



# **Exportación de sostenes al mercado de la Ciudad de México D.F.**

**Diana Marcela Múnera Giraldo  
Jeison Arbey Zapata Mesa  
Juan Diego Montoya Agudelo**

Institución Universitaria Esumer  
Facultad de Estudios Internacionales  
Medellín, Colombia

2012



# **Exportación de sostenes al mercado de la Ciudad de México D.F.**

**Diana Marcela Múnera Giraldo  
Jeison Arbey Zapata Mesa  
Juan Diego Montoya Agudelo**

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:  
**Tecnólogo en comercio internacional**

Docente

Carlos Mario Morales Castaño

Coordinador de emprendimiento Esumer

Línea de Investigación:

Práctica, Proyectos y Planes de Negocio

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2012

**EXPORTACION DE SOSTENES AL  
MERCADO DE LA CIUDAD DE MÉXICO  
D.F**

**Plan de Negocios**

**Summertex Ltda.**

**Facultad de Estudios Internacionales**

**Medellín, Junio, 2012**



---

# EXPORTACIÓN DE SOSTENES A LA CIUDAD DE MÉXICO D.F.

---

SUMMERTEX LTDA

FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

JUNIO 5 DE 2012



*A nuestros padres, profesores y amigos, porque creyeron en nosotros, por su apoyo constante y porque nos han brindado ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy podemos ver alcanzada nuestra meta, ya que siempre estuvieron impulsándonos en los momentos más difíciles de nuestra carrera.*

*Gracias por haber fomentado en nosotros el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida, mil palabras no bastarían para agradecerles su compañía, su comprensión y sus consejos.*

*A todos, esperamos no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.*

## **Agradecimientos**

Llegar a este punto de nuestras vidas ha sido un proceso largo, lleno de satisfacciones y de dificultades, las cuales no enseñaron a madurar, a ver la vida de una forma mas objetiva y a apreciar las pequeñas cosas, que tal vez tiempos atrás formaban parte del panorama y parecían intrascendentes.

Es gratificante ver como después de tantos esfuerzos y desvelos y del cansancio que se experimenta en un aula de clase después de una jornada de trabajo; nuestro sueño de graduarnos es una realidad cada vez más latente, lo que hace que la sintamos tan nuestra y tan merecida.

En el momento en que recibamos nuestros diplomas como tecnólogos en comercio internacional, estarán en el público aquellas personas que con su apoyo y sus consejos aportaron un granito de área, el cual ese día se convertirá en un castillo.

Gracias a nuestros padres por su constante lucha al querer siempre que nosotros, sus hijos, triunfemos y alcancemos incluso los más locos sueños.

Nuestros profesores, parte fundamental e importante de nuestra formación, siempre estarán en nuestras mentes y en nuestro corazón, pues son ustedes quienes nos regalaron todos sus conocimientos y nos ayudaron a crecer tanto intelectual como personalmente; en especial al Docente Gustavo Londoño, quien nos mostró que se puede salir de los paradigmas y que más que un profesor fue un amigo, pues siempre estaba atento a escucharnos y a prestarnos toda su colaboración.

Como olvidarnos de nuestros compañeros, los cuales nos regalaron tantos buenos momentos, tantas sonrisas y siempre llevaremos con nosotros todas las experiencias compartidas.

DIOS queremos agradecerte infinitamente por permitirnos llegar a este momento, el cual es un punto de partida para todo lo que nos espera en el camino.



# Contenido

	<u>Pág.</u>
<b>Agradecimientos .....</b>	<b>VIII</b>
<b>Lista de figuras.....</b>	<b>XIII</b>
<b>Lista de tablas .....</b>	<b>XIV</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>1</b>
<b>1. Información de los integrantes del grupo de trabajo.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Propósito del plan de negocios .....</b>	<b>6</b>
<b>3. Información general de la empresa.....</b>	<b>8</b>
3.1 Nombre de la empresa.....	8
3.2 Descripción de la empresa .....	8
3.3 Misión de la empresa .....	8
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	9
3.5 Ventajas competitivas .....	9
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	10
3.7 Relación de productos y/o servicios .....	11
3.8 Justificación del negocio .....	11
3.9 Análisis del entorno y sector.....	12
3.10 Conocimientos para entrar en el negocio.....	14
<b>4. Análisis del mercado.....</b>	<b>15</b>
4.1 Objetivos de mercadeo .....	15
4.2 Descripción del portafolio de bienes y servicios .....	15
4.3 Mercado meta de bienes y/o servicios .....	20
4.3.1 El mercado meta .....	20
4.3.2 Estudio del mercado consumidor .....	21
4.4 El mercado proveedor .....	24
4.4.1 Proveedores.....	24
4.4.2 Estudio del mercado proveedor.....	25
4.5 El mercado competidor .....	27
4.5.1 Competidores.....	27
4.5.2 Estudio del mercado competidor .....	31
4.6 El mercado distribuidor.....	34
4.6.1 Distribución .....	34
4.6.2 Distribución a través de terceros .....	35

4.6.3	Manejo de inventarios .....	38
4.6.4	Comunicación .....	39
4.6.5	Actividades de promoción y divulgación .....	40
4.7	Precios de los productos .....	40
4.7.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	40
4.7.2	Los precios de los productos tomando como base los costos .....	40
4.7.3	Los precios de los productos propuestos .....	41
4.7.4	Política de precios.....	41
4.8	Costos asociados a las actividades de comercialización .....	41
4.9	Riesgos y oportunidades del mercado .....	42
4.10	Plan de ventas.....	42
<b>5.</b>	<b>Aspectos administrativos.....</b>	<b>44</b>
5.1	Procesos administrativos .....	44
5.1.1	Descripción de los procesos administrativos .....	44
5.1.2	Procesos administrativos externalizados.....	50
5.2	Estructura organizacional del negocio .....	50
5.2.1	Organigrama .....	50
5.2.2	Descripción funcional de la organización.....	51
5.3	Recursos materiales y humanos para la administración.....	60
5.3.1	Locaciones.....	60
5.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres .....	62
5.3.3	Requerimientos de materiales de oficina.....	68
5.3.4	Requerimientos de servicios .....	70
5.3.5	Requerimientos de personal.....	71
5.4	Programa de administración.....	76
<b>6.</b>	<b>Aspectos legales.....</b>	<b>78</b>
6.1	Tipo de organización empresarial.....	78
6.2	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	80
<b>7.</b>	<b>Aspectos financieros .....</b>	<b>87</b>
7.1	Ventas.....	87
7.2	Estructura financiera .....	88
7.3	Estructura de costos.....	88
7.4	Inversión capital de trabajo.....	89
7.5	Punto de equilibrio .....	89
7.6	Estado de resultados.....	90
7.7	Flujo de caja.....	90
7.8	Valor presente neto (VAN) .....	91
7.9	Flujo de caja.....	91
7.9.1	Flujo de caja a 2 años .....	91
7.9.2	Flujo de caja a 3 años .....	92
7.9.3	Flujo de caja a 4 años .....	92
7.9.4	Flujo de caja a 5 años .....	93
7.10	Tasa interna de retorno (TIR) .....	93
<b>8.</b>	<b>Consideraciones finales .....</b>	<b>94</b>
<b>9.</b>	<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>96</b>





## Lista de figuras

	<b><u>Pág.</u></b>
Figura 1 Distribución del gasto por tipo de prenda.....	12
Figura 2 Diseño del producto.....	16
Figura 3 Bolsa con cierre hermético .....	18
Figura 4 Cuadro descriptivo del sistema de distribución mexicano .....	36
Figura 5 Organigrama .....	51
Figura 6 Área de la oficina en 2d.....	61
Figura 7 Área de la bodega en 2d .....	61
Figura 8 Diseño de la oficina y la bodega en 3d .....	62

## Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1 Ficha técnica del producto .....	16
Tabla 2 Insumos para la elaboración de un sostén.....	17
Tabla 3 Materia prima para la elaboración de un sostén .....	17
Tabla 4 Proveedores para el embalaje .....	19
Tabla 5 Ponderación para selección de proveedores .....	26
Tabla 6 Resultados del estudio de los proveedores .....	27
Tabla 7 Competencia mexicana .....	28
Tabla 8 Competencia estadounidense .....	29
Tabla 9 Competencia europea .....	30
Tabla 10 Competencia colombiana .....	31
Tabla 11 Relación precio/origen/calidad/segmento de las confecciones en México .....	32
Tabla 12 Estrategias y medios para el estudio de los competidores.....	32
Tabla 13 Aplicación de los medios para el estudio de los competidores.....	33
Tabla 14 Resultado del estudio de la competencia.....	34
Tabla 15 Resultados del estudio del mercado distribuidor .....	37
Tabla 16 Stock de inventario .....	38
Tabla 17 Imagen de los productos y la empresa .....	39
Tabla 18 Precio de venta en CIF .....	41
Tabla 19 Precio del producto.....	41
Tabla 20 Costos de comercialización .....	41
Tabla 21 Plan de ventas.....	43
Tabla 22 Costo de los procesos administrativos externalizados .....	50
Tabla 23 Equipos, software, muebles y enseres.....	62
Tabla 24 Materiales e implementos de la oficina y bodega.....	68
Tabla 25 Servicios necesarios para la administración .....	70
Tabla 26 Salarios .....	75
Tabla 27 Actividades preoperativas.....	76
Tabla 28 Actividades operativas.....	77
Tabla 29 Gastos estimados de constitución legal.....	82
Tabla 30 Ventas .....	87
Tabla 31 Estructura Financiera.....	88

Tabla 32 Estructura de costos .....	88
Tabla 33 Inversión capital de trabajo .....	89
Tabla 34 Punto de equilibrio .....	89
Tabla 35 Estado de resultados .....	90
Tabla 36 Flujo de caja mensual .....	90
Tabla 37 Valor presente neto .....	91
Tabla 38 Flujo de caja a 2 años.....	91
Tabla 39 Flujo de caja a 3 años.....	92
Tabla 40 Flujo de caja a 4 años.....	92
Tabla 41 Flujo de caja a 5 años.....	93
Tabla 42 Tasa interna de retorno .....	93

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Este texto presenta el desarrollo del plan de negocios de una Empresa Comercializadora Internacional de Sostenes desde Colombia hacia México. El proyecto se orienta en la planeación de los diferentes aspectos necesarios (Técnico, Administrativo, Financiero, Logístico, legal) para fundar y mantener la empresa en el tiempo.

La actividad comercial que realizará la empresa será la de exportar sostenes desde la ciudad de Medellín hasta la ciudad de México D.F, para ello se contratara un outsourcing que se encargara de la elaboración de toda la producción que será exportada mensualmente. Dicho Outsourcing lleva 10 años de experiencia en el mercado de la fabricación de las prendas interiores femeninas y cuenta con un producto de gran calidad.

Para la venta y distribución de los sostenes en la capital mexicana se optó por el canal mayorista, esta elección se definió por la tradición y cubrimiento que representa este canal pues en la actualidad abastece el 80% del mercado. Para realizar la elección del mayorista ideal se tiene pensado participar en la misión que realizara PROEXPORT en el mes de Julio con el fin de acercar a pymes colombianas con posibles compradores en el mercado mexicano.

La primera venta que se realizara será de 10.000 unidades destinadas a abastecer el 0.46% del mercado objetivo, el cual está compuesto por las mujeres entre los 15 y 40 años de edad de la clase social media de la ciudad de México D.F; el sostén será elaborado bajo parámetros de alta calidad y buen diseño para lo cual la empresa contará con un departamento de logística y calidad el cual se



encargará de definir las especificaciones necesarias para las instrucciones que se le dará al outsourcing en la fabricación de los sostenes.

En pesos colombianos el precio de compra y venta de los sostenes en la cadena de abastecimiento es el siguiente: El precio de compra unitario del sostén al outsourcing será de COP \$ 13.314.4; El costo de la logística por unidad del traslado desde la ciudad de Medellín hasta el aeropuerto de México será de COP \$ 687.1; el precio que se le dará en la unidad sostén al mayorista en termino CIF será de COP \$ 17.740; precio que descontándole todos los diferentes costos fijos, variables y gastos administrativos del negocio dará un margen de utilidad por sostén de COP \$ 680 y multiplicado por las 10.000 unidades dará un margen de utilidad mensual de COP \$ 11.679.000.

El capital inicial necesario para conformar la empresa es aproximadamente de de COP \$ 307 millones, los aportes que realizarán los tres socios del negocio será de COP \$ 120 millones y el capital que se prestará en la entidad financiera es de COP \$ 160 millones los cuales se prestarán a una tasa del 1.5% efectiva mensual, los cuales se cancelaran en los tres primeros años del funcionamiento del negocio.

El negocio de exportar sostenes al mercado mexicano desde Colombia cuenta con un historial de más o menos 15 años donde a partir del tratado de libre comercio G3, hoy G2, la partida arancelaria de dicho producto tiene un arancel de 0%, situación que incrementó las relaciones comerciales entre compradores mexicanos y productores colombianos de sostenes. Actualmente México es el principal comprador de la exportación de sostenes desde Colombia lo que deja en evidencia que es un excelente negocio para este producto colombiano, ya que, cuenta con un buen historial y alto prestigio en dicho mercado.

La proyección en las ventas como se mencionó en principio es empezar el primer envió con 10.000 unidades, tratando de mantener dicha cantidad mensualmente hasta el primer año donde se pretende empezar con 12.000 unidades hasta el

mes 18 donde se comenzara exportar 14.000 unidades que es la meta definitiva en la ciudad de México D.F. De lograr dichas metas, nuestra empresa se perfilaría para incursionar en las siguientes dos principales ciudades mexicanas: Guadalajara y Monterrey, iniciando en cada una con exportaciones por 2.000 unidades mensuales; si dichas proyecciones se cumplen la empresa alcanzaría un total de 18.000 unidades exportadas.

La compañía contará con una estructura organizacional capaz de atender las necesidades del negocio y las funciones administrativas serán divididas por departamentos los cuales contarán con personal capacitado para responder por sus cargos.

La empresa aprovechará al máximo las diferentes capacitaciones que el estado presta por medio de PROEXPORT, entidad que promueve las exportaciones no tradicionales y que para efectos del proyecto representa una ayuda fundamental porque brindara la posibilidad de acercamientos con posibles compradores y capacitaciones importantes que repercutirán en el trabajo interno del negocio.

## 1. Información de los integrantes del grupo de trabajo

Nombre y Apellidos DIANA MARCELA MÚNERA GIRALDO					
Identificación:	1017189779	Teléfono:	2674383	Celular:	3146504760
Dirección:	Calle 100ª # 79 -45		Barrio:	Doce de Octubre	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	dianamunera@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológico	Universitarios	
Otros Estudios:	Técnica en Contact Center – Secretariado Bilingüe Sistematizado				

Nombre y Apellidos JEISON ARBEY ZAPATA MESA					
Identificación:	1017153616	Teléfono:	2575523	Celular:	3217070691
Dirección:	Calle 80 # 80-52 Bloque 55 Apt 520		Barrio:	Robledo	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Jeisonzapata27@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos		Tecnológico	X	Universitarios
Otros Estudios:	Tecnólogo en Electromecánica				

Nombre y Apellidos JUAN DIEGO MONTOYA AGUDELO					
Identificación:	71389534	Teléfono:	2642135	Celular:	3007642135

---

Dirección:	Carrera 93ª # 77F-25	Barrio:	Robledo Aures	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Santox8@hotmail.com	
Estudios:	Técnicos	Tecnológico	X	Universitarios
Otros Estudios:	Tecnólogo en electromecánica			

---

## **2. Propósito del plan de negocios**

La razón para realizar este plan de negocios es aprender a utilizar la metodología desarrollada en clase de “proyectos y planes de negocios”; de manera que en un futuro éste pueda servir como herramienta para realizar otros proyectos enfocados al comercio exterior. El presente trabajo nos permite analizar las diferentes variables que afectan el negocio textil en el campo internacional buscando la viabilidad técnica, organizacional, legal económica y financiera; no obstante también existe una razón personal, ya que la familia de un integrante del grupo tiene en la actualidad una empresa de confección de ropa interior femenina, la cual confecciona a terceros, los cuales tienen clientes en el exterior, es por esto que el presente plan de negocios proporcionará una visión clara y acertada de la misión que hacen estas empresas y nos brinda la factibilidad de llevar dicha tarea a cabo en un futuro. Por ultimo este plan de negocios es el paso final de nuestra tecnología en Comercio Internacional, el cual de llevarse a la realidad nos permitirá aplicar la mayoría de conocimientos adquiridos a lo largo de estos tres años y poder incursionar en el emprendimiento empresarial.

Este plan de negocios busca identificar, describir y analizar la oportunidad de exportar sostenes a la Ciudad de México D.F; describiendo una serie de pasos los cuales examinan la factibilidad de dicho plan, al mismo tiempo desarrolla los procedimientos y estrategias que son necesarias para convertir la oportunidad citada de negocio en un posible proyecto empresarial. Este trabajo servirá de base para levantar dicha idea de negocio; teniendo especial atención en cada uno de sus pasos a desarrollar. La elaboración de este plan de negocios tiene dos objetivos concretos:

Permitir desarrollar un exhaustivo estudio de las variables que puedan afectar la oportunidad de negocio y al mismo tiempo servir como herramienta interna para evaluar la marcha de la empresa y los posibles cambios que se le puedan dar al escenario previsto.

Tiene como objetivo también, ser la carta de presentación del proyecto ante terceras personas interesadas como bancos, inversores, sociedades de capital de riesgo, organismos públicos, y otros agentes relacionados a la hora de solicitar algún tipo de colaboración o apoyo financiero al que haya lugar.

## **3. Información general de la empresa**

### **3.1 Nombre de la empresa**

SUMMERTEX LTDA.

### **3.2 Descripción de la empresa**

SUMMERTEX LTDA es una pequeña empresa que se establecerá en el barrio Robledo (Medellín, Colombia), para aprovechar la cercanía con el outsourcing que se encargará de la confección de los sostenes. SUMMERTEX LTDA, se constituye con el fin de efectuar exportaciones y orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de sostenes en los mercados externos, iniciando operaciones en México Distrito Federal.

Summertex, comercializará sostenes en diversos colores y tallas con altos estándares de calidad y diseño; diferenciándose de la competencias por sus precios bajos y por una buena cadena de abastecimiento, constituyéndose en un elemento confiable y dinamizador de la producción colombiana de sostenes a partir de una correcta identificación de las necesidades de los clientes en el mercado mexicano.

### **3.3 Misión de la empresa**

SUMMERTEXLTDA Es una empresa colombiana dedicada al diseño y comercialización de ropa íntima, cuya meta es abastecer el mercado femenino de la ciudad de México D.F ofreciendo productos de gran calidad que brindan un estilo de vida cómodo y sensual de la mano de un equipo de trabajo calificado y comprometido con el bienestar y la satisfacción de nuestros clientes internos y externos.

Fomentamos en nuestros empleados la buena convivencia y desarrollo de las relaciones interpersonales y a su vez incentivamos el logro de las metas trazadas, el aporte de ideas objetivas y realizables y el buen trabajo en equipo.

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

**a. Objetivo General:** Posicionar nuestra empresa SUMMERTEX LTDA. como una compañía seria, responsable y confiable para nuestros clientes y consumidores, además de lograr el reconocimiento como empresa de vanguardia en cuanto a diseño, calidad y confort de nuestras prendas.

**b. Objetivos específicos:**

- A corto plazo: Alcanzar un promedio de venta de 10.000 unidades de sostenes en el distrito federal durante nuestros 6 primeros meses de negocios con México.
- A mediano plazo: Expandir la demanda y oferta de nuestro producto en el Distrito Federal mexicano e incursionar con nuestro producto al estado de Monterrey y Guadalajara a fin de obtener para el año 2014 ventas promedio de 18.000 unidades.
- A largo plazo: Ampliar nuestro catálogo de productos incluyendo pantis, ropa de descanso y ropa deportiva, con miras a incursionar en el año 2016 al mercado Norte-americano.

### **3.5 Ventajas competitivas**

Los sostenes que se exportarán a la ciudad de México D.F. son pensados y elaborados para la mujer de clase media contando con un diseño innovador y confortante diferenciándose de sus semejantes en el mercado por la calidad en la confección y de los insumos utilizados en su elaboración, elementos que han diferenciado los productos colombianos en dicho mercado; otro factor competitivo será el respaldo que tendrá la empresa en la distribución de los



productos a través del canal mayorista el cual cuenta con una gran estructura que le permite comerciar los productos y entregarlos en los lugares de venta más propicios de acuerdo a su naturaleza, y a la vez haciendo la promoción necesaria para hacerlos atractivos para el cliente el cual contará siempre con el respaldo de la garantía.

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

Según un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá en el año 2010, México es un país con una amplia apertura económica a través de los 11 Tratados de Libre Comercio firmados con más 44 países. El país cuenta con un mercado local de más de 100 millones de habitantes y acceso a más de mil millones de consumidores potenciales a los cuales vender a través del mismo.

La cadena textil del vestido contribuye con 1% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y con 5.3% del manufacturero (2.4% de la industria del vestido, 1.5% la textil y 1.4% cuero), siendo la sexta actividad económica en el país.

El objetivo es llegar a México D.F. (donde se concentra el 7% de la población total es decir un mercado de 8.851.080 millones de personas de donde se desprende alrededor de 2 millones de mujeres como clientes potenciales para nuestro producto.)

El producto está diseñado para incursionar en el mercado de las mujeres que estén en edad entre los 18 y 40 años que pertenezcan a la clase Media-alta y Media-baja, es decir mujeres que estén dentro de un núcleo familiar cuyo ingreso mensual este alrededor de los 500 dólares y cuyo interés sea el de usar el sostén adecuado que les proporcione comodidad y belleza a un precio favorable.

En lo referido al mercado de ropa interior México, además de contar con la producción nacional también importa de EEUU, Colombia y Centroamérica donde hace uso de sus TLC con cada uno, de lo que se deduce que la mujer mexicana que es el consumidor potencial para el producto tiene un amplio

mercado con variedad donde puede escoger el sostén que más se adapte a su bolsillo y estilo.

Resaltamos el sostén o brassier como principal producto, ya que, es en lo que se está enfocando el proyecto de negocio, y de esto es preciso resaltar que por ser una prenda que la cultura globalizada ha convertido en una necesidad hay un buen consumo de este producto, pero para que éste sea de los más interesantes en el mercado debe tener un correcto equilibrio entre diseño y calidad que los diferencie de los demás.

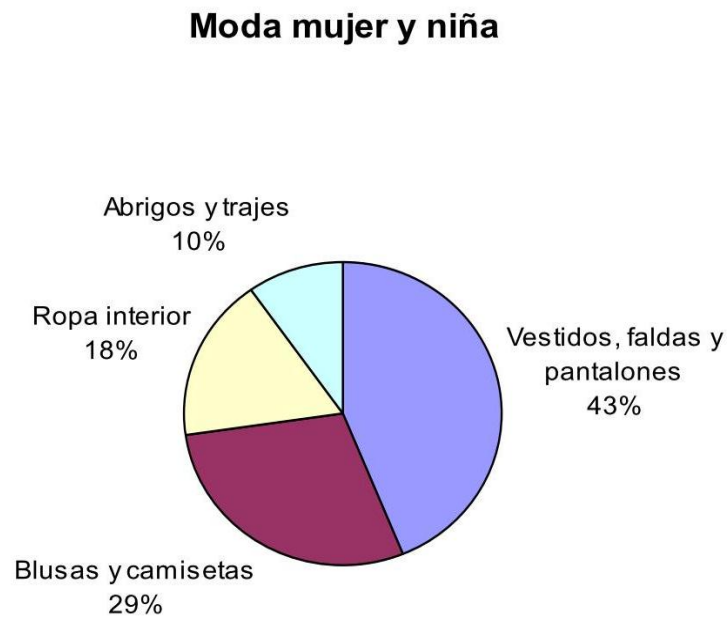
### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

Sostenes Surtidos de Tallas 30 a la 40 en diversos colores y diseños.

### **3.8 Justificación del negocio**

México posee algunas debilidades en la industria de la confección de las que podemos sacar algo de provecho a la hora de introducir nuestro producto: la fragmentación de la cadena de valor y el abasto insuficiente de insumos nacionales, la alta concentración de maquila y productos básicos hacia las zonas fronterizas con EE.UU, los altos costos de producción y mano de obra en las zonas céntricas de la nación, la alta concentración del mercado de comercialización, el insuficiente desarrollo de infraestructura y tecnología, la falta de apoyos gubernamentales, la creciente competitividad de los países asiáticos y latinoamericanos y el incremento del mercado ilegal.

Dentro del mercado de confección femenina y masculina encontramos en el gráfico siguiente la distribución de gasto, según tipos de prendas.

**Figura 1** Distribución del gasto por tipo de prenda

Tomado de: Datamonitor, Womenswear in Mexico, datos de 2011

El mercado de moda femenina incluye mujeres y niñas y presenta la siguiente estructura:

México no posee fortaleza en diseño diferenciado ni calidad de telas y terminados y considerando las debilidades del modelo productivo del sector textil y de confección de los estados mexicanos y la distribución del gasto por parte de sus ciudadanos, vemos gran potencial a la hora de introducir nuestro producto y posicionarlo en la mente de los consumidores.

### 3.9 Análisis del entorno y sector

Dentro de este análisis se deben tener en cuenta tanto las fuerzas internas como externas.

- a. **Fuerzas externas que afectan positivamente el negocio:** Como resultado de la apertura comercial que experimentó en los años 90, México ha sufrido una serie de cambios en las fuerzas externas sociales y culturales de su mercado esto debido a los 12 tratados de libre

comercio que actualmente tiene, situación que ha llevado al consumidor a avanzar hacia un modelo cada vez más parecido al modelo estadounidense donde sus rasgos culturales tradicionales compiten con los efectos de la globalización y se observa una evolución en su proceso de decisión de compra hacia un comportamiento cada vez más exigente en cuanto a diversidad, calidad e información del producto disponible en el mercado situación que afecta positivamente nuestro producto, ya que cuenta con una serie de elementos importantes como la calidad, el diseño y un precio competitivo que proporciona un producto íntegro que brinda la satisfacción del consumidor y sea capaz de competir con sus semejantes en el mercado aunque estos sean provenientes de cualquier país.

Otra fuerza externa competitiva que afecta el negocio positivamente son las políticas y legales que se derivan en las normas de comercio bilateral vigentes que se firmaron en el tratado de libre comercio G3 en el año 1993, hoy G2, el cual tiene una relación saludable en cuanto al producto que se quiere exportar, ya que cuenta con un arancel del 0%, lo que representa una situación importante a favor que ayudará a proporcionar un precio competitivo. Otro elemento importante es que la industria de la moda tiene una relación antigua entre México y Colombia, que se ha ido curtiendo con los años y ahora se fundamenta en la confianza, en este caso se trata de una relación de doble vía, donde ambos países ganan.

**b. Fuerzas externas que pueden afectar el negocio negativamente:**

Debido a la notable apertura comercial que tiene el mercado mexicano el cual cuenta con 12 tratados de libre comercio y considerando que el 75% de sus importaciones son provenientes de Estados Unidos, China y Canadá se puede evidenciar fácilmente que dicho mercado tiene una considerable competencia que puede afectar la venta de los productos que se quieren comercializar.

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

Para el desarrollo de nuestra idea de negocio consideramos necesario tener suficiente conocimiento del producto a exportar; su proceso productivo, sus tendencias en el mercado, la identificación de sus insumos y materiales etc.; además de fundamentarnos e integrarnos en áreas del conocimiento tales como la administración, que nos permite realizar una correcta planificación, organización, dirección y control de los recursos, procurando el logro de los objetivos trazados. Es necesario poseer un vasto conocimiento en el área de comercio y máxime cuando nuestra idea pretende alcanzar un mercado internacional, acompañado de conocimientos en áreas como la logística, el mercadeo, las finanzas, el derecho y todas aquellas que de una forma u otra intervienen en nuestros procesos.

## 4. Análisis del mercado

### 4.1 Objetivos de mercadeo

- a. **Objetivos a corto plazo:** A corto plazo el objetivo del negocio será lograr abastecer el 0,46% del mercado de sostenes de la ciudad de México logrando la venta de 10.000 unidades mensuales e ir posicionando los productos en el mercado.
- b. **Objetivos a mediano plazo:** A mediano plazo el objetivo del negocio será lograr abastecer el 0,56% del mercado de sostenes de la ciudad de México logrando la venta de 12.000 unidades mensuales y lograr un reconocimiento considerable en la mente de los consumidores.
- c. **Objetivos a largo plazo:** A largo plazo el objetivo del negocio será lograr abastecer el 0,65% del mercado de sostenes de la ciudad México logrando la venta de 14.000 unidades mensuales y la aceptación de un buen número de consumidores que nos permita empezar a incursionar en el mercado de las otras dos ciudades principales de México, en las se tiene como meta de exportación de a 2.000 unidades. Además de esto incursionar en la comercialización de otras prendas de uso íntimo.

### 4.2 Descripción del portafolio de bienes y servicios

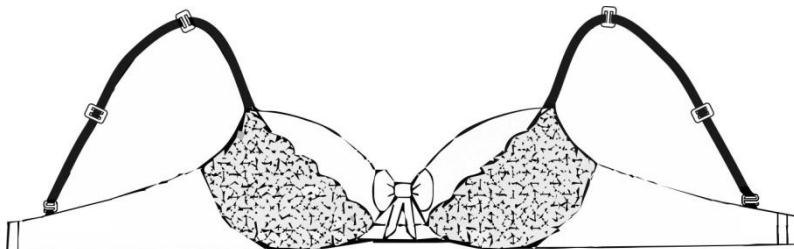
A continuación presentaremos una ficha técnica en la cual se explica claramente cada una de las características generales y técnicas de nuestro producto.

**Tabla 1** Ficha técnica del producto

BRASIER PARA DAMA	
CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PRODUCTO	
Descripción del producto	Brasier con copa de espuma en encaje con transfer y tull
Unidad comercial	Unidades
Línea	Dama interior
Colección	C0108
Referencia	023927
Tallas	30- 32- 34- 36
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO	
Composición	93% algodón – 7% elastano
Tiempo De Elaboración	15 minutos por cada unidad
Peso Neto	50 gramos
Partida Arancelaria	62.12.10.00.00
Descripción Arancelaria	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto. Sostenes (corpiños)

Creación propia

En esta figura presentamos el diseño de nuestro sostén.

**Figura 2** Diseño del producto

Creación propia

En estas tablas relacionamos la cantidad de insumos y materia prima necesaria para la confección de una unidad de producto.

**Tabla 2** Insumos para la elaboración de un sostén

INSUMO	CANTIDAS POR UNIDAD	COMPOSICION
HILO	46 mt	Poliéster 100%
HILO DE NAYLON	10 gr	
FASTER DE DOBLE ABROCHADURA	1 Un	40% Elastano. 20% Algodón. 40% Spandex
COPA ESPUMA	1 par	Fibra de poliéster 100%
ELASTICO BASE	63 cms	Nylon 80% Elastómeros 20%
ELASTICO DE CARGADERA	1 mt	Nylon 79% Elastómeros 21%
ELASTICO DE ENVIVAR	58 cms	Nylon 35% Elastómeros 65%
MOÑO DE TELA DE SATÍN	1 Un	60% algodón 40% poliester
TENSOR	2 Un	Zamac (Zinc 70%, Magnesio10%, Cobre10%, Aluminio 10%)
ZETA	4 Un	Zamac (Zinc 70%, Magnesio10%, Cobre10%, Aluminio 10%)
VARILLA MÁGICA	1 par	Zamac (Zinc 70%, Magnesio10%, Cobre10%, Aluminio 10%)
PROTECTOR VARILLA		Algodón 100%
ETIQUETA DE CARTÓN SUMMERTEX	1 Un	
MARQUILLA DE TELA CON LA COMPOSICIÓN	1 Un	
EMPAQUE	1 Un	Bolsa transparente plástica

Creación propia

**Tabla 3** Materia prima para la elaboración de un sostén

MATERIA PRIMA	CANTIDAD	COMPOSICIÓN
TULL - PARA COPAS	60 cm	30% Elastano 60% Spandex 10% Algodón



ENCAJE- BASE Y CENTRO	1 mt	60% Algodón 40% Elastano
ALGODÓN CENTRO	1 gr	

Creación propia

SUMMERTEX LTDA ofrece una serie de prendas íntimas que tienen un toque atrevido en búsqueda de la energía femenina. En sus prendas se observa una modelación perfecta de texturas y colores que dan modernismo, personalidad y delicadeza al cuerpo femenino. Belleza, sencillez, comodidad e innovación son algunas de las características de nuestra marca.

Para los diseños de las prendas se tienen en cuenta todas las tendencias en cuanto a colores, fibras y materiales. Adicionalmente se realizan investigaciones con el objetivo de observar las nuevas tendencias que llegarán con el fin de estar a la vanguardia de la moda. Estos procesos de investigación se realizan con el objetivo de ofrecer un diseño pensado en la comodidad y la belleza de la figura femenina, atendiendo de este modo las exigencias de la mujer y brindando con cada referencia comodidad para el uso diario, sensualidad para la noche, practicidad en lo deportivo y mucha sensualidad.

Para la exportación de los sostenes es necesario considerar:

- a. **Empaque individual:** Los sostenes son empacados en bolsas de polipropileno con cierre hermético, para el brassier la medida del empaque es 18 cms largo x 20 cms ancho (brassier doblado).

**Figura 3** Bolsa con cierre hermético



- b. **Empaque y embalaje para la exportación:** Para la exportación, se empaca cada brassier en bolsas de polipropileno con cierre hermético

con las medidas descritas anteriormente y generalmente se utilizan cajas de doble corrugado de medidas 60.4X42X50 cms, con una bolsa en su interior de (ancho sup.120/ ancho fondo 92/ alto 120 cms) un contenido cada una de 200 sostenes. Cada caja se encinta y se enzuncha.

A continuación establecemos una lista de los proveedores a los cuales se les comprará el material de empaque y embalaje.

**Tabla 4** Proveedores para el embalaje

PROVEEDOR	PRODUCTO	PRECIO
EMPACOR	Caja E3 (60,4 x 42 x 50 cms)	\$ 2.476
PLASTICOS Y SERVICIOS	Bolsa caja E3 (Ancho Sup. 120 / Ancho Fondo 92 / Alto 120)	\$ 445
SOLUCIONES ADHESIVAS	Películas stretch calibre 7 x 400 mt	\$ 3.950
SOLUCIONES ADHESIVAS	Cinta de empaque transparente 48MM X 100MT	\$ 2200

Creación propia

**c. Empaque y embalaje de las confecciones para el transporte aéreo:**

Si los productos van a ser expuestos con empaque en el destino final se deben considerar las siguientes alternativas:

- Bolsas plásticas de polietileno o polipropileno.
- El embalaje de transporte debe llevar información sobre el número de piezas contenidas, referencias, colores.
- Cuando el producto se va a México debe cumplir con los requerimientos de estampado, etiquetado, contenido, etc.

**d. Garantías:** En el tema de garantías, SUMMERTEX LTDA está obligada a entregar al distribuidor mayorista productos que sean conformes con el

contrato, respondiendo frente a él de cualquier falta de conformidad que exista en el momento de la entrega del producto.

Si el producto no fuera conforme con el contrato, En el momento de la llegada de la mercancía al país de destino, el mayorista debe efectuar un muestreo y realizar una inspección de la carga; con el objetivo de verificar si el producto cumple con los requisitos en cuanto a diseño, calidad de insumos y confección; de no ser así el mayorista podrá optar entre exigir la reparación o la sustitución del bien, salvo que una de estas opciones resulte imposible o desproporcionada. Se considerará que una de las opciones es desproporcionada cuando los costes que imponga al vendedor, en comparación con la otra posibilidad, no sean razonables, teniéndose en cuenta el valor que tendría el producto si no hubiera falta de conformidad, la relevancia de la misma y si la opción alternativa se pudiese realizar sin inconvenientes mayores para el mayorista. Las faltas de conformidad deben de manifestarse en los tres meses posteriores a la entrega del producto.

Si por algún motivo no se pudiera realizar la reparación o sustitución de la mercancía, se realizará una rebaja del precio del siguiente envío. Cabe aclarar que la reparación o sustitución de la mercancía no procederá cuando la falta de conformidad sea de escasa importancia.

### **4.3 Mercado meta de bienes y/o servicios**

#### **4.3.1 El mercado meta**

Los sostenes que se comercializaran en la ciudad de México DF tendrán como nicho de mercado las mujeres entre los 15 y 40 años del estrato socioeconómico medio es decir con un ingreso por núcleo familiar de 800 dólares, del cual se abastecerá un 0.46% de los 2 millones y medio de personas que tiene dicho segmento lo que equivale en ventas previstas a corto plazo de 10.000 unidades las cuales se distribuirán por medio del canal mayorista especializado en distribuir en los almacenes de mercado existentes en los centros que frecuenta dicha población.

### 4.3.2 Estudio del mercado consumidor

- a. Objetivos del estudio del mercado consumidor:** Los objetivos del estudio de mercado del negocio tiene por meta principal buscar los elementos que el consumidor considera relevantes a la hora de realizar su compra de manera que dicha acción le garantice satisfacer las necesidades que le llevaron a adquirir el producto, es decir este estudio debe revelar cuáles son esas cualidades que debe cumplir el sostén para que salga bien librado cuando nuestro consumidor potencial mencionado en el punto anterior lo mida en la balanza de Precio vs Necesidad satisfecha.

El juicio que imparten las mujeres del nicho de mercado objetivo a la hora de comprar un sostén está influenciado por la percepción que ellas poseen sobre los conceptos de comodidad y elegancia, dos aspectos que consideran fundamentales, el primero les dicta que usar el sostén debe ser una experiencia reconfortante de manera que durante el tiempo de su uso no tengan ningún inconveniente e incomodidad como por ejemplo marcas del elástico en la espalda algo que consideran muy incómodo lo que las lleva a buscar siempre uno que sea bastante ergonómico de modo que se adapte bien a su figura, y el otro concepto las lleva a escoger un buen diseño capaz de exaltar su figura, es decir, el sostén debe ser una pieza clave para lucir atractiva de tal manera que les proporcione seguridad en el círculo social donde se mueven de manera que tal producto les de la confianza para pagar lo que su capacidad socioeconómica les da que es de aproximadamente en la conversión de pesos Mexicanos a dólar entre 25 y 35 dólares.

Las variables estudiadas de los clientes son:

- Económico
- Demográfico
- Social
- Cultural
- Psicológico

- b. Medios a través de los cuales se realizó el estudio del consumidor:**

- Revista del consumidor: Revista Mexicana Online
- El economista: Periódico Mexicano Online
- Encuesta de comportamientos del consumidor mexicano y el impacto del ambiente económico en sus hábitos de compra: Miguel Ambrosi, Director mercadeo IBM Mexico
- El consumidor Mexicano y la Moda, Primer Conferencia de UNIMODAA 2012

**c. Aplicación de los medios:**

- **Revista del consumidor:** Revista Mexicana Online  
Artículo “Los mismos precio para todas”: Publicado en julio 29 de 2009, trata sobre un estudio que realizo Marks & Spencer, uno de los principales almacenes de ropa del Reino Unido, el cual se enfrentó a un grupo de mujeres disgustadas debido al aumento de precio en las tallas de los Sostenes que ellas usan.
- **El economista:** *Periódico Mexicano Online*  
Artículo “Nuevos hábitos de Consumo en México”: Publicado en Enero 9 de 2010, Trata sobre las nuevas tendencias de compra del consumidor mexicano y como ocurre la decisión de compra en su mente a la hora de sopesar Precio vs Producto
- **Encuesta de comportamientos del consumidor mexicano y el impacto del ambiente económico en sus hábitos de compra**  
Fue un estudio de mercado que realizo la dirección de Mercadeo IBM México al mando del director Miguel Ambrosi, en Octubre de 2010 esta encuesta arroja aspectos relevantes de los hábitos del consumidor mexicano y al mismo tiempo valora los hábitos generales de gasto de los consumidores mexicanos y cambios en el gasto discrecional en el nuevo ambiente económico.
- **El Consumidor Mexicano y la Moda,** Primer Conferencia de UNIMODA 2012.  
Artículo realizado con base a la primer conferencia de UNIMODA 2012 donde se da a conocer una encuesta que refleja que los mexicanos son atraídos por un aparador llamativo que exponga

las mercancías de una manera original y cuyos materiales de los productos sean de primera calidad, conservando un estilo que los haga diferentes, sin importar en algunas ocasiones el precio.

**d. Resultado del estudio de los consumidores:**

- **Población consumidora:** Los siguientes datos se analizaron considerando nuestro nicho de mercado descrito en el punto 4.3.1
  - Tipo de Consumidor: Consumidor Directo
  - Criterios de compra de los consumidores:
    - ❖ Precio de compra: 25-35 dólares
    - ❖ Forma de Pago: Efectivo y Tarjeta de crédito
    - ❖ Calidad: Exigente en Comodidad y Elegancia
    - ❖ Garantía: 3 Meses
  - Perfil de consumidor: Mujeres de la ciudad de México DF entre los 15 y los 40 años de edad del estrato socioeconómico medio mexicano cuyo ingreso por núcleo de hogar sea de 800 dólares y que busque en un sostén calidad, comodidad y elegancia por cuyo precio esté dispuesta a pagar 30 dólares en los almacenes del centro de la moda donde el mayorista que se le entregará la mercancía los distribuirá.
  - Ubicación de los consumidores: El centro de la moda será el lugar donde el mayorista distribuirá los sostenes, dicho lugar queda en el centro de la ciudad en una zona donde se agrupan varios centros comerciales dedicados a la venta de prendas textiles y cuyos clientes son la mayoría de los estratos medios de la Ciudad.
- **Determinación de la demanda:**
  - Tamaño del segmento de Mercado: 3 mayoristas.
  - Consumo aparente: 1 Mayorista el cual se encargaran de vender las 10.000 unidades en la ciudad de México DF.

- Demanda potencial: 3 Mayoristas los cuales se encargaran de vender las 18.000 unidades en las tres principales ciudades Mexicanas, México DF, Guadalajara y Monterrey
- Demanda que se estima atender:
  - ❖ 6 meses – 1 Año: 10.000 unidades
  - ❖ 1 Año – 3 Años: 12.000 unidades
  - ❖ 3 Años – 5 Años: 18.000 unidades

## 4.4 El mercado proveedor

### 4.4.1 Proveedores

Como es sabido, contaremos con un outsourcing, el cual se encargará de la compra de la materia prima e insumos y de la fabricación de los sostenes. Como proveedores de este servicio contamos con microempresas ubicadas en la ciudad de Medellín. Los siguientes proveedores fueron quienes accedieron a participar del estudio:

**a. CONFECCION HERMANOS EMECE S.A.S**

DIRECCION: Calle 9D Sur #51c-15 Medellín, Antioquia  
Tel:(574) 3546606 (574) 3546606

**b. ADRISSA S.A.**

DIRECCION: CI 16 45-05 Medellín, Antioquia  
Tel: (57) (4) 4110579 (57) (4) 4110579, (57) (4) 4444402 (57) (4) 4444402

**c. CONFECCIONES DASA**

DIRECCION: CI 44 71-20 Of 301, Medellín, Antioquia  
Tel: (57) (4) 2504196

**d. CREACIONES SE TÚ**

DIRECCION: Cr 80 # 52-38 Medellín, Antioquia  
Tel: (57) (4) 4412095

#### 4.4.2 Estudio del mercado proveedor

- a. **VARIABLES ESTUDIADAS DEL MERCADO PROVEEDOR:** Para seleccionar a los proveedores se tuvieron en cuenta siete aspectos los cuales se mencionarán a continuación:
- **INFRAESTRUCTURA:** Instalaciones y maquinaria con que cuenta la empresa.
  - **CALIDAD:** Se tiene en cuenta en este ítem la calidad de los insumos y las materias primas.
  - **PRODUCCION:** En este criterio se tiene en cuenta la capacidad instalada y el tiempo de entrega.
  - **FACILIDAD DE PAGO:** Plazo para pagar la mercancía.
  - **EXPERIENCIA:** Año de constitución de la empresa proveedora y la experiencia internacional.
  - Precio
  - Confianza
- b. **Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor:** En primer lugar a cada empresa contactada y que haya querido participar de nuestra investigación, se le realizó una encuesta telefónica (anexo 2) y una entrevista personal (anexo 3), en las cuales se evaluaron aspectos como calidad de la materia prima y del producto, variables económicas del outsourcing, experiencia, etc.
- c. **Aplicación de los medios:** Para iniciar la recolección y selección de proveedores, fue necesario buscar a través del directorio electrónico de las páginas amarillas [www.paginasamarillas.com.co](http://www.paginasamarillas.com.co), microempresas que se dedicaran a la confección de sostenes. De 10 empresas seleccionadas, 4 aceptaron formar parte de nuestra investigación, y solo 1 aceptó recibirnos en sus instalaciones. En primer lugar se realizó una encuesta telefónica, con el fin de crear un filtro a las empresas seleccionadas en el directorio de las páginas amarillas; por tanto buscamos un proveedor con el siguiente perfil:



- Microempresa ubicada en la ciudad de Medellín
- Debe de producir ropa interior femenina (en especial sostenes)
- Tiene que tener la capacidad de producir como mínimo 10.000 sostenes al mes.

Luego se contactó al jefe de producción o el gerente, que por lo general es el dueño; para tratar de lograr una visita a cada una de las 4 microempresas; desafortunadamente solo Creaciones Se Tú, acepto nuestra visita, pero las demás respondieron la encuesta a través del correo electrónico. El objetivo de la visita, era verificar los datos que nos fueron dados vía telefónica y a su vez, nos permitió realizar una inspección visual para la cual tuvimos en cuenta los siguientes aspectos:

- El aseo y orden de la microempresa al igual que el de los puestos de trabajo
- Si existía un control de Calidad y cómo se manejaba
- El ambiente de trabajo y las relaciones entre los empleados
- El empaque final de los sostenes, ya que al ser un producto que se va a comercializar en México, necesita de un empaque adecuado.

#### d. Resultado del estudio de los proveedores

**Tabla 5** Ponderación para selección de proveedores

Calificación		4	3	2	1	
FACTORES	INFRAESTRUCTURA	Instalaciones	Excelente	Bueno	Regular	Malo
	CALIDAD	Q Producto	Excelente	Bueno	Regular	Malo
		Empaque	Excelente	Bueno	Regular	Malo
		Q M.P.	Excelente	Bueno	Regular	Malo
	PRODUCCIÓN	Capacidad Instalada Mes	> 100,000	90,000-70,000	69.999-50,000	< 50,000
		Tiempo de entrega aproximado	< 10 días	11-20 días	21-30 días	> 30 días
	FACILIDADES DE PAGO	Crédito	Si	No		
	EXPERIENCIA	Antigüedad	> 15 años	11 -15 años	5-10 años	< 5 años
		Experiencia Internacional	> 2 países	2 países	1 país	sin experiencia
	PRECIO	Precio	< \$14,000	\$ 14.001- \$15000	\$ 15,001- \$16,000	> \$16,001
	CONFIANZA	Confianza	Excelente	Bueno	Regular	Malo

Una vez fue definido el método de selección de los proveedores, se procede a la asignación de un porcentaje para cada criterio, siendo 4 el mejor y 1 el peor.

**Tabla 6** Resultados del estudio de los proveedores

CRITERIO	FACTOR	PONDERACION	Confeccion Hermanos Emece S.A.S	Creaciones Se tu	Adrissa S.A.	Confecciones Dasa
INFRAESTRUCTURA	Instalaciones	5%	3	3	4	3
CALIDAD	Producto	15%	3	4	3	3
	Empaque	5%	3	3	3	3
	Materia Prima	10%	4	4	4	4
PRODUCCIÓN	Capacidad Instalada Mes	5%	3	4	4	1
	Tiempo de entrega aproximado	10%	4	4	2	4
FACILIDADES DE PAGO	Crédito	10%	3	3	4	3
EXPERIENCIA	Antigüedad	5%	2	2	2	3
	Experiencia Internacional	5%	1	3	2	2
PRECIO	Precio	15%	4	4	4	4
CONFIANZA	Confianza	15%	4	2	3	3
TOTAL		100%	3.35	3.50	3.25	3.20

Creación propia

La mejor opción como proveedor es Creaciones Se tú, ya que tiene el puntaje más alto, pero se tendrá a Confección Hermanos Emece S.A.S y Adrissa S.A., como outsourcings de soporte.

## 4.5 El mercado competidor

### 4.5.1 Competidores

En México, la mayor parte de prendas interiores y de baño de calidad alta y media-alta es importada, aunque también es cierto que existe cierto volumen de importación de prendas de menor calidad, principalmente las provenientes de los países asiáticos directamente o de éstos indirectamente a través de EEUU.

**a) Dentro de la oferta de productores mexicanos podemos mencionar:**

**Tabla 7** Competencia mexicana

<b>Competidor:</b>	<b>CARNIVAL</b>
<b>Contacto:</b>	Ramón Hernández
<b>e-mail:</b>	rhcarnival@carnival-lenceria.com.mx
<b>Dirección:</b>	Pachuca de soto hgo. Carretera la paz km 107
<b>Teléfono:</b>	771-713-8703
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.carnival-lenceria.com.mx">http://www.carnival-lenceria.com.mx</a>

Creación propia

<b>Competidor:</b>	<b>DAYANS LENCERIA - MEXICO</b>
<b>Contacto:</b>	Oficinas generales
<b>Dirección:</b>	Diagonal 16 A Sur No. 9701 Col. Granjas San Isidro 72590 Pueble, Pue.
<b>Teléfono:</b>	(+222) 244-8987, 244-8978
<b>Página web:</b>	<a href="http://dayans.com/">http://dayans.com/</a>

Creación propia

<b>Competidor:</b>	<b>VICKY FORM, S.A DE C.V.</b>
<b>Contacto:</b>	Oficina generales
<b>Dirección:</b>	PARQUE INDUSTRIAL/ LA LOMA, CP 54060
<b>Teléfono:</b>	53330310
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.vickyform.com/">http://www.vickyform.com/</a>

Creación propia

**b) De la competencia estadounidense se destacan:**

- **Victoria's Secret:** Empresa fundada por Roy Raymond en el año 1977, en San Francisco, California. Las tiendas están orientadas a crear un ambiente confortable para el hombre que acude a comprar lencería para su pareja. Sus tiendas se han propagado al punto de que ya existen más de 1000 sólo en Estados Unidos y ha pasado de ser una pequeña tienda en San Francisco a una compañía que produce más de 3 billones de dólares al año.

- **Calvin Klein:** Fundada en los años 90 por el reconocido diseñador Richar Klein, quien desde 1968 consiguió un trabajo en una tienda ubicada en la 7ª Avenida de New York, en la que vendía abrigos, y donde comenzó a ganar experiencia en el mundo de la moda. En el año 2002, Klein anunció que su compañía sería vendida a “Phillips- Van Heusen”, el mayor fabricante de camisas de EEUU, por la ambiciosa suma de 400 millones de dólares, un enorme pack de acciones y royalties sobre las ganancias estimadas de los próximos años.
- **Playtex:** Playtex es una marca que pertenece al corporativo estadounidense Sara Lee. Sara Lee Corporation fue fundada en 1939 por Nathan Cummings; con oficinas generales Chicago Illinois, E.U.A., opera directamente en 40 naciones y comercializa sus productos en más de 140 países. Sus líneas principales de negocios a nivel mundial son ropa íntima, alimentos y bebidas y productos para el hogar y el cuidado personal y es una de las 300 compañías más grandes del orbe.

**Tabla 8** Competencia estadounidense

<b>Competidor:</b>	<b>VICTORA'S SECRET</b>
<b>Contacto:</b>	OFICINAS GENERALES
<b>e-mail:</b>	Service@VictoriasSecret.com
<b>Dirección:</b>	North American Office P.O. Box 16589 Columbus, Ohio 43216-6589
<b>Teléfono:</b>	(800) 474-7834 ó (937) 438-4229
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.victoriassecret.com/">http://www.victoriassecret.com/</a>

Creación propia

<b>Competidor:</b>	<b>PLAYTEX</b>
<b>Contacto:</b>	OFICINAS GENERALES
<b>Dirección:</b>	Winston-Salem, NC 27102
<b>Teléfono:</b>	1-800-537-9955
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.playtex.com/">http://www.playtex.com/</a>

Creación propia

### c) De la competencia europea se destaca:

- **Women´secret:** nace en 1993 líder en lencería de alta calidad y productos de belleza femenina. Su target lo constituyen mujeres de entre 25y 40 años de edad, pertenecientes a un estrato social medio-alto. Inició su expansión internacional en el año 2000, se encuentra posicionada en más de 40 países con 520 tiendas e ingreso a México en la modalidad de franquicia.

**Tabla 9** Competencia europea

<b>Competidor:</b>	<b>WOMEN´SECRET</b>
<b>Contacto:</b>	OFICINAS GENERALES
<b>e-mail:</b>	tien3472@womensecret.com
<b>Dirección:</b>	Planta calle. Local 0-26
<b>Teléfono:</b>	902 459 545
<b>Página web:</b>	<a href="http://womensecret.com/">http://womensecret.com/</a>

Creación propia

### d) Competencia colombiana:

- **Leonisa:** creada el 20 de noviembre de 1956 con el objetivo de satisfacer las necesidades en materia de ropa interior femenina existentes en Colombia. En 1982 se denomina como sociedad anónima y continúa con su proceso de expansión alrededor del mundo que le han permitido alcanzar los mercados de norte América, Latinoamérica, sur América y Europa.
- **Bésame:** Es una empresa Colombiana dedicada a la comercialización de ropa interior femenina, pijamas y ropa deportiva. Su línea de ropa está especialmente diseñada para ofrecer a México y al mundo un producto diferenciado y competitivo, brindando soluciones de comodidad y sensualidad como un estilo de vida. El Grupo Bésame, es una

empresa que desde 1990 brinda a las mujeres sensualidad, confort y diseño en todas las líneas.

**Tabla 10** Competencia colombiana

<b>Competidor:</b>	<b>LEONISA</b>
<b>Contacto:</b>	OFICINAS GENERALES
<b>e-mail:</b>	infousa@leonisa.com
<b>Dirección:</b>	CARRERA 38 No 48 – 51 MEDELLÍN - Colombia
<b>Teléfono:</b>	(574) 261 7860
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.leonisa.com/">http://www.leonisa.com/</a>
<b>Competidor:</b>	<b>BESAME</b>
<b>Contacto:</b>	OFICINAS GENERALES
<b>e-mail:</b>	contacto@besame.com
<b>Dirección:</b>	Carrera 70 No 31 - 53 Belén Rosales
<b>Teléfono:</b>	(4) 265 27 99
<b>Página web:</b>	<a href="http://www.besame.com/">http://www.besame.com/</a>

Creación propia

#### 4.5.2 Estudio del mercado competidor

Este estudio tiene como objetivo Investigar el mercado competidor con el que se enfrenta SUMMERTEX LTDA. para su producto sostenes con la finalidad de identificar ventajas y desventajas a la hora de introducirse en el mercado mexicano.

##### a. Variables estudiadas del mercado competidor

- Precio: Consideramos importante estudiar el rango de precios que ofrecen nuestros competidores con base en el origen de las mercancías a fin de determinar un patrón de consumo.
- Calidad: La calidad juega un papel fundamental a la hora de determinar que tan competitivo pueda llegar a ser mi producto en

el extranjero, más aun si se tiene conocimiento de competidores que poseen un mayor nivel o un menor nivel.

- **Segmento:** Consideramos pertinente segregar a que segmento de población se dirigen nuestros competidores a fin de determinar quienes entran a convertirse en competencia directa para nuestro producto en dicho segmento.

A continuación exponemos la tabla que reúne las variables estudiadas a partir del origen del producto competencia.

**Tabla 11** Relación precio/origen/calidad/segmento de las confecciones en México

Precio	Origen	Calidad	Segmento
Alto	UE	Superior	Alto /Lujo
Medio alto	UE	Alta	Medio alto
Alto	EUA	Superior	Lujo
Alto	EUA	Alta	Alto – medio alto
Medio	EUA	Media	Medio
Bajo	EUA	Media	Medio bajo
Bajo	China	Media	Medio – medio bajo
Bajo	Tailandia	Media	Medio – medio bajo
Bajo	Malasia	Media	Medio – medio bajo
Alto	Colombia	Alta	Media alta
Medio	Colombia	Media	Media
Alto	México	Superior / alta	Media alta
Media	México	Media	Media
Bajo	México	Media	Media baja – bajo

Tomado de: RGX Red Global de exportación Estudio de mercado. Sector indumentaria (moda y diseño) en México. Mayo de 2010

- b. Estrategias para el estudio del mercado competidor:** Para la ejecución de esta investigación es necesaria la utilización del internet, como fuente de información secundaria

**Tabla 12** Estrategias y medios para el estudio de los competidores

MEDIO	ESTRATEGIA
Internet	Recolección de información en la internet

Creación propia

- c. Aplicación de los medios:** Para esta ejecución fue necesario ingresar en cada una de las páginas web de nuestros competidores y analizar y estudiar cada una de sus variables.

**Tabla 13** Aplicación de los medios para el estudio de los competidores

A QUIEN	COMO	DONDE
CARNIVAL	<a href="http://www.carnival-lenceria.com.mx">http://www.carnival-lenceria.com.mx</a>	internet
DAYANS LENCERIA MEXICO	<a href="http://dayans.com/">http://dayans.com/</a>	internet
VICKY FORM, S.A DE C.V.	<a href="http://www.vickyform.com/">http://www.vickyform.com/</a>	internet
VICTORA ´S SECRET	<a href="http://www.victoriassecret.com/">http://www.victoriassecret.com/</a>	internet
CALVIN KLEIN	<a href="http://www.calvinkleininc.com/">http://www.calvinkleininc.com/</a>	internet
PLAYTEX	<a href="http://www.playtex.com/">http://www.playtex.com/</a>	internet
WOMEN´SECRET	<a href="http://womensecret.com/">http://womensecret.com/</a>	internet
LEONISA	<a href="http://www.leonisa.com/">http://www.leonisa.com/</a>	internet
BESAME	<a href="http://www.besame.com/">http://www.besame.com/</a>	internet

Creación propia

**d. Resultado del estudio de la competencia**

Después del análisis de todas las variables de la competencia, pudimos establecer sus fortalezas y debilidades



**Tabla 14** Resultado del estudio de la competencia

ORIGEN	MARCAS	PRODUCTOS	PRECIOS DE VENTA DE SOSTENES EN MEXICO DF	FORTALEZAS	DEBILIDADES
EE.UU	Victoria's Secret Calvin Klein Playtex	Lencería, Zapatos, Vestidos de noche, Perfumes, Pijamas, Productos de belleza, jeans, gafas, ropa para hombre etc.	Calvin Klein 24€ - 50€ Victoria's Secret 30€ - 43€ Playtex 15€ - 39€	Calidad de sus prendas Buen diseño Tiendas online	Sus precios solo le permiten enfocarse en el segmento medio - alto de la población
MEXICO	Carnival lencería Dayans lencería Vicky Form	lencería, Brasieres, pantys, baby doll, corselette, pijamas	Carnival lencería 16€ - 28€ Dayans lencería 20€ - 32€ Vicky Form 10€ - 22€	Sus precios le permiten enfocarse en los segmentos medio - bajo y medio - alto. Altos volúmenes de producción	Baja calidad de sus prendas Poco contenido de diseño
EU	Women'Secret	Trajes de baño, ropa deportiva lencería, accesorios de belleza pijamas, ropa interior hombre	Women'Secret 25€ - 45€	Alta calidad de sus prendas Alto contenido de diseño Tienda online	Los costos logísticos son una desventaja a la hora de disminuir sus costos
COLOMBIA	Leonisa Besame	Brasieres, panties, fajas, trajes de baño, accesorios, ropa interior hombre	leonisa 12 € - 36€ Besame 20€ - 35€	Buen diseño de prendas Buena calidad Precencia en Mexico tiendas online	Solo segmentacion media de la población

Tomado de: RGX Red Global de exportación Estudio de mercado. Sector indumentaria (moda y diseño) en México. Mayo de 2010

## 4.6 El mercado distribuidor

### 4.6.1 Distribución

Utilizaremos el canal mayorista, ya que, éste controla en México el 70% del mercado de las confecciones. Los mayoristas operan como unos redistribuidores que se ubican en grandes depósitos de mercancía, a los cuales llegan representantes de tiendas acreditadas comprar los productos. Estos distribuidores se quedan con un margen comercial en torno al 15 o 25%.

Los principales distribuidores mayoristas son:

- **LAS FÁBRICAS.** Distribuidora de ropa íntima y lencería.

Las Fábricas es una empresa joven dedicada a la comercialización de corsetería, lencería y bonetería, de las principales marcas de prestigio, nacionales e internacionales.

DIRECCIÓN: Av. Francisco I. Madero Oriente #1371, Distrito Federal 09070

Tel. 55.5672-2760

catalogos@lasfabricas.com.mx

- **PRENDACOL S.A DE C.V.**

Tiendas por departamentos, autoservicio, boutiques

DIRECCIÓN: La martine 214 Col: Polanco. Miguel Hidalgo, Distrito Federal 11560  
Tel. 5521233453 – 5521233453  
www.prendacol.net

- **ITAL EXPO**

Importadora y comercializadora de medias y ropa interior.  
DIRECCION: Ave Jose Maria Vertiz 1232 Col: Vertiz Narvarte. Benito Juarez, Distrito Federal 03600  
TEL. 55.5672-2742

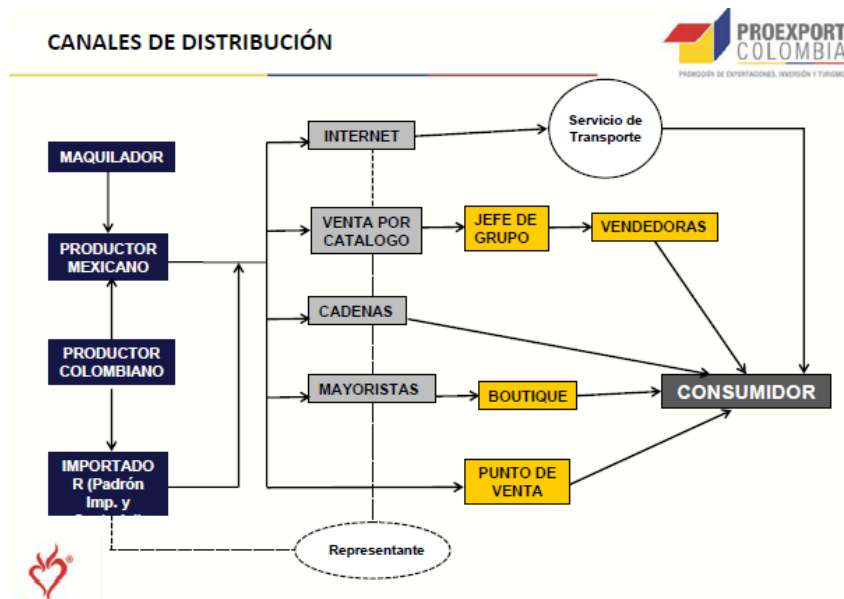
#### **4.6.2 Distribución a través de terceros**

- a. Variables que se estudiaron en el mercado distribuidor:** Escoger el apropiado mayorista en el exterior repercute de manera considerable en los resultados de costos de la empresa, es por ello que la negociación se convierte en factor clave para conseguir vender los productos a un buen precio.

En el momento de seleccionar a un Mayorista son muchos los factores que debemos tener en cuenta: precio, condiciones de pago, y la capacidad de venta que tenga en el exterior.

De nada sirve conseguir un excelente precio si la capacidad de venta del mayorista es limitada, ya que a corto o largo plazo esto hará que baje la producción del producto y seguramente las ventas. También se debe analizar cuál de todos es el más importante según nuestra compañía, la calidad, que entreguen a tiempo, el financiamiento.

**Figura 4** Cuadro descriptivo del sistema de distribución mexicano



Tomado de Proexport sucursal México

Las características de los distribuidores son las siguientes:

- **LAS FÁBRICAS. DISTRIBUIDORA DE ROPA ÍNTIMA Y LENCERÍA.**
  - 10 años de experiencia en el mercado
  - Pago a 3 meses bajo la modalidad de carta de crédito
  - Constante capacitación de sus vendedores
  - Tiene sucursales en Guadalajara y Monterrey
- **PRENDACOL S.A DE C.V.**
  - 7 años de experiencia en el mercado
  - Pago de contado
  - Tiene una red de promotores de los productos que distribuye
  - Mantienen contacto directo con el consumidor
- **ITAL EXPO**
  - 15 años de experiencia en el mercado

- Manejan altos volumen de mercancías lo que les permite ofrecer buenos precios a sus clientes
- Realizan una buena promoción de sus productos
- Manejan ventas minoristas por catalogo

**b. Estrategias y medios para el estudio del mercado consumidor:** En la página de Proexport se extrajo la información de un artículo que trata sobre la logística de la distribución en México, el cual proporcionó la información relevante para escoger el canal y posterior un link donde se relacionaba varios mayoristas en la ciudad de México DF. Cada uno de los distribuidores tiene su propia página web de donde sacamos la información más relevante que proporciona las posibles ventajas que pueden brindar si son escogidos como los distribuidores del producto.

**c. Aplicación de los medios:** El artículo de Proexport es una guía para las empresas colombianas que quieren incursionar en el mercado mexicano, dándoles unos consejos útiles a la hora de escoger el canal perfecto para su negocio y específicamente trata sobre cada uno de los agentes que intervienen en la cadena de distribución siendo el canal mayorista el objeto de nuestro estudio y del cual dan una lista de compradores los cuales frecuentemente asisten a las diferentes ferias que realiza esta entidad en México. La información puntual que se describe de los tres mayoristas escogidos fueron sacadas de sus propias páginas web en el link de Servicios y ventajas de los mismos para que así puedan saber los interesados las ventajas de trabajar con cada uno de ellos.

**d. Resultados del estudio del mercado distribuidor:** Los datos arrojados por la investigación a los distribuidores se expresan en la siguiente tabla

**Tabla 15** Resultados del estudio del mercado distribuidor

NOMBRE	DIRECCION	CONTACTO	FORMA DE PAGO	DEBILIDADES	FORTALEZAS
--------	-----------	----------	---------------	-------------	------------

LAS FÁBRICAS.	Av. Francisco I. Madero Oriente #1371, Distrito Federal 09070	catalogos@lasfabricas.com.mx	3 meses bajo la modalidad de carta de crédito	Por concentrarse en almacenes de cadena, no tiene una presencia considerable en el centro de la ciudad donde compra nuestro nicho de mercado	10 años de experiencia en el mercado - Pago a 3 meses bajo la modalidad de carta de crédito - Constante capacitación de sus vendedores - Tiene sucursales en Guadalajara y Monterrey
PRENDACO L.S.A DE C.V	La martine 214 Col: Polanco. Miguel Hidalgo, Distrito Federal 11560	www.prendacol.net	contado	Solo tiene presencia en la ciudad de México	- 7 años de experiencia en el mercado - Pago de contado - Tiene una red de promotores de los productos que distribuye - Mantienen contacto directo con el consumidor
ITAL EXPO	Ave Jose Maria Vertiz 1232 Col: Vertiz Narvarte. Benito Juarez, Distrito Federal 03600	www.italexpo.com.ex	contado	Por manejar una considerable cantidad de clientes de ropa interior su precio de compra no resulta atractivo	15 años de experiencia en el mercado - Pago de contado - Realizan una buena promoción de sus productos - Manejan ventas minoristas por catalogo

Creación propia

#### 4.6.3 Manejo de inventarios

Según el equipo primario del negocio se estableció mantener un stock de inventario de 1980 unidades las cuales estarán disponibles para cualquier pedido extraordinario y en caso de disponer de dicho stock de inmediato se realiza y se envía la orden de producción al outsourcing por la cantidad de unidades que se utilizaron para la eventual exportación.

**Tabla 16** Stock de inventario



STOCK DE INVENTARIO		
TALLA	COLOR	CANTIDAD
36	NEGRO	220
36	BLANCO	220
36	AZUL OSCURO	220
38	NEGRO	220
38	BLANCO	220
38	AZUL OSCURO	220
40	NEGRO	220
40	BLANCO	220
40	AZUL OSCURO	220

Creación propia

#### 4.6.4 Comunicación

En la siguiente tabla se definen la imagen de los productos y la empresa

**Tabla 17** Imagen de los productos y la empresa

<b>Nombre comercial del producto</b>	Sostén universal Bra, Sostén juvenil balcón, Sostén realc
<b>Especificaciones del logo</b>	Logo en el que se visualiza el nombre de la empresa ,la imagen del producto de exportación y el nombre como tal
<b>Diseño de la etiqueta o logo que va en el producto</b>	
<b>Colores distintivos del nombre del producto</b>	azul y negro
<b>Contenido adicional en la etiqueta del producto</b>	talla, referencia, modelo y color
<b>Presentaciones del producto</b>	bolsa de unidad
<b>Tipo de empaque</b>	bolsa de cierre hermético
<b>Especificaciones del empaque</b>	bolsa plástica de cierre hermético con su respectiva etiqueta de cartón y la marquilla de tela con la composición
<b>Color del empaque</b>	transparente
<b>Nombre de la empresa</b>	Summertex Ltda
<b>Slogan</b>	Inspirado en tu figura
<b>Colores corporativos del nombre</b>	Negro
<b>Logo de la empresa</b>	

Creación propia

### **4.6.5 Actividades de promoción y divulgación**

La promoción que realizara la empresa está dirigida a los canales de distribución que en este caso son los mayoristas, los cuales se encargarán de hacer de realizar la publicidad de los productos al consumidor. Como estrategia de promoción se dispondrá de una página web y se contará con tarjetas personalizadas y catálogos con el objetivo de darse a conocer en las diferentes ferias, eventos y visitas personalizadas en los que la empresa participará. Adicionalmente en estos eventos se contarán con algunas muestras con el fin de exhibir a los clientes la calidad y diseño de los productos.

## **4.7 Precios de los productos**

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

Los principales factores que influyeron en la determinación del precio del producto, independiente del costo por producción, utilidad y costos de distribución internacional son en su orden:

- Calidad de los insumos y materias primas
- Grado de diseño y elaboración de las prendas
- Precios promedio de la competencia

### **4.7.2 Los precios de los productos tomando como base los costos**

Tomando como base los costos de producción ofrecidos por los proveedores de maquila y obteniendo una utilidad del 12% podremos brindar a nuestro distribuidor mayorista en la ciudad de México D.F un atractivo precio de venta de COP \$ 17.740 que le brindan la oportunidad de obtener buenas ganancias sobre este, partiendo del hecho de que se trata de un producto elaborado con materiales e insumos de calidad. En la siguiente tabla se describe cada uno de los criterios que se tuvieron en cuenta para establecer un precio de venta en CIF

**Tabla 18** Precio de venta en CIF

PRECIO DEL PRODUCTO CON BASE EN LOS COSTOS		
		UNIDAD
PRECIO DE VENTA DEL OUTSOURCING		13.314,40
GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION		1.609,70
GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS		687,19
TOTAL CIF		15.611,29
UTILIDAD 12%		17.740,10

### 4.7.3 Los precios de los productos propuestos

**Tabla 19** Precio del producto

PRODUCTO	PRECIO DE COMERCIALIZACIÓN Término de negociación CIF
Sostenes	COP \$ 17.410,10

Creación propia

### 4.7.4 Política de precios

Inicialmente no contamos con la disponibilidad de realizar grandes descuentos por volúmenes de producción, pero si proyectamos brindar un plazo máximo de crédito de 30 días con el fin de estimular las buenas relaciones comerciales con nuestros distribuidores.

## 4.8 Costos asociados a las actividades de comercialización

**Tabla 20** Costos de comercialización

ACTIVIDAD	COSTO COP \$
Publicidad y mercadeo	\$ 1.500.000
embalaje	\$ 199.050
Flete terrestre - Aeropuerto JMC	\$ 211.678
comisión agente de aduana 0,25% valor FOB	\$ 534.160
elaboración declaración de exportación	\$ 14.000
certificado de origen	\$ 50.000



<b>Gastos fijos aéreos</b>	<b>\$ 55.000</b>
<b>Flete aéreo internacional MDE-MEXICO</b>	<b>\$ 2.360.869</b>
<b>Full Surcharge</b>	<b>\$ 195.113</b>
<b>Due agent</b>	<b>\$ 110.441</b>
<b>Due Carrier</b>	<b>\$ 46.018</b>
<b>Seguro internacional 0.5%</b>	<b>\$ 1.595.659</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.871.988</b>

Creación Propia

## 4.9 Riesgos y oportunidades del mercado

Derivando de nuestra investigación de mercado podemos concluir una atractiva cifra de población a la cual pretendemos acceder y que representa un 0.46% de la población femenina en edades entre 15 -40 años de edad y que obtengan ingresos promedio de US \$ 800 mensuales pertenecientes al segmento medio de la población.

Consideramos también la oportunidad de ampliar nuestro portafolio de productos en los años siguientes al inicio de la comercialización del producto, con miras a expandir nuestro mercado a nuevas ciudades mexicanas y norteamericanas.

Vemos una potencial amenaza la creciente oferta de lencería proveniente de Asia al mercado mexicano con productos que por sus bajos costos de producción se introducen rápidamente en los segmentos bajos de la población, pero que en determinado momento podrían convertirse en competencia directa si logran aumentar la calidad de sus productos.

## 4.10 Plan de ventas

Aquí se presenta el plan de ventas presupuestado en el Ciudad de México D.F. para el primer año de operación de nuestro negocio

**Tabla 21** Plan de ventas

UNIDADES	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Sostenes	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	11.000	11.000	11.000	1.000	1.000	1.000

Creación propia

Se tiene como meta durante los 6 primeros meses un promedio de venta de 10.000 unidades de sostenes y lograr en el transcurso de 2 años la venta de 12.000 unidades en México D.F.

Como plan de ventas a mediano plazo, se pretende expandir la demanda y oferta de nuestro producto en el Distrito Federal mexicano e incursionar con nuestro producto al estado de Monterrey y Guadalajara a fin de obtener para el año 2014 ventas promedio de 18.000 unidades.

## 5. Aspectos administrativos

### 5.1 Procesos administrativos

#### 5.1.1 Descripción de los procesos administrativos

- a. **Proceso de dirección general, administrativo y financiero:** Este proceso es realizado por la Gerencia General, la cual tiene como finalidad la ejecución de directrices y políticas que garanticen el correcto y eficaz funcionamiento de la empresa. El proceso administrativo y financiero se basa en dos funciones principales: la función de inversión y la función de financiamiento.
- **Inversión:** La función de inversiones por parte de finanzas consiste en:
    - Buscar opciones de inversión con las que pueda contar la empresa, opciones tales como la creación de nuevos productos, adquisición de activos, ampliación del local, compra de títulos o acciones, etc.
    - Evaluar dichas opciones de inversión, teniendo en cuenta cuál presenta una mayor rentabilidad, cuál nos permite recuperar nuestro dinero en el menor tiempo posible. Y, a la vez, evaluar si contamos con la capacidad financiera suficiente para adquirir la inversión, ya sea usando capital propio, o si contamos con la posibilidad de poder acceder a alguna fuente externa de financiamiento.
    - Seleccionar la opción más conveniente para nuestro negocio.
  - **Financiamiento:** La función de financiamiento por parte de finanzas consiste en:

- Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc.
- Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés). Y, a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda.
- Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio.

En vista de que Summertex LTDA, se inicia como una empresa de tamaño pequeño, se pensó en una estructura funcional, es decir una organización en la cual una sola persona puede desempeñar distintas tareas y en diferentes departamentos, esto nos permitirá disminuir los costos operacionales; por tanto en este proceso administrativo también se realizan las siguientes actividades:

- Planeación presupuestal, Flujos de caja proyectados, Plan de actividades, Plan anual de compras de bienes y servicios.
- Requerimientos de Tecnología e Infraestructura
- Programar la realización de back up de los equipos y el mantenimiento y actualización de los mismos.
- Control de ingresos, gastos.
- Conciliación cuentas contables y con las diferentes áreas, generación de órdenes de pagos totales o parciales.
- Control de rotación de cartera.
- Envío de información a entidades externas (seguridad social y parafiscales, entidades de control y vigilancia).
- Verificación de entrega oportuna de informes administrativos, legales, contractuales; declaraciones tributarias.

Cada vez que sea necesario se debe:

- Tomar acciones para la mejora en los procesos administrativos
- Tomar acciones para la solución de los problemas presentados

- Toma de acciones para mejoramiento o cumplimiento de indicadores de desempeño

La frecuencia de la medición de indicadores debe de realizarse de manera mensual, por ejemplo la ejecución Presupuesto Financiero y Administrativo y la rotación de cartera.

Los recursos necesarios para el buen funcionamiento de esta área son:

- Humanos: personal administrativo competente
- Tecnológicos: office, internet, sistema de información, conexiones de red
- Infraestructura: Oficina, computador, teléfono, impresora.

**b. Proceso de mercadeo y ventas:** El área de mercadeo es la encargada de detectar:

- Oportunidades de negocio, por ejemplo, la oportunidad de incursionar en un nuevo mercado.
- Nuevas necesidades o deseos, y, de ese modo, poder diseñar nuevo productos que se encarguen de satisfacer dichas necesidades o deseos.
- Cambios en los gustos o preferencias de los consumidores, y, de ese modo, poder adaptar nuestros productos a dichos cambios.
- Nuevas modas o tendencias, y, de ese modo, poder crear o adaptar nuestros productos de acuerdo a dichas modas o tendencias.

Este departamento de la empresa tiene como función realizar un análisis del mercado, el cual debe ser constante y se debe realizar permanentemente. Siempre se debe estar a lo que suceda en el mercado, y tratar de prever lo que pueda suceder.

Asimismo, para realizar esta función, no es tan necesario realizar una compleja investigación de mercados, sino que se puede, por ejemplo, simplemente observar a los consumidores, conversar con nuestros mayoristas en el país de destino, realizar encuestas, recolectar y evaluar sus datos y preferencias de compras, etc.

Otra función del área de mercadeo es la de analizar a la competencia, que consiste en conocer bien a los competidores, estar atentos a sus movimientos, y tratar de prever sus estrategias.

A través del análisis de la competencia, se busca detectar cuáles son nuestros principales competidores, dónde están ubicados, cuáles son sus públicos objetivos, cuáles son sus principales características, sus principales estrategias, su experiencia en el mercado, su capacidad, ventajas competitivas, fortalezas y debilidades.

Al igual que el estudio del mercado, el estudio de la competencia debe realizarse permanentemente e, igualmente, no es necesario realizar una investigación exhaustiva, sino que podemos hacer uso de técnicas simples como, por ejemplo, comprar algunos de sus productos, consultar o entrevistar a personas que hayan trabajado con ellos, o a algunos de sus clientes mayoristas o minoristas, etc.

Para lograr lo anterior es necesario:

- Analizar el entorno: analizar el mercado y la competencia.
- Analizar la situación interna: analizar la capacidad y los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y materiales) con que cuenta la empresa.
- Establecer los objetivos de marketing: teniendo en cuenta los análisis realizados previamente, y las aspiraciones de la empresa.
- Diseñar estrategias de marketing que permitan alcanzar los objetivos propuestos: teniendo en cuenta también, los análisis externos e internos.
- Diseñar planes de acción: en donde se establecen los pasos necesarios para implementar o ejecutar las estrategias, así como los recursos a utilizar, los encargados o responsables, los tiempos o plazos, y el presupuesto o la inversión requerida para implementarlas.

Los recursos necesarios en el área de mercadeo son:

- Humanos: personal administrativo

- Tecnológicos: office, internet, sistema de información
- Infraestructura: Oficina, computador, teléfono, impresora.

Se debe considerar la asistencia a ferias y eventos de moda en México, con el objetivo de captar nuevos clientes y conocer los nuevos diseños y tendencias.

El desarrollo de un producto puede tardar de 9 a 10 meses y se compone de las siguientes etapas:

- Generación de la idea.
- Investigación: analizar la oferta, demanda, competencia, potencial del mercado, gustos, tendencias tanto en el país de destino del producto como a nivel mundial.
- Estado del arte: realizar el diseño del producto con base en la información recolectada
- Prueba de concepto del mercado: realizar un Focus Group, es decir, una reunión de un grupo de personas, entre 6 y 12, con un moderador encargado de hacer preguntas y dirigir la discusión; el objetivo de esta actividad es conocer las opiniones que tiene cada participante sobre el producto.
- Desarrollo de la imagen: con base en la información recolectada en el Focus Group, se realiza una retroalimentación, la cual permitirá hacer cambios al diseño (si este lo requiere)
- Plan estratégico del producto: Se establece el precio, el canal de distribución, el público objetivo
- Plan de lanzamiento: en este punto se debe de incentivar a nuestros compradores en este caso al distribuidor mayorista, por tanto es necesario realizar desfiles, rifas, un coctel en el cual se muestren las ventajas que tiene mi producto sobre los demás.
- Lanzamiento: se procede a la ejecución.

**c. Proceso de compras y comercio exterior:** El encargado del área de Comercio Internacional, tendrá como principales funciones el investigar, analizar, planificar, orientar y dirigir con eficacia los procesos administrativos, financieros y comerciales de la empresa orientados a las

actividades de importación y exportación , partiendo de premisas que enfatizan las variables estratégicas del comercio exterior.

El área internacional deberá estar en la obligación de conocer la situación y evolución de los mercados en los que opera la empresa o aquellos a los que desea expandir sus actividades.

El departamento de comercio exterior debe de formular, implementar y evaluar los planes de marketing internacional, para lo cual es necesario conocer los objetivos generales y particulares de la organización, en lo relacionado con su internacionalización y a su vez, debe de conocer de forma profundo los productos que se comercializan. Además, es de suma importancia tener una relación fluida y consolidada con el resto de áreas, tales como gerencia, mercadeo, logística, etc. Si en algún momento se llegara a presentar un problema con el producto, el mayorista o comprador en el exterior, debe de canalizar su reclamación a través del área de comercio exterior.

Como es lógico, este departamento debe de encargarse de los trámites relativos a la operativa internacional como condiciones de contratación, emisión de facturas, certificados de exportación, aduanas, cobros y pagos internacionales, etc.

Los recursos necesarios en el área de comercio internacional son:

- HUMANOS: personal administrativo
- TECNOLÓGICOS: office, internet, sistema de información
- INFRAESTRUCTURA: Oficina, computador, teléfono, impresora

**d. Proceso logístico y de calidad:** El área logística es la encargada, de coordinar con el proveedor de nuestro producto la entrega del mismo de acuerdo a las fechas de exportación; además coordina el transporte para la recogida de la carga. Este departamento maneja la relación con los proveedores (con objetivo de la mejora del servicio y la reducción de los costes logísticos); al igual que la preparación de los pedidos. Se encarga del almacenamiento de la carga en nuestra bodega, hasta que sea



recogida para su transporte internacional; a su vez realiza la marcación de las cajas con las respectivas etiquetas y prepararlas para el envío al exterior. También es el encargo de supervisar la producción de los sostenes en el outsourcing, con el objetivo que éstos cumplan cabalmente todos los requisitos.

Los recursos necesarios en el área de comercio internacional son:

- HUMANOS: personal administrativo
- TECNOLÓGICOS: office, internet, sistema de información
- INFRAESTRUCTURA: Oficina, computador, teléfono, impresora.

### 5.1.2 Procesos administrativos externalizados

**Tabla 22** Costo de los procesos administrativos externalizados

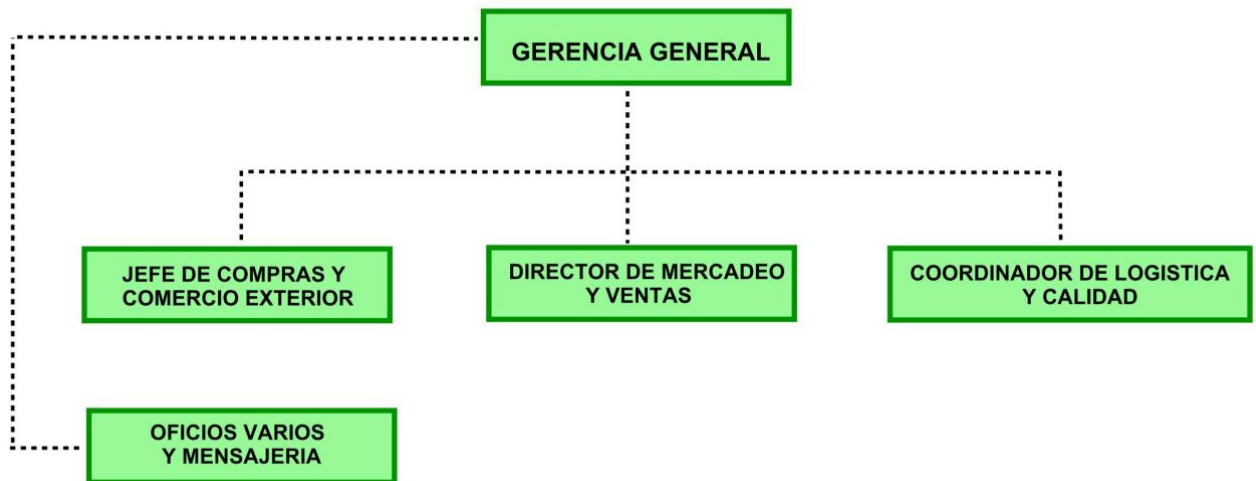
PROVEEDOR	PROCESO A CONTRATAR CON TERCERO	COSTO
Agencia de Aduanas Sucomex S.A.	Agenciamiento Aduanero	Anexo 4
Transtainer Ltda	Transporte Internacional	Anexo 5
Transtainer Ltda	Seguro Internacional	Anexo 5
Ángel Quiceno Puerta	Contabilidad	Anexo 6

## 5.2 Estructura organizacional del negocio

### 5.2.1 Organigrama

El organigrama de SUMMERTEX LTDA muestra que la compañía ha adoptado un enfoque basado en procesos; esto permite que la empresa funcione de manera eficaz, ya que, debe determinar y gestionar numerosas actividades relacionadas entre sí; de este modo los elementos de entrada se transforman en resultados y este resultado a su vez se constituye directamente en el elemento de entrada del siguiente proceso.

Figura 5 Organigrama



Creación propia

## 5.2.2 Descripción funcional de la organización

### a. Gerente General (representante legal Summertex LTDA)

PERFIL: Profesional o Tecnólogo en las áreas de administración- finanzas- economía; con un Nivel de inglés aceptable.

#### • Requisitos

- Madurez personal
- Buenas relaciones interpersonales
- Capacidad de liderazgo
- Gran capacidad de trabajo
- Fuerte capacidad de resistencia al stress
- Excelente presentación
- Poseer vehículo

#### • Habilidades

- Liderazgo
- Orientación a resultados

- Orientación al cliente
- Trabajo en Equipo
- Iniciativa
- Fluidez verbal
- Muy buena comprensión
- Capacidad de síntesis
- Habilidad numérica
- Debe especialmente poseer un alto grado de capacidad planeadora, que le permita tener programación en el trabajo y control del resultado.

- **Funciones**

- Acordar el desempeño requerido y las interrelaciones entre los diferentes procesos asegurando los resultados medidos a través del cumplimiento de los indicadores de gestión.
- Liderar y administrar eficientemente el talento humano y las relaciones con los estamentos gubernamentales, gremios, comunidad, etc.
- Dirigir el desarrollo y ejecución de los presupuestos y planes operativos para asegurar los resultados a corto y mediano plazo.
- Tomar decisiones sobre los niveles de inversión en recursos humanos y financieros que se van a asignar para asegurar el adecuado desempeño de la organización
- Visitar a los clientes cuando se considere necesario.
- Velar por el adecuado recaudo de los dineros invertidos.
- Efectuar el pago tanto de proveedores de bienes y servicios, como de las obligaciones financieras y legales (impuestos).
- Planear y ejecutar el pago de las obligaciones laborales, tales como salarios y demás prestaciones legales y extralegales.
- Coordinar con la Dirección la más adecuada estructura de financiación de largo plazo, que garantice a la empresa su crecimiento armónico y seguro.
- Velar por el adecuado cumplimiento de todas las disposiciones legales que involucren a la compañía.
- Diseñar e implementar un Sistema de Costos sólido que suministre información veraz para la toma oportuna de decisiones.

- Procesar e interpretar la información financiera que viene contenida en los diferentes estados financieros.
- Evaluar financieramente, y de acuerdo a los parámetros, los proyectos de inversión que se presenten a la empresa en desarrollo de su objeto social.
- Diseñar el presupuesto global anual de la empresa, esto es Ventas, Costos y Gastos.
- Diseñar y controlar los programas de seguros que han de proteger a la compañía en diferentes eventualidades.
- Contactar y manejar personal bajo el concepto de servicio outsourcing para la ejecución de ciertas tareas, apoyo de actividades del área financiera, contable, legal, de sistemas, facturación, asesorías y capacitación, entre otras.

**b. Director de Compras y Comercio Exterior:**

PERFIL: Profesional o Tecnólogo en Comercio Exterior con gran capacidad para liderar procesos para mantener y expandir el mercado de la confección de la empresa, así como alto nivel de responsabilidad y compromiso, abierto al cambio. Nivel de inglés aceptable.

**• Requisitos**

- Excelente presentación personal.
- Dinamismo y Discreción.
- Honestidad a toda prueba.
- Altos principios morales y éticos.
- Excelentes relaciones interpersonales.

**• Habilidades**

- Alta Capacidad negociadora.
- Compresión verbal.
- Habilidad Numérica.
- Orden y planeación oportunas de actividades.
- Percepción para anticiparse a difíciles situaciones.
- Capacidad de trabajo en equipo.

- **Funciones**

- Solicitar las cotizaciones de todas las compras de acuerdo a las políticas de la empresa.
- Analiza las cotizaciones para tomar la mejor decisión para compras teniendo en cuenta: precios, calidad, servicio y entregas oportunas.
- para enterarlos de la llegada de los materiales, y poner en su conocimiento de cualquier eventualidad
- Hacer seguimiento de todas las importaciones (si hubiere lugar), para verificar que el proveedor entregue el material solicitado con los documentos requeridos, manteniendo un estricto contacto con la Agencia de Aduanas correspondiente, con el transportador y demás involucrados en la importación para que el material llegue y se pueda liquidar oportunamente. Verificar el recibo y archivo de todos los documentos legales, contables y demás, para tener constancias disponibles para la legalización ante Banrepublica
- Supervisar y controlar todos los asuntos relacionados con la logística y distribución internacional (transporte, nacionalización, seguros internacionales) de las mercancías importadas.
- Atender, controlar, supervisar a los proveedores de mercancías, Agentes de Carga internacional, Sociedades de intermediación Aduanera, Almacenadoras, y efectuar los reclamos a éstos cuando sea pertinente.
- Realizar consultas por Internet sobre productos y proveedores según a las necesidades o requerimientos que lleguen al área de Comercio Exterior del Departamento Comercial y/o necesidades del área de producción.
- Cuando sea solicitada una exportación, proceder de inmediato con la logística de la misma.
- Elaborar factura pro forma, definitiva, lista de Empaque, Cartas de responsabilidad, mandatos, certificado de origen, etc.
- Contactar el agente, proceder con la reserva del cupo, contactar transportador para que la recogida del material sea en la fecha requerida
- Enviar oportunamente los documentos al cliente y su agente para habilitar la respectiva legalización y nacionalización.

- Realizar seguimiento estricto hasta que el producto llegue oportunamente y en perfectas condiciones al cliente.
- Verificar que los documentos legales y contables que respalda dicha exportación lleguen a la empresa a tiempo, para poder monetizar las Divisas y demás documentos en Banrepublica.
- Velar por todos los documentos que amparan las exportaciones en perfectas condiciones y a la mano por espacio de 5 años.
- Contactar y negociación con los proveedores.
- Realizar solicitud de pedido al outsourcing para una futura exportación.
- Elaborar, dirigir y poner en marcha planes estratégicos de exportación.
- Establecer alianzas con las organizaciones estatales que rigen el comercio internacional en nuestro país.
- Usar su capacidad de respuesta en situaciones que lo ameriten.

### **c. Director de Mercadeo y Ventas**

PERFIL: Profesional en Mercadeo o con conocimientos afines en áreas comerciales, técnica o administrativa; que sea un líder, con espíritu emprendedor, con iniciativa, buen sentido ético, capaz de generar cambios dentro de la organización. Nivel de inglés aceptable.

#### **• REQUISITOS**

- Capacidad de liderazgo
- Buenas relaciones interpersonales
- Gran capacidad de trabajo

#### **• HABILIDADES**

- Capacidad comercial
- Fluidez verbal
- Capacidad de síntesis
- Habilidad numérica
- Debe especialmente poseer un alto grado de capacidad planeadora, que le permita tener programación en el trabajo y control del resultado.

#### **• FUNCIONES**

- Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.
- Establecer metas y objetivos.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Investigar los mercados, para captar nuevas tendencias
- Desarrollar y realizar la planeación de nuevos productos
- Detectar nuevos mercados y realizar un desarrollo de los mismos
- Determinar el potencial del mercado.
- Formular un pronóstico de ventas
- Desarrollar estudios y apertura de mercados a nivel Internacional.
- Satisfacer las necesidades del cliente a través del conocimiento del Producto, Precio, publicidad, promoción, el Marketing directo y la venta directa, los canales de distribución.
- Buscar las mejores y más efectivas estrategias para el diseño y asignación de precios.
- Diferenciar las mejores estrategias comerciales para buscar una óptima mezcla de mercadeo ya sea de productos y/o servicios.
- Establecer un modelo de evaluación, que permita conocer el avance y los resultados de las ventas.
- Realizar análisis del sector de las confecciones que incluya Clientes, Proveedores, Competencia, Bienes Sustitutos y a los posibles ingresantes al Mercado.
- Estudiar las Tendencias
- Realizar planes estratégicos de mercadeo, que permitan modificaciones y adaptaciones para operar en diferentes ambientes.
- Analizar el Comportamiento de la Demanda de los productos que ofrece la empresa.
- Elaborar Escenarios futuros de acuerdo a los diferentes estados posibles del entorno.
- Publicitar y Promocionar los productos de la organización ante el distribuidor mayorista en el país de destino.
- Identificar, analizar y aplicar alternativas para penetración y desarrollo de Mercados

- Definir Estrategias de Comercialización.

#### **d. Coordinador de logística y calidad**

PERFIL: Bachiller o estudiante de Tecnología o técnica en logística con conocimientos en manejo de sistemas e inventarios Y con cursos en producción o calidad.

##### **• REQUISITOS**

- Madurez personal.
- Claridad y orden en el manejo de la información.
- Alto desempeño.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Alto nivel de compromiso y sentido de pertenencia en su labor.
- Amable pero exigente
- Gran capacidad de trabajo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Disciplinado
- Metódico
- Seguro
- Resistencia al stress.

##### **• HABILIDADES**

- Capacidad de síntesis.
- Habilidad numérica.
- Entusiasta e innovador.
- Capacidad planeadora.
- Alto grado de decisión.
- Comunicación efectiva (Breve, específico, claro).
- Desarrollo de criterio (Objetivo).
- Practico en Metrologia.
- Precisión en la comunicación.
- Ubicación espacial.

##### **• FUNCIONES:**



- Listar todos los pedidos para así planear los despachos de acuerdo con el producto terminado que ingresa y las fechas pactadas de entrega al cliente. Con el único fin de mantener una excelente imagen y nivel de servicio frente a los clientes.
- Establecer un permanente contacto con el jefe de compras y comercio exterior, para coordinar la hora y el día que se debe enviar y/o recoger la mercancía que saldrá para el exterior y despacharlo al cliente cuando el inspector de calidad haya dado el visto bueno.
- Recoger y reportar al jefe de mercadeo y ventas y jefe de compras y comercio exterior las devoluciones de mercancía.
- Realizar inventario físico de acuerdo con el programa.
- Coordinar con los proveedores de transporte, la entrega de la mercancía a los clientes.
- Recepción de mercancías que envíen los proveedores.
- Controlar el empaque y el etiquetado, para verificar que el producto si cumpla con todas las normas que le exija el mercado destino.
- Gestión y contacto del transporte, facturación y despacho de aduanas.
- Diligenciar toda la documentación requerida para el transporte interno.
- Realizar el inventario del producto en la bodega de despachos de manera mensual.
- Dar inducción clara y precisa a operarios del outsourcing.
- Actualizar las instrucciones de inicio, mantener actualizados todos los registros del proceso, con el objetivo de tener control en la trazabilidad de un producto.
- Informar al supervisor de los defectos encontrados.
- Orientar a los operarios y a los supervisores de producción del outsourcing en el cumplimiento de los parámetros de calidad. Para que estos tomen las decisiones acertadas en el momento.
- Por medio de una excelente orientación a los operarios de los parámetros de calidad logramos mejoras sustanciales de productividad enfocados a evitar reprocesos.
- Transmitir el conocimiento completo de la cadena de producción, desde materia prima e insumos utilizados hasta la forma de empaque para entrega de producto terminado. Es muy importante por que permite

enlazar las diferentes actividades y evitar labores repetidas u optimizarlas.

- Con el concepto de trabajo bien hecho desde el principio y con un enfoque de que toda situación de dificultad es una oportunidad de mejoramiento. Lograremos capitalizar los errores y educar los operarios del outsourcing en los conceptos de calidad y productividad.
- Revisar el producto en la Bodega de producto terminado de la empresa, antes de que este salga a la exportación. (Verificar tallas, etiquetas, empaque, composición textil, etc.)

#### **e. Oficios Varios y Mensajería**

PERFIL: Bachiller; de sexo masculino

##### **• REQUISITOS:**

- Conocimiento en manejo y administración de cafetería a nivel oficinas.
- Honradez a toda prueba.
- Excelente presentación personal.
- Permanente actitud de servicio.
- Discreción.
- Excelentes relaciones interpersonales
- Excelente estado de salud.
- Honradez a toda prueba.
- Excelentes principios morales y éticos.
- Pase de conducción para moto.
- Conocimiento mínimo de las normas de seguridad.
- Debe poseer moto.

##### **• HABILIDADES**

- Excelente fluidez verbal.
- Magnífica comunicación y de trato con personas tanto externas como internas.
- Manejo normal del stress.
- Conocimiento moderado de nomenclatura urbana y rural.
- Excelente disposición para la planeación y ejecución de sus funciones.

- Planeación y ejecución oportuna de sus funciones.
- Iniciativa para resolver problemas menores inherentes a sus funciones.

- **FUNCIONES**

- Asear y desinfectar los baños día por medio.
- Barrer los pisos interiores diariamente.
- Retirar el polvo en las oficinas diariamente.
- Recoger las papeleras de las oficinas diariamente.
- Asear las paredes una vez a la semana.
- Asear la nevera, cafetera, etc., cada semana.
- Recoger y lavar los utensilios de la cocina cada vez que sea necesario.
- Recoger diariamente la correspondencia donde le sea indicado.
- Realizar las diligencias requeridas por la empresa tales como: compras de accesorios menores, materiales, etc.
- Distribuir la correspondencia interna o externa que ingrese a la empresa, haciéndola llegar a las diferentes secciones.
- Realizar las demás funciones que le sean asignadas.
- Realizar depósitos en los diferentes bancos.

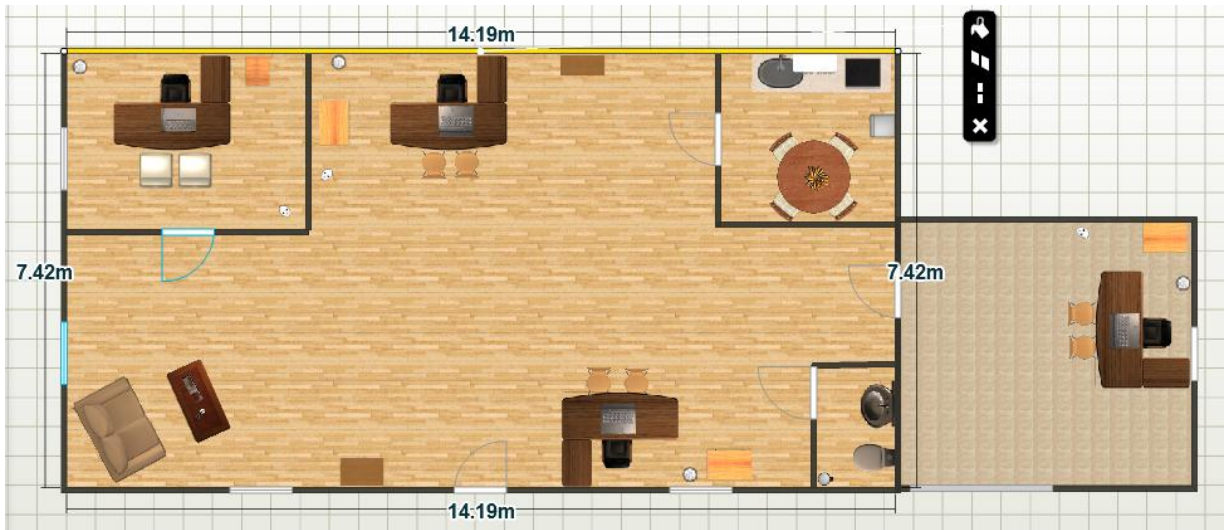
## **5.3 Recursos materiales y humanos para la administración**

### **5.3.1 Locaciones**

Arriendo de Oficina con pequeña bodega en Robledo: 1.500.000

La oficina tiene un área de 105,29 mt<sup>2</sup>

Figura 6 Área de la oficina en 2d



Creación propia

La bodega tiene un área de 22.50 mt<sup>2</sup>

Figura 7 Área de la bodega en 2d





Creación propia


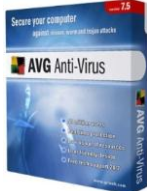
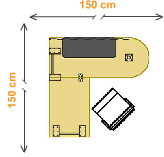
**Figura 8** Diseño de la oficina y la bodega en 3d

Creación propia

### 5.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres

**Tabla 23** Equipos, software, muebles y enseres

<b>EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE</b>					
<b>ARTICULO</b>	<b>ILUSTRACION</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO COP \$</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL COP \$</b>
<b>Computador Intel Core i5 2300 2.8 GHZ BIOSTAR DH61. Memoria DDR 4 GB Disco Duro TERA Lector multitarjetas Quemador de DVD Chasis ATX teclado + mouse. Monitor LG 18.5" LED</b>		<b>ROGER SANCHEZ HERNANDEZ</b>	<b>1.090.000</b>	<b>4</b>	<b>4.360.000</b>
<b>Impresora hp 1000DJ</b>		<b>ROGER SANCHEZ HERNANDEZ</b>	<b>95.000</b>	<b>2</b>	<b>190.000</b>


Impresora multifuncional Canon Pimax 280		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	145.000	1	145.000
Parlantes		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	15.000	4	60.000
Regulador de voltaje 110 voltios 1 KVA		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	170.000	4	680.000
Licencia Sistema Operativo Windows 7 Professional		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	410.000	4	1.640.000
Licencia Office 2010 Professional		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	750.000	5	3.000.000
Antivirus AVG Professional (anual)		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	80.000	4	320.000
Software administrativo, financiero, comercial (BASICO)		XENCO S.A.	5.280.000	1	5.280.000
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE</b>					<b>16.425.000</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>					
Estación de Trabajo JEF-20 Puesto jefatura 150x150x RED		DUCON S.A.	714.000	4	2.856.000


<b>Gaveta armable a muro formica</b>		<b>DUCON S.A.</b>	<b>319.200</b>	<b>3</b>	<b>957.600</b>
<b>Silla profesional con brazos</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>74.900</b>	<b>4</b>	<b>299.600</b>
<b>Silla interlocutora</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>47.900</b>	<b>8</b>	<b>383.200</b>
<b>Archivador con rueda tosca 3 gavetas</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>239.900</b>	<b>4</b>	<b>959.600</b>
<b>Biblioteca 4 entrepaños</b>		<b>TUGÓ</b>	<b>251.970</b>	<b>1</b>	<b>251.790</b>
<b>Armario Grande Rattan</b>		<b>ALMACENES ÉXITO</b>	<b>346.900</b>	<b>1</b>	<b>346.900</b>
<b>Teléfono 64lámbrico de escritorio</b>		<b>ALMACENES ÉXITO</b>	<b>29.900</b>	<b>4</b>	<b>119.600</b>
<b>Set de oficina 5 piezas</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>34.900</b>	<b>4</b>	<b>139.600</b>
<b>Sellos automáticos</b>		<b>CODISANT</b>	<b>28.304</b>	<b>4</b>	<b>113.216</b>

Calculadora CASIO		CODISANT	11.368	4	45.472
Cosedora		CODISANT	8.004	4	32.016
Huellero Merleto		CODISANT	1.003	4	4.014
Perforadora 3 huecos		CODISANT	13.920	1	13.920
Perforadora Eagle		CODISANT	6.021	4	24.084
Sacagrapas		CODISANT	1.102	4	4.408
Tijera oficina		CODISANT	3.480	4	13.920
Pad Mouse Gel		ROGER SANCHEZ HERNANDEZ	7.000	4	28.000
Perchero de pie en madera		HOMECENTER	159.900	1	159.900
Persiana Enrollable		HOMECENTER	34.900	4	139.600
Ventilador piso o pared		ALMACENES ÉXITO	43.500	3	130.500



Lámpara		HOMECENTER	34.900	7	244.300
Sofá dos puestos		TUGÓ	699.990	1	699.990
Florero geométrico		TUGÓ	36.900	1	36.900
Rama decorativa		TUGÓ	16.190	1	16.190
Mesa de centro		TUGÓ	132.200	1	132.200
Juego de comedor cuatro puestos		ALMACENES ÉXITO	199.900	1	199.900
Gabinete de cocina		TUGÓ	89.900	1	89.900
Mueble para microondas		TUGÓ	193.000	1	193.000
Microondas		HOMECENTER	139.900	1	139.900
Nevera Haceb 250 litros no frost		ALMACENES ÉXITO	332.500	1	332.500
Escurreidor de platos		HOMECENTER	19.900	1	19.900

<b>Cafetera</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>84.900</b>	<b>1</b>	<b>84.900</b>
<b>Juego de vasos</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>29.900</b>	<b>2</b>	<b>59.800</b>
<b>Vajilla cerámica bicolor verde</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>59.900</b>	<b>1</b>	<b>59.900</b>
<b>Juego de cubiertos</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>9.900</b>	<b>1</b>	<b>9.900</b>
<b>Papelera para baño</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>59.900</b>	<b>1</b>	<b>59.900</b>
<b>Papeleras de vaivén para residuos orgánicos, no reciclables y plástico</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>44.900</b>	<b>3</b>	<b>134.700</b>
<b>Espejo para baño</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>54.900</b>	<b>1</b>	<b>54900</b>
<b>Dispensador de Jabón</b>		<b>HOMECENTER</b>	<b>15.900</b>	<b>1</b>	<b>15.900</b>
<b>Carretilla Manual para 300 kgs</b>		<b>FERRETERIA TORNILLOS Y ABRASIVOS</b>	<b>208.800</b>	<b>1</b>	<b>208.800</b>
<b>Encintadora</b>		<b>FERRETERIA TORNILLOS Y ABRASIVOS</b>	<b>25.520</b>	<b>1</b>	<b>25.520</b>

Extintor Agente Limpio		EQUIPAR SEGURIDAD LTDA	180.000	2	360.000
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>					<b>10.201.840</b>

Creación propia

### 5.3.3 Requerimientos de materiales de oficina

**Tabla 24** Materiales e implementos de la oficina y bodega

<b>CODISANT LISTA DE PRECIOS MAYO 2012</b>			
		<b>CANT</b>	<b>TOTAL</b>
<b>IMPLEMENTOS PARA EL ASEO</b>			
AMBIENTADOR AEROSOL BRIZZE	6.100	2	\$ 12.200,00
BLANQUEADOR BLANCOX X 2000	4.545	1	\$ 4.545,00
BOL. IND NEGRA 65X100X12	1.900	5	\$ 9.500,00
BOL. PAPELERA BCA 15X22X100	4.800	1	\$ 4.800,00
BOL. PAPELERA VDE 18X24X100	5.900	1	\$ 5.900,00
CEPILLO SANITARIO CON SOPORTE	3.200	1	\$ 3.200,00
CEPILLO PARA PISO CABO	2.900	1	\$ 2.900,00
DESINFEC. FABULOSO LAV. X 2000	6.300	1	\$ 6.300,00
DETERGENTE EN POLVO SI X 3000	9.830	2	\$ 19.660,00
DULCE ABRIGO BLANCOS	2.100	6	\$ 12.600,00
ESCOBA FIBRA DURA SEMIZULIA	2.600	1	\$ 2.600,00
ESPONJA FIBRA ABRASIVA (VERDE)	250	2	\$ 500,00
FROTEX DOYPACK X 750	9.710	1	\$ 9.710,00
GUANTE DOMESTICO ZEUX T 8	2.100	2	\$ 4.200,00
JABON LIQUIDO MANOS EFICAZ X 2 LTS	8.315	1	\$ 8.315,00
JABON REY	1.070	2	\$ 2.140,00
LAVAPLATOS LAVA X 1000	5.300	2	\$ 10.600,00
P.H SCOTT X 400 NAT REF 3200137	8.911	3	\$ 26.733,00
RECOGEDOR CON BANDA	2.700	1	\$ 2.700,00
SERV. CAFET FLIA NAT REF 7293	1.090	3	\$ 3.270,00
TOALLA M. FLIA EN "Z" NATURAL X 150 H REF 7353	4.503	5	\$ 22.515,00
TRAPERO PABILO COLD BCO X 400	4.400	1	\$ 4.400,00
<b>SUBTOTAL IMPLEMENTOS ASEO</b>			<b>\$ 179.288,00</b>
<b>TOTAL (IVA INCLUIDO 16%)</b>			<b>\$ 207.974,08</b>

<b>IMPLEMENTOS PARA CAFETERIA</b>			
AROMATICA BOLSA BAMBI	715	4	\$ 2.860,00
AZUCAR STICK PACK X 200	3.100	1	\$ 3.100,00
CAFÉ LA BASTILLA X 5 LBS	39.995	1	\$ 39.995,00
VASO DESECH BCO 3.5 OZ X 50	1.040	3	\$ 3.120,00
VASO DESECH BCO 7 OZ x 50	1.170	3	\$ 3.510,00
<b>SUBTOTAL IMPLEMENTOS ASEO</b>			<b>\$ 52.585,00</b>
<b>TOTAL (IVA INCLUIDO 16%)</b>			<b>\$ 60.998,60</b>
<b>PAPELERIA</b>			
ARCHIVADOR AZ CARTA	3.250	3	\$ 9.750,00
BOLSILLO CATALOGO CARTA	70	50	\$ 3.500,00
BOLIGRAFO KILOMETRICO 100 COLORES	280	10	\$ 2.800,00
BOLIGRAFO BIC NEGRO	280	10	\$ 2.800,00
BORRADOR NATA PEQ	110	10	\$ 1.100,00
CARPETA CELUGUIA OFICIO	140	30	\$ 4.200,00
CARPETA COLGANTE CAFÉ	510	20	\$ 10.200,00
CARTULINA LEGAJADORA OFICIO X 50	8.995	1	\$ 8.995,00
CD DVD X UNIDAD	590	15	\$ 8.850,00
CD TDK X UNIDAD	450	15	\$ 6.750,00
CINTA TRANSP TESA PULSERA 12 M	765	4	\$ 3.060,00
CLIP MARIPOSA TRITON	1.315	3	\$ 3.945,00
CLIP TRITON	345	5	\$ 1.725,00
CORRECTOR LAPIZ POINTER	800	4	\$ 3.200,00
CUADERNO ARGOLLADO CUADRICULADO 85-100H PEQ	1.700	4	\$ 6.800,00
ESTUCHE CD SOBRE	35	30	\$ 1.050,00
GANCHO LEGAJADOR TRITON	1.185	7	\$ 8.295,00
GRAPA COSEDORA TRITON	1.750	5	\$ 8.750,00
MARCADOR PTE BEROL NEGRO	690	5	\$ 3.450,00
MARCADOR MICROPUNTA PELIKAN	700	3	\$ 2.100,00
MINA 0.5 MM FABER	700	6	\$ 4.200,00
PEGANTE STUDMARK BARRA X 21 GRS	800	5	\$ 4.000,00
PORTAMINAS STUDMARK	1.500	5	\$ 7.500,00
RECIBO DE CAJA MENOR SENCILLO	1.200	3	\$ 3.600,00
REGLA X 30 CMS TRASLUCIDA FABER-CASTELL	900	4	\$ 3.600,00
RESALTADOR PELIKAN TRIANGULAR COLORES	425	8	\$ 3.400,00
RESMA PAPEL BOND CARTA	7.000	5	\$ 35.000,00
SEPARADOR PLASTICO REF 105	1.740	10	\$ 17.400,00

SOBRE MANILA OFICIO	87	50	\$ 4.350,00
SOBRE MANILA CARTA	75	50	\$ 3.750,00
SOBRE RECTANGULAR BLANCO	35	50	\$ 1.750,00
TINTA PARA SELLOS ONIX NEGRA	1.850	1	\$ 1.850,00
REVISTERO DINAMICO CARTON	6.000	4	\$ 24.000,00
<b>SUBTOTAL IMPLEMENTOS PAPELERIA</b>			<b>\$ 215.720,00</b>
<b>TOTAL (IVA INCLUIDO 16%)</b>			<b>\$ 250.235,20</b>
<b>BOTIQUIN</b>			
ALCOHOL X 350 GRS	1.660	1	\$ 1.660,00
ALGODÓN x 25 GRS	650	2	\$ 1.300,00
CURAS CAJA x 100	3.900	1	\$ 3.900,00
GASA MEDIANA	990	2	\$ 1.980,00
ISODINE	6.300	1	\$ 6.300,00
MICROPORO	1.700	3	\$ 5.100,00
<b>TOTAL BOTIQUIN</b>			<b>\$ 20.240,00</b>
<b>TOTAL (IVA INCLUIDO)</b>			<b>\$ 539.447,88</b>

Creación propia

### 5.3.4 Requerimientos de servicios

**Tabla 25** Servicios necesarios para la administración

PROVEDOR	SERVICIO	COSTO COP \$
Roger Sánchez Hernández	Mantenimiento preventivo a CPU, MONITOR, TECLADO, MOUSE	\$ 42.000 por equipo (semestral)
Roger Sánchez Hernández	Mantenimiento impresora láser inyección de tinta	\$ 90.000 por equipo (mensual)
Roger Sánchez Hernández	Mantenimiento impresora inyección de tinta	\$ 42.000 por equipo (mensual)
Equipar Seguridad LTDA	Revisión anual extintor sokaflan 4 kilos	\$ 16.000 por equipo (anual)
Equipar Seguridad LTDA	Recarga agente limpio x kl	\$ 75.000 por equipo (cada 4 años)
Xenco S.A	Mantenimiento de Software empresarial (Soporte	\$ 278.640 (mensual)

	técnico, entrenamiento, personalización, mantenimiento, soporte técnico)	
<b>Empresas Públicas de Medellín</b>	Servicios públicos (luz, agua, alcantarillado, recolección de basuras, internet banda ancha, telefonía ilimitada)	\$ 750.000 (mensual)

Creación propia

### 5.3.5 Requerimientos de personal

El personal necesario para llevar a cabo la actividad de la empresa es el siguiente:

#### a. Gerente General (representante legal Summertex LTDA)

PERFIL: Profesional o Tecnólogo en las áreas de administración- finanzas- economía; con un Nivel de inglés aceptable.

- **Requisitos**

- Madurez personal
- Buenas relaciones interpersonales
- Capacidad de liderazgo
- Gran capacidad de trabajo
- Fuerte capacidad de resistencia al stress
- Excelente presentación
- Poseer vehículo

- **Habilidades**

- Liderazgo
- Orientación a resultados
- Orientación al cliente
- Trabajo en Equipo
- Iniciativa
- Fluidez verbal
- Muy buena comprensión
- Capacidad de síntesis

- Habilidad numérica
- Debe especialmente poseer un alto grado de capacidad planeadora, que le permita tener programación en el trabajo y control del resultado.

**b. Director de Compras y Comercio Exterior:**

PERFIL: Profesional o Tecnólogo en Comercio Exterior con gran capacidad para liderar procesos para mantener y expandir el mercado de la confección de la empresa, así como alto nivel de responsabilidad y compromiso, abierto al cambio. Nivel de inglés aceptable.

- **Requisitos**

- Excelente presentación personal.
- Dinamismo y Discreción.
- Honestidad a toda prueba.
- Altos principios morales y éticos.
- Excelentes relaciones interpersonales.

- **Habilidades**

- Alta Capacidad negociadora.
- Compresión verbal.
- Habilidad Numérica.
- Orden y planeación oportunas de actividades.
- Percepción para anticiparse a difíciles situaciones.
- Capacidad de trabajo en equipo.

**c. Director de Mercadeo y Ventas**

PERFIL: Profesional en Mercadeo o con conocimientos afines en áreas comerciales, técnica o administrativa; que sea un líder, con espíritu emprendedor, con iniciativa, buen sentido ético, capaz de generar cambios dentro de la organización. Nivel de inglés aceptable.

- **REQUISITOS**

- Capacidad de liderazgo
- Buenas relaciones interpersonales
- Gran capacidad de trabajo

- **HABILIDADES**

- Capacidad comercial
- Fluidez verbal
- Capacidad de síntesis
- Habilidad numérica
- Debe especialmente poseer un alto grado de capacidad planeadora, que le permita tener programación en el trabajo y control del resultado.

**d. Coordinador de logística y calidad**

PERFIL: Bachiller o estudiante de Tecnología o técnica en logística con conocimientos en manejo de sistemas e inventarios Y con cursos en producción o calidad.

- **REQUISITOS**

- Madurez personal.
- Claridad y orden en el manejo de la información.
- Alto desempeño.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Alto nivel de compromiso y sentido de pertenencia en su labor.
- Amable pero exigente
- Gran capacidad de trabajo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Disciplinado
- Metódico
- Seguro
- Resistencia al stress.

- **HABILIDADES**

- Capacidad de síntesis.
- Habilidad numérica.
- Entusiasta e innovador.
- Capacidad planeadora.
- Alto grado de decisión.



- Comunicación efectiva (Breve, específico, claro).
- Desarrollo de criterio (Objetivo).
- Practico en Metrología.
- Precisión en la comunicación.
- Ubicación espacial.

#### **e. Oficios Varios y Mensajería**

PERFIL: Bachiller; de sexo masculino

- **REQUISITOS:**

- Conocimiento en manejo y administración de cafetería a nivel oficinas.
- Honradez a toda prueba.
- Excelente presentación personal.
- Permanente actitud de servicio.
- Discreción.
- Excelentes relaciones interpersonales
- Excelente estado de salud.
- Honradez a toda prueba.
- Excelentes principios morales y éticos.
- Pase de conducción para moto.
- Conocimiento mínimo de las normas de seguridad.
- Debe poseer moto.

- **HABILIDADES**

- Excelente fluidez verbal.
- Magnífica comunicación y de trato con personas tanto externas como internas.
- Manejo normal del stress.
- Conocimiento moderado de nomenclatura urbana y rural.
- Excelente disposición para la planeación y ejecución de sus funciones.
- Planeación y ejecución oportuna de sus funciones.
- Iniciativa para resolver problemas menores inherentes a sus funciones.

Los salarios que se le pagarán al personal serán los siguientes:

Tabla 26 Salarios

OCUPACION	SALARIO	AUX TRANS	TT. DEVENGADO	SALUD	PENSION	T.T DEDUCCIONES	NETO A PAGAR
				4%	4%		
GERENTE GENERAL	2.000.000	-	2.000.000	80.000	80.000	160.000	1.840.000
DIRECTOR DE MERCADEO Y VENTAS	1.500.000	-	1.500.000	60.000	60.000	120.000	1.380.000
JEFE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR	1.500.000	-	1.500.000	60.000	60.000	120.000	1.380.000
COORDINADOR DE LOGISTICA Y CALIDAD	700.000	67.800	767.800	30.712	30.712	61.424	706.376
OFICIOS VARIOS Y MENSAJERIA	566.700	67.800	634.500	25.380	25.380	50.760	583.740
	<b>6.266.700</b>	<b>135.600</b>	<b>6.402.300</b>	<b>256.092</b>	<b>256.092</b>	<b>512.184</b>	<b>5.890.116</b>

PRESTACIONES SOCIALES		
CESANTIAS	8,33%	533.312
INT. CESAN	1%	64.023
PRIMA	8,33%	533.312
VACACIONES	4,17%	261.321
		<b>1.391.968</b>

SEGURIDAD SOCIAL		
SALUD	8,5%	532.670
PENSION	12%	752.004
ARP	1,044%	65.424
		<b>1.350.098</b>

PARAFISCALES		
C.C.F	4%	250.668
I.C.B.F	2%	125.334
SENA	3%	188.001
		<b>564.003</b>

<b>T.T</b>	
<b>PAGAR</b>	<b>9.708.368</b>

## 5.4 Programa de administración

- **Actividades preoperativas:** En la siguiente tabla se presenta un cronograma de las actividades que deben realizarse antes de iniciar las actividades administrativas.

**Tabla 27** Actividades preoperativas

Actividad	MESES					
	1	2	3	4	5	6
Arriendo de área						
Adecuación de área						
Compra de enseres						
Instalación de software						
Contratación personal						
Capacitación personal						
Contratación de terceros						
Contratos de proveedores						

Creación propia

- **Actividades operativas:** Estas son las actividades necesarias para operar la empresa.

Tabla 28 Actividades operativas

	MES											
Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Análisis financiero												
Cierres contables trim.												
Pedidos de productos												
Recolección de cartera												
Cierre contables												

Creación propia

## **6.Aspectos legales**

### **6.1 Tipo de organización empresarial**

SUMMERTEX, será constituida bajo la figura de Sociedad Limitada, ya que es una de las de mayor constitución en Colombia, pues no tiene mayores requerimientos y supone el punto de partida para desarrollar un negocio de pocos colaboradores.

Una sociedad limitada es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios.

Aun así, es necesario seguir las siguientes recomendaciones para evitar posibles inconvenientes futuros al momento de desarrollar el documento de constitución de la sociedad. Recuerde que en este texto quedarán consagradas las características que definirán la organización.

La Cámara de Comercio de Medellín incorpora a su oferta de servicios virtuales una herramienta que permite la constitución de Ltda., a través de los siguientes pasos.

- Inicialmente, identifique la ciudad, fecha y Notaría en donde se hará la constitución, así como los nombres de los socios y sus documentos de identidad.
- Indique el nombre que identificará a la sociedad limitada y el domicilio donde se encontrará ubicada. Así mismo, indique que podrá abrir nuevas agencias, dependencias o sucursales.

- Liste detalladamente las actividades que serán objeto de la sociedad limitada.
- Diga el capital con el que contará la empresa y la forma en la que estará representado en las acciones. Este monto en ningún momento le será solicitado ni deberá estar depositado en cuentas bancarias. También diga que la responsabilidad de los socios será limitada al valor de sus aportes.
- Certifique que la sociedad llevará un libro de registro ante la Cámara de Comercio.
- Explique las condiciones por medio de las cuales los socios estarán en capacidad de ceder sus cuotas y en qué forma deben hacerlo, para evitar traumatismos.
- Exponga las características, responsabilidades y alcance de la junta de socios, especificando quiénes la conformarán, en qué forma deberán reunirse y cada cuánto deberán recibir y presentar informes. Así mismo, explique cómo serán adelantadas las citaciones a dichas reuniones y cuáles son los requerimientos para que se lleven a cabo legalmente.
- Explique quién será el gerente y cuáles serán sus responsabilidades como representante legal de la sociedad.
- Adicione un artículo que diga que anualmente se cortarán las cuentas (el 31 de diciembre) para realizar los inventarios, balances y la reserva pertinente. Esta última deberá formarse con el 10% de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el 50% del capital social.
- Diga el tiempo de duración de la sociedad limitada y las causas por las que podría ser disuelta. Así mismo, mencione que según los casos previstos por el Código de Comercio, la disolución podrá evitarse adoptando las modificaciones que sean del caso.
- Explique cómo será el proceso de liquidación del patrimonio social, en caso que la situación llegue a presentarse.
- Estipule que toda controversia relacionada con el documento de constitución deberá ser sometida a árbitros, de acuerdo a lo dispuesto en la reglamentación legal.

- Finalmente, es recomendable adicionar un glosario de los términos utilizados en el documento, para evitar confusiones o dobles interpretaciones por parte de las partes involucradas.

## **6.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas**

Requisitos a tener en cuenta:

- Verificación del nombre de la empresa: La selección del nombre es un paso fundamental en el momento de crear empresa. La ley ordena a las cámaras de comercio abstenerse de inscribir un comerciante o un establecimiento de comercio cuando se compruebe que en la base de datos de todas las cámaras de comercio del país (RUE –Registro Único Empresarial–) se encuentre otro ya inscrito con el mismo nombre. Este servicio virtual le permite saber si el nombre consultado está registrado o no.
- Clasificación de la actividad económica CIIU: El CIIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas; tiene como propósito agrupar las actividades similares por categorías que facilitan el manejo de información para el análisis estadístico y económico del sector empresarial, es un proceso virtual realizado a través de la cámara de comercio.
- Verificación uso del suelo: La consulta de usos de suelo, es un servicio virtual que se ofrece en la Cámara de Comercio con el apoyo de la Alcaldía de Medellín, este sistema le permite ingresar al Sistema de Información Territorial del Municipio de Medellín, con el fin de verificar si es permitida o no, la ubicación de un establecimiento comercial en una zona determinada de la ciudad, según el Plan de Ordenamiento Territorial.
- Trámite ante la DIAN: Para este se debe diligenciar el formulario previo del RUT en la página Web o en cualquier oficina de la cámara de comercio o DIAN, en caso de que el comerciante ya tenga NIT deberá adjuntar el certificado del RUT o fotocopia del NIT.

Los trámites de funcionamiento son los siguientes:

- Registrar los libros de Comercio: Medida que brinda protección a la integridad material de los libros y seguridad y certeza sobre el propietario y el destino de los mismos, para suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos o del contenido de los libros. Son libros que se registran en blanco y cuyo contenido está amparado por la reserva garantizada en la Constitución Política, para los libros y papeles privados de toda persona.
- Paz y salvo por derechos de autor: obtener el paz y salvo por derechos de autor sea o no responsable por la ejecución de música en su establecimiento de comercio, para lo cual debe cancelar por año anticipado este hecho en las oficinas de Sayco - Acinpro.
- Trámites de Seguridad laboral: Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS). Así mismo es necesario que el empleador inscriba a sus empleados en una Compensación Familiar (Pagar ICBF (3% del valor de la Nómina), SENA (2%), y Cajas de compensación familiar (4%) - Consultar ley 590 artículo 43.
  - Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
  - Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.
  - Inscribirse a un programa de seguridad industrial.
- Solicitud de autorización para numeración: solicitar autorización para la numeración de las facturas que debe imprimir.
- Registro Nacional Exportador: El trámite del Registro Nacional de Exportador se encuentra descentralizado, es decir, que es aprobado ó rechazado por la Oficina Regional en donde usted radicó. Cualquier aclaración sobre su radicado, se debe hacer, exclusivamente, en la Oficina Mincomercio correspondiente.
- Registro de Bienes y Servicios sujetos a Reglamentación Especial o norma técnica Colombiana
- Solicitud Registro nacional de vendedores.

Al concluir cada uno de los anteriores pasos el empresario obtiene:



- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Asignación del NIT.
- Matricula de Industria y comercio.
- Pago del impuesto de Rentas departamentales de Antioquia para el caso de sociedades (matricula de persona natural no requiere el pago de este impuesto).
- Certificado del RUT por primera vez sin necesidad de desplazarse a la DIAN.
- Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Municipal, con lo cual se informa a Bomberos, y Secretaría de Salud.
- Certificado de matrícula de existencia y/o representación legal.

Los gastos considerados en el proceso de constitución de la empresa son:

**Tabla 29** Gastos estimados de constitución legal

GASTOS ESTIMADOS DE CONSTITUCION LEGAL	
Certificado de Homonimia	Sin Costo
Registro Único Tributario / Asignación del NIT	Sin costo
Registro Mercantil	COP \$ 67.000
Escritura publica	COP \$ 2000 por hoja
Formularios Cámara de Comercio- Registro mercantil	COP \$ 3600
Certificado de matrícula de existencia y/o representación legal.	COP \$ 3600
Licencias : Sanitaria - Bomberos - Ambiental	Sin costo
Registro de Marca	Sin costo
Registro de Libros de Comercio	COP \$ 9000
Registro INVIMA	N/A
Registro Proponentes	N/A

Creación propia

Al iniciar la operación del negocio, se hace necesario el pago de impuestos ya sean, nacionales, departamentales y municipales.

- **Impuestos Nacionales:**
  - Impuesto al valor agregado (IVA) 16%, tarifa general.

- Impuesto de Renta: Los Contribuyentes del impuesto sobre la renta pagan un 35% sobre la renta líquida gravable, pero además deben pagar un 3.5% como una Sobretasa.
  - Impuesto de Timbre Nacional acto sea superior a 53.000.000 pesos y liquidado a la tarifa única del 1.5%
  - Contribuciones Especiales: Gravámenes que establece el gobierno nacional con el fin de cubrir necesidades específicas en el presupuesto de la nación.
- **Impuestos Departamentales**
    - Impuesto al registro: Su base gravable es el valor incorporado en el documento que constituye acto, contrato o negocio jurídico. La tarifas para los documentos que se inscriben en las oficinas de registros públicos fluctúan entre el 0.5% y el 1%. La tarifas para los documentos que se inscriben en las Cámaras de Comercio fluctúan entre el 0.3% y el 0.7%.
- **Impuestos Municipales**
    - Impuesto de Industria y Comercio: Este impuesto es establecido por la nación pero sus tarifas sin que excedan de ciertos porcentajes son manejadas por los municipios. Este impuesto se causa por la realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en un municipio, ya sea en forma permanente u ocasional, en un inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin ellos. El impuesto se liquida con base en los ingresos netos obtenidos en el período anterior.
    - Impuesto Predial unificado: Las tarifas varían dependiendo de cada municipio dentro de unos límites establecidos por el gobierno nacional dependiendo del área y estratificación del predio que hace cada municipio.
    - Impuesto sobre vehículos automotores: La base gravable está constituida por el valor comercial de los vehículos establecido anualmente por Resolución expedida por el Ministerio del Transporte.

Para la exportación a México se deben considerar las normas de etiquetado para el ingreso de mercancías a éste país, ya que, el Ministerio de Economía de México emitió una resolución el 23 de diciembre de 2011, para modificar los requisitos de etiquetado de la Norma Oficial Mexicana NOM-004-SCFI 2006 para los textiles y prendas de vestir - que establece el etiquetado de productos textiles, prendas de vestir, accesorios y ropa de casa, y fue originalmente publicado en el Diario Oficial de la Federación Mexicana el 21 de junio de 2006. Los nuevos requisitos entraron en vigor el 23 de febrero de 2012.

Los requisitos modificados se aplican a productos textiles donde el componente textil sea superior al 50% en masa. Esto incluye todas las prendas de vestir, así como accesorios asociados y ropa de hogar. Sin embargo, ciertos productos desechables y los hogares están excluidos de los requisitos de etiquetado. Las excepciones incluyen guantes para el horno, paños de limpieza desechables, pañales desechables, toallas sanitarias, bastoncillos de algodón, toallitas húmedas y materiales utilizados para el embalaje y empaquetado, así como mantas eléctricas, juguetes fabricados con materiales textiles, máscaras, muebles, pulseras para relojes, escudos, banderas , cremalleras y/o cierres, botones y hebillas de materias textiles.

Con la nueva enmienda, todas las referencias a norma NMX-A-099-INNTEX-2005 han sido sustituidos por NMX-A-099-INNTEX-2007 (Terminología y clasificación de fibras y filamentos textiles) y NMX-A-240-INNTEX 2004 ha sido sustituida por la NMX-A-240-INNTEX-2009 (textiles prendas de vestir símbolos de la industria en las instrucciones de cuidado de artículos textiles-Especificaciones).

Los cambios más significativos son los siguientes:

**a. Definiciones**

- Una nueva definición de los ornamentos -.En forma de fibras o hilos que le confieren un patrón visible o el diseño de los hilados o tejidos.

**b. Especificación de las etiquetas**

- Bajo los términos de las leyes federales de protección al consumidor, toda la información comercial requerida deberán presentarse en español, pero, además, puede ser en cualquier otro idioma.
- Para los productos que contienen un revestimiento, repitiendo la información comercial sobre el revestimiento no es necesario si el revestimiento se hace del mismo material como el producto.
- Cuando una fibra representa menos del 5% del total, puede ser designado como "otros". Cuando dos o más fibras están presentes en cantidades inferiores al 5% cada uno, también pueden ser incluidos en un total de "otros". por ejemplo 60% de poliéster de algodón 30%, 4% poliamida, 4% elastán y 2% de acrílico, se puede dar como: 60% poliéster algodón 30%, 10% Otros
- Textiles que contienen dos o más fibras tienen a la lista de cada una de las fibras que representan 5% o más del contenido. El total de esta lista debe ser exactamente el 100%. El término "lana" puede incluir fibras de, ovino angora, cachemira y pueden incluir fibras de pelo de camello, la alpaca, llama y vicuña, así como productos de lana de reprocesado o reciclado. Por ejemplo 45% de alpaca, llama al 55% puede ser expresado como: 100% Lana
- Para los productos textiles, ropa de casa, ropa y accesorios en el que dos o más fibras están presentes se permite una tolerancia de 3%. Esta tolerancia está en la masa de cada una de las fibras, no a la masa total del producto. Cuando la etiqueta de un producto indica un 40% de algodón, que en realidad pueden contener entre un 37% y 43% de algodón. Tenga en cuenta que la norma de tolerancia del 3% no se aplica para los productos de una sola fibra (por ejemplo, 100% algodón).
- En los productos terminados del país de origen deberán estar escritos en español o de acuerdo con los códigos de país de la fuerza en las Reglas Oficiales Generales en Comercio Exterior.

La norma oficial mexicana establece lo que la información comercial consiste en acompañar a ropa y accesorios de prendas de vestir. Prendas y complementos requieren una etiqueta permanente y legible en el cuello, la

cintura o en cualquier otro lugar visible con la siguiente información en español (o cualquier otro idioma además del español):

- Marca o nombre
- La composición de la fibra (la Norma Mexicana NMX-A-099-INNTEX-2007)
- Tamaño
- Lavado/Cuidado
- País de origen (la Norma Mexicana NMX-A-240-INNTEX-2009)
- Para personas físicas: nombre y dirección del fabricante o importador y un voluntario de los contribuyentes federales el número de registro (RFC).
- Para las empresas: el nombre y dirección del fabricante o importador y una voluntaria número de RFC. Esta información debe ser incluida en una etiqueta permanente, en una etiqueta temporal o en el envase del producto cerrado.

## 7.Aspectos financieros

### 7.1 Ventas

Tabla 30 Ventas

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
		Ventas	Participacion del total Ventas
<b>PRODUCTOS</b>	Sostenes	\$ 162.616.666,7	100,00%
	Producto 2	\$ 0,0	0,00%
	Producto 3	\$ 0,0	0,00%
	Producto 4	\$ 0,0	0,00%
	Producto 5	\$ 0,0	0,00%
	Producto 6	\$ 0,0	0,00%
	Producto 7	\$ 0,0	0,00%
	Producto 8	\$ 0,0	0,00%
	Producto 9	\$ 0,0	0,00%
	Producto 10	\$ 0,0	0,00%
	Producto 11	\$ 0,0	0,00%
	Producto 12	\$ 0,0	0,00%
	Producto 13	\$ 0,0	0,00%
	Producto 14	\$ 0,0	0,00%
	Producto 15	\$ 0,0	0,00%
	<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>		<b>\$ 162.616.666,7</b>

Creación propia - Estudio financiero

## 7.2 Estructura financiera

**Tabla 31 Estructura Financiera**

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 26.626.840,0	\$ 26.626.840,0	\$ 0,0
Gastos Preoperativos	\$ 13.297.568,0	\$ 89.200,0	\$ 13.208.368,0
Capital de Trabajo	\$ 267.066.348,4	\$ 120.000.000,0	\$ 147.066.348,4
<b>Total Requerimientos Financieros</b>			<b>\$ 160.274.716,4</b>

Creación propia - Estudio financiero

## 7.3 Estructura de costos

**Tabla 32 Estructura de costos**

COSTOS TOTALES									
PRODUCTOS	Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	COSTOS FIJOS			
	Sostenes	\$ 13.314,4	9.167	\$ 122.048.666,7	100,00%	\$ 15.820,11	TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		\$ 0,0
Producto 2	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 16.097.027,0	
Producto 3	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS		\$ 6.871.988,0	
Producto 4	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	<b>COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)</b>		<b>\$ 22.969.015,0</b>	
Producto 5	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
Producto 6	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
Producto 7	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	<a href="#">Volver al Menu Principal</a>			
Producto 8	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
Producto 9	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
Producto 10	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	<b>RESUMEN COSTOS</b>			
Producto 11	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Cuenta	Valor	Participación	
Producto 12	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	- Total Costos Variables		\$ 122.048.666,7	84,16%
Producto 13	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	- Total Costos fijos de producción		\$ 0,0	0,00%
Producto 14	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	- Total Costos fijos de administración		\$ 16.097.027,0	11,10%
Producto 15	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	- Total Costos fijos de Comercialización y Ventas		\$ 6.871.988,0	4,74%
<b>COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)</b>			<b>\$ 122.048.666,7</b>			<b>Costos Totales</b>		<b>\$ 145.017.681,7</b>	<b>100,00%</b>

Creación propia - Estudio financiero

## 7.4 Inversión capital de trabajo

**Tabla 33** Inversión capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
	Costos Variables	\$ 122.048.667
	Costos Fijos de Producción	\$ 0
	Costos Fijos de Administración	\$ 16.097.027
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 6.871.988
Activo Corriente	CUENTA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	\$ 145.017.682
	Inventarios productos	\$ 122.048.667
	Inventario de Materia Prima	\$ 122.048.667
Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
	Materia Prima	\$ 244.097.333
	Fijos de Producción	\$ 0
	Administrativos	\$ 16.097.027
	Comercialización y Ventas	\$ 6.871.988
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ 267.066.348

Creación propia - Estudio financiero

## 7.5 Punto de equilibrio

**Tabla 34** Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL						PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total	Margen Contribución a Unidades	Participación Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
Sostenes	3.167	\$ 13.314,40	\$ 17.740,00	\$ 122.048.666,68	\$ 162.616.666,68	\$ 4.425,60	100,00%	5190,03	\$ 32.071.205,28
Producto 2	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 3	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 4	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 5	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 6	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 7	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 8	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 9	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 10	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 11	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 12	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 13	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 14	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Producto 15	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
<b>VALORES TOTALES</b>				<b>\$ 122.048.666,68</b>	<b>\$ 162.616.666,68</b>				
Costo Variable promedio =		75,05%	Punto de Equilibrio (%) =		56,62%	<a href="#">Volver al Menu Principal</a>			
Margen de contribución (\$) =		\$ 40.568.000,004	Punto de Equilibrio (\$) =		\$ 32.071.205,28				
Margen de contribución (%) =		24,35%							

Creación propia - Estudio financiero



## 7.6 Estado de resultados

Tabla 35 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES												
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667	162.616.667
- Costo Variables	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667	122.048.667
- Costos Fijos Producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Gastos Depreciación	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265	541.265
= Utilidad Bruta en Ventas	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735	40.026.735
- Costos fijos de Administración	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027	16.097.027
- Costos Fijos de Ventas y	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988	6.871.988
- Amortización de diferidos	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626	221.626
= Utilidad Operativa	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094	16.836.094
- Impuestos	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600	5.690.600
= UTILIDAD NETA	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494	11.145.494
- Utilidades no Repartidas	11.145.494	22.290.988	33.436.482	44.581.976	55.727.470	66.872.964	78.018.458	89.163.951	100.309.445	111.454.939	122.600.433	133.745.927

Creación propia - Estudio financiero

## 7.7 Flujo de caja

Tabla 36 Flujo de caja mensual

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROTEGIDAS (Unidades)	Ena.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Ena.	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	
Feb.	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	
Mar.	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	
Consolidado	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	9.167	
FLUJO DE CAJA													
Inversión	Mar1	Mar2	Mar3	Mar4	Mar5	Mar6	Mar7	Mar8	Mar9	Mar10	Mar11	Mar12	
+ Ingresos por venta	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	\$162.616.667	1.351.400.000
- Cartera variable	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	\$122.048.667	1.464.584.000
- Cartera fija	\$0	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	\$22.969.095	275.628.180
- Cartera Fija de Producción	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
- Cartera Fija de Administración	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	\$16.097.027	193.164.324
- Cartera Fija de comercialización y venta	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	\$6.871.988	82.463.856
- Ma. Deembalador	\$0	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	3.154.638
- Intereses Crédito	\$0	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	\$2.404.121	24.441.694
- Utilidad Antes de Impuestos	\$0	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	\$14.431.977	177.591.228
- Impuesto	\$0	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	\$4.878.007	60.025.835
- Utilidad Después de Impuestos	\$0	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	\$9.553.969	117.565.393
- Ajuste por Ma. Deembalador	\$0	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	\$762.399	3.154.638
+ Otros Ingresos (No Cartera e impuestos)	\$160.274.736	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	297.836.059
- Efectivos	\$160.274.736	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-
- Recuperación Capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	257.066.348
- Valor de Salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	30.765.710
- Otros Egresos no de Cartera de Impor	\$766.999.754	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	53.424.905
- Activos Fijos	\$26.628.040	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-
- Pagaros (antes Capital)	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	\$4.452.075	53.424.905
- Cartera PROFERATIVOS	\$13.297.511	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-
- Capital de Trabajo	\$257.066.348	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-
FLUJO DE CAJA	\$145.716.040	\$5.044.702	\$5.960.941	\$5.952.200	\$5.997.404	\$6.041.810	\$6.085.022	\$6.129.037	\$6.172.246	\$6.215.455	\$6.258.664	\$6.301.873	\$711.124.4
Tasa Interna de Retorno	15.00%												
Valor Presente Neto	58.321.037												
Tasa Interna de Retorno	9.16%												

Creación propia - Estudio financiero

## 7.8 Valor presente neto (VAN)

Tabla 37 Valor presente neto

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Unidad/año)		Eno.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Medias		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Bajas		8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500
Canceladas		3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mar 1	Mar 2	Mar 3	Mar 4	Mar 5	Mar 6	Mar 7	Mar 8	Mar 9	Mar 10	Mar 11	Mar 12	
+ Ingresos por venta		\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	\$ 162,616,667	1,351,400,000
- Costos variables		\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	\$ 122,048,667	1,464,584,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	\$ 22,969,015	275,628,180
Costos fijos de Producción	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
Costos fijos de Administración	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	\$ 16,097,027	193,164,324
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	\$ 6,871,988	82,463,856
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	3,154,698
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2,404,121	\$ 2,337,340	\$ 2,270,558	\$ 2,203,777	\$ 2,136,996	\$ 2,070,215	\$ 2,003,434	\$ 1,936,652	\$ 1,869,872	\$ 1,803,091	\$ 1,736,309	\$ 1,669,528	24,441,894
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 14,431,973	\$ 14,499,754	\$ 14,567,535	\$ 14,635,316	\$ 14,703,097	\$ 14,770,878	\$ 14,838,659	\$ 14,906,440	\$ 14,974,221	\$ 15,042,002	\$ 15,109,783	\$ 15,177,564	177,591,228
- Impuestos	\$ 0	\$ 4,978,007	\$ 4,990,579	\$ 4,923,151	\$ 4,945,723	\$ 4,968,295	\$ 4,990,867	\$ 5,013,439	\$ 5,036,011	\$ 5,058,583	\$ 5,081,155	\$ 5,103,727	\$ 5,126,299	60,025,835
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 9,553,966	\$ 9,599,175	\$ 9,644,384	\$ 9,689,593	\$ 9,734,802	\$ 9,779,912	\$ 9,825,022	\$ 9,870,132	\$ 9,915,242	\$ 9,960,352	\$ 10,005,462	\$ 10,050,572	117,565,393
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	\$ 762,891	3,154,698
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160,274,716	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	237,836,059
Préstamos	\$ 160,274,716													-
Recuperación Capital de trabajo														\$ 267,066,348
Valor de Salvamento														\$ 21,615,013
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 306,990,756	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	30,769,710
Costos fijos	\$ 26,626,340													-
Pago Divid. (Capital)	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	\$ 4,452,075	53,424,305
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 10,297,564													-
Capital de Trabajo	\$ 267,066,348													-
FLUJO DE CAJA	\$ -146,716,040	\$ 5,664,702	\$ 5,909,991	\$ 5,952,200	\$ 5,997,409	\$ 6,041,618	\$ 6,085,827	\$ 6,130,037	\$ 6,174,246	\$ 6,218,455	\$ 6,262,664	\$ 6,306,873	\$ 6,351,082	371,151,244

Tasa Interna de Retorno	15.00%
Valor Presente Neto	58,321,037
Tasa Interna de Retorno	8.18%

Creación propia - Estudio financiero

## 7.9 Flujo de caja

### 7.9.1 Flujo de caja a 2 años

Tabla 38 Flujo de caja a 2 años

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA			
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 1,951,400,000	\$ 1,951,400,000
- Costos variables		\$ 1,464,584,000	\$ 1,464,584,000
- Costos fijos		\$ 275,628,180	\$ 275,628,180
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 193,164,324	\$ 193,164,324
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82,463,856	\$ 82,463,856
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 9,154,698	\$ 9,154,698
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 24,441,894	\$ 14,825,411
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 177,591,228	\$ 187,207,711
- Impuestos	\$ 0	\$ 60,025,835	\$ 63,276,206
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 117,565,393	\$ 123,931,505
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 9,154,698	\$ 9,154,698
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160,274,716	\$ 0	\$ 288,681,361
Préstamos	\$ 160,274,716		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 267,066,348
Valor de Salvamento			\$ 21,615,013
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 306,990,756	\$ 53,424,905	\$ 53,424,905
FLUJO DE CAJA	\$ -146,716,040	\$ 73,295,185	\$ 368,342,658

Tasa Interna de Retorno	435.03%
Valor Presente Neto	120,148,859
Tasa Interna de Retorno	85.38%

Creación propia - Estudio financiero

## 7.9.2 Flujo de caja a 3 años

**Tabla 39** Flujo de caja a 3 años

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA				
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000
- Costos variables		\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000
- Costos fijos		\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 24.441.894	\$ 14.825.411	\$ 5.208.928
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 177.591.228	\$ 187.207.711	\$ 196.824.194
- Impuestos	\$ 0	\$ 60.025.835	\$ 63.276.206	\$ 66.526.578
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 117.565.393	\$ 123.931.505	\$ 130.297.617
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160.274.716	\$ 0	\$ 0	\$ 279.526.664
Prestamos	\$ 160.274.716			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 267.066.348
Valor de Salvamento				\$ 12.460.315
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 306.990.756	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905
Activos Fijos	\$ 26.626.840			
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.297.568			
Capital de Trabajo	\$ 267.066.348	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 146.716.040</b>	<b>\$ 64.140.488</b>	<b>\$ 70.506.599</b>	<b>\$ 356.399.375</b>

Tasa Interna de Retorno	435,03%	<a href="#">Volver al Menú Principal</a>
Valor Presente Neto	- 129.937.529	
Tasa Interna de Retorno	63,71%	

Creación propia - Estudio financiero

## 7.9.3 Flujo de caja a 4 años

**Tabla 40** Flujo de caja a 4 años

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 4 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA					
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000
- Costos variables		\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 24.441.894	\$ 14.825.411	\$ 5.208.928	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 177.591.228	\$ 187.207.711	\$ 196.824.194	\$ 202.033.122
- Impuestos	\$ 0	\$ 60.025.835	\$ 63.276.206	\$ 66.526.578	\$ 68.287.195
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 117.565.393	\$ 123.931.505	\$ 130.297.617	\$ 133.745.927
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698	\$ 9.154.698
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160.274.716	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 270.371.966
Prestamos	\$ 160.274.716				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 267.066.348
Valor de Salvamento					\$ 3.305.618
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 306.990.756	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 0
Activos Fijos	\$ 26.626.840				
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.297.568				
Capital de Trabajo	\$ 267.066.348	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 146.716.040</b>	<b>\$ 64.140.488</b>	<b>\$ 70.506.599</b>	<b>\$ 76.872.711</b>	<b>\$ 404.117.893</b>

Tasa Interna de Retorno	435,03%	<a href="#">Volver al Menú Principal</a>
Valor Presente Neto	- 131.269.502	
Tasa Interna de Retorno	60,54%	

Creación propia- Estudio financiero

### 7.9.4 Flujo de caja a 5 años

Tabla 41 Flujo de caja a 5 años

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
• Ingresos por venta		\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000	\$ 1.951.400.000
- Costos variables		\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000	\$ 1.464.584.000
- Costos fijos		\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180	\$ 275.628.180
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324	\$ 193.164.324
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856	\$ 82.463.856
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 24.441.894	\$ 14.825.411	\$ 5.208.928	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 177.591.228	\$ 187.207.711	\$ 196.824.194	\$ 202.033.122	\$ 202.033.122
- Impuestos	\$ 0	\$ 60.025.835	\$ 63.276.206	\$ 66.526.578	\$ 68.287.195	\$ 68.287.195
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 117.565.393	\$ 123.931.505	\$ 130.297.617	\$ 133.745.927	\$ 133.745.927
• Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638	\$ 9.154.638
• Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160.274.716	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 261.217.268
Préstamos	\$ 160.274.716					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 267.066.348
Valor de Salvamento						\$ 5.849.080
- Otros Egresos no deducibles de impuest	\$ 306.390.756	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 26.626.840					
Pago Credito (Capital)		\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 53.424.905	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.297.568					
Capital de Trabajo	\$ 267.066.348	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 146.716.040</b>	<b>\$ 73.295.185</b>	<b>\$ 79.661.297</b>	<b>\$ 86.027.409</b>	<b>\$ 142.900.625</b>	<b>\$ 404.117.893</b>

Tasa Interna de Retorno	435,03%
Valor Presente Neto	- 123.405.446
Tasa Interna de Retorno	64,37%

[Volver al Menú Principal](#)

Creación propia- Estudio financiero

### 7.10 Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 42 Tasa interna de retorno

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) y EVALUACION FINANCIERA												
VENTAS PROYECTADAS (Unidad/año)	Eno.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Abrar	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Ma-dic	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Bajar	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500
Conversión de	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167	3.167

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mar1	Mar2	Mar3	Mar4	Mar5	Mar6	Mar7	Mar8	Mar9	Mar10	Mar11	Mar12
• Ingresos por venta		\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667	\$ 162.616.667
- Cartera variable		\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667	\$ 122.048.667
- Cartera fijas	\$ 0	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015	\$ 22.969.015
Cartera fijas de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Cartera fijas de Administración		\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027	\$ 16.097.027
Cartera fijas de comercialización y ventas		\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988	\$ 6.871.988
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.404.121	\$ 2.337.340	\$ 2.270.559	\$ 2.203.777	\$ 2.136.996	\$ 2.070.215	\$ 2.003.434	\$ 1.936.652	\$ 1.869.872	\$ 1.803.091	\$ 1.736.309	\$ 1.669.528
- Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 14.431.973	\$ 14.499.754	\$ 14.567.535	\$ 14.635.316	\$ 14.703.097	\$ 14.770.878	\$ 14.838.659	\$ 14.906.440	\$ 14.974.221	\$ 15.042.002	\$ 15.109.783	\$ 15.177.564
- Impuestos	\$ 0	\$ 4.878.007	\$ 4.990.579	\$ 5.103.151	\$ 5.215.723	\$ 5.328.295	\$ 5.440.867	\$ 5.553.439	\$ 5.666.011	\$ 5.778.583	\$ 5.891.155	\$ 6.003.727	\$ 6.116.299
- Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 9.553.966	\$ 9.509.175	\$ 9.464.384	\$ 9.419.593	\$ 9.374.802	\$ 9.329.911	\$ 9.285.020	\$ 9.240.129	\$ 9.195.238	\$ 9.150.347	\$ 9.105.456	\$ 9.060.565
• Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891	\$ 762.891
• Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 160.274.716	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Préstamos	\$ 160.274.716												
Recuperación Capital de trabajo												\$ 267.066.348	
Valor de Salvamento												\$ 20.769.710	
- Otros Egresos no deducibles de impues	\$ 306.390.756	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	
Activos Fijos	\$ 26.626.840												
Pago Credito (Capital)		\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	\$ 4.452.075	
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.297.568												
Capital de Trabajo	\$ 267.066.348												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 146.716.040</b>	<b>\$ 5.914.712</b>	<b>\$ 5.991.991</b>	<b>\$ 5.953.200</b>	<b>\$ 5.997.409</b>	<b>\$ 6.041.618</b>	<b>\$ 6.085.828</b>	<b>\$ 6.130.037</b>	<b>\$ 6.174.246</b>	<b>\$ 6.218.455</b>	<b>\$ 6.262.664</b>	<b>\$ 6.306.873</b>	<b>\$ 6.351.082</b>

Tasa Interna de Retorno	15,00%
Valor Presente Neto	- 58.324.037
Tasa Interna de Retorno	3,19%

[Volver al Menú Principal](#)

Creación propia- Estudio financiero

## 8.Consideraciones finales

- La actividad comercial que realizará la empresa será la de exportar sostenes desde la ciudad de Medellín hasta la ciudad de México D.F, para ello se contratará un outsourcing que se encargará de la elaboración de toda la producción que será exportada mensualmente.
- Para la venta y distribución de los sostenes en la capital mexicana se optó por el canal mayorista, dicha elección se definió por la tradición y cubrimiento que representa este canal en ese mercado del cual en la actualidad abastece el 80 por ciento.
- La primera venta que se realizara será de 10.000 unidades destinadas a abastecer el 0.46% del mercado objetivo el cual está compuesto por las mujeres entre los 15 y 40 años de edad de la clase social media de la ciudad de México D.F.
- El sostén será elaborado bajo parámetros de alta calidad y buen diseño para lo cual la empresa contará con un departamento de logística y calidad el cual se encargará de definir las especificaciones necesarias para las instrucciones que se le dará al outsourcing en la fabricación de los sostenes.
- El precio de compra unitario del sostén al outsourcing será de COP \$ 13.314.4; el costo de la logística por unidad del traslado desde la ciudad de Medellín hasta el aeropuerto de México será de COP \$ 687.1; el

precio que se le dará en la unidad sostén al mayorista en término CIF será de COP \$ 17.000; precio que descontándole todos los diferentes costos fijos, variables y gastos administrativos del negocio dará un margen de utilidad por sostén de COP \$ 680 y multiplicado por las 10.000 unidades dará un margen de utilidad mensual de COP \$ 11.679.000.

- El capital inicial necesario para conformar la empresa es de 307 millones de pesos, los aportes que realizarán los tres socios del negocio será de 120 millones de pesos y el capital que se prestará en la entidad financiera será de 160 millones los cuales se prestarán a una tasa del 1.5% efectivo mensual, los cuales se cancelarán en los tres primeros años del funcionamiento del negocio.
- La proyección en las ventas como se mencionó en principio es empezar el primer envío con 10.000 unidades, tratando de mantener dicha cantidad mensualmente hasta el primer año, donde se pretende empezar con 12.000 unidades hasta el mes 18 donde se comenzará exportar 14.000 unidades que es la meta definitiva en la ciudad de México D.F; de lograr dichas metas, nuestra empresa se perfilaría para incursionar en las siguientes 2 principales ciudades mexicanas: Guadalajara y Monterrey, iniciando en cada una con una cantidad de 2.000 unidades.
- La empresa aprovechará al máximo las diferentes capacitaciones que el Estado presta por medio de Proexport, entidad que promueve las exportaciones no tradicionales y que para efectos del proyecto representa una ayuda fundamental porque brindará la posibilidad de acercamientos con posibles compradores y capacitaciones importantes que repercutirán en el trabajo interno del negocio.

## 9. Referencias bibliográficas

Autor desconocido. Pontificia Universidad Javeriana. Disponible en:  
<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis70.pdf>.

Autor desconocido. Funciones de las Finanzas en una Empresa. Publicado en:  
Agosto 14 de 2010 Medio que publica: CN Crece Negocios.com Disponible en:  
<http://www.crecenegocios.com/funciones-de-las-finanzas-en-una-empresa/>

Autor desconocido. Funciones del Área de Marketing. Medio que publica: CN  
Crece Negocios.com Disponible en: [http://www.crecenegocios.com/funciones-  
delarea-de-marketing/](http://www.crecenegocios.com/funciones-delarea-de-marketing/)

Medio que publica: ESNI. Estudios Superiores en Negocios Internacionales.  
Disponible en:  
<http://www.formacionesni.com/asp/idinformacion.asp?areaid=area9&pagin=3>

Medio que publica: pr-inside.com. New and Free PR. Disponible en:  
<http://www.pr-inside.com/>

Medio que publica: Cámara de Comercio de Medellín. Disponible en:  
[www.Camaramedellin.com.co](http://www.Camaramedellin.com.co)

## ANEXOS

<b>Anexo 1:</b>	.....Soluciones Adhesivas
<b>Anexo 2:</b>	.....Formato Encuesta telefónica a proveedores
<b>Anexo 3:</b>	..... Formato Entrevista personal a proveedores
<b>Anexo 4:</b>	.....Agencia de aduanas Sucomex S.A
<b>Anexo 5:</b>	..... Transtainer
<b>Anexo 6:</b>	..... Angel Quiceno Puerta
<b>Anexo 7:</b>	..... Manual de funciones del personal
<b>Anexo 8:</b>	..... Roger Sánchez Hernández
<b>Anexo 9:</b>	..... Almacén Éxito
<b>Anexo 10:</b>	..... Sodimac Colombia (Homecenter)
<b>Anexo 11:</b>	..... Tugó
<b>Anexo 12:</b>	..... Distribuidora Codisant
<b>Anexo 13:</b>	..... Roger Sánchez Hernández
<b>Anexo 14:</b>	..... Equipar Seguridad





Medellín, mayo 22 de 2012

Señora  
Diana Marcela Múnera Giraldo  
Ciudad

Atendiendo a su amable solicitud y con el fin de cubrir sus necesidades, relacionamos a continuación los productos de su interés:

DESCRIPCION	DIMENSIONES	UNIDAD DE EMPAQUE	VALOR UNITARIO
CINTA DE EMPAQUE TRANSPARENTE	12MM X 50 MT	CAJA X 288 ROLLOS	\$400
CINTA DE EMPAQUE TRANSPARENTE	48MM X 100MT	CAJA X 72 ROLLOS	\$2.200
CINTA DE EMPAQUE COLOR AMARILLO, ROJA, AZUL, VERDE	48MM X 100MT	CAJA X 72 ROLLOS	\$2.900
PELICULAS STRETCH CALIBRE / X 400 MT	5 CM	CAJA X 48 ROLLOS	\$3.950

\*Precios sin IVA

FORMA DE PAGO: 30 días fecha de factura; después de ser aprobada la solicitud del crédito.

Nota: El core del Stretch pesa 75 gramos y mide 6 cm.

Cordialmente

JEIMY ALICIA ARAQUE  
Asesora Comercial

**ENCUESTA TELEFÓNICA A PROVEEDORES**

**Nombre de la empresa:** \_\_\_\_\_

1. ¿Confeccionan ustedes sostenes de algodón y elastano?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2. ¿Pueden producir un pedido de 10.000 sostenes mensuales?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3. ¿Son una empresa legalmente constituida?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

## ENTREVISTA PERSONAL A PROVEEDORES

### INFORMACION DE LA EMPESA:

- Nombre:
- NIT:
- Dirección:
- Nombre del contacto
- Cargo:
- E-mail:
- Teléfono:

### MATERIA PRIMA

- Origen (país y proveedor)
- Características

### CALIDAD

- Certificación (ISO)
- Empaque y embalaje
- Calidad Materia Prima
- Calidad Producto Terminado

### PRODUCCION

- Capacidad instalada
- Tiempo de entrega
- Pedido mínimo
- Flexibilidad en el diseño
- Distribución (transporte)

### VARIABLES ECONOMICAS

- Forma de pago y plazo
- Precio y cantidades

### EXPERIENCIA

- Antigüedad de la empresa y mercado
- Experiencia internacional (países)



Medellín, Mayo 24 de 2012

Señora  
Maria Escobar Pérez  
Jefe de Compras y Comercio Exterior  
**PROPLAS S.A.**  
Medellín

**ASUNTO: TARIFAS INTERMEDIACIÓN ADUANERA**

Nos permitimos informarles el incremento de tarifas por Intermediación Aduanera a partir del 1° de enero de 2012. Agradecemos su confianza y esperamos seguirle prestando nuestros servicios como hasta ahora. Como Gerente Comercial estaré visitándoles muy pronto.

**ALCANCE**

SUCOMEX S.A. cumple a cabalidad con el alcance requerido por PROPLAS S.A., toda vez que estamos en capacidad de ejecución de las actividades inherentes a los trámites de importación y exportación, asesoramiento en aspectos de Legislación Aduanera, Legislación Tributaria, Legislación Cambiaria, Administración del Plan Vallejo y UAP y en Logística, con calidad y responsabilidad, y respecto a todos aquellos aspectos que se encuentren relacionados con la prestación de servicios de Agenciamiento Aduanero.

- Intermediación aduanera conforme al Decreto 2685 de 1999 y Resolución 4240 de 2000, con todas sus modificaciones y adiciones.
- Trámites ante DIAN relacionados con operaciones de Importación, Exportación y Tránsito Aduanero.
- Representación de sus intereses en el manejo de la carga dentro del puerto y ante los demás proveedores de servicios relacionados con la carga.
- Plataformas informáticas en línea (B2B), que permitan desarrollar bases de datos (históricas), hacer consultas, aplicativos de costos y transmisión de datos, bajo tecnología de última generación y/o migraciones a otras plataformas bajo los parámetros establecidos por PROPLAS S.A. PROPLAS S.A. (requisito obligatorio, declarar disponibilidad).
- Servicios personalizados, mediante la extensión de personal idóneo y capacitado al interior de nuestra compañía, bajo la modalidad de "In House" si PROPLAS S.A. si lo requiere.
- Elaboración y trámite de los Certificados de Origen a través de la VUCE.



- Elaboración y trámite de las Planillas bajo plataforma MUISCA para la operación de exportaciones.
- Elaboración y trámite de las Declaraciones de Importación, Exportación, Valor en Aduanas, Tránsito Aduanero.
- Inspecciones y/o pre inspecciones aduaneras cuando a ello hubiere lugar; con presencia de personal idóneo y calificado al momento del evento, y en cualquier tiempo.
- Inspecciones antinarcoóticos con presencia de personal idóneo y calificado al momento del evento, y en cualquier tiempo.
- Reportes, informes y pagos a terceros por encargo directo y a nuestro nombre, sobre contratación de servicios contratados directamente por PROPLAS S.A.
- **VALORES AGREGADOS AL SERVICIO**
  - ✓ **Acompañamiento Jurídico** permanente de dos abogados especialistas en Derecho Aduanero con experiencia por más de 18 años en este tema.
  - ✓ **Acompañamiento Técnico y Operativo** con experiencia durante 20 años en el estudio permanente de las normas emanadas por los respectivos entes estatales.
  - ✓ **Previsión Riesgos Aduaneros**, cargo implementado con el fin de evitar sanciones a través de la revisión preventiva de toda la documentación y documentos soportes.
  - ✓ **Asesoría en Legislación Aduanera, Tributaria y Cambiaria** que permitan optimizar las operaciones de importación y exportación a realizar.

#### CONDICIONES PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

- Contamos con Sistema operativo APROCOM que nos permite controlar las operaciones realizadas y la elaboración de los documentos oficiales, manteniendo la información actualizada para cuando sea requerida por PROPLAS S.A.
- Contamos con el aplicativo VUCE determinado por el Ministerio de Comercio Exterior, para aprobación electrónica de Registros de Importación y Certificados de Origen.
- El Sistema APROCOM Web a través de interfaces se comunica con otros programas contando con aplicaciones que soportan la capacidad necesaria para generar reportes, tablas, estadísticas e indicadores de gestión en forma automática, oportuna y veraz, los cuales pueden ser solicitados en cualquier momento tanto por PROPLAS S.A., como por la DIAN.
- Se llevan indicadores manuales paralelos al Sistema Interno. Igualmente se trabaja vía interfaces con el programa SYGA de la Dian. También con el apoyo del equipo de trabajo a nivel nacional, que nos permite cumplir las obligaciones adquiridas de forma inmediata, en caso que las aplicaciones presenten fallas.
- Poseemos equipos de comunicación (avantel, celular, fax, etc.) y recurso humano in-house con el nivel educativo que nos permite desarrollar adecuadamente las actividades contratadas y el seguimiento de las operaciones en tiempo real. Así mismo con el



funcionario de Prevención Riesgos Aduaneros que nos permite dando un mayor grado de confiabilidad en los procesos

- Se mantendrá debidamente actualizado al personal de PROPLAS S.A. en los temas relacionados con las actividades que está desarrollando, así como en la normatividad vigente.
- Se garantizará al 100% los niveles y tiempos de atención (no afectado por vacaciones, permisos o incapacidades).
- Se entregará periódicamente o en los tiempos que se convengan entre las partes los indicadores de gestión que le permitan a PROPLAS S.A. realizar una adecuada toma de decisiones corporativas en temas de logística y distribución.
- Contamos con oficinas propias en las principales ciudades, puertos y fronteras del país.
- Asesoraremos y acompañamos a PROPLAS S.A. en el desarrollo e implementación de cualquier proyecto nuevo relacionado con la cadena de abastecimiento, ofreciendo el soporte y consultoría permanente.
- Nos mantenemos actualizados en las tendencias logísticas y anticipándonos a los cambios previstos en la normatividad aduanera, cambiaria y tributaria, asesorando a PROPLAS S.A. para que ésta pueda reaccionar ante dichos cambios.
- Garantizamos que el personal in-house que preste el servicio en las instalaciones de PROPLAS S.A. (si en algún momento lo requiere), se ajuste al horario establecido por la misma. De igual forma, garantizamos que el personal estará vinculado a una ARP, a una EPS, que los pagos correspondientes a la seguridad social se harán oportunamente cumpliendo con los demás requisitos exigibles sobre éste tema a las Agencias de Aduanas. Adicionalmente cumplirán con las normas para contratistas para permanecer en las instalaciones de PROPLAS S.A.
- Garantizamos que sus empleados sean personas idóneas para desempeñar las funciones contratadas (Art. 19, Decreto 2685/99).

#### GENERALIDADES DEL SERVICIO

- SUCOMEX S.A. informará oportunamente y por escrito a PROPLAS S.A., sobre las demoras que se presenten en las operaciones, ocasionadas por factores que estén fuera del control de El Oferente (fuerza mayor o casos fortuitos tales como derrumbes, fallas en el Sistema Informático Aduanero, cierre de vías, etc.).
- Asumiremos los costos de papelería e insumos de oficina que demande cada proceso, con excepción de las formas valoradas (Registros de Importación, Certificados de Origen, Declaraciones de Valor, Declaraciones de Tránsito Aduanero) las cuales deben ser facturaremos a PROPLAS S.A.
- Para el caso de requerirse la figura de in house, la utilización de los equipos suministrados por PROPLAS S.A. tales como equipos de cómputo (PC, impresoras y su tóner, módems), el personal In-House de SUCOMEX S.A. se regirá por el Manual de Política Informática de PROPLAS S.A.



- Suministraremos los programas y aplicativos propios, para ser instalados en los computadores de nuestro personal In-House, previo permiso del Departamento de Tecnología Informática de PROPLAS S.A.
- Seremos responsables del buen manejo y correcta administración de los sistemas informáticos de PROPLAS S.A. (Sistema Productivo, Sistema de Repuestos, Sistema Informático DIAN y cualquier otro sistema que se determine), que esté relacionado con las gestiones que cumplirá en nombre o por cuenta de PROPLAS S.A. Para todos los efectos PROPLAS S.A. determinará los permisos y los usuarios que operarán dichos Sistemas.

**INFORMACION GENERAL:**

SUCOMEX S.A. tiene su centro de operaciones en Medellín desde donde también se apoyarían todos los procesos de Agenciamiento Aduanero de PROPLAS S.A. a través de APROCOM por enlace nacional vía web.

**MEDELLIN OFICINA PRINCIPAL Y CENTRO DE OPERACIONES:**

Gerencia General:	Juan Carlos Echeverri Duque
Gerencia Técnica y Operaciones:	Olga Lucía Zapata Velásquez
Gerencia Comercial:	Luis Fernando Monsalve Moreno

**OFICINAS A NIVEL NACIONAL:****BOGOTÁ:**

Gerencia Asuntos legales	Claudia Bojacá Jiménez
--------------------------	------------------------

**PUERTOS:** CARTAGENA – BUENAVENTURA –BARRANQUILLA

**FRONTERAS:** IPIALES- CUCUTA

**REPRESENTACIÓN COMERCIAL:** MANIZALES- CALI- BUCARAMANGA



## OFERTA ECONOMICA:

### 1.1 IMPORTACIONES

#### a. Intermediación aduanera

Comisión ad-valorem: US\$1.000 a US\$30.000; 0.35% del valor CIF, mínima \$270.000  
US\$ 30.001 en adelante; 0.30% del valor CIF

#### b. Elaboración y trámite formularios de importación

• Elaboración declaración de importación c/u.....	\$14.000
• Elaboración declaración de valor.....	\$14.000
• Gastos Varios Aéreo.....	\$60.000
• Gastos Varios Marítimos.....	\$90.000

#### c. Trámites Opcionales: Con autorización del Cliente

• Registro de Importación.....	\$60.000
• Conexión Vuce.....	\$20.000
• Clasificación Arancelaria, por referencia.....	\$45.000
• Inspección previa a la carga suelta.....	\$65.000
• Inspección Previa mcia Contenedor.....	\$100.000
• Clasificación arancelaria/referencia.....	\$60.000

d. Pagos a terceros: Se facturarán al costo y con los soportes pertinentes de quien ejecuta el servicio, incluidos los formularios oficiales.

e. Gastos no incluidos: Corresponde a servicios especiales según estado y características de la carga. Se facturarán al costo. (Cuando aplique)

f. Contribución especial por pagos a terceros (Ley 863 de Dic. 2003)  
Cuatro por mil / pagos a terceros, se aplica también a tributos aduaneros.

### 1.2 EXPORTACIONES

Comisión advalorem:..... 0.25% del valor FOB  
Tarifa Mínima Marítima..... \$220.000  
Tarifa Mínima Aérea y Terrestre..... \$180.000

#### g. Elaboración y trámite de Exportación

• Elaboración declaración de exportación, c/u.....	\$14.000
• Clasificación Arancelaria por producto.....	\$30.000
• Certificado de origen, hoja.....	\$50.000
• Determinación de Origen en Fuce/radicado.....	\$100.000
• Determinación de Origen en Fuce/renovación.....	\$50.000



**OFERTA ECONOMICA:****1.1 IMPORTACIONES****a. Intermediación aduanera**

Comisión ad-valorem: US\$1.000 a US\$30.000; 0.35% del valor CIF, mínima \$270.000  
US\$ 30.001 en adelante; 0.30% del valor CIF

**b. Elaboración y trámite formularios de importación**

• Elaboración declaración de importación c/u.....	\$14.000
• Elaboración declaración de valor.....	\$14.000
• Gastos Varios Aéreo.....	\$60.000
• Gastos Varios Marítimos.....	\$90.000

**c. Trámites Opcionales: Con autorización del Cliente**

• Registro de Importación.....	\$60.000
• Conexión Vuce.....	\$20.000
• Clasificación Arancelaria, por referencia.....	\$45.000
• Inspección previa a la carga suelta .....	\$65.000
• Inspección Previa mcia Contenedor.....	\$100.000
• Clasificación arancelaria/referencia.....	\$60.000

**d. Pagos a terceros:** Se facturarán al costo y con los soportes pertinentes de quien ejecuta el servicio, incluidos los formularios oficiales.

**e. Gastos no incluidos:** Corresponde a servicios especiales según estado y características de la carga. Se facturarán al costo. (Cuando aplique)

**f. Contribución especial por pagos a terceros (Ley 863 de Dic. 2003)**

Cuatro por mil / pagos a terceros, se aplica también a tributos aduaneros.

**1.2 EXPORTACIONES**

Comisión advalorem:.....	0.25% del valor FOB
Tarifa Mínima Marítima.....	\$220.000
Tarifa Mínima Aérea y Terrestre.....	\$180.000

**g. Elaboración y trámite de Exportación**

• Elaboración declaración de exportación, c/u.....	\$14.000
• Clasificación Arancelaria por producto.....	\$30.000
• Certificado de origen, hoja.....	\$50.000
• Determinación de Origen en Fuce/radicado.....	\$100.000
• Determinación de Origen en Fuce/renovación.....	\$50.000



• Gastos Fijos Aéreos.....	\$55.000
• Marítimo.....	\$80.000

5

2.- **ANTICIPO.** Se solicitará un anticipo para cubrir el valor de los tributos aduaneros, bodegajes y derechos portuarios si es el caso. A continuación relacionamos las cuentas en las que nos pueden consignar:

NOTA: El pago de tributos se puede hacer con carta del cliente, autorizando a descontar el valor directamente de su cuenta.

3.- **FACTURACION:** Una vez despachada la carga, se elaborará la factura incluyendo todos los gastos generados, con sus respectivos soportes y descontando el anticipo recibido.

4.- **FORMA DE PAGO:** La factura deberá ser cancelada dentro de los 30 días contados a la fecha de entrega.

5.- **VALIDEZ DE LA OFERTA:** La presente es válida hasta el 31 de diciembre de 2011

Cordialmente,

LUIS FERNANDO MONSALVE MORENO  
Gerente Comercial

Hola Diana,

Lo solicitado, ahí tienes el comparativo...

SEGURO INTERNACIONAL: 0.5% sobre el valor declarado Min. USD 50.00 + IVA.

<b>PROPLAS // MEXICO - AÉREO</b>		625 kgs / 1060 Kg.vol
FLETE TERRESTRE - AEROPUERTO JMC	USD 115.00	Sujeto a Consolidación + (Incluye flete, ingreso) Tarifa +1000kg: USD \$1.21 Kg/Vol
FLETE AÉREO INTERNACIONAL MDE - MEXICO	USD 1,282.60	
FUEL SURCHARGE	USD 106.00	Tarifa FS: USD \$0.10 Kg/Vol Min. USD 10.00
DUE AGENT	USD 60.00	
DUE CARRIER	USD 25.00	
TOTAL APROX		USD 1,588.60

\*Las tarifas estan sujetas a cambios por la aerolinea

\*Sujetos a espacio por la aerolinea.

\*La carga no debe sobrepasar las dimensiones exigidas por la aerolinea (Alto 80 cms, Ancho 70 cms, Largo 160 cms y peso 150 kgs).

\*Aéreo entrega en Aeropuerto.

<b>PROPLAS // MEXICO - MARÍTIMO</b>		625 kgs / 6.34 mts3
FLETE TERRESTRE MEDELLIN - CARTAGENA (VEHICULO EXPRESO)	USD 585.00	Tarifa USD \$55.00 Ton/mt4
FLETE MARITIMO CARTAGENA - COLON	USD 348.70	
AMS MEXICO	USD 30.00	
BL	USD 40.00	
CONSOLIDACION	USD 95.10	Tarifa USD \$15.00 Ton/mt3
INGRESO A SPRC	USD 29.00	
MOUNTING	USD 19.02	Tarifa USD \$3.00 Ton/mt3
TOTAL APROX		USD 1,146.82

- Tiempo de transito: 6 días
- Salidas Semanales – Directo
- Sujetos a consolidación
- Entrega en Puerto Veracruz

Saludos,

Jhonatan Zuluaga Arango.

Asesor Comercial.

Nit. 830.064.537-9

Pbx (574) 3520011 ext. 108

Fax (574) 3520011 ext. 106

Cel. 3208655265

E mail: jhonatan.zuluaga@transtainer.com.co

Calle 11 43B-50 ofi. 502

Ed. Parque Empresarial Calle 11

Medellín - Colombia.

~~\_~~\_

\_\_\_\_|\_|\_|\_|

\\_TRANSTAINER\_\_\_°\_/

~~~~~

Medellín, 24 de Mayo de 2012

Señora:

**DIANA MARCELA MUNERA**

Ciudad

## **REF. PROPUESTA DE SERVICIOS DE CONTADOR**

Señora Diana:

Atendiendo su amable invitación, me place presentar mi propuesta de servicios profesionales de revisoría fiscal, para el período 2012, en los siguientes términos:

### **OBJETO**

El objeto es la prestación de servicios de contabilidad para la empresa que se encuentra en constitución por su parte, durante el año 2012.

### **ALCANCE**

En cumplimiento de lo ordenado por la legislación colombiana vigente y de acuerdo con las necesidades de la empresa por usted constituida mis servicios de Contador Público cubrirán, por lo menos, las siguientes áreas y actividades:

- Cumplimiento, por parte de la sociedad del manejo adecuado de la información contable, que esta cumpla con los requerimientos de ley.
- Cumplimiento con la documentación necesaria para realizar importaciones de materias primas y exportaciones de los productos terminados.
- Presentación de los informes contables a los socios dentro de los primeros cinco días hábiles del mes siguiente al periodo presentado.
- Auditar por medio de la documentación el manejo correcto de los recursos de la compañía.

- Presentación oportuna y correcta de declaraciones de retención en la fuente
- Presentación oportuna y correcta de las declaraciones de IVA.
- Presentación oportuna y correcta de los medios magnéticos.
- Presentación oportuna y correcta de la declaración de renta.
- Presentación oportuna y correcta de la declaración de Industria y Comercio.
- Renovación de la cámara de comercio.
- Diligenciamiento oportuno y correcto de los libros oficiales.

### **REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN**

Para desarrollar mi labor solicito que se me facilite la siguiente información:

- Copia del Registro Único Tributario.
- Copia de la inscripción a la Cámara de Comercio tanto de la sociedad como del Establecimiento de Comercio, además de un certificado de Cámara de Comercio con una vigencia menor de un mes.
- La documentación contable de la semana vencida el primer día hábil de la semana siguiente.
- La documentación contable que no haya sido enviada todavía al primer día hábil del mes siguiente al periodo trabajado.
- Los extractos bancarios al más tardar al segundo día hábil del mes siguiente al periodo trabajado.
- El inventario en cantidades y valores al más tardar al segundo día hábil del mes siguiente al periodo trabajado.

### **METODOLOGÍA APLICABLE**

El trabajo será realizado bajo mi responsabilidad, aplicando técnicas de contaduría que la ley exige.

### **EQUIPOS Y ESPACIO NECESARIOS**

Para la realización del trabajo, agradezco poner a mi disposición, entre otras cosas, un escritorio, un archivador, así como el espacio adecuado para laborar sin interferencias ruidosas y con buena iluminación.

**INFORMES A ENTREGAR**

- Estados Financieros mensuales al quinto día hábil del mes siguiente a la fecha de corte con sus respectivas notas.
- Declaraciones tributarias mensuales, bimestrales o anuales según el caso.
- Certificación de los Estados Financieros.

**HONORARIOS PROFESIONALES Y FORMA DE PAGO**

Por mis servicios como Contador Público pagaré honorarios mensuales equivalentes a dos (2) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Por tratarse de honorarios, esta remuneración no causará prestaciones sociales ni aportes parafiscales y de seguridad social.

El pago se hará dentro de los primeros diez días calendario después de la entrega del informe contable, previa presentación de la correspondiente cuenta de cobro.

Con gusto atenderé sus observaciones.

Atentamente,

ANGEL QUINTERO

Contador Público

Teléfono fijo: 3703100

Celular: 3007774204

**DESCRIPCIÓN DE OFICIOS**

|                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> | <b>GERENTE GENERAL</b> |
|--------------------------|------------------------|

**Definición del cargo**

- Es responsable de liderar y asegurar la formulación, ejecución, revisión y cumplimiento de las estrategias que permitan crear valor a la empresa y cumplir los requisitos de los clientes y de las partes interesadas.
- Asegurar el mejor desempeño de todos los procesos de la organización fundamentados en el trabajo de un equipo humano comprometido y capaz y de una buena comunicación a través de toda la organización.
- Debe velar por mantener y afianzar las relaciones con los clientes, enfocado en relaciones de largo plazo.
- Tener una visión del negocio que permita orientarlo estratégica y competitivamente en el largo plazo.
- Debe ejecutar la planeación y ejecución financiera de la compañía, en términos de la atención eficiente a su capital de trabajo en el corto plazo y de la adecuada estructura de financiación en el largo plazo.
- La prudente planeación del recurso humano de la compañía en cuanto a su oportuna vinculación, su mejoramiento interno y bienestar, previo seguimiento de todos los parámetros legales y corporativos.
- Propender por la adecuada administración y conservación de todas las zonas comunes de la compañía.
- Planear y coordinar la consecución de todos los recursos financieros necesarios para garantizar el óptimo funcionamiento de la empresa en términos de su capital de trabajo.

**Dimensión del cargo**

Bajo su responsabilidad esta:

- Acordar el desempeño requerido y las interrelaciones entre los diferentes procesos asegurando los resultados medidos a través del cumplimiento de los indicadores de gestión.
- Liderar y administrar eficientemente el talento humano y las relaciones con los estamentos gubernamentales, gremios, comunidad, etc.
- Dirigir el desarrollo y ejecución de los presupuestos y planes operativos para asegurar los resultados a corto y mediano plazo.
- Tomar decisiones sobre los niveles de inversión en recursos humanos y financieros que se van a asignar para asegurar el adecuado desempeño de la organización
- Visitar a los clientes cuando se considere necesario.
- Velar por el adecuado recaudo de los dineros invertidos.
- Efectuar el pago tanto de proveedores de bienes y servicios, como de las obligaciones financieras y legales (impuestos).
- Planear y ejecutar el pago de las obligaciones laborales, tales como salarios y demás prestaciones legales y extralegales.
- Coordinar con la Dirección la más adecuada estructura de financiación de largo plazo, que garantice a la empresa su crecimiento armónico y seguro.
- Velar por el adecuado cumplimiento de todas las disposiciones legales que involucren a la compañía.
- Diseñar e implementar un Sistema de Costos sólido que suministre información veraz para la toma oportuna de decisiones.
- Procesar e interpretar la información financiera que viene contenida en los diferentes estados financieros.
- Evaluar financieramente, y de acuerdo a los parámetros, los proyectos de inversión que se presenten a la empresa en desarrollo de su objeto social.
- Diseñar el presupuesto global anual de la empresa, esto es Ventas, Costos y Gastos.
- Diseñar y controlar los programas de seguros que han de proteger a la compañía en diferentes eventualidades.



- Contactar y manejar personal bajo el concepto de servicio outsourcing para la ejecución de ciertas tareas, apoyo de actividades del área financiera, contable, legal, de sistemas, facturación, asesorías y capacitación, entre otras.

## **Áreas claves**

### **- Planeación**

- Determinar las estrategias en el corto, mediano y largo plazo para el direccionamiento de la compañía, que permita identificar mercados clave, inversiones requeridas, etc.
- Planear, Organizar, Ejecutar y Controlar todas las actividades de tipo financiero requeridas por la compañía, prestando especial atención a los programas de financiación del capital de trabajo (corto plazo) como largo plazo (estructura de capital).

### **- Presupuestos**

- Debe elaborar los presupuestos anuales de la compañía así como realizar su control, seguimiento y acciones necesarias de acuerdo con los resultados.
- Canalizar, en coordinación con las demás áreas, la elaboración oportuna del Presupuesto Anual de actividades: Ventas, Costos, Gastos de Administración y Ventas, cada uno de los anteriores rubros, ítem por ítem.
- Prestar especial atención, a la elaboración del Presupuesto Financiero, esto es, Flujo de Fondos y Comportamiento de la Deuda.

### **- Servicio al cliente**

- Siempre que se considere necesario o que el cliente así lo solicite, debe visitar y/o atender los clientes, suministrar la información, realizar las negociaciones o responder a inquietudes que el cliente requiera. Su enfoque principal es a establecer relaciones de confianza y cooperación con los clientes que puedan ser duraderas en el tiempo.

**- Control**

- Seguimiento continuo al desempeño de los procesos, al cumplimiento de las políticas y estrategias, así como a las acciones derivadas de los resultados obtenidos.
- Control sobre los Estados Financieros mensuales, comparados con los Presupuestos mensual y acumulado y comparados con el real del año anterior.
- Control sobre el Flujo de Fondos mensuales y Comportamiento de la Deuda. Generación de Fondos.

**- Personal**

- Dirigir y acompañar el desarrollo de las personas que integran el equipo de trabajo, identificando necesidades específicas de formación y entrenamiento.
- Diseñar todos los planes de selección, motivación y desarrollo del personal dentro de la compañía y trazar estrategias de bienestar para la totalidad de la gente que labora en la empresa.

**- Evaluación**

- Se hará una evaluación mensual del estado de todos los asuntos tanto administrativos como financieros.

**- Informes**

- Estados Financieros mensuales con los resultados reales del mes de corte.
- Estados Financieros acumulados con los resultados reales acumulados al mes de corte.
- Los cuadros anteriores comparados con el Presupuesto mensual y acumulado según la fecha de corte y comparados con el real del año anterior.

## DESCRIPCIÓN DE OFICIOS

|                   |                                            |
|-------------------|--------------------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | <b>JEFE DE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR</b> |
|-------------------|--------------------------------------------|

|            |                        |
|------------|------------------------|
| REPORTA A: | <b>GERENTE GENERAL</b> |
|------------|------------------------|

### Definición del cargo

Bajo su responsabilidad está el manejo de las compras y el comercio exterior de la Compañía.

Debe planear y coordinar las actividades de compras, importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta el cumplimiento de los requerimientos exigidos como: Calidad, Precios, fechas de entrega, proveedores y demás especificaciones de materiales necesarios, además, investigación de mercados y ofertas.

### Dimensión del cargo

#### - Comercio Exterior.

- Encargarse de toda la logística para que tanto las importaciones como las exportaciones lleguen a su destino en la fecha requerida.

#### - Compras.

- Solicitar las cotizaciones de todas las compras de acuerdo a las políticas de la empresa.
- Analiza las cotizaciones para tomar la mejor decisión para compras teniendo en cuenta: precios, calidad, servicio y entregas oportunas, para enterarlos de la llegada de los materiales, y poner en su conocimiento de cualquier eventualidad
- Hacer seguimiento de todas las importaciones (si hubiere lugar), para verificar que el proveedor entregue el material solicitado con los

documentos requeridos, manteniendo un estricto contacto con la Agencia de Aduanas correspondiente, con el transportador y demás involucrados en la importación para que el material llegue y se pueda liquidar oportunamente. Verificar el recibo y archivo de todos los documentos legales, contables y demás, para tener constancias disponibles para la legalización ante Banrepublica

- Supervisar y controlar todos los asuntos relacionados con la logística y distribución internacional (transporte, nacionalización, seguros internacionales) de las mercancías importadas.
- Atender, controlar, supervisar a los proveedores de mercancías, Agentes de Carga internacional, Sociedades de intermediación Aduanera, Almacenadoras, y efectuar los reclamos a éstos cuando sea pertinente.
- Realizar consultas por Internet sobre productos y proveedores según a las necesidades o requerimientos que lleguen al área de Comercio Exterior del Departamento Comercial y/o necesidades del área de producción.
- Cuando sea solicitada una exportación, proceder de inmediato con la logística de la misma.
- Elaborar factura pro forma, definitiva, lista de Empaque, Cartas de responsabilidad, mandatos, certificado de origen, etc.
- Contactar el agente, proceder con la reserva del cupo, contactar transportador para que la recogida del material sea en la fecha requerida
- Enviar oportunamente los documentos al cliente y su agente para habilitar la respectiva legalización y nacionalización.
- Realizar seguimiento estricto hasta que el producto llegue oportunamente y en perfectas condiciones al cliente.
- Verificar que los documentos legales y contables que respalda dicha exportación lleguen a la empresa a tiempo, para poder monetizar las Divisas y demás documentos en Banrepublica.
- Velar por todos los documentos que amparan las exportaciones en perfectas condiciones y a la mano por espacio de 5 años.
- Contactar y negociación con los proveedores.
- Realizar solicitud de pedido al outsourcing para una futura exportación.

- Elaborar, dirigir y poner en marcha planes estratégicos de exportación.
- Establecer alianzas con las organizaciones estatales que rigen el comercio internacional en nuestro país.
- Usar su capacidad de respuesta en situaciones que lo ameriten.

### **Áreas claves**

- Renovar los Criterios de Origen, necesarios para las exportaciones
- Tramitar ante la DIAN los certificados de origen para las exportaciones
- Tramitar ante la Empresa Inspectoría la respectiva Inspección preembarque de las mercancías a exportar, si se requiere.
- Conseguir tarifas e itinerarios convenientes para el despacho de nuestras exportaciones oportunamente.
- Tramitar formularios ante Banrepública para la legalización de exportaciones e importaciones y anticipos cuando fuere necesario.
- Elaborar registros de importación si es necesario.

### **- Capacitación**

- De acuerdo con el jefe inmediato asistir a los cursos de capacitación que sean programados por la empresa, que tienen como único fin mejorar los conocimientos para una mayor eficiencia en el desarrollo de las funciones.

## DESCRIPCIÓN DE OFICIOS

|                   |                                  |
|-------------------|----------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | <b>JEFE DE MERCADEO Y VENTAS</b> |
|-------------------|----------------------------------|

|            |                        |
|------------|------------------------|
| REPORTA A: | <b>GERENTE GENERAL</b> |
|------------|------------------------|

### Definición del cargo

Es el encargado del desarrollo de nuevos productos, la distribución de mercados y planeación de canales de distribución. Es responsable del análisis y control de ventas y presupuestos de ventas. Es responsable de las ventas, manejo de clientes y proyectos nacional e internacionalmente. Cumpliendo con el presupuesto de ventas por clientes y por territorio, velando por las políticas comerciales, debe asegurar el cubrimiento de los clientes, aumentando la participación de la compañía en cada uno de ellos.

El departamento de mercadeo tiene como finalidad, mantener la presencia de la empresa en el mercado de las confecciones, mediante una efectiva labor de Mercadotecnia, orientada a desarrollar nuevos negocios especialmente en el ámbito internacional.

### Dimensión del cargo

- Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.
- Establecer metas y objetivos.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Investigar los mercados, para captar nuevas tendencias
- Desarrollar y realizar la planeación de nuevos productos
- Detectar nuevos mercados y realizar un desarrollo de los mismos
- Determinar el potencial del mercado.
- Formular un pronóstico de ventas

- Desarrollar estudios y apertura de mercados a nivel Internacional
- Satisfacer las necesidades del cliente a través del conocimiento del Producto, Precio, publicidad, promoción, el Marketing directo y la venta directa, los canales de distribución.
- Buscar las mejores y más efectivas estrategias para el diseño y asignación de precios.
- Diferenciar las mejores estrategias comerciales para buscar una óptima mezcla de mercadeo ya sea de productos y/o servicios.
- Establecer un modelo de evaluación, que permita conocer el avance y los resultados de las ventas.
- Realizar análisis del sector de las confecciones que incluya Clientes, Proveedores, Competencia, Bienes Sustitutos y a los posibles ingresantes al Mercado.
- Estudiar las Tendencias
- Realizar planes estratégicos de mercadeo, que permitan modificaciones y adaptaciones para operar en diferentes ambientes.
- Analizar el Comportamiento de la Demanda de los productos que ofrece la empresa
- Elaborar Escenarios futuros de acuerdo a los diferentes estados posibles del entorno.
- Publicitar y Promocionar los productos de la organización ante el distribuidor mayorista en el país de destino.
- Identificar, analizar y aplicar alternativas para penetración y desarrollo de Mercados
- Definir Estrategias de Comercialización.

### **Áreas claves**

#### **- Planeación**

- Es responsable de hacer levantamiento del mercado y debe proyectar la participación en el mercado y las estrategias para lograrlo.

#### **- Mercadeo**

- Es responsable de elaborar estrategias para el mantenimiento y desarrollo de nuevos productos con el objeto de aumentar la participación en el mercado.

#### **- Presupuesto**

- Debe proyectar las ventas de cada año por cliente mayorista en unidades y pesos.

#### **- Ventas**

- Es el encargado directo del manejo de cada cliente y del desarrollo de proyectos con cada uno de ellos, asegurando que se cumpla con los compromisos adquiridos, verificando la satisfacción del cliente basándose en el cumplimiento de las entregas y calidad de los productos.
- Realizar las encuestas de satisfacción del cliente.

#### **- Competencia**

- Debe tener un conocimiento continuo de la competencia, sus proyectos, fortalezas y debilidades con los clientes, en aspectos tan importantes como producto, precios y actividades en general.

#### **- Producto**

- Debe velar por la calidad del producto tanto en el momento de elaboración en el outsourcing como en la recepción de cliente mayorista; revisando el compromiso del estándar de calidad y certificación de la misma, verificando con antelación las entregas y facturación mensual.

#### **- Cartera**

- Es responsable del cobro a los clientes internacionales, así como de la apertura y control de nuevos créditos.



**- Capacitación**

- De acuerdo con el jefe inmediato asistir a los cursos de capacitación que sean programados por la empresa, que tienen como único fin mejorar los conocimientos para una mayor eficiencia en el desarrollo de las funciones.

## DESCRIPCIÓN DE OFICIOS

|                   |                                           |
|-------------------|-------------------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | <b>COORDINADOR DE LOGÍSTICA Y CALIDAD</b> |
|-------------------|-------------------------------------------|

|            |                         |
|------------|-------------------------|
| REPORTA A: | <b>GERENCIA GENERAL</b> |
|------------|-------------------------|

### Definición del cargo

Es responsable del manejo y coordinación de la logística de la bodega de producto terminado, de acuerdo con los pedidos de los clientes, manteniendo los despachos al día con la producción que ingresa la bodega, con el fin de cumplir los compromisos de entrega a los clientes. A través del conocimiento claro y preciso de los parámetros de calidad realizar seguimiento a los procesos realizados por el outsourcing el cual se encargará de la confección del producto, con el propósito de garantizar el cumplimiento de estos parámetros.

El acompañar el proceso productivo es fundamental, ya que podemos detectar en tiempo real alguna no conformidad del producto. Orientar a los operarios y a los supervisores de producción del outsourcing en el cumplimiento de los parámetros de calidad. Para que estos tomen las decisiones acertadas en el momento. Por medio de una excelente orientación a los operarios de los parámetros de calidad logramos mejoras sustanciales de productividad enfocados a evitar reprocesos.

Transmitir el conocimiento completo de la cadena de producción, desde materia prima e insumos utilizados hasta la forma de empaque para entrega de producto terminado. Es muy importante porque permite enlazar las diferentes actividades y evitar labores repetidas u optimizarlas. Con el concepto de trabajo bien hecho desde el principio y con un enfoque de que toda situación de dificultad es una oportunidad de mejoramiento. Lograremos

capitalizar los errores y educar los operarios del outsourcing en los conceptos de calidad y productividad.

### **- Dimensión del cargo**

Responsable de:

- Listar todos los pedidos para así planear los despachos de acuerdo con el producto terminado que ingresa y las fechas pactadas de entrega al cliente. Con el único fin de mantener una excelente imagen y nivel de servicio frente a los clientes.
- Establecer un permanente contacto con el jefe de compras y comercio exterior, para coordinar la hora y el día que se debe enviar y/o recoger la mercancía que saldrá para el exterior y despacharlo al cliente cuando el inspector de calidad haya dado el visto bueno.
- Recoger y reportar al jefe de mercadeo y ventas y jefe de compras y comercio exterior las devoluciones de mercancía.
- Realizar inventario físico de acuerdo con el programa.
- Coordinar con los proveedores de transporte, la entrega de la mercancía a los clientes.
- Recepción de mercancías que envíen los proveedores
- Controlar el empaque y el etiquetado, para verificar que el producto si cumpla con todas las normas que le exija el mercado destino.
- Gestión y contacto del transporte, facturación y despacho de aduanas.
- Diligenciar toda la documentación requerida para el transporte interno.
- Realizar el inventario del producto en la bodega de despachos de manera mensual.
- Dar inducción clara y precisa a operarios del outsourcing
- Actualizar las instrucciones de inicio, mantener actualizados todos los registros del proceso, con el objetivo de tener control en la trazabilidad de un producto.
- Informar al supervisor de los defectos encontrados.
- Orientar a los operarios y a los supervisores de producción del outsourcing en el cumplimiento de los parámetros de calidad. Para que estos tomen las decisiones acertadas en el momento.

- Por medio de una excelente orientación a los operarios de los parámetros de calidad logramos mejoras sustanciales de productividad enfocados a evitar reprocesos.
- Transmitir el conocimiento completo de la cadena de producción, desde materia prima e insumos utilizados hasta la forma de empaque para entrega de producto terminado. Es muy importante por que permite enlazar las diferentes actividades y evitar labores repetidas u optimizarlas.
- Con el concepto de trabajo bien hecho desde el principio y con un enfoque de que toda situación de dificultad es una oportunidad de mejoramiento. Lograremos capitalizar los errores y educar los operarios del outsourcing en los conceptos de calidad y productividad.
- Revisar el producto en la Bodega de producto terminado de la empresa, antes de que este salga a la exportación. (Verificar tallas, etiquetas, empaque, composición textil, etc.)

#### **- Costos**

- A través de productividad, eliminación de reprocesos y optimización de recursos debemos lograr los mejores costos de nuestros productos, enfocados a nuestra rentabilidad y mejor precio al cliente.

#### **- Evaluación**

El desempeño de cada operario en cuanto a los índices de eficiencia es parte de la gestión del coordinador de logística y calidad

## DESCRIPCIÓN DE OFICIOS

|                   |                                    |
|-------------------|------------------------------------|
| NOMBRE DEL CARGO: | <b>OFICIOS VARIOS Y MENSAJERIA</b> |
|-------------------|------------------------------------|

|            |                        |
|------------|------------------------|
| REPORTA A: | <b>GERENTE GENERAL</b> |
|------------|------------------------|

### Definición del cargo

Debe realizar el aseo y mantenimiento del área administrativa de la compañía, además de brindar el servicio de cafetería a empleados y visitantes.

Realiza los diferentes pagos y consignaciones en los bancos y Corporaciones, observando la diligencia y cuidado que esta labor implica y responder por los dineros y cheques entregados.

### - Dimensión del cargo

- Debe mantener una actitud cordial en la atención tanto de los empleados como de los visitantes, con el fin de transmitir una excelente imagen Corporativa a los clientes y al público en general.
- Debe mantener una actitud cordial sobre todo tipo de situaciones que se le presente durante el desarrollo de sus funciones que no tiene otro interés que el de transmitir una excelente imagen Corporativa al público en general.
- Debe informar al Gerente General sobre todo hecho de importancia que suceda en la Empresa y que sea de su conocimiento y que pueda estar afectando el normal desarrollo de sus funciones ó de la seguridad misma de la empresa.

### Áreas claves

#### - Administración.

- Asea y desinfecta los baños día por medio.

- Barre los pisos interiores diariamente.
- Retira el polvo en las oficinas diariamente.
- Recoge las papeleras de las oficinas diariamente.
- Asea las paredes una vez a la semana.
- Asea la nevera, cafetera, licuadora etc., cada semana.
- Recoge y lava los utensilios de la cocina cada vez que sea necesario.

#### **- Costos**

- Un adecuado control y buen uso de los insumos que se le entregan tanto de cafetería como implementos de aseo.

#### **- Presentación personal.**

- Su imagen personal debe ser de absoluta pulcritud, igualmente y sus manos y uñas limpias.

#### **- Mensajería**

- Recoge diariamente la correspondencia donde le sea indicado.
- Realizar las diligencias requeridas por la empresa tales como: compras de accesorios menores, materiales, etc.
- Distribuir la correspondencia interna o externa que ingrese a la empresa, haciéndola llegar a las diferentes secciones.
- Realizar las demás funciones que le sean asignadas.
- Realizar depósitos en los diferentes bancos.

#### **- Capacitación.**

- De acuerdo con el jefe inmediato asistir a los cursos de capacitación que sean programados por la empresa, que tienen como único fin mejorar sus conocimientos para una mayor eficiencia en el desarrollo de sus funciones.

Medellín, 23 de mayo de 2012

Señor:

DIANA MARCELA MÚNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización Equipo Computo

Cordial saludo

A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION                                                                                                                                                                                                                                                                    | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------|----------------|
| DUAL CORE 5800<br>INTEL DUAL CORE 5800 3.2 BIOSTAR(audio-video-Red)<br>Disco Duro 500GB SATA Memoria DDR3 2GB Quemador<br>DVD-RW<br>CHASIS ATX Lector Multitarjetas Teclado + Mouse<br>MONITOR LG 18.5" LED Garantía 3 años en CPU y<br>3 años en Monitor (accesorios 6 meses) | 1    | 790.000       | 790.000        |
| Intel Core i3 2100 3.1 GHZ BIOSTAR H61(audio-video-Red)<br>Memoria DDR3 4 GB Disco Duro TERA Lector<br>Multitarjetas Quemador de DVD<br>Chasis ATX TECLADO+ MOUSE<br>MONITOR LG 18.5" LED Garantía 3 años en CPU<br>3 años en Monitor (accesorios 6 meses)                     | 1    | 980.000       | 980.000        |
| Intel Core i5 2300 2.8 GHZ BIOSTAR DH61<br>Memoria DDR3 4 GB Disco Duro TERA Lector<br>Multitarjetas Quemador de DVD Chasis ATX<br>TECLADO+ MOUSE<br>MONITOR LG 18.5" LED Garantía 3 años CPU 3 años en<br>Monitor (accesorios 6 meses)                                        | 1    | 1'090.000     | 1'090.000      |

#### CONDICIONES COMERCIALES

1. Forma de pago 100% contra entrega
2. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,



Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391

Medellín, 25 de mayo de 2012

Señora:

DIANA MARCELA MÚNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización accesorios computador

Cordial saludo


A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION    | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|----------------|------|---------------|----------------|
| WEB CAM GENIUS | 3    | 25.000        | 75.000         |
| FORROS DE PC   | 5    | 7.000         | 35.000         |
| PARLANTES      | 5    | 15.000        | 75.000         |
| PAD MOUSE GEL  | 5    | 7.000         | 35.000         |

#### CONDICIONES COMERCIALES

1. Forma de pago 100% contra entrega
2. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,



Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391



Medellín, 23 de mayo de 2012

Señor:

DIANA MARCELA MÚNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización Impresora Multifuncional

Cordial saludo

A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION                                                                                           | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------|----------------|
| <br>HP 1000DJ        | 2    | 95.000        | 190.000        |
| <br>CANON PIMAX 280 | 1    | 145.000       | 145.000        |

**CONDICIONES COMERCIALES**

1. Forma de pago 70% anticipo
2. 30% contra entrega
3. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,

*Roger Sánchez H*

Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391  
[rogersh@hotmail.com](mailto:rogersh@hotmail.com)

Medellín, 23 de mayo de 2012

Señora:

DIANA MARCELA MUNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización Licencia de software original

Cordial saludo

A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION                                       | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|---------------------------------------------------|------|---------------|----------------|
| Licencia sistema operativo Windows 7 Professional | 5    | 410.00        | 2.050.000      |
| Microsoft Office 2010 Professional                | 5    | 750.000       | 3.750.000      |
| Antivirus (anual) AVG Professional                | 5    | 80.000        | 80.000         |

#### CONDICIONES COMERCIALES

1. Forma de pago 100% contra entrega
2. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,



Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391

Medellín, 25 de mayo de 2012

Señora:

DIANA MARCELA MÚNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización de protección eléctrica

Cordial saludo

A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION                            | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|----------------------------------------|------|---------------|----------------|
| REGULADOR DE VOLTAJE 110 VOLTIOS 1 KVA | 5    | 170.000       | 850.000        |

#### CONDICIONES COMERCIALES

1. Forma de pago 100% contra entrega
2. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,



Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391



TELEFONO ALAMBRICO DE ESCRITOR  
ALCATEL  
ID del producto: 0001082012017229



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$29.900** Cantidad:   
 Información de envío  
 Producto no disponible  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

TELEFONO INALAMBRICO DE ESCRITORIO  
PLU: 28579 MARCA: ALCATEL REF: TEMPORIS25

¿necesitas ayuda en línea?

JGO COMEDOR 4 PTOS MESA RECTAN  
PRECISION  
ID del producto: 0000302786268336



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$199.900** Cantidad:   
 Información de envío  
 Producto no disponible  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

JGO COMEDOR 4 PTOS MESA RECTAN  
PLU: 248951 MARCA: PRECISION

¿necesitas ayuda en línea?

NEVERA CON ESCARCHA 50 L  
TITAN  
HACEB  
ID del producto: 0000498784758381



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$332.500** Cantidad:   
 Información de envío  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

Nevera con Escarcha  
PLU: 880369 MARCA: HACEB

¿necesitas ayuda en línea?

NEVERA SIN ESCARCHA 250 L  
TITA  
HACEB  
ID del producto: 0000967702633798

Nuevo



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$889.900** Cantidad:   
 Antes: \$989.000  
 Ahora: \$20.000  
 Información de envío  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

NEVERA SIN ESCARCHA 250 L TITA  
PLU: 100720 MARCA: HACEB

¿necesitas ayuda en línea?

TV LCD 37P (93.0 CM) FULL HD  
SAMSUNG  
ID del producto: 0000973061373504



★★★★★ 5 / 5

Ver comentarios (4)  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$1.099.900** Cantidad:   
 Información de envío  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

TV LCD 37P (93.0 CM) FULL HD  
PLU: 571035 MARCA: SAMSUNG REF: LN37D590

¿necesitas ayuda en línea?

ARMARIO GRANDE RATTAN  
RIMAX  
ID del producto: 0001128297038336

Nuevo



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$346.900** Cantidad:   
 Información de envío  
 Adicionar al Carrito  
 \*Adicionar a Lista de deseos

ARMARIO GRANDE RATTAN  
PLU: 813003 MARCA: RIMAX REF: 7188

¿necesitas ayuda en línea?

VENTILADOR 8 PISO Y PARED  
COL  
**UNIVERSAL**

ID del producto: 0000792817976281

Oferta



★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$43.500**  
Antes: \$54.900  
Ahora: \$11.400(21%)

Cantidad: 1  
Información de stock

Adicionar al Carrito

Adicionar a Lista de deseos

VENTILADOR 8" PISO Y PARED  
PLU: 156625 MARCA: UNIVERSAL

¿necesitas ayuda en línea?

HORNO MICROONDAS 1.1 PC  
METALI  
**WHIRLPOOL**

ID del producto: 0000290770256709

★★★★★ Calificar  
Escribir un comentario

Imprimir Correo Compartir

**\$199.900**

Cantidad: 1  
Información de stock

Adicionar al Carrito

Adicionar a Lista de deseos

Horno microondas  
PLU: 650612 MARCA: Whirlpool

Comienza a chatear aquí



### Lámpara de riel fluorescente 2 metros x 40 mm T8, Apolo Nippon

**\$34.900**

**Características:** Lámpara de riel fluorescente con espejular de sobreponer.

**Medidas:** 2 metros x 40 mm

**Color:** Blanco

**Skic:** 138264

**Marca:** [APOLO NIPPON](#)

**Peso:** 1.70 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



### Escurreidor lavaplatos blanco, Rejillas

**\$19.900**

**Características:** Mueble escurreidor de platos para cocina, de fácil mantenimiento.

**Medidas:** 45 x 33 x 12 cm

**Uso:** Escurrir platos, cubiertos y pocillos

**Color:** Blanco

**Material:** Acero plastificado

**Observaciones:** La foto de este producto ha sido ambientada, por lo cual no incluye ningún adorno, ni accesorios, ni piezas adicionales ni ningún otro elemento que lo acompañan

**Skic:** 740

**Marca:** [REJILLAS](#)

**Peso:** 0.00 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



### Horno microondas 0,7 silver digital, Whirlpool

**\$139.900**

**Características:** Horno microondas con 6 programas que permiten la cocción, descongelación y calentamiento de los alimentos sin que sea necesario programar el nivel de potencia o el tiempo de cocción.

**Uso:** Cocina, descongela y calienta alimentos

**Incluye:** Manual de instrucciones

**Recomendaciones:** Mantener fuera del alcance de los niños

**Beneficios:** Cambia la función automáticamente, sabe cuándo debe descongelar, cuándo cocinar y cuándo gratinar un mismo alimento

**Medidas:** 29 x 46 x 48 cm

**Material:** Lámina inoxidable

**Capacidad:** 0,7 pies

**Color:** Silver - Blanco

**Voltaje:** 110 V - 120 V

**Control (digital manual):** Digital

**Palabras relacionadas:** Electrodoméstico, electrodomésticos, hornos, horno eléctrico, horno a gas, horno microondas

**Skic:** 171210

**Marca:** [WHIRLPOOL](#)

**Peso:** 15.00 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



### Set de oficina 5 piezas negro

**\$34.900**

**Características:** Set organizador compuesto por 5 elementos, elaborados en material enmaysado y liviano.

**Uso:** Ideal para la oficina

**Color:** Negro

**Material:** Metal

**Incluye:** Canasta colgante

**Observaciones:** La foto de este producto ha sido ambientada, por lo cual no incluye ningún adorno, ni accesorios, ni piezas adicionales ni ningún otro elemento que lo acompañan

**Skic:** 100584

**Peso:** 1.75 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



### Perchero de pie en madera cedro, Artecma

**\$159.900**

**Características:** Perchero de pie tipo trípode, con 6 ganchos para colgar.

**Medidas:** 149 x 41 x 47 cm

**Uso:** Para hogar u oficina. Útil para colgar abrigos, chaquetas y elementos personales de uso diario.

**Color:** Cedro

**Material:** Madera

**Skic:** 113713

**Marca:** [ARTECMA](#)

**Peso:** 0.25 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



### Cafetera Black and Decker 12 tazas

**\$84.900**

**Características:** Cafetera programable con enchufe polarizado, tornillo de seguridad, programación quicktouch que ajusta las funciones fácilmente, dispositivo de interrupción sneak a cup, pantalla led y autoapagado, cesto removible para el filtro.

**Uso:** Ideal para disfrutar de un delicioso café

**Incluye:** Tapa del tanque de agua y del cesto de colar, rociador de agua, jarra de 12 tazas 1174 mm, tapa de la jarra, cesta de colar removible

**Recomendaciones:** Leer el manual de instrucciones antes de usar

**Garantía:** 2 años

**Material:** Plástico

**Capacidad:** 80 onzas (1774 ml) - 12 tazas

**Color:** Negra

**Voltaje:** 120 v

**Control (digital manual):** Digital

**Vaso vidrio plástico:** Vidrio

**Palabras relacionadas:** Cafeteras, máquina de café, máquina para preparar café

**Skic:** 165845

**Marca:** [BLACK AND DECKER](#)

**Peso:** 1.75 kg



Twitbear



Recomendar esto en Google



**Vaso vangogh largo 6 unidades fondo azul hc, Vanyplas**

**\$29.900**

**Características:** Vaso largo para servir bebidas frías en la mesa.

**Material:** Vidrio

**Color:** Incoloro con fondo azul

**Uso:** Para servir bebidas en la mesa o para reuniones sociales

**Medidas:** Vaso largo 11,5 onzas

**N° de piezas:** 6

**Observaciones:** La foto de este producto ha sido ambientada, por lo cual no incluye ningún adorno, ni accesorios, ni piezas adicionales ni ningún otro elemento que lo acompañan

**SKU:** 27915

**Marca:** VANYPLAS

**Peso:** 0.00 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



**Cubiertos Bohl 4 puestos con 16 piezas con mango plástico de col**

**\$9.900**

**Características:** Juego de cubiertos inoxidables, diseñados para proporcionar años de servicio además de darle a la mesa un toque personal.

**Material:** Acero inoxidable

**Color:** Plateado y mango azul

**Uso:** Ideal para servir en la mesa y disfrutar de la comida con el mejor estilo y elegancia

**Recomendaciones:** Lavarlos con agua jabonosa a temperatura tibia

**N° de piezas:** 16

**SKU:** 112735

**Marca:** BOHL

**Peso:** 0.46 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



**Vajilla en cerámica bicolor verde para 4 puestos 16 piezas**

**\$59.900**

**Características:** Vajillas con un moderno diseño que combina la armonía de dos colores para armonizar la mesa de su hogar

**Material:** Cerámica

**Color:** Verde

**Uso:** Es el complemento ideal para la presentación de los mejores platos en su mesa

**N° de piezas:** 16

**N° de puestos:** 4

**SKU:** 136710

**Marca:** THOMSON POTTERY

**Peso:** 7.80 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



**Silla profesional con brazos-gris, Asenti**

**\$74.900**

**Características:** Silla profesional para escritorio, con mecanismo de elevación neumática, apoyabrazos, función giratoria, funcional, elegante, moderna y en materiales de alta resistencia.

**Medidas:** 52 cm x 21,5 cm x 48,5 cm

**Material:** Polipropileno

**Color:** Gris

**Garantía:** 1 año

**Uso:** Para el uso de escritorios en el hogar o en oficinas

**Color:** Gris

**Otros colores disponibles:** Blanco, gris, morado, verde

**Palabras relacionadas:** Sillas, mueble, muebles

**SKU:** 60866

**Marca:** OFFICE CHAIR

**Peso:** 8.75 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



**Persiana enrollable bambú color wengue, 170 x 170 cm, La Fenetre**

**\$34.900**

**Características:** Persiana en bambú, su funcionalidad permite aumentar ó disminuir la cantidad de luz en los espacios de la casa.

**Material:** Bambú

**Uso:** Para la decoración de alcobas, estudios, áreas sociales y de trabajo

**Medidas:** 170 cm ancho x 170 cm largo

**Color:** Wengue

**Recomendaciones:** El color wengue combinado con beige ó blanco generan un ambiente elegante, también se puede combinar con tonos amarillos, naranja ó tierra para convertirlo en un espacio más clásico.

**SKU:** 121648

**Marca:** LA FENETRE

**Peso:** 2.62 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



**Archivador con ruedas tosca 3 gavetas 101,5 cm x 48 cm x 45,5 cm**

**\$239.900**

**Características:** Mueble archivador para oficina o el hogar, con 3 gavetas y rodachinas, para mayor facilidad de ubicación y desplazamiento. Además cuenta con un sistema de llave lo que permite mayor seguridad.

**Medidas:** 101,5 cm x 48 cm x 45,5 cm

**Material:** Aglomerado melamínico

**Color:** Cedro

**Uso:** Ideal para archivar los documentos que necesite organizar en su oficina

**Color:** Cedro

**Observaciones:** La foto de este producto ha sido ambientada, por lo cual no incluye ningún adorno, ni accesorios, ni piezas adicionales ni ningún otro elemento que lo acompañan. Este producto no incluye servicio de armado

**Palabras relacionadas:** Archivadores, mueble, muebles

**SKU:** 141391

**Marca:** MODUART

**Peso:** 29.20 kg

Twitter  
Recomendar esto en Google



### Papelera de vaivén swing clásica 53 litros para desechos de plás

**\$44.900**

**Características:** Papelera de basura, con tapa de vaivén para facilitar el ingreso de los residuos.

**Producto ecológico (sino):** Si

**Medida:** 39 x 30 x 44 cm

**Uso:** Reciclaje de materiales plásticos

**Material:** Resina

**Capacidad:** 35 litros

**Recomendaciones:** Lavar periódicamente, utilizar bolsa en su interior

**Sku:** 107965

**Marca:** [ESTRA](#)

**Peso:** 0.00 kg



### Papelera de vaivén swing clásica 53 litros para papel y cartón,

**\$44.900**

**Características:** Papelera clásica con vaivén, altamente resistente e higiénica.

**Medida:** 70 cm de alto x 29 cm de ancho x 40 cm de largo (aproximados)

**Uso:** Doméstico y comercial

**Color:** Beige

**Recomendaciones:** Utilizar bolsa en su interior, limpiar periódicamente por higiene

**Sku:** 107964

**Marca:** [ESTRA](#)

**Peso:** 0.00 kg



### Papelera con pedal estraslim 42 litros blanco, Rimax

**\$59.900**

**Características:** Papelera de aseo con pedal, de fácil mantenimiento.

**Medida:** 49 x 24 x 63 cm

**Uso:** Hogar, oficina

**Material:** Plástico

**Capacidad:** 42 litros

**Color:** Blanca

**Recomendaciones:** Lavar periódicamente, utilizar bolsa en su interior

**Sku:** 21256

**Marca:** [ESTRA](#)

**Peso:** 0.00 kg



### Papelera de vaivén swing clásica 53 litros para desechos ordinari

**\$44.900**

**Características:** Papelera para desechos ordinarios, con tapa de vaivén para facilitar el ingreso de los residuos.

**Producto ecológico (sino):** Si

**Medida:** 39 x 30 x 44 cm

**Uso:** Para reciclar materiales orgánicos

**Material:** Resina

**Capacidad:** 53 litros

**Sku:** 107963

**Marca:** [ESTRA](#)

**Peso:** 0.00 kg



### Dispensador acrílico dot

**\$15.900**

**Características:** Dispensador de jabón con diseño elegante y decorativo.

**Material:** Acrílico

**Uso:** Especial para almacenar el jabón líquido para manos

**Color:** Transparente

**Beneficios:** Evita desperdicios del líquido y mantiene el espacio aseado

**Sku:** 200646

**Marca:** [FELLI](#)

**Peso:** 0.08 kg



### Silla interlocutora isósceles-gris

**\$47.900**

**Características:** Silla interlocutora en polipropileno, para oficina y centros de visita. Diseño moderno con materiales que garantizan un acabado elegante y funcional.

**Medidas:** 101 cm x 57 cm x 43 cm

**Material:** Polipropileno

**Color:** Gris

**Garantía:** 6 meses

**Uso:** Para el uso de escritorios en el hogar o en oficinas

**Color:** Gris

**Otros colores disponibles:** Negro, blanco, morado, verde

**Observaciones:** Este producto no incluye servicio de armado

**Palabras relacionadas:** Sillas, mueble, muebles

**Sku:** 60907

**Marca:** [OFFICE CHAIR](#)

**Peso:** 1.06 kg







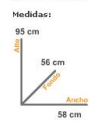
Referencia 175090  
**Silla JET**  
 \$160,100  
 IVA Incluido

[Cotizar](#)

**Ficha Técnica:**

Color: Negro Naranja Morado

Material: Tela/Malla  
 Armado: No requiere



Referencia 553403  
**Archivador 2 Gavetas + 1 Archivo**  
 \$385,290  
 IVA Incluido

[Cotizar](#)

**Ficha Técnica:**

Color: Cognac Wenge Roble/Nogal Olmo

Negro

Material: Laminado  
 Armado: No requiere



Referencia 5225116  
**Biblioteca 4 Entrepaños**  
 \$251,790  
 IVA Incluido

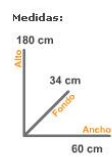
[Cotizar](#)

**Ficha Técnica:**

Color: Miel Wenge Olmo

Roble/Nogal

Material: Laminado  
 Armado: No requiere



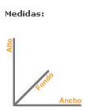
Referencia 840320  
**Organizador de Papel Apilable Malla**  
 \$26,590  
 IVA Incluido

[Cotizar](#)

**Ficha Técnica:**

Color: Negro

Material: Acero  
 Armado: No requiere





Referencia 874891  
**Basurera CRUMP**  
 \$48,990  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

Color: Rojo Blanco Negro

Material: Plastico  
 Armado: No requiere



Referencia 8403121  
**Porta Lapices Malla**  
 \$13,790  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

Color: Negro

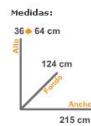
Material: Acero  
 Armado: No requiere



Referencia 301557  
**Sofá en L HARLEM**  
 \$1,199,000  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

Color: Colores Varios Colores Varios   
 Colores Varios Blanco   
 Chocolate Negro



Referencia 244676  
**Mesa de Centro GUIDO**  
 \$132,200  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

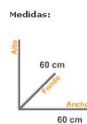
Color: Wenge   
 Material: Laminado  
 Armado: No requiere



Referencia 230010  
**Tapa Redonda INOX**  
 \$96,500  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

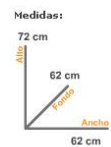
Color:   
 Material: Acero  
 Armado: No requiere



Referencia 20157  
**Base para Mesa CROSS**  
 \$179,200  
 IVA Incluido

**Ficha Técnica:**

Color:   
 Material: Aluminio  
 Armado: No requiere





Referencia 102710  
**Silla INEZ**  
 \$67,900  
 IVA Incluido  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Blanco Negro

Material: Plástico  
 Armado: No requiere

Medidas:  
 46 a 83 cm  
 51 cm  
 42 cm



Referencia 3026021  
**Sofá 2 puestos SOHO**  
 \$699,990  
 IVA Incluido  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Colores Varios Colores Varios  
 Colores Varios Blanco Negro  
 Chocolate Negro  
 Medidas:  
 40 a 80 cm  
 85 cm  
 150 cm



Referencia 3000339  
**Poltrona TAORMINA**  
 Antes \$269,600  
 Ahora:  
**\$188,900** (IVA Incluido)  
 Ahorras \$80,700  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Naranja Morado Gris Café Negro

Material: Tela  
 Armado: Si requiere

Medidas:  
 40 a 70 cm  
 65 cm  
 68 cm



Referencia 821854  
**Florero GEOMETRICO #2**  
 \$36,900  
 IVA Incluido  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Negro Café Morado Rojo Azul

Material:  
 Armado: No requiere

Medidas:  
 40 a 70 cm



Referencia 8890017  
**Rama Decorativa GOLDEN**  
 \$16,190  
 IVA Incluido  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Naranja Natural Café

Material:  
 Armado: No requiere

Medidas:  
 40 a 70 cm



Referencia 5401755  
**Gabinete ATHOS**  
 Antes \$130,290  
 Ahora:  
**\$89,900** (IVA Incluido)  
 Ahorras \$40,390  
 Cotizar - 1 + Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Blanco

Material: Laminado  
 Armado: No requiere

Medidas:  
 24 cm  
 70 cm  
 63 cm



Referencia S401751  
Mueble para Microondas ATHINA  
\$193,000  
IVA Includido

[Comprar](#)   Cantidad

**Ficha Técnica:**

Color: Blanco

Material: Laminado

Armado: No requiere

**Medidas:**





Somos una empresa dedicada a la distribución de productos institucionales, establecida bajo régimen común con NIT 42890924-0.

Entre nuestras líneas tenemos:

- Insumos de papelería y útiles de oficina
- Insumos para el aseo
- Productos de cafetería

Facilitamos la logística de su negocio, prestándole un servicio rápido y eficaz, porque somos conscientes de la importancia que tiene este servicio en su empresa.

CODISANT, no sólo presta un buen servicio de venta, contamos con proveedores de primera calidad y podemos ofrecerles además asesoría calificada para la utilización de los productos en su empresa.

Brindamos varias opciones de marcas para ajustarnos a su presupuesto.

Esperamos confíen en nuestro servicio y así contribuir al logro de sus objetivos.

Atentamente

ADRIANA POSADA R.  
Representante Legal



## LISTA DE PRECIOS MAYO 2012

Atendiendo su amable solicitud, presentamos nuestra cotización para los siguientes productos:

|                                 |
|---------------------------------|
| <b>IMPLEMENTOS PARA EL ASEO</b> |
|---------------------------------|

|      |                                    |        |
|------|------------------------------------|--------|
| 1411 | AMBIENTADOR AEROSOL BRIZZE         | 6.100  |
| 1643 | BLANQUEADOR EFICAZ X 2000          | 3.190  |
| 1601 | BLANQUEADOR BLANCOX X 2000         | 4.545  |
| 1901 | BOL. IND NEGRA 65X100X12           | 1.900  |
| 1973 | BOL. PAPELERA BCA 15X22X100        | 4.800  |
| 1942 | BOL. PAPELERA VDE 18X24X100        | 5.900  |
| 1908 | BOMBILLO AHORRADOR ESPIRAL X 2     | 13.200 |
| 1906 | BOMBILLO X 100                     | 950    |
| 1719 | CEPILLO SANITARIO CON SOPORTE      | 3.200  |
| 1713 | CEPILLO PARA PISO CABO             | 2.900  |
| 1518 | DESINFEC. FABULOSO LAV. X 2000     | 6.300  |
| 1516 | DESINFEC. 123 LAV X 2 LTS          | 4.685  |
| 1504 | DESINFEC. EFICAZ X 4 LTS           | 12.400 |
| 1573 | DESINF. 123 NARNJ X 4 LTS          | 10.150 |
| 1523 | DETERGENTE 1A X 750                | 2.900  |
| 1574 | DETERGENTE ABRASIVO 123 X 500      | 1.730  |
| 1529 | DETERGENTE EN POLVO SI X 500       | 1.560  |
| 1526 | DETERGENTE EN POLVO TENAX X 1000   | 2.250  |
| 1530 | DETERGENTE EN POLVO SI X 3000      | 9.830  |
| 1575 | DETERGENTE EN POLVO PQP X 20 KL    | 41.000 |
| 1324 | DULCE ABRIGO BLANCOS               | 2.100  |
| 1711 | ESCOBA FIBRA DURA SEMIZULIA        | 2.600  |
| 1721 | ESCOBA INDUSTRIAL RK               | 3.100  |
| 1320 | ESPONJA FIBRA ABRASIVA (VERDE)     | 250    |
| 1316 | ESPONJILLA MALLA ZEUX X 2          | 1.470  |
| 1612 | FROTEX DOYPACK X 750               | 9.710  |
| 1836 | GUANTE DOMESTICO ZEUX T 8          | 2.100  |
| 1559 | JABON LIQUIDO AJAX BICARBONATO     | 4.850  |
| 1504 | JABON LIQUIDO MANOS EFICAZ X 4 LTS | 13.000 |
| 1503 | JABON LIQUIDO MANOS EFICAZ X 2 LTS | 8.315  |
| 1502 | JABON LIQUIDO MANOS EFICAZ X 500   | 3.700  |
| 1949 | JABON BIG BLUE                     | 770    |
| 1535 | JABON REY                          | 1.070  |
| 1538 | JABON TOCADOR                      | 1.130  |
| 1581 | LAVAPLATOS ZEUX X 500              | 2.590  |
| 1510 | LAVAPLATOS AXION X 500             | 2.700  |

|      |                                                |        |
|------|------------------------------------------------|--------|
| 1512 | LAVAPLATOS LAVA X 1000                         | 5.300  |
| 1513 | LAVA PLATOS AXION X 900                        | 6.000  |
| 1637 | LIMPIAVIDRIOS EFICAZ PISTOLA X 500             | 2.580  |
| 1647 | LIMPIAVIDRIOS PISTOLA 123                      | 3.225  |
| 1344 | PAÑO WYPALL X 80 REF 63166                     | 24.800 |
| 1209 | P.H ELITE MEGA BLANCO X 40 MTS                 | 990    |
| 1207 | P.H FAMILIA 3 EN 1 BLANCO ACOLCHADO            | 1.100  |
| 1219 | P.H ELITE JUMBO NAT X 500                      | 8.950  |
| 1210 | P.H ELITE JUMBO BLANCO X 300                   | 6.600  |
| 1217 | P.H SCOTT X 400 NAT REF 3200137                | 8.911  |
| 1720 | RECOGEDOR CON BANDA                            | 2.700  |
| 1328 | SERV. CAFET FLIA NAT REF 7293                  | 1.090  |
| 1307 | TOALLA M. KB ROLLO X 90 NAT VER AIRFLEX        | 10.635 |
| 1306 | TOALLA M. ELITE EN "Z" NATURAL X 250 H         | 4.440  |
| 1305 | TOALLA M. FLIA EN "Z" NATURAL X 150 H REF 7353 | 4.503  |
| 1723 | TRAPERO PABILO COLD BCO X 400                  | 4.400  |
| 1914 | SUAVISANTE DE ROPA 2 LITROS                    | 6.350  |

### IMPLEMENTOS PARA CAFETERIA

|      |                                 |        |
|------|---------------------------------|--------|
| 2305 | AROMATICA BOLSA BAMBI           | 715    |
| 2306 | AROMATICA BOLSA TERESITA        | 1.390  |
| 2301 | AROMATICA EN CUBOS LIMON X 48   | 2.500  |
| 2405 | AZUCAR BCA X 5 LBS              | 5.700  |
| 2409 | AZUCAR EN CUBOS ECONOMICA X 560 | 2.970  |
| 2406 | AZUCAR STICK PACK X 200         | 3.100  |
| 2218 | CAFÉ BUENDIA DESCAFEINADO X 170 | 13.800 |
| 2202 | CAFÉ LA BASTILLA X 5 LBS        | 39.995 |
| 2220 | CAFÉ EL FORTIN X 5 LBS          | 36.700 |
| 2207 | CAFÉ COLCAFE X 170              | 10.795 |
| 2206 | CAFÉ NESCAFE FRASCO x 170       | 12.600 |
| 2502 | INSTACREM DISPLAY X 100         | 8.600  |
| 2506 | LECHE EN POLVO COLANTA X 400    | 6.900  |
| 2126 | MEZCLADOR X 1000                | 960    |
| 2102 | VASO DESECH BCO 3.5 OZ X 50     | 1.040  |
| 2121 | VASO DESECH BCO 7 OZ x 50       | 1.170  |
| 2134 | VASO TERMICO 6 ONZ X 20         | 1.200  |

### PAPELERIA

|        |                                     |       |
|--------|-------------------------------------|-------|
| 4249   | ALMOHADILLA SELLO STUDMARK PEQUEÑA  | 1.295 |
| 4727'  | BANDA DE CAUCHO X KILO              | 8.950 |
| 4409   | ARCHIVADOR AZ CARTA                 | 3.250 |
| 4416   | BOLSILLO CATALOGO CARTA             | 70    |
| 4724   | BISTURI CON RIEL DE SEGURIDAD       | 1.900 |
| 4511   | BLOCK CARTA BLANCO                  | 1.570 |
| 421011 | BOLIGRAFO KILOMETRICO 100 COLORES   | 280   |
| 4207   | BOLIGRAFO FABER C TRILUX 035        | 425   |
| 4260   | BOLIGRAFO BIC NEGRO                 | 280   |
| 4244   | BORRADOR NATA PEQ                   | 110   |
| 4756   | CALCULADORA X 12 CASIO              | 9.800 |
| 4406   | CARPETA BISELETE TRANSPARENTE CARTA | 290   |
| 4401   | CARPETA CELUGUIA OFICIO             | 140   |
| 4403   | CARPETA COLGANTE CAFÉ               | 510   |

|       |                                                     |        |
|-------|-----------------------------------------------------|--------|
| 4928  | CARTULINA CARTA X 10                                | 730    |
| 4901  | CARTULINA LEGAJADORA OFICIO X 50                    | 8.995  |
| 4730  | CD DVD X UNIDAD                                     | 590    |
| 4735  | CD TDK X UNIDAD                                     | 450    |
| 4116  | CINTA D/ENMASC SOCO 1/2 P X 20 MTS                  | 650    |
| 4117  | CINTA D/ENMASC SOCO 1P X 20 MTS                     | 1.375  |
| 4136  | CINTA DE EMPAQUE 3M 48X100                          | 2.800  |
| 4115  | CINTA DE EMPAQUE TESA 48X100                        | 4.095  |
| 4311  | CINTA P/IMPRESORA EPSON GENERICA REF 1170-1050-8755 | 4.700  |
| 4321  | CINTA 8750 LX 300- 810                              | 4.700  |
| 4109  | CINTA TRANSP TESA PULSERA 12 M                      | 765    |
| 4714  | CLIP MARIPOSA TRITON                                | 1.315  |
| 4711  | CLIP TRITON                                         | 345    |
| 4906  | COMPROBANTE EGRESO ECON MINERVA                     | 1.920  |
| 4247  | CORRECTOR LAPIZ POINTER                             | 800    |
| 4705  | COSEDORA STUDMARK REF 4315                          | 6.900  |
| 4505  | CUADERNO ARGOLLADO CUADRICULADO 85-100H PEQ         | 1.700  |
| 4503  | CUADERNO COSIDO RAYADO X 100 H GDE                  | 1.930  |
| 4501  | CUADERNO GRAPADO ECON RAYADO X 100 H                | 850    |
| 4520  | DIRECTORIO TELEFONICO 1/2 CARTA                     | 3.750  |
| 4757  | ESTUCHE CD CONCHA                                   | 200    |
| 4736  | ESTUCHE CD SOBRE                                    | 35     |
| 4604  | FC TROQUELADA 9 1/2 X 5 1/2 A 1-2-3 PARTES          |        |
| 4601  | FC SIN TROQUELAR 9 1/2 X 11 A 1-2-3 PARTES          |        |
| 4715  | GANCHO LEGAJADOR TRITON                             | 1.185  |
| 4707  | GRAPA COSEDORA TRITON                               | 1.750  |
| 4240  | HUELLERO MERLETO                                    | 865    |
| 4257  | LAPIZ BEROL / LINEA AZUL                            | 300    |
| 4257  | MARCADOR BORRABLE COLORES SPEKTRA                   | 1.000  |
| 4257  | MARCADOR BORRABLE BEROL COLORES                     | 1.170  |
| 42031 | MARCADOR PTE PELIKAN 418 NEGRO                      | 1.200  |
| 4287  | MARCADOR PTE BEROL NEGRO                            | 690    |
| 4222  | MARCADOR MICROPUNTA PELIKAN                         | 700    |
| 4226  | MINA 0.5 MM FABER                                   | 700    |
| 4426  | PASTA CAT. 105 ARGOLLA 0.5 PUL                      | 4.850  |
| 4102  | PEGASTICK X 20 GRS BARRA                            | 3.270  |
| 4113  | PEGANTE STUDMARK BARRA X 21 GRS                     | 800    |
| 4108  | PEGANTE LIQUIDO 250 GRS                             | 1.600  |
| 4719  | PERFORADORA 3 HUECOS                                | 12.000 |
| 4741  | PERFORADORA EAGLE                                   | 5.190  |
| 1939  | PILA AA ENERGIZER X 2                               | 2.500  |
| 4279  | PORTAMINAS STUDMARK                                 | 1.500  |
| 4283  | PORTAMINAS 0.7 FABER                                | 2.200  |
| 4908  | RECIBO DE CAJA MENOR SENCILLO                       | 1.200  |
| 4738  | REGLA X 30 CMS TRASLUCIDA FABER-CASTELL             | 900    |
| 4725  | REPUESTO BISTURI                                    | 690    |
| 4231  | RESALTADOR SHARPIE COLORES                          | 935    |
| 4214  | RESALTADOR PELIKAN TRIANGULAR COLORES               | 425    |
| 4913  | RESMA PAPEL BOND CARTA                              | 7.000  |
| 4912  | ROLLO PARA FAX 216 X 30 MT REF 57060                | 2.900  |
| 4720  | SACAGRAPAS                                          | 950    |
| 4721  | SACAPUNTAS METALICO                                 | 200    |
| 4407  | SEPARADOR PLASTICO REF 105                          | 1.740  |
| 4120  | SILICONA LIQUIDA MEDIANA                            | 1.650  |
| 4421  | SOBRE MANILA OFICIO                                 | 87     |



|      |                              |       |
|------|------------------------------|-------|
| 4420 | SOBRE MANILA CARTA           | 75    |
| 4428 | SOBRE RECTANGULAR BLANCO     | 35    |
| 4722 | TIJERA OFICINA               | 3.000 |
| 4238 | TINTA PARA SELLOS ONIX NEGRA | 1.850 |
| 4916 | REVISTERO DINAMICO CARTON    | 6.000 |

### BOTIQUIN

|      |                        |       |
|------|------------------------|-------|
| 3102 | DOLEX 500 MG X 10      | 3.800 |
| 3105 | ACETAMINOFEN X 10      | 800   |
| 3201 | ALCOHOL X 350 GRS      | 1.660 |
| 3305 | ALGODÓN x 25 GRS       | 650   |
| 3301 | CURAS CAJA x 100       | 3.900 |
| 3313 | GASA MEDIANA           | 990   |
| 3106 | IBUPROFENO 800 MG X 10 | 1.100 |
| 3202 | ISODINE                | 6.300 |
| 3304 | MICROPORO              | 1.700 |

**ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN IVA**

**Precios sujetos a incrementos**

**Tel 4487879 3323340**

**[codisant@une.net.co](mailto:codisant@une.net.co)**

Medellín, 23 de mayo de 2012

Señora:

DIANA MARCELA MUNERA

Ciudad

**Asunto:** Cotización Mantenimiento Computador

Cordial saludo

A continuación pongo a su disposición la siguiente cotización.

| DESCRIPCION                                              | CANT | VR.UNIT<br>\$ | VR.TOTAL<br>\$ |
|----------------------------------------------------------|------|---------------|----------------|
| Mantenimiento preventivo a CPU, MONITOR, TECLADO, MOUSE. | 1    | 42.000        | 42.000         |
| Mantenimiento impresora láser inyección de tinta         | 1    | 90.000        | 90.000         |

#### CONDICIONES COMERCIALES

1. Forma de pago 100% contra entrega
2. Vigencia de la propuesta: 8 días.

Atentamente,



Roger Sánchez Hernández  
Tecnólogo Electrónico  
Teléfono 3137360528 - 5791391  
[rogersh@hotmail.com](mailto:rogersh@hotmail.com)



Medellín, 23 de Mayo de 2012

SEÑORA:  
DIANA MARCELA MÚNERA GIRALDO

Asunto: COTIZACION

Cordial saludo:

Equipar Seguridad Limitada; está constituida desde septiembre del año 2002; dedicada principalmente a la distribución y comercialización de productos de seguridad industrial, como complemento la venta y recarga de extintores. Es una empresa de régimen común NO somos auto retenedores, trabajamos bajo las normas NFPA 10 y NTC 3808.

#### DESCRIPCION

|                                    |        |
|------------------------------------|--------|
| RECARGA DE H2O X 2.5 GAL -----     | 16.000 |
| REVISION AGENTE LIMPIO -----       | 16.000 |
| RECARGA AGENTE LIMPIO X KL -----   | 25.000 |
| REVISION CO2 X LB -----            | 16.000 |
| RECARGA CO2 XLB -----              | 5.500  |
| RECARGA EXTINTOR ABC X 20 LB ----- | 26.000 |

RECUERDE: El extintor agente limpio 123, se hace revisión anual pero su recarga es cada 4 años y es por kilo

Agradeciéndole su pronta respuesta.

ATENTAMENTE;

YUNERIS SANCHEZ  
ASESORA COMERCIAL  
TEL: 313.674.53.76 Ó 413.41.20





