



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

NOMBRE DEL PROYECTO

AMBAR BABY

INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE TECNOLOGO
EN COMERCIO INTERNACIONAL

NOMBRE DE LOS GRADUADOS

MARIANA RESTREPO LOPEZ

CATHERIN ANDREA MEDINA TOBON

PROFESORES GUIAS: Nombres y apellidos del Docente

VICTOR SALDARRIAGA

2015

INDICE

LISTA DE FIGURAS.....	v
LISTA DE TABLAS	vi
ABSTRACT.....	viii
RESUMENEJECUTIVO.....	ix
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1.INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	2
1.1 Nombre De La Empresa Y Marca.....	2
1.2 Tipo de Empresa.....	3
1.3 Descripción de la Empresa.....	3
1.4 Visión Y Misión De La Empresa	4
1.4.1 Misión	4
1.4.2 Visión	4
1.5 Relación Productos y/o Servicios.....	4
1.6 Ventajas Competitivas.....	5
1.7 Trámites y Costos.....	6
CAPITULO 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR	7
2.1 Entorno	7
2.2 Sector.....	9
CAPITULO 3. ANÁLISIS DEL MERCADO	12
3.1 Objetivos de Mercadeo.....	12

3.1.1	Objetivos a Corto Plazo	12
3.1.2	Objetivos a Mediano Plazo	12
3.1.3	Objetivos a Largo Plazo.....	12
3.2	Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios	12
3.3	Costo De Los Productos	21
3.4	Mercado Meta	24
3.5	Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios	25
3.6	Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios	28
3.7	Gastos Pre Operativos De Análisis Del Mercado	32
3.8	Mercado Competidor.....	33
3.9	Mercado Distribuidor	37
3.9.1	Distribución Directa.....	37
3.10	Comunicación y Actividades de promoción y divulgación	39
3.10.1	Comunicación	39
3.10.2	Actividades De Promoción Y Divulgación.....	40
CAPITULO 4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....		41
4.1	Estructura Organizacional del Negocio.....	41
4.1.1	Organigrama Estructura Organizacional.....	41
4.1.2	Organigrama Estructura Personal	44
4.1.3	Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados	44
4.1.4	Locaciones Empresa	45
4.1.5	Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres	46
4.1.6	Requerimientos de Servicios por Área	50
CAPITULO 5. ANÁLISIS LEGAL.....		51

5.1	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	51
CAPITULO 6. ANÁLISIS FINANCIERO		53
6.1	Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad	53
6.2	Aportes de Capital de los Socios	54
6.3	Créditos y Préstamos Bancarios	54
6.4	Precios de los Productos.....	57
6.4.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos 67	
6.4.2	Los Precios de los productos tomando como base los Costos	67
6.5	Ingresos y Egresos.....	68
6.5.1	Ingresos	68
6.5.2	Egresos	69
6.5.3	Estados Financieros	71
6.5.4	Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad	75
CONCLUSIONES		88
BIBLIOGRAFIA		89

LISTADEFIGURAS

Figura 1. Registro Único Empresarial.....	2
Figura 2. Empacado	21
Figura 3. Plan de desarrollo	29
Figura 4. Hogares comuna 14	30
Figura 5. Logo de la Empresa	39
Figura 6. Organigrama Estructura Organizacional	41
Figura 7. Organigrama Estructura Personal.....	44
Figura 8. Tipo De Inmueble.....	45

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Trámites y costos.	6
Tabla 2. Muestra de nuestros productos.....	13
Tabla 3. Costos de Importación y Transporte.	21
Tabla 4. Valores para la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM)	23
Tabla 5. Población por Comuna, Área Metropolitana de Medellín.	25
Tabla 6. Detalles perfil de Consumidores	25
Tabla 7. Detalles Encuesta # 1	26
Tabla 8. Información Estadística De Natalidad	28
Tabla 9. Población Medellín	30
Tabla 10. Plan De Ventas.....	31
Tabla 11. Tarifas de Impuesto de Industria de Comercio según código CIU.....	32
Tabla 12. Detalles de Gastos Pre operativos.....	33
Tabla 13. Detalles de Fuerza de ventas.....	38
Tabla 14. Empaque De Producto	39
Tabla 15. Actividades De Promoción	40
Tabla 16. Cargos Administrativos	41
Tabla 17. Detalles de Costos de personal	44
Tabla 18. Muebles y enseres	46
Tabla 19. Requerimientos de servicios	50
Tabla 20. Análisis legal.....	51
Tabla 21. Detalles de Aportes de Capital de Socios.	54
Tabla 22. Detalles Préstamo.	55
Tabla 23. Detalles Financieros para la solicitud Préstamo.	56
Tabla 24. Estimado de Ventas y Costo Variable de Anillos de Oro.....	57
Tabla 25. Estimado de Ventas y Costo Variable de Aretas de Oro.	58

Tabla 26 Estimado de Ventas y Costo Variable de Esclavas de Oro.....	59
Tabla 27. Estimado de Ventas y Costo Variable de Cadenas de Oro.	60
Tabla 28 Estimado de Ventas y Costo Variable de Anillos de Plata.	61
Tabla 29. Estimado de Ventas y Costo Variable de Aretas de Plata	62
Tabla 30. Estimado de Ventas y Costo Variable de Juego Aretas y Cadena de Oro.....	63
Tabla 31. Estimado de Ventas y Costo Variable de Esclavas de Plata.	64
Tabla 32. Estimado de Ventas y Costo Variable de Cadenas de Plata.	65
Tabla 33 Estimado de Ventas y Costo Variable de Juego de Aretas y Cadena de Plata. ..	66
Tabla 34: Detalles Costos Variables de los Productos.....	67
Tabla 35. Estimación de Puntos de Equilibrio.....	68
Tabla 36: Detalles Ingresos de Venta de Productos.....	69
Tabla 37. Detalle de Activos Fijos.....	70
Tabla 38. Estados de Resultados, Cifras Mensuales.	71
Tabla 39. Flujo de Caja estimado.	73
Tabla 40. Datos Generales del Proyecto, Primera Simulación.	75
Tabla 41. Flujo de Caja y Evaluación Financiera.	75
Tabla 42. Datos Generales del Proyecto, Primera Simulación.	81
Tabla 43. Flujo de Caja y Evaluación Financiera, Segunda simulación.....	82

ABSTRACT

The company AMBER BABY, constituted in modality S.A.S simplified joint-stock company. Each one is shaped by 3 partners which have a percentage of actions of 33 %. It was born as a project to penetrate on the market with a new and sophisticated product for babies. After realizing the respective investigation. One thought that on the market there was no jewelry shop he dedicates only to the sale and commercialization of jewels for babies and this stimulated us to create AMBER BABY; his name amber derives from a precious stone. His logo is sophisticated since we want that it is the shop that will be located in the mall the exchequer in the city of Medellin. Our consumer's profile is persons about the populated sector or persons who visit the mall.

t is an innovative, profitable project of agreement to the investigations that we realize of the sector jeweler. AMBER BABY only sells products in silver and gold. It takes as a direct supplier the company TOUS which possesses a recognition worldwide and a few carefully detailed designs. It possesses diverse headquarters, our supplier will be the headquarters Panama hat due to his nearness and the saving cost in transport, freights, time. The import was realized by ship by question of costs.

For the creation of this company there is needed the capital of 1.500.000 millions which distributed of equivalent form between three partners serious for an initial investment of 500.000.000 millions. A lending is necessary for 87.000.000 millions which I quote with the bank of west in modality free investment with a rate of interest to 0.95 % for major amounts of 20.000.000 millions.

It is a viable project, which possesses the pleasure of the public. It would have a great reception on the market and it is directed for a final sensitive consumer for many which are the babies, for the grandparents, the parents, the uncles, the cousins it would be a gift for any occasion the only and special. Of excellent quality and permanence in the time. The aim of AMBER BABY is in turn to create recollections in so important and significant moments as the arrival of a new baby.

RESUMENEJECUTIVO

La empresa AMBAR BABY, constituida en modalidad S.A.S sociedad anónima simplificada. Está conformada por 3 socios los cuales tienen un porcentaje de acciones del 33% cada uno. Nació como un proyecto para incursionar en el mercado con un producto nuevo y sofisticado para bebés. Después de realizar la respectiva investigación. Se encontró que en el mercado no había ninguna tienda joyera dedica únicamente a la venta y comercialización de joyas para bebés y esto nos impulsó a crear AMBAR BABY; su nombre ámbar deriva de una piedra preciosa. Su logotipo es sofisticado como queremos que sea la tienda que estará ubicada en el centro comercial el tesoro en la ciudad de Medellín. Nuestro perfil de consumidor es personas alrededor del sector poblado o personas que visiten el centro comercial.

Es un proyecto innovador, rentable de acuerdo a las investigaciones que realizamos del sector joyero. AMBAR BABY únicamente vende productos en plata y oro. Tiene como proveedor directo la empresa TOUS la cual cuenta con un reconocimiento a nivel mundial y unos diseños cuidadosamente detallados. Cuenta con diversas sedes, la proveedora nuestra será la sede panamá debido a su cercanía y el ahorro de costos en transportes, fletes, tiempo. La importación se realizara en barco por cuestión de costos.

Para la creación de esta empresa se requiere un capital de 1.500.000 millones los cuales repartidos de forma equivalente entre los tres socios seria para una inversión inicial de 500.000.000 millones. Es necesario un préstamo por 87.000.000 millones el cual se cotizo con el banco de occidente en modalidad libre inversión con una tasa de interés al 0.95% para montos mayores de 20.000.000 millones.

Es un proyecto viable, que cuenta con el agrado del público. Tendría una gran acogida en el mercado y va dirigido a un consumidor final sensible para muchos los cuales son los bebés, para los abuelos, los padres, los tíos, los primos sería un regalo para cualquier ocasión único y especial. De excelente calidad y durabilidad en el tiempo. El objetivo de

AMBAR BABY es a su vez crear recuerdos en momentos tan importantes y significativos como la llegada de un nuevo bebe.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo está enfocado en la creación de una marca exclusiva que incursionara en el mundo de la moda teniendo un público objetivo; brindándole una cara fresca y alegre al mundo de la joyería, siendo a su vez productos de línea exclusiva para bebés y niños. La marca llevara el nombre de AMBAR BABY S.A.S (una sociedad anónima simplificada) y su nombre ámbar derivado de una piedra preciosa.

Su tienda está ubicada estratégicamente en un centro comercial muy distinguido en la ciudad de Medellín y además el cual maneja las mejores marcas. Nuestro proveedor de joyería será la tienda TOUS panamá. La empresa solo maneja artículos en plata y oro para brindar una excelente calidad y garantía de los productos; la línea de AMBAR BABY está constituida principalmente por: aretes, cadenas, juegos de aretes y cadenas, esclavas y anillos.

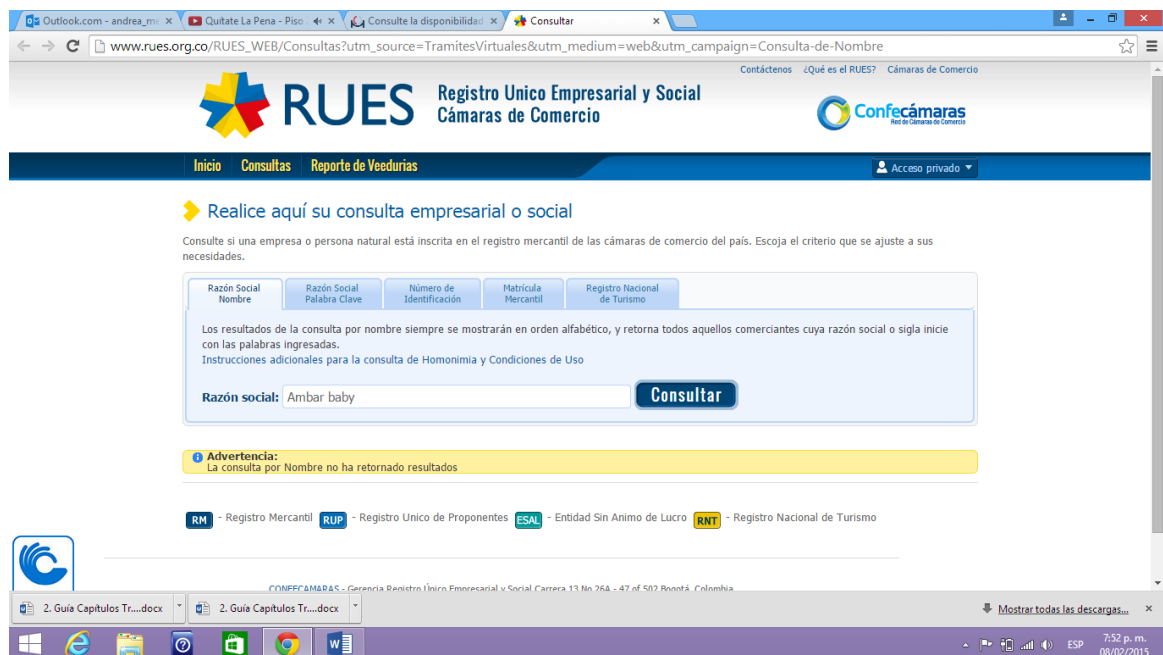
CAPITULO 1.INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 Nombre De La Empresa Y Marca

Decidimos ponerle como nombre y marca a nuestra empresa AMBAR BABY así mismo hicimos la respectiva consulta en la página de comercio de Medellín, con el fin de verificar que no exista actualmente otra empresa registrada con dicho nombre.

Nuestra búsqueda fue exitosa ya que no hay ninguna con este nombre, anexamos la imagen respectiva para su verificación.

Figura 1.Registro Único Empresarial.



Fuente: Registro Único Empresarial y Social - Cámara de comercio (CONFECAMARAS, 2015).

1.2 Tipo de Empresa

En la constitución de la empresa AMBAR BABY se decidió que sería de naturaleza S.A.S (sociedad por acciones simplificadas) ya que esto nos permite tener múltiples ventajas a la hora de iniciar y desarrollar la actividad empresarial, pues permite fijar las propias reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad y hacer acuerdos libres entre los socios, también se puede constituir como documento privado, lo que permite que sea más fácil y económico ya que no hay que hacer reformas estatutarias, no se requiere de revisor fiscal bajando así los costos de operación, además a través de la S.A.S se puede realizar cualquier actividad de naturaleza civil o mercantil siempre y cuando esta sea lícita.

1.3 Descripción de la Empresa

AMBAR BABY es una micro empresa ya que contamos con menos de 10 empleados ubicada en Loma El Tesoro con Transversal Superior Carrera 25A # 1A Sur - 45, Medellín – Colombia su actividad pertenece al sector de servicios que se dedica a la compra y venta de joyería terminada.

Somos una compañía netamente comercial conocedores de las necesidades de nuestros clientes dirigidos especialmente a la joyería para bebés, brindándoles diseño, presentación, calidad e innovación en todas nuestras joyas.

En nuestra empresa nos aseguramos de ofrecer un excelente servicio y asesoramiento a todos nuestros clientes día tras día para así fidelizarlos con nuestros productos tratándolos con la mayor profesionalidad posible.

1.4 Visión Y Misión De La Empresa

1.4.1 Misión

Somos una empresa dedicada a importar y comercializar Joyería para bebe, con diseños exclusivos e innovadores en el mercado ya que actualmente no existen tiendas joyeras dirigidas a esta necesidad, nuestro mercado meta son todos aquellos bebes (niños) a los cuales queremos llegar con productos de calidad brindando un excelente servicio antes, durante y después de la compra.

1.4.2 Visión

Ser en el año 2020 la empresa líder a nivel nacional en la importación y comercialización de joyería para bebes, que logre generar el consumo de nuestros productos como tendencia masiva, apoyados por un equipo comprometido con los objetivos y valores de la empresa.

1.5 Relación Productos y/o Servicios

Nuestra empresa AMBAR BABY ofrecerá en el mercado todo tipo de joyería para bebe tal como: anillos, pulseras, aretes, medallas, collares, esclavas. Fabricadas en Oro amarillo, Oro blanco, Baño de oro 18k y Plata.

1.6 Ventajas Competitivas

La empresa AMBAR BABY no tiene competencia directa, ya que una de nuestras ventajas competitivas es el estar dirigidos especialmente a la joyería para bebés, nuestros productos son de muy alta calidad, brindamos garantía total sobre nuestros artículos, además de contar con un excelente servicio y asesoría para nuestros clientes. Poseemos todo el talento humano con carisma, disposición y el don de gente necesario para generar en nuestro público una preferencia y agrado permanente tanto con nuestros productos como con nuestro personal a cargo.

Nuestra tienda AMBAR BABY estará estratégicamente ubicada en un centro comercial que cumpla con los requisitos de nuestro mercado meta, así mismo AMBAR BABY contará con un diseño en su tienda meticulosamente hecho para traer a más clientes.

Nuestro lema y la imagen que daremos a nuestros compradores será la importancia que daremos a sus hijos como únicos y especiales en el mundo, merecedores de los mejores productos.

AMBAR BABY tiene como ventaja competitiva el crear un ambiente y una atención tan agradable y cálida para nuestros compradores, que será para ellos como una segunda familia que siempre estará feliz de consentir a sus bebés.

1.7 Trámites y Costos

Tabla 1. Trámites y costos.

Tramite	c/único	c/mensual	c/anual
Consulta nombre	\$0		
Consulta marca	\$0		
Formularios : formulario para registro mercantil	\$ 4.500		
Elaboración de estatutos de la sociedad (contamos con un abogado para tal fin)	\$644.350		
Pre Rut	\$0		
Registro mercantil	\$2.300		
Existencia y representación legal	\$4.500		
Impuesto industria y comercio			\$13.069.262
Matrículas y renovaciones acciones por: 191.371.950 a 203.614.600			\$960.000
Derechos por inscripción de libros y documentos Registro de matrículas, de establecimientos, sucursales y agencias			\$ 34.000
Registrar marca			\$796.000
Estudio de suelos	\$0		

Fuente: Cámara de comercio, superintendencia industria y comercio y portal Nacional de creación de empresas.

CAPITULO 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

La empresa AMBAR BABY S.A.S evaluo los siguientes aspectos que podrian tener impacto en la demanda de nuestros productos:

Factor SOCIAL: El primer aspecto es la ventaja de que Colombia sea un país capitalista, lo que hace que tenga cierta tendencia a las compras; encontramos un articulo de FENALCO(España, 2015)que decia:

Hace 30 años los hogares colombianos destinaban la mitad de sus presupuestos para adquirir alimentos; hoy, ese porcentaje se ha reducido al 28%. Ese espacio lo han ganado renglones como la educación, el esparcimiento, el transporte y las comunicaciones.

Tambien en Colombia existe el instinto de comprar joyas. Consideradas asi mismo como cierto nivel de estatus que alguien pueda tener; analizamos que las mujeres en nuestro pais son muy vanidosas y tienden a comprar joyas periodicamente como lo son las aretas, collares, manillas, etc es una accion implicita de los colombianos tener interes en todo tipo de joyas.

Los hombres por su parte les gusta mucho comprar las famosas esclavas, camandulas, anillos, relojes; esto es una gran ventaja para AMBAR BABY ya que a nivel social ya existe una tendencia por las joyas.

Aspecto CULTURAL. En este aspecto la empresa analizo las religiones que hay en el pais y según (Colombia libre 2014).

Aunque la constitución colombiana de 1991 garantiza la libertad de culto y la igualdad de todas las creencias ante la ley y no declara oficial ninguna religión, el culto predominante en Colombia es el cristianismo y la principal confesión mayoritaria es el catolicismo (rito latino), con hasta un 93% de la población nacional que se declara como tal o están registrados como católicos, aunque dentro de esa misma población se pueden contar grupos de indiferentes religiosos.

Estas cifras toman en cuenta el porcentaje de bautismos católicos, que no necesariamente refleja el número de creyentes.

También encontramos que los colombianos tiene como cultura en el día de el bautizo de los niños regarle aretas de oro, una cadenita de oro, una esclava y todo tipo de joyas en oro para este día tan especial; dándonos entrada en el mercado ya que este es nuestro fuerte la joyería exclusiva en oro de la mejor calidad y con una amplia variedad

En el sector POLITICO hemos evidenciado que Colombia es un país muy flexible y accequible en cuanto al tema de entrada y salida de mercancías y que además se cuentan con acuerdos comerciales los cuales encontramos en (pagina oficial Mincomercio 2015) estos son: Can, Mercosur, Tlc Colombia-Mexico, el Salvador, Guatemala y Honduras, Caricom, Chile, EFTA, Canada, Estados Unidos, Acuerdo de alcance parcial con Venezuela, Cuba, Nicaragua y Union Europea.

Que nos permite tener algunos beneficios, las relaciones diplomáticas en el momento están bien con los demás países lo que nos favorece para la actividad que vamos a llevar a cabo. Por el momento no hay restricciones que nos afecten.

En el aspecto ECONOMICO hemos analizado los componentes de esta que nos pueden afectar directa e indirectamente una de ellas la inflación que ha tenido el país durante el 2013(2.43%), 2014(3.66%) sacado de (portafolio 2015) e índices que ha mostrado en el 2015 se espera se sitúe alrededor del 3% ya que esto podría afectar los precios de los productos, evidenciamos que la inflación que ha tenido el país como tendencia es un porcentaje relativamente bajo y estable siendo un factor muy favorable y dándonos un panorama muy positivo. También se analizó la tasa de cambio durante este año sacado de (dólar web, TRM del día) ya que va en constantes alzas ha tenido un promedio de \$ 2,389.59 en lo que va del año 2015 aspecto que nos perjudica directamente ya que somos importadores y esto puede ocasionar subir más los precios de venta a nuestros clientes dándonos desventajas competitivas frente al mercado nacional en cuanto a precio.

Aspecto TECNOLÓGICO: en lo que encontramos en el análisis de Fenalco (sector joyero 2014) este punto nos llamó mucho la atención ya que se mencionaba la deficiencia tecnológica con la que cuenta Colombia para tratar el material como oro y joyas preciosas y este hecho hace que los colombianos busquen productos del exterior con mejor terminación y precisión, este aspecto para AMBAR BABY puede ser determinante para nuestro éxito ya que nuestros productos son hechos con la mejor tecnología para moldear el oro.

Aspecto LEGAL: en este aspecto no encontramos ninguna restricción para traer piezas de oro al país, ni protección nacional ya que en lo que pudimos leer acerca del sector es que Colombia no produce el suficiente oro y joyas preciosas para abastecer el mercado, de hecho estos materiales actualmente ya se importan. Así mismo consultamos en la página DIAN 2015 (consulta de arancel) la partida arancelaria y encontramos que su régimen comercial es de libre importación.

2.2 Sector

Nuestra empresa AMBAR BABY pertenece al sector joyero, un sector muy llamativo en nuestro país colombiano del cual hemos encontrado la siguiente información.

Según (Fenalco Antioquia) “Según Raddar, el consumo de los colombianos en artículos de joyería y otros personales, en 2013 superó los 3.4 billones de pesos, la mayoría se atribuye a argollas, con una participación del 84,2%, relojes con un 6,9% y otros 8,9%. El crecimiento frente a 2012 fue de 9,3%, solo relojes estuvo por debajo del 9%.

El consumo en los cuatro primeros meses de 2014 fue de 1.2 billones de pesos, frente a 1.1 billones del mismo periodo de 2013, que corresponde a un crecimiento de 8,5%, fue superior el aumento del ítem otros personales, 11,5%.

Por estratos socioeconómicos, el Medio consume el 55% del total, le sigue el Alto con el 31% y el Bajo, 14%. En el estrato medio sobresale el consumo de relojes con el 60% y en el estrato alto se destaca el consumo de otros personales,

33%. Con respecto al consumo por ciudades, predomina Medellín en todos los items, especialmente en relojes, en segundo lugar se ubica Bogotá, aunque esta plaza en relojes pasa al tercer lugar. En tercer y cuarto lugar están Cali y Barranquilla.

Las importaciones del sector ascendieron a 87 millones de dólares en 2013, que representó un crecimiento de 9,4% con respecto a 2012, la mayor parte de este valor correspondió a productos con valor agregado y dirigidos al consumidor final, es decir, joyería y bisutería, 53,3% y 40,2%, respectivamente, mientras que las importaciones de metales preciosos y piedras preciosas suman solo un 6,5%.

Después de revisar estos datos confirmamos que la ubicación de nuestra joyería será en la ciudad de Medellín, como se pudo ver en el estudio realizado por Fenalco es la ciudad que predomina en el sector joyero, además observamos que el estrato socioeconómico medio es el mayor consumidor de productos joyeros dándonos una idea de cuál será la demanda para nuestro negocio.

Con respecto a las importaciones del sector que representan 87 millones de dólares para el país, pudimos evidenciar que lo que más motiva a los colombianos para traer mercancía de otro país en este sector es el factor innovador y la tecnología de estos productos con las cuales el país no cuenta actualmente, favoreciéndolos ya que nuestros productos cuentan con tecnología láser además de otras técnicas para maximizar los detalles, mejorar la calidad y la terminación de las joyas.

En nuestra investigación de nuestros competidores encontramos la siguiente información. Según (Fenalco Antioquia) :

Se pueden clasificar de acuerdo al segmento al que dirigen su fuerza de venta ya sea medio o alto. Segmento medio: se agrupan en el centro de la ciudad y se caracterizan por ofrecer productos a bajo precio. Segmento alto: su producción está dirigida a personas de estrato 5 y 6 con mayor poder adquisitivo. Las más

representativas son: Galería Cano, Sterling Joyeros, Joyería Bauer & Co, Shumacher y Cía Ltda. y Kevin's Joyeros, entre otros.

En la demanda encontramos que esta se clasifica de tres maneras así: según FENALCO (Fenalco Antioquia):

En cuanto al comportamiento de la demanda del sector es importante anotar que en Colombia, de acuerdo con el tipo de producto la joyería se puede segmentar en tradicional, de diseño y artística cuyos porcentajes de participación son: del 15%, 20% y un 65% respectivamente de la demanda nacional. Y a su vez, la artística se clasifica en función del precio de venta al público en: Alta joyería y Joyería Comercial.

Analizando esto nuestra empresa AMBAR BABY estaría situada entre la joyería de diseño y la joyería artesanal participando respectivamente según la información hallada en Fenalco de un 20% y 65% del mercado.

CAPITULO 3. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1Objetivos de Mercadeo

3.1.1 Objetivos a Corto Plazo

- Brindar un producto novedoso y llamativo para el público.
- Hacer campañas publicitarias que permitan el reconocimiento de la compañía.
- Crear en la ciudad de Medellín esta nueva tendencia de joyerías para bebe.

3.1.2 Objetivos a Mediano Plazo

- Incursionar en nuevos productos para bebes no solo la parte joyera.
- Participar y visitar ferias internacionales
- Expandir las tiendas a los diferentes centros comerciales del país

3.1.3 Objetivos a Largo Plazo

- Expandir la empresa a nivel internacional
- Ser los productores directos de las joyas implementando la tecnología que se utiliza en otros países para dar el terminado a las joyas y piedras preciosas.

3.2Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios




AMBAR BABY es una joyería creada especialmente para bebes con diseños exclusivos e innovadores con materiales no tóxicos de alta calidad permitiéndole a los niños seguridad, moda y creatividad.



Nuestros productos están creados por Oro amarillo, Oro blanco, Baño de oro 18k y Plata.(Todas nuestra joyas son aptas para bebes (3meses-11meses) (1año en adelante).



ESTOS SON ALGUNOS DE NUESTROS PRODUCTOS SE SACARON VÍA WEB DE LA JOYERÍA TOUS.




Tabla 2. Muestra de nuestros productos.

PRODUCTO	DESCRIPCION	PRECIO
	<p>SWEET DOLLS Ref. 512771510 Producto: Pulsera TOUS Sweet Dolls Material: En plata de primera ley. Motivo: 1,6cm. - 5/8"</p>	<p>\$120.000</p>
	<p>SWEET DOLLS XXS Ref. 512781060 Producto: Pulseraelástica TOUS Sweet Dolls XXS Material: oro amarillo de 18kt y perlas cultivadas de 3mm. - 1/8" Motivo: 6mm. - 1/4".</p>	<p>\$120.000</p>

	<p>SWEET DOLLS</p> <p>Ref. 512771560</p> <p>Producto: Pulsera TOUS Sweet Dolls</p> <p>Material: Plata de primera ley.</p> <p>Motivos: 1,6cm. - 5/8".</p>	<p>\$120.000</p>
	<p>BAHIA</p> <p>Ref. 512861510</p> <p>Producto: Pulsera TOUS Bahía en vermeil y esmalte</p> <p>Material: Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p> <p>Motivo: 1,45cm. - 9/16".</p>	<p>\$200.000</p>
	<p>CONFETI</p> <p>Ref. 413261550</p> <p>Producto: Pulsera TOUS Confeti en vermeil.</p> <p>Material: Vermeil: Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p>	<p>\$200.000</p>


	<p>SWEET DOLLS XXS</p> <p>Ref. 512785060</p> <p>Producto: Anillo TOUS Sweet Dolls XXS</p> <p>Material: en oro amarillo de 18kt.</p> <p>Motivo: 6mm. - 1/4"</p>	<p>\$100.000</p>
	<p>OSO FACETADO</p> <p>Ref. 413185500</p> <p>Producto: Anillo TOUS Oso Facetado</p> <p>Material: en plata de primera ley facetada.</p> <p>Motivo: 2,3cm. - 7/8"</p>	<p>\$60.000</p>
	<p>GEN</p> <p>Ref. 413285580</p> <p>Producto: Anillo TOUS Gen en vermeil y zafiros multicolor. Peso total: 0,149qt.</p> <p>Material: Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p>	<p>\$100.000</p>

	<p>MOTIF</p> <p>Ref. 314935590</p> <p>Producto: Sortija TOUS Motif en vermeil y perla cultivada.</p> <p>Material:Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p> <p>Motivo: 1,6cm. - 5/8". Perla: 4mm. - 3/16".</p>	<p>\$100.000</p>
	<p>SWEET DOLLS XXS</p> <p>Ref. 512783040</p> <p>Producto: Pendientes TOUS Sweet Dolls XXS</p> <p>Material: oro amarillo de 18kt.</p> <p>Motivo: 6mm. - 1/4" Cierre presión.</p>	<p>\$120.000</p>

	<p>CONFETI</p> <p>Ref. 413263040</p> <p>Producto: Pendientes TOUS Confetti</p> <p>Material: oro blanco de 18kt y diamantes. Peso total 0,11qt.</p>	<p>\$80.000</p>
	<p>SWEET</p> <p>Ref. 413173000</p> <p>Producto: Pendientes TOUS Sweet</p> <p>Material: oro amarillo de 18kt, perla cultivada de 1cm. - 3/8" y diamantes. Peso total 0,12qt. Cierre presión.</p>	<p>\$80.000</p>
	<p>GEN</p> <p>Ref. 413283000</p> <p>Producto: Pendientes TOUS Gen</p> <p>Material: oro amarillo de 18kt con Motivo: oro blanco de 18kt y diamantes. Peso total 0,05qt.</p>	<p>\$120.000</p>

	<p>MOTIF</p> <p>Ref. 414933530</p> <p>Producto: Pendientes TOUS Motif</p> <p>Material: plata de primera ley rosa y espinelas. Motivo: 5,5mm. - 3/16”.</p>	<p>\$120.000</p>
	<p>BAHIA</p> <p>Ref. 512864530</p> <p>Producto:Collar TOUS Bahía en vermeil y esmalte.</p> <p>Material: Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p> <p>Motivo: 2cm. - 13/16”. Largo: 90cm. - 35 7/16”.</p>	<p>\$300.000</p>

	<p>SWEET DOLLS</p> <p>Ref. 415904640</p> <p>Producto: Collar TOUS SweetDolls en vermeil rosa y espinelas.</p> <p>Material: Plata de primera ley cubierta por un baño de oro de 18Kt.</p> <p>Motivo: 2,2cm. - 7/8". Largo: 45 cm. - 17 11/16".</p>	<p>\$300.000</p>
	<p>SWEET DOLLS</p> <p>Ref. 415904680</p> <p>Producto: Gargantilla TOUS Sweet Dolls</p> <p>material:plata de primera ley.</p> <p>Motivo: 2,2cm. - 7/8". Largo: 45cm. - 17 11/16".</p>	<p>\$160.000</p>

	<p>STAINLESS STEEL</p> <p>Ref. 616142000</p> <p>Producto: Gargantilla TOUS</p> <p>Material: acero. 3cm. x 60cm. - 1 3/16" x 23 5/8".</p>	<p>\$160.000</p>
---	---	-------------------------

Fuente: elaboración propia

Ventajas y Beneficios

La ventaja de AMBAR BABY es que cuenta con material de alta calidad lo cual nos da una ventaja frente a otros materiales más comunes en el mercado, siendo un diseño colorido, diferente, alternativo y más alegre brindando así joyas durables, resistentes y muy a la moda

Nuestra joyería se puede usar en cualquier tipo de eventos ya que contamos con collares, pendientes, pulseras y anillos para toda ocasión.

Necesidades que Satisface

AMBAR BABY brinda productos específicamente para bebés, con un material antialérgico como lo son el oro y la plata, ya que los bebés son más delicados con diseños innovadores y de muy alta calidad permitiendo así productos nuevos en el mercado abriendo las puertas a posibles clientes.

A su vez satisface la necesidad actual de tener una tienda joyera solo para bebés en la ciudad de Medellín, ya que en este momento no existe alguna dirigida únicamente a este público.

Importación Productos

La importación de nuestros productos se hará aérea por la cercanía y valor de nuestros productos.

Figura 2. Empacado



Fuente: Joyería Tous 2015

3.3 Costo De Los Productos

Tabla 3. Costos de Importación y Transporte.

Costeo		
Valor Usd		Valor USD
Unidades	2050	
EXW	338.000.000	135.775,14
Transporte Interno Fabrica – Puerto	\$630.000	350,00

Costos Aduaneros de Exportación	\$297.000	165,00
Documentos del Transporte Internacional	\$144.000	80,00
Consolidación (Desconsolidacion, Manejo, Cargue al Container)	\$190.890	106,05
Handling	\$270.000	150,00
FOB	339.531.890	136.390,50
Flete Marítimo	\$318.150	176,75
CollectFee	\$36.000	20,00
CAF	\$36.000	20,00
CFR	339.922.040	136.547,23
Seguro Internacional	500000	200,81
CIF	340.422.040	136.748,08
Operación en Puerto	\$900.000	500,00
Uso de las Instalaciones	\$47.718	26,51
Documentación	\$45.000	25,00
Gastos Varios	\$144.000	80,00
Transporte Buenaventura – Bogotá	\$900.000	500,00
DAP	342.458.758	137.566,23
Iva	54.793.401	22.010,59
Gravamen	\$0	0,00
Liberación	\$27.000	15,00
Nacionalización	\$522.000	290,00
DDP	397.801.159	159.797,36
TRM	2489.41	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4. Valores para la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM)

Tasa de cambio representativa del mercado (TRM) ?

1.1.3 Serie histórica para un rango de fechas dado

Información disponible desde el 27 de noviembre de 1991

Seleccione una vista:

Fecha (dd/mm/aaaa)	Tasa de cambio representativa del mercado (TRM)
19/02/2015	\$2.429,71
20/02/2015	\$2.445,16
21/02/2015	\$2.455,54
22/02/2015	\$2.455,54
23/02/2015	\$2.455,54
24/02/2015	\$2.489,81
25/02/2015	\$2.500,59
26/02/2015	\$2.489,41

Fuente: Superintendencia Financiera De Colombia (2015)

Para la cotización DDP de la importación de joyera se cogió el costo del proveedor en EXW y se multiplico por las ventas altas de cada producto logrando totalizar el costo de la mercancía en fábrica. Además esto lo hicimos con el propósito de dejar el stock requerido para nuestra tienda. La mercancía se traerá de la empresa TOUS panamá como ya se había mencionado en el trabajo.

Se tomó la decisión de traer la mercancía en barco ya que nos ayudaría a ahorrar costos lo cual nos favorece en cuestión de que la primera importación tiene un valor muy alto.

Se cotizaron en una agencia de aduanas todas las tarifas para este transporte.

3.4 Mercado Meta

Para la selección del mercado meta se llevó a cabo el análisis de distintas variables que afectan directamente la adquisición de las joyas, también de las diferentes ciudades de Colombia, de esta manera se ha decidido ingresar con este nuevo producto en la ciudad de Medellín ya que en el estudio que encontramos para el sector de (Fenalco 2014 sector joyero) esta ciudad participa con un 65% de las compras anuales en el sector joyero; además estaremos ubicados en el tesoro sector poblado que cuenta con 4.5% del total poblacional de la ciudad de Medellín con un número aproximado de 125000 información que actualizamos calculando el porcentaje del sector poblado con la población total de Medellín a 2014 habitantes información que encontramos en (plan de desarrollo el poblado, del municipio de Medellín). Nuestros productos van dirigidos a un mercado estrato 4,5 y 6.

Tabla 5. Población por Comuna, Área Metropolitana de Medellín.

Comuna	Total	%	Área (hectáreas)*	Densidad poblacional (hab./hec.)*
1 Popular	133.167	5,50	310.94	349
2 Santa Cruz	101.879	4,21	219.52	400
3 Manrique	178.451	7,38	495.91	267
4 Aranjuez	170.950	7,07	486.45	217
5 Castilla	157.990	6,53	609.69	230
6 Doce de Octubre	207.481	8,58	383.65	525
7 Robledo	186.929	7,73	938.22	170
8 Villa Hermosa	126.420	5,23	577.74	180
9 Buenos Aires	154.773	6,40	599.63	208
10 La Candelaria	93.300	3,86	735.63	101
11 Laureles Estadio	132.895	5,49	741.61	157
12 La América	110.216	4,56	398.49	246
13 San Javier	136.690	5,65	483.80	192
14 El Poblado	110.509	4,57	1.432,58	63
15 Guayabal	91.855	3,80	760.33	100
16 Belén	200.029	8,27	883.12	180
TOTAL URBANO	2.293.534	100	10.057,31	221,6

Fuente: Alcaldía De Medellín(Alcaldia Municipio de Medellin, 2010)

3.5 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

Tabla 6. Detalles perfil de Consumidores

Perfil	Salario
Consumidores serán hombres y mujeres principalmente. Desde los 20 hasta los 60 años. Que estén interesados en artículos joyeros para bebe	Que devenguen un salario promedio de 1540000 hacia arriba
Estratos socioeconómicos	(3, 4,5 y 6).
Ubicación geográfica	Ubicados en el sector poblado en los alrededores del tesoro.
Gustos	Personas interesadas en adquirir productos

	de alta calidad, de marca, únicos y especiales.
--	---

Tabla 7. Detalles Encuesta # 1

1. A usted que le gustaría regalar si lo invitan a un bautizo.

- Joyas
- Ropa
- Juguetes

2. Que material prefiere usted en joyas.

- Oro
- Plata
- Acero

3. Qué precio estaría usted a pagar entre que rango.

- 50.000- 100.000
- 100.000- 200.000
- 200.000- 300.000

4. Con que frecuencia le compraría joyas a un bebe.

- 2- 3 veces al año
- 3- 4 veces al año
- 4- 5 veces al año

RESPUESTAS

80% respondió que prefiere regalar joyas a recién nacidos.

90% respondió que el material que prefieren es oro.

70% de las personas están dispuestas a pagar en el rango de 100.000 y 200.000 pesos.

70% respondió que de 4.5 veces al año.

Criterios de compra:

Precio: nuestros precios son medianamente altos por esta razón nos hemos ubicado en el centro comercial el tesoro y hemos elegido un público con la capacidad adquisitiva para adquirirlo

Formas de pago: en cuanto a la forma de pago según el historial de compras basados en la experiencia propia de joyas por lo general el pago es de contado así que apunta a que esta sea la primera opción, entre otras está la posibilidad de diseñar bonos, tarjetas de crédito de la marca para brindar más facilidades ya que es un medio que se está utilizando bastante en la actualidad.

Exigencias con respecto al producto : en cuanto a este aspecto en particular, podemos decir que para la ubicación que nuestra tienda va tener y para el público al cual va dirigido debemos tener un montaje de imagen y de presentación tanto de la tienda como del personal excelente, ya que es un público exigente. Que va a acceder a nuestros precios altos a cambio de nuestra calidad pero también del servicio que podamos prestar.

Temporada:en este aspecto AMBAR BABY puede aumentar sus ventas en el mes de diciembre ya que culturalmente las ventas en esta época del año suelen aumentar en todos los sectores de la economía.

Calidad: en este aspecto tenemos una ventaja competitiva muy alta, que será muy agradable al público ya que solo manejamos oro y plata en todos nuestros productos.

3.6 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios

Para calcular nuestra demanda y en qué porcentaje podríamos participar en el mercado, buscamos datos que pudieran darnos una idea de la cantidad.

Tuvimos en cuenta variables como el número de nacimientos anuales en la ciudad de Medellín, en la página del DANE (2013) del cual pudimos obtener la siguiente tabla.

Tabla 8. Información Estadística De Natalidad

Departamento y municipio de ocurrencia	Total	Total		Cabecera municipal		Centro poblado		Rural disperso		Sin información	
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total	74 143	38 052	36 091	37 626	35 743	207	176	218	170	1	2
05001 Medellín	39 147	20 054	19 064	20 071	19 050	1	1	11	13	1	0
05002 Abrego	152	96	46	54	46	0	0	2	0	0	0
05004 Abrego	3	3	2	1	2	0	0	0	0	0	0
05024 Alejandría	11	4	7	4	6	0	0	0	1	0	0
05030 Amagá	43	18	25	18	24	0	0	0	1	0	0
05034 Amalfi	183	87	96	84	94	0	0	3	2	0	0
05034 Andra	264	152	112	143	109	0	0	0	4	0	0
05036 Angelópolis	11	7	4	7	4	0	0	0	0	0	0
05038 Angostara	60	28	32	27	30	0	0	1	2	0	0
05040 Anorí	134	69	65	66	62	0	0	1	3	0	0
05042 Santaró de Antioquia	877	441	436	436	430	1	0	2	6	0	0
05048 Arisá	26	12	14	12	14	0	0	0	0	0	0
05045 Apartadó	2 829	1 457	1 372	1 452	1 366	0	3	5	3	0	0
05061 Arboletes	123	61	62	53	57	6	4	2	1	0	0
05055 Argelia	36	20	16	19	15	1	0	0	1	0	0
05059 Armenia	17	9	8	8	6	1	1	0	1	0	0
05079 Barbosa	115	58	59	55	57	0	0	1	2	0	0
05086 Belmira	28	20	8	20	8	0	0	0	0	0	0
05088 Bello	1 064	543	516	547	516	0	0	1	0	0	0
05091 Betania	38	14	24	14	24	0	0	0	0	0	0

Fuente: DANE (DANE, 2015)

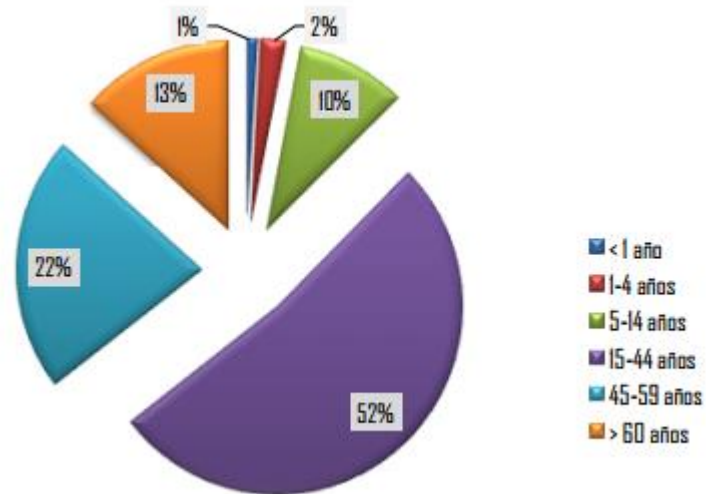
En este cuadro se muestra que en la ciudad de Medellín hubo un total de 39. 148 nacimientos en el año 2013.

Con esta información pudimos notar que el índice de nacimientos en la ciudad es alto, dándonos una idea de posibles compradores.

Por otro lado para acercarnos más al mercado meta buscamos el porcentaje de niños entre 0 – 4 años de edad que habitan en el sector poblado de lo cual encontramos la

siguiente estadística, hallado del documento desarrollo comuna 14 Municipio de Medellín.

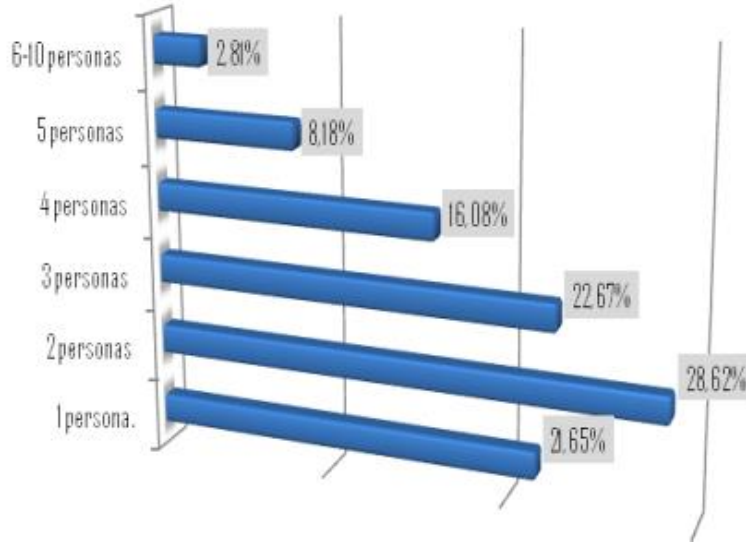
Figura 3. Plan de desarrollo



Fuente: Municipio De Medellín(Alcaldia Municipio de Medellín, 2010)

En donde pudimos evidenciar que la población menos a 1 año que reside en el sector poblado es de un 22%. Un porcentaje muy alentador para nuestro producto ya con esta información y variables encontradas decidimos buscar la estructura de conformación de los hogares en el sector poblado para así sacar la demanda total que podríamos tener de nuestro producto; encontramos que:

Figura 4. Hogares comuna 14



Fuente: Plan de Desarrollo Comuna 14 El Poblado (Barros Muñoz, y otros, 2010)

Tabla 9. Población Medellín

Población Medellín	2.751.108
4.57% población sector poblado	125.725
Natalidad ciudad de Medellín	74189
Para calcular la demanda se tomó el total de la natalidad en Medellín y se multiplico por el 4.57 correspondiente al sector poblado	3390

Fuente: Elaboración propia

Lo que hicimos fue coger toda la población de la ciudad de Medellín, sacar el porcentaje que vive en el sector poblado que es del 4.57% y luego el total de natalidad en la ciudad de Medellín a la cual respectivamente se le saco el porcentaje del sector poblado.

Tabla 10. Plan De Ventas

MES	VENTAS ESPERADAS	ACTIVIDADES	COSTO DE LA ACTIVIDAD
ENERO	200	Lanzamiento de la marca en local comercial por dos días donde se realizaran actividades lúdicas en este para dar a conocer la tienda, esto incluye los volantes, promotores y globos	\$670.000
FEBRERO	300	Descuento en los productos y entrega de volantes	\$100.000
MARZO	400	Taller mensual AMBAR BABY, para lo cual se dará una capacitación a los padres de familia sobre el cuidado de los bebes.	\$70.000
ABRIL	400	Desplazamiento de persona contratada para que este por el centro comercial para promocionar la tienda por dos días	\$140.000
MAYO	450	Celebración del día del niño, para lo cual se contratara un pinta caritas, se repartirán volantes, globos y dulces	\$250.000
JUNIO	450	Taller mensual con AMBAR BABY enfocado al cuidado de los bebes	\$70.000
JULIO	450	Talleres vacacionales para padres de familia, tíos, tías y todo el público que desee participar	\$250.000
AGOSTO	480	Taller mensual con AMBAR BABY, para lo cual se contratara una persona encargada de las actividades	\$ 70.000
SEPTIEMBRE	480	Descuentos en la tienda	\$0
OCTUBRE	480	Evento de amor y amistad en el almacén, por la compra de productos AMBAR BABY se obsequiaran figuras Y bombas en forma de corazón	\$70.000
NOVIEMBRE	500	Celebración de Halloween decoración tienda y evento con los bebes.	\$150.000

DICIEMBRE	600	Publicidad época navidad, impulso del producto en todo el centro comercial, con obsequios recordatorios para los niños	\$ 600.000
-----------	-----	--	------------

Fuente: Elaboración Propia

3.7 Gastos Pre Operativos De Análisis Del Mercado

En los gastos pre operativos tuvimos que calcular el impuesto de industria y comercio para el cual buscamos nuestro código CIU que es el siguiente con su respectiva tarifa:

Tabla 11. Tarifas de Impuesto de Industria de Comercio según código CIU

COMERCIAL	203	Venta de: Alimentos (excepto bebidas alcohólicas y artículos de confitería), textos, útiles escolares, libros, textiles, prendas de vestir (se incluye el calzado, la corbata y el sombrero), automotores nacionales (incluye motocicletas) y automotores producidos o ensamblados en los países que hacen parte del pacto subregional Andino.	4 por mil
	204	Venta de madera, Materiales para construcción (se entiende por materiales de construcción todos aquellos destinados a erigir estructuras en bienes inmuebles - obra gris), Medicamentos, graneros y supermercados, Comercialización de telecomunicaciones por sistemas prepago.	5 por mil
	205	Venta de electrodomésticos (entendidos estos como equipos y maquinas para realizar tareas domesticas).	7 por mil
	206	Venta de: Cigarrillos, licores, combustibles derivados del petróleo, joyas, automotores de fabricación extranjera (incluidas motocicletas).	10 por mil
	207	Demás actividades comerciales no clasificadas en los códigos anteriores.	8 por mil

Fuente: Página alcaldía de Medellín atención a la ciudadanía (Superintendencia de Industria y Comercio SIC, 2015)

Para este caso encontramos entonces que nuestra tarifa seria del 8 por mil debido al código 207 de más actividades comerciales.

El total de ventas en el mes 12 para nuestro proyecto es de 1.633.657.795a este número le sacamos el 8 por mil y obtenemos un resultado de: 13.069.262

Tabla 12. Detalles de Gastos Pre operativos

Gastos Pre-operativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 1.000.000,0
Diseño organizacional	\$ 1.100.000,0
Presentación y Promoción	\$ 280.000,0
Estudios financieros	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 0,0
Salarios	\$ 0,0
Costos financieros	\$ 0,0
Viaje y representación	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 2.310.000,0
Puesta en Marcha	\$ 0,0
Otros Gastos	\$ 0,0
Total Gasto Pre-operativos Disponible	\$ 4.690.000,0

3.8 Mercado Competidor

Principalmente las variables que AMBAR BABY S.AS deseo investigar acerca de sus competidores fueron: productos, promedio de precios, atención al cliente, facilidad y

acceso a los productos, formas de compra, canales de distribución, sedes, formas de pago, fuerza de ventas, además de buscar si estas empresas competidoras podrían tener un producto sustituto actualmente en el mercado.

Utilizamos como medio principal la información que se encuentra en internet acerca de estas empresas, analizando su historia, su forma de llegar al público, por medio de sus tiendas virtuales las cuales nos fueron de gran utilidad a la hora de analizar los precios que manejan actualmente y su catálogo de productos.

Para nuestro mercado competidor empezaremos por describir una empresa ubicada en el centro comercial el tesoro llamada KEVINS JOYEROS:

Acerca de Kevin's Joyeros

Kevin's Joyeros es una cadena de Joyería dedicada a la comercialización de artículos de joyería, relojería, piedras preciosas y semipreciosas, brindándole a sus clientes productos exclusivos, novedosos, elegantes, de calidad y de última moda.

Historia

KEVIN'S JOYEROS, tuvo su origen en el mes de agosto de 1980 con la apertura de su primer punto de venta en la Carrera 11 con Calle 97 en la ciudad de Bogotá. En el año de 1992 se estableció el nombre de los establecimientos de comercio como "Kevin's Joyeros", siendo parte de una estrategia comercial para mejorar nuestro posicionamiento en el mercado de las joyas y relojes.

Puntos de Venta

Con el transcurso de los años abrimos joyerías en locales ubicados en centros comerciales tales como: Andino, Avenida Chile, Bulevar, Cafam Floresta, Centro 93, Galerías, Hacienda, Hayuelos, Palatino, Salitre Plaza, Santafé de Bogotá, Unicentro y Titán Plaza, en Medellín abrimos Santafé Medellín, El Tesoro y Sandiego, en Barranquilla está el punto del Éxito el Prado, en Ibagué en el centro comercial Multicentro, por último nuestro punto más reciente en la ciudad de Bucaramanga en el centro comercial Cacique y en Cartagena en el Centro Comercial Bocagrande, sumándose al total de 20 puntos de venta Kevin's" (Tomado de la página web oficial de kevins joyeros)

Precios y productos

En la página oficial de kevins joyeros encontramos que manejan productos tales como : relojes de marca como “Edox, TISSOT, Doxa y Rodania, marcas internacionales como: GUESS, Naf-Naf, Elle, Elle-girl y marcas propias como; Kevin's, Orion, University, Jeans y Floppy Time” además también manejan piedras preciosas y todo tipo de joyería para adultos, no cuentan con joyería para bebés lo cual es muy beneficioso para nuestra empresa ya que aunque kevins joyeros es una gran joyería posicionada en el mercado no tiene competencia directa con nosotros ni productos sustitutos.

Además de ofrecer sus productos kevins joyeros compra oro.

Sus precios oscilan desde 300.000 hasta 4500000, este supuesto haciendo un promedio con los precios oficiales que encontramos en su página web.

Kevin's joyeros maneja pagos en línea y entregas a domicilio las cuales tienen el siguiente concepto de costos:

“El valor del envío es de \$6,000 (seis mil pesos), y se envía asegurado por el 2% del valor de la compra. Es decir que para calcular el valor del envío de su compra, debe realizar el siguiente cálculo:

VALOR DE LA COMPRA + 2% DEL VALOR DE LA COMPRA + \$6000 (seis mil pesos)

Ejemplo:

$\$245.000(\text{valor de la compra}) + \$4.900(2\% \text{ del valor de la compra}) + \$6.000 = \$256.000$ ”
(Tomado de envíos kevins joyeros)”

La otra joyería ubicada en el tesoro centro comercial y es muy reconocida en el mercado es la joyería intercontinental. De la cual obtuvimos la siguiente información:

Historia y puntos de venta

“Como fruto de nuestra pasión por la joyería, el lujo y la elegancia; nace en el mes de abril de 1981 la primera tienda de la Joyería Intercontinental en el Centro Comercial Oviedo, en la ciudad de Medellín.

A lo largo de estas tres décadas de amor, precisión en los diseños y la exclusividad en el manejo de marcas, hemos posicionado la Joyería como líder del mercado local.

Contamos con otros tres puntos de venta ubicados en los principales centros comerciales de la ciudad de Medellín y uno en la ciudad de Bogotá.

Han pasado 33 años desde nuestro inicio y después de 33 años continuamos siendo, Pura Expresión de Amor y Lujo.” (tomado de la página web oficial joyería intercontinental).

Productos y precios

La joyería intercontinental tiene productos de alta joyería. Entre estos piedras preciosas, oro, plata y es la única joyería en Medellín que maneja la marca rolex.

Maneja las mejores y más costosas marcas en el mercado; mirando su catálogo pudimos notar que no tiene productos joyeros dirigido a los bebés y con esto concluimos que no existe para AMBAR BABY competencia directa.

Precios

La joyería intercontinental oscila precios entre los 300.000 hasta los 30000000; promedio que hicimos según los precios encontrados en su catálogo.

Formas de pago

“Azulpay es un portal diseñado para que puedas realizar pagos a clientes del Banco Corpbanca, desde la comodidad de tu casa u oficina, debitando en línea desde la entidad financiera de tu elección, a través de PSE.

Con Azulpay, realizar pagos es muy sencillo:

Elige una categoría para encontrar el convenio que quieras pagar o búscalo a través de la herramienta Buscar Comercio.

Haz clic sobre el nombre del comercio y selecciona la opción Pagar.

Ingresa las referencias solicitadas en pantalla y realiza el débito desde tu entidad financiera.

Con este sencillo proceso, podrás ponerte al día con tus obligaciones sin necesidad de hacer filas en una oficina bancaria.

3.9 Mercado Distribuidor

AMBAR BABY SAS no tendrá distribuidores sino que tendrá una venta directa en el almacén.

3.9.1 Distribución Directa

3.9.1.1 Describa Los Medios A Través De Los Cuales Se Hará La Distribución Del Producto

La distribución de nuestro producto se realizara mediante un punto de venta oficial ubicado en la ciudad de Medellín en el centro comercial El Tesoro.

3.9.1.2 Fuerza De Ventas

Tabla 13. Detalles de Fuerza de ventas

PERSONAL	NUMERO DE EMPLEADOS	COMPETENCIAS	COSTO DEL PERSONAL
Vendedor	2	Personas con carisma y que les guste trabajar en equipo. Experiencia en ventas y excelente servicio al cliente además de una buena presentación personal	644.350 *2= 1.288.700
Jefe de Mercadeo	1	Se requiere persona creativa, que tenga iniciativa de promover y representar la marca AMBAR BABY S.A.S, que tenga conocimientos que permitan impulsar la marca.	\$ 1.038.175,43
Diseñador Grafico	1	Persona comprometida y creativa para mantener actualizada e innovadora la página web de la compañía y que aporte ideas para crear nuevos productos y diseños del mismo.	\$ 1.300.000

Fuente: elaboración propia

3.9.1.3 Manejo de Inventarios

Nuestros inventarios serán regulados por el método UEPS (primeras en entrar primeras en salir) de esta manera AMBAR BABY S.A.S maneja las unidades salientes y existentes. Manejaremos unstock de ciclo este atenderá la demanda presente de nuestros clientes y tendremos un stock de seguridad para las demandas imprevistas que puedan presentarse tales como cambios, averías, mal estado, ventas extraordinarias o demoras del proveedor.

3.10 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.10.1 Comunicación

LOGO AMBAR BABY S.A.S

Figura 5. Logo de la Empresa



Fuente: Elaboración Propia

Slogan de AMBAR BABY S.A.S:


Porque tú bebe merece algo único y especial.

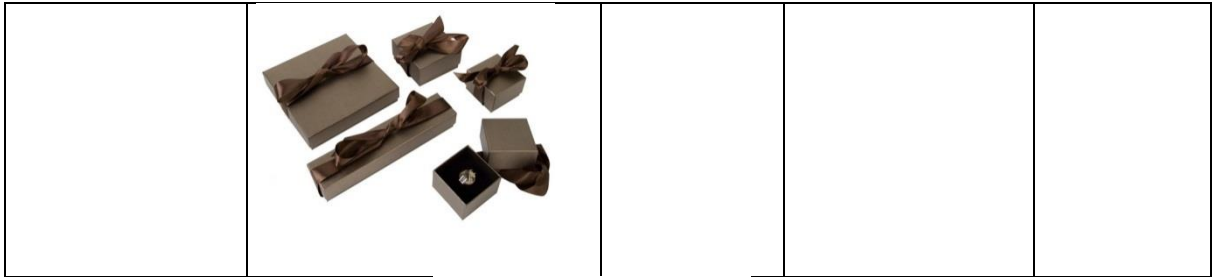
Nombre Comercial:

AMBAR BABY

El empaque de cada producto varía según su tamaño, pero todos cuentan con el logo.

Tabla 14. Empaque De Producto

ACTIVIDAD	IMAGEN	C/ÚNICO	C/MENSUAL	C/ANUAL
Logo		300.000		
Empaque caja			100.000	



Fuente: Elaboración Propia

3.10.2 Actividades De Promoción Y Divulgación

Nuestra empresa AMBAR BABY en el día de inauguración contratara dos promotores, los cuales repartirán globos y volantes con el logotipo de la empresa y la descripción de nuestros productos, también se pagara una valla publicitaria invitando a las personas a conocer nuestra página web, en donde visualizaran el portafolio de AMBAR BABY S.A.S.

Además de esto cada tres meses del primer año se estará contratando a una promotora para repartir nuestros volantes dando a conocer nuestros productos.

Tabla 15. Actividades De Promoción

ACTIVIDAD	UNICO	MENSUAL	ANUAL
Dos promotores contratados durante 2 días para la inauguración	Cada promotor tiene un costo de \$70.000 por día. Total: \$280.000		
Una promotora contratada cada 3 meses durante dos días seguidos en el primer año			\$560.000 anual
Valla publicitaria			\$1.500.000 anuales por la permanencia de la valla
Página web			\$800.000 anual por

			creación \$300.000 anual por manejo y propiedad
Globos y volantes para actividad de inauguración			\$250.000

Fuente: Elaboración Propia

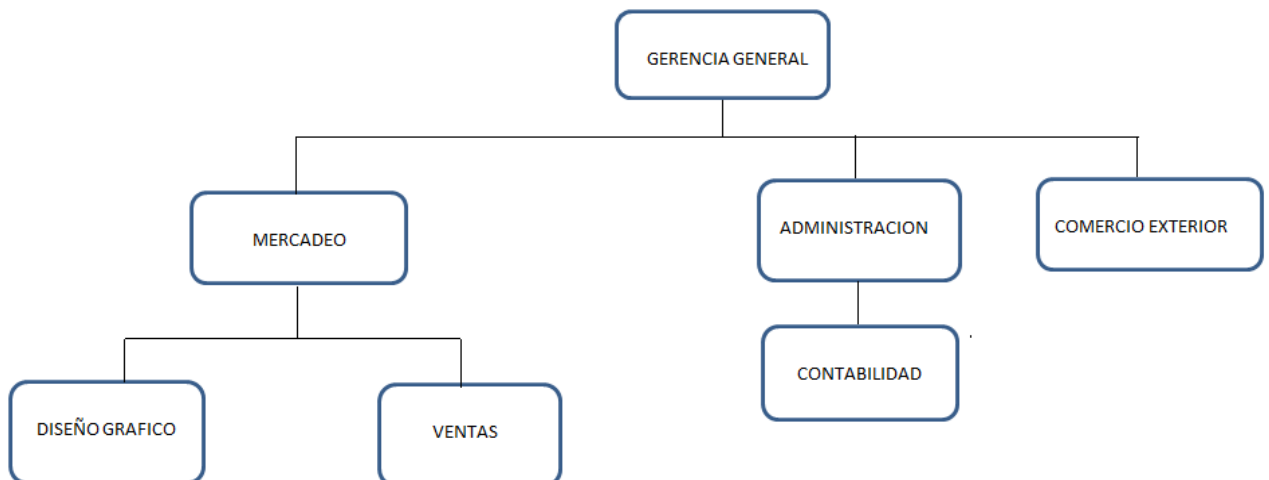
Para un buen desarrollo de AMBAR BABY es necesario contar con los siguientes elementos.

CAPITULO 4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

4.1 Estructura Organizacional del Negocio

4.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

Figura 6. Organigrama Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 16. Cargos Administrativos

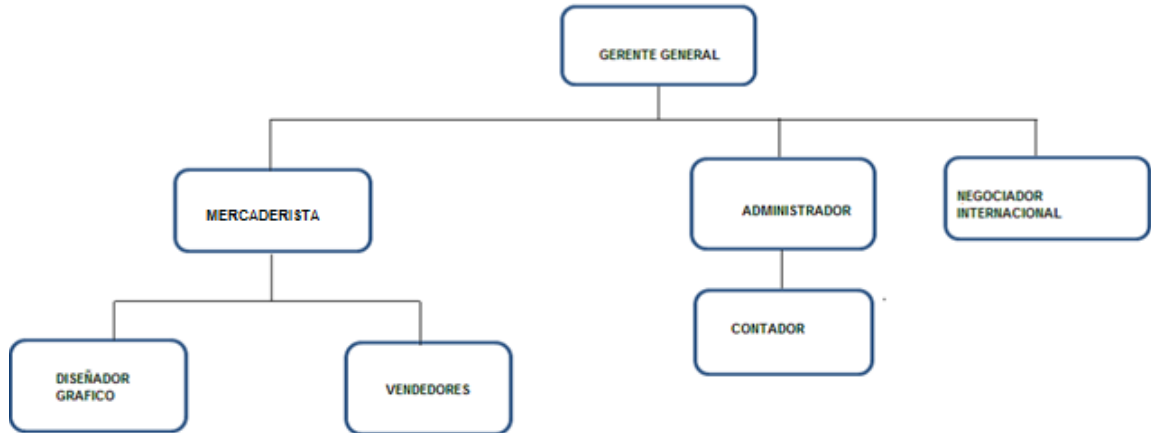
Cargo	Perfil	Funciones
Gerente general	<p>Profesional con especialización en gerencia de proyectos. Poseer un espíritu emprendedor.</p> <p>Gestión de cambio y desarrollo de la organización.</p> <p>Habilidades interpersonales, comunicativas.</p> <p>Liderazgo.</p> <p>Motivación y dirección del personal.</p>	<p>Desarrollar planes de acción que puedan responder a las principales necesidades que atiende esta gerencia la determinación del concepto de la empresa y su naturaleza, el ¿por qué esta allí?, ¿Para quién? y ¿para qué?, cuáles son sus principios y valores, y el futuro que la empresa debe tener.</p>
Administrador	<p>Profesional en administración de empresas, Tomador de decisiones, por la naturaleza de su profesión, en dos dimensiones: la personal y la empresarial.</p> <p>Con valores morales y principios éticos. Con autonomía intelectual que le permite ser un crítico constructivo y formular los cuestionamientos necesarios cuando sea indispensable.</p>	<p>analizar los recursos físicos, financieros y humanos con los que cuenta, planear y distribuir los mismos de una manera estratégica y eficiente, y de la misma manera evaluar continuamente cómo puede optimizar cada uno de estos recursos para el beneficio de la empresa</p>

Contador	<p>Profesional en contaduría pública.</p> <p>Que el servicio que nos presta la empresa contratada nos garantice el buen manejo de la información y el cumplimiento de la promesa de servicio.</p>	<p>Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.</p>

Fuente: Elaboración Propia

4.1.2 Organigrama Estructura Personal

Figura 7. Organigrama Estructura Personal



Fuente: Elaboración Propia

4.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Procesos administrativos externalizados:

El proceso que se tendrá como externo en la compañía será el contable. Para esto solicitamos la cotización de la siguiente empresa que se encuentra ubicada en Bogotá sede de nuestra tienda.

TERCERIZACION		VALOR DEL SERVICIO
PROCESO	PROVEEDOR	
CONTABILIDAD	SEMPREG	\$700.000 Mensual

Tabla 17. Detalles de Costos de personal

CARGO	CANT	SALARIO BASE	AUXILIO TRANSPORTE	PRESTACIONES	PARAFISCALES	SEGURIDAD SOCIAL
Gerente general	1	3.718.915	0	811.963	334.702	781.798

Administrador	1	1,867,116	0	407,654	168,040	392,509
Contador	1	2,500,000	0	545,833	225.000	525,555
Negociador internacional	1	2,500,000	0	545,833	225.000	525,555
Mercaderista	1	1.038.175,43	0	226.668	93.436	218.247
Diseñador grafico	1	1.300.000	0	283,833	117,000	273,289
vendedores	2	644,350	74,000	140,683	57,992	135,457

Fuente: elaboración propia

4.1.4 Locaciones Empresa

Para la administración se arrendara una oficina en el tesoro ciudad de Medellín , con una ubicación estratégica ya que se encuentra al lado del local comercial, su área es de 40 (m2) lo cual es un espacio suficiente para las personas que se encontraran en esta, además cuenta con cocineta y un baño, las adecuaciones corren por parte del administrador del inmueble ya que normalmente este tipo de costos están contemplados en el contrato de arrendamiento y deben ser cubiertos por este, tampoco se requiere de pago de administración, y el valor del este arriendo es de 650000






Figura 8. Tipo De Inmueble

TIPO DE INMUEBLE	
Arriendo de Oficinas	
OFICINA en alquiler en MODELIA	
Área construída	Baños
40,00 m²	1
Características Generales	
Área Construída (m2):	40
Área Privada (m2):	40
Estrato:	4
Baños:	1

Fuente: elaboración propia










4.1.5 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres


Tabla 18. Muebles y enseres

Insumo	Valor	Imagen	Lugar de la Cotización	Inversión
LOCAL MENSUAL	\$2.500.000		http://www.eltesoro.com.co/es/	Mensual
PUFF 6	\$185.900		http://www.tugo.co/index.php?option=com_virtuemart&page=shop.product_details&flypage=flypagproduct.tpl&product_id=7661&category_id8&categoria=	inicial
TELEFONO 7	\$129.900		http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/233772/Telefono-inalambrico-2-auriculares-con-identificador-y-contestador?color=&passedNavAction=push	Inicial
PC 8	\$1.349.900		http://www.falabella.com.co/falabella-co/product/2142325/All-in-One-21,5%22-Pantalla-Touch-500GB--C460-Blanco?color=&passedNavAction=push	semestral
IMPRESORA 4	\$99.900		http://www.falabella.com.co/falabella-co/product/2027756/Multifuncional-Deskjet-DV1515?color=&passedNavAction=pus	semestral

			h	
ESCRITORIO 6	\$279.900		http://www.loencontraste.com/escritorios/moduart-escritorio-pretta-wengueverde-02020003000027	inicial
SILLA 8	\$ 229.900		http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/221946/Silla-escritorio-gerente-negra?color=&passedNavAction=push	inicial
REPISA Y PUERTAS DE VIDRIO 2	\$460.000 C/U		http://www.mueblesmodularesmr.com/muebles-para-negocios-tiendas-mostradores-exhibidores-stads/	inicial
PAPELERA 7	\$27.900 C/U		http://tienda.easy.com.co/p/basurera-51-paz	inicial

<p>REPISA Y PUERTAS DE VIDRIO</p> <p>2</p>	<p>\$ 995.000</p>		<p>http://www.mueblesmodularesmr.com/muebles-para-negocios-tiendas-mostreadores-exhibidores-stads/</p>	<p>inicial</p>
<p>IMPLEMENTOS ASEO</p>	<p>\$80.000</p>		<p>http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/category/cat80044/Limpieza-banos-y-cocina</p>	<p>mensual</p>

Producto	Cantidad	Proveedor	Precio	Inversion
	Agenda 6	Papelería marión	\$ 10000 c/u	inicial
	Archivador 7	Papelería marión	\$ 7300 c/u	trimestral
	Bolígrafo Paquete x 10 3	Almacenes éxito	\$ 12550 c/u	mensual
	Comprobante de ingreso y egresos 4 talonarios	Papelería marión	\$ 10000 c/u	mensual
	Resma de papel blanco 7	Papelería marión	\$ 15000 c/u	mensual
	Cosedora y grapas 7	Papelería marión	\$ 6300 c/u	inicial
	Sello comercial 3	Papelería marión	\$ 20000 c/u	inicial
	Carpetas Paquete x 20 unidades 3	Papelería marión	\$ 5500 c/u	mensual
	Resaltadores Paquete x 4 7	Papelería marión	\$ 6500 c/u	trimestral

	Papelería x7	Papeleria Marion	\$150.000	mensual
---	--------------	------------------	-----------	---------

Fuente: Elaboración Propia

4.1.6 Requerimientos de Servicios por Área

Tabla 19. Requerimientos de servicios

COSTOS	CANTIDAD	VALOR MENSUAL
ARRIENDO LOCAL	1	1.107.143
ADMINISTRACION LOCAL	1	210.357
TELEFONIA	1	120000
OFICINAS	1	650000
ASEO Y MANTENIMIENTOS	1	500000

SERVICIOS REQUERIDOS	PROVEEDOR	COSTOS
Póliza de Seguro	SURA	\$100000mes

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO 5. ANÁLISIS LEGAL

5.1 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla 20. Análisis legal

Tramite	c/único	c/mensual	c/anual
Consulta nombre	\$0		
Consulta marca	\$0		
Formularios : formulario para registro mercantil	\$ 4.500		
Elaboración de estatutos de la sociedad (contamos con un abogado para tal fin)	\$644.350		
Pre Rut	\$0		
Registro mercantil	\$2.300		
Existencia y representación legal	\$4.500		
Impuesto industria y comercio			\$13.069.262
Matrículas y renovaciones acciones por: 191.371.950 a 203.614.600			\$960.000
Derechos por inscripcion de libros y documentos Registro de matrículas, de establecimientos, sucursales y agencias			\$ 34.000
Registrar marca			\$796.000
Estudio de suelos	\$0		
Certificado INGEOMINAS	\$74.745		
Certificado Gemológico		Es mensual pero depende de la joya	
Bomberos			

Fuente: cámara de comercio, superintendencia industria y comercio, portal

Nacional de creación de empresas e ingeominas.

Las certificaciones requeridas para el manejo y procesamiento de la joyería, son todas con las que actualmente cuenta nuestra empresa proveedora que es la empresa tous, de un muy largo y reconocido trayecto en el mercado joyero.

CAPITULO 6. ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Tasa de Rentabilidad e Impuesto	
Tasa de Rentabilidad Esperada:	15,00%
Impuesto de Renta	25,00%

Consulte y relacione la siguiente información pertinente para el análisis financiero.

Tasa de Rentabilidad de su Industria: la industria presenta una tasa de rentabilidad del 15 % con variaciones dependiendo del material con el que son fabricadas

Tasas de Rentabilidad Esperada como Inversionista, La tasa de rentabilidad esperada para este proyecto es del 15%

Impuesto sobre la Renta y el CREE

% de Margen de Contribución sobre costo unitario del Producto para definir los Precios de Ventas

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
anillos oro	\$ 45.000.000,3	5,95%
aretas oro	\$ 52.500.000,0	6,95%
esclavas oro	\$ 88.333.333,4	11,69%
juego aretas y cadena plata	\$ 90.000.000,0	11,91%

cadenas oro	\$ 150.000.000,1	19,85%
anillos plata	\$ 37.500.000,3	4,96%
aretas plata	\$ 37.500.000,0	4,96%
juego aretas cadena oro	\$ 105.000.000,7	13,89%
esclavas plata	\$ 60.000.000,4	7,94%
cadenas plata	\$ 90.000.000,6	11,91%
Producto 11	\$ 0,0	0,00%
Producto 12	\$ 0,0	0,00%
Producto 13	\$ 0,0	0,00%
Producto 14	\$ 0,0	0,00%
Producto 15	\$ 0,0	0,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 755.833.335,8	100,00%

6.2 Aportes de Capital de los Socios

Tabla 21. Detalles de Aportes de Capital de Socios.

socio 1	500.000.000	33.33% de las acciones	100% en efectivo
socio 2	500.000.000	33,33% de las acciones	50% efectivo 50% especie
Socio 3	500.000.000	33.33% de las acciones	50% efectivo

Fuente: Elaboración Propia.

El aporte de los socios será de partes iguales por un monto de 500.000.000 millones cada uno, uno de ellos dará la mitad de su aporte con la contribución de un terreo valorizado en 250.000.000 millones.

6.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Tabla 22. Detalles Préstamo.

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
1	\$ 3.243.167	\$ 826.500	\$ 2.416.667	\$ 84.583.333
2	\$ 3.220.208	\$ 803.542	\$ 2.416.667	\$ 82.166.667
3	\$ 3.197.250	\$ 780.583	\$ 2.416.667	\$ 79.750.000
4	\$ 3.174.292	\$ 757.625	\$ 2.416.667	\$ 77.333.333
5	\$ 3.151.333	\$ 734.667	\$ 2.416.667	\$ 74.916.667
6	\$ 3.128.375	\$ 711.708	\$ 2.416.667	\$ 72.500.000
7	\$ 3.105.417	\$ 688.750	\$ 2.416.667	\$ 70.083.333
8	\$ 3.082.458	\$ 665.792	\$ 2.416.667	\$ 67.666.667
9	\$ 3.059.500	\$ 642.833	\$ 2.416.667	\$ 65.250.000
10	\$ 3.036.542	\$ 619.875	\$ 2.416.667	\$ 62.833.333
11	\$ 3.013.583	\$ 596.917	\$ 2.416.667	\$ 60.416.667
12	\$ 2.990.625	\$ 573.958	\$ 2.416.667	\$ 58.000.000
13	\$ 2.967.667	\$ 551.000	\$ 2.416.667	\$ 55.583.333
14	\$ 2.944.708	\$ 528.042	\$ 2.416.667	\$ 53.166.667
15	\$ 2.921.750	\$ 505.083	\$ 2.416.667	\$ 50.750.000
16	\$ 2.898.792	\$ 482.125	\$ 2.416.667	\$ 48.333.333
17	\$ 2.875.833	\$ 459.167	\$ 2.416.667	\$ 45.916.667
18	\$ 2.852.875	\$ 436.208	\$ 2.416.667	\$ 43.500.000
19	\$ 2.829.917	\$ 413.250	\$ 2.416.667	\$ 41.083.333
20	\$ 2.806.958	\$ 390.292	\$ 2.416.667	\$ 38.666.667
21	\$ 2.784.000	\$ 367.333	\$ 2.416.667	\$ 36.250.000
22	\$ 2.761.042	\$ 344.375	\$ 2.416.667	\$ 33.833.333
23	\$ 2.738.083	\$ 321.417	\$ 2.416.667	\$ 31.416.667
24	\$ 2.715.125	\$ 298.458	\$ 2.416.667	\$ 29.000.000
25	\$ 2.692.167	\$ 275.500	\$ 2.416.667	\$ 26.583.333
26	\$ 2.669.208	\$ 252.542	\$ 2.416.667	\$ 24.166.667
27	\$ 2.646.250	\$ 229.583	\$ 2.416.667	\$ 21.750.000
28	\$ 2.623.292	\$ 206.625	\$ 2.416.667	\$ 19.333.333
29	\$ 2.600.333	\$ 183.667	\$ 2.416.667	\$ 16.916.667
30	\$ 2.577.375	\$ 160.708	\$ 2.416.667	\$ 14.500.000
31	\$ 2.554.417	\$ 137.750	\$ 2.416.667	\$ 12.083.333
32	\$ 2.531.458	\$ 114.792	\$ 2.416.667	\$ 9.666.667

33	\$ 2.508.500	\$ 91.833	\$ 2.416.667	\$ 7.250.000
34	\$ 2.485.542	\$ 68.875	\$ 2.416.667	\$ 4.833.333
35	\$ 2.462.583	\$ 45.917	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667
36	\$ 2.439.625	\$ 22.958	\$ 2.416.667	\$ 0

La empresa AMBAR BABY solicitara un crédito en el banco de occidente bajo la modalidad de préstamo de libre de inversión con un interés del 0,95 % para montos mayores a 20.000.000, este capital será inyectado a la compañía para complementar lo requerido para este proyecto.

Decidimos hacerlo con este banco debido al bajo interés.

Tabla 23. Detalles Financieros para la solicitud Préstamo.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	

Monto del Préstamo:	\$ 87.000.000
Intereses (efectivo Mensual):	0,95%
Plazo (meses):	36
Modalidad del Préstamo:	libre inversión

Requerimientos Financieros	\$ 87.851.870,14
Préstamo Bancario	\$ 87.000.000
Recursos Propios	\$ 851.870,14

6.4 Precios de los Productos

Tabla 24. Estimado de Ventas y Costo Variable de Anillos de Oro.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: <input type="text" value="anillos oro"/>				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	<input type="text" value="200"/>	Unidad de Medida	<input type="text" value="unidad"/>	
Medias (medio)	<input type="text" value="150"/>	Precio Unitario Venta	<input type="text" value="\$ 300.000"/>	
Bajas (pesimista)	<input type="text" value="100"/>	Consolidado (Medio)	<input type="text" value="150"/>	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Oro	\$ 100.000,00			\$ 100.000,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 100.000,00

Tabla 25. Estimado de Ventas y Costo Variable de Aretas de Oro.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: aretas oro				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 350.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
oro	\$ 120.000,00	0,00		\$ 120.000,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 120.000,00

Tabla 26 Estimado de Ventas y Costo Variable de Esclavas de Oro.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: esclavas oro				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	250	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	180	Precio Unitario Venta	\$ 500.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	177	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
oro	\$ 200.000,00	0,00		\$ 200.000,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 200.000,00

Tabla 27. Estimado de Ventas y Costo Variable de Cadenas de Oro.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: <input type="text" value="cadenas oro"/>				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	<input type="text" value="200"/>	Unidad de Medida	<input type="text" value="unidad"/>	
Medias (medio)	<input type="text" value="150"/>	Precio Unitario Venta	<input type="text" value="\$ 1.000.000"/>	
Bajas (pesimista)	<input type="text" value="100"/>	Consolidado (Medio)	<input type="text" value="150"/>	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
oro	\$ 300.000,00	0,00		\$ 300.000,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 300.000,00

Tabla 28 Estimado de Ventas y Costo Variable de Anillos de Plata.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: anillos plata				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 250.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
plata	\$ 60.000,00	0		\$ 60.000,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
	\$ 0,00	0		\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 60.000,00

Tabla 29. Estimado de Ventas y Costo Variable de Aretas de Plata

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: aretas plata				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 250.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150	

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
plata	\$ 80.000	0		\$ 80.000
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 80.000

Tabla 31. Estimado de Ventas y Costo Variable de Esclavas de Plata.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: esclavas plata				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 400.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
plata	\$ 120.000	0		\$ 120.000
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 120.000

Tabla 32. Estimado de Ventas y Costo Variable de Cadenas de Plata.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: cadenas plata				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad	
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 600.000	
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
plata	\$ 160.000	0		\$ 160.000
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
	\$ 0	0		\$ 0
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 160.000

Tabla 33 Estimado de Ventas y Costo Variable de Juego de Aretas y Cadena de Plata.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

Ingrese el Nombre del Producto:

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	200	Unidad de Medida	unidad
Medias (medio)	150	Precio Unitario Venta	\$ 600.000
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	150

Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
plata	\$ 200.000,00	0,00		\$ 200.000,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00		\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 200.000,00

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

Para la determinación de los precios se tuvo en cuenta los costos totales, la cotización el transporte y todo lo relacionado a la nacionalización de la mercancía. Además tuvimos en cuenta la utilidad esperada y el margen de contribución de cada producto; además se tuvo en cuenta cual serían los productos de mayor rotación y de agrado al público. El material del producto fue determinante en este aspecto ya que manejamos oro y plata.

6.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla 34: Detalles Costos Variables de los Productos

Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
anillos oro	\$ 100.000,0	150	\$ 15.000.000,1	5,95%	\$ 269.034,36
aretas oro	\$ 120.000,0	150	\$ 18.000.000,0	6,95%	\$ 317.206,75
esclavas oro	\$ 200.000,0	177	\$ 35.333.333,4	11,69%	\$ 481.723,93
juego aretas y cadena plata	\$ 200.000,0	150	\$ 30.000.000,0	11,91%	\$ 538.068,72
cadenas oro	\$ 300.000,0	150	\$ 45.000.000,0	19,85%	\$ 863.447,86
anillos plata	\$ 60.000,0	150	\$ 9.000.000,1	4,96%	\$ 200.861,97
aretas plata	\$ 80.000,0	150	\$ 12.000.000,0	4,96%	\$ 220.861,97
juego aretas cadena oro	\$ 300.000,0	150	\$ 45.000.000,3	13,89%	\$ 694.413,50
esclavas plata	\$ 120.000,0	150	\$ 18.000.000,1	7,94%	\$ 345.379,14
cadenas plata	\$ 160.000,0	150	\$ 24.000.000,2	11,91%	\$ 498.068,72
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 251.333.334,1		

En el cuadro anterior se puede visualizar los costos unitarios de cada producto seguido de las ventas medias esperadas, con lo cual se muestra las ventas totales y el costo total de la mercancía por referencia.

6.5 Ingresos y Egresos

6.5.1 Ingresos

Tabla 35. Estimación de Puntos de Equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL					
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
anillos oro	150	\$ 100.000,00	\$ 300.000,00	\$ 15.000.000,10	\$ 45.000.000,30
aretas oro	150	\$ 120.000,00	\$ 350.000,00	\$ 18.000.000,01	\$ 52.500.000,04
esclavas oro	177	\$ 200.000,00	\$ 500.000,00	\$ 35.333.333,35	\$ 88.333.333,38
juego aretas y cadena plata	150	\$ 200.000,00	\$ 600.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 90.000.000,01
cadenas oro	150	\$ 300.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 45.000.000,03	\$ 150.000.000,10
anillos plata	150	\$ 60.000,00	\$ 250.000,00	\$ 9.000.000,06	\$ 37.500.000,25
aretas plata	150	\$ 80.000,00	\$ 250.000,00	\$ 12.000.000,01	\$ 37.500.000,03
juego aretas cadena oro	150	\$ 300.000,00	\$ 700.000,00	\$ 45.000.000,30	\$ 105.000.000,70
esclavas plata	150	\$ 120.000,00	\$ 400.000,00	\$ 18.000.000,12	\$ 60.000.000,40
cadenas plata	150	\$ 160.000,00	\$ 600.000,00	\$ 24.000.000,16	\$ 90.000.000,60
Producto 11	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 12	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 13	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 14	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 15	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VALORES TOTALES				\$ 251.333.334,15	\$ 755.833.335,80

En esta tabla se puede visualizar los ingresos promedio mensuales de la empresa con el aporte referente a cada producto. Se evidencian unos ingresos de ventas totales por 755.833.335 con un costo de mercancía por 251.333.334

6.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

Tabla 36: Detalles Ingresos de Venta de Productos.

Producto o Servicio	Precio de Venta Unitario	Venta Total
anillos oro	\$ 300.000,00	\$ 45.000.000,30
aretas oro	\$ 350.000,00	\$ 52.500.000,04
esclavas oro	\$ 500.000,00	\$ 88.333.333,38
juego aretas y cadena plata	\$ 600.000,00	\$ 90.000.000,01
cadenas oro	\$ 1.000.000,00	\$ 150.000.000,10
anillos plata	\$ 250.000,00	\$ 37.500.000,25
aretas plata	\$ 250.000,00	\$ 37.500.000,03
juego aretas cadena oro	\$ 700.000,00	\$ 105.000.000,70
esclavas plata	\$ 400.000,00	\$ 60.000.000,40
cadenas plata	\$ 600.000,00	\$ 90.000.000,60
VALORES TOTALES		\$ 7.55.833.335,80

6.5.2 Egresos

6.5.2.1 Inversiones

Activos Fijos

Tabla 37. Detalle de Activos Fijos.

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Terrenos	\$ 0,0	\$ 0,0	Terrenos	\$ 250.000.000,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Edificios	\$ 0,0
Equipos (5 años)	\$ 2.926.000,0	\$ 0,0	Equipos	\$ 1.500.000,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Equipos de Informatica y Comunicaciones	\$ 0,0
implementos oficina	\$ 0,0	\$ 0,0	Maquinaria	\$ 0,0
	\$ 0,0	\$ 0,0	Herramienta	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 7.746.200,0	\$ 0,0	Muebles y Enseres	\$ 600.000,0
Vehiculos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Vehiculos	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 10.672.200,0		Total Activos Fijos Disponibles	\$ 252.100.000,0
Total Depreciación Mensual		\$ 0,0		

6.5.2.2 Costos Fijos y Variables

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 251.333.334,1	37,11%
Total Costos fijos de producción	\$ 404.096.992,0	59,67%
Total Costos fijos de administración	\$ 12.730.071,7	1,88%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 9.045.612,0	1,34%
Costos Totales	\$ 677.206.009,8	100,00%

6.5.3 Estados Financieros

6.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

Tabla 38. Estados de Resultados, Cifras Mensuales.

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	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336	755.833.336
. Costo Variables	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334	251.333.334
. Costos Fijos Producción	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992	404.096.992
. Gastos Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Bruta en Ventas	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010	100.403.010
. Costos fijos de Administración	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072	12.730.072
. Costos Fijos de Ventas y Distribución	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612	9.045.612
. Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Operativa	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326
+ 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	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326	78.627.326
. Impuestos	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831	19.656.831
= UTILIDAD NETA	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494
. Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494	58.970.494
Utilidades no Repartidas Acumuladas	58.970.494	117.940.989	176.911.483	235.881.978	294.852.472	353.822.967	412.793.461	471.763.956	530.734.450	589.704.945	648.675.439	707.645.934

El balance general del proyecto en un periodo de 12 meses nos arroja unos resultados que podemos interpretar de la siguiente manera:

una utilidad bruta en ventas de 100.403.992 para todos los periodos, la cual no sería muy atractiva para un inversor dada la gran inyección de capital invertida, pero sin embargo podemos ver que en la utilidad neta no se evidencian perdidas, es una ganancia no muy significativo pero que podría generar una estrategia comercial para aumentar las utilidades. Y sacar este proyecto adelante.

Las utilidades no repartidas al mes 12 dan un acumulado de 707.645.934 las cuales son una cifra que revela la generación de utilidades en nuestro proyecto. Es una empresa sostenible. Pero no genera la rentabilidad esperada, con respecto a esto anteriormente logramos una baja de costos pero este fue el resultado final.

El margen de contribución de los productos es muy alto pero es una empresa de costos muy altos.

6.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

Tabla 39. Flujo de Caja estimado.

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
+ Ingresos por venta		\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336
- Costos variables		\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334
- Costos fijos	\$ 0	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676
Costos fijos de Producción		\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992
Costos fijos de Administración		\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 803.542	\$ 780.583	\$ 757.625	\$ 734.667
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 77.823.784	\$ 77.846.743	\$ 77.869.701	\$ 77.892.659
- Impuestos	\$ 0	\$ 19.455.946	\$ 19.461.686	\$ 19.467.425	\$ 19.473.165
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 58.367.838	\$ 58.385.057	\$ 58.402.276	\$ 58.419.494
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 84.583.333				
Recuperación Capital de trabajo					
Valor de Salvamento					
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.594.641.870	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667
Activos Fijos	\$ 10.672.200				
Pago Credito (Capital)		\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0				
Capital de Trabajo	\$ 1.583.969.670				
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.510.058.537	\$ 55.951.172	\$ 55.968.390	\$ 55.985.609	\$ 56.002.828

En el flujo de caja dado para este proyecto podemos concluir y analizar lo siguiente:

La primera inversión es negativo debido a que es la primera inyección de dinero necesaria para la creación, constitución y abastecimiento de la empresa.

Los siguientes meses genera una utilidad de 50.... Millones y finaliza el mes 12 con una utilidad acumulada de 1.650.782.448 millones de pesos lo cual es una cifra positiva puesto que la empresa no está generando pérdidas sin embargo no sería rentable para los inversionistas y más debido al monto de capital inyectado.

Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336	\$ 755.833.336
\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334	\$ 251.333.334
\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676	\$ 425.872.676
\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992	\$ 404.096.992
\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072	\$ 12.730.072
\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612	\$ 9.045.612
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
\$ 711.708	\$ 688.750	\$ 665.792	\$ 642.833	\$ 619.875	\$ 596.917	\$ 573.958	\$ 551.000
\$ 77.915.618	\$ 77.938.576	\$ 77.961.534	\$ 77.984.493	\$ 78.007.451	\$ 78.030.409	\$ 78.053.368	\$ 78.076.326
\$ 19.478.904	\$ 19.484.644	\$ 19.490.384	\$ 19.496.123	\$ 19.501.863	\$ 19.507.602	\$ 19.513.342	\$ 19.519.081
\$ 58.436.713	\$ 58.453.932	\$ 58.471.151	\$ 58.488.369	\$ 58.505.588	\$ 58.522.807	\$ 58.540.026	\$ 58.557.244
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.594.641.870
							\$ 1.583.969.670
							\$ 10.672.200
\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667
\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667	\$ 2.416.667
\$ 56.020.047	\$ 56.037.265	\$ 56.054.484	\$ 56.071.703	\$ 56.088.922	\$ 56.106.140	\$ 56.123.359	\$ 1.650.782.448

Tasa Interna de Retorno	15,00%
Valor Presente Neto	- 908.353.808
Tasa Interna de Retorno	4,08%

El proyecto debido a su flujo de caja y con una TIR de 15% esperada por los socios arroja una TIR de tan solo el 4.08% lo cual no sería rentable a los ojos de un inversionista y más al ver su valor VPN el cual es negativo y da muy por debajo de los 1500... millones invertidos por los socios.

6.5.4 Estados Financieros Projectados y Análisis de Sensibilidad

6.5.4.1 Análisis de Sensibilidad

Primera simulación

Tabla 40. Datos Generales del Proyecto, Primera Simulación.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO										
Simulación (Sensibilidad)										
Ingreso Cambio Porcentual en el Precio:	10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual en las Ventas:	10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual Costos Variables:	10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual Costos Fijos:	10,00%	Ver Resultados								
Tasa de Rentabilidad Esperada	20,00%	Ver Resultados								
Combinación de los anteriores cambios		Ver Resultados								
Proyecciones (Flujo de Caja Anual)										
Ingreso Variacion Porcentual Anual de Precios	10,00%	Ver Resultados para: <table border="1"><thead><tr><th colspan="4">Número de Años</th></tr></thead><tbody><tr><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr></tbody></table>	Número de Años				2	3	4	5
Número de Años										
2	3		4	5						
Ingreso Variacion Porcentual Anual de Ventas	10,00%									
Ingreso Variacion Porcentual Anual de Costos	10,00%									
Ingreso Inflación promedio estimada	10,00%									

[Volver al Menú Principal](#)

Tabla 41. Flujo de Caja y Evaluación Financiera.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 10.974.700.036
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 3.317.600.011
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 5.607.143.133
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 5.334.080.294
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 153.660.760
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 119.402.078
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 2.045.135.642
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 511.283.910
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 1.533.851.731
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 1.751.840.822
Préstamos	\$ 84.583.333		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 1.741.168.622
Valor de Salvamento			\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	\$ 187.288.057	\$ 29.000.000
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 524.064.385	\$ 3.256.692.553

Tasa Interna de Retorno	435,03%
Valor Presente Neto	1.297.247.833
Tasa Interna de Retorno	65,30%

[Volver al Menú Principal](#)

La primera simulacion que realizamos, fue aumentar todas las variables en un 10 % y mirar que efectos tenia esta a 5 años, desglosando año por año.

En el primer año de esta simulacion obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los dos siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de tan solo 524.064.385 millones pero al segundo año tiene un aumento muy notable de 3.256.692.553. es un flujo de caja muy atractivo para esta simulacion ya que tiene gran movimiento de dinero y liquidez. Ademas es de anotar la utilidad despues de impuestos que muestra el proyecto en esta simulacion, muy atractiva ante los ojos de cualquier inversionista.

Margen de contribucion, TIR Y VPN en esta simulacion a dos años el resultado del margen de contribucion fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso es del 65,30%. Rentabilidad mucho mas de la esperada para el proyecto que es una variable muy positiva que puede generar un sostenimiento y solvencia de la empresa.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.297.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no seria atractiva para el vendedor ya que no esta generando casi valor comparada a la inversion inicial.

DERECHOS RESERVADOS © 2008 Carlos Mario Morales C

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 10.974.700.036	\$ 13.279.387.043
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 3.317.600.011	\$ 3.649.360.012
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 5.607.143.133	\$ 6.167.857.447
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 5.334.080.294	\$ 5.867.488.324
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 153.660.760	\$ 169.026.836
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 119.402.078	\$ 131.342.286
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 2.045.135.642	\$ 3.460.654.335
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 511.283.910	\$ 865.163.584
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 1.533.851.731	\$ 2.595.490.751
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 1.925.957.684
Préstamos	\$ 84.583.333			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 1.915.285.484
Valor de Salvamento				\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	\$ 187.288.057	\$ 203.116.862	\$ 26.583.333
Activos Fijos	\$ 10.672.200			
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0			
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	\$ 158.288.057	\$ 174.116.862	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 524.064.385	\$ 1.330.734.869	\$ 4.494.865.102

Tasa Interna de Retorno	435,03%	Volver al Menú Principal
Valor Presente Neto	- 1.335.180.708	
Tasa Interna de Retorno	78,12%	

En el plazo de 3 años de esta simulacion obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los tres siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de tan solo 524.064.385 millones pero al segundo año tiene un aumento de 1.330.734.86 generando una utilidad despues de impuestos de 1.553... millones de pesos, en el tercer año muestra un aumento exorbitante para un flujo de caja de 4.494.865.102 millones y una utilidad despues de impuestos de 2.595 ... millones . es

un flujo de caja muy atractivo para esta simulacion ya que tiene gran movimiento de dinero y liquidez. Ademas es de anotar la utilidad despues de impuestos que muestra el proyecto en esta simulacion, muy atractiva ante los ojos de cualquier inversionista.

Margen de contribucion, TIR Y VPN en esta simulacion a dos años el resultado del margen de contribucion fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario con respecto al anterior de dos años y es del 78,12%. Rentabilidad mucho mas de la esperada para el proyecto y aun mas alta que la anterior que es una variable muy positiva que puede generar un sostenimiento y solvencia de la empresa. Ademas de mostrar que con el tiempo la empresa tiene una tendencia a aumentar sus ganancias y es de destacar que en esta simulacion asi como sube el valor de los precios asi mismo pasa con los costos.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.335.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no seria atractiva para el vendedor ya que no esta generando casi valor comparada a la inversion inicial.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 4 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 10.974.700.036	\$ 13.279.387.043	\$ 16.068.058.322
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 3.317.600.011	\$ 3.649.360.012	\$ 4.014.296.013
- Costos fijos	\$ 0	\$ 5.097.402.848	\$ 5.607.143.133	\$ 6.167.857.447	\$ 6.784.643.191
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 5.334.080.294	\$ 5.867.488.324	\$ 6.454.237.156
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 153.660.780	\$ 169.026.836	\$ 185.929.520
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 119.402.078	\$ 131.342.286	\$ 144.476.515
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 2.045.135.642	\$ 3.460.654.335	\$ 5.269.119.118
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 511.283.910	\$ 865.163.584	\$ 1.317.279.780
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 1.533.851.731	\$ 2.595.490.751	\$ 3.951.839.339
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.117.486.232
Préstamos	\$ 84.583.333				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 2.106.814.032
Valor de Salvamento					\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	\$ 187.288.057	\$ 203.116.862	\$ 218.111.882	\$ 0
Activos Fijos	\$ 10.672.200				
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0				
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	\$ 158.288.057	\$ 174.116.862	\$ 191.528.548	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 524.064.385	\$ 1.330.734.869	\$ 2.377.378.870	\$ 6.069.325.571
Tasa Interna de Retorno		435,03%	Volver al Menú Principal		
Valor Presente Neto		- 1.341.599.736			
Tasa Interna de Retorno		87,54%			

En el plazo de 4 años de esta simulacion obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los tres siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de tan solo 524.064.385 millones pero al segundo año tiene un aumento de 1.330.734.86 generando una utilidad despues de impuestos de 1.553... millones de pesos, en el tercer año muestra un aumento para un flujo de caja de 2.337... millones y una utilidad despues de impuestos de 2.595 ... millones, para el cuarto año la cifra sube a 6.069..... un aumento muy alto con respecto a los años anteriores casi de 2.000 millones mas; es un flujo de caja muy atractivo para esta simulacion ya que tiene gran movimiento de dinero y liquidez. Ademas es de anotar la utilidad despues de impuestos que muestra el proyecto en esta simulacion, muy atractiva ante los ojos de cualquier inversionista.

Margen de contribucion, TIR Y VPN en esta simulacion a dos años el resultado del margen de contribucion fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva. Es constante como en los anteriores años

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario aumentando con respecto al anterior de tres años y es del 87,54%. Rentabilidad mucho mas de la esperada para el proyecto y aun mas alta que la anterior que es una variable muy positiva que puede generar un sostenimiento y solvencia de la empresa. Ademas de mostrar que con el tiempo la empresa tiene una tendencia a aumentar sus ganancias y es de destacar que en esta simulacion asi como sube el valor de los precios asi mismo pasa con los costos.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.341.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no seria atractiva para el vendedor ya que no esta generando casi valor comparada a la inversion inicial.

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 10.974.700.036	\$ 13.279.387.043	\$ 16.068.058.322	\$ 19.442.350.570
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 3.317.600.011	\$ 3.649.360.012	\$ 4.014.296.013	\$ 4.415.725.614
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 5.607.143.133	\$ 6.167.857.447	\$ 6.784.643.191	\$ 7.463.107.510
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 5.334.080.294	\$ 5.867.488.324	\$ 6.454.237.156	\$ 7.099.660.872
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 153.660.760	\$ 169.026.836	\$ 185.929.520	\$ 204.522.472
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 119.402.078	\$ 131.342.286	\$ 144.476.515	\$ 158.924.166
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito		\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 2.045.135.642	\$ 3.460.654.335	\$ 5.269.119.118	\$ 7.563.517.446
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 511.283.910	\$ 865.163.584	\$ 1.317.279.780	\$ 1.890.879.361
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 1.533.851.731	\$ 2.595.490.751	\$ 3.951.839.339	\$ 5.672.638.084
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.328.167.635
Prestamos	\$ 84.583.333					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 2.317.495.435
Valor de Salvamento						\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	\$ 187.288.057	\$ 203.116.862	\$ 218.111.882	\$ 210.681.403	\$ 0
Activos Fijos	\$ 10.672.200					
Pago Credito (Capital)		\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0					
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	\$ 158.288.057	\$ 174.116.862	\$ 191.528.548	\$ 210.681.403	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 524.064.385	\$ 1.330.734.869	\$ 2.377.378.870	\$ 3.741.157.935	\$ 8.000.805.720

Tasa Interna de Retorno	435,03%
Valor Presente Neto	- 1.342.616.039
Tasa Interna de Retorno	93,81%

[Volver al Menú Principal](#)

En el plazo de 5 años de esta simulación obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los tres siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de tan solo 524.064.385 millones pero al segundo año tiene un aumento de 1.330.734.86 generando una utilidad después de impuestos de 1.553... millones de pesos, en el tercer año muestra un aumento exorbitante para un flujo de caja de 4.494.865.102 millones y una utilidad después de impuestos de 2.595 ... millones . Es un flujo de caja muy atractivo para esta simulación ya que tiene gran movimiento de dinero y liquidez. Además es de anotar la utilidad después de impuestos que muestra el proyecto en esta simulación, muy atractiva ante los ojos de cualquier inversionista.

Margen de contribución, TIR Y VPN en esta simulación a dos años el resultado del margen de contribución fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva. Es constante como en los anteriores años

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario aumentando con respecto al anterior de tres años y es del 87,54%. Rentabilidad mucho mas de la esperada para el proyecto y aun mas alta que la anterior que es una variable muy positiva que puede generar un sostenimiento y solvencia de la empresa. Ademas de mostrar que con el tiempo la empresa tiene una tendencia a aumentar sus ganancias y es de destacar que en esta simulaciones como sube el valor de los precios así mismo pasa con los costos.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.341.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no sería atractiva para el vendedor ya que no está generando casi valor comparada a la inversión inicial.

Segunda simulación

Tabla 42. Datos Generales del Proyecto, Primera Simulación.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO										
Simulación (Sensibilidad)										
Ingreso Cambio Porcentual en el Precio:	-10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual en las Ventas:	-10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual Costos Variables:	-10,00%	Ver Resultados								
Ingreso Cambio Porcentual Costos Fijos:	-10,00%	Ver Resultados								
Tasa de Rentabilidad Esperada	20,00%	Ver Resultados								
Combinación de los anteriores cambios		Ver Resultados								
Proyecciones (Flujo de Caja Anual)										
Ingreso Variación Porcentual Anual de Precios	-10,00%	Ver Resultados para: <table border="1"> <tr> <th colspan="4">Número de Años</th> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	Número de Años				2	3	4	5
Número de Años										
2	3		4	5						
Ingreso Variación Porcentual Anual de Ventas	-10,00%									
Ingreso Variación Porcentual Anual de Costos	-10,00%									
Ingreso Inflación promedio estimada	-10,00%									
Volver al Menú Principal										

DERECHOS RESERVADOS © 2008 Carlos Mario Morales C

Tabla 43. Flujo de Caja y Evaluación Financiera, Segunda simulación.

DERECHOS RESERVADOS © 2008 Carlos Mario Morales C

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA			
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 7.346.700.024
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 2.714.400.009
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 4.587.662.564
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 4.364.247.514
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 125.722.440
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 97.692.610
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 39.816.202
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 9.954.050
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 29.862.151
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 1.435.264.709
Prestamos	\$ 84.583.333		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 1.424.592.509
Valor de Salvamento			\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	-\$ 129.288.057	\$ 29.000.000
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 840.640.498	\$ 1.436.126.860
Tasa Interna de Retorno		435,03%	
Valor Presente Neto	-	1.301.677.650	
Tasa Interna de Retorno		29,31%	

[Volver al Menú Principal](#)

La primera simulacion que realizamos, fue disminuir todas las variables en un 10 % y aumentar la rentabilidad en un 20% y mirar que efectos tenia esta a 5 años, desglosando año por año.

En el primer año de esta simulacion obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los dos siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de 840.640.498 millones pero al segundo año tiene un aumento a 1.436... millones . es un flujo de caja muy diferente con respecto a la primera simulacion , ya que aunque en el primer año la diferencia son 300.000.000 millones para esta simulacion en el segundo año para este caso no hay un aumento muy notable en el segundo año.

Margen de contribucion, TIR Y VPN en esta simulacion a dos años el resultado del margen de contribucion fue de 435% constante como en todos los analisis anteriores y es un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso es del 29,31%. Muy diferente frente a las pasadas TIR de la anterior simulacion significando una baja en la rentabilidad y solvencia de la empresa.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.301.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no seria atractiva para el vendedor ya que no esta generando casi valor comparada a la inversion inicial. Además con respecto a las anteriores simulaciones aumenta dos millones frente al primer y segundo año anterior.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 7.346.700.024	\$ 5.950.827.019
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 2.714.400.009	\$ 2.442.960.008
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 4.587.662.564	\$ 4.128.896.307
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 4.364.247.514	\$ 3.927.822.762
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 125.722.440	\$ 113.150.196
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 97.692.610	\$ 87.923.349
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 39.816.202	-\$ 622.544.546
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 9.954.050	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 29.862.151	-\$ 622.544.546
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 1.292.805.458
Préstamos	\$ 84.583.333			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 1.282.133.258
Valor de Salvamento				\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	-\$ 129.288.057	-\$ 113.459.251	\$ 26.583.333
Activos Fijos	\$ 10.672.200			
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0			
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	-\$ 158.288.057	-\$ 142.459.251	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 840.640.498	\$ 143.321.402	\$ 643.677.579

Tasa Interna de Retorno	435,03%	Volver al Menú Principal
Valor Presente Neto	1.342.638.010	
Tasa Interna de Retorno	4,15%	

En el plazo de 3 años de esta simulación obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los tres siguientes años un flujo de caja positivo.

El primer flujo de caja fue de 840.640.498 millones pero al segundo año tiene una baja a 143.321.402 generando una utilidad después de impuestos 29... millones de pesos, en el tercer año muestra un aumento para un flujo de caja de 643.... millones y una utilidad después de impuestos de - 622 ... millones . Es decir genera pérdidas en todos los periodos. Lo que generaría la posible quiebra de la empresa. Con esto concluimos que los precios no se pueden bajar o de lo contrario fracasaría la compañía.

Margen de contribución, TIR Y VPN en esta simulación a dos años el resultado del margen de contribución fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario con respecto al anterior de dos años y es del 4.15%. Rentabilidad lo cual es una cifra inaceptable para cualquier inversionista que llegara a ver esos números.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.42.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no sería atractiva para el vendedor ya que no está generando casi valor comparada a la inversión inicial.

LIEHELITUS RESERVAUUD © JUIS LAROS HARTO MORBES L

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 4 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 7.346.700.024	\$ 5.950.827.019	\$ 4.820.169.886
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 2.714.400.009	\$ 2.442.960.008	\$ 2.198.664.007
- Costos fijos	\$ 0	\$ 5.097.402.848	\$ 4.587.682.564	\$ 4.128.896.307	\$ 3.716.006.676
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 4.364.247.514	\$ 3.927.822.762	\$ 3.535.040.486
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 125.722.440	\$ 113.150.196	\$ 101.835.177
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 97.692.610	\$ 87.923.349	\$ 79.131.014
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 39.816.202	-\$ 622.544.546	-\$ 1.094.500.798
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 9.954.050	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 29.862.151	-\$ 622.544.546	-\$ 1.094.500.798
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.164.592.132
Prestamos	\$ 84.583.333				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 1.153.919.932
Valor de Salvamento					\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	-\$ 129.288.057	-\$ 113.459.251	-\$ 101.629.992	\$ 0
Activos Fijos	\$ 10.672.200				
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0				
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	-\$ 158.288.057	-\$ 142.459.251	-\$ 128.213.326	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 840.640.498	\$ 143.321.402	-\$ 520.914.553	\$ 70.091.334

Tasa Interna de Retorno	435,03%	Volver al Menú Principal
Valor Presente Neto	- 1.350.156.636	
Tasa Interna de Retorno	#NUM!	

En el plazo de 4 años de esta simulación obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo y los tres siguientes años un flujo positivo a excepción del 3 año.

El primer flujo de caja fue de 800.... millones pero al segundo año tiene una baja a 143... millones, en el tercer año muestra un valor negativo es decir perdidas de un flujo de caja de - 520... millones y en el 4 año son tan solo 70.. Millones para nada atractivo este panorama.

Margen de contribución, TIR Y VPN en esta simulación a dos años el resultado del margen de contribución fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva. Es constante como en los anteriores años

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario aumentando con respecto al anterior de tres años y es nulo.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.350... millones de pesos. Quiriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no sería atractiva para el vendedor ya que no está generando casi valor comparada a la inversión inicial.

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 9.070.000.030	\$ 7.346.700.024	\$ 5.950.827.019	\$ 4.820.169.886	\$ 3.904.337.607
- Costos variables		\$ 3.016.000.010	\$ 2.714.400.009	\$ 2.442.960.008	\$ 2.198.664.007	\$ 1.978.797.606
- Costos fijos		\$ 5.097.402.848	\$ 4.587.662.564	\$ 4.128.896.307	\$ 3.716.006.676	\$ 3.344.406.009
Costos fijos de Producción		\$ 4.849.163.904	\$ 4.364.247.514	\$ 3.927.822.762	\$ 3.535.040.486	\$ 3.181.536.437
Costos fijos de Administración		\$ 139.691.600	\$ 125.722.440	\$ 113.150.196	\$ 101.835.177	\$ 91.651.659
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 108.547.344	\$ 97.692.610	\$ 87.923.349	\$ 79.131.014	\$ 71.217.912
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Intereses Credito		\$ 8.127.250	\$ 4.821.250	\$ 1.515.250	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 948.469.921	\$ 39.816.202	-\$ 622.544.546	-\$ 1.094.500.798	-\$ 1.418.866.008
- Impuestos	\$ 0	\$ 237.117.480	\$ 9.954.050	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 711.352.441	\$ 29.862.151	-\$ 622.544.546	-\$ 1.094.500.798	-\$ 1.418.866.008
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 84.583.333	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.049.200.139
Prestamos	\$ 84.583.333					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 1.038.527.939
Valor de Salvamento						\$ 10.672.200
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.593.552.765	-\$ 129.288.057	-\$ 113.459.251	-\$ 101.629.992	-\$ 115.391.993	\$ 0
Activos Fijos	\$ 10.672.200					
Pago Credito (Capital)		\$ 29.000.000	\$ 29.000.000	\$ 26.583.333	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 0					
Capital de Trabajo	\$ 1.582.880.565	-\$ 158.288.057	-\$ 142.459.251	-\$ 128.213.326	-\$ 115.391.993	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.508.969.432	\$ 840.640.498	\$ 143.321.402	-\$ 520.914.553	-\$ 979.108.805	-\$ 369.665.869

Tasa Interna de Retorno	435,03%
Valor Presente Neto	- 1.351.521.406
Tasa Interna de Retorno	#¡NUM!

[Volver al Menú Principal](#)

En el plazo de 5 años de esta simulación obtuvimos los siguientes resultado: un flujo de caja como se observa en la figura negativo

El primer flujo de caja fue de 840...millones pero al segundo año tiene una disminución de 143... millones, en el tercer año se muestra un valor negativo de – 520... millones y continua negativo para los siguientes años es decir genera perdidas

Margen de contribución, TIR Y VPN en esta simulación a dos años el resultado del margen de contribución fue de 435% un porcentaje que nos indica la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables., por lo tanto es un exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. Siendo para este proyecto un porcentaje muy prometedor para generar una utilidad atractiva. Es constante como en los anteriores años

La TIR que es el porcentaje o indicador de la rentabilidad de una empresa para este caso vario aumentando con respecto al anterior de tres años y es nulo.

En cuanto al VPN para este caso es negativo presentando un valor de 1.351.... millones de pesos. Queriendo decir que es una empresa bien valorada pero que en este caso no sería atractiva para el vendedor ya que no está generando casi valor comparada a la inversión inicial.

CONCLUSIONES

En este proyecto se concluyó que hay un gran demanda en Medellín (Antioquia) ya que cuenta con el 65% de las compras anuales de la joyería comercial a nivel nacional, lo cual nos favorece gratamente a la hora de traer nuevos productos y diseños exclusivos. Para esto plantamos la tendencia de las joyerías para bebe innovando en materiales no tóxicos de alta calidad permitiéndoles a los niños y creatividad, a su vez satisfaciendo la necesidad de tener tiendas exclusivas en joyería para bebes en la ciudad de Medellín.

Pudimos evidenciar que en el sector (poblado) donde está fijado nuestro local, también hay un gran porcentaje de población menor a un año, lo cual es alentador para nuestro producto.

Una de las conclusiones que sacamos luego de realizar las respectivas simulaciones y de analizar el flujo de caja que arrojó el proyecto a 12 meses encontramos que el proyecto aunque no genera pérdidas. No está generando la utilidad y rentabilidad equitativa para la inversión de capital que esta requiere. Su VPN es negativo lo cual no lo hace un proyecto en termino de finanzas muy atractivo sin embargo es un proyecto innovador y un mercado que aún no ha sido explotado en el sector joyero.

También pudimos concluir que los precios tienen un margen de contribución muy elevado Y constante en todo el proceso realizado en las simulaciones lo que quiere decir que el insumo y su precio de venta no son el problema; sino los costos que necesita para locaciones y administración.

BIBLIOGRAFIA

- Agencia Nacional de Minería. (2015). *Lista de Precios de Productos y Servicios Mineros Vigencia 2015*. Obtenido de <http://www.anm.gov.co/sites/default/files/DocumentosAnm/listadopreciosanm2015.pdf>
- Alcaldía Municipio de Medellín. (2010). *Medellín y su población*. Obtenido de <https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpcontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Plan%20de%20Desarrollo/Secciones/Informaci%C3%B3n%20General/Documentos/POT/medellinPoblacion.pdf>
- Angeles Leiva. (2015). *Certificados Gemológicos de Autenticidad de Joyas*. Obtenido de http://www.altajoyeriaexclusiva.com/Alta_Joyeria/certificadosdejoyas.html
- Banco de la República. (s.f.). Obtenido de http://obiee.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&_scid=mI0LC5Z26tM
- Bancoldex S.A. (25 de Mayo de 2015). *Bancoldex - Banco de Desarrollo Empresarial*. Obtenido de <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Que-es-una-microempresa628.aspx>
- Barros Muñoz, C., Tamayo Carlucci, C., Restrepo Isaza, D., Granados Cortés, H., Tobón Lotero, J. D., Morales García, L. E., . . . Echavarría Marín, R. (2010). *Plan de Desarrollo Comuna 14 El Poblado*. Obtenido de http://www.plandedesarrollodelpoblado.com/documentos/DocumentoFinalPlanDeDesarrolloPoblado_VersionMayo%2023.pdf
- Botero Nieto, G., España, R., Mayor, S., & Escobar, J. J. (Septiembre de 2014). *Comercio un sector en expansión y con potencial de crecimiento*. Obtenido de <http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/Congreso2014.pdf>

- Camara de Comercio de Manizales. (1 de Febrero de 2015). *Estas son las nuevas tarifas del Registro Mercantil y Proponentes para el 2015*. Obtenido de http://www.ccmpec.org.co/ccm/noticias/?Noti_Id=lySgQ7VvTFolXmGR4t1uyQ%3D%3D
- Colombia Libre. (2015). *Turismo en Colombia Religión*. Obtenido de <http://www.colombialibre.org/religion/>
- Confecamaras - Red de Cámaras de Comercio. (s.f.). *Crearempresa.com*. Obtenido de <http://www.crearempresa.com.co/consultas/ConsultaUsoSuelo.aspx>
- CONFECAMARAS. (2015). *Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio*.
- DANE. (2015). Obtenido de <http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/nacimientos-y-defunciones/118-demograficas/estadisticas-vitales/4647-nacimientos-2013>
- España, R. (2015). *Los cambiantes hábitos del consumidor colombiano*. Obtenido de <http://www.fenalco.com.co/contenido/2852/Los%20cambiantes%20h%C3%A1bitos%20del%20consumidor%20colombiano>
- Fenalco Antioquia. (s.f.). *Boletín Económico Sectorial Sector Joyerías*. Obtenido de http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/boletin_joyer_n26.pdf
- MinComercio Industria y Turismo. (22 de Mayo de 2015). *Acuerdos Vigentes*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>
- Superintendencia de Industria y Comercio SIC. (Mayo de 2015). *Tasas Signos distintivos 2015*. Obtenido de <http://www.sic.gov.co/drupal/tasas-2014-signos-distintivos>

