



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE
PROBIOTICOS Y GALLETAS ORGÁNICAS PARA
PERROS**

**INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE
TECNÓLOGO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

NOMBRE DE LOS GRADUADOS
DAHIANA GOMEZ RESTREPO
ESTIVEN LOPERA HERRERA
MICHELLE SALDARRIAGA CORREA

PROFESORES GUÍAS:
MILTON CÉSAR TORO

Año
2019

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por permitirnos tener una educación, por permitirnos estar acá luchando cada día por alcanzar nuestras metas y sueños, porque a pesar de los obstáculos él nos motiva para seguir adelante esforzándonos cada día más.

A la Institución Universitaria Esumer por brindarnos la oportunidad de pertenecer a esta gran universidad, por brindarnos a través de nuestros docentes los conocimientos necesarios para desarrollarnos en nuestra vida laboral, pero, sobre todo, por formarnos, más que profesionales, sino como personas cultas y llenas de valores.

A nuestras familias porque ellas son nuestro motor para luchar cada día por lo que soñamos, son nuestra mayor motivación para salir adelante a pesar de los obstáculos que se presenten, por apoyarnos durante este largo y maravilloso trayecto.

Por último, le agradecemos a nuestro docente por ser nuestra guía, por motivarnos y apoyarnos durante este proyecto.

INDICE

AGRADECIMIENTOS	II
INDICE	III
ILUSTRACIONES	VI
LISTA DE TABLAS	IX
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS	X
GLOSARIO	XI
RESUMEN EJECUTIVO	XIV
INTRODUCCION	XVI
CAPÍTULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	1
1.1 Nombre de la empresa y marca	1
1.2 Tipo de empresa	5
1.3 Descripción de la empresa.....	6
1.4 Visión y misión de la empresa	8
1.4.1 Misión.....	8
1.4.2 Visión.....	8
1.5. Relación de productos y/o servicios.....	9
1.6 Ventajas competitivas y distinciones competitivas	11
1.6.1 Ventajas competitivas.....	11
1.6.2 Distinciones competitivas.....	12
1.7 Justificación.....	12
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR.....	14
2.1 Entorno	14
2.1.1 Oportunidades y amenazas	14
2.1.2 Entorno económico	15
2.2 Sector o industria.....	26
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO	34
3.1 Objetivos de mercadeo	34
3.2 Perfil del mercado potencial de bienes y/o servicios	35
3.3 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios	36
3.4 Cuantificación del mercado Objetivo para los Bienes	44

3.5 Mercado Competidor.....	47
3.6 Mercado distribuidor	53
3.6.1 Distribución directa	53
3.6.2 Distribución a través de terceros (en caso de ser aplicable)	55
3.7 Comunicación y actividades de promoción y divulgación.....	58
3.7.1 Comunicación	58
3.7.2 Actividades de promoción y divulgación	61
3.8 Plan de ventas.....	65
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL	78
4.1 Acuerdos Comerciales.....	78
4.2 Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios	79
4.3 Requisitos y Vistos Buenos.....	84
4.4 Capacidad importadora	86
4.5 Participación en ferias especializadas	88
4.6 Rutas de Acceso	91
4.7 Liquidación de Costos de Importación.....	100
CAPÍTULO V. ANÁLISIS TÉCNICO	103
5.1 Descripción del Proceso de Comercialización	103
5.2 Capacidad de Producción	113
5.3 Plan de Producción.....	113
5.4 Recursos materiales y humanos para la producción.....	113
5.4.1 Locaciones	113
5.4.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres.	114
5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.....	117
5.4.4 Requerimientos de servicios.....	121
CAPÍTULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	123
6.1 Estructura organizacional del negocio	123
6.1.1 Organigrama estructura de personal	123
6.1.2 Cargos y funciones, costo del personal y procesos administrativos tercerizados	124
CAPÍTULO VII. ANÁLISIS LEGAL	135
7.1 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	135
CAPÍTULO VIII ANÁLISIS FINANCIERO.....	143

8.1. Tasas Interés, impuestos y tasas de rentabilidad	143
8.2 Aportes de capital de los socios	144
8.3 Créditos y préstamos bancarios	145
8.4 Precio de los productos	146
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	146
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	147
8.5 Ingresos y Egresos.....	149
8.5.1 Ingresos.....	149
8.5.1.1 Ingresos propios del negocio	149
8.5.2 Egresos.....	150
8.5.2.1 Inversiones	150
8.5.2.2 Costos fijos y variables.....	151
8.5.3 Estados Financieros	152
8.5.3.1 Estado de pérdidas y ganancias	152
8.5.3.2 Flujo de caja.....	153
8.6 Evaluación Financiera	158
8.6.1 VPN o VAN, TIR, Payback descontado.....	158
8.6.2 Análisis de sensibilidad	160
CONCLUSIONES	166
Bibliografía	168
Anexos	180

ILUSTRACIONES

Ilustración 1.1 Consulta SIC Pet Naturals.....	2
Ilustración 1.2 Consulta SIC Old Mother Hubbard.....	2
Ilustración 1.3 Consulta RUES.....	5
Ilustración 1.4 Ficha técnica Old Mother Hubbard.....	10
Ilustración 1.5 Ficha técnica Pet Naturals.....	11
Ilustración 2.1 Inflación Colombia.....	15
Ilustración 2.2 Inflación USA.....	16
Ilustración 2.3 Tasa de interés.....	17
Ilustración 2.4 Tasa de interés USA.....	18
Ilustración 2.5 Crecimiento PIB Colombia.....	19
Ilustración 2.6 Crecimiento PIB USA.....	20
Ilustración 2.7 Crecimiento PIB per cápita USA.....	21
Ilustración 2.8 TRM.....	22
Ilustración 2.9 Mercado de mascotas.....	25
Ilustración 3.1 Ciudades capitales.....	35
Ilustración 3.2 Hogares en Colombia.....	37
Ilustración 3.3 Población en Colombia.....	37
Ilustración 3.4 Hogares por ciudad.....	38
Ilustración 3.5 Tendencia a tener mascotas.....	39
Ilustración 3.6 Clientes potenciales.....	39
Ilustración 3.7 Estratos Bogotá.....	40
Ilustración 3.8 Estratos Cali.....	41
Ilustración 3.9 Estratos Barranquilla.....	42
Ilustración 3.10 Estratos Medellín.....	43
Ilustración 3.11 Comunas de Medellín.....	45
Ilustración 3.12 Gabrica.....	47
Ilustración 3.13 Jarapets.....	48
Ilustración 3.14 Nutristar.....	49
Ilustración 3.15 Purina.....	50
Ilustración 3.16 Competencia importadora.....	51
Ilustración 3.17 Competencia importadora.....	52

Ilustración 3.18 Otros competidores.....	52
Ilustración 3.19 Tiendas distribuidoras galletas orgánicas.....	56
Ilustración 3.20 Tiendas distribuidoras probióticos.....	56
Ilustración 3.21 Logo empresa.....	59
Ilustración 3.22 Bolsa empaque para los productos.....	60
Ilustración 3.23 Camisas y pañoletas.....	65
Ilustración 3.24 Formulación para estimulación de muestras.....	66
Ilustración 3.25 Resultado encuesta, Pregunta 1.....	67
Ilustración 3.26 Resultado encuesta, Pregunta 2.....	68
Ilustración 3.27 Resultado encuesta, Pregunta 3.....	69
Ilustración 3.28 Resultado encuesta, Pregunta 4.....	70
Ilustración 3.29 Resultado encuesta, Pregunta 5.....	71
Ilustración 3.30 Resultado encuesta, Pregunta 6.....	72
Ilustración 3.31 Resultado encuesta, Pregunta 7.....	73
Ilustración 3.32 Resultado encuesta, Pregunta 8.....	74
Ilustración 3.33 Resultado encuesta, Pregunta 9.....	75
Ilustración 3.34 Proyección de ventas mensuales.....	76
Ilustración 3.35 Proyección de ventas Anuales.....	77
Ilustración 4.1 Partida arancelaria Galletas orgánicas EEUU.....	79
Ilustración 4.2 Partida arancelaria Probióticos EEUU.....	80
Ilustración 4.3 Partida arancelaria Galletas orgánicas Colombia.....	80
Ilustración 4.4 Partida arancelaria Probióticos Colombia.....	81
Ilustración 4.5 Arancel galletas orgánicas.....	82
Ilustración 4.6 Arancel Probióticos.....	82
Ilustración 4.7 Beneficio arancelario TLC Galletas Orgánicas.....	83
Ilustración 4.8 Beneficio arancelario TLC Probióticos.....	83
Ilustración 4.9 IVA Galletas Orgánicas.....	84
Ilustración 4.10 IVA Probióticos.....	84
Ilustración 4.11 Visto bueno ICA Galletas orgánicas.....	85
Ilustración 4.12 Visto bueno ICA Probióticos.....	85
Ilustración 4.13 Datos del embarque promedio.....	87
Ilustración 4.14 Datos embarque primera importación.....	87
Ilustración 4.15 Feria Mascobinguiando.....	89

Ilustración 4.16 Stand 1.....	91
Ilustración 4.17 Stand 2.....	91
Ilustración 4.18 Miami – Puerto de Miami.....	92
Ilustración 4.19 Puerto de Miami – Puerto Cartagena.....	93
Ilustración 4.20 Cartagena – Medellín.....	94
Ilustración 4.21 Trayecto aéreo Miami – Medellín.....	95
Ilustración 4.22 Vermont – Puerto de Boston.....	96
Ilustración 4.23 Puerto de Boston – Puerto Cartagena.....	97
Ilustración 4.24 Distancia y tiempo Cartagena – Medellín.....	97
Ilustración 4.25 Distancia y tiempo Vermont – Aeropuerto Morrisville.....	98
Ilustración 4.26 Distancia y tiempo Aeropuerto Morrisville – Aeropuerto José María Córdova.....	99
Ilustración 4.27 Liquidación de costos de importación Galletas Orgánicas.....	100
Ilustración 4.28 Liquidación de costos de importación Probióticos.....	101
Ilustración 5.1 Flujograma proceso de comercialización.....	103
Ilustración 5.2 Pronóstico ventas mensuales.....	113
Ilustración 5.3 Esquema Local.....	114
Ilustración 6.1 Organigrama.....	123
Ilustración 6.2 Costo Gerente general.....	125
Ilustración 6.3 Costo Director Comercial.....	127
Ilustración 6.4 Costos Director Logístico.....	129
Ilustración 6.5 Costos auxiliar comercial.....	131
Ilustración 6.6 Costos Auxiliar Logístico.....	133
Ilustración 6.7 Tercerización Contabilidad.....	134
Ilustración 8.1 Inversiones.....	150
Ilustración 8.2 Gastos anticipados.....	150
Ilustración 8.3 Estado de pérdidas y ganancias.....	153
Ilustración 8.4 Reducción precio del 5%.....	160
Ilustración 8.5 Reducción precio del 1%.....	161
Ilustración 8.6 Reducción precio y unidades en 1%.....	161
Ilustración 8.7 Reducción cantidades del 1%.....	162
Ilustración 8.8 Reducción cantidades del 5%.....	163

LISTA DE TABLAS

Tabla 2.1 Amenazas y oportunidades.....	14
Tabla 3.1 Costo de distribución directa.....	54
Tabla 3.2 Costo de distribución por medio de terceros.....	58
Tabla 3.3 Costo de comunicación.....	61
Tabla 3.4 Actividades de promoción y divulgación.....	62
Tabla 4.1 Costo feria Mascobinguiando.....	90
Tabla 5.1 Proceso de comercialización.....	104
Tabla 5.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres.....	115
Tabla 5.3 Requerimientos de materiales e insumos.....	118
Tabla 5.4 Requerimientos de servicios.....	121
Tabla 7.1 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	135
Tabla 8.1 Aportes de capital de los socios.....	145
Tabla 8.2 Amortización crédito.....	146
Tabla 8.3 Costos fijos y variables Galletas.....	147
Tabla 8.4 Costos fijos y variables Probióticos.....	148
Tabla 8.5 Ingresos propios del negocio.....	149
Tabla 8.6 Costos fijos.....	151
Tabla 8.7 Costos variables.....	152
Tabla 8.8 Flujo de caja.....	154
Tabla 8.9 Criterios de decisión.....	159

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

TLC: Tratado de libre comercio

Arl: Aseguradora de riesgos laborales

DDP: Delivery Duty Paid

S.A.S: Sociedad por Acciones Simplificada

DAMIES: Dahiana-Michelle-Estiven

CIIU: Calificación internacional de industria uniforme

RUT: Registro único tributario

DIAN: Dirección de impuestos y aduanas nacionales de Colombia

EPS: Entidad promotora de salud

IVA: Impuesto valor agregado

ICA: Instituto Colombiano Agropecuario

ICA: Impuesto de Industria y Comercio

TRM: Tasa representativa del mercado

PIB: Producto interno bruto

PRI: Periodo de recuperación de la inversión

TIR: Tasa interna de retorno

VAN: Valor actual neto

ICBF: Instituto colombiano de bienestar familiar

EPM: Empresas públicas de Medellín

WACC: Weighted Average Cost of Capital “Coste medio ponderado de capital”

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas

FENALCO: Federación Nacional de Comerciantes

GLOSARIO

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al Territorio Aduanero Nacional cumpliendo con los términos y condiciones determinadas en el decreto 1165.

Clasificación arancelaria: Sistema por el cual, todas las mercaderías son objeto de una clasificación en la Nomenclatura Arancelaria correspondiente, con base en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías, de modo tal que, todas y cada una de ellas pueden ser clasificadas en alguna partida arancelaria, con su correspondiente arancel de importación y exportación.

Arancel o gravamen: Tributo que se impone a un bien o servicio cuando ingresa al territorio aduanero nacional.

Flujo de caja: Se refiere a las entradas y salidas netas de dinero que tiene una empresa en un tiempo determinado.

Incoterms: Son términos de negociación que se le utilizan en el comercio internacional en el momento de realizar un negocio, con el fin de establecer las obligaciones del comprador y del vendedor.

Lead time: Es el tiempo transcurrido desde que se inicia el proceso de producción hasta que la mercancía llega a las instalaciones finales.

Stock: Es el inventario de productos que se tiene para cubrir la demanda del mercado y suplir las necesidades de los consumidores.

Rentabilidad: Son los beneficios que se obtienen de una inversión.

Probiótico: Suplemento alimenticio para animales que ayudan en la digestión de estos

Visto bueno: Es un certificado necesario para la importación de productos específicos y certifica que se cumple legalmente con todo lo necesario para la circulación de estos.

Influencer: Persona que tiene la capacidad de influenciar a una gran cantidad de personas con sus comentarios. Está muy relacionado con las redes sociales

Inflación: Es el aumento generalizado y persistente en los precios de un país

Fracking: Técnica utilizada para la extracción de petróleo

Estratos: Clasificación socioeconómica

Impuesto sobre la renta: Impuesto nacional sobre los ingresos de una persona o una empresa

ABSTRACT

In the following work the business plan of the company Damies Mascotas will be presented. Damies Mascotas is a trading company of probiotics and organic biscuits for dogs, arises in order to take advantage of a trend and opportunity in the market and is that much of the population currently prefers to have a pet than a child, therefore people are increasingly concerned about providing a good quality of life to their pets. In order to develop this business plan, organic biscuits of the Old Mother brand and probiotics of the Pet Naturals brand will be imported by sea from the United States. This country was chosen because it has a free trade agreement in force, therefore, the products enter with a tariff of zero percent, which provides an advantage in the market because it can be more competitive.

A market study was carried out to establish the potential market of the company which are all those people to whom the company can sell the product at any given time. For the potential market of the company were established 4 of the main cities of the country (Medellín, Bogotá, Cali and Barranquilla), people in these cities who have a dog as a pet may be possible customers of the company at any given time. In addition, the target market was established for all those people in the city of Medellin who have dogs and are among socioeconomic strata 3, 4, 5 and 6 because these people have more income and invest more in their pets.

The company established two distribution channels, the direct channel that will be through the website and the local company that is located in the mall Los Colores and distribution through third parties, for this three pet stores were established, which will distribute the products and will be given a sales commission. For promotion strategies and advertising Damies Mascotas will use social networks to promote their products, hire an influence to make publications on the products, attend a fair, make dog days, among others.

The company conducted a survey of approximately 250 people, in order to establish the price of products, based on what people are willing to pay and market prices, through the analysis also established the company's competitors among them are Gabrica, Jarapets, Nutristar, among others. It should be borne in mind that Damies Mascotas products are little offered in the Colombian market, but there are similar

products offered by competitors. Damies Mascotas has an advantage over the competition and are the prices, after-sales service, quality, among others.

A financial analysis was carried out in which it was established that the amount required to start the project is \$80.372.254. The partners will make a contribution of \$35.372.254 and a loan of \$45.000.000 will be made with Bancolombia. This analysis also proved that the project is viable, profitable and sustainable, because the internal rate of return is higher than the rate of return expected by investors and a recovery period of 30 months.

RESUMEN EJECUTIVO

En el siguiente trabajo se presentará el plan de negocios de la empresa Damies Mascotas, es una empresa comercializadora de probióticos y galletas orgánicas para perros, surge con el fin de aprovechar una tendencia y oportunidad en el mercado y es que gran parte de la población actualmente prefiere tener una mascota que un hijo, por lo tanto, las personas se preocupan cada vez más por brindarle una buena calidad de vida a sus mascotas. Para desarrollar este plan de negocio se importarán vía marítima de Estados Unidos galletas orgánicas de la marca Old Mother y probióticos de la marca Pet Naturals. Se eligió este país ya que se tiene un tratado de libre comercio vigente, por lo tanto, los productos entran con un arancel del cero por ciento, lo cual brinda una ventaja en el mercado ya que se puede ser más competitivo.

Se realizó un estudio de mercados para establecer el mercado potencial de la empresa que son todas aquellas personas a las cuales la empresa les puede vender el producto en algún momento determinado, para el mercado potencial de la empresa se establecieron 4 de las principales ciudades del país (Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla), las personas de estas ciudades que tengan un perro como mascota pueden ser posibles clientes de la empresa en algún momento determinado. Adicional, se estableció el mercado objetivo que son todas aquellas personas de la ciudad de Medellín que tienen perros y se encuentran entre los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6 debido a que estas personas tienen más ingresos e invierten más en sus mascotas.

La empresa estableció dos canales de distribución, el canal directo que será a través de la página web y el local de la empresa que se encuentra ubicado en el centro comercial los colores y la distribución por medio de terceros, para esto se establecieron tres tiendas de mascotas, las cuales distribuirán los productos y se les dará una comisión de ventas. Para las estrategias de promoción y publicidad Damies mascotas utilizara las redes sociales para promocionar sus productos, contratara un influencer para que realice publicaciones sobre los productos, asistirá a una feria, realizara jornadas caninas, entre otros.

La empresa realizó una encuesta aproximadamente a 250 personas, con el fin de establecer el precio de los productos, basándose en lo que las personas están

dispuestos a pagar y en los precios del mercado; por medio del análisis realizado también se establecieron los competidores de la empresa entre ellos se encuentran Gabrica, Jarapets, Nutristar, entre otros, se debe tener en cuenta que los productos de Damies Mascotas son poco ofertados en el mercado Colombiano, pero existen productos similares que ofrecen los competidores. Damies Mascotas cuenta con una ventaja frente a la competencia y son los precios, el servicio postventa, la calidad, entre otros.

Se realizó un análisis financiero en el cual se estableció que el monto que se requiere para empezar con el proyecto es de \$80.372.254 para estos los socios realizaran un aporte de \$35.372.254 y se realizara un préstamo a Bancolombia de \$45.000.000, con este análisis también se comprobó que el proyecto es viable, rentable y sostenible, debido a que la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de rendimiento esperada por los inversionistas y un periodo de recuperación de 30 meses.

INTRODUCCION

A continuación, se presentará el plan de negocio realizado por la empresa Damies Mascotas el cual se basa en la importación de productos para perros desde Estados Unidos, los productos son Probióticos alimenticios para perros, son complementos nutritivos y saludables que ayudan a mejorar la digestión de las mascotas y galletas orgánicas, son snacks para los perros hechos con alimentos cien por ciento naturales. El proyecto se fundamenta en la tendencia actual de las familias en tener mascotas, en especial perros.

En el primer capítulo se realiza una investigación para determinar el nombre, razón social de la empresa, actividad a la cual se va a dedicar y para definir las marcas con las cuales la empresa va a trabajar, para esto se estudió el proceso de registro de las marcas y del nombre de la empresa; además se establece la misión, visión, fichas técnicas de los productos, ventajas y distinciones competitivas de los mismos.

Para el segundo capítulo se realiza una amplia investigación y análisis del entorno y sector de los productos, en el análisis se tienen en cuenta las amenazas y oportunidades de la empresa en el mercado, también se analizaron datos macroeconómicos ya que estos son de suma importancia para entender el comportamiento del mercado en el que la empresa desea incursionar, y a su vez en el país extranjero en cual está comprando, entre las variables que se estudiaron se encuentran: La inflación, tasa de interés, PIB, tasa de cambio entre otras. también se analizaron los impuestos que deben pagarse en Colombia por el funcionamiento de la empresa, se estudiaron los factores socioculturales y demográficos, para entender el comportamiento de la sociedad en la actualidad, y los factores tecnológicos y ambientales ya que estos son de vital importancia al momento de emprender un negocio, ya que se debe buscar que sea sostenible y beneficie al ambiente y se debe buscar cómo incursionar las tecnologías para beneficio de la empresa y por último, el tamaño del sector en el cual se desarrolla la empresa para este se tuvieron en cuenta clientes, proveedores, competidores, productos sustitutos, barreras de entrada de los productos, el gremio y la rentabilidad que se genera en el mismo.

El análisis de mercado corresponde al capítulo tres, en donde se determinan los objetivos de la empresa Damies Mascotas a corto, mediano y largo plazo, se realiza la una amplia investigación para establecer el perfil y la cuantificación del mercado potencial de la empresa, es decir los clientes de la empresa que pueden convertirse en posibles compradores en cualquier momento, a partir de esta investigación se establece el mercado objetivo qué son los clientes a los cuales va dirigido el producto, es decir es un mercado más cerrado. se establecen los competidores directos en el país, para determinar las estrategias que la empresa debe implementar para ser competitiva con estos; también se determina la forma de distribución de los productos y las estrategias de publicidad, se utiliza el método de expectativas de los usuarios para determinar el precio y el plan de ventas de los productos.

En el cuarto capítulo se analiza todo el tema de comercio internacional, en este se identifican las partidas arancelarias de los productos, los vistos buenos que se requieren, los tributos aduaneros que deben pagar para entrar a Colombia; se identifica si existe algún acuerdo comercial entre Estados Unidos y Colombia y se analiza si los productos a importar están negociados en dicho acuerdo comercial, así mismo se analizan las rutas de acceso de la mercancía importada, los leadtimes de los productos y los costos de las importaciones. Además, se investiga y se identifica una feria especializada en la cual la empresa puede participar para dar a conocer sus productos y a su vez atraer clientes.

Para el capítulo quinto, la empresa realiza el análisis técnico, en el cual se describe el proceso y los tiempos de comercialización de los productos, luego se establece la capacidad de producción la cual en el caso de la empresa Damies Mascotas por ser importadora está ligada a la capacidad de ventas y por último se establecen la localización y los recursos materiales y humanos para la producción como por ejemplo la maquinaria, equipo, insumos y servicios que se requieren para que la empresa lleve a cabo su proceso.

El sexto capítulo contiene el análisis administrativo de la empresa, en el cual se realiza el organigrama estructural del personal y se definen los cargos, responsabilidades y funciones del personal, se tienen en cuenta el perfil y las

habilidades del personal y por último se establece el salario de los empleados de la empresa.

Para el séptimo capítulo la empresa Damies Mascotas realiza el análisis legal, donde se establecen las certificaciones y trámites que deben gestionarse ante las entidades públicas, todos estos trámites son los que se requieren para constituir legalmente la empresa.

En el octavo capítulo finaliza este proyecto después de haber cumplido con todos los capítulos propuestos, se procede a realizar el análisis financiero de la empresa con el fin de determinar si el proyecto es viable o no. En este capítulo se determina el monto de inversión que debe realizarse para llevar a cabo el plan de negocio, los ingresos y egresos, el flujo de caja, el estado de resultados, la tasa de rendimiento que esperan los emprendedores, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión. A su vez se realiza un análisis de sensibilidad el cual permite conocer hasta donde el producto sigue siendo rentable.

CAPÍTULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 Nombre de la empresa y marca

Los productos elegidos, para el plan de negocio en desarrollo, son las galletas orgánicas y Probióticos para perros que ayudarán en la digestión de estos. La razón por la cual se eligieron estos dos productos es el auge que está tomando el hecho de tener una mascota en vez de un hijo. En la actualidad, las personas tratan a las mascotas como si fueran sus hijos por eso, estos quieren que estén en todo momento bien, saludables y felices. A causa de los altos precios de las galletas orgánicas y la dificultad de conseguir los Probióticos rápidamente, se ha decidido importar estos para luego comercializarlos en el mercado nacional.

La empresa se llama Damies Mascotas S.A.S, el nombre se origina en la combinación de las dos primeras letras de los nombres de los fundadores esto da como resultado un nombre llamativo, sonoro y fácil de recordar. Los fundadores deciden agregar la palabra “Mascotas” para hacer referencia al propósito principal de la empresa que es el cuidado de las mascotas. Además, este nombre puede ser utilizado sin problemas con otras marcas en el país

Las galletas orgánicas y los Probióticos serán comercializados con la misma marca con la que se comercializa en los países de origen. Para el caso de las galletas orgánicas, se comercializarán con la marca Old Mother Hubbard y los Probióticos con la marca Pet Naturals.

Se realiza la consulta de las marcas y el nombre ante la Superintendencia de Industria y Comercio y ante el Registro Único Empresarial, para conocer la disponibilidad y existencia del nombre de la empresa.

Marca Pet Naturals

The screenshot shows the 'BANDEJA DE ENTRADA > Buscar Signos Distintivos' section of the SIC website. Below the header, there are instructions: 'Para realizar una búsqueda simple, introduzca la palabra clave o el número de solicitud. Para una búsqueda más detallada, seleccione 'Búsqueda Avanzada' y estarán disponibles más criterios de búsqueda. Por favor, consulte cómo utilizar las herramientas de búsqueda aquí.' A search criteria dropdown is set to 'Criterio de búsqueda'. The search input field contains 'pet naturals'. A 'Buscar' button is visible. A modal window titled 'Para su información' is open, displaying the message 'Su búsqueda no produjo resultados.' and an 'Ok' button.

Ilustración 2.1 Consulta SIC Pet Naturals

Fuente: Superintendencia de Industria y comercio (2019). Consulta de Marca.

Recuperado de:

<http://sipi.sic.gov.co/sipi/Extra/IP/TM/Qbe.aspx?sid=636397881549464636>

Marca Old Mother Hubbard

The screenshot shows the 'INDICIO > Buscar Signos Distintivos' section of the SIC website. The header includes the logo of 'Industria y Comercio SUPERINTENDENCIA' and a 'Mincomercio' button. Below the header, there are instructions: 'Para realizar una búsqueda simple, introduzca la palabra clave o el número de solicitud. Para una búsqueda más detallada, seleccione 'Búsqueda Avanzada' y estarán disponibles más criterios de búsqueda. Por favor, consulte cómo utilizar las herramientas de búsqueda aquí.' A search criteria dropdown is set to 'Criterio de búsqueda'. The search input field contains 'Old Mother Hubbard'. A 'Buscar' button is visible, along with 'Limpiar' and 'Búsqueda Avanzada' links. A modal window titled 'Para su información' is open, displaying the message 'Su búsqueda no produjo resultados.' and an 'Ok' button.

Ilustración 1.2 Consulta SIC Old Mother Hubbard

Fuente: Superintendencia de Industria y comercio (2019). Consulta de Marca.

Recuperado de:

<http://sipi.sic.gov.co/sipi/Extra/IP/TM/Qbe.aspx?sid=637009756610420775>

Se escogieron estas dos marcas a importar debido a la facilidad que se tienen en términos logísticos, políticos y comerciales con el país al cual pertenecen el cual es Estados Unidos. Este país cuenta con el prestigio de ser la gran potencia mundial y, además, es nuestro principal socio comercial donde mantenemos una relación muy estrecha incluso para tener un Tratado de Libre Comercio (TLC) el cual beneficia tanto a Colombia como a Estados Unidos.

A continuación, se exponen los pasos que se deben seguir para solicitar el registro de una marca según la Superintendencia de industria y Comercio:

1. Conocer que es una marca y como se registra.
2. Consultar los antecedentes marcariosASO

“Antes de presentar una solicitud conviene hacer una consulta de antecedentes marcarios para saber si existen marcas semejantes o idénticas registradas o en trámite puedan obstaculizar el registro de su marca, toda vez que durante el trámite de registro la marca solicitada puede ser negada por otra que haya sido registrada previamente por un tercero.”

3. Clasificar los productos y/o servicios

“Debe elegir los productos o servicios que distinguirá la marca y clasificarlos según la Clasificación Internacional de Niza.

La Clasificación Internacional de Niza es una clasificación de productos y servicios que se aplica para el registro de marcas. Es necesario hacer una elección adecuada de la clasificación de los productos o servicios que se quieren identificar con la marca.”

4. Presentar la solicitud

“Usted podrá presentar su solicitud de manera electrónica o en físico:

Presentación electrónica: Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI

Presentación en físico: Puntos de atención”

5. Seguimiento del trámite

“El trámite de una solicitud de marca, debe cumplir con una serie de requisitos formales de presentación, plazos para los distintos trámites, publicación en la gaceta oficial, pagos de tasas, etc. Por esto, el solicitante necesita conocer las normas legales vigentes (Decisión 486 de 2000 y Circular Única de la Superintendencia de Industria Y Comercio. Título X) y hacer un cuidadoso seguimiento del trámite, para no incumplir los plazos previstos.” (Superintendencia de Industria y Comercio, 2019)

Adicional, es importante saber que, en una misma solicitud, de registro de marca, puedes registrar más de una a la vez. Los precios rodean los \$ 925.000 pesos colombianos, si se trata de una marca única o nueva. También, si se tiene varias marcas en una misma solicitud, este precio solo aplicaría para la primera y el valor por la marca adicional rodea los \$ 462.000 pesos colombianos. (CARDENAS VEGA, 2019)

De acuerdo a la investigación se puede concluir que en Colombia no es muy complicado registrar una marca siempre y cuando se cumplan con los requisitos y se sigan de manera correcta y adecuada los debidos procesos. Adicional, registrar una marca es relativamente barato comparado al tiempo que ofrece la ley de protección a la propiedad intelectual. El tiempo máximo es de 10 años, después se tiene que realizar la debida renovación si se quiere continuar con la potestad de la marca. (Superintendencia de industria y comercio, 2019)

Consulta en el Registro Único Empresarial y Social (REUS)

Ilustración 1.3 Consulta RUES

Fuente: Registro Único empresarial (2019). Consulta Existencia de empresa.

Recuperado de: https://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas

Se realizó la consulta del registro único empresarial para analizar si el nombre de la empresa se encontraba registrado. Como se puede observar en la imagen el nombre Damies Mascotas no arroja resultados, es decir, que no hay una empresa en Colombia que tenga este nombre, por lo tanto, este se podrá utilizar para el desarrollo del proyecto.

1.2 Tipo de empresa

Tipo de empresas: Persona jurídica S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas)

Algunos de los beneficios por los cuales se escogió este tipo de sociedad son:

- Son más sencillas de construir debido a que exige menos trámites. Los tramites que solicitan son fáciles y rápidos de realizar
- No necesita socios, es decir, la S.A.S puede ser unipersonales
- No tiene límites de socios debido a que no exige un mínimo de socios ni un máximo

- No es necesario establecer una fecha de finalización de la sociedad, es decir, se puede crear una S.A.S sin especificar la duración de esta (Diego Cutignola, 2019)

1.3 Descripción de la empresa

Damies Mascotas S.A.S es una empresa dedicada a la comercialización de alimentos y suplementos para perros y gatos. Actualmente la empresa está ubicada en la ciudad de Medellín- Colombia y su oficina principal se encuentra en el barrio Cristo Rey en Guayabal.

Para llegar al mercado nacional se plantea utilizar una estrategia de mercadeo conocida como “estrategia de enfoque”, debido a que nos enfocaremos en la distribución y comercialización de productos cuyo objetivo principal es el cuidado de las mascotas

CIU: 4750 - Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos especializados

“Esta clase incluye:

- El comercio al por menor de sistemas de seguridad, como dispositivos de cierre, cajas de caudales y cajas fuertes sin servicio de monitoreo, y el comercio al por menor de enseres y aparatos de uso doméstico n.c.p.
- El comercio al por menor de paraguas.
- El comercio al por menor de recuerdos, artesanías y artículos religiosos incluso velas.
- El comercio de monedas, billetes y estampillas de colección.
- El comercio al por menor de preparados para limpiar y pulir como preparados para perfumar o desodorizar ambientes, detergentes y preparados para lavar, betunes, lustres y cremas para calzado, lustres y cremas para muebles, pisos y otros usos.

- El comercio al por menor de abonos y plaguicidas para uso en los hogares, flores, plantas y semillas.
- El comercio al por menor de carbón mineral, carbón vegetal y leña para uso de cocina y calefacción; otros combustibles sólidos como ciscos; el comercio al por menor de kerosene, varsol, bencina, gas licuado del petróleo envasado en bombonas de distribución domiciliaria para su uso en cocina o en calefacción, entre otros.
- El comercio al por menor de animales domésticos y alimentos concentrados para los mismos, en establecimientos especializados. Además, incluye las actividades propias de las tiendas que comercializan accesorios y suministros para mascotas. Revisión 4 adaptada para Colombia CIU Rev. 4 A.C.
- El comercio al por menor de artículos y equipo de uso doméstico, no clasificados previamente.
- El comercio al por menor de extintores.

Esta clase excluye:

- El comercio al por menor de antigüedades. Se incluye en la clase 4775, «Comercio al por menor de artículos de segunda mano».
- La distribución de combustibles gaseosos por sistema de tubería para su venta a usuarios residenciales, industriales, comerciales y de otro tipo. Se incluye en la clase 3520, «Producción de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías».
- El comercio de motocicletas. Se incluye en la clase 4541, «Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios».
- El comercio al por menor de alfombras, tapetes, papel de colgadura y similares. Se incluye en la clase 4753, «Comercio al por menor de tapices, alfombras y recubrimientos para paredes y pisos en establecimientos especializados».
- El comercio al por menor de baldosas de corcho para pisos. Se incluye en la clase 4752, «Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados».

- El comercio al por menor de prendas de vestir. Se incluye en la clase 4771, «Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados».
- El comercio al por menor de calzado. Se incluye en la clase 4772, «Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados».
- El comercio al por menor de productos farmacéuticos veterinarios. Se incluye en la clase 4773, «Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, en establecimientos especializados».
- El alquiler de videocintas, CD y discos. Se incluye en la clase 7722, «Alquiler de videos y discos» (DANE, 2012)

1.4 Visión y misión de la empresa

1.4.1 Misión

Somos Damies Mascotas, la mejor opción para el bienestar y el cuidado de tus caninos y felinos en cuanto a suplementos alimenticios. Les ofrecemos a nuestros clientes los mejores productos en su búsqueda de atención y mejoramiento de vida de sus mascotas, generando alternativas de fácil acceso y confiabilidad por nuestra alta experiencia en el área, una excelente calidad y alto nivel técnico, esto con el fin de buscar el bienestar de las mascotas supliendo sus necesidades.

1.4.2 Visión

En el 2028 seremos una organización reconocida a nivel nacional por el cumplimiento de las necesidades de las mascotas, ofreciendo los mejores productos que nos representan por nuestra calidad y servicio, generando diversas alianzas que nos permitan operar en diferentes lugares del país, ampliando nuestra red de compradores y clientes potenciales.

1.5. Relación de productos y/o servicios

El producto que comercializamos está enfocado en un nicho de mercado específico para las mascotas, es decir galletas orgánicas y Probióticos para algunos animales. Estos productos no se encuentran fácilmente en el mercado colombiano y brindan grandes beneficios para la salud de las mascotas. En el caso de los Probióticos sirven para mejorar la flora intestinal y el sistema digestivo aportando vitaminas y nutrientes complementando con las galletas orgánicas que están hechas con productos frescos y realmente naturales cuidando la salud de las mascotas.

Se desarrollarán diferentes estrategias con el fin de generar confianza en los clientes y de esta manera convertirnos en su elección principal. Se hará un servicio post venta, luego de realizar la venta estaremos en contacto con el cliente para que nos cuente cómo ha sido su experiencia con los productos desde el momento que se le hace el envío hasta que sea entregado, de la misma manera estaremos en contacto para que nos cuente si ha sido exitoso para su mascota.

Posicionamiento, se realizarán capacitaciones a los clientes para que comprendan la importancia de una buena alimentación para sus mascotas y los beneficios que esta trae para su salud; también a nuestros empleados brindarles la mejor información y capacitación para estar en contacto con el cliente y este a su vez tenga en cuenta las diferentes campañas promocionando el producto

La garantía, está estipulada como política en la organización, sabemos que el cliente a la hora de adquirir el producto espera que funcione tal y como lo vendemos, por lo tanto, podrá pedir de vuelta su dinero o un descuento adicional, esto está estipulado para un lapso de tiempo no mayor a 2 meses.

El empaque de estos dos productos debe de ser totalmente seguro por su contenido, evitando cualquier tipo de contaminación al momento de su importación, para los Probióticos para la duración de los productos se debe tener en cuenta que estos tienen una fecha de expedición y una fecha de vencimiento, por lo tanto, deben consumirse antes de que expiren. Para los Probióticos se establece un promedio de tres años entre la fecha de expedición y la fecha de vencimiento y para las galletas un promedio de un año o año y medio.

Por la reducción de costos, el transporte elegido es marítimo, adicional los productos que estamos trabajando no son perecederos por lo que pueden tener un largo tránsito sin sufrir algún daño.

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO									
Producto exclusivamente para mascotas Bolsa grande de 567g Uso alimenticio Galletas con forma de hueso horneadas									
CARACTERÍSTICAS GENERALES Ingredientes naturales Producto válido para cualquier raza Duración del producto, de 12 a 16 meses	VENTAJAS Aporta nutrientes importantes Hechas a base de componentes naturales Empaque seguro, con información suplementaria Diferentes tamaños y sabores								
INFORMACIÓN NUTRICIONAL <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Proteína cruda</td> <td>No menos de 12,0%</td> </tr> <tr> <td>Grasa cruda</td> <td>No menos de 6,5%</td> </tr> <tr> <td>Fibra Cruda</td> <td>No mas que 5,5%</td> </tr> <tr> <td>Humedad</td> <td>No más que 11,0%</td> </tr> </tbody> </table>		Proteína cruda	No menos de 12,0%	Grasa cruda	No menos de 6,5%	Fibra Cruda	No mas que 5,5%	Humedad	No más que 11,0%
Proteína cruda	No menos de 12,0%								
Grasa cruda	No menos de 6,5%								
Fibra Cruda	No mas que 5,5%								
Humedad	No más que 11,0%								

DISPONIBLE EN LOS SIGUIENTES TAMAÑOS



MINI PEQUEÑA GRANDE



Ilustración 1.4 Ficha técnica Old Mother Hubbard

Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la marca 2019.

Recuperado de: <https://www.oldmotherhubbard.com/treats/original-assortment/>

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	
Producto exclusivamente para mascotas	
Tarro de 240g	
Uso alimenticio	
Probioticos para perros	
CARACTERISTICAS GENERALES	VENTAJAS
Ingredientes naturales	Aporta nutrientes importantes
Producto válido para cualquier raza	Ingredientes Naturales
Duración del producto, de 12 a 16 meses	Empaque seguro, con información suplementaria
Humedad (máx.) 11%	
INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
FOS (fructooligosacáridos) 200 mg	
Bacillus coagulans 100,000,000 CFU / gramo	



Ilustración 1.5 Ficha técnica Pet Naturals

Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la marca 2019.

Recuperado de:

<http://sipi.sic.gov.co/sipi/ExtraIP/TM/Qbe.aspx?sid=637009604329455475>

1.6 Ventajas competitivas y distinciones competitivas

1.6.1 Ventajas competitivas

Es común encontrar galletas para las mascotas en el mercado, pero nuestro producto a comercializar cuenta con un valor agregado, son todos los nutrientes orgánicos que contienen como: Harina de trigo integral, avena, salvado de trigo, grasa de pollo, pollo, melaza de caña, huevos, manzanas, zanahorias, cúrcuma, pimentón, sal, queso cheddar, extracto de pimentón, carbón de huesos, tocoferoles mixtos agregados para preservar la frescura, extracto de romero, té verde y extracto de hierbabuena lo que lo hace más saludable para las mascotas debido a que estas se preparan a base de productos naturales, por lo tanto son de mayor beneficio para las mascotas, teniendo en cuenta que las galletas a base de conservantes no aportan muchos nutrientes a su organismo.

Los Probióticos son un producto que no se encuentra en el mercado colombiano, por lo tanto, será implementado y distribuido en el territorio nacional por nosotros, lo

que nos hace más competitivos y rentables; los Probióticos son complementos que brindan beneficios para la salud de las mascotas, por ejemplo, mejoran el sistema digestivo de la mascota y ayudan a cuidar su flora intestinal previniendo futuras enfermedades.

1.6.2 Distinciones competitivas

La principal distinción competitiva es buscar un influencer amante a los animales y reconocido en el medio de las redes sociales el cual nos ayude a promocionar los productos en el mercado, esta tiene como principal objetivo llegar a diferentes lugares y personas para que de esta manera podamos extendernos. También se tendrá el abastecimiento de la página Online, donde los clientes podrán interactuar y comprar en el momento que quieran sin salir de sus casas teniendo una rápida y buena experiencia del trayecto de su pedido.

La empresa entiende las oportunidades que se presentan actualmente en el mercado para las mascotas, puesto que las familias no optan por tener hijos ahora, esto nos hace abrirnos a un mercado potencial dándonos a conocer de una manera mucho más rápida por nuestros servicios, mejorando y velando por la calidad de vida de las mascotas.

1.7 Justificación

La razón por la cual se eligió los productos a importar es debido al crecimiento exponencial de las mascotas en el país y que se ve reflejado en la ciudad de Medellín donde la empresa Damies Mascotas busca incursionar, según las estadísticas del DANE para el año 2005 las familias unipersonales representaban el 11% de la población y hoy en día representan un 18% lo que refleja la tendencia de la sociedad colombiana, la cual está optando por tener menos hijos o no tener y esto a su vez repercute en el mercado de las mascotas dado que las personas buscan dirigir esta responsabilidad o buscar esa compañía en estos animales. Sí hablamos del mercado nacional según la consultora Kantar World Panel en Colombia hay 3,5 millones de hogares con mascotas lo cual es una cifra reveladora para el sector de servicios dirigidos a los animales lo que también se refleja en el 3% de peso que tiene el

promedio mensual de gasto para las mascotas en la canasta familiar. Conociendo las tendencias sociales y comerciales en las que la compañía se ve inmersa, se observa que se puede llevar a cabo un proyecto viable y rentable a través del tiempo.

(DINERO, 2018)

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

2.1.1 Oportunidades y amenazas

La principal oportunidad que pudo identificarse en el mercado es que actualmente la mayoría de familias tiene una mascota, algunas personas en ocasiones optan por la opción de tener una mascota que tener un hijo por lo tanto se decidió incursionar con estos productos en el mercado porque los dueños de las mascotas hoy en día se preocupan más por la salud y cuidado de estas.

Para la comercialización de estos dos productos se logra identificar una oportunidad que comparten y es los pocos ofertantes de está en el mercado, es decir, no hay muchas empresas que la comercialicen. Adicional a esto no existe una marca de estos productos reconocida y posicionada en el mercado colombiano, es por esto que las personas prefieren adquirirlas en el exterior.

Se han identificado dos principales amenazas, la primera y la que afecta a todos los importadores es la tasa de cambio (TRM) respecto al dólar. Es una variable muy importante y si no se maneja bien puede ocasionarnos muchas pérdidas. La otra amenaza es la posibilidad de que gente con mayor capacidad puedan entrar al mercado con mayor fuerza que Damies Mascotas, y creen relaciones con proveedores del exterior y puedan importar y distribuir el producto directamente.

Amenazas	Oportunidades
La amenaza de la competencia: Se cuenta con un producto diferenciador debido a sus componentes vitamínicos y naturales lo cuales pueden superar a los competidores.	Oportunidad de adoptar a un influenciador: Aprovechando esta oportunidad podremos llegar masivamente a familias que tienen mascotas.

Tabla 2.1 Amenazas y oportunidades

Fuente: Elaboración propia

2.1.2 Entorno económico

Inflación en Colombia: La inflación es el aumento de los precios de los bienes y servicios a lo largo del tiempo. Es un término económico que significa que tiene que gastar más para comprar la misma cosa que anteriormente se compraba con menos dinero. La inflación reduce el poder adquisitivo de la moneda. A continuación, se mostrará el comportamiento de la inflación promedio por año en Colombia de los últimos 5 años con el fin de analizar los cambios de está en el país.

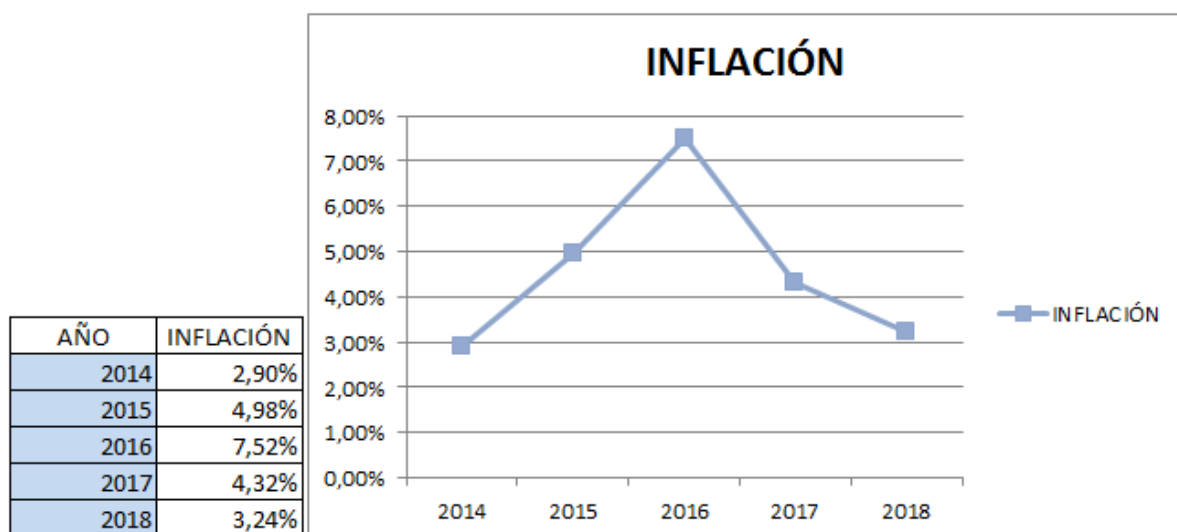


Ilustración 2.1 Inflación Colombia

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la República de Colombia, 2019.
Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inflacion-total-y-meta>

En el gráfico se puede analizar que la inflación en Colombia se ha mantenido estable entre 2.5% y el 5% con excepción del año 2016, donde se presentó un alza bastante significativa de 7.5%, las principales causas de este aumento fueron la nueva reforma tributaria, el aumento del IVA al 19% y el paro nacional de camioneros que duró alrededor de 46 días y provocó pérdidas que ascienden a \$ 2.6 billones de pesos (Portafolio, 2016). Debido a esta problemática la mayor parte de las empresas del país se vieron afectadas por conseguir transporte ya sea para el transporte de las materias primas como también para productos terminados que tenía que ser exportados o distribuidos por todo el país. Al no poder conseguir transporte o si lo conseguían,

estos cobraban enormes sumas de dinero del flete, el precio de los productos aumentaba debido a la poca oferta. (DINERO, 2017)

Otro factor importante que genero el aumento de la inflación en el año 2016 fue la incertidumbre que genero la posible reforma tributaria, la cual fue, efectivamente, aprobada en diciembre de ese mismo año. Esta reforma subió el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 16% al 19%. (Legis Ambito Jurídico, 2016)

Inflación en Estados Unidos

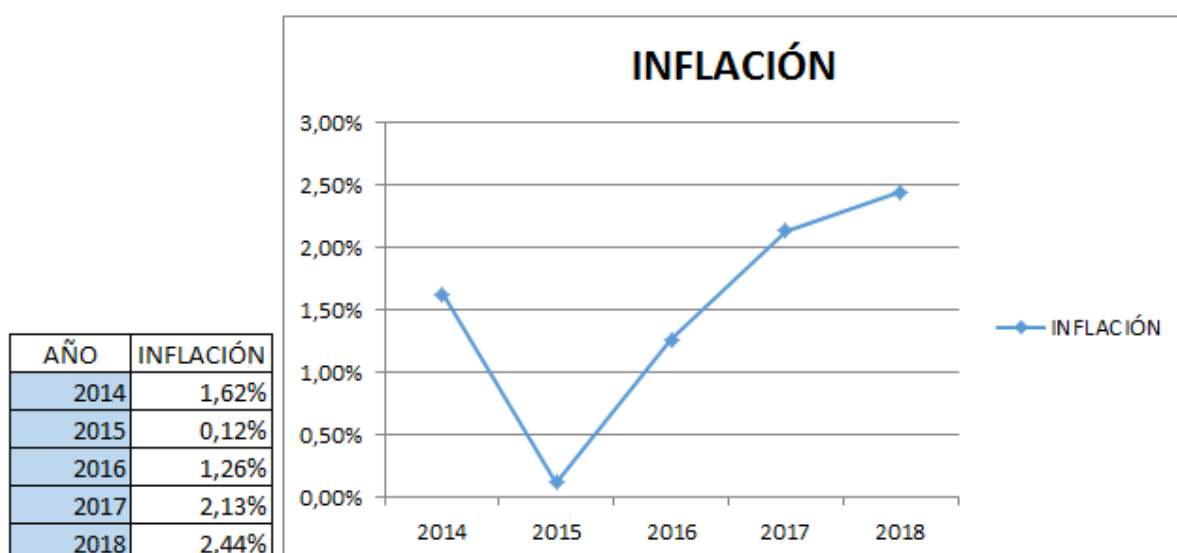


Ilustración 2.2 Inflación USA

Fuente: Elaboración propia con datos de Inflation.eu, 2019. Recuperado de: <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/estados-unidos/inflacion-historica/ipc-inflacion-estados-unidos.aspx>

El banco central es el encargado de regular la inflación, para el caso de Estados Unidos es la FED (“Sistema de la reserva federal” en español) la cual tiene como objetivo mantener la inflación de Estados Unidos alrededor del 2%. Como podemos observar en la gráfica, la FED ha mantenido, más o menos, su objetivo del 2% con excepción del 2015 donde presentó una desaceleración en la economía representada en la inflación del 0.12%. Esta baja inflación se da por varios motivos entre ellos, el exceso de oferta que se presentó en ese año. Otro de esos motivos es la desaceleración de las economías desarrolladas como Alemania, Francia, Japón, entre otras.

Adicional, un factor importante que influyó en esta situación, fue la caída en el sector de la manufactura en China, esto produjo a que los mercados siguieran ofreciendo las mismas cantidades de materias primas y otros, pero China demandaba menos.

(BBVA, 2015)

Tasa de interés en Colombia: La tasa de interés es la tasa con la que el banco central interviene en el mercado interbancario para gestionar la liquidez, esta tasa se les aplica a los bancos comerciales. En el caso de Colombia, el banco central es el Banco de la República, esta entidad se encarga de regular la política monetaria y cambiaria y dependiendo de cómo se encuentre estos sistemas, sube o baja la tasa de interés que le aplican a los bancos comerciales.

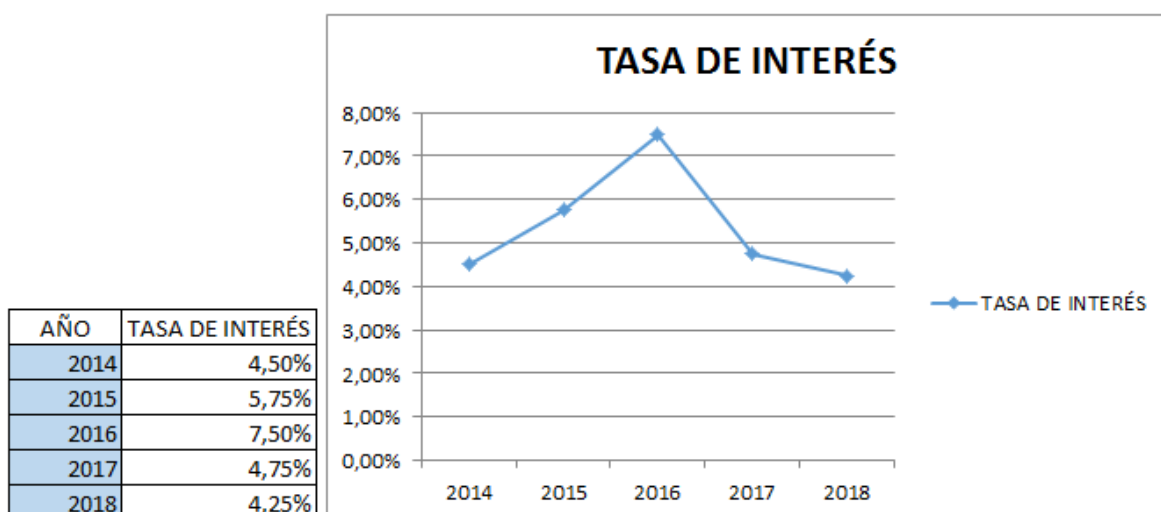


Ilustración 2.3 Tasa de interés

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la República, 2019. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-interes-politica-monetaria>

Es importante saber y conocer cómo se encuentra el sistema monetario en el país debido a que nos da una idea de que tan favorable es sacar un crédito con los bancos. En un país como Colombia donde cada vez se crean más y más empresas es importante que estas tasas se encuentren bajas, con el fin de estimular el crecimiento de las empresas.

En el gráfico anterior se puede evidenciar que en el año 2016 la tasa de intervención dada por el Banco de la República (7.50%) no favoreció a los empresarios. Esta medida fue tomada por el Banco de la República con el fin de reducir la alta inflación que se estaba presentando en ese año por las razones mencionadas líneas arriba.

Tasa de interés en Estados Unidos

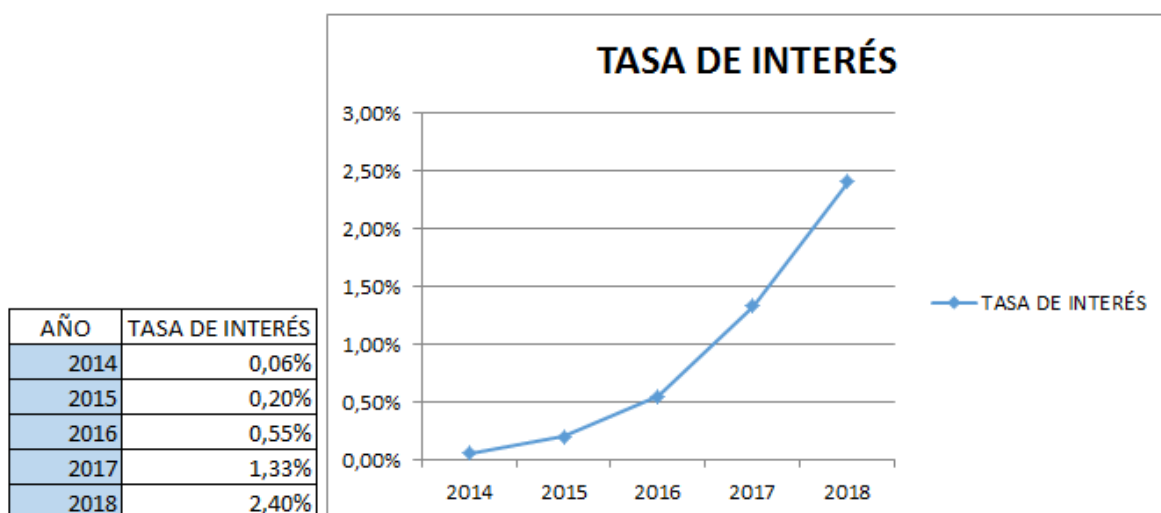


Ilustración 2.4 Tasa de interés USA

Fuente: Elaboración propia con datos de Macrotrends, 2019. Recuperado de: <https://www.macrotrends.net/2015/fed-funds-rate-historical-chart>

Las tasas de interés en Estados Unidos han estado en aumento debido a la alta demanda por la que estaban pasando en ese tiempo, la forma en cómo se regula esa tasa es mediante “El Comité Federal de Mercado Abierto” el cual se reúnen 8 veces al año para determinar la tasa objetivo de los fondos federales. Actualmente, la FED ha decidido bajar las tasas de interés debido a la debilidad económica en el que está envuelto el mundo actualmente y, adicional, al temor por una desaceleración de la economía del propio país. La FED baja las tasas de interés con el fin de calentar y acelerar la economía de una posible desaceleración (Portafolio, 2019)

PIB en Colombia: El Producto Interno Bruto (PIB) nos muestra el crecimiento económico del país con referente a años anteriores. Este indicador mide todo lo que se produce dentro del territorio nacional.

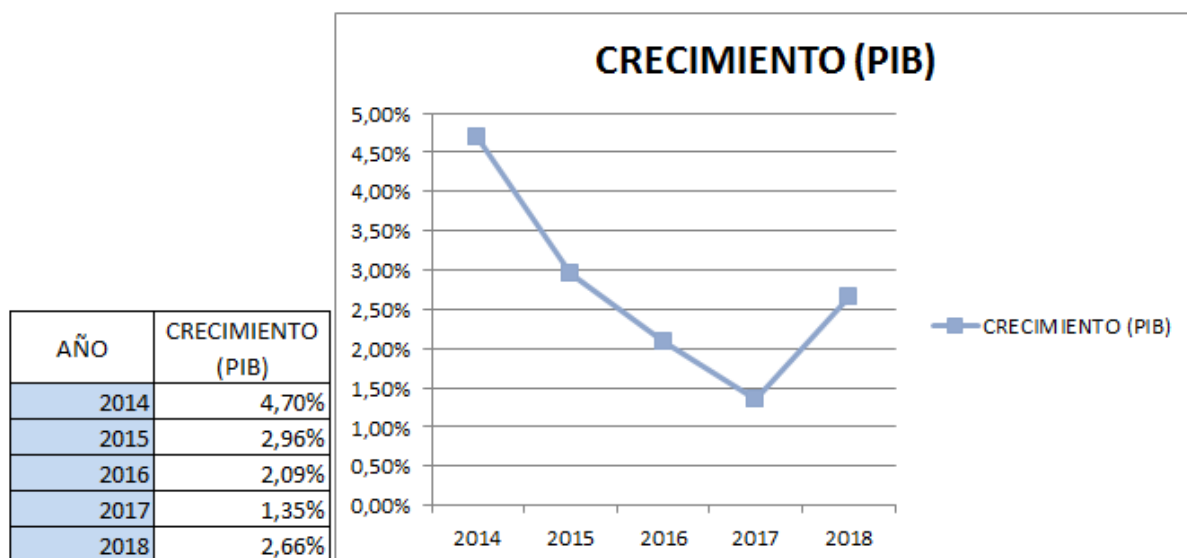


Ilustración 2.5 Crecimiento PIB Colombia

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2019. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=CO&start=2014>

La economía de Colombia estuvo presentando una desaceleración del crecimiento debido a la caída en el precio del petróleo que inició en el año 2014 generando que Colombia entre en un proceso de recuperación y de crecimiento porque ya conoce y entiende que no debe depender de la exportación de un solo bien, esto contrajo más incentivos a exportaciones de bienes diferentes al petróleo.

PIB en Estados Unidos

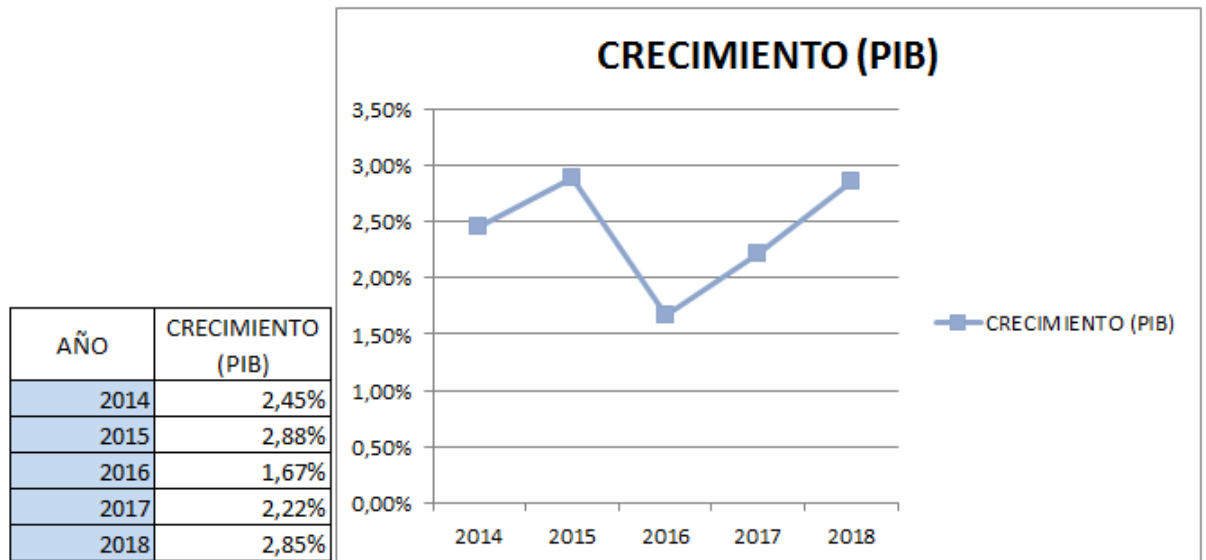


Ilustración 2.6 Crecimiento PIB USA

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2019. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=US&start=2014>

En los países ya desarrollados es un problema generar grandes porcentajes de crecimiento. Como se puede observar en el gráfico, Estados Unidos ha estado generando en promedio de 2.2% de crecimiento en los últimos años, lo cual, para una economía desarrollada, es bastante alto. Aunque en el año 2016 tuvo un crecimiento por debajo del 2% debido al aumento en el gasto del consumidor y a finales de ese mismo año se generaron más importaciones que exportaciones. A pesar de esto, Estados Unidos supo recuperarse y superar el 2% en los próximos años. Adicional, el presidente, Donald Trump, durante su candidatura prometió un incremento sostenible entre el 3% y el 4% así que se espera buenos resultados en el futuro. (LAVANGUARDIA, 2017)

PIB Per Cápita en Colombia: Este indicador es la división del PIB por la cantidad de habitantes de un país esto nos da una vaga idea de cuál es el poder adquisitivo de las personas de un país.

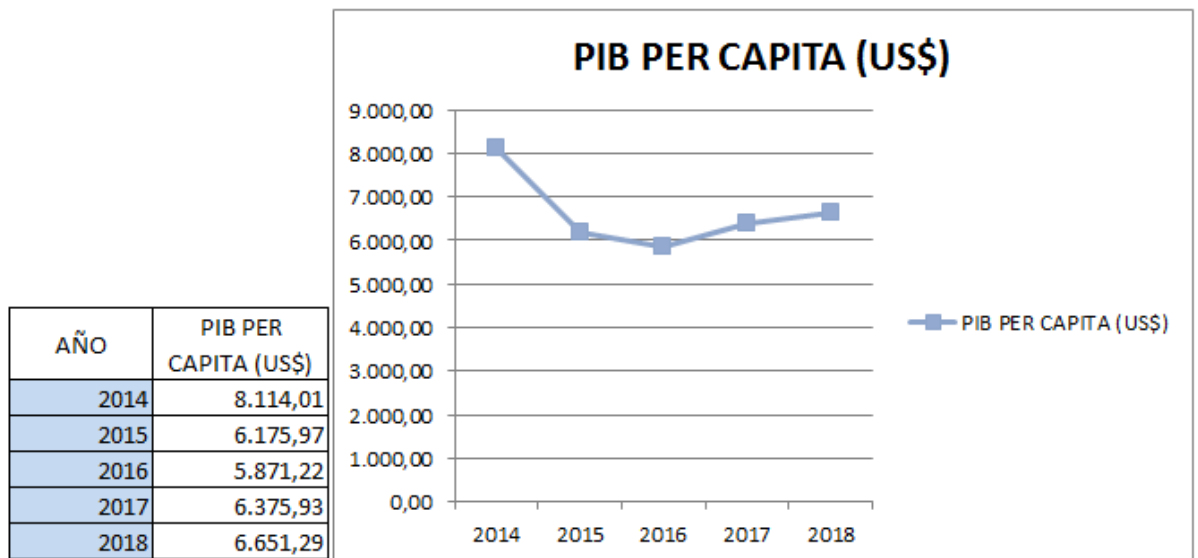


Ilustración 2.7 Crecimiento PIB per cápita USA

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2019. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2018&locations=CO&start=2014>

En la gráfica se puede observar que Colombia ha sufrido mucho en los últimos años. Para el año 2014 la caída del precio del petróleo generó una desaceleración del crecimiento y para el año 2016, PIB Per Cápita más bajo, la reforma tributaria y el aumento de la inflación. Para el año 2018 Colombia se está recuperando de esa época de desaceleración, pero, aun así, sigue estando por debajo del promedio mundial de PIB Per Cápita que se encuentra en US\$ 11.296,78 dólares

Tasa Representativa del Mercado (TRM): La TRM es el valor de intercambio entre divisas, comúnmente en Colombia es relacionada al peso frente al dólar, es decir, cuantos pesos equivalen a un dólar. De este indicador podemos concluir que tan fuerte es la moneda colombiana frente al dólar

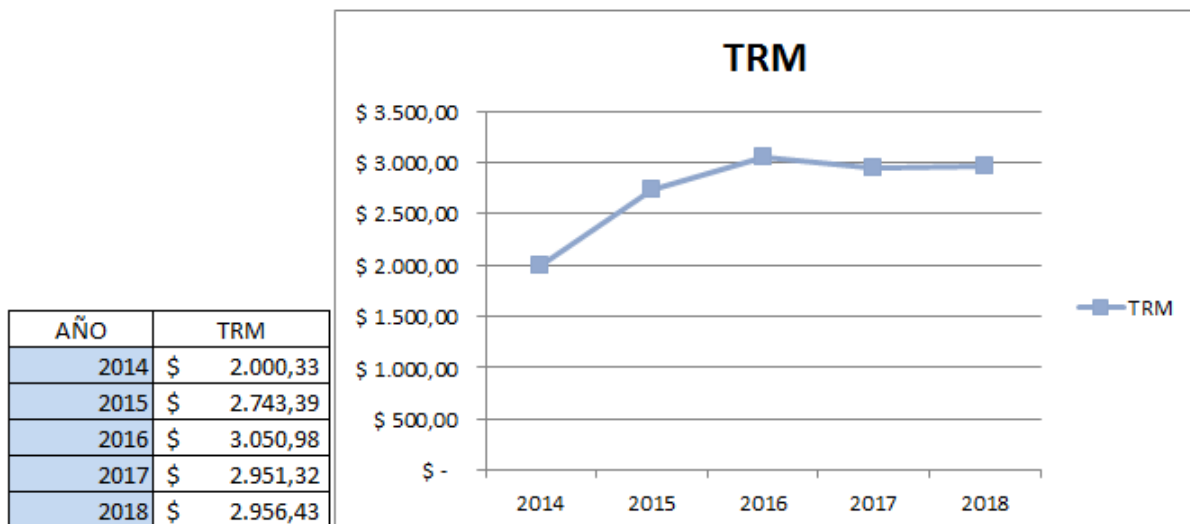


Ilustración 2.8 TRM

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la República, 2019. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm>

La caída del petróleo ha generado una gran devaluación de la moneda colombiana a partir del año 2015. La principal causa de la caída en los precios del petróleo es por parte de Estados Unidos, quienes han empezado a explotar los yacimientos con la técnica “Fracking” lo cual ha producido una gran oferta por parte de este país(ELTIEMPO,2015). Actualmente, el dólar se encuentra cotizado por un valor alrededor de los \$ 3.400 pesos debido, principalmente, por la guerra comercial que mantiene Estados Unidos con China. Adicional, otra de las razones es la incertidumbre que ha generado la noticia de una posible desaceleración en la economía estadounidense. (Vega, 2019)

Se debe tener en cuenta que con el precio de los productos aumentara debido a la devaluación del dólar, es por esto que se han buscado proveedores que brindan precios asequibles a la empresa pensando en el consumidor final ya que se desea ofertar un producto de buena calidad que genere beneficios en las mascotas, pero a su vez que sea de fácil acceso para las personas, ya que estos van segmentados a la clase media-alta.

Factores tributarios:

La empresa Damies Mascotas, cuando se encuentre constituida legalmente realizará el pago de los siguientes tributos:

- Rete Fuente: Es una manera de recaudar, anticipadamente, el impuesto a la renta y se está obligado a retener si sus ingresos brutos son superiores a \$994.000.
- IVA: Es del 19% ya que este es el que se encuentra establecido en el país.
- Declaración de renta: Es del 33% de la renta líquida. La tarifa para el impuesto de renta para el año 2019 será del 33% para las personas jurídicas, “Según lo dispuesto en el inciso primero del artículo 240 del ET modificado por el artículo 80 de Ley 1943 del 28 de diciembre de 2018. (Actualícese, 2019).
- Industria y comercio (ICA): Se genera por realizar una actividad de comercialización en un municipio, este impuesto se determina con el total de ingresos y se le restan actividades no sujetas, por ejemplo: rebajas y descuentos, exportaciones (Sanz, 2019)
- Incentivos tributarios (arancel): La empresa no paga aranceles debido a que los productos se encuentran desgravados con el TLC entre Colombia y Estados Unidos. El pago de estos impuestos puede aumentar el costo de los productos, lo cual puede afectar la competitividad, puesto que las personas siempre buscaran precios asequibles en los productos y si los competidores tienen precios más bajos los clientes van a preferirlos.

Factores socioculturales:

Los cambios en las familias, actualmente en Colombia el modelo de la familia ya no es igual al modelo anterior que era compuesto por los padres y los hijos, hoy en día las mascotas tienen un papel más importante dentro del núcleo familiar es por esto que muchas personas prefieren tener mascotas que tener hijos esto se debe a que la percepción de las mascotas ha cambiado puesto que estas dejaron de verse solo como animales y se han convertido progresivamente en un miembro más de la familia, especialmente en las parejas jóvenes que aún no deciden o no quieren tener hijos.

“Se calcula que en el país actualmente hay cinco millones de mascotas” (DINERO, 2018), por lo tanto, se ha visto un aumento en el mercado de productos para mascotas porque las necesidades de los consumidores están cambiando al ver a su mascota como a un hijo y buscan suplir, por lo menos, las necesidades básicas de estas (alimentación, cuidado y entretenimiento).

Factores demográficos

Actualmente los hogares en Colombia son más pequeños compuestos por una pareja y un hijo o sin hijos, por lo tanto, esto es una consecuencia de que haya aumentado la adquisición de mascotas en el país por que como se mencionó anteriormente las preferencias de las familias se inclinan más por tener una mascota que tener un hijo. Además, las personas ancianas también optan por conseguir una mascota para su compañía.

Los cambios socioculturales y demográficos tienen un impacto positivo en el mercado de los productos de mascotas, por lo tanto, nos beneficiamos con nuestros productos debido a que cada vez hay más sensibilidad por las mascotas pues la mayoría de las personas las consideran un miembro más de la familia, debido a esto, cada vez se preocupan más por su cuidado y salud. En relación con el producto se está aprovechando una oportunidad que es incursionar en el mercado suplementos alimenticios para las mascotas ya que cada vez son más las familias que cuentan con una mascota.

El sector de las mascotas ha tenido un gran crecimiento, según estudios, la población de mascotas asciende a más de cinco (5) millones y por lo menos el 30% de los hogares en Colombia tienen una, aunque, la Federación Nacional de Comerciantes afirma que esta cifra sube a más del 43% de los hogares. La división de las mascotas se encuentra de la siguiente forma, el 67% de los hogares tienen perros, 18% gatos y el 16% afirma tener ambos (DINERO, 2018). Es importante saber que, los hogares con mascotas, gastan en promedio mensual \$170.000 pesos mensuales en la manutención de estas (Laura Ballestas, 2018).

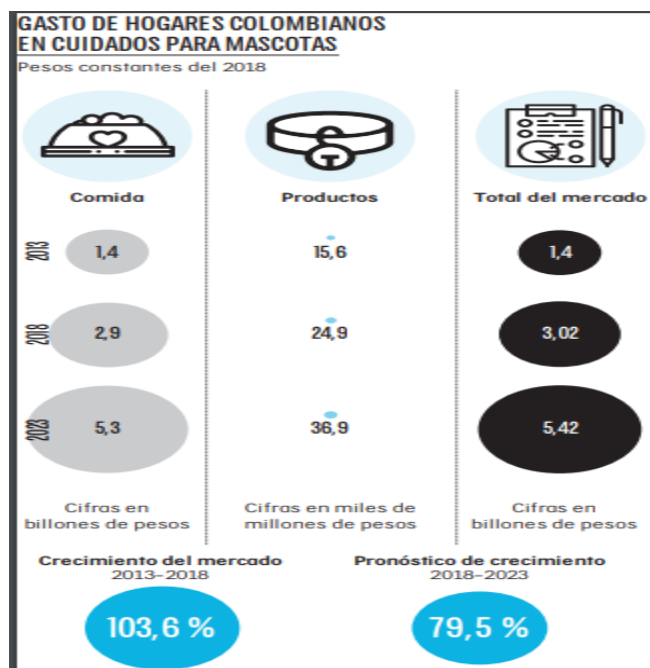


Ilustración 2.9 Mercado de mascotas

Fuente ELTIEMPO, 2018. Recuperado de:

<https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>

Factores tecnológicos:

Los Probióticos por el hecho de ser para mascotas son tecnológicos, es decir son nuevos inventos que se han creado con las oportunidades y necesidades que han ido surgiendo en el mercado, anteriormente no se encontraban productos como estos, en épocas atrás eran muy pocos los productos que vendían para perros se encontraba comúnmente las croquetas y el cuidado, los suplementos y vitaminas para los perros eran difíciles de conseguir y tenían precios muy altos; hoy en día con el aumento de la tendencia a tener mascotas se han creado nuevos productos que buscan brindar beneficios a la salud de las mascotas ya que estos para muchas personas son como sus hijos. Las galletas por ser orgánicas también se pueden considerar tecnológicas, son galletas que buscan mejorar la salud de los animales ya que son hechas a bases de alimentos naturales, no tienen conservantes ni productos artificiales; anteriormente no se comercializaba este tipo de croquetas en el mercado.

Para la empresa es importante tener el control con la distribución que se realiza a los diferentes puntos de entrega, por lo tanto, se deben de tener mecanismos que ayuden a tener un orden con los pedidos solicitados, tener buenas herramientas que procesen rápidamente la información suministrada por los clientes de esta manera logramos un buen cumplimiento en las entregas. Por otro lado, se debe de tener un buen manejo de nuestra página web.

Factores ambientales:

Como empresa es importante estar comprometidos con la sostenibilidad, por lo tanto, la empresa realizará campañas para concientizar a los clientes de la importancia del cuidado del medio ambiente, a su vez se generarán algunos descuentos en futuras compras a las personas que lleven cierta cantidad de envases de los Probióticos y las bolsas de las galletas.

Adicional se desarrollarán investigaciones y estudios para realizar alianzas con los proveedores para que en el futuro los empaques de ambos productos puedan ser biodegradables y no afecten el medio ambiente, debido a que cada vez es más notoria la problemática ambiental por lo tanto los gobiernos comienzan a tomar acciones para combatir dicha problemática, actualmente se busca la manera de reducir el uso del plástico es por esto que se debe buscar la manera de crear un empaque amigable con el medio ambiente.

2.2 Sector o industria

La empresa Damies mascotas se encuentra ubicada en el sector terciario. En este sector se encuentran los servicios que se ofrecen en el mercado para satisfacer las necesidades de la población. Adicional, pertenecemos al subsector del comercio debido a que la empresa se dedica a la comercialización de productos y suplementos para mascotas. El sector productos de mascotas, como tal, no se encuentra en un gremio, pero se puede clasificar en Fenalco (Federación Nacional de Comerciantes) que es el gremio del sector comercio.

Rentabilidad del sector

En el campo de la comercialización de productos al por menor el margen de rentabilidad oscila alrededor del 6%, debido a que este margen es un promedio del sector del comercio en PYMES este porcentaje será tomado como referencia y, dependiendo de cómo reaccione el mercado, puede cambiar el margen. (ANIF, 2017)

Tamaño del sector:

En el sector comercial, específicamente en los productos de mascotas, Fenalco resalta que este mercado ha tenido un gran crecimiento económico. En años anteriores las ventas de alimentos de esta industria se encontraban alrededor de US\$60 millones, actualmente las ventas han aumentado y ese mercado se ha multiplicado por cinco hasta alcanzar la cifra de US\$300 millones en el país.

El aumento de las ventas de estos productos se debe a que hoy en día el 43% de los hogares en Colombia tienen una mascota, siendo los perros los de más preferencia y en segundo lugar los gatos. “De acuerdo con cifras de Statista y Merca 2.0, 2019 será el año en el que las ventas de comida para perros y gatos superarán las de alimentos para bebés en el mundo” (Agronegocios, 2018). Esto se debe a la preferencia de las familias unipersonales por tener una mascota y no un hijo, las mascotas cada vez son más humanizadas y se les da el cariño, el afecto y el lugar que se le da a un hijo, por lo tanto, la humanización significa que las familias cada vez gastan más en productos para las mascotas y cada vez buscan productos de mayor calidad con el fin de brindar una mejor calidad de vida a las mascotas

Tendencia de crecimiento y proyecciones del sector

El sector de productos para mascotas ha venido en un aumento exponencial demostrando cifras de crecimiento del 103.6% entre los años 2013 a 2018 donde para el año 2013 se generaba un gasto de alrededor de un (1) billón de pesos y esa cifra subió a los tres (3) billones para el año 2018. No es de asombro, por cada 10 familias colombianas hay 4 familias que por lo menos tiene una mascota. Se espera, que para los años 2018 a 2023, este sector de la economía crezca en alrededor del 79%, lo cual

se esperaría que, el gasto anual en este sector, supere los 5 billones de pesos. (Laura Ballestas, 2018)

Esta industria proyecta un buen futuro, debido a que cada vez aumentan más las familias unipersonales y cambia la perspectiva de ver a las mascotas como un simple animal. El crecimiento de este mercado presenta un gran reto para los negocios, debido a que todos deberán entrar en la modernidad de aceptar los animales para mantener satisfechos a los clientes, ya que las personas cada vez se acostumbran más a salir con su mascota, es decir, llevarla a cualquier lugar que vayan.

Actualmente, para el año 2019, se espera que el gasto en alimento y productos para mascotas sea de 3.5 billones, lo cual esta cifra confirma el posible acierto en el pronóstico del gasto para el 2023 de 5 billones. (Portafolio, 2019)

Por lo tanto, el mercado proyecta un crecimiento del 13% en la economía de los productos para mascotas y un 11% en los establecimientos para mascotas hasta el 2021. Esta proyección del sector le permitirá a la empresa Damies Mascotas aprovechar la oportunidad del cambio de percepción de las mascotas en las familias y así poder desarrollarse en el mercado y mantenerse a través del tiempo ya que cada vez serán más los clientes en el mercado. La empresa debe aprovechar el auge de este mercado para posicionar las marcas y darse a conocer; se debe tener en cuenta que, así como aparecerán nuevos clientes también surgirán nuevos competidores, por lo tanto, debemos mantenernos en un constante cambio y actualización, ampliar nuestro portafolio y brindar valor agregado en el producto y el servicio al cliente para que los consumidores nos prefieran a nosotros. (Portafolio, 2018)

Estructura del sector

Como ya se mencionó la empresa pertenece al sector terciario, en el subsector comercio y en el gremio de Fenalco. La empresa busca comercializar el producto por medio de la venta online y la venta a los diferentes distribuidores como tiendas de mascotas, almacenes de cadena, etc.; por lo tanto, se debe tener claro la cadena de abastecimiento y distribución.

Proveedores

Las dos empresas que realizan los productos a comercializar están ubicadas en Estados Unidos. La empresa productora de las galletas, Old Mother Hubbard, fundada aproximadamente hace 93 años, por lo tanto, lleva un gran recorrido en el mercado, además cuenta con reconocimiento y experiencia. Cuentan con personal capacitado como veterinarios, nutricionistas quienes desarrollan y crean las galletas con altos estándares establecidos (Old Mother Hubbard, 2019). La empresa Pet Naturals maneja los Probióticos. Esta empresa nace como una división empresarial de FoodScience Corporation para llegar a más padres de mascotas y amigos de los animales. Desde su creación, Pet Naturals ha liderado el camino como innovador en la industria de la salud de las mascotas al brindar sabrosas recompensas a un elemento completamente nuevo y saludable

Clientes

Damies Mascotas tendrá como clientes principales aquellas personas que tengan un perro en sus hogares, tendremos un gran porcentaje de consumidores ya que según estudios las personas prefieren tener un perro en comparación con otras mascotas. Adicional, se tendrá cubrimiento en todo el territorio nacional por medio de las ventas online. Al ser distribuidores directos se le brinda al consumidor un precio más rentable lo cual nos permitirá ser más competitivos en el mercado.

Competidores

Los principales competidores de la empresa, que cuenta con una larga trayectoria en el mercado, son por ejemplo la marca Tierragro que también ofrece galletas orgánicas en el mercado y Gastriplex que ofrece Probióticos para mascotas. La diferencia que destaca a Damies Mascotas es la calidad de las galletas y los ingredientes que se utilizan para estas y en cuanto a los Probióticos, son los componentes que les da una mayor eficiencia a la hora del uso. Además, las petshops que venden productos para mascotas ya que estas pueden aprovechar las oportunidades del mercado y comenzar a ofrecer productos a base de alimentos naturales, vitaminas y suplementos, por lo tanto, podrían convertirse en competidores futuros.

La empresa Damies Mascotas utilizará como estrategia para contrarrestar a los competidores la publicidad por medios digitales; además mantendrá a los clientes actualizados e informados por medio del sitio web y las diferentes redes sociales.

Gremio

Aunque no existe un gremio específico para el sector productos de mascotas, se puede tomar el gremio Fenalco que es en el que busca el desarrollo del sector comercio, sector en el cual se desarrolla la empresa. Fenalco nace con el objetivo de representar los intereses del comercio organizado

Barreras de entrada

Luego de realizar investigaciones no se encontraron barreras de entradas, actualmente los productos son de libre circulación, es decir, actualmente no hay normas que impidan la venta de estos productos, además los productos ingresan sin arancel por el TLC entre Colombia y Estados Unidos.

Amenaza de productos sustitutos

La principal amenaza de la empresa es la competencia que cuenta con una larga trayectoria en el mercado como por ejemplo Tierragro que es una marca posicionada y con larga trayectoria en el mercado que ofrecen snacks para mascotas hechos a base de alimentos naturales y complementos alimenticios que ayuden al mejoramiento del sistema digestivo, como por ejemplo los complementos hechos a base de avena y banano.

Poder de negociación de los proveedores

Damies mascota actualmente solo cuenta con un proveedor para cada línea de producto, ubicado en Estados Unidos. Actualmente en el mercado no existen muchos proveedores ofertando los productos, por lo tanto, esto le da el poder de negociación a nuestro proveedor sobre los productos que se están comercializando. Adicional, a esto se tiene el riesgo de presentar retrasos en los pedidos y que el proveedor no tenga la capacidad para abastecer nuestro mercado, por lo tanto, se debe realizar en el

momento de la negociación estrategias de pagos, respuestas alternas y garantías que ayuden a suplir las inconformidades de los clientes

Damies Mascotas es una marca propia por lo tanto tiene la alternativa de buscar nuevos proveedores para así poder suplir la demanda del mercado; la empresa está realizando estudios de algunos proveedores en Europa con los cuales se pueden realizar negociaciones futuras.

Poder de negociación de los clientes

Damies Mascotas cuenta con un amplio mercado debido a que los porcentajes de las familias que tienen perros cada vez son más altos, por lo tanto, el poder de negociación de los clientes es bajo puesto que hay muchos demandantes en el mercado y debido a esto si un cliente deja de realizar negociaciones con la empresa se abre paso a nuevos clientes. El mercado no depende de un solo cliente.

Adicional a esto, la empresa brinda altos estándares de calidad y servicio al cliente con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores, y así cada vez sean más las personas que nos elijan.

Rivalidad entre los competidores

Para la empresa Damies Mascotas existe una baja rivalidad debido a que no hay muchos competidores directos en el mercado. Actualmente son muy pocas las empresas que comercializan estos productos. Además, nuestros productos, en el caso de las galletas, tiene una composición diferente a la del mercado nacional y los Probióticos tienen un precio más asequible.

Existen diferentes competidores indirectos como por ejemplo las diferentes tiendas de mascotas en las cuales ofrecen vitaminas, snacks, complementos y diferentes productos para mascotas; pero como tal no hay muchas empresas ofertando estos productos en el mercado.

Factores claves de éxito del negocio

Es importante tener en cuenta algunos factores del sector externo como el interno para que la empresa tenga éxito. Uno de esos factores es el análisis y la investigación acerca de las mascotas que habitan en las familias. Manteniendo una buena investigación, podemos tener una panorámica del nicho de mercado al cual estamos incursionando. A su vez, el mercado de estos productos está generando un aumento en la economía del país. Los factores internos son muy relevantes ya que estos reflejan a los clientes la empresa que somos, como se ha mencionado anteriormente, ofreceremos un servicio post venta con el fin de brindar confianza y garantía al cliente acerca del producto que está adquiriendo. La empresa ofrece productos de muy buena calidad por un precio asequible y todo esto está pensado en el cliente. Se debe tener en cuenta que la empresa también maneja garantías, esto con el fin de generar tranquilidad y seguridad en el consumidor sobre el producto que va a adquirir.

La tendencia que se presenta actualmente en Colombia de tener una mascota, según estudios de Fenalco 4 de cada 10 familias en el país hoy en día cuentan con una mascota, como ya se mencionó anteriormente, siendo los perros los animales de mayor preferencia. Esto nos beneficia como empresa ya que este mercado se potencializa cada vez más, esto se debe a que las mascotas hoy en día no se ven solo como animales, sino que los ven como un miembro de la familia, lo que hace que los dueños cada vez más inviertan y gasten en sus mascotas con el fin de brindarles una buena calidad de vida.

Conclusión general del sector

Luego de realizar el análisis del sector se han identificado grandes ventajas y oportunidades que tienen los productos en el país, como por ejemplo el crecimiento del mercado de productos para mascotas y la preferencia de las familias por tener una mascota en lugar de un hijo. Damies Mascotas cuenta con productos poco comercializados en el mercado colombiano, especialmente en Medellín que es la ciudad en la que se enfocara la empresa.

En Colombia la tendencia de las familias unipersonales que buscan llenar el síndrome del nido vacío (es un síndrome que se genera cuando el hijo parte de la casa

o cuando las familias no tienen hijos) cada vez es más notoria, por lo tanto, el crecimiento de las mascotas en el país seguirá aumentando notoriamente como se ha venido observando los últimos años, lo cual es una gran ventaja para nuestra empresa ya que habrá muchos consumidores en el mercado demandando nuestro producto. Por consiguiente, las personas que tienen mascotas cada vez velan más por brindarles una buena calidad de vida y se preocupan más por su cuidado y por su salud.

Damies Mascotas entraría al mercado con fuerza debido a que está ofertando un producto innovador en el mercado colombiano ya que son muy pocas las empresas que lo comercializan. Además, los productos cumplen la función de mejorar la salud de las mascotas y brindan vitaminas y minerales y ahí es donde Damies Mascotas aprovechara, de la mejor manera, la oportunidad del apogeo de las mascotas en las familias logrando así posicionar la marca y ganar reconocimiento por parte de los consumidores.

Gracias al crecimiento del mercado de productos de mascotas, la empresa lograra mantenerse y sostenerse a través del tiempo ya que cada vez son más las familias o personas que optan por tener el acompañamiento de una mascota. Del mismo modo, las personas cada vez gastan más en los productos para mascotas ya que buscan suplir sus necesidades más básicas.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de mercadeo

La empresa Damies Mascotas se planteó ciertos objetivos de gran importancia para su aceptación y permanencia en el mercado, los cuales proyecta cumplir en diferentes plazos:

Objetivo a corto plazo:

Introducir en el mercado colombiano 2 líneas nuevas de suplementos para mascotas durante el primer año, a través de estrategias digitales y por medio de un influencer en las diferentes redes sociales. Adicional a esto, se utilizarán los medios masivos para realizar publicidad acerca de los productos con ofertas para los consumidores, con el fin de alcanzar un mayor impacto en el mercado y así lograr posicionar la marca.

Objetivo a mediano plazo:

Posicionar los Probióticos y las galletas, en primera instancia en la ciudad de Medellín, y ampliar el mercado por medio de estrategias que permitan llegar a diferentes ciudades en los próximos 5 años con el propósito de ser reconocidos como la mejor empresa de productos para mascotas y crecer en los diferentes canales de ventas (online - presencial), con el fin de ampliar el público objetivo generando satisfacción a las necesidades de los clientes.

Objetivos a largo plazo:

Comercializar masivamente los suplementos en las 4 principales ciudades capitales del país logrando ser una empresa rentable, con alta experiencia y destacada por la variedad de productos, ofreciéndoles a las mascotas no solo suplementos si no también todo lo que ellos necesitan para tener una buena calidad de vida.

3.2 Perfil del mercado potencial de bienes y/o servicios

Después de realizar un estudio acerca de las ciudades más pobladas y con alta tendencia en tener perros como mascotas, se han identificado como clientes potenciales todas las personas en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla que tengan como mascota un perro.



Ilustración 3.1 Ciudades capitales

Fuente Mapa de Colombia, 2019. Recuperado de:

https://sites.google.com/site/florezinfor/_/rsrc/1468868740565/home/geografia/departamentos-y-ciudades/div_politico_adm.jpg

Los productos de Damies Mascotas están orientados a un público con ingresos medio-alto debido a que no cualquier persona tiene la capacidad de gastar parte de los ingresos en sus mascotas (Ballestas, 2018). Los productos cuentan con un buen desempeño y a su vez con componentes totalmente nutricionales para las mascotas, esto con el fin de brindar productos que generen una buena calidad de vida a las mascotas.

Es necesario tener en cuenta el perfil de las personas que tienen un perro como mascota, ya que estos son los clientes de la empresa; las personas que tienen perros se caracterizan por ser extrovertidas y energéticas, gran parte de esta población viven en casas y no en apartamentos, a su vez las familias que en su hogar habitan con una o más personas adultas tienden a tener por lo menos un perro.

Muchas parejas que aún no desean tener hijos le brindan el amor a un perro siendo este la mejor elección, incluso las mujeres desarrollan un mejor vínculo con sus mascotas que los propios hombres (Antonio Tapia, 2015). Estudios demuestran que las personas prefieren tener un perro como mascota porque estos son más introvertidos y sociables, además se identifican fácilmente con ellos lo que ha ocasionado que las familias ahora sean más pequeñas, pero con alto número en mascotas siendo el porcentaje más alto en perros.

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

Para tener una cifra aproximada de cuántos son los clientes potenciales en las ciudades mencionadas anteriormente, se toma el censo realizado por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) en el año 2018 donde muestra los hogares del país y se compara con la población de cada ciudad para sacar un aproximado de las familias que tienen un perro como mascota en las ciudades establecidas.

Total de Hogares en Colombia



Ilustración 3.2 Hogares en Colombia

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), 2018.
Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/infografias/info-CNPC-2018total-nal-colombia.pdf>

La imagen muestra el aumento de hogares en el país entre el año 2005 y 2018, como se puede observar los hogares han tenido un aumento significativo.

Población total en Colombia



Ilustración 3.3 Población en Colombia

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), 2018.
Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/infografias/info-CNPC-2018total-nal-colombia.pdf>

Como se puede observar, la imagen muestra la población total de Colombia teniendo en cuenta que el censo se realizó en hogares particulares, lugares de alojamiento y personas omitidas. También se observa la cantidad de hombres y mujeres que hay en el país, según la imagen por una diferencia de 2.4% en el país hay más mujeres que hombres.

Hogares por ciudades

	Población	Hogares
Bogotá	8.181.047	2.414.590
Medellín	2.529.403	746.539
Cali	2.445.405	721.748
Barranquilla	1.232.462	363.754
Total de Hogares en Colombia		14.243.223
Población Colombia		48.258.494

Ilustración 3.4 Hogares por ciudad

Fuente: Elaboración propia con datos de EL TIEMPO, 2018. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/municipios-mas-poblados-de-colombia-177470>

En la anterior tabla se muestra la población de las ciudades potenciales a las cuales está dirigido el producto, además se muestran los hogares que hay en cada ciudad.

Luego de tener el aproximado de hogares de cada ciudad, se realiza un estimado de cuántas familias podrían tener mascotas, además se analizan las tendencias de mascotas actuales.

Tendencia a tener mascotas

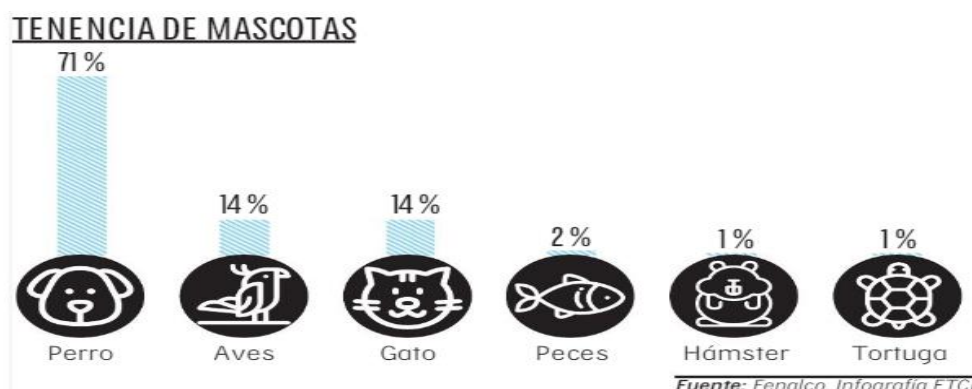


Ilustración 3.5 Tendencia a tener mascotas

Fuente: Tiempo, tenencia de mascotas Colombia. Fenalco. 2018. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>

Como se observa en la imagen la tendencia en tener una mascota ha aumentado, el animal de mayor preferencia es el perro con un porcentaje del 71%, seguido por las aves y los gatos con un 14% cada uno; el gran porcentaje de la tendencia a tener un perro como mascota beneficia la empresa Damies Mascotas debido a que tiene un amplio mercado para ofrecer los productos.

Clientes potenciales

	Población	Hogares	Hogares con mascotas	Hogares con perros
Bogotá	8.181.047	2.414.590	965.836	685.744
Medellín	2.529.403	746.539	298.616	212.017
Cali	2.445.405	721.748	288.699	204.976
Barranquilla	1.232.462	363.754	145.502	103.306
Total de Hogares en Colombia		14.243.223		
Población Colombia		48.258.494		

Ilustración 3.6 Clientes potenciales

Fuente: Elaboración propia con datos del ELTIEMPO y el DANE. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908> y <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/infografias/info-CNPC-2018total-nal-colombia.pdf>

Esta tabla muestra los hogares del mercado potencial del producto, adicional, brinda el dato de los hogares con perro de cada ciudad a la cual se le puede ofertar el producto en algún momento; de esto se puede concluir que el valor aproximado de hogares con perros en los mercados potenciales es de 1.206.043 por lo que estos son los posibles clientes de la empresa.

Teniendo en cuenta lo anterior se obtienen datos de la población de cada ciudad, hogares con mascotas y de esos hogares cuántos tienen perros ya que estos son los clientes de los productos que ofrece la empresa, la empresa se enfocará en los estratos 3, 4, 5 y 6 del mercado potencial, por lo tanto, se realizó un análisis para tener un aproximado de número de personas a las cuales se puede llegar con los productos.

En la ciudad de Bogotá se concentra gran parte de la población con perros, siendo también una de las ciudades más pobladas.

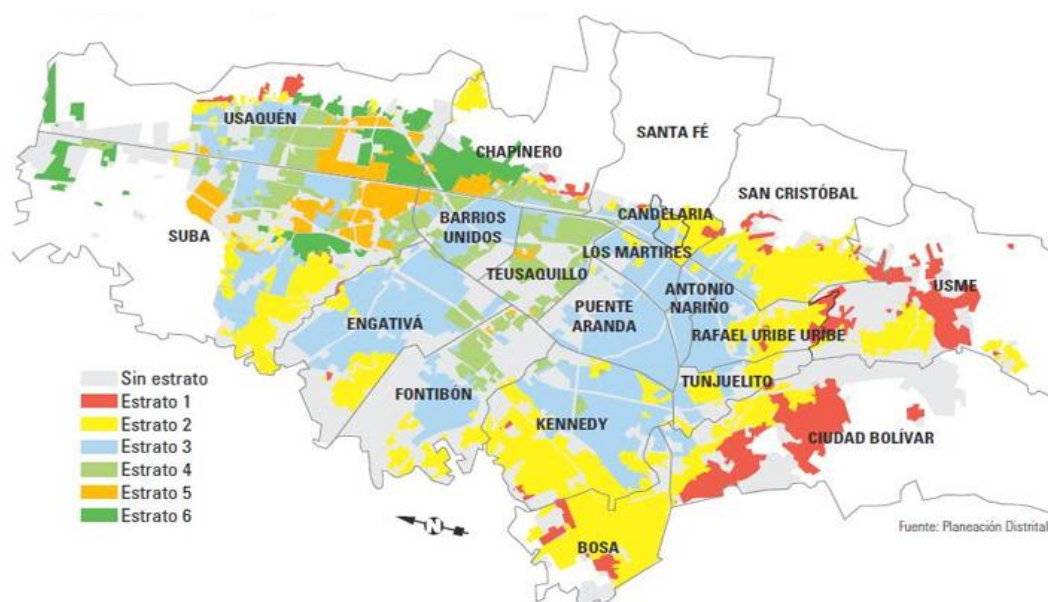


Ilustración 3.7 Estratos Bogotá

Fuente: Juanito León, 2011. Recuperado de: <https://lasillavacia.com/historia/lacarrera-en-bogota-es-por-seducir-al-estrato-tres-25461>

El 5% de los bogotanos pertenece al estrato uno, el 34% al dos, el 46% al tres, el 9% al cuatro, 3% al cinco y otro 3% al seis (Juanita León, 2011). El estrato 3, al cual pretende llegar la empresa, es uno de los más poblados y con mayor porcentaje, lo que abre el mercado a Damies Mascotas para dar a conocer la marca y posicionarla.

Cali es la tercera ciudad más poblada e importante del país, se caracteriza por ser rica en agricultura, moderna y fácil de conocer, esto por una población amable y un sentido general de apertura y espacio.

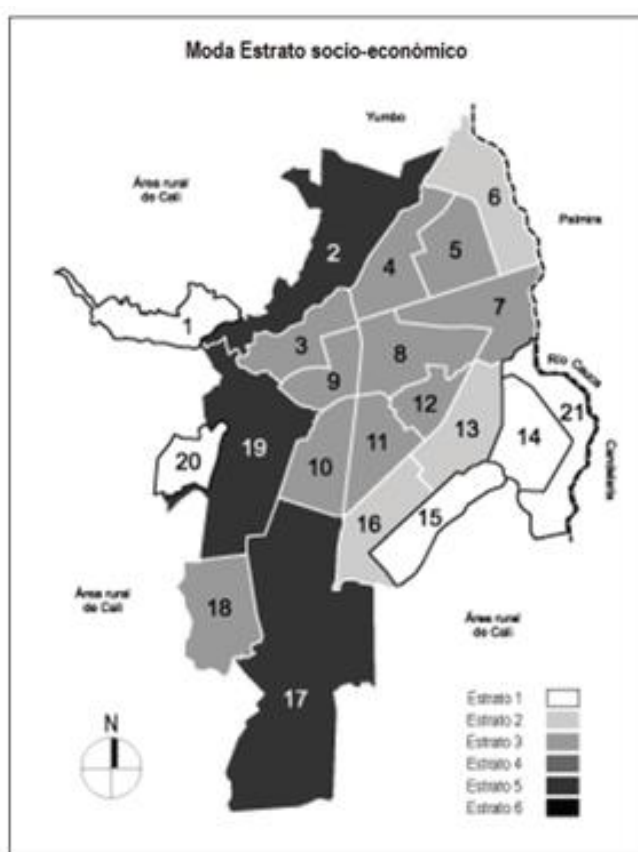


Ilustración 3.8 Estratos Cali

Fuente: Adolfo A. Abadía, 2019. Recuperado de:

https://www.researchgate.net/profile/Adolfo_Abadia/publication/275712581/figure/fig1/AS:427344939753472@1478898381043/Mapa-1-Mapa-comparativo-candidato-ganador-vs-segundo-candidato-mas-votado-y-moda-de.png

Se evidencia en la imagen, como los estratos 2 y 3 representan una gran parte de la población en Cali. Exactamente, el estrato 2 y el 3 representan alrededor del 50% de la población (Departamento de planeación Cali, 2015).

Barranquilla tiene una ubicación privilegiada a orillas del río Magdalena, el principal río de Colombia que desemboca en el Mar Caribe desde el interior del país. Aquí también se encuentra uno de los puertos más importantes y activos del país.

El sistema de transporte del área incluye el Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz, así como una excelente red de carreteras que lo conecta con todos los departamentos del país.

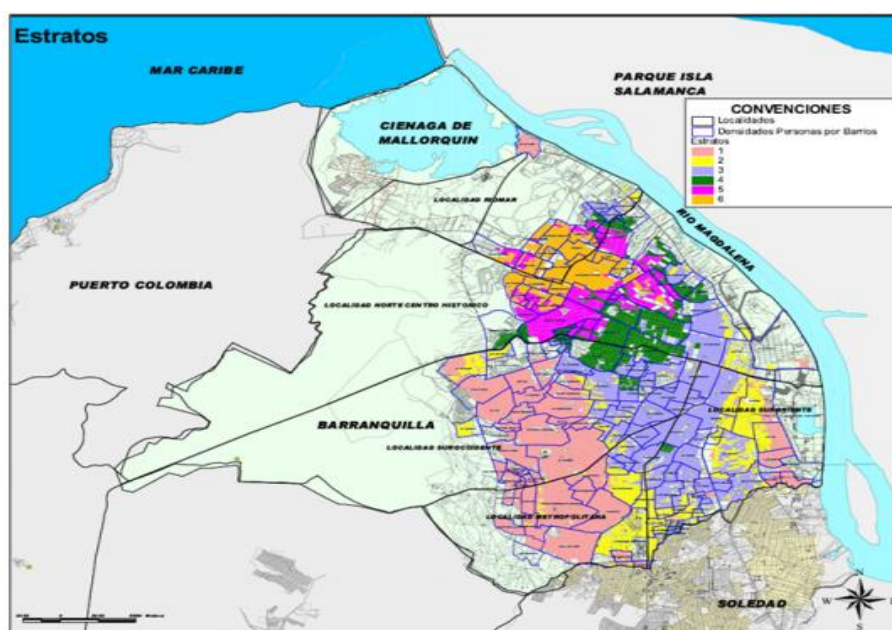


Ilustración 3.9 Estratos Barranquilla

Fuente: Red Como Vamos, 2011. Recuperado de: http://redcomovamos.org/wp-content/uploads/2014/03/informe2008-2009_2010.pdf

Se puede observar que la población con mayor participación son las personas que viven en estratos 1 y 3. El estrato 3 representa el 21% de la población en Barranquilla (EDUBAR, 2012).

Medellín “Ciudad de la eterna primavera”, después de ser conocida como la “capital mundial del asesinato” en la década de 1990, Medellín ha sido pionera en

formas innovadoras de planificación y gestión de ciudades y fue aclamada como la ciudad más innovadora del mundo en el año 2013 (Camargo, 2013). Para lograr esto, Medellín ha desarrollado elementos clave los cuales han sido: la creación de una infraestructura de transporte innovadora que une los distritos periféricos más pobres con el centro de la ciudad; regeneración dirigida por la cultura; fuerte apoyo al desarrollo local del sector empresarial; y una exitosa empresa de servicios públicos de propiedad municipal.

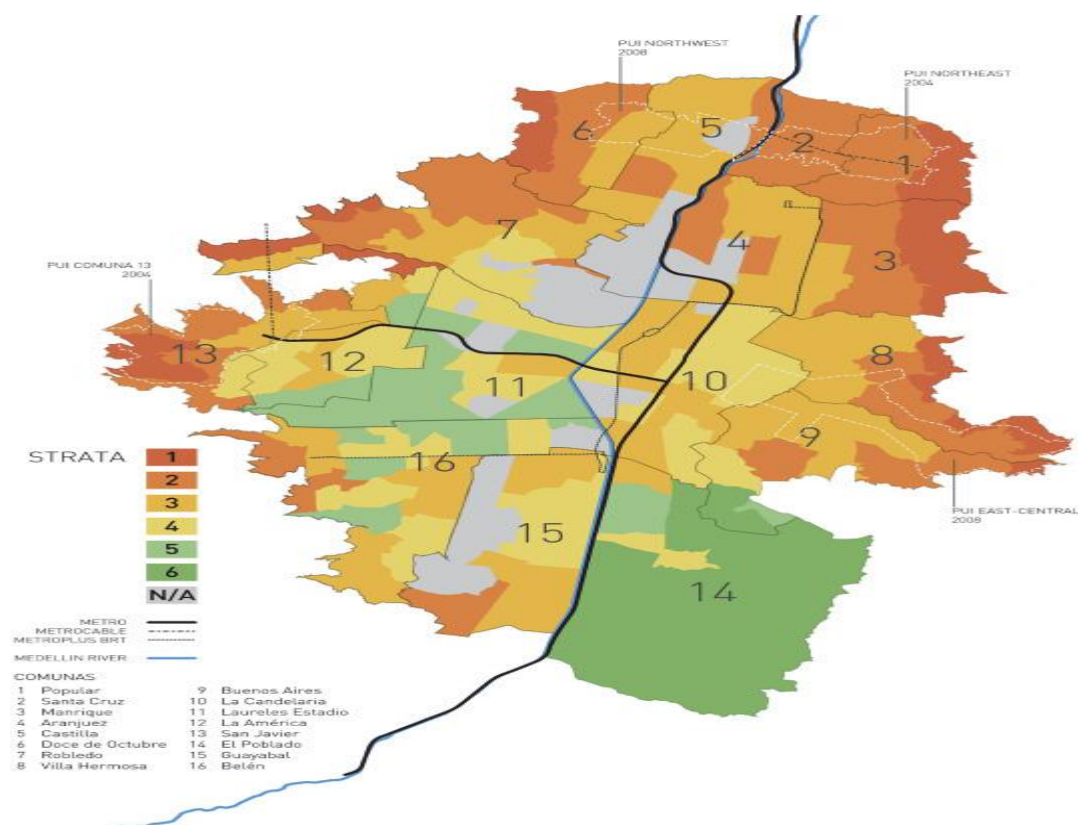


Ilustración 3.10 Estratos Medellín

Fuente: ScienceDirect, 2019. Recuperado de: <https://ars.els-cdn.com/content/image/1-s2.0-S0264275117309745-gr2.jpg>

Los estratos con mayor participación en la ciudad de Medellín son los estratos 1, 2 y 3 los cuales representan alrededor del 76,4%. El estrato 1 el 12,22%, el estrato 2 el 35,27% y el estrato 3 el 28,91%.

Luego de realizar el análisis de mercado se concluye que el mercado potencial es de 1.206.043 debido a que estos son los hogares de las ciudades potenciales (Cali, Bogotá, Barranquilla, Medellín) que tienen perros como mascotas, por lo tanto, estos son los posibles clientes de la empresa, clientes a los cuales Damies Mascotas puede llegar en algún momento.

3.4 Cuantificación del mercado Objetivo para los Bienes

El mercado objetivo son las personas que tienen un perro como mascota y que estén ubicados en la ciudad de Medellín, además, las petshops de Medellín que estén interesadas en distribuir los productos de Damies Mascotas, se eligió la ciudad de Medellín como mercado objetivo debido a que allí se encuentra ubicado el establecimiento físico de la empresa.

El nivel socio-económico de los compradores al cual están dirigidos los productos son las personas de los estratos 3, 4, 5 y 6, debido a que estas personas tienen la capacidad económica de brindar una mejor calidad de vida a sus mascotas por sus altos ingresos. Entre estos cuatro estratos, el estrato 3 es el mayor público objetivo debido a que este representa el 40% del gasto en mascotas, seguidos de los estratos 4 y 5 con un 20% (Portafolio, 2018).

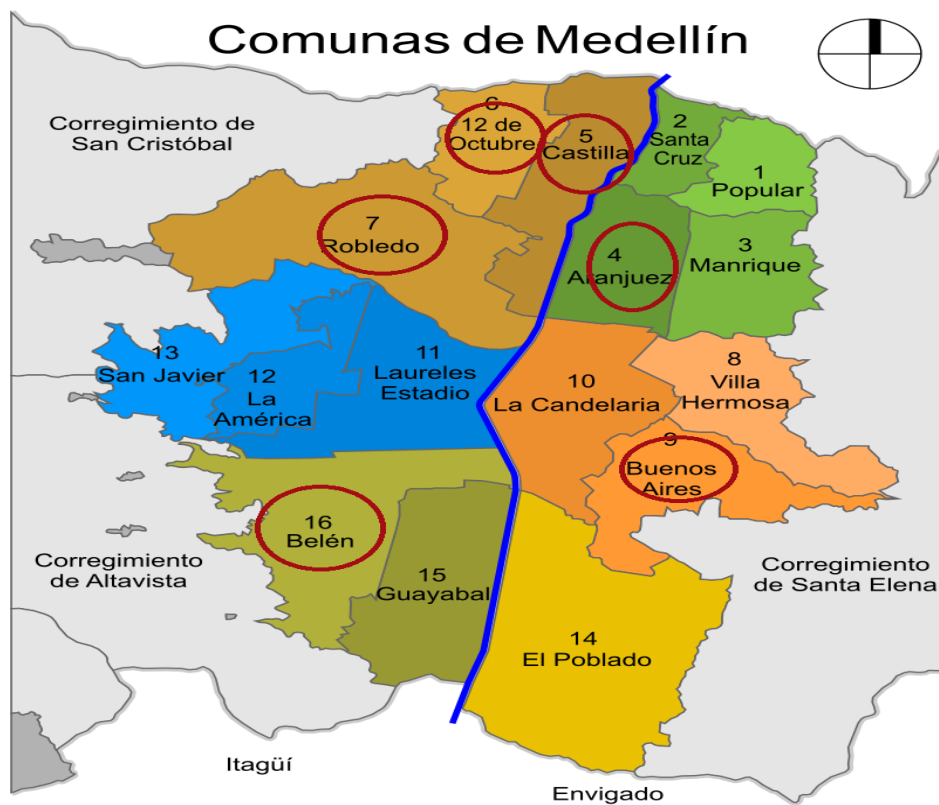


Ilustración 3.11 Comunas de Medellín

Fuente: Medellín, Ciudad de la eterna primavera, 2019. Recuperado de: <http://medellintespera.blogspot.com/p/mapa-de-medellin-con-barrios-y-comunas.html>

Los círculos en rojo muestran las comunas de Medellín con mayor concentración de personas que son estrato 3, las cuales serán el mayor público objetivo y a los cuales se les brindará mayor atención (Alcaldía de Medellín, 2015).

Adicional a este público, también se realizará un enfoque en las comunas donde predominan personas con estratos superiores como los estratos 4,5 y 6 debido a que estos, a pesar de que no son grandes consumidores como los del estrato 3, también son parte importante para el crecimiento de la empresa. Estas comunas son:

Comuna 11: Laureles

Está ubicada en la zona centro-occidental, esta comuna genera nuevos conceptos urbanos el cual es necesario valorar y proteger. Es uno de los sectores más caros y

exclusivos de Medellín. Cuenta con universidades exclusivas, y parques para disfrutar con las mascotas además del Estadio Atanasio Girardot.

Comuna 14: Poblado

Es la zona más cara y exclusiva de toda la ciudad. Se encuentra ubicada en la zona sur-oriental de la ciudad. Es la comuna más grande de Medellín, pero a su vez, debido a su alto costos, es una de las menos habitadas.

Luego de realizar el análisis del mercado se concluye que el mercado objetivo es de 212.017 hogares debido a que esta es la aproximación de hogares en Medellín que tienen como mascota a un perro. Alrededor del 52% (110.249 hogares) se encuentran en los estratos 3, 4, 5 y 6 y el 48% (101.768 hogares) se encuentran en los estratos 2 y 1 (Martha Arias, 2012).

También es importante conocer el número de tiendas con las que la empresa puede entablar una relación comercial con el fin de generar mayor crecimiento. Algunas de las tiendas más importantes son:

- Mundo Mascotas Robledo (Dirección: Diagonal 85 #79-45)
- Veterinaria Robledo (Dirección: Cl. 65c #87 - 36)
- Mascotik s Pet Shop (Dirección: Cl 68 # 87-52)
- Doctor Pet (Dirección: Cl. 44 #70 - 69)
- Animal's Home (Dirección: Cl. 43 #68A-61)
- Kanú (Dirección: Carrera 74 No. 53 - 21, Mall Nuevo Mundo, Local 21)
- Mundo travieso (Dirección Cra. 83 #33AA-23)
- AniMall (Dirección Cl. 95 #68 - 29)
- Firulay (Dirección: Cl. 94 #69-56)

Estas son algunas de las tiendas que están ubicadas estratégicamente, en sectores donde se encuentra el mercado meta de la empresa. Se estima que la cantidad de tiendas con las cuales se puede establecer una relación comercial ascienda a más de 40 tiendas.

3.5 Mercado Competidor

Para Damies Mascotas es muy importante tener en cuenta cuáles son sus competidores, para esto se realiza un estudio de mercado, utilizando las partidas arancelarias de los productos, con el objetivo de conocer las empresas que comercializan los mismos productos y de esta manera tener información acerca de sus actividades en el mercado. Según estudios obtenidos de Legiscomex se tienen datos de las empresas altamente importadoras de los productos alimenticios para mascotas 2018.

Para sacar los datos estadísticos de las competencias se utiliza la herramienta Legiscomex “Es una herramienta especializada para la gestión del comercio internacional, con información de diversos países, dirigida a importadores, exportadores, prestadores de servicios logísticos y diferentes actores relacionados con el sector” (Legiscomex, 2019).

Inicialmente se analizan las 4 marcas importadoras más potentes dentro del mercado colombiano:

Primera Competencia:

GABRICA S.A.S



Ilustración 3.12 Gabrica

Fuente: Gabrica, 2019. Recuperado de: <https://www.gabrica.co/>

Empresa dedicada a la comercialización de productos de diferentes marcas, para la solución de las mascotas en el mercado.

- Cantidades: 6.939.536 unidades
- Valor en USD: 13.911.514 USD
- Página web: <https://www.gabrica.co/>
- Ubicación: Bogotá - Colombia
- Porcentaje de participación: 46,12%

Fortalezas: Gabrica se caracteriza por tener una página web amplia en cuanto información y cuidados para las mascotas ofreciendo al público servicios especializados de veterinarios, consejos nutricionales y todo el cuidado necesario para ellos, a su vez cuenta con una gran línea de marcas las cuales ofrece en el mercado, por lo que hace de Gabrica una empresa muy competitiva situada en las mejores empresas para cuidados de las mascotas teniendo en cuenta sus ingresos.

Debilidades: Solo tienen presencia en tres países, teniendo una trayectoria y amplia gama de productos. En el momento de querer comprar un producto no hay precios en la página.

Segunda competencia:

Jaramillo pets y cia S.C.A



Ilustración 3.13 Jarapets

Fuente: jarapets, 2019. Recuperado de: <https://www.facebook.com/jarapetsmascotas/>

Jarapets se dedica a importar marcas con una excelente calidad de materias primas y de una calidad nutricionalmente superior a las existentes en el mercado.

- Cantidades: 5.313.605 unidades
- Valor en USD: 7.595. 902 USD
- Página web: <https://www.facebook.com/jarapetsmascotas/>
- Ubicación: Medellín - Colombia
- Porcentaje de participación: 21,53%

Fortalezas: Jara pets contiene variedad de publicidad en su Facebook, donde están en contacto con sus clientes brindando información sobre las mascotas, a su vez poseen más de 70 personas en su equipo capacitadas para el cuidado de las mascotas, esta empresa importa y es reconocida por ser una de las líderes en Colombia.

Debilidades: Esta empresa cuenta con varios productos ofrecidos en el mercado, solo ofrecen ventas al por mayor y están situados sólo en la ciudad de Medellín brindando el servicio, su página web principal es muy débil y poco atractiva lo que limita tener una buena búsqueda de la marca en sus productos.

Tercera competencia:

Nutristar S.A.S



Ilustración 3.14 Nutristar

Fuente: Nutristar, 2019. Recuperado de:
<https://www.lasempresas.com.co/bogota/nutristar-sas/>

Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias para animales vivos.

- Cantidades: 5.200.391 unidades
- Valor en USD: 3.256. 572
- Página web: <https://www.lasempresas.com.co/bogota/nutristar-sas/>
- Ubicación: Bogotá - Colombia
- Porcentaje de participación: 13,02%

Fortalezas: Una de las empresas potenciales en el cuidado para las mascotas.

Debilidades: Poca publicidad, no tienen página web por lo tanto pierden mucha credibilidad.

Cuarta competencia:

Nestlé purina pet care de Colombia S.A



Ilustración 3.15 Purina

Fuente: Purina, 2019. Recuperado de: <https://www.purina-latam.com/co/purina>

“De hecho, Purina® tiene más experiencia en desarrollar alimentos nutritivos de calidad que cualquier otra compañía del mundo.”

- Cantidades: 1.580.671 unidades
- Valor en USD: 2.981.221
- Página web: <https://www.purina-latam.com/co/purina>
- Ubicación: Bogotá - Colombia
- Porcentaje de participación: 11,51%

Fortalezas: Esta empresa es una de las principales elegidas por los clientes por su calidad y servicio, tienen una buena página web donde ofrecen toda la información de las mascotas, junto con gran variedad en sus marcas. Esta empresa es muy reconocida por ofrecer productos que en muchos hogares colombianos obtienen, a su vez Purina fue comprado por Nestlé lo que provoca que las marcas que ya estaban a su vez relacionadas fueron expandidas por todo el mundo.

Debilidades: Empresa con una trayectoria de más de 85 años la cual solo había llegado a tres mercados de Latinoamérica México - Venezuela y Colombia, en el 2001 con la alianza de Nestlé se abre a otros mercados.

	NIT	Empresa	Valor CIF
	800164767	GABRICA S.A.S.	7.182.233,15
	811047208	JARAMILLO PETS Y CIA S.C.A.	3.353.656,90
	900341859	NUTRISTAR SAS	2.028.437,15
	830050346	NESTLE PURINA PETCARE DE COLOMBIA S.A	1.792.966,19
	900319753	PRICESMART COLOMBIA SAS	1.216.983,94

Ilustración 3.16 Competencia importadora

Fuente: Elaboración propia con datos del informe por partida de Legiscomex, 2019.

Gráfica Porcentaje de participación en el mercado

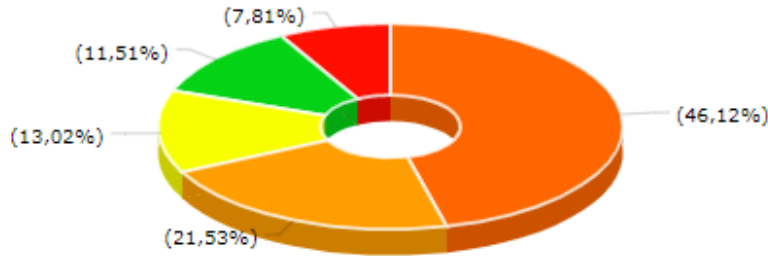


Ilustración 3.17 Competencia importadora

Fuente: Elaboración propia con datos del informe por partida de Legiscomex, 2019.

Otras empresas competidoras para la empresa Damies Mascotas

Nombre	Logo	Página Web
Royal canin Colombia S.A.S		https://www.royalcanin.es/
Logus Representaciones S.A.S		https://www.logusrepresentaciones.com/perros
Punto Fertil S.A.S		https://web.puntofertil.com/index.php
Pestar S.A.S		https://www.pestar.com.co/

Ilustración 3.18 Otros competidores.

Fuente: Elaboración propia con datos del informe por partida de Legiscomex, 2019.

3.6 Mercado distribuidor

La distribución de los productos de la empresa Damies Mascotas se realizará principalmente en la ciudad de Medellín de forma directa debido a que en esta ciudad se encuentra el establecimiento físico, además, se realizará la distribución a través de terceros empleando las diferentes pet shops (Tiendas de mascotas) que estén interesadas en distribuir los productos. Adicionalmente se realizará la venta por medio de la página web la cual cubrirá principalmente la ciudad de Medellín y algunas ciudades potenciales del territorio nacional como por ejemplo Bogotá, Cali y barranquilla.

3.6.1 Distribución directa

La empresa contará con dos formas de distribución directa, la primera es a través de internet por medio de una página web y la segunda es la venta directa a los clientes por medio del establecimiento que estará ubicado en el centro comercial los colores en la ciudad de Medellín esto con el fin de generar mayor confianza en los clientes. En el establecimiento comercial, además de realizar las ventas, se almacenará el inventario de los productos, debido a que estos son importados de Estados Unidos por lo tanto se debe contar con inventario para poder suplir el mercado.

La página web contará con un catálogo de productos en los cuales el cliente podrá conocer los precios, adicional, tendrá un carrito de compras para que los clientes puedan adquirir los productos de manera online, habrá un sistema de pagos y una logística de distribución por parte de envía.

El establecimiento comercial contará con un asesor de ventas el cual brindará la información que el cliente requiera acerca de los productos, además, tendrá una bodega para almacenar el inventario de los productos y contará con exhibiciones de los mismos para que los clientes puedan observarlos antes de realizar la compra.

La distribución directa será la principal forma de distribución que emplea la empresa Damies Mascotas.

Costos de la distribución directa:

Ítem	Descripción	Valor	Periodicidad
Local	Para almacenamiento de inventario y venta de los productos.	\$900.000	Mensual
Servicios públicos	Acueducto, energía eléctrica, alcantarillado.	\$200.000	Mensual
Telefonía e internet	Telefonía ilimitada e internet de 25 megas	\$115.000	Mensual
Pago de nómina y prestaciones legales	Asesor de ventas Administrador	Asesor de ventas: \$1.000.000 + prestaciones legales + comisiones por ventas Administrador: 1.500.000 + prestaciones legales	Mensual
Creación de la página web	Milton César Toro Cadavid	\$1.000.000 cita información personal	Solo una vez
Dominio	Nombre de la página en internet, URL registrada en la página.	\$35.059	Anual

Servidor	Donde se almacena la información de la página web. (Imagina, 2019)	\$299.000	Anual
Pasarela de pagos	Medios o sistemas de pagos(Ikkonos, 2019)	3.49% +\$900	Por transacción
Transporte	Envío de mercancía a los clientes por envía	\$6.000	Por guía

Tabla 3.1 Costo de distribución directa

Fuente: Elaboración propia

Los precios del local, de los servicios públicos, de la telefonía e internet y transporte se toman con referencia en la experiencia que tiene uno de los fundadores debido a que este cuenta con un local ubicado en el mismo centro comercial.

3.6.2 Distribución a través de terceros (en caso de ser aplicable)

La distribución de los productos de la empresa Damies Mascotas también se realizará por medio de terceros, para esto los distribuidores serán algunas tiendas de mascotas de la ciudad. Se han establecido 3 principales pet shops de la ciudad de Medellín para que se encarguen de la comercialización del producto, estas tiendas serán surtidas desde el local principal de la tienda ubicado en el centro comercial los colores debido a que allí se almacena el inventario de los productos.

Las tiendas distribuidoras de los productos son:

Galletas orgánicas Old Mother Hubbard

GALLETAS ORGANICAS								
Nombre	Página web	Pedido mínimo	Precio de compra	Precio de venta	Forma de pago	Confiabilidad	Debilidades	Fortalezas
Mundo Mascotas Robledo	https://mundo-mascotas-robledo.negocio.site/	150 UNDS	\$ 47.600	\$ 57.850	De contado	90%	Local pequeño	Fidelización de clientes debido a la buena y oportuna atención
Kanú	https://www.kanu.pet/	150 UNDS	\$ 47.600	\$ 57.850	De contado	98%	Manejan precios altos	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen cobertura a nivel regional. • Ubicación en sector estratégico. • Alta capacidad de compra. • Amplitud de portafolio. • Alto flujo de clientes
Animal's home	https://es-la.facebook.com/tiendaanimalshome/	150 UNDS	\$ 47.600	\$ 57.850	De contado	90%	Local pequeño	Fidelización de clientes debido a la buena y oportuna atención

Ilustración 3.19 Tiendas distribuidoras galletas orgánicas

Fuente: Elaboración propia.

Probióticos Pet Naturals

PROBIOTICOS								
Nombre	Página web	Pedido mínimo	Precio de compra	Precio de venta	Forma de pago	Confiabilidad	Debilidades	Fortalezas
Mundo Mascotas Robledo	https://mundo-mascotas-robledo.negocio.site/	85 UNDS	\$ 51.000	\$ 68.000	De contado	90%	Local pequeño	Fidelización de clientes debido a la buena y oportuna atención
Kanú	https://www.kanu.pet/	85 UNDS	\$ 51.000	\$ 68.000	De contado	98%	Manejan precios altos	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen cobertura a nivel regional. • Ubicación en sector estratégico. • Alta capacidad de compra. • Amplitud de portafolio. • Alto flujo de clientes
Animal's home	https://es-la.facebook.com/tiendaanimalshome/	85 UNDS	\$ 51.000	\$ 68.000	De contado	90%	Local pequeño	Fidelización de clientes debido a la buena y oportuna atención

Ilustración 3.20 Tiendas distribuidoras Probióticos

Fuente: Elaboración propia.

La confiabilidad es la posibilidad de tener relaciones buenas y duraderas con las tiendas, adicional es el nivel de confianza que se brinda a cada tienda en relación con el cumplimiento del contrato. Se le otorga un porcentaje de confiabilidad del 90% a Mundo Mascotas y a Animal's home debido a que estas tiendas ya se encuentran estabilizadas en la zona que atienden y han logrado ganarse la confianza de sus clientes. Se le da un porcentaje de confiabilidad del 98% a Kanú debido a que esta tienda ya se encuentra posicionada, además cuenta con varios establecimientos en la ciudad de Medellín generando mayor reconocimiento y un mayor nivel de confianza a los consumidores finales.

Se establece un precio de venta el cual deberán manejar las tiendas, tanto para las galletas como para los Probióticos, el cual tendrá un margen de rentabilidad del 22% para los Probióticos y el 18% para las galletas orgánicas. Este margen representa lo que Damies Mascotas desea ganar por cada producto, la utilidad para los Probióticos es de \$15.000 debido a que este producto es un poco más exclusivo y la utilidad para las galletas orgánicas es de \$8.000 debido a que hay una gran probabilidad de que se venda mayores cantidades que los Probióticos. Se establecen estas utilidades debido a que con estas se logran cubrir los costos operacionales y generar un margen de ganancia. Adicional, el margen de rentabilidad de cada producto ya cuenta con el porcentaje de comisión por la venta de cada producto que se le dará a la tienda, el cual es del 10%.

Costos de la distribución por medio de terceros:

Ítem	Descripción	Valor	Periodicidad
Comisión	Porcentaje que obtendrán los terceros por las ventas que realicen	10% del valor final por cada unidad vendida	No aplica
Publicidad	Propaganda que realizan en las diferentes tiendas (terceros) serán afiches.	\$80.000 por 100 afiches (Papelería empresarial, 2019)	Trimestral
Transporte	Envío de las mercancías a las tiendas distribuidoras (Envía)	\$6.000	Por guía

Tabla 3.2 Costo de distribución por medio de terceros.

Fuente: Elaboración propia

3.7 Comunicación y actividades de promoción y divulgación

3.7.1 Comunicación

La imagen corporativa es importante para dar a conocer la empresa en el mercado, de esta manera se transmite un mensaje a los clientes, en el caso de Damies Mascota el mensaje que busca transmitir es que los productos son saludables para sus mascotas.

Logo de la empresa



Ilustración 3.21 Logo empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Este es un imagotipo debido a que está compuesto por letras e imagen, se eligió este imagotipo debido a que muestra la funcionalidad de los productos, además específica que es para perros. El perro representa el mercado al que está segmentado el producto, es decir, las personas que tengan un perro. El estómago feliz hace referencia a que los productos son amigables con la salud de la mascota y si el perro consume los productos no tendrá problemas estomacales y tendrá una buena digestión. Se eligió un imagotipo debido a que las imágenes expresan y generan más sentimientos en las personas, además son más fáciles de recordar.

Slogan de la empresa.

“La mejor opción para tu mascota”

Este eslogan representa el principal objetivo de Damies Mascotas, que las personas reconozcan y vean la empresa como la mejor opción para ellos. La empresa piensa en el bienestar de las mascotas, es por esto que ofrece productos que generan beneficios en la salud de los perros, por lo tanto, se busca ser la mejor opción para que los clientes brinden una buena calidad de vida a sus mascotas, se busca ofrecer siempre los mejores productos con el fin de satisfacer a los clientes cumpliendo con los estándares de calidad que estos buscan.

Nombre de los productos:

El nombre con el que se comercializaran los productos son “suplemento Probiótico avanzado para perros” y “galletas de perro al horno clásicas”

Empaque de las galletas - Empaque de los Probióticos



Ilustración 3.22 Bolsa empaque para los productos

Fuente: Elaboración propia

Se debe tener en cuenta que ambos productos conservan su empaque original, para el caso de los Probióticos es el envase y para las galletas es una bolsa, adicional se tiene un empaque secundario para el cubrimiento de los productos, se caracteriza por ser biodegradable, ya que se busca contribuir con el medio ambiente frente a la problemática de contaminación que se vive actualmente; la bolsa se utilizará con el fin de generar reconocimiento y un mayor posicionamiento de los productos en el mercado.

Costos en los que se debe incurrir en la comunicación

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	VALOR	PERIODICIDAD
Logo	Creación y diseño del logo Damies Mascotas	\$742.000	Solo una vez
Slogan	Creación y diseño del slogan de Damies Mascotas	\$689.000	Solo una vez
Empaque	Bolsa empaque para productos (Valor unitario) Las cantidades varían dependiendo la demanda	\$1.000	Mensualmente
Registro de signos distintivos	Se debe registrar el logo que identificará la marca ante la superintendencia de industria y comercio	\$666.000	Cada 10 años

Tabla 3.3 Costo de comunicación.

Fuente: Elaboración propia con datos de industria móvil y la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Recuperado de:

<http://www.industriamovil.com/2018/03/21/tarifas-de-diseno-grafico-en-colombia/> y

<http://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos>

3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

A continuación, se describen las actividades que realizará la empresa para promocionar y dar a conocer el producto

ACTIVIDAD	ESTRATEGIA	PERIODICIDAD	COSTO
Promoción por medio de las redes sociales	Se contratará un influencer para que realice un anuncio trimestral en sus redes sociales, el influencer cuenta con 3,5 millones de seguidores Mauricio Gómez (la_liendraa)	Semestralmente	Se contratará a la liendra para realizar una historia donde recomiende a Damies Mascotas El costo de esto rondaría los 3 millones de pesos. (La república, 2019)
Página web	Informar constantemente a los clientes sobre los productos de la empresa y promociones o descuentos disponibles	Diariamente	Sin costo
Presencia en pets shops	Asistir a tres tiendas de mascotas de la ciudad a promocionar los productos y brindar muestras gratis para que las personas conozcan los productos, adicional dar una asesoría a las personas para que conozcan los beneficios de los productos	Mensualmente	\$35.000 promotor del producto Se utilizará un paquete de galletas orgánicas y otro de Probióticos por un valor de

			\$98.600
Jornadas caninas	<p>Realizar actividades recreativas para que los clientes lleven a sus mascotas y así, dar a conocer los productos- Se contratará un veterinario para que brinde asesorías y realice una charla acerca de los productos que ofrecemos</p> <p>Estas actividades se realizarán en el local principal de la empresa.</p> <p>Las personas que asistan a estas jornadas podrán llevar los productos por un menor precio.</p> <p>Adicional, en estas jornadas obsequiaran pañoletas para los perros como elementos publicitarios de divulgación</p>	Trimestralmente	<p>\$60.000 veterinario</p> <p>\$130.000 pañoletas (100)</p>
Canal virtual	Realizar publicaciones que contengan información de precios, beneficios del producto, cuidados de la mascota, promociones, etc., por medio de las diferentes redes sociales como	Semanalmente.	No tendrá costo debido a que esta será una función del administrador y que está incluido en su

	Facebook e Instagram		nómina
Cupones con descuentos	Dar a los clientes que realicen compras mayores a \$100.000 un cupón que ofrece un descuento del 10% de descuento en sus próximas compras mostrando la factura. Solo aplica en tiendas propias de la empresa	Quincenalmente	No aplica
Dotación	Los vendedores y promotores tendrán una dotación para divulgar y dar a promocionar la marca	Cuatrimestral	\$50.000 camisas nueve unidades

Tabla 3.4 Actividades de promoción y divulgación

Fuente: Elaboración propia

Se utilizarán los siguientes elementos como medios de promoción y divulgación para dar a conocer la marca:



Ilustración 3.23 Camisas y pañoletas

Fuente: Elaboración propia en spreadshirt. Recuperado de:

<https://www.spreadshirt.es/disenar-uno-mismo?productType=812>

3.8 Plan de ventas

Para realizar el análisis de las ventas que realizará la empresa se utilizó el método de expectativas de los usuarios. Este método permite conocer por medio de la encuesta la intención de compra de los usuarios, la frecuencia de compra, la disponibilidad, entre otras cosas; la información que arrojan las encuestas le permite conocer a la empresa algunos aspectos del mercado al cual va a dirigir el producto.

La herramienta utilizada para llevar a cabo el método de expectativa de los usuarios fue la encuesta. Con el fin de conocer el número de personas a las cuales se les debía realizar la encuesta se tomó como base la fórmula del universo infinito, la fórmula arrojó un resultado de 271 personas, por lo tanto, esta fue la muestra para realizar las encuestas.

Se debe tener en cuenta que la encuesta fue realizada simplemente a personas que tienen perro, ya que estos son el público objetivo de la empresa.

Parámetros de la fórmula:

N: 1.206.043

D: 0.5

P: 0.5

Q: 90% = 0,9

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Ilustración 3.24 Formulación para estimulación de muestras.

Fuente: Elaboración propia

Análisis de la encuesta

Para obtener la cifra final del mercado al cual va a llegar la empresa, se debe tener en cuenta que se parte de un mercado potencial de 1.206.043 hogares con mascotas. Las encuestas se realizaron con el fin de establecer un mercado más manejable, es decir, el mercado al cual va a llegar la empresa. Adicional, la encuesta se realiza con el objetivo de conocer la cantidad de personas que pertenecen a los estratos a los cuales va dirigido el producto, la frecuencia de compra, la intención de compra y la disponibilidad de recursos de los clientes.

La información que brindan los resultados de las encuestas genera una idea de que tan viable es la incorporación de los Probióticos y las galletas orgánicas en el mercado y permiten conocer el precio que las personas están dispuestos a pagar por los productos esto le permite a la empresa establecer un precio que se ajuste al rango de precios que las personas pagarían por los productos.

Preguntas.

1. Esta pregunta se realiza con el fin de conocer si el mercado sabe o no acerca de los beneficios de uno de los productos que ofrece la empresa, en este caso los Probióticos, partiendo de esta pregunta se puede crear una idea de las campañas de divulgación y promoción que se deben realizar para dar a conocer el producto y para brindar la información necesaria a los clientes sobre la importancia de estos en la salud de sus mascotas.

Conoce los beneficios de los probióticos para la salud de su mascota?

288 respuestas

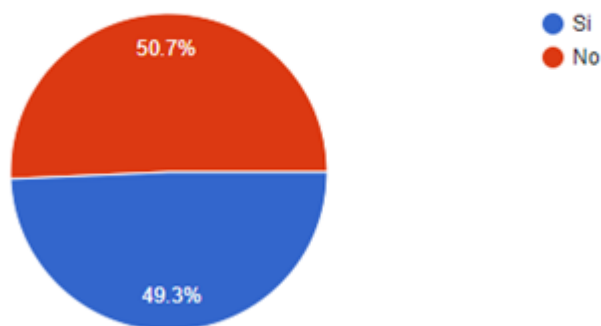


Ilustración 3.25 Resultado encuesta, Pregunta 1.

Fuente: Elaboración propia

Estos resultados son importantes ya que permiten tener una idea de que tan familiar es este producto para las personas, en este caso la respuesta que se tiene en cuenta es el “si” el cual representa un 49,3% siendo un poco más bajo que el “No” con un porcentaje un poco más alto de 50,7%. Teniendo en cuenta el resultado se deben de tomar medidas estratégicas que ayuden a promocionar el producto y dar a conocer al público los beneficios de este.

2. En este caso la pregunta es igual a la anterior, pero con las galletas, esta pregunta permite tener información sobre qué tan familiares o conocidas son las galletas orgánicas para las personas que tienen perros, con estos datos se pueden crear estrategias para promocionar el producto y que las personas conozcan sus beneficios y de esta manera prefieran las galletas orgánicas que las galletas normales para perros.

Conoce los beneficios de las galletas orgánicas para la salud de su mascota?

288 respuestas

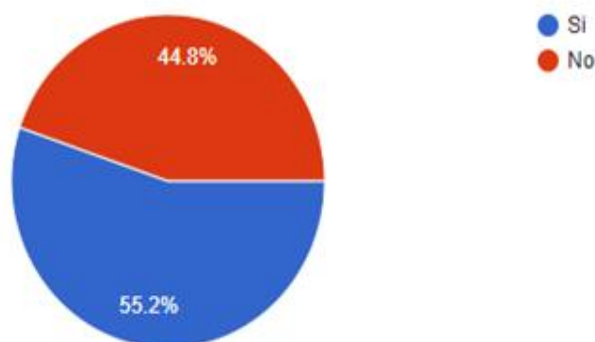


Ilustración 3.26 Resultado encuesta, Pregunta 2.

Fuente: Elaboración propia

Esta respuesta es importante para conocer en qué porcentaje las personas tienen conocimiento acerca de las galletas orgánicas, en este caso la respuesta que le importa a Damies Mascotas son todas aquellas que respondieron “sí” teniendo en cuenta que representan un 55,2% un poco más que aquellas que dieron por respuesta un “No” con un porcentaje del 44,8% siendo este un número elevado, estos resultados generan a la empresa una idea acerca de si debe o no realizar estrategias de promoción y divulgación para dar a conocer los beneficios de este producto.

3. Esta pregunta brinda información acerca de los estratos socioeconómicos en los cuales se encuentran las personas encuestadas, es decir las personas con perros, los productos de la empresa van segmentados a los estratos 3 en adelante por lo tanto la información

de esta pregunta permite tener una idea de cuántas personas se encuentran en estos niveles socioeconómicos, es decir una idea del público objetivo de la empresa.

A que estrato socio económico pertenece

288 respuestas

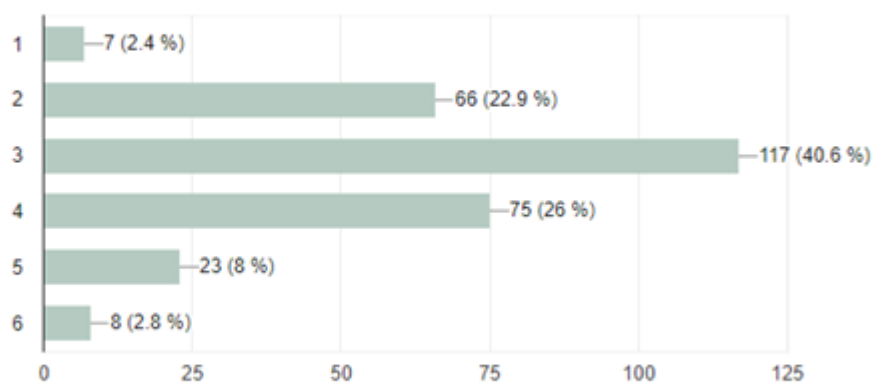


Ilustración 3.27 Resultado encuesta, Pregunta 3.

Fuente: Elaboración propia

Estas respuestas ayudan a tener una visión de la cantidad de personas con perro por estrato socioeconómico. En este caso después de analizar los mercados la empresa se centra en los estratos 3, 4, 5 y 6 con unos porcentajes del 40,6% para el 3, 26% para el estrato 4, 8% para el 5 y por último el 2,8% para el estrato 6. Estos resultados permiten tener una idea de cuántas personas con perros se encuentran dentro de los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6 ya que a estos son los principales sectores a los cuales van dirigidos los productos. Se suman los porcentajes de los estratos mencionados anteriormente ya que estos son el público objetivo de la empresa, como resultado se obtiene 77,4% de las personas encuestadas, por lo tanto, se concluye que gran parte de las personas con perro se encuentran dentro de estos estratos socioeconómicos, este porcentaje equivale a 933.477,28 hogares.

- Esta pregunta brinda información relevante, ya que la empresa Damies mascotas ofrecerá suplementos alimenticios para perros, por lo tanto, con esta se obtiene información de cuántas personas actualmente compran suplementos para sus

mascotas, por lo tanto, con esta se logra obtener una idea de cuántas personas podrían comprar los productos que ofrece Damies mascotas, es decir cuántas personas en algún momento se pueden convertir en clientes de la empresa.

Compra suplementos alimenticios para su perro?

288 respuestas

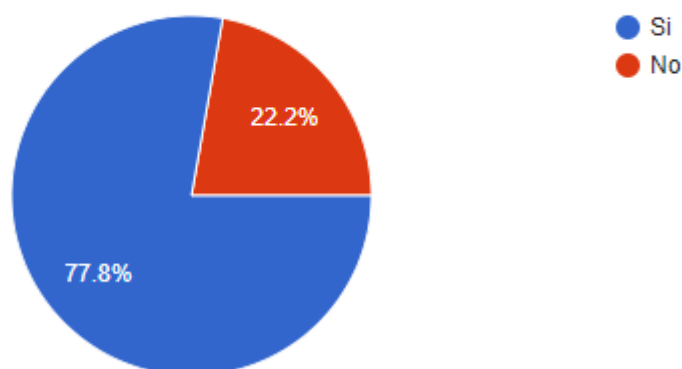


Ilustración 3.28 Resultado encuesta, Pregunta 4.

Fuente: Elaboración propia

Este resultado es importante porque permite conocer si la población estaría dispuesta a comprar suplementos alimenticios, ya que esta será la línea de productos que ofrecerá la empresa, en este caso la respuesta que a la empresa toma es la del “si” con un resultado del 77,8% siendo mucho más elevado que el “No”, este porcentaje equivale a 726.245,33 hogares. Con estas respuestas se puede evidenciar que la mayor parte de la población está interesada en comprar suplementos alimenticios, lo cual es muy positivo para la empresa ya que ambos productos se encuentran en la categoría de suplementos alimenticios, por lo tanto, las personas que actualmente adquieren estos productos pueden convertirse en clientes de Damies mascotas.

5. Esta pregunta se realiza con el fin de conocer la periodicidad de los consumidores que adquieren los productos, de esta manera también sirve para calcular un estimado de ventas teniendo en cuenta la frecuencia en la que la población compra los suplementos para perros.

Con que frecuencia compra suplementos para su perro?

287 respuestas

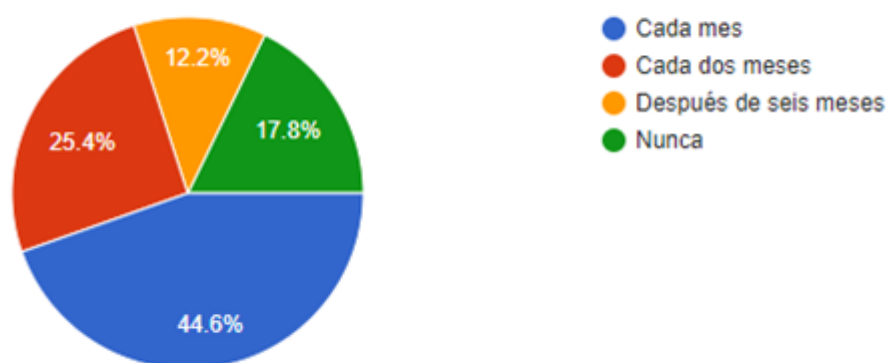


Ilustración 3.29 Resultado encuesta, Pregunta 5.

Fuente: Elaboración propia

En este caso, estas respuestas arrojan información importante para la empresa, ya que este es un factor que se debe conocer en el momento de realizar la proyección de ventas, ya que estos resultados brindan un estimado de cuánto pueden ser las ventas de los productos y en qué tiempo se venderían. En este caso se tienen en cuenta las personas que han respondido a partir de “Cada mes” y “Cada dos meses” puesto que esto es el tiempo en el que Damies espera obtener resultados. Para la respuesta “cada mes” se tiene un resultado del 44,6% seguido de “cada dos meses” con un resultado del 25,44%. Se suma los resultados de ambas respuestas y esto da como resultado el 70% el cual representa 508.371,73 de los hogares. No se suman las demás opciones debido a que no son relevantes para la empresa, puesto que son personas que realizan las compras de estos productos muy esporádicamente por lo tanto no serían clientes permanentes de la empresa.

- Esta pregunta brinda información sobre la intención de compra de los consumidores, es decir, que tan dispuestos están los consumidores a adquirir Probióticos para sus perros, además nos permite conocer la importancia de las personas en dar a sus mascotas suplementos que contribuyan a la salud de sus perros. Esta pregunta refleja

una idea de cómo puede irle a la empresa con sus ventas, ya que muestra la cantidad de personas que les interesaría comprar el producto en algún determinado momento.

Estaría dispuesto a comprar probióticos para su perro?

288 respuestas

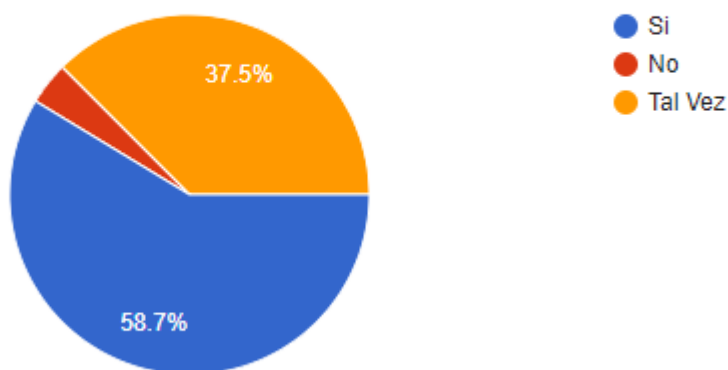


Ilustración 3.30 Resultado encuesta, Pregunta 6.

Fuente: Elaboración propia

Este resultado es importante porque permite conocer si a las personas les interesa o no comprar los Probióticos, los resultados de la encuesta que se tomaron en cuenta fueron las personas que respondieron “sí” y “tal vez”, ya que estas son las que están interesadas en adquirir el producto, como se puede observar estas respuestas representan el 96,2% de los encuestados lo que significa 489.053,61 hogares, esto quiere decir que la mayoría de las personas hoy en día busca el bienestar de su mascota y buscan darles a sus mascotas productos que contribuyan a su salud.

7. Esta pregunta permite conocer la intención de compra de las personas por las galletas orgánicas, permite conocer las preferencias de las personas por dar a sus mascotas galletas hechas a base de productos naturales o galletas a base de productos artificiales. Es importante porque permite conocer cuántas personas comprarían el producto en un momento determinado si este sale al mercado.

Estaría dispuesto a comprar galletas orgánicas para su perro?

288 respuestas

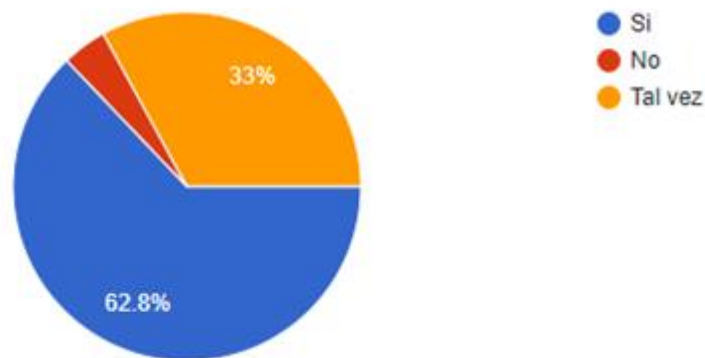


Ilustración 3.31 Resultado encuesta, Pregunta 7.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados que se tuvieron en cuenta fueron el “sí” y el “tal vez”, ya que estas personas en algún momento podrían convertirse en clientes de la empresa, ya que tienen intención de adquirir el producto, estas respuestas representan el 95,8% es decir 487.020,12 hogares, estas personas estarían dispuestas a brindar mejores productos a sus mascotas hechos a base de productos naturales. Este resultado es importante porque permite conocer la cantidad de personas que compraría el producto.

8. Esta pregunta ofrece información acerca de la disponibilidad recursos de las personas para comprar los Probióticos para sus perros, es decir, permite conocer cuánto están dispuestas a pagar por este producto. Esta información le permite a la empresa establecer un precio competitivo en el mercado.

Cuanto estaría dispuesto a pagar en probióticos para su perro?

288 respuestas

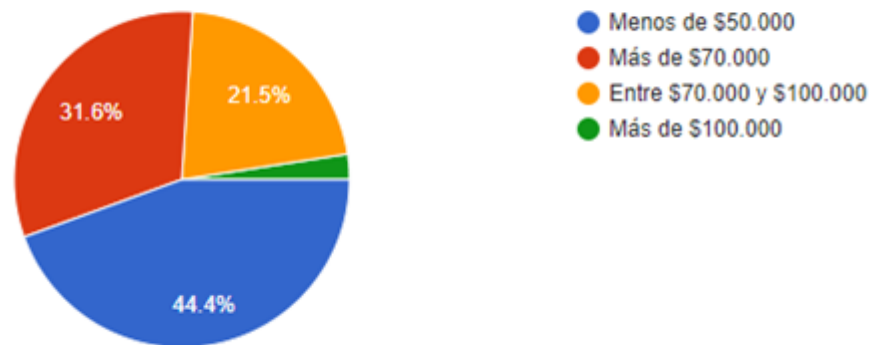


Ilustración 3.32 Resultado encuesta, Pregunta 8.

Fuente: Elaboración propia

Este resultado permite conocer cuánto están dispuestas a pagar las personas por los Probióticos para sus perros, es importante porque nos permite establecer un precio que se ajuste a lo que quieren los consumidores y así lograr ser más competitivos en el mercado; para esto se tuvieron en cuenta los resultados “más de \$70.000”, “Entre \$70.000 y \$100.000” y “Más de \$100.000”, ya que estos están por encima del precio de los productos, los resultados mencionados anteriormente representan el 55,6% es decir más de la mitad de los encuestados, este porcentaje equivale a 271.914 hogares.

9. Esta pregunta es importante porque permite conocer cuánto están dispuestas a pagar las personas por las galletas orgánicas, con esta información es posible establecer un precio que se ajuste a lo que las personas quieren y pueden pagar por el producto, buscando así ser más competitivos en el mercado.

Cuanto estaría dispuesto a pagar en galletas orgánicas para su perro?

287 respuestas

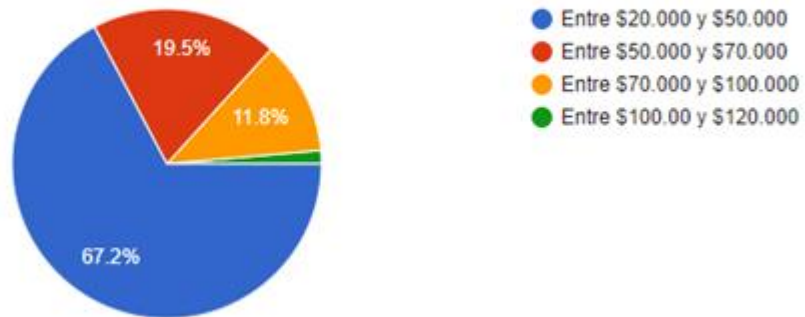


Ilustración 3.33 Resultado encuesta, Pregunta 9.

Fuente: Elaboración propia

Este resultado es importante ya que brinda información sobre la disponibilidad de las personas, es decir de lo que pagarían por las galletas orgánicas para sus mascotas, con esta información es posible ajustar los precios del producto para que este sea más competitivo en el mercado, se tuvieron en cuenta los resultados que están por encima del precio de venta de las galletas, ya que están serían dispuestas a pagar lo que la empresa pide por el producto, las respuestas que se tuvieron en cuenta para el análisis fueron “Entre \$50.000 y \$70.000”, “Entre \$70.000 y \$100.000” y “Entre \$100.000 y \$120.000” esto da como resultado 32,8% que equivale a 159.743 hogares.

En conclusión, el público objetivo de la empresa Damies mascotas luego de analizar los datos arrojados por la encuesta es de 159.743 hogares para las galletas y para los Probióticos el público objetivo arrojado por los resultados de la encuesta es de 271.914 hogares.

Para llegar a este resultado se toma el mercado potencial de 1.206.043 y se empieza a sacar el porcentaje de las respuestas que se tuvieron en cuenta por cada pregunta, debido a que las primeras 5 preguntas son preguntas generales y que ayudan a seleccionar el público meta. Cuando se llega a la pregunta 5, “¿Con qué frecuencia

compra suplementos para su perro?” con el resultado de esta pregunta (508.371,73), se empieza a discriminar el porcentaje de cada producto debido a que las siguientes 4 preguntas están orientadas específicamente a cada producto.

Proyección de ventas

La empresa debe vender 562 productos distribuidos entre galletas y Probióticos como ya se mencionó anteriormente, con el objetivo de generar ganancias y cubrir los costos operacionales.

Estimación de ventas mensual (12 Meses)		
Mes	Cantidad estimada	
	Probióticos	Galletas organicas
Enero	Inicio de operaciones empresa	
Febrero	Inicio de operaciones empresa	
Marzo	Inicio de operaciones empresa	
Abril	148	414
Mayo	148	414
Junio	148	414
Julio	148	414
Agosto	148	414
Septiembre	148	414
Octubre	148	414
Noviembre	148	414
Diciembre	148	414

Ilustración 3.34 Proyección de ventas mensuales

Fuente: Elaboración propia

Proyección de ventas anual:

El incremento de las ventas de forma anual, para el segundo año se multiplican las cantidades vendidas en el mes de diciembre del año anterior por 12 y para los casos del año 3 al 5, se calcula basados en el crecimiento de la economía de Colombia en el 2018 la cual creció un 2,7%, se toma este porcentaje ya que se espera que la empresa tenga un crecimiento a la par con la economía del país, lo cual puede lograrse debido al aumento en la tendencia a tener un perro en el hogar.

Año	Estimado ventas anual unidades	
	Probioticos	Galletas
Segundo año	1776	4968
Tercero año	1824	5102
Cuarto año	1873	5240
Quinto año	1924	5381

Ilustración 3.35 Proyección de ventas Anuales

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Acuerdos Comerciales

Los productos serán importados desde Estados Unidos, actualmente existe un acuerdo comercial vigente entre Colombia y Estados Unidos. Este acuerdo se llevó a cabo con la intención de incrementar la cooperación económica entre ambos países, por medio del estímulo, promoción y protección de las inversiones y con el objetivo de generar relaciones comerciales prósperas para ambos países. Este acuerdo es un TLC (Tratado de Libre Comercio) y fue acordado en el año 2006 después de casi dos años de negociación, pero no entró en vigor inmediatamente. Este TLC entró en vigencia solo hasta el 15 de mayo de 2012 debido a que era necesario que los congresos de ambos países aprobaran el acuerdo final, por lo tanto, este TLC tardó 6 años en entrar en vigencia (MinComercio, 2019).

En este acuerdo las galletas orgánicas cuentan con una medida no arancelaria, estas medidas son impuestas por el gobierno a algunas mercancías que ingresan al país con el objetivo de salvaguardar la industria nacional, dichas medidas son diferentes a los tributos aduaneros. Según el parágrafo 18 del apéndice 1 de las notas generales de Colombia del acuerdo final, la partida arancelaria de las galletas orgánicas queda exenta del pago de tributos aduaneros, adicional impone una medida que consiste en establecer un límite desgravable a las cantidades que se permiten importar en Colombia y una vez el límite sea sobrepasado los importadores tendrán que pagar los tributos aduaneros generales. La capacidad de este límite aumenta cada año, pero se acordó que, en el año 8 de vigencia del TLC, este límite dejará de existir y permitirá la importación en cantidades ilimitadas. Para el año 2019 el TLC transcurre el año 7 por lo tanto, aún existe límite de importación y para este año solo se permite importar 13.711 toneladas sin el pago de tributos aduaneros. La premisa de este límite es “primero en llegar primero servido” (MinComercio, 2019).

En este acuerdo comercial la partida arancelaria de los Probióticos se encuentra clasificada en la categoría A de desgravación, esto quiere decir que los Probióticos se desgravaron totalmente (0%), desde el momento en que el tratado entró en vigor.

Este TLC se firmó con varios fines, algunos de ellos fueron incentivar el aumento del crecimiento económico producido por el flujo de capital, el aumento en las exportaciones y el aumento en la confianza de los inversionistas (Molano, 2012).

4.2 Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios

La clasificación arancelaria es un código que se utiliza para describir e identificar las mercancías con el objetivo de facilitar el comercio internacional, además con esta se establecen los requisitos que requiere la mercancía, los impuestos y tributos que se deben pagar (Procolombia, 2019).

La posición arancelaria de las galletas orgánicas en el país de origen (Estados Unidos) es 2309.10.00.90

Encabezado / Subtítulo	Stat / Suf / fix	Descripción del artículo	Unidad de cantidad	Tasas de impuestos ⓘ		
				1		2
				General	Especial	
2309.10.00		Comida para perros o gatos, puesta a la venta al por menor		Gratis /		10%
	10	En recipientes herméticos	kg			
	90	Otro	kg			
2309,90		Otro:				

Ilustración 4.1 Partida arancelaria Galletas orgánicas EEUU

Fuente: Arancel Armonizado, 2019. Recuperado de:
<https://hts.usitc.gov/?query=230910>

La posición arancelaria de los Probióticos en el país de origen (Estados Unidos) es 2102.10.00.00

Encabezado / Subtítulo	Stat Suf fix	Descripción del artículo	Unidad de cantidad	Tasas de impuestos ⁱ		
				1		2
				General	Especial	
2102.10.00	00	dead (but not including vaccines or heading 3002); prepared baking powders: Levaduras activas	kg	6.4%	Gratis (A , AU , BH , CA , CL , CO , D , E , IL , JO , KR , MA , MX , OM , P , PA , PE , SG)	20%
2102.20		Levaduras inactivas; Otros microorganismos unicelulares				

Ilustración 4.2 Partida arancelaria Probióticos EEUU

Fuente: Arancel Armonizado, 2019. Recuperado de:
<https://hts.usitc.gov/?query=210210>

La posición arancelaria de las galletas orgánicas en el país de destino (Colombia) es: 2309.10.90.00. En la siguiente imagen se observa la descripción que corresponde a la partida arancelaria que corresponde a este producto:

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2309.10.90.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales. - Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor: - - Los demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

Ilustración 4.3 Partida arancelaria Galletas orgánicas Colombia

Fuente: Muisca – Dian, 2019. Recuperado de:
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

La posición arancelaria para los Probióticos en el país de destino (Colombia) es 2102.10.90.00. En la siguiente imagen se observa la descripción de la partida arancelaria que corresponde a este producto:

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2102.10.90.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones alimenticias diversas Levaduras (vivas o muertas); los demás microorganismos monocelulares muertos (excepto las vacunas de la partida 30.02); polvos para hornear preparados. - Levaduras vivas: - - Las demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

Ilustración 4.4 Partida arancelaria Probióticos Colombia

Fuente: Muisca – Dian, 2019. Recuperado de:

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Arancel general para las galletas orgánicas

El arancel general para las galletas orgánicas en Colombia es del 20%, sobre esta tarifa se liquidan los impuestos que deben pagarse para ingresar la mercancía al país de destino, pero se debe tener en cuenta que este también cuenta con un arancel variable del 30%, este será aplicable en la quincena del 16 al 30 de septiembre del año 2019, los aranceles variables son mecanismos utilizados por los gobiernos para controlar las importaciones de productos agropecuarios y agroindustriales, buscando mitigar los inestables precios internacionales. (ICESI, 2019)

En la siguiente imagen se puede observar el arancel general y el arancel variable de la posición arancelaria 2309.10.90.00

Vigentes

% tributos	Descripción	Norma
20%	La presente subpartida tiene un Arancel variable total de 30% para la quincena del 16 al 30 de Septiembre	DECRETO NÚMERO 2153 DE 2016, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO ARTÍCULO 1º, CAPÍTULO 23

Ilustración 4.5 Arancel galletas orgánicas

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Arancel general para los Probióticos

El arancel general para los Probióticos es del 10% sobre este porcentaje se liquidan los impuestos que deben pagarse para ingresar la mercancía a Colombia. En la siguiente imagen se observa el arancel general para la partida arancelaria 2102.10.90.00

Gravamen general

Detalle				
Vigentes				
% tributos	Descripción	Norma	Fecha inicial	Fecha final
10%		DECRETO NÚMERO 2153 DE 2016, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO ARTÍCULO 1º, CAPÍTULO 21	01/01/2017	

Ilustración 4.6 Arancel Probióticos

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Beneficios arancelarios

Los beneficios arancelarios son la reducción o eliminación del gravamen arancelario de los productos en el ámbito de un acuerdo comercial, estos permiten que los productos sean más competitivos en el mercado debido a que, por dicha reducción o eliminación total, se mantiene un precio similar al de la competencia.

Los productos importados por la empresa Damies Mascotas gozan de preferencias arancelarias, debido a que los productos serán importados de Estados Unidos, por lo

tanto, se tiene un gravamen arancelario del 0% para ambas partidas gracias al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos.

El gravamen arancelario de la partida arancelaria 2309.10.90.00, con las preferencias arancelarias es del 0% como se puede observar en la siguiente imagen:

País	% tributos	Descripción	Norma	Fecha Inicial
Estados Unidos	0%	Según el artículo 48 del Decreto 730 de 2012 en el caso en que para cualquier producto se haya establecido un menor arancel en el marco de un acuerdo comercial suscrito por Colombia con otro país con posterioridad al 27 de febrero de 2006, dicho menor arancel se aplicará a las importaciones de mercancías agrícolas originarias de Estados Unidos de América en lugar del arancel establecido en dicho Decreto.	DECRETO NÚMERO 730 DE 2012 MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO RESOLUCIÓN NÚMERO 46 DE 2019 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES ARTÍCULO 218 Y SS. RESOLUCIÓN NÚMERO 32 DE 2017 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES CIRCULAR NÚMERO 23 DE 2012 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES CIRCULAR NÚMERO 27 DE 2012 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	01/01/2019

Ilustración 4.7 Beneficio arancelario TLC Galletas Orgánicas

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

El gravamen para la partida arancelaria 2102.10.90.00 con las preferencias arancelarias es del 0%, como se puede observar en la siguiente imagen:

Vigentes

País	% tributos	Descripción	Norma	Fecha Inicial
Estados Unidos	0%	Según el artículo 48 del Decreto 730 de 2012 en el caso en que para cualquier producto se haya establecido un menor arancel en el marco de un acuerdo comercial suscrito por Colombia con otro país con posterioridad al 27 de febrero de 2006, dicho menor arancel se aplicará a las importaciones de mercancías agrícolas originarias de Estados Unidos de América en lugar del arancel establecido en dicho Decreto.	DECRETO NÚMERO 730 DE 2012 MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO RESOLUCIÓN NÚMERO 32 DE 2017 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES CIRCULAR NÚMERO 23 DE 2012 DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	15/05/2012

Ilustración 4.8 Beneficio arancelario TLC Probióticos

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Se debe tener en cuenta que en el momento de ingresar los productos a Colombia también se debe pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

El IVA para la partida arancelaria 2309.10.90.00 es del 5%. En la siguiente ilustración se observa el IVA que debe pagar este producto al momento de ingresar al país.

% tributos	Descripción	Norma	Fecha inicial
5%		(ESTATUTO TRIBUTARIO) DECRETO EXTRAORDINARIO 624 DE 1989. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO ARTICULO 468-1	01/01/2017

Ilustración 4.9 IVA Galletas Orgánicas

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

El IVA para la partida arancelaria 2102.10.90.00 es del 19%, este se debe cancelar al momento de ingresar las mercancías al país. En la siguiente ilustración se puede observar el valor del IVA.

19%		(ESTATUTO TRIBUTARIO) DECRETO EXTRAORDINARIO 624 DE 1989. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO ARTICULO 468	01/01/2017
-----	--	---	------------

Ilustración 4.10 IVA Probióticos

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

Los requisitos y vistos buenos son documentos requeridos por Colombia para algunos productos, estos deben tramitarse y obtenerse antes de la importación, son otorgados por las entidades que regula la mercancía.

La empresa Damies Mascotas debe solicitar los vistos buenos y requisitos ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), ya que esta es la encargada de ejercer control sobre las importaciones de productos para animales.

De acuerdo con la Dian los requisitos y vistos buenos para la partida arancelaria 2309.10.90.00 son:

Vigentes

Requisito	Entidad	Descripción	Norma	Fecha Inicial
Documento Zoonosanitario para Importación (DZI) y Concepto de insumos (CI) y Registro o licencia de venta (LV)	ICA	Documento Zoonosanitario para Importación (DZI) para los que contengan materias primas de origen animal. Requiere de Concepto de insumos (CI) y Registro o licencia de venta (LV) de Insumos pecuarios cuando se utilice en la alimentación animal.	RESOLUCIÓN NÚMERO 1559 DE 2016 INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO CIRCULAR NÚMERO 37 DE 2016 MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO ANEXO 12	01/01/2017

Ilustración 4.11 Visto bueno ICA Galletas orgánicas

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

De acuerdo con la Dian los requisitos y vistos buenos para la partida arancelaria 2102.10.90.00 son:

Requisito	Entidad	Descripción	Norma	Fecha Inicial
Documento requisitos fitosanitarios para importación (DRFI) y Concepto de insumos (CI) o Registro o licencia de venta (LV)	ICA	Requiere Concepto de insumos (CI) y Registro o licencia de venta (LV) de insumos pecuarios cuando se utilice en la alimentación animal.	RESOLUCIÓN NÚMERO 1475 DE 2012, SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA CIRCULAR NÚMERO 37 DE 2016, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO ANEXO 12	01/01/2017
Visto bueno	Invima	Únicamente cuando sean utilizados como materia prima en alimentos de consumo humano, productos de aseo, higiene y limpieza de uso doméstico, bebidas alcohólicas, cosméticos, fitoterapéuticos, preparaciones homeopáticas de uso humano, medicamentos, suplementos dietarios, reactivos de diagnóstico para exámenes de especímenes de origen humano y reactivos utilizados en estudios clínicos.	CIRCULAR NÚMERO 37 DE 2016, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO ANEXO 13	01/01/2017

Ilustración 4.12 Visto bueno ICA Probióticos

Fuente: Legiscomex, 2019. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Para este producto la empresa no requiere el visto bueno del INVIMA debido a que los productos no van a ser utilizados para el consumo humano.

4.4 Capacidad importadora

La empresa Damies Mascotas realizará la importación desde Estados Unidos. La importación de las galletas orgánicas tendrá una periodicidad mensual y los Probióticos tendrán una periodicidad trimestral. Para liquidar los costos de la importación de los productos, se tiene como base la siguiente información, la cual fue brindada por los proveedores de los productos.

En la siguiente tabla se observa la información de los pedidos que la empresa realizará, para definir la programación de las importaciones se investigaron y se tuvieron en cuenta factores como los costos logísticos, la frecuencia, los tiempos de entrega y el inventario. Las galletas se pedirán mensualmente, teniendo en cuenta que se tiene un lead time que se encuentra entre 25 y 32 días, por lo tanto, los pedidos deben realizarse a más tardar con un mes de anticipación, el lote mínimo de compra para las galletas será de 480 unidades debido a que se proyecta vender 414 unidades y se pedirá un 14% adicional para tener inventario y no quedarse sin producto para satisfacer el mercado. El lote mínimo de los Probióticos es de 500 unidades trimestrales, debido a que la proyección de ventas de este producto es menor que la de las galletas. Para estos se tiene una proyección de 148 unidades de forma mensual, adicional se pedirá un 12% para tener inventario y una garantía para suplir las necesidades de los consumidores, el lead time de este producto es entre 25 y 32 días, aproximadamente, por lo tanto, el pedido deberá realizarse a más tardar a finales del segundo mes.

DATOS DEL EMBARQUE		
	Galletas organicas	Probioticos
País de origen	Estados Unidos	
País de destino	Colombia	
Cantidad mínima del proveedor	300	100
Cantidad a importar	480	500
Valor mercancia CFR	3.800 US\$	4.400 US\$
Valor unitario CFR	7,91 US\$	8,80 US\$
Periodicidad pedido	Mensualmente	Trimestralmente
Empaque		
Dimensiones cajas	Largo: 60 cm	Largo: 40 cm
	Ancho: 50 cm	Ancho: 40 cm
	Alto: 25 cm	Alto: 30 cm
Producto por caja	60	50
Peso por producto	1,72kg	0,24kg
Peso neto por caja	103,2 kg	12kg
Peso bruto por caja	104kg	12,5kg
Total cajas	8	10
Peso neto pallet	832 kg	125kg
Peso bruto pallet	857 kg	150kg
Cajas por pallet	8	10
Cantidad de pallets	1	1
Dimensiones pallet	Largo: 120 cm	Largo: 120 cm
	Ancho: 100 cm	Ancho: 100 cm
	Alto: 65 cm	Alto: 75 cm

Ilustración 4.13 Datos del embarque promedio

Fuente: Elaboración propia

Primera importación

DATOS DEL EMBARQUE(PRIMERA IMPORTACIÓN)		
	Galletas organicas	Probioticos
País de origen	Estados Unidos	
País de destino	Colombia	
Cantidad mínima del proveedor	300	100
Cantidad a importar	850	500
Valor mercancia CFR	6.500 US\$	4.400 US\$
Valor unitario CFR	7,52 US\$	8,80 US\$
Empaque		
Dimensiones cajas	Largo: 60 cm	Largo: 40 cm
	Ancho: 50 cm	Ancho: 40 cm
	Alto: 25 cm	Alto: 30 cm
Producto por caja	60	50
Peso burto por producto	1,72kg	0,24kg
Peso neto por caja	103,2 kg	12kg
Peso bruto por caja	104kg	12,5kg
Total cajas por pallet	8	10
Peso neto por pallet	832 kg	125kg
Peso bruto por pallet	857 kg	150kg
Cantidad de pallets	2	1
Dimensiones pallet	Largo: 120 cm	Largo: 120 cm
	Ancho: 100 cm	Ancho: 100 cm
	Alto: 65 cm	Alto: 75 cm

Ilustración 4.14 Datos embarque primera importación

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla se observa la información de la primera importación que realizará la empresa, para los Probióticos se importará un 12% más que la proyección de unidades demandas con el fin de tener inventario y garantías para suplir las necesidades de los clientes, se pedirán 500 unidades debido a que estas son suficientes para cubrir la demanda de los 3 meses. Para las galletas orgánicas la primera importación será de 850, es decir, se pedirá el doble de unidades debido a que se tiene un lead time de un mes, por lo tanto, desde la primera importación deben pedirse las unidades del segundo mes para poder abastecer el mercado.

4.5 Participación en ferias especializadas

Para la empresa Damies Mascotas es importante participar en diferentes eventos, como por ejemplos ferias, de esta manera la empresa puede dar a conocer los productos y los beneficios que estos traen para los perros, además se pueden realizar ventas y crear alianzas estratégicas con otras compañías que pueden apoyar a la empresa en su proceso de reconocimiento en el mercado.

En la ciudad de Medellín se realizan diferentes eventos y ferias que abren paso a aquellos comerciantes que desean de alguna manera dar a conocer sus productos y su idea de negocio.

Algunas de las ferias o eventos para mascotas se han realizado en centros comerciales o en plaza mayor, estas ferias se realizan con el objetivo de ayudar aquellos comerciantes que están iniciando con un negocio y quieren darse a conocer. La empresa Damies Mascotas participará en la feria Mascobinguiando, en este evento se realizarán diferentes actividades para las mascotas y sus dueños, abrirá las puertas a las diferentes marcas que deseen participar y darse a conocer en el mercado, adicionalmente este espacio busca recoger fondos para apoyar algunas fundaciones de mascotas.

El evento lo dirige plaza mayor y se realizará el 26 de octubre del 2019, allí los asistentes podrán encontrar diversos productos para el cuidado de sus mascotas obteniendo diferentes ofertas y beneficios, también podrán divertirse con las diferentes actividades que se realizarán como los bingos y juegos para las mascotas. Con este evento se espera recoger los fondos suficientes para apoyar a todas aquellas

fundaciones que tienen el propósito de cuidar a los animales, por lo tanto, para Damies Mascotas es muy importante asistir y participar en esta feria debido a que esta feria para dar a conocer los productos y a su vez brindar su aporte para la donación a las fundaciones.

Ilustración 4.15 Feria Mascobinguiando

Fuente: Comunicación personal a Damies Mascotas

En la siguiente tabla se muestra los costos para asistir al evento. Se debe tener en cuenta que por parte de la empresa se hará una donación de \$100.000, lo que también incluye la participación a los bingos y charlas a los asistentes para que estos conozcan los productos de la empresa.

ELEMENTOS	COSTOS
Donación por parte de Damies	\$100.000
Toldo	\$50.000
Participación del stand	\$180.000
Transporte	\$55.000
Alimentación (3 personas)	\$120.000
Material de promoción Damies	\$110.000
Total participación feria	\$615.000

Tabla 4.1 Costo feria Mascobinguiando

Fuente: Elaboración propia con información suministrada por el organizador

Stand.

Con este Stand la empresa Damies Mascotas espera sorprender a todos los asistentes, y de esta manera dar a conocer los productos.

El stand tiene unas medidas de 5 metros por 5 metros, contiene las caras de viraje, es decir, que son onduladas y con buen espacio para tener los anuncios necesarios, acompañado de dos banners donde se visualizan los productos de la empresa.



Ilustración 4.16 Stand 1

Fuente: Elaboración propia en programa Panoramic studio 3D



Ilustración 4.17 Stand 2

Fuente: Elaboración propia en programa Panoramic studio 3D

4.6 Rutas de Acceso

Para la empresa Damies Mascotas es importante analizar las rutas de acceso en los diferentes transportes para así tener mucho más claro cuál es la mejor opción, ya sea por costos o tiempos. Se debe tener en cuenta que las empresas de los productos se

encuentran situadas en ciudades diferentes, la empresa de las galletas se encuentra en la ciudad de Miami y la empresa de los Probióticos se encuentra en la ciudad de Vermont, lo que implica realizar las importaciones por separado.

A continuación, se presentarán las rutas y tiempos tanto del transporte aéreo como el marítimo.

Galletas Orgánicas

Transporte marítimo para las Galletas Orgánicas

La mercancía será importada desde el puerto de Miami en la ciudad de Miami – Florida - Estados Unidos, hasta el puerto de Cartagena ya que es un puerto activo y está en constante renovación lo que permite que sea fluido, práctico y por su ubicación ayuda a que sea mucho más ágil el procedimiento.

El recorrido desde la ciudad de Miami hasta el puerto, es alrededor de (2,14km) por lo tanto, es un recorrido corto que aproximadamente puede durar 4-5 minutos como se observa en la siguiente imagen:

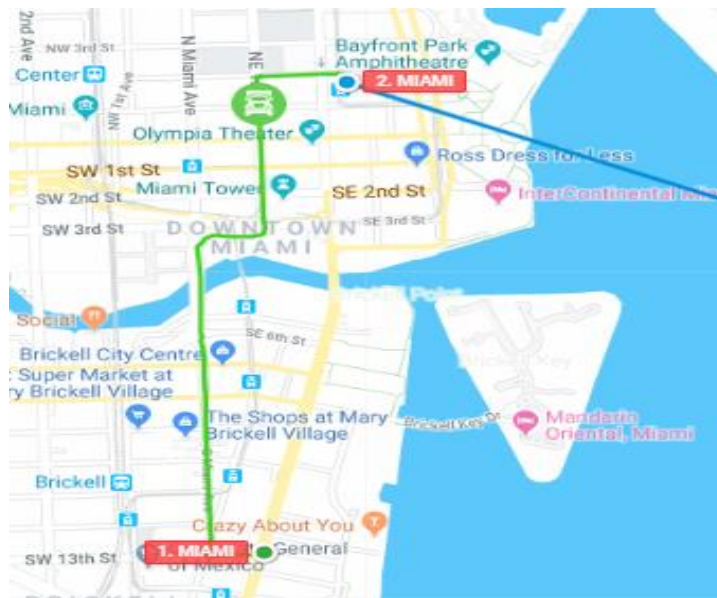


Ilustración 4.18 Miami – Puerto de Miami

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Para el trayecto internacional marítimo se tiene que es una ruta directa, es decir, el buque sale directo desde el puerto de Miami hasta el puerto de Cartagena y no hace ninguna parada. Adicional, la velocidad promedio es de 13 nudos por hora, el transito internacional es de 3 días y 12 horas y la distancia es de 2.025,02 km(Kilómetros) hasta el puerto de Cartagena (muelles el bosque) como se puede observar en la siguiente imagen:

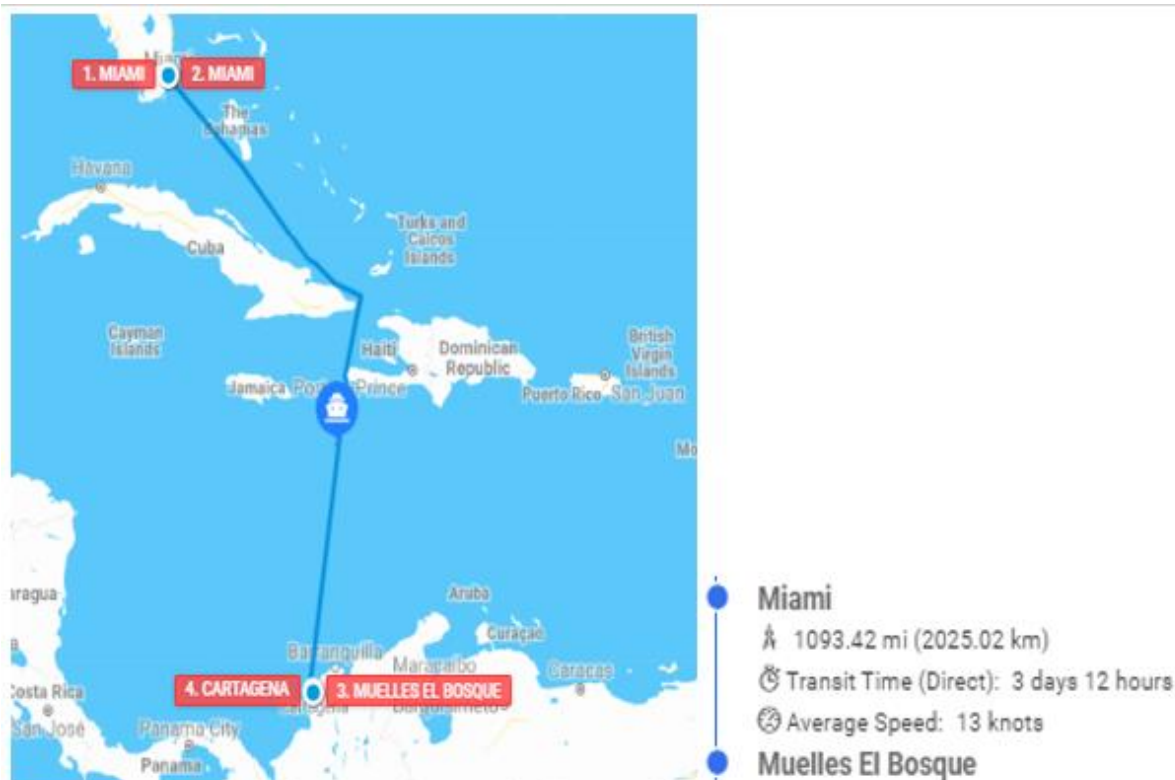


Ilustración 4.19 Puerto de Miami – Puerto Cartagena

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

El trayecto marítimo finaliza en el puerto de Cartagena y se procede con el transporte terrestre hasta la ciudad de Medellín. Este recorrido tiene una distancia de 630,54 km y una duración aproximada de 18 horas.

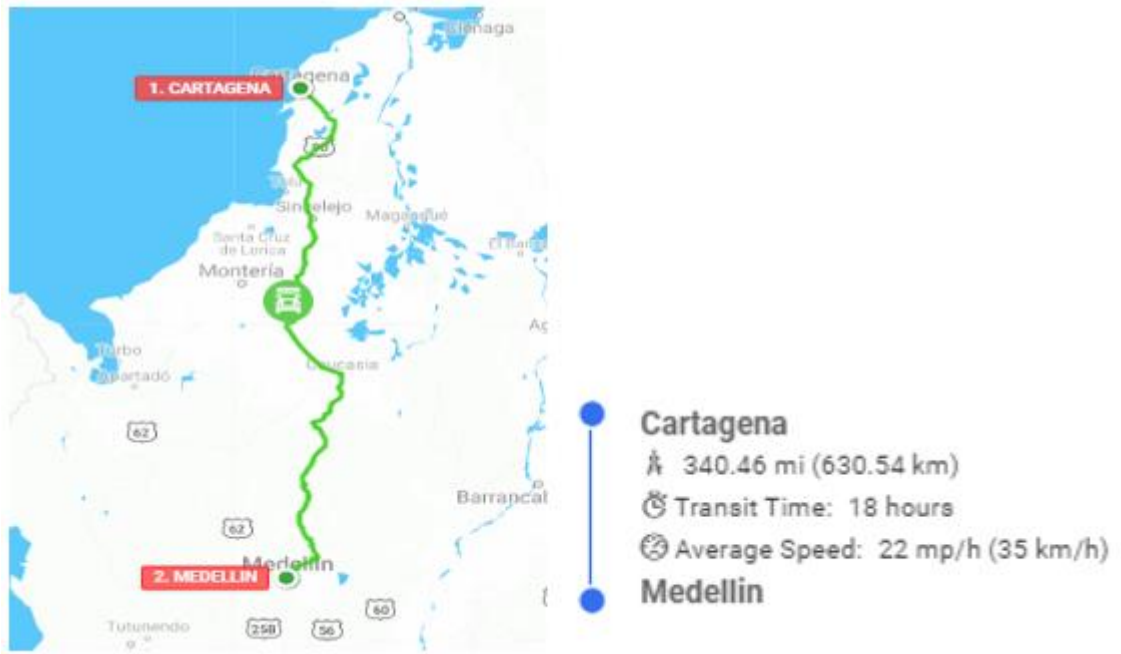


Ilustración 4.20 Cartagena - Medellín

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Transporte aéreo:

Para el transporte aéreo, por la ubicación de la empresa el aeropuerto más cercano es el Aeropuerto Internacional de Miami, por lo tanto, el tránsito internacional comienza en el aeropuerto de Miami y finaliza en el aeropuerto José María Córdova en Medellín, tiene una duración aproximadamente de 3 horas y recorre una distancia de 2.242,93km como se observa en la imagen:



Ilustración 4.21 Trayecto aéreo Miami - Medellín

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Probióticos:

Transporte marítimo para los Probióticos

La empresa de los Probióticos se encuentra ubicada en la ciudad de Vermont Estados Unidos, el puerto más cerca es el de Boston para este se debe de tener en cuenta el tránsito desde la ciudad de Vermont hasta Boston. El tránsito es de aproximadamente 9 horas, con un recorrido total de 331,21 km, como se observa en la siguiente imagen:

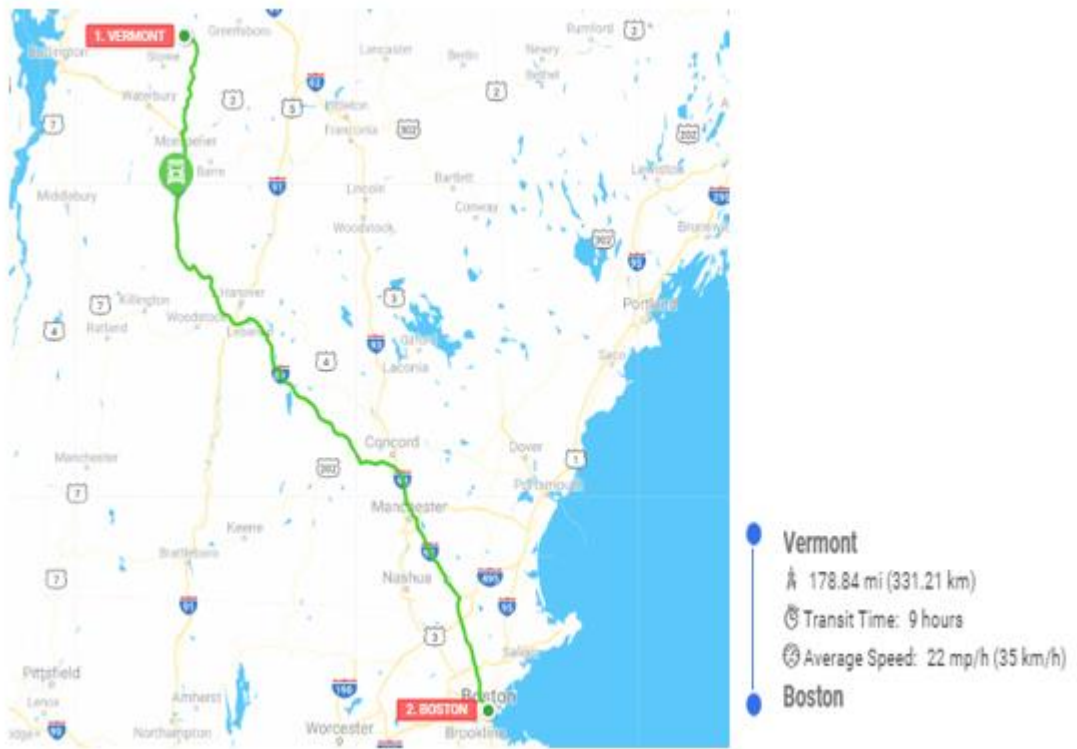


Ilustración 4.22 Vermont – Puerto de Boston

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Para el trayecto internacional marítimo se cuenta con una ruta directa, es decir, el buque sale directo desde el puerto de Boston hasta el puerto de Cartagena y no hace ninguna parada, la velocidad promedio es de 13 nudos por hora. El tránsito internacional es de 6 días y 14 horas, la distancia recorrida es de 3.808.14 Km, como se observa en la siguiente imagen:

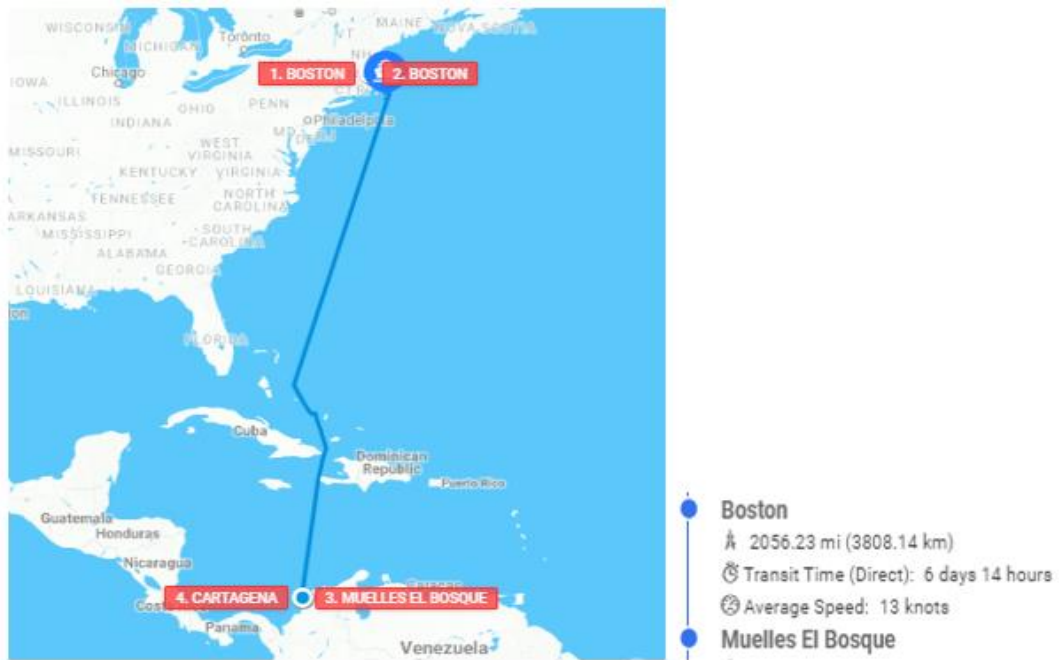


Ilustración 4.23 Puerto de Boston – Puerto Cartagena

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Una vez la mercancía llega al puerto de Cartagena, se procede con el traslado a las instalaciones de la empresa en la ciudad de Medellín, el trayecto es de aproximadamente 18 horas y con un recorrido de (630.54km) como se observa en la imagen.

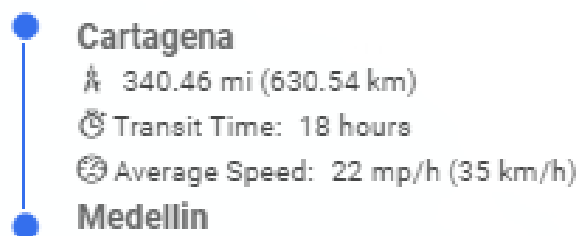


Ilustración 4.24 Distancia y tiempo Cartagena – Medellín

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Transporte aéreo para los Probióticos:

Para el transporte aéreo la mercancía saldría desde el aeropuerto Morrisville Stowe State Airport propiedad del estado de Vermont. El trayecto desde Vermont hasta el aeropuerto dura aproximadamente 14 - 15 minutos con un recorrido de (7.94km) como se observa en la imagen:

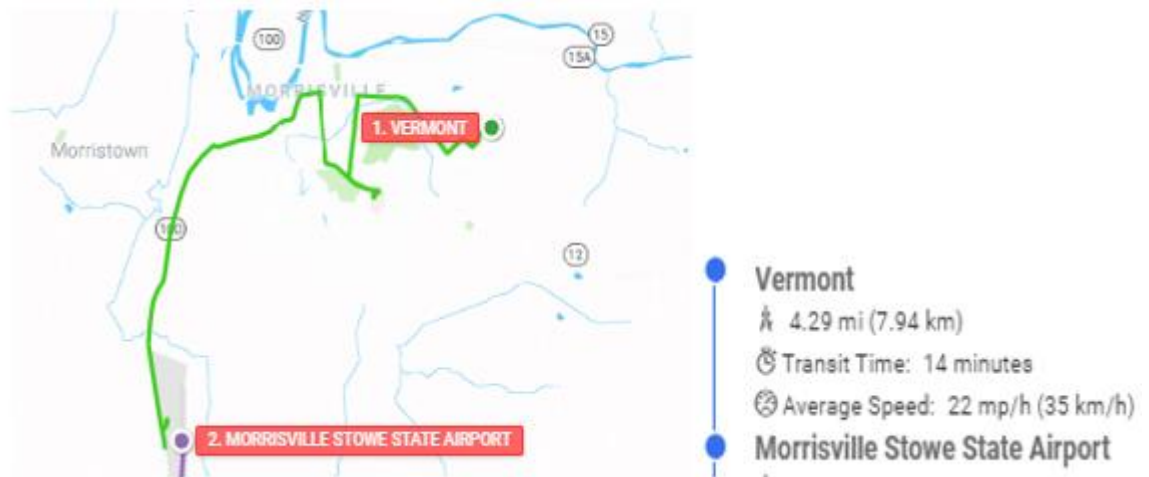


Ilustración 4.25 Distancia y tiempo Vermont – Aeropuerto Morrisville

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Para el trayecto internacional, la mercancía zarpa en el aeropuerto Morrisville Stowe State Airport y arriba en el aeropuerto José María Córdova en Medellín. El trayecto tiene una duración de 5 horas y una distancia de 4.270,05km como se observa en la imagen:

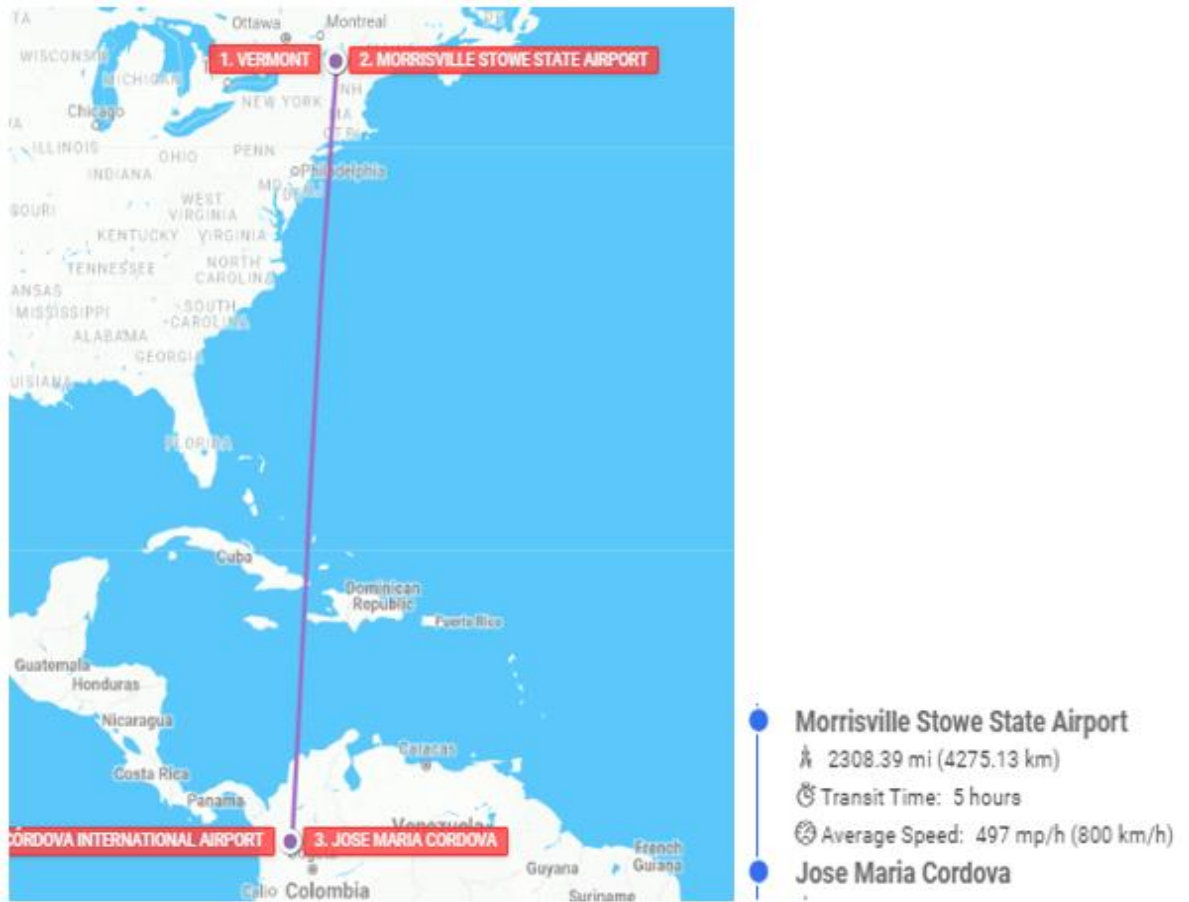


Ilustración 4.26 Distancia y tiempo Aeropuerto Morrisville – Aeropuerto José María Córdova

Fuente: Searates, 2019. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Luego de analizar las diferentes rutas y trayectos para el traslado de las mercancías, la empresa ha decidido realizar la importación por medio del transporte marítimo, debido a que la empresa apenas está comenzando con su actividad comercial, por lo tanto, se busca que los costos logísticos sean bajos para tener un precio competitivo en el mercado.

Los costos del transporte marítimo son inferiores a los del transporte aéreo, Damies Mascotas tienen una ventaja debido a que los productos que va a comercializar no son perecederos, por lo tanto, los días de tránsito del transporte marítimo no afectan los productos.

Se debe tener en cuenta que el transporte marítimo tiene más días de tránsito, por lo tanto, se debe llevar un buen control del inventario para satisfacer la demanda del mercado, es necesario conocer los tiempos desde que se realiza el pedido hasta que llega y así solicitar los productos con un tiempo prudente con el fin de tener el inventario suficiente para satisfacer el mercado.

La empresa decide realizar la importación marítima, con el fin de ahorrar en los costos logísticos y así lograr tener un precio similar al de la competencia para ser competitivos en el mercado.

4.7 Liquidación de Costos de Importación

Para la liquidación de costos la empresa toma los ítems que considera que le deberían de cobrar en la cotización realizada por Magnum Logistics (Anexo 1, Anexo 2, Anexo 3) tanto para las galletas orgánicas como para los Probióticos.

Costos de importación de las Galletas Orgánicas

COSTOS POR IMPORTACION DE MIAMI A MEDELLIN GALLETAS ORGANICAS - INCOTERM CFR			
ITEM	VALORES EN DOLARES	TRM AL DIA	TRM PROYECTADA
		3.430,28	3.500,00
VALOR CFR	\$ 6.500	\$ 22.296.820	\$ 22.750.000
SEGURO USD 0,35%	\$ 100	\$ 343.028	\$ 350.000
VALOR CIF	\$ 6.600	\$ 22.639.848	\$ 23.100.000
DESCARGUE		\$ 140.000	\$ 140.000
VALOR DAT	XXXXXXXXXX	\$ 22.779.848	\$ 23.240.000
AGENCIAMIENTO ADUANERO		\$ 450.000	\$ 450.000
GASTOS VARIOS		\$ 70.000	\$ 70.000
ELABORACION DIM		\$ 15.000	\$ 15.000
TRAMITES VISTO BUENO		\$ 60.000	\$ 60.000
INSPECCION		\$ 50.000	\$ 50.000
VALIDACION POSICION ARANCELARIA		\$ 15.000	\$ 15.000
TRANSPORTE TERRESTRE DESTINO		\$ 500.000	\$ 500.000
VALOR DAP	XXXXXXXXXX	\$ 23.939.848	\$ 24.400.000
GRAVAMEN(0%)		\$ -	\$ -
IVA(5%)		\$ 1.131.992	\$ 1.155.000
VALOR DDP		\$ 25.071.840	\$ 25.555.000
OBSERVACIONES			
SE TOMA COMO TRM AL DIA, LA TRM VIGENTE A LA FECHA 7/10/2019// SE TOMA LA MINIMA EN EL SEGURO			

Ilustración 4.27 Liquidación de costos de importación Galletas Orgánicas

Fuente: Elaboración propia

Costos de importación probióticos

COSTOS POR IMPORTACION DE MIAMI A MEDELLIN PROBIOTICOS - INCOTERM CFR			
ITEM	VALORES EN DOLARES	TRM AL DIA	TRM PROYECTADA
		3.430,28	3.500,00
VALOR CFR	\$ 4.400	\$ 15.093.232	\$ 15.400.000
SEGURO USD 0,35%	\$ 100	\$ 343.028	\$ 350.000
VALOR CIF	\$ 4.500	\$ 15.436.260	\$ 15.750.000
DESCARGUE		\$ 70.000	\$ 70.000
VALOR DAT	XXXXXXXXXX	\$ 15.506.260	\$ 15.820.000
AGENCIAMIENTO ADUANERO		\$ 450.000	\$ 450.000
GASTOS VARIOS		\$ 70.000	\$ 70.000
ELABORACION DIM		\$ 15.000	\$ 15.000
TRAMITES VISTO BUENO		\$ 60.000	\$ 60.000
INSPECCION		\$ 50.000	\$ 50.000
VALIDACION POSICION ARANCELARIA		\$ 15.000	\$ 15.000
TRANSPORTE TERRESTRE DESTINO		\$ 500.000	\$ 500.000
VALOR DAP	XXXXXXXXXX	\$ 16.666.260	\$ 16.980.000
GRAVAMEN(0%)		\$ -	\$ -
IVA(19%)		\$ 2.932.889	\$ 2.992.500
VALOR DDP		\$ 19.599.149	\$ 19.972.500
OBSERVACIONES			
SE TOMA COMO TRM AL DIA, LA TRM VIGENTE A LA FECHA 7/10/2019// SE TOMA LA MINIMA EN EL SEGURO			

Ilustración 4.28 Liquidación de costos de importación Probióticos

Fuente: Elaboración propia

El lead time (Tiempo de Espera) para las galletas es de un mes y una semana, se debe tener en cuenta que el lead time inicia con la llamada al proveedor que tarda máximo un día, el proveedor tarda 12 días en preparar la mercancía para el despacho, estos comienzan a contar desde el momento que se realiza el pedido de los productos. El transporte de la fábrica al puerto es de 5 minutos, por lo tanto, se puede tomar como máximo medio día en el traslado; luego de que llega al puerto se debe hacer el cargue de la mercancía, este proceso puede durar un día, el tránsito internacional es de 3 días y medio, máximo 4 días. El proceso en el puerto de Cartagena puede tardar entre 8 y 15 días y el transporte de Cartagena a Medellín es de 18 horas, máximo un día. Una vez llega al establecimiento de la empresa se prepara para el descargue y a su vez organizarlo en la bodega este proceso puede durar alrededor de un día quedando los productos listos para su venta.

El lead time de los Probióticos es de un mes y medio, debido a que el contacto con el proveedor puede tardar máximo un día, luego el proveedor tarda 15 días en preparar la mercancía para el despacho desde el momento en que esta se solicita, el transporte de la ciudad de origen, Vermont, al puerto es de 9 horas, máximo un día. El proceso en puerto para el cargue un día, el tránsito internacional es de 6 días y medio, máximo 7 días. El proceso en el puerto de Cartagena puede durar entre 8 y 15 días y el traslado nacional de Cartagena a Medellín tarda 18 horas, máximo un día. Una vez llega al establecimiento de la empresa se prepara para el descargue y a su vez organizarlo en la bodega, este proceso puede durar alrededor de un día quedando los productos listos para su venta.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Descripción del Proceso de Comercialización

Este proceso inicia con la negociación con el proveedor, luego pasa al proceso logístico donde se realizan las diferentes tareas para traer la mercancía de forma legal y en el menor tiempo posible a las instalaciones de la empresa. Se verifica el estado de la mercancía, que cumplan el estándar de la empresa para poder venderlo y por último se distribuye a los diferentes puntos de venta ya sean estas tiendas (terceros) o la tienda propia de la empresa con el fin de venderle al consumidor final.

A continuación, se presenta el diagrama de flujo donde se conoce detalladamente el proceso de importación de los productos:

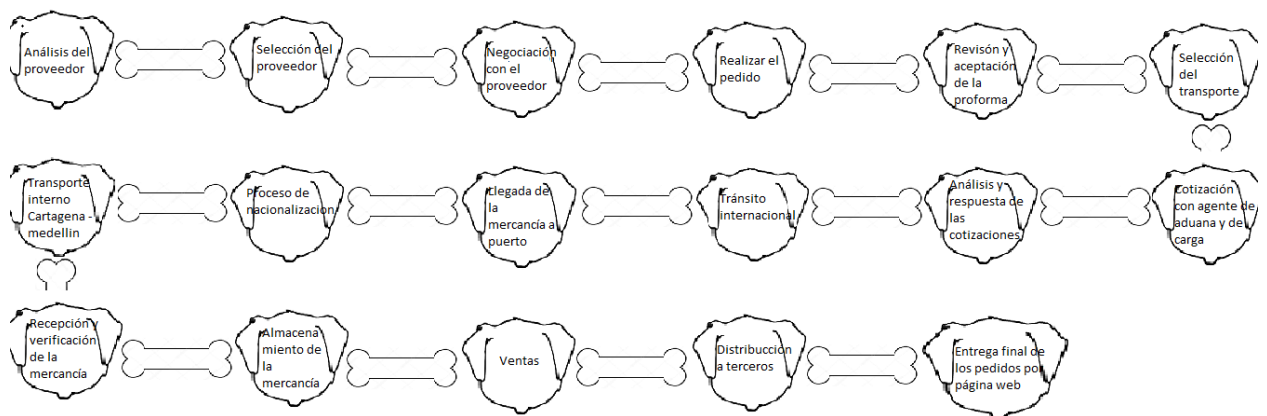


Ilustración 5.1 Flujograma proceso de comercialización

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla se realiza una breve descripción de cada uno de los procesos:

PROCEDIMIENTO	TIEMPO	RECURSOS DISPONIBLES	RESPONSABLE
<p>Análisis del proveedor:</p> <p>Se realiza un estudio con el fin de encontrar posibles proveedores para los productos.</p>	1 día	Computador o celular que tenga acceso a internet	Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.
<p>Selección del proveedor: luego de tener los posibles proveedores se selecciona uno de ellos para cada producto.</p>	1 día	Computador o celular con acceso a internet	Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.

<p>Negociación con el proveedor: se procede a contactar al proveedor ya sea por medio de un correo electrónico o una llamada con el fin de agilizar el proceso, se negocian precios, cantidades, tiempos de entrega, incoterm, etc. Si se va a continuar con el proceso se solicita una proforma al proveedor luego de establecer las cantidades y precios. De lo contrario se le agradece al proveedor por la información y se le dice que estudiará la oferta y se contactara con él, y se procede a contactar otros proveedores.</p>	<p>1 día</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet, teléfono con acceso a llamadas internacionales o celular con minutos.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>
---	--------------	--	---

<p>Realizar el pedido: cuando se finalice la negociación el área encarga procede a enviar la orden de compra al proveedor en la cual envía las cantidades deseadas, las fechas en que requiere el producto, el termino de negociación, etc.</p>	<p>1 día</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet, correo electrónico.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>
<p>Revisión y aceptación de la proforma: la persona de comercio encarga de los procesos de importación procede a revisar la información de la proforma, si es correcta se le informa al proveedor que esta correcta de lo contrario se deben informar que cambios debe realizar, si se acepta la proforma se le responde al proveedor, de lo</p>	<p>1 día</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet, correo electrónico.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>

<p>contrario se le dice que muchas gracias pero no se va a continuar el proceso.</p>			
<p>Selección del transporte: se analizan las diferentes opciones de transporte, se analizan costos logísticos, posibles rutas y tiempos, con el fin de elegir el mejor transporte de acuerdo a la mercancía.</p>	<p>1 día</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>

<p>Cotización con agente de aduanas y de carga: se procede a contactarse con diferentes agentes de carga y de aduanas, se solicitan cotizaciones de los trámites aduaneros, transporte en origen, seguro internacional, etc., esto depende del incoterm que se negoció con el proveedor. Se brinda información como lugar de origen, precio, descripción de la mercancía, cantidades, etc.</p>	<p>3 días</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet y teléfono.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>
<p>Análisis y respuesta de las cotizaciones: la persona encargada analiza las cotizaciones con el objetivo de establecer la mejor en cuanto a temas de tiempos, costos, etc. Luego procede a responderle</p>	<p>1 día</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet y correo electrónico.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>

<p>al agente que va a contratar que acepta la cotización, a los demás les brinda las gracias por la información.</p>			
<p>Tránsito internacional y llegada de la mercancía al puerto de destino (Cartagena). se hace seguimiento al zarpe y arriba del buque.</p>	<p>4 – 7 días</p>	<p>Computador o celular con acceso a internet.</p>	<p>Área de comercio exterior, persona encargada de los procesos de importación.</p>
<p>Proceso de nacionalización: el agente de aduanas procede a realizar los trámites necesarios para nacionalizar la mercancía. Adicional la Dian procede con la inspección de la mercancía (puede ser</p>	<p>8 – 15 días</p>	<p>Documentos requeridos para el levante de la mercancía, recibos correspondientes al pago de tributos aduaneros, computador con acceso a internet y a los diferentes</p>	<p>Agencia de aduanas y persona encarga de importación.</p>

inspección física, documental o automática)		sistemas de la Dian.	
Transporte interno Cartagena – Medellín: luego de que la mercancía sea nacionalizada se procede a realizar el traslado desde puerto a las instalaciones de la empresa Damies mascotas	18 horas	Empresa de transporte terrestre	Agencia de carga y encargado proceso importación

<p>Recepción y verificación de la mercancía: cuando la mercancía llegue a las instalaciones de la empresa las personas encargadas del área de logística proceden a realizar el descargue de las cajas y verificar que la mercancía se encuentre en buen estado.</p>	<p>3 horas</p>	<p>Equipo y personal especializado para descargue.</p>	<p>Auxiliares logísticos</p>
<p>Almacenamiento de la mercancía: Una vez la mercancía es descargada, se procede a realizar el ingreso de esta a las instalaciones, se realizar el inventario y se ubica en el lugar establecido.</p>	<p>4 horas</p>	<p>Estanterías, programas para realizar el inventario, escaleras.</p>	<p>Auxiliares logísticos</p>

Ventas: se procede a tomar los pedidos de los clientes, tanto de la página web como los que van directamente a la tienda física.	1 hora	Computador con acceso a internet, vendedor.	Persona encarga de las ventas y de mercadeo.
Distribución a terceros: se distribuyen los productos a las diferentes tiendas que comercializaran el producto	1 día	Vehículos de envía para la distribución	Persona encarga de ventas nacionales - empresa envía
Entrega final de los pedidos por página web: se envían los productos hasta la puerta de la casa de los clientes que realizaron el pedido por medio de la página web.	Depende de la ciudad de envió	Empresa de transporte, computador con acceso a internet.	Persona encargada de ventas y auxiliar logístico.

Tabla 5.1 Proceso de comercialización

Fuente: Elaboración propia

5.2 Capacidad de Producción

La capacidad de producción está ligada a la capacidad de venta, debido a que la empresa no maneja alto volumen de inventario, por lo tanto, la capacidad de producción equivale a la capacidad de ventas, es decir es lo que la empresa sólo va a vender. En la siguiente imagen se observa el plan de ventas que implementará Damies mascotas.

Estimación de ventas mensual (12 Meses)		
Mes	Cantidad estimada	
	Probióticos	Galletas organicas
Enero	Inicio de operaciones empresa	
Febrero	Inicio de operaciones empresa	
Marzo	Inicio de operaciones empresa	
Abril	148	414
Mayo	148	414
Junio	148	414
Julio	148	414
Agosto	148	414
Septiembre	148	414
Octubre	148	414
Noviembre	148	414
Diciembre	148	414

Ilustración 5.2 Pronóstico ventas mensuales

Fuente: Elaboración propia

5.3 Plan de Producción

No se establece plan de producción, porque la producción depende netamente de la capacidad del proveedor.

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones

La empresa Damies mascotas estará ubicada en el centro comercial Los Colores, este local será arrendado, tendrá un área de 50 m², debido a que se requiere el espacio suficiente para almacenar los productos y para realizar las instalaciones adecuadas para vender los productos a los consumidores. el local se encuentra establecido en un sector estratégico por que se encuentra cerca de las tiendas a las cuales va a distribuir los productos, además en este sector viven personas de clase media alta y estas son

parte del público objetivo de la empresa; el local tiene un arriendo de \$900.000 mensuales, adicional se instalarán los servicios de internet y comunicaciones, para el manejo de la página web y la comunicación con los clientes, estos tienen un costo de \$315.000 mensuales.

En el local se instalará la bodega para almacenar el inventario, dos vitrinas para exhibir los productos y la oficina para realizar el manejo administrativo de la empresa. En la siguiente imagen se observa la forma en que será distribuido el local:

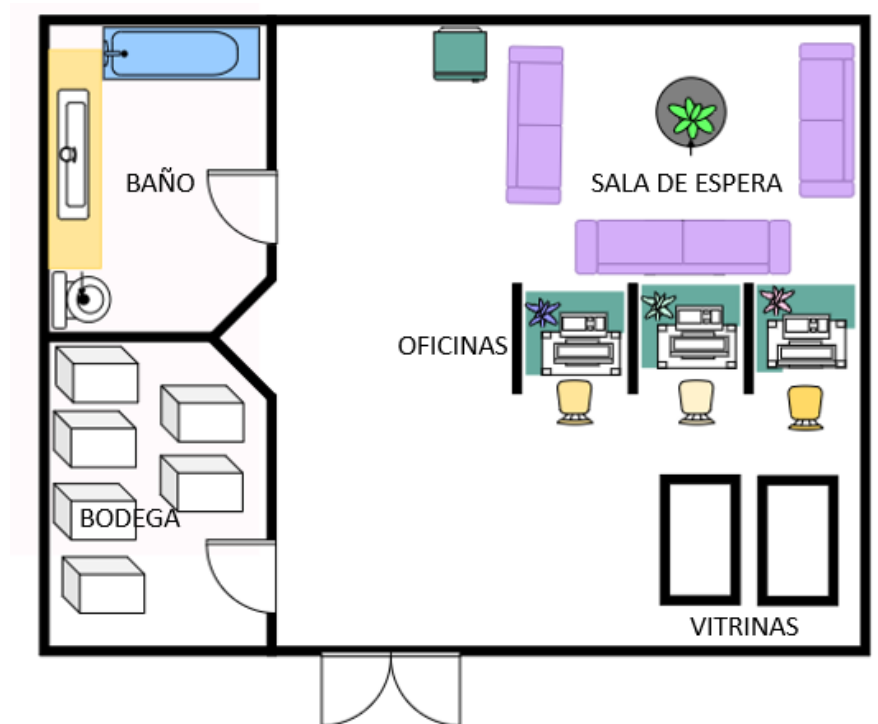


Ilustración 5.3 Esquema Local.

Fuente: Elaboración propia en VisualParadigm Recuperado de: <https://online.visual-paradigm.com/es/>

5.4.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres.

A continuación, se presenta una tabla donde muestra la maquinaria, equipos, muebles y enseres que Damies Mascotas requiere para su funcionamiento

EQUIPO MUEBLE	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO UNIDAD
Escritorio	Combo Escritorio Tokio + Biblioteca Rosana Roble	3	Homecenter https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/CS4071/Combo-Escritorio-Tokio-+-Biblioteca-Rosana-Roble-Humo/CS4071	Unidad \$349.900 Total: \$1.049.700
Sillas	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro	3	Homecenter https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/258550/Silla-de-Escritorio-Profesional-con-Brazos-Negro/258550	Unidad \$109.900 Total: \$329.700
Computador	Portátil ASUS VivoBook X411UA- BV1175T Intel Ci5 4gb 1tb 14"	3	Jumbo https://www.tiendasjumbo.co/portatil-asus-x411ua-bv1175t-14-intel-core-i5-7200u-4gb-gris-20036342/p?ids	Unidad \$1.399.000 Total: \$4.197.000

			ku=20053855	
Impresora	Multifuncional Tanque de tinta EPSON EcoTank L3110 Negra	1	Alkomprar https://www.alkomprar.com/multifuncional-tanque-tinta-epson-ecotank-l3110-negra/p/010343943735	\$499.000
Teléfono Fijo	Teléfono inalámbrico Panasonic	1	Alkosto https://www.alkosto.com/telefono-inalambrico-dect-panasonic-id-tgc350-negro	\$129.900
Estanterías	Estanterías metálicas para almacenamiento de producto de 5 niveles	2	Homecenter https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/124817/Estanteria-Metalica-5-	Unidad \$219.900 Total: \$439.800

			Niveles- 183x92x35-cm- Negro/124817	
Vitrinas	Vitrina De Vidrio Semi Burbuja Y Estantería Metálica (150 cm de ancho 110 de alto)	3	Mercado libre https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-508164148-vitrina-de-vidrio-semi-burbuja-y-estanteria-metalica-_JM#position=1&type=item&tacking_id=6296c5d9-548f-4303-9d1b-ba2d444b7545	Unitario \$500.000 Total: \$1.500.000
Sistema de vigilancia	Kit DVR 4 Cámaras Full HD 1 Tera Canal Detección Facial VTA	1	Homecenter https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/442956/Kit-DVR-4-Camaras-Full-HD-1-Tera-Canal-Deteccion-Facial/442956	\$779.900

Tabla 5.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres

Fuente: Elaboración propia con información de diferentes paginas

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

A continuación, se presentan los materiales e insumos que la empresa requiere para el desarrollo de sus actividades:

MATERIALES - INSUMOS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO UNIDAD
Resmas	Resma Reprograf tamaño carta 500	10 Cajas	Jumbo https://www.tiendasjumbo.co/resma-reprograftamano-carta-75-gr/p	Unitario \$9.990 Total: \$99.900
Bolígrafos	Lapicero	2 cajas	Jumbo https://www.tiendasjumbo.co/boligrafo-lux-035-n-x-12-faber-castell/p	Unidad \$17.590 Total: \$34.380
Grapadora	Grapadora tritón	2	Almacenes éxito https://www.exito.com/grapadora-2615-media-barra-350035/p	Unidad \$11.890 Total: \$23.780
Grapas	Grapas	2 cajas	Panamericana https://www.panamericana.com.co/caja-de-	Unidad \$5.100 Total:

			grapas-mini-x-1000-unidades-1502/p	\$10.200
Borrador	Borrador Faber Castell Miga de Pan	2 cajas	Jumbo https://www.tiendasjumbo.co/borrador-faber-castellmiga-de-pan-x-2/p	Unidad \$2.190 Total: \$4.380
Perforadora	Perforadora estándar	1	Panamericana https://www.panamericana.com.co/perforadora-de-2-huecos-para-25-hojas-fashion-fmc-25/p	\$28.900
Archivador	Legajador Az	5	Panamericana https://www.panamericana.com.co/legajador-az-plastificado-copypack-tama%C3%B1o-carta-526805/p	Unidad \$6.300 Total: \$31.500
Pegastic	Pegante en	2	Almacenes	Unidad

	barra		éxito https://www.exito.com/pegante-en-barra-253701/p	\$4.190 Total: \$8.380
Toners de tinta	El pack Incluye 4 Botellas de tinta Epson (CMYK) cada una de 70 ml: 1 Botella de tinta Cyan 664 1 Botella de tinta Magenta 664 1 Botella de tinta Amarilla 664 1 Botella de tinta Negra 664	1	Alkosto https://www.alkosto.com/impression/cartuchos-y-toners	\$104.650
Escoba	Escoba en fibra con palo de madera	1	Supermercado La vaquita	\$6.000
Trapeador	Trapeador con Palo de madera	1	Supermercado La vaquita	\$6.500
Recogedor	Recogedor de	1	Supermercado	\$5.500

	basuras en plástico		La vaquita	
Balde	balde en plástico	1	Supermercado La vaquita	\$8.000

Tabla 5.3 Requerimientos de materiales e insumos

Fuente: Elaboración propia con información de diferentes paginas

5.4.4 Requerimientos de servicios.

En la siguiente tabla se relacionan los servicios que la empresa requiere para tener un buen funcionamiento, estos servicios serán prestados por terceros:

SERVICIO	PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL
Energía eléctrica	EPM Fuente: https://www.epm.com.co/site/Portals/0/documentos/Tariffas/Publicacion%20Septiembre%202016%202019.pdf?ver=2019-09-16-135537-037	1 kwh estrato 4= \$482,84	\$200.000 mensuales aproximada mente
Acueducto	EPM Fuente: https://www.epm.com.co/site/Portals/2/Tarifas_Aguas/2019/10%20Tarifas_Aguas_Fact_OCTUBRE_2019.pdf?ver=2019-10-07-085006-453	1 m3 estrato 4= \$2.595,80	
Alcantarilla do		1 m3 estrato 4= \$2.288,64	

Telefonía e internet	Tigo Fuente: https://www.tigo.com.co/cotizador	Plan de internet 20 megas y telefonía ilimitada	\$119.000 mensual
----------------------	--	--	----------------------

Tabla 5.4 Requerimientos de servicios

Fuente: Elaboración propia con información de diferentes paginas

CAPÍTULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura organizacional del negocio

6.1.1 Organigrama estructura de personal

En este organigrama se pueden evidenciar los diferentes cargos y el personal que conformará la empresa Damies Mascotas, esto con el fin de tener claro cómo está distribuida la empresa, ya sea por contratación directa o contratación por terceros.

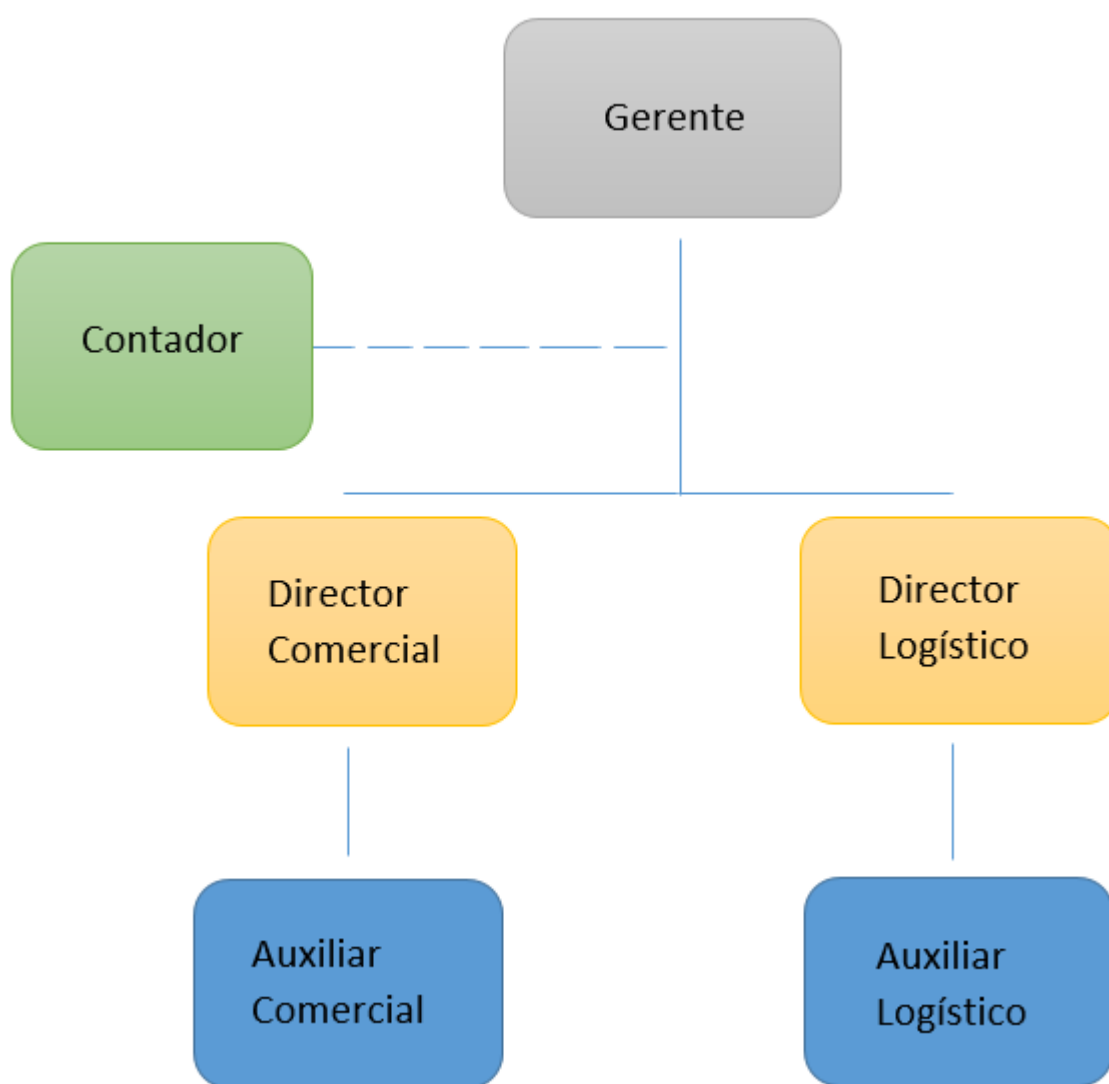


Ilustración 6.1 Organigrama

Fuente: Elaboración propio

6.1.2 Cargos y funciones, costo del personal y procesos administrativos tercerizados

A continuación, se realiza un análisis del personal contratado directamente donde se estudian y explican los diferentes perfiles, teniendo en cuenta la formación requerida, funciones, responsabilidades, entre otros.

Gerente General

Persona encargada del liderazgo de la empresa, con capacidad para incursionar y explorar en nuevos negocios y cambios necesarios para la empresa con la certeza y convicción de hacer su mejor trabajo. También debe tener la habilidad para manejar el cambio asegurando la competitividad y la excelencia a largo plazo.

- Formación mínima requerida: Universitario profesional en áreas de negocios internacionales, mercadeo o administración.
- Formación complementaria: Certificación en idiomas, mínimo en inglés. Cursos en algunas de las áreas mencionadas como: Diplomado en estatuto aduanero, certificación de cursos en exportación e importación.
- Experiencia mínima necesaria: Año y medio de experiencia en áreas de negocios internacionales, comercio o administración.

Funciones:

- Representar legalmente a la empresa.
- Analizar y controlar las diferentes actividades que se realicen dentro de la empresa.
- Presentar informes del tema financiero y contable dentro de la organización.
- Ser líder y acompañar al personal en las diferentes áreas establecidas.
- Administrar y optimizar los recursos de la compañía.

Responsabilidades:

- Realizar el pago de los impuestos, dentro de las fechas establecidas.
- Cumplir con todos los procesos legales que debe presentar la empresa para que esta pueda tener un correcto funcionamiento.
- Contactarse con los clientes.
- Velar por el buen funcionamiento administrativo y logístico de la compañía.
- Realizar seguimiento al área de contabilidad para realizar el pago oportuno de las responsabilidades tributarias y comerciales.

Concepto	Valor mensual
Tipo de contrato	A termino indefinido
Salario	\$ 1.600.000
Transporte	\$ 97.032
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantias	\$ 141.419
Interes sobre cesantias	\$ 1.414
Primas	\$ 141.419
Vacaciones	\$ 66.667
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 192.000
Salud(EPS)	\$ 0
Riesgos laborales (ARL)	\$ 8.352
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 64.000
ICBF	\$ 0
SENA	\$ 0
Total con exoneración:	\$ 2.312.303

Ilustración 6.2 Costo Gerente general

Fuente: MinTrabajo, 2019. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

De acuerdo con la ley 1819 del 2016 se exonera al empleador de realizar el pago de Salud, ICBF y SENA

Director comercial:

El director comercial es el máximo responsable del área comercial, donde tiene como objetivo las ventas de la empresa, teniendo en cuenta los diferentes cambios en el mercado, afrontándolos y adaptándose a estos. El director comercial principalmente cubre dos áreas de suma importancia para la organización las cuales son, el área de ventas y a su vez puede cubrir el área de marketing teniendo como objetivo la planificación y dirección referente a precios, publicidad y promociones de la empresa dando a conocer los productos en el mercado causando una buena experiencia de compra a los clientes.

- Formación mínima requerida: Universitario/profesional en áreas de ventas, gestión de empresas, administración, marketing.
- Formación complementaria: Certificación de idiomas mínimo inglés, capacidad negociadora, certificados en las áreas ya sea de ventas, marketing, liderazgo.
- Experiencia mínima necesaria: Experiencia de 2 años en áreas de administración, ventas, gestión de empresas, mercadeo.

Funciones:

- Ser un líder en el área de ventas y marketing.
- Concretar los objetivos alcanzables para la administración del área comercial.
- Tener la capacidad para resolver problemas en algunas de las áreas ya sea comercial o de marketing.
- Seleccionar y organizar el personal del área estudiando los diferentes perfiles.
- Diseñar las estrategias que se realizarán para ser fuertes en el mercado.
- Motivar al equipo de trabajo para conseguir todos los objetivos propuestos.
- Diseñar y planificar todas las funciones necesarias para establecer el área de marketing en la empresa.
- Dar capacitaciones y soporte para el área comercial y de ventas con temas.
- Crear e implementar estrategias de ventas.

Responsabilidades:

- Elaborar y estudiar todas las previsiones de ventas que se quieren alcanzar para el área comercial y marketing.
- Concretar las diferentes rutas, clientes y canales comerciales los cuales se tendrán como objetivo para el posicionamiento del producto.
- Cumplir y anunciar todas las políticas legales en el área de comercio y ventas.
- Gestionar y manejar la cartera de los clientes, llevando un seguimiento de los pagos y fechas establecidas.
- Diseñar el servicio post venta que tendrá el cliente, esto con el fin de la satisfacción y buen servicio.

- La investigación de mercado, fundamental para analizar los clientes potenciales de la empresa.
- Pensamiento creativo que ayude a promocionar los productos, y brinde estrategias que permitan el fácil acceso del cliente a estos.

Concepto	Valor mensual
Tipo de contrato	A termino indefinido
Salario	\$ 1.350.000
Transporte	\$ 97.032
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantias	\$ 120.586
Interes sobre cesantias	\$ 1.206
Primas	\$ 120.586
Vacaciones	\$ 56.250
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 162.000
Salud(EPS)	\$ 0
Riesgos laborales (ARL)	\$ 7.047
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 54.000
ICBF	\$ 0
SENA	\$ 0
Total con exoneración:	\$ 1.968.707

Ilustración 6.3 Costo Director Comercial

Fuente: MinTrabajo, 2019. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

De acuerdo con la ley 1819 del 2016 se exonera al empleador de realizar el pago de Salud, ICBF y SENA

Director logístico:

El director logístico debe tener la capacidad para coordinar todas las actividades de abastecimiento, con todos los productos de la empresa controlando todos los movimientos de entradas y salidas de los materiales de la compañía teniendo en cuenta el almacenamiento y distribución de las mismas. El director logístico debe

velar porque toda la cadena de suministro sea interna o externa del producto sea totalmente exitosa para así conseguir un buen funcionamiento del proceso logístico y una optimización de recursos y costos, debe gestionar la entrega final al cliente, la buena distribución, almacenamiento en la empresa, entre otros.

- Formación mínima requerida: Universitario/ profesional en áreas como ingeniería, ciencias empresariales, logística.
- Formación complementaria: Preferiblemente cursos de inglés, estudios especializados sobre producción y logística. Tener conocimientos de gestión de stocks y técnicas de planificación.
- Experiencia mínima necesaria: Experiencia mínima de 2 años en áreas de ingeniería, ciencias empresariales y logística.

Funciones:

- Diseñar las políticas de aprovisionamiento, transporte y distribución de los materiales que se necesitan para la producción.
- Cumplir con los costos y calidad de la mercancía adquirida, para abastecer así el mercado.
- La negociación con proveedores, transportes, clientes y logística para que de esta manera se obtenga la mejor decisión.
- Realizar la buena distribución y equipo de trabajo, teniendo en cuenta las diferentes capacidades y talentos del personal.
- Ser un líder en toda la cadena de suministro.
- Supervisión de las actividades diarias.
- Revisar y firmar documentos.

Responsabilidades:

- Realizar las compras para el área correspondiente.
- Diseñar sistemas de control que ayuden a la planificación de las compras.
- Estar siempre presente en las actividades de distribución y transporte verificando que todo se haga de la manera más correcta.
- El control del producto terminado para su distribución física.

Concepto	Valor mensual
Tipo de contrato	A termino indefinido
Salario	\$ 1.350.000
Transporte	\$ 97.032
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantías	\$ 120.586
Interes sobre cesantías	\$ 1.206
Primas	\$ 120.586
Vacaciones	\$ 56.250
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 162.000
Salud(EPS)	\$ 0
Riesgos laborales (ARL)	\$ 7.047
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 54.000
ICBF	\$ 0
SENA	\$ 0
Total con exoneración:	\$ 1.968.707

Ilustración 6.4 Costos Director Logístico

Fuente: MinTrabajo, 2019. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

De acuerdo con la ley 1819 del 2016 se exonera al empleador de realizar el pago de Salud, ICBF y SENA

Auxiliar comercial:

Persona encargada de brindar apoyo en las funciones básicas administrativas del área comercial. Esta persona se encarga de velar que todos los procedimientos salgan bien, teniendo como actividad una segunda revisión o certificación de que los procesos administrativos se estén elaborando de la mejor manera, esta persona trabaja de la mano con el director comercial.

- Formación mínima requerida: Tecnólogo en áreas como comercio exterior, administración o mercadeo.
- Formación complementaria: Nivel B2 en inglés, cursos ya sea de administración, manejo básico de herramientas como Excel, Word y power point.

- Experiencia mínima necesaria: Experiencia mínima de seis meses en las áreas de comercio exterior, administración o mercadeo.

Funciones:

- Administración de toda información útil para el departamento.
- Atención de consultas de la gerencia, resolviendo todas aquellas solicitudes necesarias que influyen directamente con la toma de decisiones.
- Aportar ideas que ayuden al buen funcionamiento de ventas y al impacto del producto en el mercado.
- Apoyar el área comercial y de marketing.

Responsabilidades:

- Servicio al cliente, mantener al tanto a los clientes de las diferentes ofertas, llegadas de su producto y también del servicio post venta.
- Realizar matrices de investigación donde se obtenga información de la competencia, ciudades y cifras a base de datos confiables.
- Apoyo en las actividades de ventas, publicidad y promociones
- Mantener al día los documentos (Archivo) teniendo en cuenta que es información de los clientes y de sus pagos.
- Anunciar a su director comercial, los seguimientos de los clientes en cuanto a sus cuentas y pagos establecidos en las fechas correspondientes.

Concepto	Valor mensual
Tipo de contrato	A termino indefinido
Salario	\$ 1.000.000
Transporte	\$ 97.032
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantías	\$ 91.419
Interes sobre cesantías	\$ 914
Primas	\$ 91.419
Vacaciones	\$ 41.667
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 120.000
Salud(EPS)	\$ 0
Riesgos laborales (ARL)	\$ 5.220
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 40.000
ICBF	\$ 0
SENA	\$ 0
Total con exoneración:	\$ 1.487.671

Ilustración 6.5 Costos auxiliar comercial

Fuente: MinTrabajo, 2019. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

De acuerdo con la ley 1819 del 2016 se exonera al empleador de realizar el pago de Salud, ICBF y SENA

Auxiliar Logístico:

La persona encargada de este cargo debe apoyar en todos los temas logísticos de la empresa, de esta manera, debe estar capacitado para tener los conocimientos claros acerca de cómo funciona la empresa, para que esté a su vez suministre la información a todos los de su área.

- Formación mínima requerida: Tecnólogo en logística, ingeniero industrial, administración de empresas o áreas afines.
- Formación complementaria: Certificación del uso básico del inglés, cursos ya sea de administración o logístico. Manejo básico de herramientas como Excel, Word y power point.

- Experiencia mínima necesaria: Experiencia necesaria mínimo de seis meses en las áreas de Logística, ingeniero industrial o administración.

Funciones:

- Cuidar todos aquellos recursos físicos y de información que sean asignados para así ser buen uso de la adecuada administración.
- Apoyo en los procesos administrativos.
- Reservas de espacios, para realizar los diferentes eventos de la empresa ya sea externos o internos.
- Apoyo en la distribución del producto.

Responsabilidades:

- Apoyo en los inventarios realizados en los diferentes periodos de tiempo.
- Realizar tareas de apoyo de administración.
- Contactar proveedores para dar y recibir la información correspondiente acerca de los productos.
- Elaborar informes al director logístico, los cuales se evidencie todo lo relacionado con: almacenamiento, distribución, transportes y tiempos de entrega.

Concepto	Valor mensual
Tipo de contrato	A termino indefinido
Salario	\$ 1.000.000
Transporte	\$ 97.032
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantias	\$ 91.419
Interes sobre cesantias	\$ 914
Primas	\$ 91.419
Vacaciones	\$ 41.667
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 120.000
Salud(EPS)	\$ 0
Riesgos laborales (ARL)	\$ 5.220
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 40.000
ICBF	\$ 0
SENA	\$ 0
Total con exoneración:	\$ 1.487.671

Ilustración 6.6 Costos Auxiliar Logístico

Fuente: MinTrabajo, 2019. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

De acuerdo con la ley 1819 del 2016 se exonera al empleador de realizar el pago de Salud, ICBF y SENA

Tercerización de contabilidad:

Se debe tener en cuenta que la contabilidad es necesaria e importante para toda empresa, el profesional debe estar siempre dispuesto a los cambios económicos del mercado brindando siempre las mejores soluciones sin alterar todos los movimientos financieros de la empresa, permitiendo el entendimiento accesible para todos los miembros de la organización.

- Formación mínima requerida: Profesional en áreas como asesor tributario, director de finanzas o contador.
- Formación complementaria: Certificación como asesor tributario o auditor.

- Experiencia mínima necesaria: Experiencia necesaria mínimo de año y medio en áreas como Tributario, director de finanzas o contador.

Funciones:

- Administrar y cuidar los riesgos financieros que se puedan presentar.
- Administrar todos los estados contables de la empresa, teniendo en cuenta los históricos, presupuestados y proyectados.
- Analizar las ganancias y pérdidas que la empresa ha ido presentando.

Responsabilidades:

- Tener un orden designado con fechas, meses, y registros financieros de la empresa para ser presentado mensualmente al gerente general.
- Garantizar todos los ingresos y egresos de la compañía, llevando un buen registro y control de las cuentas.
- Manejo de la nómina de la empresa controlando y teniendo en cuenta a todo el personal.
- Elaborar declaraciones de impuestos, identificando todas las reducciones posibles en temas tributarios.

TERCERIZACIÓN DE PROCESOS		
Nombre del proceso	Proveedor	Honorarios
Manejo de la Contabilidad de la Empresa	Jesús Rodríguez Pérez Contador Público	\$400.000 Mensuales

Ilustración 6.7 Tercerización Contabilidad

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

A continuación, se muestra en una tabla con una breve descripción con los trámites y certificaciones que la empresa Damies Mascotas debe tener para ejercer de forma legal su operación:

TRÁMITE	DESCRIPCIÓN	COSTO	PERIODICIDAD	TIEMPO DEL TRÁMITE
Registro mercantil	Es el registro de los comerciantes y sus establecimientos de comercio ante la cámara de comercio, con el fin de acreditar su calidad de comerciante.(Cámara de Comercio, 2019)	Registro: \$90.000	Solo una vez Anual (debe renovarse entre los tres primeros meses de cada año, es decir entre el 1 de enero y el 31 de marzo).	5 días hábiles

<p>RUT (Registro único tributario)</p>	<p>Es un mecanismo que permite identificar las personas o empresas ya sea como contribuyentes declarantes de impuestos sobre la renta o no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonios, este trámite se realiza con el fin de conocer las obligaciones tributarias antes la Dian, acreditar e identificar la actividad económica de la empresa y acreditarla ante terceros. (DIAN, 2019)</p>	<p>No tiene ningún costo</p>	<p>Solo una vez, se debe tener en cuenta que este solo se renueva cuando se realiza alguna modificación de la información ya registrada.</p>	<p>1 día hábil</p>
--	---	------------------------------	--	--------------------

Inscripción de libros oficiales	Se debe registrar ante la cámara de comercio todos los libros de los cuales la ley exija esa formalidad, en este caso deben registrarse el libro de accionistas y el libro de actas del máximo órgano social ante la cámara de comercio del municipio donde se encuentre el establecimiento. (Cámara de comercio, 2019)	\$13.600	Una sola vez	1 a 3 días hábiles
Registro de contribuyentes de impuestos de industria y comercio	Consiste en la incorporación al mecanismo de identificación, ubicación y clasificación de los contribuyentes de industria y comercio. (Sanz, 2019)	El registro no tiene costo	Se debe declarar y pagar cada dos meses, es decir, la declaración y el pago es bimestral.	15 días hábiles

Certificación de suelos	Es un documento donde se informa qué uso se le podría dar a un inmueble según su ubicación geográfica, de conformidad con lo establecido en la norma vigente correspondiente.es emitido por la curaduría. (Actualícese, 2017)	\$ 65.700	Una sola vez	3 a 5 días hábiles
Resolución de facturación	Los contribuyentes están obligados a solicitar la resolución de facturación ante La DIAN, esta entidad genera una autorización donde se establece el rango de numeración a utilizar en la facturación. (Cabrera, 2018)	No tiene costo	18 meses	3 días hábiles

<p>Afiliación a la EPS</p>	<p>Inscripción de los empleados de la empresa al sistema de seguridad social de acuerdo a la ley 100 del 93, en este caso a la EPS sura. (Supersalud, 2017)</p>	<p>No tiene costo</p>	<p>Una sola vez</p>	<p>1 día hábil</p>
<p>Afiliación ARL</p>	<p>Inscripción de la empresa al sistema general de riesgos laborales, este se define como el conjunto de entidades El Sistema General de Riesgos Laborales se define como el conjunto de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades y los accidentes que puedan ocurrirles</p>	<p>No tiene costo</p>	<p>Una sola vez</p>	<p>3 a 5 días hábiles</p>

	<p>con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan. (Minsalud, 2019)</p>			
Afiliación AFP	<p>Inscribir a la empresa en el sistema de administración de fondos de pensiones y cesantías porvenir S.A, con el objetivo de brindar a los empleados las prestaciones establecidas por la ley colombiana.</p>	No tiene costo	Una sola vez	1 día hábil

<p>Afiliación de la empresa a la caja de compensación</p>	<p>Inscribir a la empresa en la caja de compensación Confama, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las familias de los trabajadores por medio de la entrega de subsidios y servicios, gracias a los aportes que realizan los empleadores. (Ospina, 2018)</p>	<p>No tiene costo</p>	<p>Una sola vez</p>	<p>1 a 2 días hábiles</p>
<p>Avisos y tableros</p>	<p>Es el impuesto que se paga para la colocación de publicidad por medio de avisos en lugares públicos. (Alcaldía Medellín, 2003)</p>	<p>15% sobre el impuesto mensual a pagar en industria y comercio</p>	<p>mensual</p>	<p>1 día hábil</p>

Certificación de bomberos	Es un certificado emitido por los bomberos, para certificar que el establecimiento cumple con los requisitos mínimos de seguridad como por ejemplo la exhibición y carga de los extintores, capacidad física del lugar y rutas de evacuación. (Guías tramites, 2019)	Primer año de existencia: 2 SDLV (Salario Diario Legal Vigente) Se debe pagar el 1% del valor del impuesto de industria y comercio más 1 SDLV	Anual	45 días calendario
---------------------------	--	---	-------	--------------------

Tabla 7.1 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, impuestos y tasas de rentabilidad

Tasa de rentabilidad de la industria

En el campo de la comercialización de productos al por menor el margen de rentabilidad se encuentra alrededor del 6%, este margen es un promedio del sector del comercio en PYMES, este es el margen que se tomará como referencia inicialmente, pero se debe tener en cuenta que este puede cambiar según el comportamiento del mercado. (ANIF, 2017)

Tasa de rentabilidad esperada como inversionista

Es el beneficio que el inversionista espera ganar y se expresa en porcentaje. Para calcular esta tasa de rentabilidad se utiliza el modelo WACC que es un modelo el cual desde el punto de vista del inversionista se entiende como el retorno que estos esperan al hacer algún tipo de inversión. Luego de realizar el WACC de la empresa Damies mascotas se obtiene como resultado 14% (Empresa Actual, 2019). Los parámetros utilizados para calcular el WACC son:

- Monto de deuda: \$45.000.000
- Monto de capital: \$80.372.254
- Costo deuda: 17,46%
- Impuesto de renta: 31%

Impuesto sobre la renta

Este impuesto es cobrado por las utilidades que una empresa o persona genera, este impuesto se establece en la ley 1943 del artículo 80 del 2018 modificado del artículo 20 del estatuto tributario. En esta se evidencia que el impuesto gravable para el año 2020 será del 31% resultando un poco más bajo que la del año 2019 que se encuentra en un 32%. (Nexia Montes & Asociados, 2019)

El margen de contribución sobre el costo unitario del producto se calcula realizando la siguiente operación: precio de venta unitario menos el costo variable unitario nos deja como resultado el margen de contribución.

Para el caso de las galletas orgánicas es de la siguiente forma: Precio de venta (\$57.000) menos el costo variable unitario (\$30.065) da como resultado \$26.935 que es el margen de contribución. El resultado en porcentaje es 47,25%

Para el caso de los Probióticos es de la siguiente forma: Precio de venta (\$75.000) menos el costo variable unitario (\$39.945) da como resultado \$35.055 que es el margen de contribución. El resultado en porcentaje es de 47,74%

8.2 Aportes de capital de los socios

Para dar inicio con las operaciones que realizará Damies Mascotas es necesario contar con un capital inicial de \$80.372.254 como se describe a continuación:

ITEM	DESCRIPCIÓN	COSTO DE LA INVERSIÓN
Gastos anticipados	Son los gastos en que incurrirá la empresa para su creación	\$3.321.507
Gastos administrativos	Son los gastos que se incurren en la administración, publicidad y en las ventas	\$22.234.557
Inversión	Inversiones en equipos de oficina y muebles y enseres	\$9.288.690
Valor primera importación	Valor de la primera importación	\$45.527.500
TOTAL		\$80.372.254

Tabla 8.1 Aportes de capital de los socios

Fuente: Elaboración propia

El capital que aportarán los socios es de \$35.372.254 y los \$45.000.000 restantes se obtendrán mediante un crédito.

8.3 Créditos y préstamos bancarios

Para completar la cantidad de dinero necesario para la constitución de la empresa Damies Mascotas, se solicitará un crédito a Bancolombia y se cuenta con la siguiente información:

- Valor del préstamo: \$45.000.000
- Tasa de interés efectiva anual: 17,46%
- Cuota mensual: \$1.099.100.31

- Plazo: 60 meses

En la siguiente tabla se observa el modelo de amortización del crédito.

Año	Abono al capital	Abono a intereses	Total
1	\$6.357.542	\$6.831.661	\$13.189.203
2	\$7.467.483	\$5.721.719	\$13.189.203
3	\$8.771.206	\$4.417.997	\$13.189.203
4	\$10.302.541	\$2.886.662	\$13.189.203
5	\$12.101.226	\$1.087.977	\$13.189.203
Total	\$45.000.000	\$20.946.015	\$65.946.015

Tabla 8.2 Amortización crédito

Fuente: Elaboración propia

8.4 Precio de los productos

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

Para determinar los precios de los productos se realizó un amplio análisis de los nichos de mercado a los cuales están dirigidos los productos, teniendo en cuenta los costos fijos y variables y a su vez los precios en los que se encuentra la competencia frente al mercado. Adicional, se realizó un análisis de la aceptación y opinión de los productos por parte de los clientes por medio de una encuesta donde se determina cuánto dinero están dispuesto a pagar los consumidores por el producto. En la investigación que se realiza también se estudió la competencia, en Colombia son pocas las empresas que comercializan estos productos, los precios de la competencia se encuentran entre los \$90.000 y \$105.000 para los Probióticos, en cuanto a las galletas no se encontraron empresas que comercialicen este tipo de galletas, los productos similares (snacks) tienen precios entre los \$20.000 y \$45.000, se debe tener

en cuenta que las galletas que ofertará Damies mascotas tienen un precio más alto por el valor agregado que tienen y es que son cien por ciento naturales. Otro factor que se tuvo en cuenta fue la demanda del producto debido a que actualmente las personas se preocupan más por brindarle una buena calidad de vida a sus mascotas e invierten más en ellos, debido a que muchos las ven como sus hijos.

8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

En la siguiente tabla se relaciona los costos variables y los costos fijos para determinar el precio de los productos

Para las galletas orgánicas

Concepto	Valor total anual	Valor unitario
Costos variables		
Valor en DDP	\$153.330.000	\$30.065
Costos fijos		
Gastos administrativos	\$65.983.273,58	\$11.455,43
Gastos de publicidad y ventas	\$43.943.283,04	\$7.629,04
Total	\$263.256.556,62	\$49.149,47

Tabla 8.3 Costos fijos y variables Galletas

Fuente: Elaboración propia

Para los Probióticos

Concepto	Valor total anual	Valor unitario
Costos variables		
Valor en DDP	\$79.890.000	\$39.945
Costos fijos		
Gastos administrativos	\$22.954.957,42	\$11.477,48
Gastos de publicidad y ventas	\$15.287.452,96	\$7.643,73
Total	\$118.132.410,40	\$59.066,21

Tabla 8.4 Costos fijos y variables Probióticos

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior se observan los costos variables los cuales son un aproximado del valor de las importaciones anuales de cada producto en DDP. En cuanto a los costos fijos de cada producto, se tuvieron en cuenta conceptos como el gasto en publicidad y en ventas donde se incluyen el costo en participación en ferias, gastos en publicidad, redes sociales y salarios del área comercial, adicional se incluyeron los gastos administrativos que corresponde a los salarios diferentes del área comercial, arriendo, muebles, enseres, servicios públicos, telefonía e internet, impuestos, entre otros. Se debe tener en cuenta que se realizó la respectiva repartición de costos fijos entre ambos productos con el fin de que a cada producto se le cargará el costo correspondiente.

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

8.5.1.1 Ingresos propios del negocio

En los primeros 5 años de la empresa Damies Mascotas, se puede observar que por cada año la proyección que se espera es más alta a la del año anterior, los ingresos que la empresa genera son únicamente por la venta de los Probióticos y de las galletas orgánicas. En la proyección de venta se tuvieron en cuenta diferentes variables macroeconómicas como inflación, devaluación, entre otros.

Total ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio promedio	\$61.740,20	\$63.545,30	\$66.190,10	\$66.077,10	\$63.317,50
Cantidades	5.058	6.744	6.926	7.113	7.305
Ventas	\$312.282.000	\$428.549.544	\$458.432.616	\$470.006.329	\$462.534.238

Tabla 8.5 Ingresos propios del negocio

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se pueden evidenciar los ingresos de la empresa Damies Mascotas por año, teniendo en cuenta que para el primer año no se tienen en cuenta los tres primeros meses en los cuales la empresa se estaría constituyendo, los ingresos mensuales son:

- Ganancia mensual primer año: \$34.698.000
- Ganancia mensual segundo año: \$35.712.642
- Ganancia mensual tercer año: \$38.202.718

- Ganancia mensual cuarto año: \$39.167.194
- Ganancia mensual quinto año: \$38.544.519

8.5.2 Egresos

8.5.2.1 Inversiones

Son aquellas inversiones que la empresa Damies Mascotas realiza para ser posible todas las operaciones iniciales. Principalmente se tienen muebles, enseres y equipos de oficina como se observa en la siguiente imagen.

Inversiones (Inicio Periodo)		
Terrenos	\$	0
Construcciones y Edificios	\$	0
Maquinaria y Equipo	\$	0
Muebles y Enseres	\$	3.682.890
Equipo de Transporte	\$	0
Equipos de Oficina	\$	5.605.800
Total Inversiones	\$	9.288.690

Ilustración 8.1 Inversiones

Fuente: Elaboración propia

En estos también se encuentran los gastos anticipados o pre operativos los cuales corresponden a los trámites legales para la constitución de la empresa Damies mascotas.

Gastos Anticipados		
Gastos Anticipados	\$	3.321.507

Ilustración 8.2 Gastos anticipados

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo:

Corresponde al capital que la empresa Damies mascotas requiere para operar los tres primeros meses, los cuales corresponden al periodo pre operativo de la empresa, se debe tener en cuenta que, aunque durante estos meses no se generen ventas, la

empresa debe responder por algunos gastos como por ejemplo los servicios públicos, el arriendo, salarios, el valor de la primera importación.

El capital de trabajo que la empresa requiere para operar durante estos tres meses es de: \$ 67.762.057.

8.5.2.2 Costos fijos y variables

Los costos fijos son todos aquellos costos que deben pagarse para el funcionamiento de la empresa, estos costos los debe pagar la empresa sin importar si realiza ventas o no, entre ellos se encuentran el arriendo, servicios públicos, salarios del personal y a su vez todos aquellos gastos de publicidad como redes sociales, página web como se observa en la siguiente imagen:

Costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de publicidad y ventas	\$59.230.736	\$61.126.120	\$63.112.718	\$65.062.901	\$67.014.788
Gastos administrati vos	\$88.938.231	\$91.784.254	\$94.767.243	\$97.695.550	\$100.626.417
Total	\$148.168.967	\$152.910.374	\$157.879.961	\$162.758.452	\$167.641.205

Tabla 8.6 Costos fijos

Fuente: Elaboración propia

Los costos variables son aquellos costos que varían, ya sea en la producción o comercialización de los productos, en el caso de la empresa Damies Mascotas son los costos que varían en la comercialización del producto, estos costos se representan en el valor DDP de las importaciones realizadas durante el año de los productos.

COSTOS VARIABLES	VALOR ANUAL	VALOR UNITARIO
Importación DDP Galletas orgánicas	\$79.890.000	\$39.945
Importación DDP Probióticos	\$153.330.000	\$30.065

Tabla 8.7 Costos variables

Fuente: Elaboración propia

8.5.3 Estados Financieros

8.5.3.1 Estado de pérdidas y ganancias

También conocido como estado de resultados, muestra el rendimiento y la evolución de la empresa durante un periodo determinado de tiempo. En la siguiente tabla se evidencia el estado de pérdidas y ganancias para Damies Mascotas:

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	312.282.000	428.549.544	458.432.616	470.006.330	462.534.239
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	165.227.849	226.759.726	242.588.074	248.729.072	244.791.723
Depreciación	2.605.178	2.605.178	2.605.178	736.578	736.578
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	144.448.973	199.184.640	213.239.364	220.540.680	217.005.938
Gasto de Ventas	59.230.736	61.126.120	63.112.718	65.062.901	67.014.788
Gastos de Administracion	88.938.231	91.784.254	94.767.243	97.695.550	100.626.417
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	664.301	664.301	664.301	664.301	0
Utilidad Operativa	-4.384.296	45.609.965	54.695.102	57.117.927	49.364.732
Otros ingresos					
Intereses	8.347.728	6.820.986	5.008.637	3.316.839	1.658.420
Otros ingresos y egresos	-8.347.728	-6.820.986	-5.008.637	-3.316.839	-1.658.420
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	-12.732.023	38.788.979	49.686.465	53.801.088	47.706.313
Impuestos (25%)	265.292	9.697.245	12.421.616	13.450.272	11.926.578
Utilidad Neta Final	-12.997.315	29.091.735	37.264.849	40.350.816	35.779.734

Ilustración 8.3 Estado de pérdidas y ganancias

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior, el estado de pérdidas y ganancias para el primer año no arroja un buen resultado, es una pérdida de \$12.997.315 en las utilidades netas a pesar de que las ventas están en \$312.282.000. Se le atribuye las pérdidas de este año a que la empresa apenas está entrando al mercado y se está constituyendo los primeros tres meses, por lo tanto, durante estos no se realizaron ventas. Para el segundo año se observa una mejoría con respecto al año anterior, en este año se está generando, en utilidades netas, \$29.091.735 y unas ventas de \$428.549.544.

8.5.3.2 Flujo de caja

El flujo de caja es la entrada y salida de dinero de la empresa. Es importante conocer cómo funciona el estado financiero debido a que en este se evidencia cómo se encuentra la empresa financieramente. A continuación, se muestra el flujo de caja para Damies Mascotas:

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		-4.384.296	45.609.965	54.695.102	57.117.927	49.364.732
Depreciaciones		2.605.178	2.605.178	2.605.178	736.578	736.578
Amortización Gastos		664.301	664.301	664.301	664.301	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-265.292	-9.697.245	-12.421.616	-13.450.272
Neto Flujo de Caja Operativo		-1.114.816	48.614.152	48.267.336	46.097.190	36.651.038
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv.		0	0	0	0	0

Materias Primas e insumos						
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		-13.986.056	-5.127.656	-1.319.029	-356.033	328.112
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	-13.986.056	-5.127.656	-1.319.029	-356.033	328.112
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en	0	0	0	0	0	0

Construcciones						
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-3.682.890	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-5.605.800	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-9.288.690	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-9.288.690	-13.986.056	-5.127.656	-1.319.029	-356.033	328.112

Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	45.000.000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000
Intereses Pagados		-8.347.728	-6.820.986	-5.008.637	-3.316.839	-1.658.420
Dividendos Pagados		0	11.047.718	-24.727.974	-31.675.121	-34.298.193
Capital	35.372.254	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	80.372.254	-17.347.728	-4.773.267	-38.736.611	-43.991.961	-44.956.613
Neto Periodo	71.083.564	-32.448.600	38.713.229	8.211.696	1.749.196	-7.977.462
Saldo anterior		68.426.328	35.977.729	74.690.957	82.902.653	84.651.850

Saldo siguiente	71.083.564	35.977.729	74.690.957	82.902.653	84.651.850	76.674.387
------------------------	-------------------	------------	------------	------------	------------	------------

Tabla 8.8 Flujo de caja

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se muestra que, en el primer año, la empresa Damies Mascotas, dejó un saldo final de \$35.977.729, es un saldo positivo por lo que se puede concluir que la empresa está generando una buena liquidez y rentabilidad. Para el segundo año se ve una gran mejoría donde deja como saldo final \$74.690.957, el doble del saldo del año anterior. Para el quinto año se ve una reducción con respecto al cuarto año y es a que se pronostica una gran devaluación en el país.

8.6 Evaluación Financiera

8.6.1 VPN o VAN, TIR, Payback descontado

Como evaluación final se toman en cuenta los indicadores que se observan en la tabla como criterios de decisión para identificar la viabilidad del proyecto, algunos de los indicadores de mayor importancia son la Tasa Interna de Retorno (TIR), que es la tasa de rentabilidad que se espera a futuro de la empresa y el payback descontado que es el tiempo de recuperación de una inversión.

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	20,55%
VAN (Valor actual neto)	17.819.832
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,54
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Tabla 8.9 Criterios de decisión

Fuente: Elaboración propia

Se observa que la tasa esperada por el emprendedor es del 14% y la tasa interna de retorno es del 20,55%, es decir, es mayor que la rentabilidad que se espera por parte de los inversionistas, esto demuestra que el proyecto es viable y rentable. Adicional, arrojó que el periodo de recuperación de la inversión es de 30 meses, es decir, el retorno de capital es a mediano plazo.

8.6.2 Análisis de sensibilidad

Para realizar el análisis de sensibilidad se tuvo en cuenta lo siguiente: se redujo en primera instancia un 5% al precio y a su vez el 1% teniendo en cuenta las mismas unidades a vender, esto para conocer si el negocio sigue siendo rentable o no.

Reduciendo un 5% al precio de venta, el precio anterior de los Probióticos que era de \$75.000, quedaría en un precio de \$71.250 y para las galletas, que tenían precio de \$57.000, quedarían en un precio de \$54.150 teniendo en cuenta que las cantidades a vender son las mismas. Por lo que se puede concluir que el negocio no sería rentable debido a que la Tasa Interna de Retorno (TIR) queda en un porcentaje menor, a la tasa de rendimiento esperada, para el Valor Actual Neto (VAN) un valor de \$-43.701.378 como se observa en la siguiente imagen:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	-3,50%
VAN (Valor actual neto)	-43.701.378
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	5,87
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Ilustración 8.4 Reducción precio del 5%

Fuente: Elaboración propia

Ahora, reduciendo un 1% al precio de venta teniendo en cuenta que el de los Probióticos queda en \$74.250 y para las galletas en \$56.430, se genera un resultado en la TIR de 16,05%, más alto que la tasa esperada que es del 14% y un resultado en el

VAN de \$5.515.590 teniendo en cuenta que se tienen las mismas unidades a vender. Se puede concluir que si es totalmente rentable como se observa en la siguiente imagen:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	16,05%
VAN (Valor actual neto)	5.515.590
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,87
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación) en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Ilustración 8.5 Reducción precio del 1%

Fuente: Elaboración propia

Ahora, reduciendo un 1% el precio de venta y a su vez un 1% de las unidades a vender en sus diferentes años, se puede observar que sigue siendo rentable el negocio, teniendo en cuenta que el resultado de la TIR es mayor al de la tasa de rendimiento esperada, y se obtiene un VAN de \$28.319 como se observa en la siguiente imagen:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	14,01%
VAN (Valor actual neto)	28.319
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,04
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación) en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Ilustración 8.6 Reducción precio y unidades en 1%

Fuente: Elaboración propia

Ahora, conservando el precio de venta inicial de los productos los cuales son: para los Probióticos \$75.000 y para las galletas de \$57.000 y reduciendo el 1% en las cantidades a vender, se puede concluir que sigue siendo viable y rentable para la empresa Damies Mascotas, teniendo en cuenta que el TIR da como resultado un 18,52% siendo más alta que la tasa de rendimiento esperada y por último con un VAN de \$12.209.798 como se observa en la siguiente imagen:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	18,52%
VAN (Valor actual neto)	12.209.798
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,68
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Ilustración 8.7 Reducción cantidades del 1%

Fuente: Elaboración propia

Por último, se considera el mismo precio tanto para las galletas como para los Probióticos, y se reducen un 5% en las cantidades a vender, si se analizan los resultados se concluye que el negocio ya no sería rentable debido a que la TIR da como resultado 10.08% siendo más baja que la tasa de rendimiento esperada que es del 14%, obteniendo un VAN del \$-10.293.683 como se observa en la siguiente imagen:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	14%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	10,08%
VAN (Valor actual neto)	-10.293.683
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,44
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	55,99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	72 mes

Ilustración 8.8 Reducción cantidades del 5%

Fuente: Elaboración propia

Conclusión

La tasa de descuento o costo de capital se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido. Para el caso del Plan de Negocios Damies Mascotas se evaluará el proyecto con una tasa de descuento del 14% para esta tasa se tuvo en cuenta un WACC con los siguientes parámetros monto de deuda \$45.000.000, monto del capital \$ 80.372.254, costo de deuda 17% y tasa de impuestos 31%.

Valor Actual Neto (valor presente neto)

VNA (VPN): \$17.819.832

El VNA, descontando los flujos de caja a una tasa del 14% que es la rentabilidad esperada por el emprendedor, es mayor que cero lo que indica que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentará su valor en el tiempo y que el plan de negocios Damies mascotas se acepta desde el punto de vista financiero.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR: Tasa Interna de Retorno = 20,55%

La TIR del proyecto es superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es 14% esto significa que es conveniente invertir en el plan de negocios Damies Mascotas debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada.

Adicionalmente la TIR es aquella tasa que hace el VAN igual a cero.

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 2,54

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperan aproximadamente en 30 meses de operación lo que ratifica la viabilidad financiera del plan de negocios si se contempla un escenario temporal de 5 años de evaluación del proyecto. Este indicador nos demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

CONCLUSIONES

Luego de realizar este proyecto se concluye que es fundamental realizar todos los procesos requeridos desde el inicio para formalizar una empresa, ya que de esta manera se evidencian todas aquellas responsabilidades económicas y legales en los que se incurre para que los procesos de la empresa se realicen de la mejor manera.

En el momento de crear la marca y el nombre de la empresa, es muy importante tener en cuenta que deben ser muy creativos para captar la atención de los clientes, en el momento de establecer el nombre de la empresa y las marcas de los productos debe investigarse que estos no se encuentren registrados en el país, de esta manera se evitan plagios y se busca la manera de proteger a empresa. Al realizar un análisis del sector de los productos se obtienen datos fundamentales como por ejemplo todos aquellos competidores directos con los que la empresa se va a topar en el mercado; de estos depende las estrategias que va a establecer la empresa para impactar en el mercado manteniendo la mejor calidad y un buen precio, los clientes, los productos que pueden ser sustitutos, los proveedores y el comportamiento de la rentabilidad en el sector. Adicional, se pudo determinar las tendencias actuales de la sociedad.

Este proyecto también permite identificar el público objetivo y el mercado meta de los productos, brindando información a la empresa acerca de la población que compone el nicho de mercado establecido para los productos, cuánto estarían dispuesto a pagar los clientes por los productos, cuantas personas tienen conocimiento de los productos y sus beneficios, con qué frecuencia los comprarían; para así construir el plan de ventas de la empresa Damies Mascotas. Adicional, permite establecer las formas de distribución mediante las cuales se llegará al consumidor final en el caso de la empresa Damies Mascotas se implementará la distribución directa por medio de una tienda física y una página web y la distribución por medio de terceros mediante tres aliados estratégicos. Se establecen los diferentes medios de publicidad que van a utilizarse y la participación en una feria con el fin de atraer clientes y dar a conocer la empresa.

Gracias al análisis que se realizó se concluye que los productos que importará la empresa Damies Mascotas no cuentan con barreras de entrada a Colombia, además,

están excluidas de arancel y de IVA gracias al tratado de libre comercio que hay entre Estados Unidos y Colombia. Se estableció la cantidad que se importará teniendo en cuenta los leads times y la capacidad productora de nuestros proveedores. Además, se determinó que los productos se traerán por vía marítima con el fin de optimizar costos.

Por medio de la investigación realizada también se establece la estructura de la empresa, con el fin de determinar los empleados que deben contratarse, las funciones, responsabilidades que estos realizarán y salarios que la empresa pagará a los mismos. Asimismo, se determinaron los requisitos que deben llevarse a cabo para constituir la empresa legamente.

Gracias al análisis financiero se determina que la inversión que debe realizarse para el plan de negocio se realizará un porcentaje por medio de inversión de los socios y el resto será por medio de un crédito; asimismo se establece que el plan de negocio es viable y rentable debido a que la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de rendimiento esperada por los emprendedores.

Por último, pero no menos importante, que no solo se trata de importar los productos y venderlos en el país de destino, esto implica un proceso en el cual deben realizarse diversas investigaciones y análisis para determinar diversos aspectos como por ejemplo cliente, medios de transporte, capacidad de ventas, requisitos para formar la empresa, entre otros. Al realizar de manera correcta todos los procesos de creación de la empresa e importación de los productos se obtiene una organización rentable que puede sostenerse a través del tiempo.

Bibliografía

- Actualícese, 2017. Consulta, certificado de suelos. Recuperado de:
<https://actualicese.com/certificado-de-uso-de-suelo-documentos-a-tener-en-cuenta-para-realizar-su-tramite/>
- Actualícese, 2019. Consulta Impuesto de renta 2019. Recuperado de:
<https://actualicese.com/tarifa-general-del-impuesto-de-renta-para-personas-juridicas-sera-del-33-para-el-ano-gravable-2019/>
- Adolfo A. Abadía, 2019. Consulta estratos Cali. Recuperado de:
https://www.researchgate.net/profile/Adolfo_Abadia/publication/275712581/figure/fig1/AS:427344939753472@1478898381043/Mapa-1-Mapa-comparativo-candidato-ganador-vs-segundo-candidato-mas-votado-y-moda-de.png
- Adriana Molano, 2012. Consulta beneficios del TLC Estados Unidos – Colombia. Recuperado de: <https://colombiadigital.net/actualidad/articulos-informativos/item/2057-que-es-el-tlc-colombia-estados-unidos.html>
- Agronegocios, 2018. Consulta gasto en alimento mascotas. Recuperado de:
<https://www.agronegocios.co/mascotas/fenalco-destaco-que-mercado-de-mascotas-en-colombia-mueve-cerca-de-us300-millones-en-alimentos-anuales-2784577>
- Alcaldía de Medellín, 2015. Hogares por estratos Medellín. Recuperado de:
https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/pccdesign/SubportaldelCiudadano_2/PlandeDesarrollo_0_17/Publicaciones/Shared%20Content/sisben/03_ViviendasComunaBarrioVeredaEstrato_Certificada_17122015.pdf
- Alcaldía de Medellín, 2003. Consulta aviso y tableros. Recuperado de:
<https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpcccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Hacienda/Secciones/Normas/Documentos/2009/11-Noviembre/Estatuto%20Tributario%20del%20Municipio%20de%20Medell%C3%A9n.pdf>
- Alkomprar, 2019. Impresora Multifuncional Tanque de tinta EPSON EcoTank L3110 Negra. Recuperado de: <https://www.alkomprar.com/multifuncional-tanque-tinta-epson-ecotank-l3110-negra/p/010343943735>

Alkosto, 2019. Teléfono inalámbrico Panasonic. Recuperado de:
<https://www.alkosto.com/telefono-inalambrico-dect-panasonic-id-tgc350-negro>

Alkosto, 2019. Toners de tinta. Recuperado de:
<https://www.alkosto.com/impresion/cartuchos-y-toners>

Almacenes éxito, 2019. Grapadora. Recuperado de:
<https://www.exito.com/grapadora-2615-media-barra-350035/p>

Almacenes éxito, 2019. Pegante en barra. Recuperado de:
<https://www.exito.com/pegante-en-barra-253701/p>

ANIF, 2017. Consulta margen de rentabilidad del comercio. Recuperado de:
<http://www.anif.co/Biblioteca/politica-fiscal/margenes-de-rentabilidad-y-formacion-de-precios-en-el-segmento-pyme>

Antonio Tapia, 2015. Consulta personalidad dueños de mascotas. Recuperado de:
<https://misanimales.com/un-estudio-revela-la-diferencia-de-personalidad-entre-amantes-de-gatos-y-perros/>

Arancel Armonizado, 2019. Consulta partida arancelaria Galletas orgánicas EEUU. Recuperado de: <https://hts.usitc.gov/?query=230910>

Arancel Armonizado, 2019. Consulta partida arancelaria Probióticos EEUU. Recuperado de: <https://hts.usitc.gov/?query=210210>

Banco de la república de Colombia, 2019. Consulta tasa de interés. Recuperado de:
<http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-interes-politica-monetaria>

Banco de la república de Colombia, 2019. Consulta Tasa Representativa del Mercado (TRM). Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm>

Banco de la república de Colombia, 2019. Consulta inflación. Recuperado de:
<http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inflacion-total-y-meta>

Banco Mundial, 2019. Consulta crecimiento PIB Colombia 2014 - 2018. Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=CO&start=2014>

Banco Mundial, 2019. Consulta crecimiento PIB Estados Unidos 2014 - 2018.

Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=US&start=2014>

Banco Mundial, 2019. Consulta crecimiento PIB Colombia 2014 - 2018. Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=CO&start=2014>

Banco Mundial, 2019. Consulta crecimiento PIB Estados Unidos 2014 - 2018.

Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=US&start=2014>

Banco Mundial, 2019. Consulta PIB Per Cápita Colombia 2014 - 2018. Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2018&locations=CO&start=2014>

BBVA, 2015. Consulta desaceleración inflación Estados Unidos 2015. Recuperado de:

https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2015/12/1511_SituacionEEUU_4T15.pdf

Cabrera International S.A, 2018. Consulta resolución de facturación. Recuperado de:

<https://cpaaicabrerayasociados.co/la-resolucion-de-autorizacion-de-numeracion-para-facturas-de-venta/>

Cámara de Comercio de Medellín, 2019. Consulta Inscripción de libros oficiales

2019. Recuperado de: https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Crear-Empresa/Documentos/Guia_28_Inscripcion_de_libros.pdf

Cámara de Comercio de Medellín, 2019. Consulta Tarifas registro mercantil 2019.

Recuperado de: <https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/servicios-registrales/registro-mercantil/documentos/M734%20Tarifas%20Camara%202019.pdf>

Camilo Vega, 2019. Consulta precio del Dólar 2019. Recuperado de:
<https://www.elespectador.com/economia/el-dolar-caro-se-mantendria-por-el-resto-del-semester-articulo-853269>

CARDENAS VEGA, 2019. Consulta registro de una marca. Recuperado de:
<https://cardenasvega.com/index.php/cardenas-vega/boletin-intelectual/item/requisitos-registrar-marca-colombia>

Cuánto cuesta mi web, 2019. Consulta costo creación de web. Recuperado de:
<https://www.cuantocuestamiweb.com.co/>

DANE, Pág. 332; 2012. Consulta CIU. Recuperado de:
https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIU_Rev4ac.pdf

DANE, 2018. Consulta hogares en Colombia. Recuperado de:
<https://www.dane.gov.co/files/censo2018/infografias/info-CNPC-2018total-nal-colombia.pdf>

Departamento de planeación Cali, 2015. Consulta población por estratos Cali. Recuperado de:
<https://planeacion.cali.gov.co/calificifras/Documentos%20pdf/Calificifras2015.pdf>

DIAN, 2019. Consulta que es el RUT. Recuperado de:
<https://www.dian.gov.co/impuestos/personas/Paginas/preguntas.aspx>

Diego Cutignola, 2019. Consulta beneficios de una sociedad S.A.S. Recuperado de:
<https://www.buenosnegocios.com/notas/estructura/sas-13-beneficios-este-nuevo-tipo-sociedad-n3311>

DINERO, 2017. Consulta comportamiento de la inflación en Colombia. Recuperado de:
<https://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-2016/240638>

DINERO, 2018. Consulta mascotas en los hogares. Recuperado de:
<https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/mascotas-en-los-hogares-de-colombia-en-2018/264423>

DINERO, 2018. Consulta cuantas mascotas hay en Colombia. Recuperado de:
<https://www.dinero.com/noticias/mascotas/3452>

EDUBAR S.A, 2012. Consulta población por estratos Barranquilla. Recuperado de:
http://roble.barranquilla.gov.co:8888/images/Valorizacion2/Normatividad/7_Estudio_Socioeconomico.pdf

ELTIEMPO, 2018. Consulta población por ciudad. Recuperado de:
<https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/municipios-mas-poblados-de-colombia-177470>

ELTIEMPO, 2015. Consulta caída del petróleo. Recuperado de:
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16461358>

ELTIEMPO, 2018. Consulta crecimiento y gasto en mascotas. Recuperado de:
<https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>

EmpresaActual, 2019. Consulta que es WACC. Recuperado de:
<https://www.empresaactual.com/el-wacc/>

EPM, 2019. Tarifas alcantarillado y acueducto octubre. Recuperado de:
https://www.epm.com.co/site/Portals/2/Tarifas_Aguas/2019/10%20Tarifas_Aguas_Fact_OCTUBRE_2019.pdf?ver=2019-10-07-085006-453

EPM, 2019. Tarifas septiembre de energía. Recuperado de:
<https://www.epm.com.co/site/Portals/0/documentos/Tarifas/Publicacion%20Septiembre%202016%202019.pdf?ver=2019-09-16-135537-037>

Gabrica, 2019. Consulta competencia. Recuperado de: <https://www.gabrica.co/>

Guías tramites, 2019. Consulta valor certificación de precios. Recuperado de:
<https://guiatramitesyservicios.bogota.gov.co/tramite-servicio/concepto-tecnico-de-seguridad-y-proteccion-contraincendios/>

Homecenter, 2019. Combo Escritorio Tokio + Biblioteca Rosana Roble. Recuperado de: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/CS4071/Combo-Escritorio-Tokio-+-Biblioteca-Rosana-Roble-Humo/CS4071>

Homecenter, 2019. Estanterías metálicas para almacenamiento de producto de 5 niveles. Recuperado de: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/124817/Estanteria-Metalica-5-Niveles-183x92x35-cm-Negro/124817>

Homecenter, 2019. Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro. Recuperado de: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/258550/Silla-de-Escritorio-Profesional-con-Brazos-Negro/258550>

Homecenter, 2019. Sistema de vigilancia Kit DVR 4 Cámaras Full HD 1 Tera Canal Detección Facial VTA. Recuperado de: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/442956/Kit-DVR-4-Camaras-Full-HD-1-Tera-Canal-Deteccion-Facial/442956>

Ikkonos, 2019. Consulta valor de transacciones por internet. Recuperado de: <https://www.ikkonos.com/ideate/pasarelas-de-pago-para-e-commerce-en-colombia-y-sus-costos>

Imagina, 2019. Consulta valor servidor web. Recuperado de: <https://www.imaginacolombia.com/hosting-linux-php>

Industria móvil, 2018. Consulta precios creación de marca. Recuperado de: <http://www.industriamovil.com/2018/03/21/tarifas-de-diseno-grafico-en-colombia/>

Inflation.eu, 2019. Consulta inflación en Estados Unidos. Recuperado de: <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/estados-unidos/inflacion-historica/ipc-inflacion-estados-unidos.aspx>

Isabel Sanz Torres, 2019. Consulta registro de contribuyentes de impuestos de industria y comercio. Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/dian/3510937-impuesto-ica-porcentaje-formulario-tarifas>

Jarapets, 2019. Consulta competencia. Recuperado de: <https://www.facebook.com/jarapetsmascotas/>

Juanito Leon, 2011. Consulta estratos Bogotá. Recuperado de: <https://lasillavacia.com/historia/la-carrera-en-bogota-es-por-seducir-al-estrato-tres-25461>

Juan Carlos Ospina, 2018. Consulta afiliación cajas de compensación. Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/pensiones-iss-cesantias/3233802-que-son-cajas-compensacion-familiar-para-sirven>

Jumbo, 2019. Bolígrafos. Recuperado de: <https://www.tiendasjumbo.co/boligrafo-lux-035-n-x-12-faber-castell/p>

Jumbo, 2019. Borrador Faber Castell Miga de Pan. Recuperado de: <https://www.tiendasjumbo.co/borrador-faber-castellmiga-de-pan-x-2/p>

Jumbo, 2019. Portátil ASUS VivoBook X411UA-BV1175T Intel Ci5 4gb 1tb 14". Recuperado de: <https://www.tiendasjumbo.co/portatil-asus-x411ua-bv1175t-14-intel-core-i5-7200u-4gb-gris-20036342/p?idsku=20053855>

Jumbo, 2019. Resma Reprograf tamaño carta 500. Recuperado de: <https://www.tiendasjumbo.co/resma-reprograftamano-carta-75-gr/p>

La república, 2019. Consulta costo publicaciones de influencers. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/internet-economy/estas-son-las-tarifas-que-suelen-cobran-los-influenciadores-por-publicidad-2879542>

Laura Balletas, 2018. Consulta crecimiento y gasto en mascotas. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>

LAVANGUARDIA, 2017. Consulta ralentización del PIB Estados Unidos. Recuperado de: <https://lavanguardia.com/economia/20170127/413753942289/pib-eeuu-ralentiza-2016.html>

Legiscomex, 2019. Consulta sobre Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/ACERCADE>

Legiscomex, 2019. Consulta Arancel galletas orgánicas. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta Arancel Probióticos. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta beneficio arancelario Galletas Orgánicas. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta beneficio arancelario Probióticos. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta IVA Galletas Orgánicas. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta IVA Probióticos. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta Visto bueno Galletas Orgánicas. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legiscomex, 2019. Consulta Visto bueno Probióticos. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/>

Legis Ámbito Jurídico, 2016. Consulta reforma tributaria 2016. Recuperado de: <https://www.ambitojuridico.com/noticias/congreso/tributario-y-contable/aumento-de-tarifa-de-iva-del-19-aplicara-partir-del-1o-de>

Macrotrends, 2019. Consulta tasa de interés de Estados Unidos. Recuperado de: <https://www.macrotrends.net/2015/fed-funds-rate-historical-chart>

Mapa Colombia, 2019. Consulta ciudades de Colombia. Recuperado de: https://sites.google.com/site/florezinfor/_/rsrc/1468868740565/home/geografia/departamentos-y-ciudades/div_politico_adm.jpg

María del Pilar Camargo, 2013. Consulta ciudad Medellín ciudad más innovadora. Recuperado de: <https://www.semana.com/nacion/articulo/medellin-ciudad-mas-innovadora-del-mundo/334982-3>

Martha Arias, 2012. Consulta población por estratos Medellín. Recuperado de: https://www.elcolombiano.com/historico/medellin_vive_en_estratos_1_2_y_3-FFEC_207064

Medellín Ciudad de la eterna primavera, 2019. Consulta comunas de Medellín.
Recuperado de: <http://medellintespera.blogspot.com/p/mapa-de-medellin-con-barrios-y-comunas.html>

Mercado Libre, 2019. Vitrina De Vidrio Semi Burbuja Y Estantería Metálica (150 cm de ancho 110 de alto). Recuperado de: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-508164148-vitrina-de-vidrio-semi-burbuja-y-estanteria-metalica-_JM#position=1&type=item&tracking_id=6296c5d9-548f-4303-9d1b-ba2d444b7545

MinComercio, 2019. Consulta TLC Estados Unidos – Colombia. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1>

MinTrabajo, 2019. Consulta cálculo de salario. Recuperado de: <http://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

MinSalud, 2019. Consulta afiliación ARL. Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/Afiliacion-al-sistema-general-de-riesgos-laborales.aspx>

Muisca – Dian, 2019. Consulta partida arancelaria Galletas orgánicas Colombia. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Muisca – Dian, 2019. Consulta partida arancelaria Probióticos Colombia. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Nexia Montes & Asociados, 2019. Consulta, impuesto sobre la renta. Recuperado de: <http://nexamya.com.co/sitio/noticias/partir-del-ano-gravable-2019-las-personas-juridicas-afrontan-cambios-las-tarifas-del-impuesto-la-renta/>

Nutristar, 2019. Consulta competencia. Recuperado de: <https://www.lasempresas.com.co/bogota/nutristar-sas/>

Old Mother Hubbard, 2019. Consulta historia. Recuperado de: <https://www.oldmotherhubbard.com/the-bakery/our-story/>

Panamericana, 2019. Archivador Legajador AZ. Recuperado de:
<https://www.panamericana.com.co/legajador-az-plastificado-copypack-tama%C3%B1o-carta-526805/p>

Panamericana, 2019. Grapas. Recuperado de: <https://www.panamericana.com.co/caja-de-grapas-mini-x-1000-unidades-1502/p>

Panamericana, 2019. Perforadora. Recuperado de:
<https://www.panamericana.com.co/perforadora-de-2-huecos-para-25-hojas-fashion-fmc-25/p>

Papelería empresarial, 2019. Recuperado de:
https://www.papeleriaempresarial.com/precios_papeleria_empresarial.pdf

Pet Naturals, 2019. Consulta historia. Recuperado de:
https://www.petnaturals.com/index.php?l=page_view&p=our_story

Portafolio, 2018. Consulta gasto por estratos. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/negocios/las-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos-de-la-economia-del-pais-524357>

Portafolio, 2016. Consulta causas inflación de Colombia en el 2016. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/economia/termina-paro-camionero-en-colombia-499020>

Portafolio, 2018. Consumo de mascotas en el 2018. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/negocios/las-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos-de-la-economia-del-pais-524357>

Portafolio, 2019. Consulta disminución tasa de interés 2019. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/internacional/la-reserva-federal-baja-la-tasa-de-interes-por-primera-vez-en-10-anos-532118>

Portafolio, 2019. Consulta consumo anual en mascotas. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/negocios/mascotas-negocio-que-moveria-3-5-billones-este-ano-532462>

Procolombia, 2019. Consulta acerca del arancel. Recuperado de:
<https://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/como-identifico-la-posicion-arancelaria>

Purina, 2019. Consulta competencia. Recuperado de: <https://www.purina-latam.com/co/purina>

Red Como Vamos. 2011. Consulta estratos Barranquilla. Recuperado de:
http://redcomovamos.org/wp-content/uploads/2014/03/informe2008-2009_2010.pdf

Registro Único Empresarial (2019). Consulta de Existencia de empresa. Recuperado de: https://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas

Searates, 2019. Distancia y tiempo Miami – Puerto Miami. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Puerto de Miami - Puerto Cartagena. Recuperado de: <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Cartagena - Medellín. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo trayecto aéreo Miami - Medellín. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Vermont – Puerto Boston. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Puerto de Boston - Puerto Cartagena. Recuperado de: <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Vermont – Aeropuerto Morrisville. Recuperado de: <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Searates, 2019. Distancia y tiempo Aeropuerto Morrisville – Aeropuerto José María Córdova. Recuperado de: <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Superintendencia de Industria y comercio (2019). Consulta de Marca. Recuperado de:
<http://sipi.sic.gov.co/sipi/ExtraIP/TM/Qbe.aspx?sid=637009604329455475>

Superintendencia de Industria y comercio (2019). Consulta de Marca. Recuperado de:
<http://sipi.sic.gov.co/sipi/ExtraIP/TM/Qbe.aspx?sid=637009756610420775>

Superintendencia de Industria y Comercio, 2019. Consulta registro de una marca.
Recuperado de: <http://www.sic.gov.co/pasos-para-solicitar-el-registro-de-una-marca>
Superintendencia de Industria y Comercio, 2019. Consulta registro de marca.
Recuperado de: <http://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos>

Superintendencia de Industria y Comercio, 2019. Consulta duración de una marca
registrada. Recuperado de: <http://www.sic.gov.co/node/84>

Supersalud, 2017. Consulta afiliación EPS. Recuperado de:
<https://www.supersalud.gov.co/es-co/Noticias/listanoticias/afiliacion-salud-regimen-contributivo>

Tigo, 2019. Consulta cotización plan internet y telefonía. Recuperado de:
<https://www.tigo.com.co/cotizador>

Universidad ECESI, 2019. Consulta arancel variable. Recuperado de:
<https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/08/04/arancel/>

VisualParadigm, 2019. Elaboración esquema local. Recuperado de:
<https://online.visual-paradigm.com/es/>

Anexos

Anexo 1.



1 - Transporte Terrestre Importaciones

 Vigencia: 31/10/2019

Opción 1

Tráfico	1	1001 - 2000 Kg
Origen	Cartagena	\$500,000.00
Destino	Medellín	
T.T	2 a 3 días	
Frecuencia	Cada 2 días	
Moneda	COP	

Anexo 2.




2 - Seguros



Página 1 de 3



Cotización Nro: 339462


 Vigencia: 31/10/2019

Costos en Destino	
Manejo de Cobertura Carga	USD 0.35 % sobre el Valor Asegurado. Mínima 100

Anexo 3



3 - Agenciamiento Aduanero Importación

 Vigencia: 31/10/2019

Costos en Destino	
Comisión Agenciamiento Aduanero	COP 0.35 % sobre el Valor del CIF. Mínima 450000
Gastos varios	COP 70000 x Embarque
Elaboración Declaración de Importación	COP 15000 x Declaración Impo
Elaboración Declaración del Valor	COP 15000 x Declaración Valor
Inspección previa	COP 170000 x Dia / Hombre
Incorporación siglo XXI	COP 35000 x Proceso
Clasificación Arancelaria, Máximo dos posiciones	COP 50000 x Posición
Clasificación Arancelaria, tres o más posiciones	COP 40000 x Posición
Elaboración de Licencia/Registro Vuce	COP 100000 x Licencia
Descargue Directo	COP 80000 x Embarque
Sellos	COP 20000 x Sellos
Tramite otras entidades y vistos buenos ICA, INVIMA y otros	COP 60000 x Proceso
Solicitud proroga o plazo mayor importacion temporales	COP 200000 x Proceso
Tramite clasificación oficial	COP 500000 x Posición
Radicación IMEI MINTIC	COP 50000 Camabaja Camabaja
Comisión Correcciones y legalizaciones	COP 200000 x Proceso
Liquidación de bodegajes y elaboración de planilla	COP 50000 x Proceso
Planilla de traslado a Zona Franca y/o Depósitos	COP 150000 x Embarque
Acompañamiento Inspección DIAN	COP 50000 x Proceso
Tramite desmovilización POLFA	COP 100000 x Embarque
Hoja Adicional Licencia/Registro Vuce	COP 30000 x Hoja
Finalización Sistemas Especiales	COP 180000 x Declaración Impo
Separación de Mercancías	COP 70000 x Dia / Hombre
Validación Clasificación Arancelaria	COP 15000 x Posición