	Une	1	\$ 193.042	\$ 193.042
Seguros	Ing. Seguros	1	\$ 100.000	\$100.000
Alarma	Serví alarmas	1	\$ 30.000	\$ 30.000
TOTAL				\$ 430.000

### 6.3.5 Requerimientos de personal

Cargo	Salario/mensual	Prestaciones/mensual
Gerente General	\$ 800.000	484.371
Contador	\$ 800.000	484.371
Comerciante Internacional	\$ 800.000	484.371
secretaria	\$ 535.600	325.771
aseo	\$ 535.600	325.771

### 6.4 Programa de administración

Para el proceso administrativo primero se debe constituir la empresa, debemos realizar los debidos trámites para registro y permisos de funcionamiento. Después se empieza a buscar el personal adecuado para el proceso administrativo lo cual debe ser muy selectivo ya que allí encontraremos el posible gerente, contador, vendedores y compras quienes deben fortalecer la creación de la empresa por eso previamente elaboramos un perfil y una capacitación y luego comenzaremos a mezclar los dos procesos de la empresa los cuales son producción y administración.

## 7. ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

Una empresa S.A.S se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. Sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago.

Por qué el pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

En S.A.S El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades

### 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Tramite	Precio
Consulta nombre de sociedad (en página de la cámara de comercio)	\$0.00
Inscripción del RUT/NIT( en la página de la DIAN /cámara de comercio)	\$0.00
Documento de constitución ( escritura pública)	\$100.000
Formulario único empresarial	\$3.600
Impuesto de renta	\$0.00
Libros contables	\$43.500
Certificado de existencia y representación legal	\$25.000
Registro mercantil	\$35.000
Registro de marca	\$40.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$247.100</b>

## 8. ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

Inversionistas	Aporte
Daniela Vanegas Avalos	3.000.000
Melissa Avendaño Yepes	3.000.000
Total aporte	6.000.000

#### 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad financiera	BBVA
Monto del Préstamo:	\$ 99.010.499
Intereses (efectivo Mensual):	1,60%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Cuota Fija

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

A continuación se mostrara la proyección de ventas de los bolsos, este se hará en diversos campos (optimistas, medio y pesimistas).

Ventas		Participación del total Ventas
Bolsos en Caucho de Neumático	\$ 22.500.000,0	100,00%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 22.500.000,0</b>	<b>100,00%</b>

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual

## Plan de Negocios

Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 9.823.000,0	\$ 272.861,1
Maquinaria (10años)	\$ 49.000.000,0	\$ 408.333,3
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 4.133.600,0	\$ 34.446,7
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	<b>\$ 62.956.600,0</b>	
<b>Total Depreciación Mensual</b>		<b>\$ 715.641,1</b>

### 8.2.1.2 Otros Ingresos

No aplica

### 8.2.2 Egresos

#### 8.2.2.1 Inversiones

<b>GASTOS PRE-OPERATIVOS EXIGIBLES</b>	<b>VALOR</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>
Constitución y registro	\$207.100	\$3.351,7
Registro de marca	\$40.000	666,67
<b>Total</b>	<b>\$247.100</b>	<b>\$ 4.118,3</b>

### INVERSIONES (EXIGIBLES Y DISPONIBLES)

<b>Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)</b>	<b>Valor</b>	<b>Depreciación Mensual</b>
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 9.823.000,0	\$ 272.861,1
Maquinaria (10años)	\$ 49.000.000,0	\$ 408.333,3
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 4.133.600,0	\$ 34.446,7
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	<b>\$ 62.956.600,0</b>	
<b>Total Depreciación Mensual</b>		<b>\$ 715.641,1</b>

#### 8.2.2.2 Costos



### COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Salarios	\$ 800.000
Prestaciones Sociales	\$ 549.907
Publicidad y Mercadeo	\$ 0
<b>Total Costos Fijos De Comercialización Y Ventas</b>	<b>\$ 1.349.907</b>

### COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 3.471.200
Prestaciones Sociales	\$ 2.104.656
Papelería	\$ 100.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 50.000
Seguros	\$ 500.000
Imprevistos y necesarios	\$ 622.586
<b>Total Costos Fijos De Administración</b>	<b>\$ 6.848.442</b>

### COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 2.942.401
Prestaciones Sociales	\$ 1.787.456
Arriendo	\$ 500.000
Servicios	\$ 400.000
Mantenimiento	\$ 50.000
Aseo	\$ 66.300
Alarma	\$ 30.000
<b>Total Costos Fijos Producción</b>	<b>\$ 5.776.157</b>

#### 8.2.2.3 Gastos

### GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION MENSUALES

Salarios	\$ 3.471.200
Prestaciones Sociales	\$ 2.104.656
Papelería	\$ 100.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 50.000
Seguros	\$ 500.000

Imprevistos y necesarios	\$ 622.586
<b>Total Costos Fijos De Administración</b>	<b>\$ 6.848.442</b>

### GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION MENSUALES

Salarios	\$ 800.000
Prestaciones Sociales	\$ 549.907
Publicidad y Mercadeo	\$ 0
<b>Total Costos Fijos De Comercialización Y Ventas</b>	<b>\$ 1.349.907</b>

GASTOS PRE-OPERATIVOS EXIGIBLES	VALOR	AMORTIZACIÓN
Constitución y registro	\$207.100	\$3.351,7
Registro de marca	\$40.000	666,67
Total	\$247.100	\$ 4.118,3

#### 8.2.2.4 Gastos Financieros

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 99.257.599
1	\$ 2.585.732	\$ 1.588.122	\$ 997.611	\$ 98.259.989
2	\$ 2.585.732	\$ 1.572.160	\$ 1.013.572	\$ 97.246.416
3	\$ 2.585.732	\$ 1.555.943	\$ 1.029.790	\$ 96.216.627
4	\$ 2.585.732	\$ 1.539.466	\$ 1.046.266	\$ 95.170.361
5	\$ 2.585.732	\$ 1.522.726	\$ 1.063.006	\$ 94.107.354
6	\$ 2.585.732	\$ 1.505.718	\$ 1.080.015	\$ 93.027.340
7	\$ 2.585.732	\$ 1.488.437	\$ 1.097.295	\$ 91.930.045
8	\$ 2.585.732	\$ 1.470.881	\$ 1.114.852	\$ 90.815.193
9	\$ 2.585.732	\$ 1.453.043	\$ 1.132.689	\$ 89.682.504
10	\$ 2.585.732	\$ 1.434.920	\$ 1.150.812	\$ 88.531.692
11	\$ 2.585.732	\$ 1.416.507	\$ 1.169.225	\$ 87.362.467
12	\$ 2.585.732	\$ 1.397.799	\$ 1.187.933	\$ 86.174.534
13	\$ 2.585.732	\$ 1.378.793	\$ 1.206.940	\$ 84.967.594
14	\$ 2.585.732	\$ 1.359.482	\$ 1.226.251	\$ 83.741.344
15	\$ 2.585.732	\$ 1.339.861	\$ 1.245.871	\$ 82.495.473
16	\$ 2.585.732	\$ 1.319.928	\$ 1.265.805	\$ 81.229.668
17	\$ 2.585.732	\$ 1.299.675	\$ 1.286.058	\$ 79.943.611
18	\$ 2.585.732	\$ 1.279.098	\$ 1.306.634	\$ 78.636.976

19	\$ 2.585.732	\$ 1.258.192	\$ 1.327.541	\$ 77.309.436
20	\$ 2.585.732	\$ 1.236.951	\$ 1.348.781	\$ 75.960.654
21	\$ 2.585.732	\$ 1.215.370	\$ 1.370.362	\$ 74.590.293
22	\$ 2.585.732	\$ 1.193.445	\$ 1.392.288	\$ 73.198.005
23	\$ 2.585.732	\$ 1.171.168	\$ 1.414.564	\$ 71.783.441
24	\$ 2.585.732	\$ 1.148.535	\$ 1.437.197	\$ 70.346.244
25	\$ 2.585.732	\$ 1.125.540	\$ 1.460.192	\$ 68.886.051
26	\$ 2.585.732	\$ 1.102.177	\$ 1.483.555	\$ 67.402.496
27	\$ 2.585.732	\$ 1.078.440	\$ 1.507.292	\$ 65.895.204
28	\$ 2.585.732	\$ 1.054.323	\$ 1.531.409	\$ 64.363.795
29	\$ 2.585.732	\$ 1.029.821	\$ 1.555.912	\$ 62.807.883
30	\$ 2.585.732	\$ 1.004.926	\$ 1.580.806	\$ 61.227.077
31	\$ 2.585.732	\$ 979.633	\$ 1.606.099	\$ 59.620.978
32	\$ 2.585.732	\$ 953.936	\$ 1.631.797	\$ 57.989.182
33	\$ 2.585.732	\$ 927.827	\$ 1.657.905	\$ 56.331.276
34	\$ 2.585.732	\$ 901.300	\$ 1.684.432	\$ 54.646.844
35	\$ 2.585.732	\$ 874.350	\$ 1.711.383	\$ 52.935.462
36	\$ 2.585.732	\$ 846.967	\$ 1.738.765	\$ 51.196.697
37	\$ 2.585.732	\$ 819.147	\$ 1.766.585	\$ 49.430.112
38	\$ 2.585.732	\$ 790.882	\$ 1.794.850	\$ 47.635.261
39	\$ 2.585.732	\$ 762.164	\$ 1.823.568	\$ 45.811.693
40	\$ 2.585.732	\$ 732.987	\$ 1.852.745	\$ 43.958.948
41	\$ 2.585.732	\$ 703.343	\$ 1.882.389	\$ 42.076.559
42	\$ 2.585.732	\$ 673.225	\$ 1.912.507	\$ 40.164.052
43	\$ 2.585.732	\$ 642.625	\$ 1.943.107	\$ 38.220.944
44	\$ 2.585.732	\$ 611.535	\$ 1.974.197	\$ 36.246.747
45	\$ 2.585.732	\$ 579.948	\$ 2.005.784	\$ 34.240.963
46	\$ 2.585.732	\$ 547.855	\$ 2.037.877	\$ 32.203.086
47	\$ 2.585.732	\$ 515.249	\$ 2.070.483	\$ 30.132.603
48	\$ 2.585.732	\$ 482.122	\$ 2.103.611	\$ 28.028.993
49	\$ 2.585.732	\$ 448.464	\$ 2.137.268	\$ 25.891.724
50	\$ 2.585.732	\$ 414.268	\$ 2.171.465	\$ 23.720.260
51	\$ 2.585.732	\$ 379.524	\$ 2.206.208	\$ 21.514.052
52	\$ 2.585.732	\$ 344.225	\$ 2.241.507	\$ 19.272.544
53	\$ 2.585.732	\$ 308.361	\$ 2.277.372	\$ 16.995.173
54	\$ 2.585.732	\$ 271.923	\$ 2.313.809	\$ 14.681.363
55	\$ 2.585.732	\$ 234.902	\$ 2.350.830	\$ 12.330.533
56	\$ 2.585.732	\$ 197.289	\$ 2.388.444	\$ 9.942.089
57	\$ 2.585.732	\$ 159.073	\$ 2.426.659	\$ 7.515.430
58	\$ 2.585.732	\$ 120.247	\$ 2.465.485	\$ 5.049.945
59	\$ 2.585.732	\$ 80.799	\$ 2.504.933	\$ 2.545.012
60	\$ 2.585.732	\$ 40.720	\$ 2.545.012	\$ 0

### 8.3 Estados Financieros Proyectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
+ Ingresos por venta		\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000
- Costos variables		\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643
- Costos fijos	\$ 0	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506
Costos fijos de Producción		\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157
Costos fijos de Administración		\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 1.588.122	\$ 1.572.160	\$ 1.555.943	\$ 1.539.466	\$ 1.522.726
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 2.265.077	\$ 2.281.039	\$ 2.297.256	\$ 2.313.732	\$ 2.330.473
- Impuestos	\$ 0	\$ 747.475	\$ 752.743	\$ 758.094	\$ 763.532	\$ 769.056
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 1.517.602	\$ 1.528.296	\$ 1.539.161	\$ 1.550.201	\$ 1.561.417
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 99.257.599	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 99.257.599					
Recuperación Capital de trabajo						
Valor de Salvamento						
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 105.257.599	\$ 997.611	\$ 1.013.572	\$ 1.029.790	\$ 1.046.266	\$ 1.063.006
Activos Fijos	\$ 62.956.600					
Pago Crédito (Capital)		\$ 997.611	\$ 1.013.572	\$ 1.029.790	\$ 1.046.266	\$ 1.063.006
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.660.702					
Capital de Trabajo	\$ 35.640.297					
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 6.000.000</b>	<b>\$ 1.346.644</b>	<b>\$ 1.341.376</b>	<b>\$ 1.336.025</b>	<b>\$ 1.330.587</b>	<b>\$ 1.325.063</b>

Plan de Negocios

<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
+ Ingresos por venta	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000
- Costos variables	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643	\$ 3.845.643
- Costos fijos	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506	\$ 13.974.506
Costos fijos de Producción	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157	\$ 5.776.157
Costos fijos de Administración	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442	\$ 6.848.442
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907	\$ 1.349.907
- No Desembolsables	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653
- Intereses Crédito	\$ 1.505.718	\$ 1.488.437	\$ 1.470.881	\$ 1.453.043	\$ 1.434.920	\$ 1.416.507	\$ 1.397.799
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 2.347.481	\$ 2.364.761	\$ 2.382.318	\$ 2.400.155	\$ 2.418.278	\$ 2.436.691	\$ 2.455.399
- Impuestos	\$ 774.669	\$ 780.371	\$ 786.165	\$ 792.051	\$ 798.032	\$ 804.108	\$ 810.282
= Utilidad después de Impuestos	\$ 1.572.812	\$ 1.584.390	\$ 1.596.153	\$ 1.608.104	\$ 1.620.247	\$ 1.632.583	\$ 1.645.117
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653	\$ 826.653
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 95.337.766
Prestamos							
Recuperación Capital de trabajo							\$ 35.640.297
Valor de Salvamento							\$ 59.697.468
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.080.015	\$ 1.097.295	\$ 1.114.852	\$ 1.132.689	\$ 1.150.812	\$ 1.169.225	\$ 1.187.933
Activos Fijos							
Pago Crédito (Capital)	\$ 1.080.015	\$ 1.097.295	\$ 1.114.852	\$ 1.132.689	\$ 1.150.812	\$ 1.169.225	\$ 1.187.933
Gastos PREOPERATIVOS							
Capital de Trabajo							
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ 1.319.450</b>	<b>\$ 1.313.748</b>	<b>\$ 1.307.954</b>	<b>\$ 1.302.068</b>	<b>\$ 1.296.087</b>	<b>\$ 1.290.011</b>	<b>\$ 96.621.603</b>

Tasa Interna de Retorno	1,80%
Valor Presente Neto	85.068.078
Tasa Interna de Retorno	35,97%



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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 270.000.000	\$ 311.850.000	\$ 360.186.750	\$ 416.015.696	\$ 480.498.129
- Costos variables		\$ 46.147.714	\$ 50.762.486	\$ 55.838.734	\$ 61.422.608	\$ 67.564.868
- Costos fijos		\$ 167.694.070	\$ 184.463.477	\$ 202.909.825	\$ 223.200.807	\$ 245.520.888
Costos fijos de Producción		\$ 69.313.887	\$ 76.245.276	\$ 83.869.803	\$ 92.256.784	\$ 101.482.462
Costos fijos de Administración		\$ 82.181.299	\$ 90.399.429	\$ 99.439.372	\$ 109.383.309	\$ 120.321.640
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 16.198.884	\$ 17.818.772	\$ 19.600.650	\$ 21.560.715	\$ 23.716.786
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834
- Intereses Crédito		\$ 17.945.721	\$ 15.200.496	\$ 11.879.240	\$ 7.861.083	\$ 2.999.794
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 28.292.661	\$ 51.503.707	\$ 79.639.117	\$ 113.611.365	\$ 154.492.745
- Impuestos	\$ 0	\$ 9.336.578	\$ 16.996.223	\$ 26.280.909	\$ 37.491.750	\$ 50.982.606
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 18.956.083	\$ 34.507.484	\$ 53.358.209	\$ 76.119.615	\$ 103.510.139
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834	\$ 9.919.834
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 99.257.599	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 72.199.093
Prestamos	\$ 99.257.599					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 52.180.959
Valor de Salvamento						\$ 20.018.133
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 105.257.599	\$ 16.647.095	\$ 19.748.723	\$ 23.462.023	\$ 27.911.428	\$ 28.028.993
Activos Fijos	\$ 62.956.600					
Pago Crédito (Capital)		\$ 13.083.065	\$ 15.828.290	\$ 19.149.547	\$ 23.167.704	\$ 28.028.993
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.660.702					
Capital de Trabajo	\$ 35.640.297	\$ 3.564.030	\$ 3.920.433	\$ 4.312.476	\$ 4.743.724	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 6.000.000</b>	<b>\$ 12.228.821</b>	<b>\$ 24.678.595</b>	<b>\$ 39.816.020</b>	<b>\$ 58.128.021</b>	<b>\$ 157.600.073</b>

Tasa Interna de Retorno	23,87%
Valor Presente Neto	119.628.329
Tasa Interna de Retorno	284,63%

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

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	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
- Costo Variables	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643	3.845.643
- Costos Fijos Producción	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157	5.776.157
- Gastos Depreciación	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641	715.641
= Utilidad Bruta en Ventas	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559	12.162.559
- Costos fijos de Administración	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442	6.848.442
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907	1.349.907
- Amortización de diferidos	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012	111.012
= Utilidad Operativa	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198
+ 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	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198	3.853.198
- Impuestos	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556	1.271.556
= UTILIDAD NETA	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643	2.581.643
Utilidades no Repartidas Acumuladas	2.581.643	5.163.286	7.744.929	10.326.572	12.908.215	15.489.858	18.071.501	20.653.144	23.234.787	25.816.430	28.398.073	30.979.716

## 8.4. Evaluación financiera del proyecto

### 8.4.1 Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	1,80%
Valor Presente Neto	85.068.078
Tasa Interna de Retorno	35,97%

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

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	1,80%
Valor Presente Neto	98.301.178
Tasa Interna de Retorno	45,10%

### 8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	10,00%
Tasa de Retorno	1,80%
Valor Presente Neto	101.207.994
Tasa Interna de Retorno	52,40%

### Variación porcentual en el precio y en las ventas

Cambio Porcentual en el Precio	10,00%
Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Cambio Porcentual Costos Variables	15,00%
Cambio Porcentual Costos Fijos	15,00%
Tasa de Retorno	1,00%
Valor Presente Neto	77.660.510
Tasa Interna de Retorno	22,20%

## 9. CONSIDERACIONES FINALES

Basados en los estudios realizados en los cuales identificamos los requisitos para los cumplimientos legales, normas establecidas, normas legales, especificaciones determinadas, normatividad vigente, estudio de mercado, objetivos, análisis económicos y financieros, podemos concluir que el proyecto de fabricación y exportación de bolsos en caucho de neumático chile es viable teniendo en cuenta el mercado objetivo al cual nos hemos proyectado.

Para llevar a cabo este proyecto se hace indispensable la inversión de capital que este a su vez proyectada buscando mejorar la oportunidad de expansión de mercado dada la gran demanda de esta clase de productos en el mercado chileno.

A través del estudio de mercados podemos concluir muchas variables importantes que tiene una influencia importante para la determinación de ponerlo en función, esto nos ayudó a conocer y estimar posibles proveedores, clientes, distribuidores y que se pueden manejar esto permite estar informados y por consiguiente más preparados para llevarlo e incluirlo como proyecto de grado.

Después de realizar todos los estudios requeridos para la elaboración de un plan de negocios se concluye que en todos los mercados existen grandes oportunidades para la creación de nuevos negocios basados en la declaración y en la estrategia de crearle necesidades al consumidor final .

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

PINO PINEDA JUAN PABLO. Asesor en Comercio Exterior Zeiky, Medellín. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Centro Internacional de Convenciones - Plaza Mayor. Calle 41 No. 55-80 Entrada Norte, Piso 3, Oficina 306. Tel: (574) 261 36 00 Ext. 121.

Asesoría: Docente Karen López Calvo. Institución Universitaria ESUMER

[www.proexport.com.co/](http://www.proexport.com.co/)

[www.invias.gov.co/](http://www.invias.gov.co/)

[www.google.com](http://www.google.com)

[www.google.com.cl](http://www.google.com.cl)

[www.cia.gov/](http://www.cia.gov/)

[www.acolfa.org.co](http://www.acolfa.org.co)

[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

[http://chile-hoy.blogspot.com/2011\\_01\\_02\\_archive.html](http://chile-hoy.blogspot.com/2011_01_02_archive.html)

[http://www.ine.cl/canales/sala\\_prensa/boletines/ipv/2008/enero/sectoriales111\\_pag\\_a\\_pag.pdf](http://www.ine.cl/canales/sala_prensa/boletines/ipv/2008/enero/sectoriales111_pag_a_pag.pdf)

[http://www.ine.cl/canales/sala\\_prensa/boletines/ipv/2009/junio/sectoriales\\_128\\_pag.pdf](http://www.ine.cl/canales/sala_prensa/boletines/ipv/2009/junio/sectoriales_128_pag.pdf)

<http://antiguo.proexport.com.co/VBeContent/CategoryDetail.asp?IDCompany=16&IDCategory=1217&Name=Links%20Especializados%20Inteligencia%20de%20Mercados>

[www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)

[www.camaramedellin.com.co/site](http://www.camaramedellin.com.co/site)

<http://www.slideshare.net/carolinamantilla/normas-icontec-1486-ultima-actualizacion>

<http://www.archivonorma.com/Site/index.php?sumeidn=7&contidn=119>

<http://www.uceva.edu.co/ingenieria/images/norma/ntc1486.pdf>