

**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL MOTAJE DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE COJINES PARA EL MERCADO NACIONAL Y
CANADIENSE**

**FERREIRA PEMBERTHY SERGIO ALEJANDRO
VELÁSQUEZ RUÍZ JUAN SEBASTIÁN**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
MEDELLIN
2011**

**plan de negocios para el montaje de una empresa productora y
comercializadora de cojines para el mercado nacional y canadiense**

FERREIRA PEMBERTHY SERGIO ALEJANDRO

VELASQUEZ RUIZ JUAN SEBASTIAN

**ASESOR METODOLOGICO
JORGE ARIEL FRANCO L.
ESP. FORMULACION DE PROYECTOS**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
MEDELLIN
2011**

Nota de aceptación:

Firma del presidente de jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín, miércoles/08/Junio/2011

DEDICATORIA

Este trabajo no pudo haberse realizado sin la ayuda de algunas personas, aquellas que detrás del telón impulsaron esta idea y aportaron su granito de arena, que nunca dudaron de nuestras capacidades y alcances, esas personas que sin ser protagonistas cumplieron un papel muy importante en nuestra investigación, a ellos les queremos dedicar este trabajo, el fruto de un esfuerzo conjunto.

AGRADECIMIENTOS

A Dios gracias, a nuestros padres y familiares a nuestros amigos y aquellas personas que aportaron su conocimiento para el bien de nuestro trabajo, que el señor todo poderoso los bendiga y les ayude siempre

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	9
I. METODOLOGÍA	10
1.1. FORMULACIÓN DE LA IDEA	10
1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	10
1.2.1. Diagnóstico	10
1.2.1.1. Aspectos generales del mercado	10
1.2.1.2. Competencia, precios y asuntos legales	10
1.2.1.3. Conclusión de la inteligencia de mercados	11
1.2.2. Justificación	12
1.2.3. Formulación del problema	13
1.2.4. Objetivos	13
1.2.4.1. Objetivo general	13
1.2.4.2. Objetivos específicos	13
1.3. MARCO TEÒRICO	14
1.3.1. Marco histórico	14
1.4. TRABAJO DE CAMPO (Entrevista)	16
1.4.1. Preguntas	16
1.4.2. Comercio internacional	19
II. ESTUDIO DE MERCADO	20
2.1. ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO	20
2.1.1. Análisis del mercado	20
2.1.2. Vista geográfica	20
2.2. SISTEMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS	21
2.2.1. Sistema generalizado de preferencias para los países andinos (SGP andino)	21
2.2.2. Sistema generalizado de preferencias -SGP- en otros países	21
2.2.3. Tratado de libre comercio, (Colombia-estados unidos)	21
2.2.4. Comunidad andina de naciones (can)	21
2.2.5. Tratado de libre comercio de los tres (tlc-g3)	22
2.2.6. Acuerdo de complementación económica con chile	22
2.2.7. Asociación latinoamericana de integración (ALADI)	22
2.2.8. Comunidad del Caribe (CARICOM)	22
2.2.9. Acuerdo de complementación económica Mercosur y Colombia	22
2.2.10. Área de libre comercio de las Américas (alca)	22
2.2.11. Colombia en la cuenca del pacífico	23

2.2.2. Segmentación del mercado	23
2.2.3. Competencia	23
2.2.3. Tipo de cliente	23
2.3. FACTORES PARA LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	23
2.3.1. País meta	23
2.3.2. Criterios geográficos	23
2.3.3. Criterios económicos	23
2.3.4. Criterios demográficos	24
2.3.5. Género y ciclo de vida familiar	24
2.3.6. Clase social	24
2.4. PRESUPUESTO DE VENTAS	24
2.5. CLASIFICACION DEL PRODUCTO	24
2.5.1. Tipo de producto	24
2.5.2. Análisis de precios	25
2.5.3. Plaza	25
2.6. LOGO	25
2.7. SLOGAN	25
2.8. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	26
2.8.1. Cojines ortopédicos	26
2.8.2. Cojines de decoración	27
2.8.3. Cojines personalizados	28
2.9. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD	29
2.10. ANALISIS DE PROVEEDORES	30
2.11. ANALISIS DE COMPRADORES	30
III. ESTUDIO TÉCNICO	33
3.1. PROCESO PRODUCTIVO	33
3.1.1. Proceso productivo cojines	33
3.1.2. Tipo de proceso productivo	33
3.2. CAPACIDAD INSTALADA	35
3.3. BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS	35
6.4. DESCRIPCIÓN MAQUINARIA Y EQUIPOS	36
6.4.1. Máquina de relleno mrg-1	36
6.4.2. Máquina de estampado en caliente de alimentación automática	37
6.4.3. Máquina de coser Singer 2818	38
3.4. BALANCE DE OBRAS FÍSICAS	39
3.5. DISEÑO DE PRODUCTO	39
3.5.1. Cojines ortopédicos	39
3.5.2. Cojines decoración	40

3.5.3. Cojines personalizados	40
3.7. EMPAQUE Y EMBALAJE	41
3.8. LOCALIZACIÓN	41
3.9. PLANTA FÍSICA	42
IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	43
4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	43
4.2. VISION	43
4.3. MISION	43
4.4. PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES	43
4.5. SELECCIÓN DE PERSONAL	44
4.6. CARGOS	44
4.7. DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS	45
4.8. LIQUIDACION NOMINA	63
4.9. ASUNTOS LEGALES	66
4.9.1. Estudio jurídico	66
4.9.2. Aspectos generales	66
V. ESTUDIO FINANCIERO	71
5.1.1. Activos fijos	71
5.1.2. Gastos pre operativos o inversiones diferidas	71
5.1.3. Capital de trabajo	71
5.1.4. Horizonte del proyecto	71
5.1.5. Fuentes de financiación inversión inicial	72
5.2. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS	72
5.2.2. Costos variables	72
5.2.3. Costos mensuales producto	73
5.3. PRESUPUESTO DE VENTAS	73
5.3.2. Ingresos anuales	74
5.4. LIQUIDACION DE CREDITO	74
5.5. DEPRECIACIONES	75
5.6. ESTADO DE RESULTADOS	76
5.7. PRESUPUESTO DE EFECTIVO	76
5.8. EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR	77
VI. SENSIBILIZACION	78
VIII. INTERGRAFÍA	79

CONTENIDO DE CUADROS

Cuadro 1.	25
Cuadro 2.	34
Cuadro 3.	35
Cuadro 4.	35
Cuadro 5.	39
Cuadro 6.	39
Cuadro 7.	40
Cuadro 8.	40
Cuadro 9.	41
Cuadro 10.	45
Cuadro 11.	63
Cuadro 12.	71
Cuadro 13.	71
Cuadro 14.	71
Cuadro 15.	72
Cuadro 16.	72
Cuadro 17.	72
Cuadro 18.	73
Cuadro 19.	73
Cuadro 20.	73
Cuadro 21.	74
Cuadro 22.	74
Cuadro 23.	75
Cuadro 24.	76
Cuadro 25.	76
Cuadro 26.	77
Cuadro 27.	78

INTRODUCCION

Con miras a la culminación de los estudios de comercio internacional, Sebastián Velásquez y Sergio Alejandro se unen para la creación de una propuesta de grado llamada NUBVE S.A.; una empresa con capacidad de Importar o comprar en el mercado nacional material textil y materias primas para la elaboración de cojines ortopédicos y de decoración y posterior comercialización dentro y fuera del país; para el desarrollo de esta idea se utilizará un equipo de trabajo apto para realizar cada una de las actividades que la empresa requiera para llevar a cabo sus tareas, con personal idóneo y capacitado, un área administrativa, equipos aptos para la producción de cojines, algunos de los equipos que deberán usarse para la producción de cojines son maquinas tradicionales de cocer de última generación, capaces de realizar tareas en poco tiempo y con mayor precisión, contará también con algunas maquinas industriales que se encargan de realizar los cortes de los diseños y una planta física donde se puedan llevar a cabo todas las labores que correspondan a la actividad comercial de la empresa, se generarán empleos directos en el área administrativa y productiva y empleos indirectos al iniciar la actividad comercial.

I METODOLOGÍA

1.1. FORMULACIÓN DE LA IDEA

Elaboración de un plan de negocios que permita conocer los aspectos más importantes para producir y comercializar cojines en el mercado nacional e internacional.

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Diagnóstico

A través de investigaciones, se ha logrado filtrar información referente al tiempo que pasan las personas en sus trabajos, tiempo perfecto para generar estrés y Confusión mental, dado que no cuentan con suficiente espacio para descansar, se ha tomado la decisión de implementar de manera intensa un proyecto que satisfaga esta necesidad.

Descansar de forma cómoda y placentera es difícil por el alto estrés que se maneja en los entornos laborales, según algunos estudios realizados, muchas de las empresas toman un largo lapso de descanso de dos horas al medio día como compensación del trabajo realizado en la mañana, pero muchas de las personas que tienen esta oportunidad no la aprovechan como debe ser, puesto que es un descanso, continúan sus labores o gastan su tiempo durmiendo sobre el escritorio lo cual es dañino para el cuerpo por la postura que se toma, con esta nueva propuesta muchas de estas incomodidades van a desaparecer ya que se contará con un producto que puede realizar el trabajo duro en el mejor momento.

1.2.1.1. Aspectos generales del mercado

Dentro de una sociedad de consumo, las oportunidades las da el mismo mercado, siempre cuando se tenga una buena propuesta, demostrar que es una empresa solida y confiable siempre tendrá una buena proyección para el publico, siempre debe enfocarse en el buen desempeño de los empleados dentro y fuera de la empresa, generar el mejor reconocimiento de la marca y mayor confiabilidad.

1.2.1.2. Competencia, precios y asuntos legales

Hay grandes empresas que llevan mucho tiempo demostrando sus buenos productos, donde el diseño, la marca y la variedad manda a la hora de enfocarse a un tipo de mercado, los precios están completamente soportados en los beneficios que otorgan los productos, cuentan con personal de alta experiencia y gran capacidad de producción y comercialización, es importante realizar un análisis muy profundo para conocer las debilidades de las empresas que ya están

consolidadas en el mercado y buscar la manera de explorar nuevos sitios. Según la ley colombiana, es de libre comercialización este tipo de productos, aunque siempre es bueno tener un buen respaldo que pueda dar referencias de la empresa para no incurrir en desdichas con las normas, realizar un estudio previo a las normas ayuda a certificar los métodos de comercializar los productos dentro del país y por fuera de él y hará más fácil y entendible donde y como es aceptado.

1.2.1.3. Conclusión de la inteligencia de mercados

El producto según las estadísticas dadas por la inteligencia de mercados los dos países con más índices de probabilidad para las negociaciones es Canadá seguido de Estados Unidos que demuestran que son los países con más confianza a la hora de hacer negociación, según el último informe de Proexport, Canadá hace parte de los países desarrollados con más poder adquisitivo con un PIB Per capital de \$39,600.

Dando así un grado de confiabilidad del 98% perteneciente a uno de los bloques económicos más grandes del mundo ocupando el puesto 2 en el escalafón de los países más desarrollados del mundo quedando como el mercado meta.

1.2.2. Justificación

El plan de negocio se da a través de la necesidad de cumplir con los requisitos de la universidad, ayudarnos con nuestro proyecto de vida, la competencia, el aprendizaje y obtener una fuente de ingreso, por tal motivo presentar este trabajo es la forma de demostrar las capacidades académicas y experimentales con el tema, especialmente si se trata de tener una visión clara del lo que sucede en el entorno, este trabajo cuenta con información básica y puntual para realizar un plan de negocio basado en hechos reales con información verídica, para la importación de materias primas textiles, creación y producción de cojines de excelente calidad para la comercialización de estos dentro del mercado colombiano y productos de exportación a Canadá según un estudio de mercado.

1.2.3. Formulación del problema

Necesidad de tener una mayor oferta en el mercado de un cojín ortopédico que ayude a tomar un mejor descanso.

1.2.4. Objetivos

1.2.4.1. Objetivo general

Desarrollar un plan de negocios que posibilite el montaje de una empresa productora y comercializadora de cojines ortopédicos y decorativos para el mercado nacional y exportar a Canadá

1.2.4.2. Objetivos específicos

Efectuar una metodología que oriente el trabajo.

Obtener información para hacer estudios.

Desarrollar los estudios: mercado, técnico, organizacional y financiero.

Presentar y sustentar la propuesta.

1.3. MARCO TEÒRICO

1.3.1. Marco històrico

Aun no se ha determinado a ciencia cierta el principio de los cojines, pero si se cree el origen de su implementación, dado que se han encontrado almohadas en las tumbas de los emperadores de Egipto y fueron utilizados por los monjes budistas en su momento de esplendor para adoración a sus dioses, también se sabe que habían sido utilizados por la alta sociedad en la edad media, donde solo las familias con mucha clase podían tener esta tipo de artículos en sus hogares.

Desde hace varios años, algunos países han desarrollado la producción en serie de estos productos como China, India, Vietnam, entre otros; esto, dado al fenómeno de la globalización que se ha venido practicando desde el final de la Segunda Guerra Mundial, lo cual ha influido que su adquisición sea más fácil para las diferentes clases sociales.

Socialmente, las almohadas han jugado un papel muy importante en la salud de los seres humanos, puesto que ha facilitado el descanso de las personas, sin embargo los cojines que antes pasaban a un segundo plano puesto que solo eran decoración, ahora, se puede observar que las comunidades lo usan también para el descanso de una forma diferente, dado que no tienen el diseño estándar de una almohada convencional, por el contrario, se han tomado formas diferentes con impresiones y bordados que hacen que aparte de adornar y decorar espacios, también sirvan para tomar la forma del cuerpo y así motivar el descanso.

El Cojín Como Elemento Decorativo

“Para la cultura occidental los cojines ya no tienen este marcado sentido ritual de los orientales. Se han convertido en accesorios decorativos complementando el ambiente estético de las diferentes tendencias del diseño, convirtiéndose en una opción del interiorismo. Por lo mismo va de la mano con la vanguardia en variedades, colores y formas.”

Tendencias

“Posteriormente, las tendencias arquitectónicas influyeron en el interiorismo, por lo tanto el diseño de mobiliario, estampados, colores etc., dieron paso a la moda. Por ejemplo, en los años 20-30s la tendencia ART DECO utilizaba estampados de pieles de animales: cebras, tigres, textura de cocodrilo. Así mismo las formas geométricas como rombos, círculos, etc.

En la actualidad la moda marca el uso de telas, pieles sintéticas (mezcla vinil-piel) que dan texturas suaves. Los colores dominantes son el cacao (con costuras

contrastantes), rojo, naranja, chocolate, púrpura o morado con estampados en círculos. Estos cojines lucen en muebles de diseño contemporáneo, minimalista.”

Asimismo, como se han tornado diferentes tendencias, nos hemos dado cuenta que la variedad es la clave del éxito, a través de los tiempos estos productos han evolucionado de acuerdo al tipo de mercado al que se quiere llegar, demostrando la versatilidad en los diseños, formas, colores y beneficios; de igual manera, se han dado diferentes usos como el de la decoración de interiores y la ayuda al descanso humano.

1.4. TRABAJO DE CAMPO

ENTREVISTA

Nombre: Wilson López Gallego

Tiempo: 18 años en la compañía

Empresa: Colchones Comodísimos

Cargo: Jefe de Producción

Fecha: Jueves 17 de Marzo 2011 05:30 pm

1.4.1 Preguntas

¿Por qué nace la idea de implementar la producción de cojines en la compañía?

- Por tener más participación en el mercado y generar innovación y empleo, se busca satisfacer al cliente en todos los sentidos posibles.

¿Hace cuánto tiempo se desarrolla esta actividad?

- Prácticamente desde el inicio de la compañía, unos 20 años aproximadamente.

¿Se realizan estudios previos al momento de producir los cojines?

- Siempre se realizan estudios en beneficios del cliente y mejora continua de la producción.

¿Existe un área encargada de los diseños y qué factor cumple?

- Si, el área de diseño se encarga de la primera parte del proceso y como tal es el más importante.

¿Cada cuánto o con qué frecuencia se hace los pedidos para la consecución de las materias primas?

- Se produce sobre pedidos, la cantidad depende de lo que el cliente necesite.

¿Qué materiales se utiliza para la producción de cojines?

- Espuma Memory Foam y es la misma técnica de espuma utilizada por la NASA.

¿Qué tecnología influye en el proceso de producción?

- Centro de corte alemán totalmente digital y trabaja con diferentes diseños.

¿Cantidad de empleados que laboran en el departamento de producción?

- En la planta de producción hay 80 trabajadores.

¿Cuántas personas interfieren en el proceso de producción del cojín y su ensamblaje desde que llegan los materiales a la planta hasta que se realiza el despacho?

- Es una cadena, pero en total interfieren 12 personas.

¿La empresa importa materias primas?

- Si.
 - ¿De qué países?
 - Brasil, Estados Unidos de América Y Corea del Sur, el resto de los proveedores son nacionales.
 - ¿Qué materiales importa y en qué cantidad?
 - Polioliol 60-04; Desmorul 80: 6 contenedores de 40' mensuales, lo equivalente a 180 toneladas.
 - ¿Cuánto tiempo se tarda la mercancía desde la realización del pedido hasta que llega a la planta?
 - Cada 15 días se hacen los pedidos.

¿Manejan Stock de inventario y hasta qué punto?

- 50.000kg; 50 toneladas de materias primas.

¿Cuántas clases de Cojines desarrollan en la compañía?

- 4 clases referencia almohada y relajador de cuello.

¿Cuál es el proceso de producción de los cojines?

- El Polioliol 60-04 y Desmorul 80, son almacenados en tanques de forma líquida, se transportan a un cuarto frío a una temperatura de -18°C se mezcla a 7000 revoluciones por segundo mientras se le mezclan otras sustancias como Otoato de Estaño, Aminas y Silicona y posteriormente toma una forma cubica y se transporta por una línea al centro de corte, el cual lo hace a la medida del diseño con una perfección del 99.8%, mientras esto sucede, las personas a cargo de las fundas realizan las costuras respectivas para el posterior ensamblado, a continuación pasan por otra línea donde llegan al almacenaje y posteriormente a la zona de despacho para ser entregado al cliente.

¿Qué tipo de maquinaria se necesita para la elaboración de los cojines?

- Espumadora, Pantógrafo (se maneja manualmente y de forma artesanal en el centro de corte), una cortadora sin fin que se encarga de cortar el cubo de la espuma, cortadora de tela con molde y maquinas de cocer caseras e industriales.

¿Tiempo promedio para la elaboración por unidad y por lote?

- Por unidad se tarda 33 minutos, y para elaborar un lote aproximadamente 8 horas, un turno completo.

¿Qué características debe cumplir un buen cojín?

- Espuma de excelente calidad que cumpla con los estándares de Memory Foam, cortes perfectos e innovadores diseños

¿Manejan algún Sistema de Gestión de Calidad?

- La compañía se encuentra certificada bajo el sello de calidad ISO 9000, y se realizan las revisiones respectivas con el producto terminado.

¿Cómo es el manejo de los desperdicios?

- La mayoría de los pedidos son un lote completo, así que se sacan los bloques de espuma que son necesarios para dicho lote, esto es lo que se le cobra al cliente, pero cuando hay sobras esto entra a un molino donde es triturado en pequeñas partículas y luego es ensamblado en otra referencia de colchones llamado Colchón Casaca

¿Cuál es la capacidad de producción y los tiempos de entrega?

- 10.000 unidades de cojines y almohadas y 5.000 unidades de colchones mensualmente.

¿Los empleados bajo qué circunstancias y condiciones laboran en la empresa; cada cuanto reciben capacitaciones?

- El personal nuevo es capacitado bajo la filosofía de la compañía, ellos ingresan como ayudantes para evitar mayores responsabilidades, a medida que se adquiere más experiencia se incrementan las responsabilidades, se recibe constantemente capacitaciones para superación personal y motivación.

¿Precios de Venta?

- El precio de los cojines es de \$35.000, los descansadores (otra referencia) \$70.000 y la almohada Memory Foam \$110.000 en las tiendas de la compañía.

¿La empresa tiene Marca propia?

- Si, la marca es Comodísimos.

1.4.2. Comercio internacional

¿Cómo fue la introducción en el mercado internacional?

- Fue complicada ya que no teníamos experiencia en el campo pero fue un paso al progreso y la expansión de la empresa.

¿En qué mercados se encuentra y en cuales se enfoca?

- En el momento estamos enfocados en el mercado nacional principalmente y en los mercados latinoamericanos, como Ecuador, Brasil, Argentina, Chile y Venezuela pero actualmente están congeladas las negociaciones.

¿Cuándo comenzó a exportar?

- Más o menos unos 6 años.

¿Actualmente qué porcentaje de su producción exporta?

- Muy poco porque apenas comenzamos, un 10% de la producción

¿Cuál fue su motivación para exportar?

- Las ganas de expandir y ampliar la empresa, sus mercados y sus utilidades.

¿Cuenta con un departamento de exportaciones o de comercio exterior?

- No, las exportaciones como han sido pocas nos hemos asesorado de una Agencia de Aduanas.

¿Cuáles son los retos que ha encontrado y debido superar por mercado?

- La competencia y los bajos precios.

¿Participa en ferias internacionales para promover sus productos o servicios en el extranjero?

- No, en ninguna pero esta la proyección para hacerlo en el mediano plazo.

¿Qué otros medios promocionales utiliza?

- Aparte de nuestros vendedores también lo hacemos por medio de catálogos y el portal en Internet

¿Está su empresa en algún régimen especial de exportación o de importación?

- No, pero tenemos pensado implementar el plan Vallejo.

II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO

La experiencia en el mercado local y domestico deja conocer nuevos entornos en donde hay necesidad de incursionar con productos innovadores y competitivos, este es el caso de Nubve S.A., una compañía que se ve en la necesidad de producir para mercados externos con la ayuda de agentes comercializadores en el país de destino; Canadá, cuenta con una gran capacidad de compra y una población densa, Utilizar agentes comercializadores dentro de este país es muy importante puesto que se pasa de un mercado aparentemente conocido a uno completamente diferente, la producción a gran escala es muy importante para poder satisfacer el gran mercado canadiense, con un plan estratégico que logre convencer a los importadores, de tal motivo que los incentive a comercializar los productos Nubve dentro de sus mercados.

Dentro del estilo de negocios de la compañía está el ofrecer el producto a compradores mayoristas en el exterior para que estos se encarguen de la distribución y comercialización a diferentes tiendas en las ciudades más importantes.

2.1.1. Análisis del mercado

NUBVE S.A. Como comercializadora internacional a estudiado los diferentes mercados a nivel mundial seleccionando así los más convenientes para el desarrollo de sus funciones comerciales y encontramos los siguientes aspectos que fueron fundamentales para la selección del mercado meta.

2.1.2. Vista geográfica

A nivel internacional Colombia tiene muchos acuerdos internacionales en el ámbito comercial, entre ellos se encuentran: Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP ANDINO), Sistema Generalizado de Preferencias -SGP- en Otros Países, Tratado de Libre Comercio, (Colombia-Estados Unidos), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Tratado de Libre Comercio de los Tres (TLC-G3), Acuerdo de Complementación Económica con Chile, Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad del Caribe (CARICOM), Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR y Colombia, Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) ,Colombia en la Cuenca del Pacífico

2.2. SISTEMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

PREFERENCIAS ARANCELARIAS: ATPA - ATPDEA, Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP andino), Sistema Generalizado de Preferencias -SGP- en otros países, Comunidad Andina de Naciones (CAN), Tratado de Libre Comercio de los Tres (TLC-G3), Acuerdo de Complementación Económica con Chile, Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad del Caribe (CARICOM), la Organización Mundial del Comercio (OMC), Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Colombia en la Cuenca del Pacífico, Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR y Colombia.

ACUERDOS COMERCIALES: Colombia ha venido estructurando una política de integración abierta, gracias a la cual goza de mercados libres en el ámbito latinoamericano.

2.2.1. Sistema generalizado de preferencias para los países andinos (SGP andino)

El SGP Andino es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Colombia y a otros países, dentro del marco del SGP comunitario aplicado a los países en desarrollo. El sistema contempla la rebaja del 100% del arancel aduanero para cerca del 90% de las importaciones provenientes de los países andinos.

2.2.2. Sistema generalizado de preferencias -SGP- en otros países

Colombia también goza de preferencias arancelarias de acceso en países desarrollados tales como Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza, dentro del esquema del SGP; mediante estos esquemas se tiene un acceso preferencial a los mercados mencionados, lo cual otorga una ventaja comparativa con relación a los países que no se benefician del Sistema Generalizado de Preferencias.

2.2.3. Tratado de libre comercio, (Colombia- Estados Unidos)

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo celebrado entre Colombia y Estados Unidos con el fin de eliminar los obstáculos al intercambio comercial entre los dos países y mejorar las condiciones de acceso de sus productos. El acuerdo fue cerrado el 27 de Febrero de 2006, y se espera que entre en vigor a finales de 2011.

2.2.4. Comunidad andina de naciones (can)

El esquema de integración económica más importante para Colombia es el de la CAN que funciona bajo el amparo de la ALADI. En virtud de este Acuerdo, Colombia tiene libertad de intercambio comercial con Bolivia, Ecuador y Perú, países miembros de la CAN.

2.2.5. Tratado de libre comercio de los tres (TLC-G3)

En 1995 entró en vigencia el TLC entre Colombia, Venezuela y México. Con un itinerario de desgravación asimétrica, los aranceles de los tres países se igualarán en un plazo de diez años, integrando un mercado de 145 millones de habitantes con un producto de más de US\$ 400,000 millones, teniendo en cuenta los sectores sensibles de cada país.

2.2.6. Acuerdo de complementación económica con Chile

En virtud de este acuerdo, se encuentra desgravado el 95% del comercio bilateral que corresponde al 96% del universo arancelario de Colombia. El porcentaje restante quedará totalmente liberado, con un arancel igual a cero, en el 2012. El Acuerdo, además, define una zona de libre comercio mediante la eliminación gradual de los gravámenes aduaneros y de las barreras no arancelarias.

2.2.7. Asociación latinoamericana de integración (ALADI)

Establecida mediante el Tratado de Montevideo de 1980, la ALADI permite la concertación de acuerdos de alcance parcial entre los países y áreas de integración económica de América Latina. Adicionalmente, gracias al Convenio de Pagos Recíprocos el comercio entre los miembros de la Asociación puede canalizarse sin riesgo del intermediario financiero, lo que genera facilidades de crédito tanto al comprador como al proveedor.

2.2.8. Comunidad del Caribe (CARICOM)

CARICOM es un programa de liberalización del comercio que entró en vigencia a partir del primero de enero de 1995, tomando en consideración la diferencia en los niveles de desarrollo relativo de los países miembros del acuerdo, dentro de los cuales Colombia es el de mayor desarrollo económico relativo.

Los 12 países miembros de CARICOM que participan como signatarios de este Acuerdo de Alcance Parcial son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.

2.2.9. Acuerdo de complementación económica Mercosur y Colombia

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela (países de CAN) y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay (miembros del MERCOSUR) entró en vigencia el primero de abril de 2004. Este Acuerdo impulsará la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias, con lo cual, se esperan incrementos sustanciales en las exportaciones colombianas.

2.2.10. Área de libre comercio de las Américas (alca)

Los 34 países americanos, con excepción de Cuba, se han comprometido a construir un área de libre comercio para el año 2005. El ALCA ofrecerá estabilidad jurídica con normas claras y transparentes que favorecerán los flujos de comercio e inversión en el hemisferio haciéndolos más predecibles y menos vulnerables a

los a las acciones unilaterales de los gobiernos. Además se establecerá un sistema unificado de solución de controversias que garantizará la correcta aplicación de las disciplinas.

2.2.11. Colombia en la cuenca del pacífico

Colombia pertenece al Pacific Basin Economic Council -PBEC-, llamado también Club del Pacífico. Esta es una asociación no gubernamental conformada por los más importantes empresarios de países con costas sobre el Pacífico, cuyo propósito es el de incrementar el mutuo conocimiento, el flujo de negocios e inversión, la cooperación económica, la transferencia de la tecnología y el turismo, entre otros.

Estos son acuerdos, entre otros que aun no se firman como es el TLC con Canadá que no solamente enriquecen las relaciones políticas sino que también amplían el panorama para los empresarios que en este momento tenemos pensado exportar.

2.2.2 segmentación del mercado

En esta parte del análisis del mercado entraremos a describir paso a paso el cliente al que pretendemos llegar de manera directa y al cliente final que también cumple un papel importante en nuestra empresa y cadena logística.

2.2.3. Competencia

Según nuestro estudio de mercados es necesario abrirnos paso en un mercado de competencia semi-perfecta donde hay múltiples oferentes de pequeño tamaño que se deben someter a una disciplina de mercado.

2.2.3. Tipo de cliente

El tipo de consumidor al que tiene pensado llegar NUBVE S.A. es a un comercializador mayorista en el exterior que se encargue de distribuir en el mercado directo al consumidor y así manejar un volumen de venta sostenible y rentable para la compañía, sin embargo está en la misión crear tiendas propias de la marca en el mercado nacional

2.3. FACTORES PARA LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

2.3.1. País meta: Canadá.

2.3.2. Criterios geográficos

Tamaño Del País: 9.984.670 km²

Fronteras: Círculo Polar Ártico (Polo Norte), Océano Atlántico Norte, Estados Unidos de Norteamérica, Océano Pacífico Norte

2.3.3. Criterios económicos

PIB Per Cápita / moneda: US\$ \$39,600 (2007) / Dólar canadiense (C\$, CAD).

2.3.4. Criterios demográficos

Edad: De los 6 a los 75 años

Población Total: 34.124.781 Hab (2010)

Densidad: 3,4 hab/km²

2.3.5. Género y ciclo de vida familiar

Para este producto el género y el ciclo de vida familiar son irrelevantes, ya que no posee funciones propias de un solo género y puede ser usado por cualquier persona excepto por niños menores de 3 años.

2.3.6. Clase social

Los cojines ortopédicos NUBVE son destinados a una clase social media ya que poseen un valor agregado en sus funciones que no tienen los cojines comunes, y esto hace que su valor sea un poco más acorde con sus características, comodidad y funcionalidad y llegar a mayor cantidad de público.

PRESUPUESTO DE VENTAS

Cuadro 1.

PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN						TOTAL
	NACIONAL			INTERNACIONAL			
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total	
Cojines Ortopédicos	500	25.000	12.500.000	180	30.000	5.400.000	17.900.000
Cojines Decoración	1.200	20.000	24.000.000	500	25.000	12.500.000	36.500.000
Cojines Personalizados	800	20.000	16.000.000	250	25.000	6.250.000	22.250.000
			52.500.000			24.150.000	76.650.000

2.5. CLASIFICACION DEL PRODUCTO

2.5.1. Tipo de producto

A). CONSUMO

B). CONVENIENCIA

Los cojines ortopédicos a pesar de ser un bien que puede prestar un alto beneficio para el cliente no es un producto de primera necesidad, es más un producto que se compra por costumbre y frecuentemente, no necesariamente su valor tiene que ser elevado y tampoco requieren de mucha asistencia a la hora de vender, es un producto que es necesario, pero que no genera prioridad sobre otros.

Un consumidor busca comodidad a la hora de descansar y quiere que ese momento sea de total paz y tranquilidad todo lo que solo le pueda brindar un producto de excelente calidad.

2.5.2. Análisis de precios

Los precios son la variable fundamental para cualquier negocio, en situaciones de alta competencia resulta ser una estrategia bastante importante.

El precio de los cojines NUBVE se fijaron a través de precios existentes en el mercado tomando como base información brindada por la web donde productos como este, con características similares oscilan entre los \$40.000 y los \$55.000 pesos en Colombia, y en Canadá van entre C\$ 80 y 120, un precio razonable el cual en el transcurso del proyecto comprobaremos si los costos fijos mas los costos variables soportan y justifican este precio base.

2.5.3. Plaza

Vancouver y Toronto serian las mejores ciudades en la propuesta para comercializar los productos Nubve, con el TLC con Canadá podremos acceder con preferencias arancelarias a un mercado que importa el 4,5% del total mundial, y que se posiciona como el quinto país en el mundo por su volumen de comercio. A esto se suma que Canadá es una de las 10 principales fuentes de Inversión Extranjera Directa.

El TLC con Canadá incluye acuerdos paralelos para la cooperación laboral y el medio ambiente. En desarrollo de lo pactado, los dos países se comprometieron a respetar los estándares y los principios internacionalmente reconocidos en estos dos temas.

En el 2010 las exportaciones colombianas a Canadá se incrementaron 38%. Según cifras del Ministerio y sumaron US\$532,2 millones. Una cifra que nos incentiva a exportar y a ver en Canadá una plaza de mercado aun sin explorar y con unas oportunidades inigualables.

2.6. LOGO

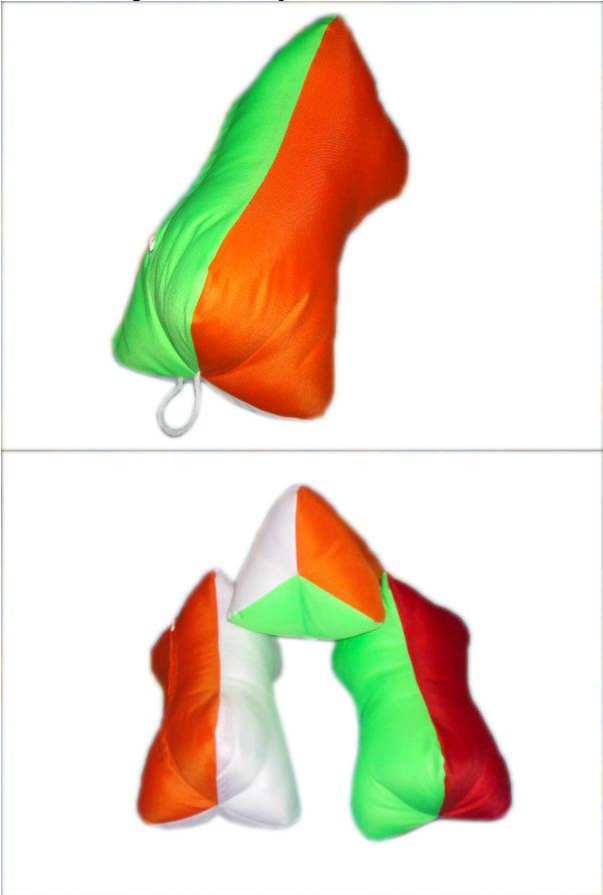


2.7. SLOGAN

Dentro del espacio que te mereces.

2.8. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

2.8.1. Cojines ortopédicos



2.8.2. Cojines de decoración



2.8.3. Cojines personalizados



2.9. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

Para poder penetrar en nuestro mercado meta pretendemos implementar estrategias de publicidad muy simples y precisas.

Por medio de cuñas televisivas y radiales pretendemos difundir la información de nuestro producto sus características y beneficios; queremos mostrar nuestro portafolio y abrimos paso en el mercado canadiense.

Spots Publicitarios

La duración estándar de los Spots publicitarios a emitir será de un máximo de 30 segundos. En el caso de que la duración del spot sea superior a la estipulada en estas Tarifas, el precio a aplicar será de:

- 1) 3,30 usd x segundo en caso de em. Ordinaria
- 2) 4,30 usd x segundo en caso de em. Prime time
- 3) 5,30 usd x segundo en caso de bloq. Calidad
(+ 16 % de I.V.A. sobre el resultado final)

a) Emisión Ordinaria (de 12.30 a 20.00 horas):

4 pases diarios en la publicidad ordinaria, en las pausas previstas para ello, durante un mes:

PRECIO: 90,00 USD + IVA

b) Patrocinio De Estrenos

Spot generado por ordenador proporcionado por el propio cliente cuya duración máxima será 30 segundos.

Pase del spot antes y después del espacio del programa estreno, durante un mes:

PRECIO: 90,00 USD + IVA

c) Prime Time 1 (durante la emisión de Noticias):

Un único pase durante la emisión del espacio informativo Noticias durante un mes:

PRECIO: 120,00 USD + IVA

Nota: La franja horaria denominada PRIME TIME 1 tiene una capacidad de 8 minutos máximo para inserciones comerciales.

d) Bloque De Calidad (antes de la emisión de la cabecera del informativo)

e) Publi-reportaje: (Franja a elegir por el anunciante excluyendo el intermedio de Noticias y Bloque de Calidad):

Emisión de reportaje publicitario de 5 minutos máximo de duración en cualquiera de las franjas horarias. Grabado y editado

PRECIO: 950,00 USD + IVA

f) Prime Time 2 (durante la programación de Noche, excluyendo programas de emisión especial):

Emisión de spot de 30 segundos en la franja comprendida entre las 22:15 y las 00:15 horas, Se emiten 2 pases diarios.

PRECIO: 80,00 UDS + IVA.

Conclusión: los espacios escogidos para la publicidad serán la opción B y C la cual nos permite llegar a mayor público.

2.10. ANÁLISIS DE PROVEEDORES

- **DEVEAUX S.A.**

UBICACIÓN: Francia

PRODUCTO: Algodón y tela

- **TAVEX CHILE S.A.**

UBICACIÓN: Chile

PRODUCTO: Tela

- **EXPORTADORA A&E DE COSTA RICA S.A.**

UBICACIÓN: Costa rica.

PRODUCTO: Tela

- **ZHEJIANG TENGMA TEXTILE CO., LTD.**

UBICACIÓN: China.

PRODUCTO: Algodón

- **TOPMAN EXPORTS LTD**

UBICACIÓN: India.

PRODUCTO: Tela

- **LA INTERNACIONAL S.A.**

UBICACIÓN: Ecuador.

PRODUCTO: Tela

2.11. ANALISIS DE COMPRADORES

2.11.1. Modern karibou - Canadá

Después de trabajar en proyectos de decoración del hogar nos hemos dado cuenta que no es fácil encontrar hermosas piezas y diseños de forma inteligente para el hogar. En Canadá, la selección parece a menudo limitada y la compra de un artículo significa largas búsquedas para un minorista que en realidad va a entregarle a su cliente que incluso ya espera el envío, la aduana, y luego que le

llegue a su casa. Estamos aquí para ofrecer una solución moderna y un proceso simplificado.

Modern Karibou destaca las creaciones de diseños consagrados y artistas de todo el mundo y celebra la cosecha propia, el talento innovador. Además de contar con una gran selección única de muebles y accesorios modernos, vamos a ayudarle a identificar grandes ideas de diseño contemporáneo para su hogar y que sean de fácil acceso.

Ofreceremos a Modern Karibou 500 cojines para Decoración y 250 cojines Personalizados mensualmente para fortalecer su portafolio de productos, compitiendo con calidad y profesionalismo, para llegar a la mayor cantidad de público posible en un país donde el glamour, el estilo y la clase se hacen notar.

La mercancía será transportada vía marítima con el término de negociación FOB Buenaventura, con un precio de \$25.000 o su equivalente con una tasa de cambio de \$1829.75 para US\$13.66

2.11.2. Sears - Canadá

Sears opera más de 863 tiendas en centros comerciales, y adicionalmente 1.200 puntos de venta que incluyen productos como hardwares, neumáticos baterías, así como las tiendas de propiedad independiente, principalmente en los mercados más pequeños y rurales.

Las operaciones de servicios de la compañía incluyen los servicios de instalación y reparación de productos, contratos de servicios; selección de instalaciones y mejoras en el hogar, y de respuesta directa. La respuesta directa incluye, clubes y mercancías a través de catálogos especializados.

Sears, Roebuck and Co. Es también es el propietario mayoritario de Sears Canadá Inc., uno de los mayores minoristas de Canadá. Sears Canadá opera 125 tiendas de línea completa, 176 tiendas especializadas, y 1.550 agentes de catálogo de un propietario independiente y tiendas de la ciudad natal.

Sears comercializa más de 100.000 productos y por eso hemos encontrado una oportunidad en ofrecerle nuestro Cojín Ortopédico compitiendo con precio y beneficios y así aprovechar sus alcances para llegar a mayor cantidad de usuarios en sus tiendas.

Para Sears, tenemos como estrategia de mercadeo ofrecerle 180 de nuestros cojines Ortopédicos, dado su gran acogida en el mercado canadiense, compitiendo por precio, calidad y diseño.

La mercancía será transportada vía marítima con el término de negociación FOB Buenaventura, con un precio de \$30.000 o su equivalente con una tasa de cambio de \$1829.75 para US\$16.39

III. ESTUDIO TÉCNICO

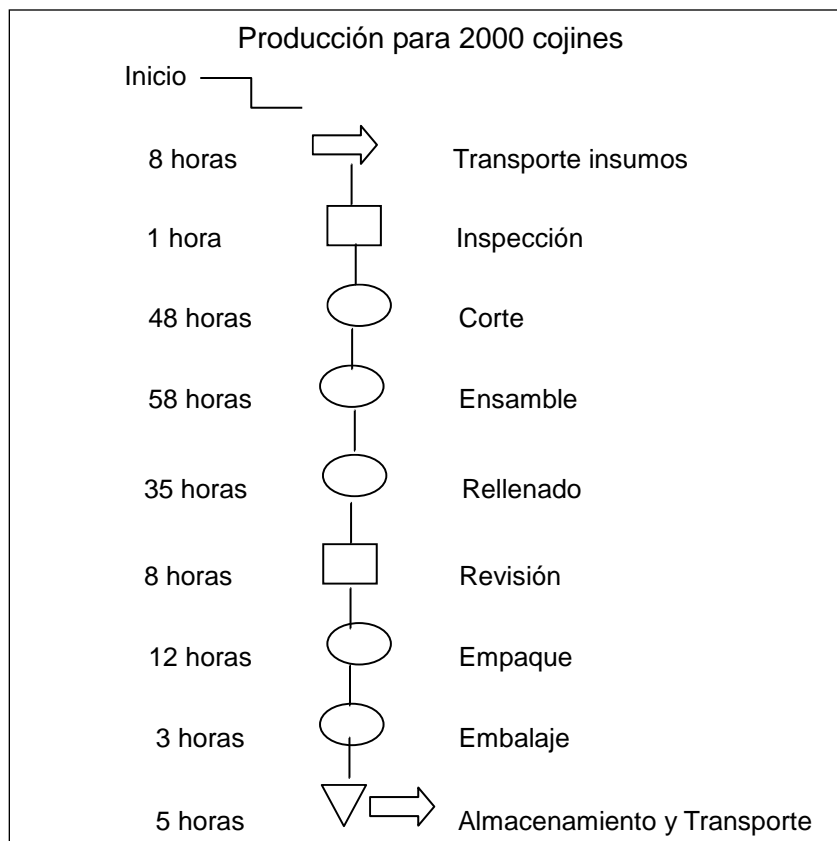
3.1. PROCESO PRODUCTIVO

3.1.1. Proceso productivo cojines

La materia prima llega a la zona de almacenaje, donde es inspeccionada por uno de los funcionarios de producción, luego, se hace la separación de las telas, fibras de algodón para relleno, sierras, etc. necesarios para un lote de producción de una referencia de cojines, las telas son acarreadas a la sección de corte y moldeo donde se les realiza el corte de acuerdo al diseño que vaya a realizarse, luego pasa a la zona de Cosido y Ensamble donde se juntaran todas las piezas del cojín, a continuación se traslada a la zona de relleno y etiquetado en el cual el cojín será inflado con algodón siliconado y se le colocará la respectiva etiqueta, a continuación es transportado a la sección de revisión y empaqueo donde se buscaran las posibles anomalías y malformaciones en los productos, después se traslada al almacén, a continuación, según la negociación con el cliente, se procede a contratar una empresa transportadora para que lleve la mercancía desde el almacén hasta el lugar que el cliente la necesite.

3.1.2 Tipo de proceso productivo: Lineal

Cuadro 2.



CAPACIDAD INSTALADA

Cuadro 3.

Línea De Tiempo								
Cantidad Unidades	Separación de Materiales	Corte y Moldeado	Cosido y Ensamble	Rellenado	Empacado	Revisión	Almacén y entrega	Tiempo Total:
1	1	2	3	1	1	1	60	0:01:10
5	2	3	5	2	1	1	60	0:01:26
10	3	7	10	5	3	3	60	0:01:34
20	5	15	22	10	5	5	60	0:02:06
50	8	32	55	25	15	10	60	0:03:30
100	00:20	01:10	01:40	00:55	00:30	00:20	01:00	0:05:48
200	00:40	03:00	03:30	01:55	00:50	00:40	02:00	1:04:35
500	01:30	05:30	06:10	04:00	02:20	02:00	04:00	3:01:30
1000	03:00	11:00	15:00	08:00	03:30	02:50	08:00	4:06:20
1500	04:30	15:00	18:00	11:00	06:00	04:30	10:00	8:05:00
2000	08:30	19:30	22:00	15:00	10:00	06:00	12:00	11:04:00
3000	0:10:00	1:01:30	1:00:30	0:19:00	0:15:00	0:08:00	15:00	17:04:00
5000	0:13:00	1:06:00	1:05:00	1:01:00	0:18:00	0:12:00	24:00	18:07:00

BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Cuadro 4.

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
2	Maquina de Rellenado MRG1	10.520.000	24.406.400	3
1	Maquina de Estampado	12.300.000	14.268.000	3
4	Maquina de cocer Singer 2818	900.000	4.176.000	3
4	Mesa para manejar textiles	200.000	928.000	3
6	Computador Escritorio	810.000	5.637.600	3
1	Impresora multifuncional	110.000	127.600	3
1	Escritorio tipo secretaria	220.000	255.200	3
6	Mesa para computador	200.000	1.392.000	3
6	Silla giratoria ergonómica	70.000	487.200	3
12	Sillas	40.000	556.800	3
2	Sofás	500.000	1.160.000	3
1	Archivador	220.000	255.200	3
TOTAL ACTIVOS FIJOS			53.650.000	

6.4. DESCRIPCIÓN MAQUINARIA Y EQUIPOS

6.4.1. Máquina de relleno mrg-1



\$24'399.672

Se trata de una maquina industrial fabricada en México pero con bases de sistemas Alemanes y japoneses totalmente experimentada y aprobada por empresas dedicadas a la fabricación de distintos productos como muñecos peluche y cojines.

Este sistema trabaja con los materiales delcron y delcron siliconizado, trabaja bajo presión de aire y con un motor de corriente de luz trifásica o bifásica a 220 v (opcional) y permite rellenar de 3 a 5 piezas de tamaño estándar por minuto (25x19cm aprox.). Maquina rellena industrial, capacidad por carga de almacenamiento 8 kg. Cuenta con dos salidas de 1/2" y de 1", motor de 1.5HP, rellena de 2 a 3 piezas de tamaño estándar (25x19cm aprox.) por minuto, medidas 1.30cm de altura ,1.48cm de frente y 95cm de fondo, funciona con material delcron y delcron siliconizado, puede utilizarse con un voltaje de 220volts o trifásico. Es una Maquina industrial con la capacidad para trabajar 12 horas continuas, para trabajo en serie.

La MRG-1 sirve para rellenar peluches, cojines, almohadas, etc. con la fibra o delcron con el propósito de no desperdiciar materiales y para agilizar los procesos de producción en esta área hasta en un 300%.

Ventajas Que Ofrece La Maquina Industrial Mrg-1

- Aprovechamiento total de desperdicio de delcron.
- Posee dos boquillas que envían la fibra a donde desea.
- Tritura la fibra de cualquier tipo de delcron.
- Su mantenimiento es económico y sencillo.
- Reduce costos de producción.
- Cuenta con un novedoso sistema de inyección de aire.

Datos Técnicos

CARACTERÍSTICAS: Máquina electromecánica.

PRODUCCIÓN: Rellena de 3 a 5 piezas por minuto.

OPERARIOS: Uno o dos personas.

DEMANDA ELECTRICA: Corriente trifásica o 220 volts. (Opcional)

Motor de inducción de 1.5 h.p. 1750 rpm.

Amperaje de 11 a 16

PESO: 110 Kg.

AREA DE OCUPACION: 1.60 MTS²

ALTURA: 1.60 mt.

6.4.2. Máquina de estampado en caliente de alimentación automática



\$12`748.000

Modelo No.	TYMC-1100H
Producto Original:	Wenzhou, China
Marca:	Shiwei, Guangya
Certificación:	CE, ISO9001

Caracteres principales de diseño

1. Máquina de troquelado y estampado en caliente de posicionamiento por holograma TYMC-1100H posiciona y da forma cóncava, convexo en un solo tiempo de proceso. Además, puede hacer los trabajos de troquelado.
2. El sistema de visualización adopta la pantalla táctil, por lo que facilita la operación y se incrementa la productividad.
3. Adopta micro computadoras internas PLC importadas para controlar 5 grupos manejar el proceso separadamente y el ritmo de la longitud es fácil de regular.
4. El control de la temperatura se ha dividido en 5 zonas individuales de calentamiento para una calefacción rápida y ahorro de electricidad. Cada zona de temperatura puede mantener automáticamente la temperatura constante, lo cual mejora la calidad del estampado.

Especificación de la máquina de Estampado en caliente computarizado de posicionamiento por holograma

Modelo	TYMC-1100H
Max. Tamaño interior de la caza (mm)	1100x800
Max. Tamaño del estampado (mm)	1100x800
Velocidad (Laminas/Min)	23/2
Grupos de alimentación del papel de aluminio	5
Max. Longitud de alimentación del papel de aluminio	800
Frecuencia de salto	0-99
Temperatura ajustable (°C)	10-300
Zonas individuales de Calefacción	5
Capacidad de Calefacción	15
Potencia del motor	5.5Kw6pole
Potencia Total (kw)	25.5
Peso Bruto (Kg)	6.000
Dimensiones (LxWxHx) (mm)	2520x2170x2200

6.4.3. Máquina de coser Singer 2818



\$3'132.000

Una máquina de la marca Singer, capaz de realizar diferentes estilos de cosido sobre diferentes tipos de tejidos, permite regular la velocidad, con 18 puntadas diferentes, lo cual la hace muy versátil a la hora de realizar algún diseño, permite la regulación de tensión del hilo.

CARACTERÍSTICAS: Maquina electromecánica.

PRODUCCIÓN: Tejido Plano y Bordados.

OPERARIOS: Una personas

DEMANDA ELECTRICA: 110 volts.

PESO: 8 Kg.

AREA DE OCUPACION: 525Cm²

ALTURA: 22Cm.

3.4. BALANCE DE OBRAS FÍSICAS

Cuadro 5.

Inversión en obras de remodelación de espacios de oficinas y adecuación en la planta de producción.

ITEM	Unidad De medidas	Cantidad Dimensión	Costo Unitario	Costo Total
Planta Producción	M2	228	5.000	1.140.000
Oficinas	M2	168	650	840.000
INVERSIÓN TOTAL EN OBRAS FÍSICAS \$ 1'980.000				

3.5. DISEÑO DE PRODUCTO

3.5.1. Cojines ortopédicos

3.5.1.1. Diseño de producto

Este diseño contiene:

Tela: 5%; Cordón: 2%; Sierre: 3%; Algodón: 90%.

Tamaño: Largo 25Cm; Ancho centro 10Cm; ancho extremo 15Cm

Forma Geométricas: Cilíndricas.

3.6.1.1. Balance de materiales

Cuadro 6.

Volumen De Producción 1 Unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unidad	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Tela "Gabardinita"	Kg	0.300	900	2700
Sierre	Mt	0.10	50	500
Algodón Siliconado	Kg	0.500	5000	2.500
Cordón	Mt	0.10	50	500
Vibrador	Und	1	12.000	12.000
Total			18.000	18.200

3.6.1.2. Balance de insumos

Volumen de producción 1 unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo (Unidad de Tiempo)	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Empaque	Und	1	500	500
Etiqueta	Und	1	300	300
Embalaje	Und	1	300	300
Total			1.100	1.100

Costo total de producción: **\$19.300**

3.5.2. Cojines decoración

3.5.2.1. Balance de insumos

Este diseño contiene:

Tela: 8%; Sierre: 4%; Algodón: 88%.

Tamaño: Largo 25Cm; Ancho 25Cm; Profundidad 8Cm

Forma Geométricas: Cuadrado, Rectángulo, Circular

3.6.2.1. Balance de materiales

Cuadro 7.

Volumen De Producción 1 Unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unidad	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Tela	Kg	0.600	1200	4200
Sierre	Mt	0.10	50	500
Algodón Siliconado	Kg	1	10000	10000
Total			11.250	14.700

3.6.2.2. Balance de insumos

Volumen de producción 1 unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo (Unidad de Tiempo)	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Empaque	Und	1	500	500
Etiqueta	Und	1	300	300
Embalaje	Und	1	300	300
Total			1.100	1.100

Costo total de producción: **\$15.800**

3.5.3. Cojines personalizados

3.5.3.3. Balance de insumos

Este diseño contiene:

Tela: 10%; Sierre: 4%; Algodón: 86%.

Tamaño: Largo 20Cm; Ancho 20Cm; Profundidad 6Cm (Aprox.)

Forma Geométricas: Cuadrado, Rectángulo, Circular, Figuras.

3.6.3.1. Balance de materiales

Cuadro 8.

Volumen De Producción 1 Unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unidad	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Tela	Kg	0.700	1500	4900
Sierre	Mt	0.10	50	500
Algodón Siliconado	Kg	0.500	5000	2.500
Estampado	Und	1	6000	6000
Total			12550	13.900

3.6.3.2. Balance de insumos

Volumen de producción 1 unidad				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo (Unidad de Tiempo)	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Empaque	Und	1	500	500
Etiqueta	Und	1	300	300
Embalaje	Und	1	300	300
Total			1.100	1.100

Costo total de producción: **\$15.000**

3.7. EMPAQUE Y EMBALAJE

3.7.1. Diseño de empaque

Existe en el mercado unas bolsas especiales biodegradables que se han usado por varios años para cubrir este tipo de productos y evitar que sean contaminador por el polvo y se adhiere fácilmente al producto acoplándose a la forma de este, aplica para todos los tipos de cojines.

3.7.2. Diseño de embajale

- **Cojines Ortopédicos:** Cajas de cartón con medidas 50cm de alto, 60cm de ancho y 45cm de largo donde caben 24 cojines.
- **Cojines Decoración:** Cajas de cartón con medidas 50cm de largo, 25cm de ancho y 32cm de alto donde caben 8 cojines.
- **Cojines Personalizados:** Cajas de cartón con medidas 40cm de largo, 20cm de ancho y 30cm de alto donde caben 10 cojines.

3.8. LOCALIZACIÓN

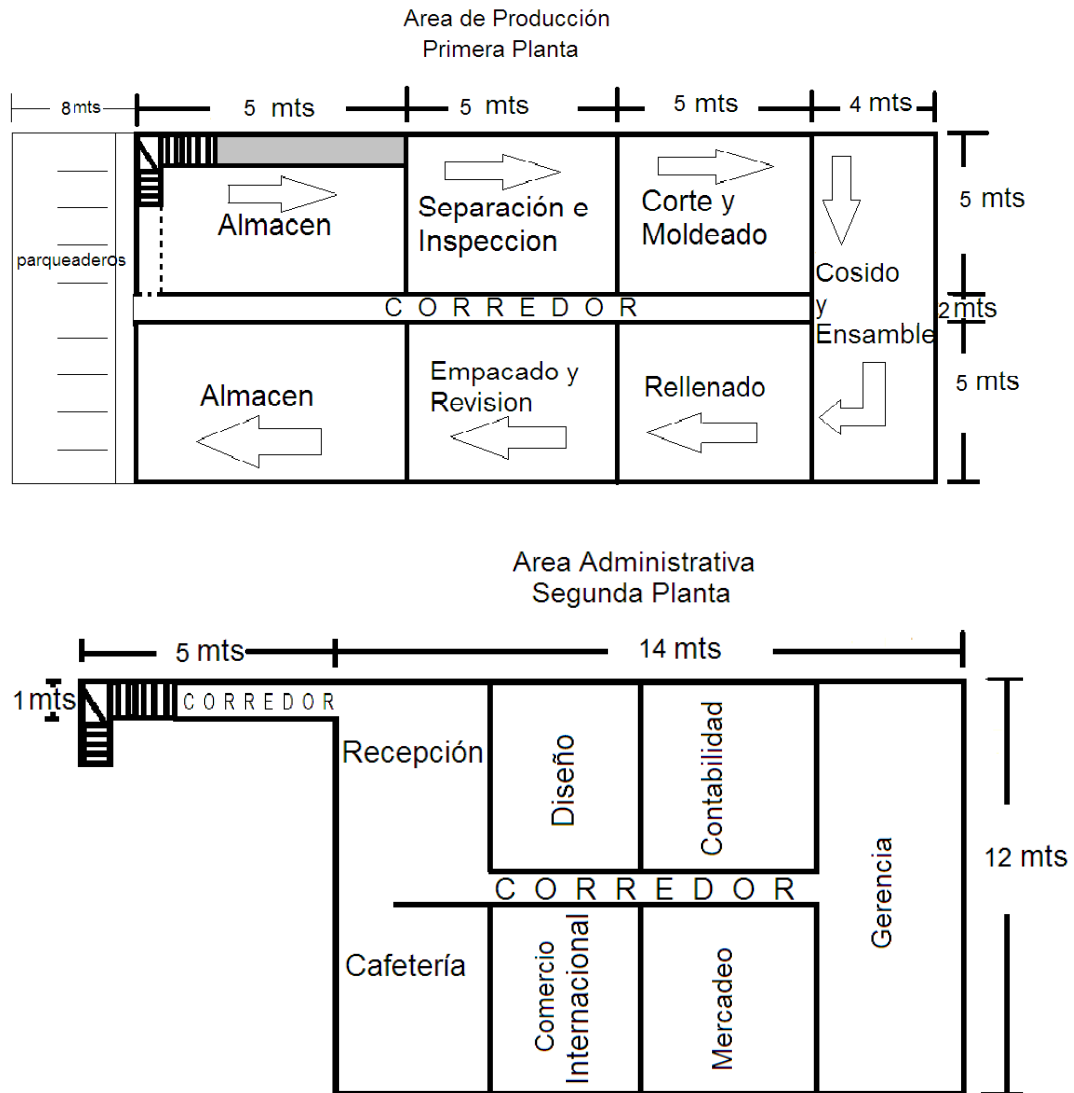
Cuadro 9.

FACTORES	PESO	Belén		Itagüí		Centro	
		Puntos	Ponderación	Puntos	Ponderación	Puntos	Ponderación
Comerciali.	0.20	6	1.2	5	1	6	1.2
Proveedores	0.20	4	0.8	6	1.2	5	1
Medios de Transporte	0.20	5	1	4	0.8	8	1.6
Humedad	0.15	4	0.6	2	0.3	3	0.45
Seguridad	0.25	7	1.75	4	1	3	0.75
TOTALES	1.00		5.35		4.3		5.0

La locación que mejor opción tiene es la de Belén, ya que se encuentra en el centro occidente de la ciudad de Medellín, es decir, es fácil para los proveedores llegar a este punto, al igual que la forma de comercialización, hay diferentes medios de transporte que llegan al lugar ya que cuenta con varias rutas de

autobuses, rutas integradas del sistema Metro de Medellín y el nuevo proyecto Metro Plus, en cuanto la humedad, tiene una mejor calificación la locación de Belén puesto la intensidad de lluvia son más bajas que en las otras locaciones, sin descartar la lluvia como factor importante para determinar la humedad del lugar y la seguridad se hace sentir mayormente en Belén dado que es una zona residencial e industrial.

3.9. PLANTA FÍSICA



Primera Planta: 19mts x 12mts = 228mts²

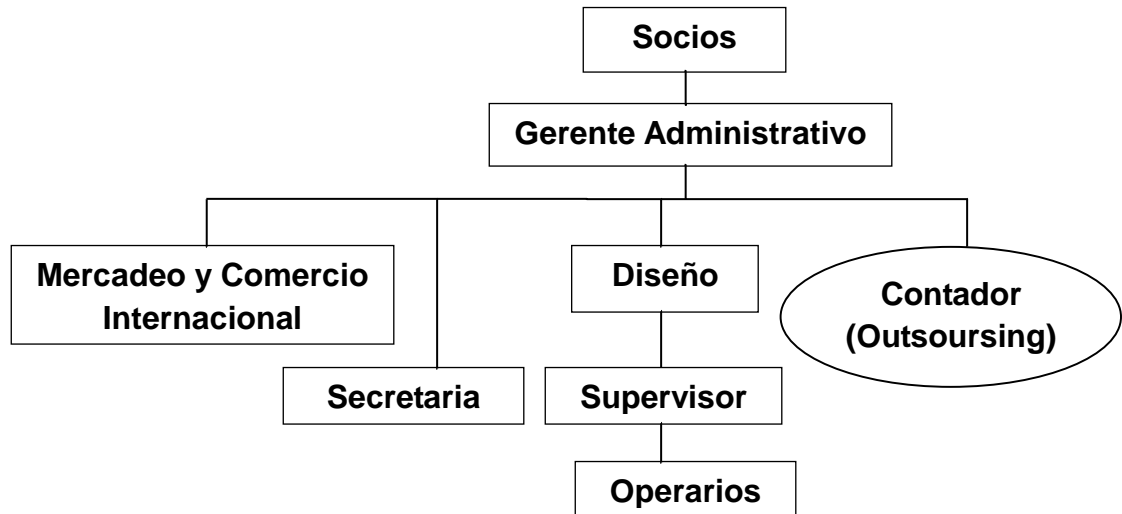
Segunda Planta: 14mts x 12mts = 168mts²

Escalas: 5mts x 1mt = 5mts²

Total: 228mts² + 168mts² + 5mts² = 401mts²

IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.2. VISION

Ser en el 2015 la empresa líder en la fabricación y comercialización de cojines ortopédicos a nivel nacional, posicionarnos en el mercado extranjero con un reconocimiento por nuestra calidad y responsabilidad.

4.3. MISION

Fabricar y comercializar cojines ortopédicos, cojines para decoración y cojines personalizados de alta calidad, con un personal altamente calificado bajo los parámetros de calidad humana, la ética, la capacitación, la comunicación y el avance tecnológico; comprometidos con el país en realizar labor social y el cuidado del medio ambiente; buscando obtener rentabilidad para la empresa y nuestros clientes a través de altos índices de eficiencia y competitividad.

4.4. PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES

- Calidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Eficiencia
- Compromiso
- Ética

4.5. SELECCIÓN DE PERSONAL

Pasos

Se hace la captación de hojas de vida y entran a un proceso de selección donde se escogen a los mas opcionados y con mejores ítems a favor, para así llegar a seleccionar a las personas más idóneas y con capacidades para aportar positivamente ideas y acciones a la empresa para continuar con su constante crecimiento, luego de escoger a la persona indicada, se realiza tour de conocimiento de la empresa y comienza sus labores después de cumplir con la documentación requerida para sus respectivas afiliaciones y demás, paso siguiente, se le hará un contrato con un mes de prueba luego de las capacitaciones para que cumpla con las expectativas de la empresa, luego de eso, se realizará un contrato a termino indefinido, cumpliendo un horario de trabajo de 8 horas diarias de lunes a viernes.

4.6. CARGOS

- a. GERENTE ADMINISTRATIVO**
- b. MERCADEO Y COMERCIO INTERNACIONAL**
- c. DISEÑO**
- d. CONTADOR (Outsourcing)**
- e. SECRETARIA**
- f. SUPERVISOR**
- g. OPERARIOS**

4.7. DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS

Cuadro 10.

		HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: Gerente Administrativo	
	Datos aspirante:	
	Nombre del aspirante:	
	Dirección vivienda:	
	Tel fijo:	Tel celular:
	Correo electrónico:	
	Sección o Área para el cual se aspira: Gerente Administrativo	
	Cargo jefe inmediato: Junta Directiva (Socios)	
Nombre del analista:		
Fecha de análisis:		
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales: Comandar y dirigir la empresa, tomar decisiones sobre el personal, programar producción y elaborar negociaciones menores a \$100`000.000</p> <p>Labores secundarias: Revisar producción esporádicamente, mantener contacto con clientes y proveedores</p> <p>Labores ocasionales: Determinar la continuación del personal en la empresa.</p>	
EXI GE NCI AS DE L CA RG O	DE	GRADO DE INSTRUCCIÓN:
	CO	Título Universitario en Administración Gerencial de Empresas Universidad Luis Amigó
	NO	
	CI	EXPERIENCIA: 3 años de experiencia
DE	M.	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Líneas de Producción, Manejo de personal, Finanzas.
L	DE	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA
CA	HA	Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.
RG	BIL	<ul style="list-style-type: none"> - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.
O	ID	
	AD	<ul style="list-style-type: none"> - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.

	<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas</p> <p>Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p>
	<p>RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$ 80'000.000 diariamente <p>Maneja documentos por valores de hasta \$100'000.000 ocasionalmente.</p>
	<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

EXIGENCIAS DE CARGO	DE ESFUERZO FÍSICO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
		<p>ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 20kg

DIFI CUL TAD	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción
EDE L CAR GOS	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)	
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.	
_____	_____
Firma Empleado	Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: Mercadeo y Comercio Internacional
	Datos aspirante: Nombre del aspirante: Sandra Jaramillo Dirección vivienda: Carrera 83#28-56 Tel fijo: 343 25 89 Tel celular: 301 625 68 74 Correo electrónico: sandraj15@gmail.com
	Sección o Área para el cual se aspira: Mercadeo y Comercio Internacional
	Cargo jefe inmediato: Gerente Administrativo
	Nombre del analista: Sebastián Velásquez, Sergio Pemberti
	Fecha de análisis: 14/mayo/2011
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO

EXI GE NCI AS DE	DE	GRADO DE INSTRUCCIÓN:
	CO	Título Universitario en negocios internacionales, mercadeo internacional o logística internacional.
	NO	EXPERIENCIA: 3 años de experiencia
	CI	
	M.	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Líneas de Producción, Comercio exterior, Ingles, logística, canales de distribución.

L CA RG O	DE	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA
	HA	Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.
	BIL	<ul style="list-style-type: none"> - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.
	ID	<ul style="list-style-type: none"> - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
	AD	RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:
		Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores
		. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:
	<ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos 	
	RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:	
	<ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla. 	
	RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:	
	<ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable. 	
	RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:	
	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$ 2'000.000 diariamente <p>Maneja documentos por valores de hasta \$100'000.000 ocasionalmente.</p>	
	ESFUERZO MENTAL	
	<ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental. 	

EXI GE NCI AS DE L CA RG O	DE ESFUER ZO FÍSICO	ESFUERZO VISUAL - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
		ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 20kg
DIFICULT ADEL CARGOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción	
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.		
_____		_____
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: Diseño	
	Datos aspirante: Nombre del aspirante: Dirección vivienda: Tel fijo: _____ Tel celular: _____ Correo electrónico:	
	Sección o Área para el cual se aspira: Diseño	
	Cargo jefe inmediato: Gerente Administrativo	
	Nombre del analista:	
	Fecha de análisis:	
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales: Se Encarga de la publicidad, establecer nuevas propuestas vanguardistas a los productos, investigación sobre nuevas tendencias.</p> <p>Labores secundarias: Revisar producción esporádicamente, mantener contacto con clientes y proveedores, establecer contactos con otras áreas de la empresa y buscar el mejoramiento continuo.</p> <p>Labores ocasionales: elaborar estrategias de marketing, manejo de personal.</p>

EXI GE NCI AS DE L CA RG O	DE	GRADO DE INSTRUCCIÓN:
	CO	Título Universitario en Diseño (páginas web y productos)
	NO	EXPERIENCIA: 3 años de experiencia
	CI M.	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: diseño de páginas web, publicidad, diseño de productos.
	DE HA BIL ID AD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. <ul style="list-style-type: none"> - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.

	<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p>
	<p>RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$ 10'000.00 diariamente <p>Maneja documentos por valores de hasta \$ 5'000.000 ocasionalmente.</p>
	<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

EXI GE NCI AS	DE ESFUER ZO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
------------------------	--------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DE L CA RG O	FÍSICO	ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 20kg
DIFI CUL TAD	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción	
EDE L CAR GOS	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.		
_____		_____
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: Secretaria	
	Datos aspirante: Nombre del aspirante: Dirección vivienda: Tel fijo: _____ Tel celular: _____ Correo electrónico:	
	Sección o Área para el cual se aspira: Secretaria	
	Cargo jefe inmediato: Gerente Administrativo	
	Nombre del analista:	
	Fecha de análisis:	
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales: Archivo, Facturación, liquidación de salarios, recibir llamadas.</p> <p>Labores secundarias: Atender visitas, servir de asistente a los departamentos de Diseño, Mercadeo y Comercio Internacional, digitar cartas y correspondencia.</p> <p>Labores ocasionales: Diligencias en bancos</p>

EXIGENCIAS DE CALIDAD	DE	GRADO DE INSTRUCCIÓN:
	CO	Título Técnico en secretariado y archivista
	NO	EXPERIENCIA: 1 años de experiencia
	CI	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Redacción, conocimientos de las herramientas de office.
DE	DE	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA
HA	HA	Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.
BIL	BIL	<ul style="list-style-type: none"> - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
ID	ID	RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:
AD	AD	<p>Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias.</p> <p>Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas</p> <p>Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p>

	<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$ 3'000.000 diariamente - Maneja documentos por valores de hasta \$5'000.000 ocasionalmente.
	<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

EXI GE NCI AS	DE ESFUER ZO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
------------------------	--------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DE L CA RG O	FÍSICO	ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 20kg
DIFI CUL TAD	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción	
EDE L CAR GOS	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.		
_____		_____
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: Supervisor	
	Datos aspirante: Nombre del aspirante: Dirección vivienda: Tel fijo: _____ Tel celular: _____ Correo electrónico: es	
	Sección o Área para el cual se aspira: Supervisor	
	Cargo jefe inmediato: Gerente Administrativo	
	Nombre del analista:	
	Fecha de análisis:	
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales: manejo de la parte operativa de la compañía, supervisar los procesos, calificar a los operarios, realización de tareas correspondientes a las actividades de la empresa.</p> <p>Labores secundarias: verificar el estado de la maquinaria, asesorar a los operarios en cuanto al manejo de la maquinaria.</p> <p>Labores ocasionales: asistir a los operarios con capacitaciones sobre el mejoramiento continuo y la gestión de calidad de la empresa.</p>

EXI GE NCI AS DE L CA RG O	DE CO NO CI M.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Título Técnico en Operación de Maquinas Tejedoras.
	NO CI M.	EXPERIENCIA: 2 años de experiencia
	DE M.	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: mantenimiento de maquinas de cocer, estampado, etc.
	DE HA BIL ID AD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. <ul style="list-style-type: none"> - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.

		<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN: Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p> <p>RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla. <p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable. <p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$0.00 diariamente <p>Maneja documentos por valores de hasta \$0.00 ocasionalmente.</p> <p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
EXIGENCIAS	DE ESFUERZO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.

DE L CA RG O	FÍSICO	ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 45kg
DIFI CUL TAD EDE L CAR GOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción	
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.		
_____		_____
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

		<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla. <p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable. <p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$ 0.00 diariamente <p>Maneja documentos por valores de hasta \$0.00 ocasionalmente.</p> <p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
EXIGENCIAS DE LAS CARGAS	DE ESFUERZO FÍSICO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente. <p>ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante la jornada debe descargar pesos hasta de 45kg

DIFI CUL TAD EDE L CAR GOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) - Presencia de ruido originada por maquinas en la planta de producción
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir dolores de espalda y cabeza
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)	
Reúne las características para formar parte de la compañía en la vacante.	
_____	_____
Firma Empleado	Firma Jefe Inmediato

4.8. LIQUIDACION NOMINA

Cuadro 11.

LIQUIDACIÓN MENSUAL

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
Gerente	1.200.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.		99.960	48.000	Empleador 8.5%
	1.200.000	Prima 8.33%	IBF 3%	102.000
		99.960	36.000	Empleado 4%
		Vacas. 4.17%	Sena 2%	48.000
		50.040	24.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		12.000		144.000
				empleado 4%
				48.000
				ARP 1%
				6.264
	TOTAL	261.960	108.000	348.264
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1200000			
Prestaciones	261960			
Aportes Paraf.	108000			
Seg. Social	348264			
Deducciones				
Salud	48000			
Pensiones	48000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	1.822.224		Total 1 Empleado	\$ 1.822.224
NOTA				

LIQUIDACIÓN MENSUAL

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
2 Departamentos	800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	63.600	71.938	32.000	Empleador 8.5%
	863.600	Prima 8.33%	IBF 3%	68.000
		71.938	24.000	Empleado 4%
		Vacas 4.17%	Sena 2%	32.000
		33.360	16.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.636		96.000
				empleado 4%
				32.000
				ARP 1%
				8.000
	TOTAL	185.872	72.000	236.000
LIQUIDACION MES				
SALARIO	863600			
Prestaciones	185872			
Aportes Paraf.	72000			
Seg. Social	236000			
Deducciones				
Salud	32000			
Pensiones	32000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación	18000			
TOTAL	1.311.472		Total 2 Empleados	\$ 2.622.944

LIQUIDACIÓN MENSUAL

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
1 Secretaria	536.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	63.600	49.947	21.440	Empleador 8.5%
	599.600	Prima 8.33%	IBF 3%	45.560
También operarios		49.947	16.080	Empleado 4%
		Vacas 4.17%	Sena 2%	21.440
		22.351	10.720	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		5.996		64.320
				empleado 4%
				21.440
				ARP 2%
				10.720
	TOTAL	128.241	48.240	163.480
LIQUIDACION MES				
SALARIO	599600			
Prestaciones	128241			
Aportes Paraf.	48240			
Seg. Social	163480			
Deducciones				
Salud	21440			
Pensiones	21440			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación	18000			
TOTAL	914.681			

4.9. ASUNTOS LEGALES

4.9.1. Estudio jurídico

Se ha determinado que el proyecto asumirá el nombre de NUBVE S.A., como sociedad anónima por las siguientes ventajas:

- Los accionistas de la sociedad anónima, no responden en forma solidaria con la compañía, en cuanto a los pasivos laborales, la cual está expresamente consagrada en el artículo 36 del código sustantivo laboral y así lo ha reconocido la Corte Suprema de Justicia, sala laboral, Sentencia 22408 del mes de julio de 2004.
- Los accionistas de la sociedad anónima, no responden en forma solidaria con la compañía por las obligaciones fiscales, como si sucede con otras sociedades. Lo anterior está expresamente consagrado en el artículo 794 del estatuto tributario nacional.
- En las sociedades por acciones no habrá acción de los terceros contra los socios por las obligaciones sociales. El artículo 252 del Código de Comercio, indica que las anteriores acciones sólo podrán ejercitarse contra los liquidadores y únicamente hasta concurrencia de los activos sociales recibidos por ellos.
- Facilidad para la cesación de las acciones, puesto que la misma se produce con el simple endoso del título, en el caso de que no existan restricciones de tipo preferencial. En caso de que se estipulen derechos de preferencia cuando se enajenen las acciones, los mismos accionistas restantes, pueden adquirirlas en proporción al porcentaje que tenían, antes de la oferta de cesión.

La sociedad se constituirá por documento privado.

4.9.2. Aspectos generales

El capital está compuesto por acciones con un valor nominal de 1 peso por acción.

Su capital está conformado así:

Un Capital autorizado: \$10'000.000

Un capital suscrito: \$10'000.000

Un capital pagado: \$10'000.000

Se toma la decisión de formar la empresa con un capital autorizado, suscrito y pagado de \$10'000.000 con el objetivo de beneficiarse de la gradualidad en el

pago de aportes parafiscales establecido en el artículo 43 de la ley 590 de 2000 y reglamentado en el decreto 535 de 2009. Este beneficio permite a las pymes a través de la planilla integrada de liquidación de aportes una reducción en el pago de parafiscales del 75% en el primer año de operaciones, del 50% en el segundo año y del 25% para el tercer año para entrar a pagar la tarifa plena únicamente a partir del cuarto año.

Una de las ventajas es que se tiene un alivio financiero temporal para los tres primeros años de vida que son los más difíciles de sobrepasar y en los cuales se presenta la mayor tasa de mortalidad empresarial. Adicionalmente contar con un mejor flujo de caja para sufragar los gastos de la empresa y de esta manera aumentar la rentabilidad y productividad de la misma.

Accionistas

- Lina Rúa (5%)
- Diego Echavarría (5%)
- Sergio Pemberthy (40%)
- Bibiana Jaramillo (5%)
- Sebastián Velásquez (45%)

Los accionistas reciben títulos negociables.

La sociedad anónima tendrá los siguientes órganos de administración:

Se propone para la asamblea de accionistas: Los accionistas

Se propone para la Junta Directiva:

- Lina Rúa
- Diego Echavarría
- Sergio Pemberthy
- Bibiana Jaramillo
- Sebastián Velásquez

Se propone como:

- Gerente general: Diego Echavarría

Se propone como revisor fiscal:

- Dr. Andrés Zapata Tabón

Se informa que la junta directiva debe nombrar al Gerente y su suplente y además expedir el reglamento de suscripción de acciones.

Se informa que la cesión de las acciones, pueden ser libremente negociables o con derecho de preferencia.

Se contarán con los siguientes libros oficiales:

1. Libro mayor
2. Libro diario
3. Libro de inventarios
4. Balances
5. Libro de registro de accionistas
6. Libro de actas de la junta directiva
7. Libro de actas de la Asamblea de accionistas

Causales de disolución especiales:

Cuando el 95% o más de las acciones suscritas lleguen a pertenecer a un solo accionista.

El tipo de sociedad jurídica que estableceremos es Sociedad Anónima (S.A.), debido a los siguientes puntos:

La responsabilidad limitada, la cual permite al socio invertir dinero u otros bienes en la compañía sin que ninguno de sus otros bienes personales quede expuesto a riesgo en el caso de que ésta fracase. Esto es lo que se denomina “velo corporativo” o separación patrimonial, es decir, que frente a terceros responde la sociedad que es de creación legal.

Las acciones se transfieren libremente, es decir que los accionistas pueden vender sus acciones a otros inversionistas o pueden retirarse completamente si lo desean.

La capacidad de la sociedad para continuar indefinidamente, provee estabilidad a la empresa al asegurar que los negocios pueden sobrevivir a sus fundadores.

Es la forma más eficiente de acumular cantidades grandes de capital. Los accionistas pueden invertir en compañías sin riesgo de responsabilidad personal y no necesitan depender de la reputación o formalidad de otros inversionistas.

El inversionista otorga el poder de administrar la sociedad anónima a un grupo de personas encargado de tomar las mejores decisiones para la compañía y sus socios. Este grupo se denomina junta directiva y es elegido por los accionistas. Lo que es una ventaja ya que su administración es profesional porque es de suponerse que la junta está conformada por las personas más idóneas.

Negociabilidad de las acciones. Las acciones pueden ser vendidas de un accionista a otro sin disolver la organización empresarial. Las grandes sociedades anónimas pueden ser compradas o vendidas por inversionistas en mercados tales

como la Bolsa de Valores.

Para una sociedad anónima es más fácil obtener capital mediante la venta de sus acciones.

Dentro de los trámites requeridos para la creación de la empresa de cabinas para motocicletas deportivas y scooter en la ciudad de Medellín tenemos:

- Consulta de nombre para verificar que esté disponible: “Nubve S.A.” dicha consulta se realiza en:
<http://www.camaramedellin.com.co/site/Tr%C3%A1mitesVirtuales/Consultadonombre.aspx> en el link consulta de nombres.
- Consulta de clasificación por actividad económica – Código Ciiu y se realiza en www.camaramedellin.com en el link servicios virtuales y en la opción consulta actividad económica - código Ciiu. Para nuestro caso es
- Consulta de uso de suelo en www.camaramedellin.com en el link de servicios virtuales en consulta de usos de suelos.
- Trámite ante la DIAN el cual es requisito para podernos registrar en la Cámara de Comercio, debe de estar inscrito en el formulario “para Trámite en Cámara”, dicho formulario se ubica en www.dian.gov.co o en cualquier oficina de la Dian, el documento que se expide es el RUT (Registro único Tributario), debe de venir firmado por el representante legal o persona natural y presentarlo ante el Juez, notario o el secretario de la Cámara de Comercio.
- Matrícula Mercantil
- Elaborar el documento de la constitución de la sociedad. Según sea los activos totales inferiores o superiores a 500 SMMLV.
- Presentar los anteriores documentos ante cualquier sede de la Cámara de Comercio

Todos estos trámites pueden ser ampliados mucho más en detalle en:

<http://www.camaramedellin.com.co>

Por ser un producto considerado accesorio no requiere de permisos, ni es necesario acudir a patentes.

Con respecto al manejo de contratos se debe de tener presente los de aspecto laboral con personal de administración y ventas, servicios varios. Además los contratos con el comercializador con clausulas en el manejo de exclusividad,

secreto profesional en el manejo de moldes, terminados, modelos de producción y demás, cantidades requeridas de producción, entregas de producción, fechas, servicio post-venta, calidad.

Con los proveedores seleccionados se espera firmar una clausula en la cual se le prohíba usar, copiar de manera parcial o total, ceder entre otras el secreto, planos, diseños, moldes del producto:

V. ESTUDIO FINANCIERO

5.1.1. ACTIVOS FIJOS

Cuadro 12.

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
2	Maquina de Rellenado MRG1	10.520.000	24.406.400	3
1	Maquina de Estampado	12.300.000	14.268.000	3
4	Maquina de cocer Singer 2818	900.000	4.176.000	3
4	Mesa para manejar textiles	200.000	928.000	3
6	Computador Escritorio	810.000	5.637.600	3
1	Impresora multifuncional	110.000	127.600	3
1	Escritorio tipo secretaria	220.000	255.200	3
6	Mesa para computador	200.000	1.392.000	3
6	Silla giratoria ergonómica	70.000	487.200	3
12	Sillas	40.000	556.800	3
2	Sofás	500.000	1.160.000	3
1	Archivador	220.000	255.200	3
TOTAL ACTIVOS FIJOS			53.650.000	

5.1.2. GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

Cuadro 13.

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	150.000	3
Mejoras local	2.332.400	3
Registro Notaría	350.000	3
Publicidad Televisiva	22.101.480	3
Papelería	100.000	3
Microsoft Office Home and Business	130.000	3
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	25.163.880	

5.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro 14.

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos	
Capital de trabajo	196.631.544
TOTAL INVERSION INICIAL \$	275.445.424

5.1.4. Horizonte del proyecto

Tres Años

5.1.5. Fuentes de financiación inversión inicial

Cuadro 15.

10% Recursos propios	27.544.542
90% Préstamo a través de terceros	247.900.882
TOTAL INVERSIÓN	275.445.424

5.2. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

5.2.1. Costos fijos

Cuadro 16.

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	650.000	7.800.000	8.346.000	8.930.220
Arrendamiento	1.200.000	14.400.000	15.408.000	16.486.560
Otros	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
Celulares	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
Gerente	1.822.224	21.866.688	23.397.356	25.035.171
Contador	600.000	7.200.000	7.704.000	8.243.280
Coordinadores de Dptos	2.622.944	31.475.322	33.678.595	36.036.096
Secretaria	914.681	10.976.167	11.744.498	12.566.613
Paquete de Telecomunicaciones	100.000	1.200.000	1.284.000	1.373.880
TOTAL COSTOS FIJOS	8.309.848	99.718.177	106.698.449	114.167.341

5.2.2. Costos variables

Cuadro 17.

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Operarios	10.061.486	90.553.375	132.811.617	142.108.431
Insumos Cojines Ortopédicos	13.124.000	118.116.000	173.236.800	185.363.376
Insumos Cojines Decoración	26.860.000	241.740.000	354.552.000	379.370.640
Insumos Cojines Personalizados	15.750.000	141.750.000	207.900.000	222.453.000
Mantenimiento	1.500.000	13.500.000	19.800.000	21.186.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	57.234.000	515.106.000	755.488.800	808.373.016

5.2.3. COSTOS MENSUALES PRODUCTO

Cuadro 18.

Producto	Cantidad mes	Costo Und	Costo mes
Ortopédicos	680	19.300	\$ 13.124.000
Decoración	1.700	15.800	\$ 26.860.000
Personalizado	1.050	15.000	\$ 15.750.000
Total	3.430		\$ 55.734.000

TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Cuadro 19.

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	8.309.848	99.718.177	106.698.449	114.167.341
VARIABLES	57.234.000	515.106.000	755.488.800	808.373.016
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	65.543.848	614.824.177	862.187.249	922.540.357

NOTA: los Costos y Gastos tendrán un incremento anual del 7%

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES		\$196.631.544		
VARIABLES: 45 DÍAS				
AÑO	1	2	3	4
CONTADO	429.255.000	661.052.700	707.326.389	
CREDITO		85.851.000	94.436.100	101.046.627
TOTAL	429.255.000	746.903.700	801.762.489	101.046.627

5.3. PRESUPUESTO DE VENTAS

5.3.1. Presupuesto mensual

Cuadro 20.

PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN						TOTAL
	NACIONAL			INTERNACIONAL			
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total	
Cojines Ortopédicos	500	25.000	12.500.000	180	30.000	5.400.000	17.900.000
Cojines Decoración	1.200	20.000	24.000.000	500	25.000	12.500.000	36.500.000
Cojines Personalizados	800	20.000	16.000.000	250	25.000	6.250.000	22.250.000
			52.500.000			24.150.000	76.650.000

5.3.2. INGRESOS ANUALES

Cuadro 21.

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO		TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
PRODUCTO 1	161.100.000	PRODUCTO 1	236.280.000
PRODUCTO 2	328.500.000	PRODUCTO 2	481.800.000
PRODUCTO 3	200.250.000	PRODUCTO 3	293.700.000
TOTAL	689.850.000	TOTAL	1.011.780.000

TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
PRODUCTO 1	259.908.000
PRODUCTO 2	529.980.000
PRODUCTO 3	323.070.000
TOTAL	1.112.958.000

AÑO	1	2	3	4
CONTADO	613.200.000	927.465.000	1.020.211.500	
CREDITO		76.650.000	84.315.000	92.746.500
TOTAL AÑO	613.200.000	1.004.115.000	1.104.526.500	92.746.500

NOTA 1: LAS VENTAS SE HARAN A 30 DÍAS

NOTA 2: EL PRIMER AÑO SOLO SE TOMAN 9 MESES

NOTA 3: HAY UNA POLITICA DE CRECIMIENTO DEL 10%

5.4. LIQUIDACION DE CREDITO

5.4.1. Pago de crédito

Cuadro 22.

No de Cuota	Préstamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	247.900.882				247.900.882
1		8.520.906	2.974.811	5.546.095	242.354.787
2		8.520.906	2.908.257	5.612.648	236.742.139
3		8.520.906	2.840.906	5.680.000	231.062.139
4		8.520.906	2.772.746	5.748.160	225.313.979
5		8.520.906	2.703.768	5.817.138	219.496.841
6		8.520.906	2.633.962	5.886.943	213.609.898
7		8.520.906	2.563.319	5.957.587	207.652.311
8		8.520.906	2.491.828	6.029.078	201.623.233
9		8.520.906	2.419.479	6.101.427	195.521.807
10		8.520.906	2.346.262	6.174.644	189.347.163
11		8.520.906	2.272.166	6.248.740	183.098.423
12		8.520.906	2.197.181	6.323.724	176.774.699
13		8.520.906	2.121.296	6.399.609	170.375.090
14		8.520.906	2.044.501	6.476.404	163.898.685
15		8.520.906	1.966.784	6.554.121	157.344.564
16		8.520.906	1.888.135	6.632.771	150.711.793

17		8.520.906	1.808.542	6.712.364	143.999.429	
18		8.520.906	1.727.993	6.792.912	137.206.517	
19		8.520.906	1.646.478	6.874.427	130.332.089	
20		8.520.906	1.563.985	6.956.920	123.375.169	
21		8.520.906	1.480.502	7.040.403	116.334.765	
22		8.520.906	1.396.017	7.124.888	109.209.877	
23		8.520.906	1.310.519	7.210.387	101.999.490	
24		8.520.906	1.223.994	7.296.912	94.702.578	
25		8.520.906	1.136.431	7.384.475	87.318.104	
26		8.520.906	1.047.817	7.473.088	79.845.016	
27		8.520.906	958.140	7.562.765	72.282.250	
28		8.520.906	867.387	7.653.519	64.628.732	
29		8.520.906	775.545	7.745.361	56.883.371	
30		8.520.906	682.600	7.838.305	49.045.066	
31		8.520.906	588.541	7.932.365	41.112.701	
32		8.520.906	493.352	8.027.553	33.085.148	
33		8.520.906	397.022	8.123.884	24.961.264	
34		8.520.906	299.535	8.221.370	16.739.894	
35		8.520.906	200.879	8.320.027	8.419.867	
36		8.520.906	101.038	8.419.867	0	
TOTAL		204.501.733	51.303.429			
Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses	Total tercer año intereses
247.900.882	1,20%	0,034372228	8.520.906	31.124.683	20.178.746	7.548.288

5.5. DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

Cuadro 23.

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Maquina de Rellenado MRG1	8.135.467	8.135.467	8.135.467
Maquina de Estampado	4.756.000	4.756.000	4.756.000
Maquina de cocer Singer 2818	1.392.000	1.392.000	1.392.000
Mesa para manejar textiles	309.333	309.333	309.333
Computador Escritorio	1.879.200	1.879.200	1.879.200
Impresora multifuncional	42.533	42.533	42.533
Escritorio tipo secretaria	85.067	85.067	85.067
Mesa para computador	464.000	464.000	464.000
Silla giratoria ergonómica	162.400	162.400	162.400
Sillas	185.600	185.600	185.600
Sofás	386.667	386.667	386.667
Archivador	85.067	85.067	85.067
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	17.883.333	17.883.333	17.883.333

5.6. ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 24.

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso por Ventas	613.200.000	1.004.115.000	1.104.526.500	92.746.500
Costo de Venta	429.255.000	746.903.700	801.762.489	101.046.627
Utilidad bruta en Ventas	183.945.000	257.211.300	302.764.011	-8.300.127
Gastos de Operación, administración y de Ventas	99.718.177	106.698.449	114.167.341	0
Depreciación	17.883.333	17.883.333	17.883.333	0
Amortizaciones	8.387.960	8.387.960	8.387.960	
Utilidad Operacional (UAI)	57.955.530	124.241.557	162.325.377	-8.300.127
Gastos Financieros	31.124.683	20.178.746	7.548.288	0
Utilidad antes de impuestos	26.830.846	104.062.811	154.777.089	-8.300.127
Impuestos (33%)	8.854.179	34.340.728	51.076.439	-2.739.042
Utilidad Neta	17.976.667	69.722.084	103.700.650	-5.561.085

5.7. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Cuadro 25.

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Caja		196.631.544	153.556.691	144.324.514	154.616.858
Ventas de Contado		613.200.000	927.465.000	1.020.211.500	0
Cobro de Cartera		0	76.650.000	84.315.000	92.746.500
Venta de Activos					
Préstamo	247.900.882				
Aportes Socios	27.544.542				
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	275.445.424	793.634.913	1.134.518.257	1.223.873.993	242.416.091
SALIDAS DE EFECTIVO					
Compras de Contado		429.255.000	661.052.700	707.326.389	0
Compras a crédito		0	85.851.000	94.436.100	101.046.627
Gastos de Contado		99.718.177	106.698.449	114.167.341	
Gastos a crédito					
Pago Préstamos		102.250.866	102.250.866	102.250.866	102.250.866
Impuestos		8.854.179	34.340.728	51.076.439	-2.739.042
Inversión temporales					
Inversiones Permanentes					
Inversiones del Proyecto	78.813.880				
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	78.813.880	640.078.223	990.193.743	1.069.257.135	200.558.451
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	196.631.544	153.556.691	144.324.514	154.616.858	41.857.639

5.8. EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR
Cuadro 26.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-196.631.544	153.556.691	144.324.514	154.616.858	41.857.639
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 91.919.988	
	Tasa Interna de Retorno			60%	

VI. SENSIBILIZACION

6.1. Ejercicio

Cuadro 27.

Cambio: precios en el canal nacional:

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-196.631.544	218.556.691	314.462.014	438.432.858	329.828.569
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ 472.603.124	
Tasa Interna de Retorno				134%	

6.2. Ejercicio

Cambio: cantidad en el canal nacional

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-237.221.544	202.792.388	209.201.897	240.421.235	108.637.423
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ 190.029.291	
Tasa Interna de Retorno				76%	

6.3. Ejercicio

Cambio: costo del arrendamiento

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-198.281.544	150.200.705	135.731.484	140.535.349	27.445.248
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ 71.148.223	
Tasa Interna de Retorno				54%	

6.4. Ejercicio

Cambio: costos de materiales por mes

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-205.409.544	144.524.736	106.843.358	87.243.594	-30.887.850
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ -2.120.114	
Tasa Interna de Retorno				29%	

6.5. Ejercicio

Cambio: Financiación en los recursos propios del 10% al 30%

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-251.720.629	207.543.994	197.232.071	206.466.264	92.670.057
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ 151.056.779	
Tasa Interna de Retorno				67%	

6.6. Ejercicio

Cambio: Mejora del local

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-196.631.544	152.735.402	142.650.265	152.051.211	37.981.819
Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.				30%	
Valor Presente Neto				\$ 87.772.720	
Tasa Interna de Retorno				59%	

VII. INTERGRAFÍA

Maquinaria:

Máquina de Rellenado MRG-1:

<http://www.anumex.com/anuncio/maquina-para-rellenar-peluches-cojines-almohadas-etc-/1879774>

Máquina de coser Singer 2818:

<http://www.singer.com/global/colombia.html>

Maquina de Estampado en Caliente de alimentación Automática:

<http://www.guangyamachinery.es/foil-stamping-machine.html>

Historia:

Historia del cojín:

<http://mueblesplacencia.com/historia-y-usos-de-los-cojines.html>

Cámara De Comercio De Medellín

Consulta de Nombre

<http://www.camaramedellin.com.co>

Comercio Exterior

Importadores en Canadá

Modern Karibou:

<http://www.modernkaribou.ca/>

Sears:

<http://www.sears.ca/>