



ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE CAMAS PLÁSTICAS INFANTILES.

BEDPLAST S.A.S.

FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

TECNOLOGÍA EN COMERCIO EXTERIOR

DICIEMBRE DE 2013



ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE CAMAS PLÁSTICAS INFANTILES.

Plan de Negocios



BEDPLAST S.A.S
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL
Medellín, Diciembre 04 de 2013



**DERECHOS RESERVADOS © 2013 Oscar Iván Torres Porras – ESUMER – Estudiante de
Negocios Internacionales - Comercio Internacional. oscar.torres@esumer.edu.co**

**DERECHOS RESERVADOS © 2013 Sebastián Ramírez Agudelo – ESUMER – Estudiante de
Comercio Internacional. sebas_0227@hotmail.com**

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE CAMAS PLÁSTICAS INFANTILES.

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1 Nombre de la Empresa
- 3.2 Descripción de la Empresa
- 3.3 Misión de la Empresa
- 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5 Ventajas Competitivas
- 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7 Relación de productos y/o servicios
- 3.8 Justificación del Negocio
- 3.9 Análisis del entorno y del sector
- 3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1 Objetivos de Mercadeo
- 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1 El Mercado Meta
 - 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4 El Mercado Proveedor
 - 4.4.1 Proveedores
 - 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5 El Mercado Competidor
 - 4.5.1 Competidores
 - 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

- 4.6 El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1 Distribución
 - 4.6.2 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3 Manejo de Inventarios
 - 4.6.4 Comunicación
 - 4.6.5 Actividades de promoción y divulgación
- 4.7 Precios de los Productos
 - 4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos
 - 4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.4 Política de Precios
 - 4.7.5 Costos asociados a las Actividades de Comercialización
 - 4.7.6 Riesgos y Oportunidades del mercado
 - 4.7.7 Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1 Objetivos de producción
- 5.2 Descripción del proceso de producción
- 5.3 Capacidad de producción
- 5.4 Plan de Producción
- 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1 Locaciones
 - 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
 - 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.
 - 5.5.4 Requerimientos de servicios.
 - 5.5.5 Requerimientos de personal.
- 5.6 Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1 Procesos Administrativos
 - 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos
 - 6.1.2 Procesos administrativos externalizados
- 6.2 Estructura Organizacional del Negocio
 - 6.2.1 Organigrama
 - 6.2.2 Descripción funcional de la Organización
- 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1 Locaciones
 - 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres
 - 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

- 6.3.4 Requerimientos de servicios.
- 6.3.5 Requerimientos de personal
- 6.4 Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1 Tipo de Organización empresarial
- 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1 Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1 Recursos Propios
 - 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios
- 8.2 Ingresos y Egresos
 - 8.2.1 Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 8.2.2 Egresos
 - 8.2.2.1 Inversiones
 - 8.2.2.2 Costos
 - 8.2.2.3 Gastos
 - 8.2.2.4 Gastos Financieros
- 8.3 Estados Financieros Proyectados
 - 8.3.1 Flujo de Caja
 - 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
 - 8.3.3 Balance General
- 8.4 Evaluación financiera del proyecto
 - 8.4.2 Valor Presente Neto
 - 8.4.3 Tasa Interna de Retorno
 - 8.4.4 Indicadores Financieros proyectados
 - 8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
 - 8.4.6 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9 CONSIDERACIONES FINALES

ANEXOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GLOSARIO

RESUMEN EJECUTIVO

Bedplast S.A.S es un proyecto encaminado a la constitución de una empresa comercializadora de camas plásticas infantiles localizada en la ciudad de Medellín, particularmente en el sector de Laureles.

La realización de este estudio nace de la intención de satisfacer una necesidad detectada en el mercado, relacionada con el medio utilizado el descanso de la primera infancia en instituciones educativas que prestan sus servicios para el público mencionado, es decir, jardines infantiles, preescolares y guarderías. La oportunidad de ofrecer un producto innovador que no tiene competencia en el mercado, indica que existen probabilidades de éxito. Este proyecto tiene como mercado objetivo instituciones educativas infantiles, que atienden a un público infantil menor a 12 años.

Además, interesantes y análisis desde distintos enfoques como financiero, de mercadeo, técnico, legal y administrativo permiten determinar con mayor certeza la viabilidad de este proyecto.

Y bien, por su naturaleza de comercializadora, el proceso productivo de Bedplast se encuentra en el proceso importador de camas plásticas, producto con alto valor agregado que se refleja en su diseño y exclusividad, lo que le permite ofrecer a sus clientes calidad de vida.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Oscar Iván Torres Porras.

Identificación: 1088293700 **Teléfono:** 2675282 **Celular:** 3014606708
Dirección: Calle 64D # 106^a – 03 Parque de Gratamira Casa **Barrio:** Gratamira
31
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Oscar.torres@esumer.edu.co
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** x **Universitarios**
Otros Estudios: Centro Colombo Americano - Inglés

Sebastián Ramírez Agudelo.

Identificación: 1020438777 **Teléfono:** 5992150 **Celular:** 3205398452
Dirección: Calle 27 # 55 – 89 Apto 301 **Barrio:** Cabañas
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Sebas_0227@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** x **Universitarios**
Otros Estudios:

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

El principal motivante para la formulación de este proyecto es el de poner en práctica las diferentes habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo de un proceso de formación.

El emprendimiento y la creación de empresa son dos grandes motores que durante la Tecnología en Comercio Exterior estuvieron presentes, por lo que diseñar un plan de negocios propio permite también, expresar esa vocación emprendedora de nosotros los estudiantes de Esumer.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

La denominación del proyecto (empresa) es Bedplast, el cual es una composición de dos palabras en inglés: Bed que traduce al español *cama* y Plast la cual es la inicial de la palabra plastic que en español es *plástica*.

El propósito por el cual su nombre está en otro idioma es que, teniendo en cuenta que la empresa realizará en su día a día operaciones de comercio exterior, se hace pertinente que lleve un nombre que internacionalice su razón social

3.2 Descripción de la Empresa

A través de este proyecto se pretende realizar un estudio de pre-factibilidad para la creación de la empresa Bedplast, dedicada a la importación y comercialización de camas plásticas para.

Su ubicación estaría en el barrio Laureles (estrato medio alto) de la ciudad de Medellín, por considerarse un sector cercano a nuestros clientes y afín su estrato socioeconómico. El establecimiento de comercio estaría acondicionado para desempeñar labores administrativas, operativas y de ventas (punto directo de venta).

Se dispondrá de un local comercial en un punto estratégico que permitiría una efectiva interacción con los clientes, cercanía al mercado objetivo y una eficiente logística de abastecimiento y distribución.

3.3 Misión de la Empresa:

Misión Bedplast:

“Queremos ofrecer una experiencia única de descanso a través de productos de excelente calidad, que permitan generar valor a nuestros accionistas y calidad de vida a nuestros clientes”

Objetivo General:

Determinar la pre-factibilidad en la creación de la empresa Bedplast S.A.S.

Objetivos Específicos:

- Conocer la dinámica del sector caucho-plásticos a través de un estudio del entorno y sectorial para identificar las variables que afectan positiva y negativamente a la empresa.
- Dar solución a la problemática central identificada en el proyecto, y que a su vez, el producto busca solucionar.
- Diseñar un modelo organizacional para realizar una adecuada distribución de tareas y procesos internos y/o externos de la empresa.
- Verificar las condiciones y características de una sociedad simplificada por acciones, por considerarse la más acertada en la constitución de esta compañía.

- Estudiar las barreras ambientales existentes para tomar decisiones acertadas a la hora entrar al medio.
- Reconocer las principales características y necesidades el mercado objetivo, puesto que a ellos estará dirigido el producto.

3.5 Ventajas Competitivas

La ventaja competitiva es un concepto desarrollado por Michael Porter (2007), quien afirma que es la ventaja que posee una empresa frente a otras del mismo sector o mercado, permitiendo que sobresalga o se diferencie ante ellas, y que además el mercado así lo reconozca.

Existen tres tipos de estrategias genéricas que una empresa puede seguir, a saber:

- Liderazgo por costos
- Diferenciación
- Enfoque

Bedplast S.A.S. seguirá la estrategia de Diferenciación, intentando ser la única en la industria de las camas plásticas infantiles en la ciudad de Medellín sin dejar a un lado la posición de costo, o sea que los compradores perciban de primera mano que el precio que pagan esté reflejado en las características del producto (valor agregado). El producto estrella de esta empresa tiene una virtud y es su exclusividad e innovación en el mercado, lo cual en el estudio

de mercado se puede apreciar a profundidad. El excelente servicio al cliente será otro factor diferenciador de Bedplast al igual que el servicio post-venta para los clientes.

En cuanto a las Distinciones Competitivas que permitan acceder al consumidor y cautivar su atención serán:

- Exclusividad
- Imagen y Calidad
- Diseño
- Garantía y seguridad
- Variedad

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La idea surge como una forma de solución a una necesidad identificada en el mercado como lo es la falta de oferta de muebles de descanso (camas), con materiales amigables con el medio ambiente y de larga duración, diseñada especialmente para niños.

Todo lo anterior se basó en un estudio de mercado, que entre otras cosas, arrojó como resultado que la oferta para este tipo de producto (camas de plástico) es nula o inexistente en el mercado de la ciudad de Medellín, además de considerarse una idea innovadora puesto que el producto no es conocido por el mercado objetivo o meta.

De igual manera, es importante tener en cuenta la gran importancia que tiene para el desarrollo de los niños cumplir con las respectivas horas de sueño en el día y en la noche. También, es sabido que en la sociedad moderna, la gran mayoría de los padres de familia por sus empleos pasan gran parte del día por fuera del hogar y que el tiempo que tienen para el cuidado de sus hijos es cada vez menor. Por ésta razón deben de acudir a guarderías, jardines y preescolares para el cuidado y enseñanza para los niños. Estos sitios deben de estar dotados con todos los implementos necesarios para el bienestar de ellos.

A lo sumo, la necesidad de espacio por parte de los establecimientos es cada vez mayor, lo que se traduce como una oportunidad de ofrecer un producto que permita ahorrar espacio. Dentro de las ventajas que aporta el principal material del producto, como lo es el plástico, está la liviandad debido a su diseño y durabilidad por la naturaleza del mismo.

Así, el problema central de este proyecto es determinar la pre-factibilidad del mismo para considerar si es viable o no ingresar al mercado de las camas de plástico infantiles para el público seleccionado como meta.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Bedplast S.A.S ofrecerá al mercado inicialmente un único tipo de producto, el cual estará disponible en dos referencias:

Cama pequeña (Referencia 1)	Cama grande (referencia 2)
Medidas: 130 x 54 x15,5 cm	Medidas: 150 x 60 x15,5 cm

Peso: 3 Kg. Colores disponibles: Amarillo, naranja, rojo, verde, azul y violeta.	Peso: 3 Kg. Colores disponibles: Amarillo, naranja, rojo, verde, azul y violeta.
---	---

3.8 Justificación del Negocio

Este proyecto se realiza al contemplar una oportunidad de innovar en el mercado colombiano, puntualmente en la ciudad de Medellín, con un producto poco conocido y que puede llegar a tener gran aceptación dentro del mercado. Además, se pretende dar a conocer las bondades y beneficios que traen las camas plásticas para los hogares infantiles, preescolares, jardines, entre otros, al brindar una opción con la cual se pueda disminuir costos a corto y largo plazo.

Así mismo, por medio de la creación de la empresa Bedplast se busca poner en marcha esta idea de negocio y poder lograr ser el principal proveedor de los diferentes clientes objetivos mencionados anteriormente.

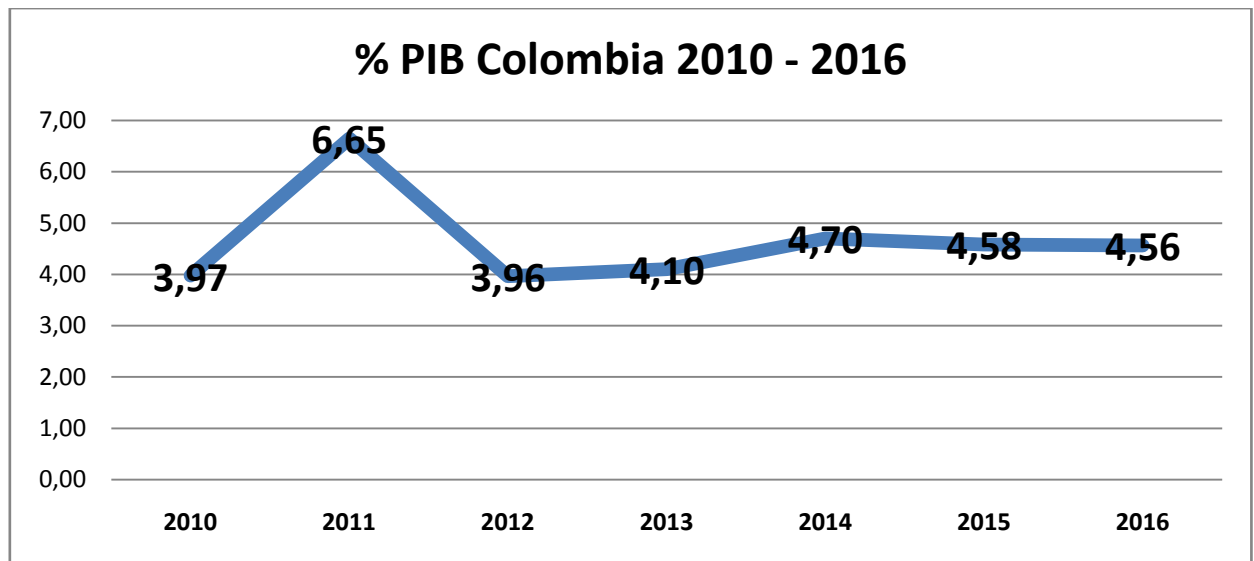
La importancia de este producto está su valor agregado, puesto que su diseño ergonómico aporta bienestar en el descanso de los consumidores finales, que para este caso son los niños. Por lo anterior, se busca generar impacto positivo en el mercado puesto que con las camas de plástico se encuentra una buena elección para suplir las necesidades que demanda el entorno.

Es necesario presentar a lo largo del proyecto las diferentes variables que evaluarán su proceso y finalmente su pre-factibilidad, y que además muestren que se cumple con las condiciones económicas, técnicas, ambientales, sociales y legales de la mano de las posibilidades de financiación y sostenibilidad.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Análisis del entorno:

Para iniciar hablando sobre el entorno y desde una óptica económica, es relevante conocer el comportamiento del PIB puesto que así se logra evidenciar crecimiento de la economía de nuestro país. Tal como se puede evidenciar en la gráfica (1), para el 2011 y 2012, el PIB fue de 6.65% y 3.96%, respectivamente.



Gráfica 1: PIB Colombia (2010 – 2016)

Fuente: Elaboración propia. Datos: DANE, Proyecciones investigaciones económicas BBVA y Bancolombia.

Durante el año 2011, la economía colombiana tuvo un notable crecimiento respecto a los últimos años, principalmente por la mayor dinámica de la economía colombiana, los cambios internos orientados a la competitividad en las empresas (inversión, desarrollo de nuevos productos, avances en calidad, innovación), el crecimiento de la cadena productiva y las mejores relaciones económicas con los países vecinos.

Respecto al año 2012 y conforme al Grupo Bancolombia (2011), quienes consideran que el ritmo fue menor debido a la situación que refleja la incertidumbre frente al panorama de crecimiento global, con la consecuente reducción en el ritmo de crecimiento de las exportaciones y una moderación del consumo de los hogares. Según Corficolombiana S.A (2012), el fuerte deterioro de los mercados financieros en 2S11, los problemas fiscales en EEUU y Europa, y el estrés que evidenció el sistema bancario, tuvieron un impacto adverso sobre el crecimiento a nivel global en 2012. Las exportaciones netas mantuvieron su contribución negativa al crecimiento de la economía en ese año.

Y en cuanto a este año, el Grupo Bancolombia (2011) prevé que para 2013 la economía siga creciendo alrededor de su potencial, aunque acelerándose ligeramente con respecto a 2012 (PIB alrededor de 4,1%) con una demanda interna que seguiría siendo el motor de crecimiento, y la pública se acelerará, el consumo privado seguirá dinámico (condiciones favorables de empleo, política monetaria levemente expansiva, niveles de confianza favorables, y acceso al crédito), la inversión fija repuntará, y el comercio externo tendrá un mejor desempeño (mejor demanda global y TLC's) son algunos indicadores que soportan la cifra.

Durante el año en curso, el Banco de la República como autoridad monetaria de Colombia ha aplicado principalmente dos instrumentos en la política cambiaria:

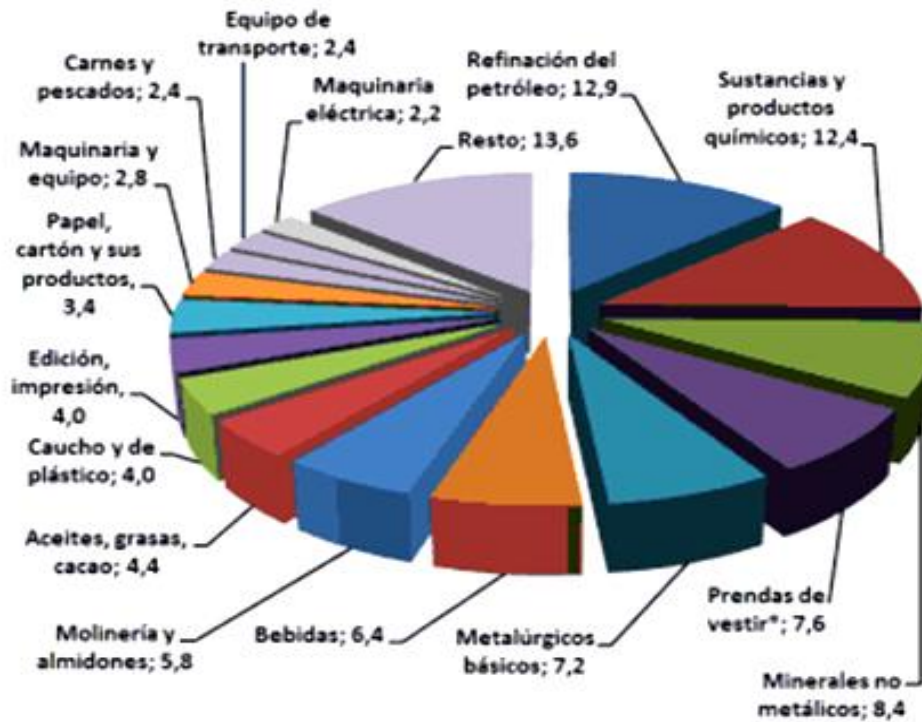
- La compra de dólares la mayor parte del año, más de USD20 millones al día.
- Otra medida que tomó el Banco Central la mayor parte del año pasado fue la de quitar presión al mercado, manteniendo miles de millones de dólares en sus cuentas fuera del país producto de emisiones de bonos y de dividendos de Ecopetrol, controlando la entrada de esos dólares al país.

Análisis del sector:

Como punto de partida de este análisis es importante aclarar que el producto objeto de estudio (Camas plásticas) pertenece al sector industrial del caucho-plástico, y cuya cadena productiva abarca un amplio conjunto de bienes heterogéneos, resultantes de procesos industriales mediante los que se transforman materias primas petroquímicas básicas.

Dentro de la economía colombiana este sector, tal como se puede apreciar en la gráfica (2), tiene una participación en el PIB industrial del 4%, esto lo convierte en uno de los sectores más dinámicos e importantes del país, a lo sumo, sus conexiones con sectores tan importantes como el de alimentos y bebidas.

Participación (%) sectores industriales, IV-Trimestre/12



Fuente: DANE, Cuentas Nacionales, PIB IV-Trimestre de 2012.

Gráfica 2

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013), este sector inició su recuperación a partir del 2010, después de contraerse -3,4% en el 2009, como consecuencia de la crisis financiera internacional, la menor actividad económica del país y la disminución de las exportaciones durante el 2009: -18,2%. En el 2010 y en 2011 creció 9,5% y 7,3%, respectivamente por el buen comportamiento de la demanda final interna (5,6% en 2010 y 8,8% en 2011) y de las exportaciones del subsector (3,2% y 14,6%, respectivamente).

Según se ha visto, los factores detrás de este resultado están asociados al fuerte incremento de las importaciones en este sector. Esto queda plasmado en la Tasa de Penetración de

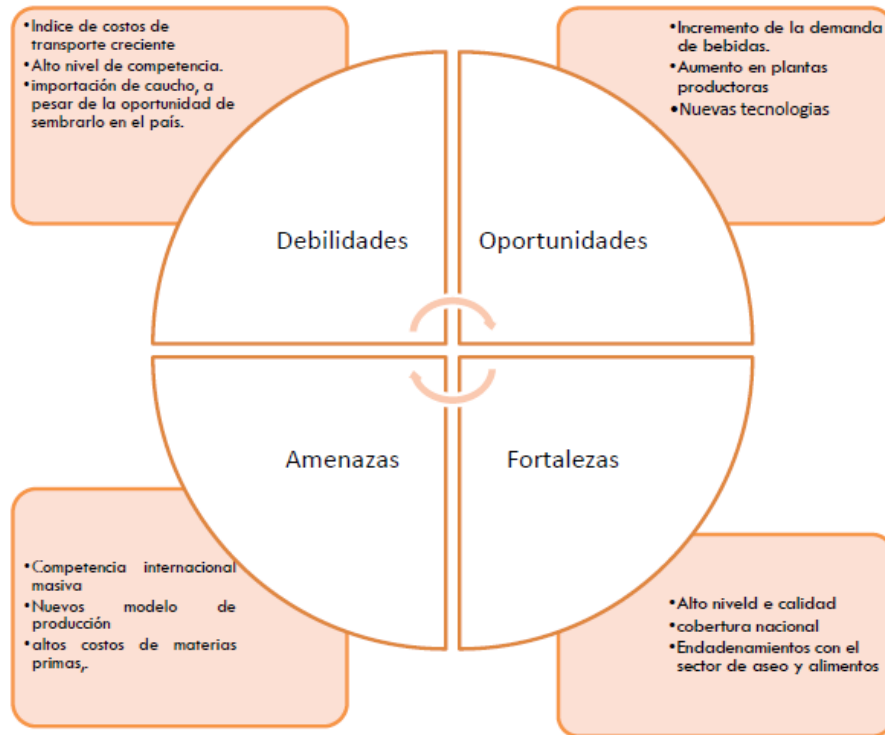
Importaciones que mide el monto importado respecto al consumo interno. Dicho indicador se ubicó en 24.2% en septiembre del año 2012 cuando su promedio histórico es de 19.9%.

Sin embargo, para los próximos años se espera que vuelva a crecer a tasas similares a las del PIB nacional, gracias a la incorporación de una mayor diversidad de productos en especial de moldes y recipientes para uso de limpieza, cocina y seguridad industrial. A lo sumo a entrada en vigencia de nuevos TLC como Costa Rica y Corea).

En Colombia los últimos años han estado marcados por las tendencias hacia la revaluación. Lo anterior se configura en una tendencia favorable para el sector de envases y empaques, pues esta industria se caracteriza por su vocación importadora. Las necesidades de materias primas para lograr la transformación en su mayoría se importan de países asiáticos.

En lo que respecta al comercio internacional, la industria caucho-plástico, según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013), exportó en 2011 un valor cercano a 1.790 millones de dólares. De este valor, 1.601 millones correspondieron al sector de plástico, donde las formas primarias representaron el 60% (960 millones de dólares), las láminas, películas y envases el 26% (420 millones de dólares), las manufacturas de plástico el 8% (130 millones de dólares) y los artículos con componentes de plástico tales como cepillos y telas impregnadas el 6% (91 millones de dólares).

A lo sumo, la siguiente Matriz DOFA (gráfica 3) permite obtener un breve diagnóstico del sector donde se evidencia las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. Estos elementos al tenerlos claros, nos da una visión global e integral de la situación sectorial del producto.



Gráfica 3: Matriz DOFA Sector Caucho – Plásticos. Fuente: Akoplásticos.

Ahora bien, la variable ambiental juega un papel importante puesto que las ideas de preservación al medio ambiente vienen tomando peso en el modo de vida de las personas, como por ejemplo, el uso de materiales biodegradables o el reciclaje. Sin embargo el plástico no es uno de los materiales más fáciles de degradar, lo que podría jugar en contra, es por ello que el uso de materias primas amigables con el medio ambiente y la aplicación de políticas ecológicas toman relevancia el día de hoy.

Según Acoplásticos (2005), nuestro país tiene un bajo consumo per-cápita de plásticos: es tan sólo de 19 kilos/año, lo que significa que la cultura alrededor del uso de plástico es muy incipiente o poco desarrollada.

Por último, se puede decir que las distintas variables del entorno hacen que nuestro sector posea unas potencialidades de éxito dentro de la industria nacional.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

De acuerdo con el objeto social que desarrollará Bedplast, se hacen necesarios unos conocimientos mínimos para el desarrollo de sus actividades, los cuales son gestionados por el talento humano de la compañía desde sus diferentes departamentos.

Las siguientes son las áreas del conocimiento son fundamentales para la operación del negocio:

- ✓ **Comercio Exterior / Negocios Internacionales**
- ✓ **Logística**
- ✓ **Mercadeo y ventas**
- ✓ **Publicidad**
- ✓ **Finanzas**
- ✓ **Administración**
- ✓ **TIC'S**



4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Se pretende dar a conocer nuestro producto como una nueva opción generadora de valor agregado para las guarderías, preescolares, salas cunas, y demás centros de cuidado de niños.

Para esto deben realizar visitas para mostrar físicamente el producto a los profesores, padres de familia y los niños, con el fin de que se enteren de todos los beneficios que tienen las camas plásticas.

Con estas pruebas y demostraciones se busca realizar ventas directas con una meta de 10 camas semanales durante los dos primeros meses, e ir avanzando en número de camas por semana.

Para esto debemos visitar por lo menos 5 instituciones por día. El ideal es llegar a 40 camas semanales durante los primeros 6 meses.

En nuestro primer año, también buscamos encontrarnos en almacenes de gran superficie con el fin de aumentar las ventas.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Producto:	Camas plásticas para niños.
Material:	Plástico.
Tamaño:	Talla 1 (130 x 54 x15,5 cm), Talla 2 (150 x 60 x15,5 cm)
Alcance de uso:	Especial para jardín de infantes.

	Zona de juegos.
Peso:	3Kg.
Color:	6 opciones: Amarillo, naranja, rojo, verde, azul y violeta.
Garantía:	5 años
Descripciones adicionales:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facilidad de apilamiento sin desenchajarse ✓ Personalizable gracias a su porta-etiquetas ✓ Lavable ✓ Fácil de transportar ✓ Seguras ✓ Exclusivas
Imágenes:	

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Las camas estarán diseñadas para niños entre 2 y 7 años de edad, por esta razón nuestro mercado definido como meta, son las guarderías, preescolares y jardines infantiles de las ciudad de Medellín. En especial centros de educación estrato 4, 5 y 6 que estén dispuestos a pagar el valor de la cama, por recibir un beneficio adicional.

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor:

Se pretende conocer en gran parte a las guarderías, preescolares y jardines infantiles, al igual que los padres de familia. Las variables a analizar a cada uno son:

- Precio que los centros de educación están dispuestos a pagar por la cama plástica, como una nueva opción para las horas de descanso de los niños.
- Cantidad de alumnos por institución.
- Valor del incremento en la matrícula que los padres de familia están dispuestos a pagar.
- Opinión sobre producto.

- Áreas en metros cuadrados que las instituciones tienen destinadas como salón de descanso en donde irían ubicadas las camas plásticas.
- El tiempo de garantía que exigirían y el servicio postventa.

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

Los medios por los cuales se realizó el estudio al Consumidor fueron entrevistas y encuestas.

El siguiente formato fue el utilizado para realizar las entrevistas a diferentes padres de familia:

BEDPLAST S.A.S
ENCUESTA AL CONSUMIDOR

Nombre:

Nombre Institución (Preescolar / Jardín infantil / Guardería):

Dirección y teléfono:

Cargo:

Naturaleza: Privado ____ Público ____

1. Qué medio utiliza para proporcionar descanso a sus estudiantes?
2. Conoce otras alternativas aparte de las que utiliza o conoce?
3. Estaría dispuesto a adquirir un producto que proporcione bienestar a sus estudiantes en cuanto a descanso?
4. Cuánto estaría dispuesto a pagar por el producto?
5. Conoce las camas plásticas infantiles? En caso de ser positiva la respuesta, indique qué percepción tiene de ellas.

c) Aplicación de la Medios

Para el estudio del consumidor, se realizó visitas a varios prescolares, jardines infantiles y guarderías. Donde se entrevistó directamente a las docentes y algunos padres de familia.

También se realizó unas encuestas con preguntas básicas para conocer la opinión de nuestros futuros clientes.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

- Tipo de consumidor: Institucional
- Criterios de compra:
- Perfil de los consumidores: Instituciones educativas que atienden público infantil, principalmente de naturaleza privada de estrato 4 – 5.
- Ubicación de los consumidores: Medellín, sector de Laureles.

Determinación de la Demanda

- **Demanda actual que se estima atender:** 75% de las instituciones educativas para niños del sector de Laureles.
- **Proyección de la demanda:** Ventas mensuales de un promedio de 400 unidades. El número de camas vendidas dependen del cliente, es decir, capacidad adquisitiva, número de estudiantes, naturaleza, etc.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores:

- Hermex – España - Venta de producto terminado - www.hermex.es
- Yucai Holding Group Co., Ltd. - China - Venta de producto terminado.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor:

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Calidad del producto
- Precio de venta
- Costos de la cadena DFI.
- Certificaciones de Calidad
- Confiabilidad
- Medios de contacto (Directo o Indirecto)
- Formas de pago
- Garantías
- Tiempo de envío
- Diseño de producto

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

El estudio de proveedores se realizó básicamente a través de internet, por medio de la página web de cada proveedor <http://www.camasapilables.com/> (proveedor español) <http://spanish.alibaba.com/> (proveedor chinos), y a su vez por contacto a través de correo electrónico.

c) Aplicación de la Medios:

Hermex: A través de su página de internet <http://www.camasapilables.com/> y <http://www.hermex.es/> en la sección “Contactar” y “Presupuestos”. Diligenciamos el formulario y recibimos una pronta respuesta por medio de correo electrónico con precios, cantidades aproximadas y especificaciones técnicas. Al igual en su página web se puede observar toda la información de la Empresa y características generales del producto.

Para el caso de los proveedores chinos, en la página web Alibaba.com al ingresar al seleccionar el link del producto arroja una información básica como precio, cantidad mínima de pedido, tiempos de entrega y tiempo de embarque. A su vez, está la opción de escribir un mensaje al proveedor para poder profundizar en detalles del despacho o producto.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Proveedor No.1 HERMEX IBÉRICA S.A

NOMBRE PROVEEDOR:	Hermex Ibérica S.A
DIRECCIÓN:	C/ Brutau 96, 08203 - Sabadell
TELÉFONO:	(+34) 93 712 22 27
CIUDAD Y PAÍS:	(Barcelona) España
CONTACTO:	hermex@hermex.es pedidos@hermex.es
PÁGINA WEB:	http://www.camasapilables.com/

	http://www.hermex.es/
PRODUCTOS QUE OFRECE:	Mobiliario escolar y material escolar
PRECIOS:	<ul style="list-style-type: none"> • Referencia 1 : 40,18 € A partir de 26 u. 36,84 • Referencia 2: 51,04 € A partir de 25 u. 45,83 A partir de 6 u. 48,29
FORMA DE PAGO:	Contado – Tarjeta de Crédito – Crédito a 45 días
CONFIABILIDAD:	AAA
CERTIFICACIONES:	ISO 9001 – ISO14001 Norma CE: XPS 54045 Norma de seguridad para camas destinadas a niños
FORTALEZAS:	Empresa líder y especialista en la fabricación y distribución de material didáctico y el equipamiento completo de escuelas infantiles. Amplia variedad de productos. Garantía y experiencia.
DEBILIDADES:	Precios elevados respecto a la competencia

Proveedor No. 2

NOMBRE PROVEEDOR:	Yucai Holding Group Co., Ltd.
DIRECCIÓN:	Baiyang Industrial Zone, Qiaotou Town, Yongjia County, Wenzhou, Zhejiang, China
TELÉFONO:	86-0577-57677270
CIUDAD Y PAÍS:	Wenzhou, Zhejiang

CONTACTO:	Ms. Sarah Xie
PÁGINA WEB:	http://www.yucaí.cc http://spanish.alibaba.com/product-gs/plastic-bed-for-kids-209554728.html
PRODUCTOS QUE OFRECE:	Pizarras blancas, muebles de los niños, equipo de juego, mobiliario escolar, silla de plástico
PRECIOS:	USD 30 - 35
FORMA DE PAGO:	Contado – Letra de Crédito
CONFIABILIDAD:	AA
CERTIFICACIONES:	ISO 9001:2000 - ISO 14000
FORTALEZAS:	Diez años de experiencia Alto reconocimiento en su región
DEBILIDADES:	Distancia del proveedor Diseño poco atractivo

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Para este tipo de producto no existen competidores directos en la ciudad. Se podrían considerar competidores a aquellas empresas que venden colchonetas de espuma ya que este producto es el sustituto de las camas plásticas.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

No aplica

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

No aplica

c) Aplicación de la Medios

A través de investigaciones en internet, redes sociales y directorios telefónicos se determinó que no existen competidores directos para Bedplast con este tipo de producto.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

El resultado que arrojó el estudio de la competencia es que no hay en la actualidad empresas productoras ni comercializadoras para este tipo de producto.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Bedplast hará la distribución de sus productos a través de sus asesores comerciales y de ventas, quienes desarrollarán diferentes estrategias de mercadeo tales como programación de agenda de visitas donde se dará a conocer el portafolio de productos, sus características, beneficios y forma de pago.

Los asesores comerciales y de ventas tienen la importante labor de transmitir un mensaje claro al cliente donde se muestre que a través de nuestro producto se satisface ampliamente su

necesidad.

4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

No aplica. Se hará distribución directa.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

No aplica. Se hará distribución directa

c) Aplicación de la Medios

La aplicación del mercado distribuidor se determinó luego de un estudio y análisis donde se determinó que la forma más efectiva y rentable de llegar a nuestros clientes es por medio de asesores comerciales y ventas vinculados directamente a Bedplast, ya que estas personas son amplias conocedoras de la organización y sus productos.

d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

El resultado del estudio del mercado distribuidor arrojó que el medio más efectivo para realizar la distribución del producto es a través de personal vinculado a Bedplast con un salario fijo mensual. Estas personas desempeñarán el cargo de asesores comerciales y de ventas.

4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

Las ventas del producto se harán directamente en el establecimiento de comercio, donde habrá locaciones diseñadas especialmente para este fin y quienes estarán al frente de esta labor serán los asesores comerciales y de ventas.

b) Fuerza de ventas

- **Personal a cargo:** Asesores comerciales
- **Cantidad:** 2
- **Competencias:** Habilidad de negociación, capacidad de persuasión, excelente comunicador, estratega, conocedor del mercado, vocación de servicio al cliente.
- **Costos del personal:** \$600.000 (cada uno)

4.6.4 Manejo de Inventarios

Bedplast en su gestión logística decidirá no manejar inventarios, ya que el porcentaje que representa el almacenamiento en la cadena logística es bastante alto. Sólo se manejarán una cantidad mínima de producto (6 por referencia) como modelo de muestra o en su defecto, como garantía inmediata ante algún evento inesperado.

4.6.5 Comunicación

- **Nombre comercial:** Bedplast (*cama plástica*)
- **Nombre productos por referencia:** Ref. 1 Cama pequeña / Ref. 2 Cama grande
- **Color distintivo empresa:** Azul celeste.
- **Logo:**



4.6.6 Actividades de promoción y divulgación

Bedplast utilizará el internet como su principal herramienta en la promoción y divulgación de su portafolio de productos. Redes sociales como Facebook, Twitter, YouTube e Instagram tienen gran acogida y crecimiento, por lo tanto se aprovechará ese potencial a favor del mercadeo y ventas de la empresa.

4.7 Precios de los Productos

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

Variable	Nivel importancia
Precio neto del producto	1
Calidad del producto	2

Costos logísticos	3
Valor agregado	4
Nivel de innovación	5
Arancel 10% Subpartida arancelaria 36.26.90.90	6
Diseño	7

		COSTOS TOTALES					COSTOS FIJOS		
Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto				
PRODUCTOS	Cama Plástica F	\$ 111.705,9	200	\$ 22.303.942,3	45,43%	\$ 165.385,44	TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		\$ 8.673.986,0
	Cama Plástica F	\$ 135.079,9	200	\$ 26.970.950,9	54,57%	\$ 199.553,70	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 12.873.542,0
	Producto 3	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS		\$ 2.043.760,0
	Producto 4	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)		\$ 23.591.288,0
	Producto 5	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Volver al Menu Principal		
	Producto 6	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -			
	Producto 7	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -			
	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%	\$ -	RESUMEN COSTOS		
	Producto 11	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Cuenta	Valor	Participación
	Producto 12	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos Variables	\$ 49.274.893,2	67,62%
	Producto 13	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de producción	\$ 8.673.986,0	11,90%
	Producto 14	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de administración	\$ 12.873.542,0	17,67%
	Producto 15	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de Comercializacion y Ventas	\$ 2.043.760,0	2,80%
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 49.274.893,2				Costos Totales	\$ 72.866.181,2	100,00%

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Ref. 1 Cama pequeña	\$162.500
----------------------------	------------------

Ref. 2 Cama grande	\$187.000
---------------------------	------------------

4.7.4 Política de Precios

La forma de pago de las ventas inicialmente será de contado, esto se debe a que inicialmente la empresa debe tener una buena fluidez en su flujo de caja. Sin embargo, el cliente cuenta con un plazo de pago el cual es tiempo de tránsito de la mercancía (importación) el cual está alrededor de 79 días.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Recurso	Tipo recurso	Costo / Gasto
Asesores comerciales y de venta	Recurso humano	\$600.000 c/u
Empaque	Recurso material	\$1500 por unidad
Acarreo local (incluye cargue, descargue e instalación)	Recurso material	\$400.000

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS	OPORTUNIDADES
Preferencia por productos sustitutos	Producto innovador y exclusivo
Costo	Competencia nula
Pocos proveedores	Consumidores con poder adquisitivo alto

4.10 Plan de ventas

Los asesores comerciales desarrollarán estrategias de comercialización y ventas. Inicialmente centrarán sus actividades en la apertura de mercado, búsqueda de clientes pero sobre todo en la divulgación del producto.

Se busca realizar ventas de 10 camas semanales durante los dos primeros meses, e ir avanzando en número de camas por semana. Para esto debemos visitar por lo menos 5 instituciones por

día. El ideal es llegar a 40 camas semanales durante los primeros 6 meses. En nuestro primer año, también buscamos encontrarnos en almacenes de gran superficie con el fin de aumentar las ventas diarias.

Constantemente el equipo de mercadeo gestionará estrategias agresivas de ventas y comercialización.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción:

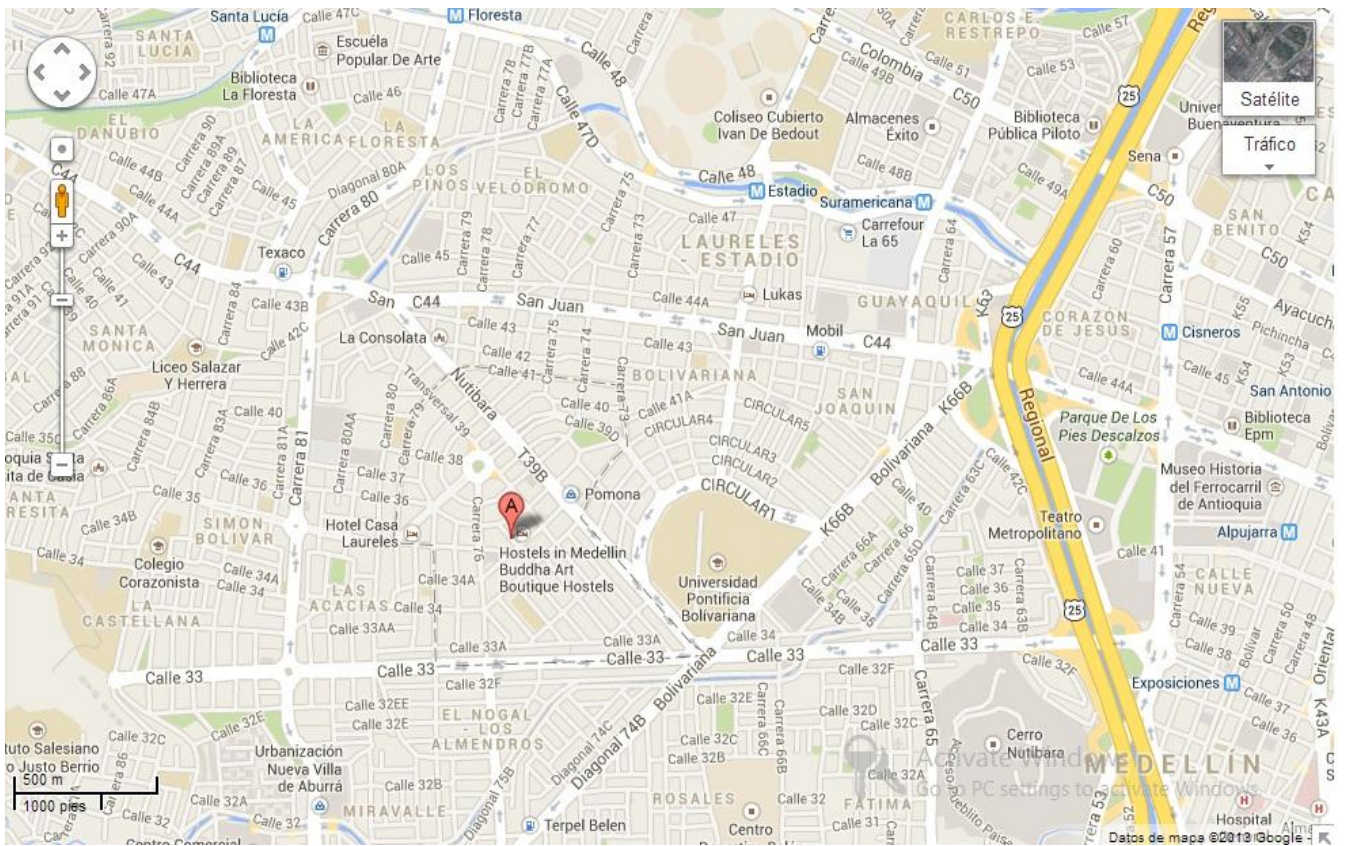
Teniendo en cuenta el objeto social de Bedplast el cual es la comercialización de camas plásticas infantiles, sus procesos están enfocados más a la gestión de importación y distribución física internacional que a un proceso de producción.

El principal producto de la compañía es importado desde España específicamente desde Madrid, ciudad donde se encuentran las bodegas de nuestro proveedor Hermex Ibérica S.A. El resultado de escoger como proveedor a la mencionada empresa fue el resultado de un breve estudio de mercado que entre sus resultados arrojó que este proveedor es el que tiene mayor experiencia y trayectoria en artículos plásticos de alta calidad respecto a los otros dos posible proveedores chinos. Sin embargo, aunque los precios de los segundos son más bajos respecto a los primero, la diferencia no es muy amplia.

También, tal como consta cotización de nuestro Agente de Carga Internacional y S.I.A (Magnum Logistics), el tiempo aproximado en tránsito internacional es de 17 días y para el trayecto nacional desde el Puerto de Cartagena hasta la ciudad de Medellín es de 2 días. Así las cosas, se podría decir que el tiempo aproximado del proceso netamente importador ronda entre 20 y 30 días. Todos los trámites aduaneros estarán a cargo de la mencionada S.I.A. para obtener mayor dinamismo en este proceso.

Además, establecer una ubicación estratégica es importante puesto que influye directamente en los ingresos y egresos del proyecto. Tal como se ha mencionado anteriormente, el punto de atención al público estará ubicado en el barrio Laureles, suroccidente de Medellín (ver mapa).

El establecimiento comercial de Bedplast S.A.S estará conformado por un local que cuenta con una pequeña bodega donde estará almacenado el stock mínimo de inventarios. En el local se encuentra oficina principal donde se funcionará la sede administrativa, principal y único punto de venta y asesoría. Este local estará arrendado inicialmente por dos años.



Mapa: Barrio Laureles - Centro-Occidente de Medellín.

Fuente: Google Maps.



Mapa: Comuna 11 Laureles – Estadio

Fuente: Google Maps.

En el desarrollo del estudio de localización, se deben establecer dos etapas: Macrolocalización y Microlocalización. En cuanto a la primera etapa se establece que será Medellín, esta

Macrolocalización debe cumplir con unos criterios, estos son:

- **Distancia y acceso a la infraestructura:** Medellín cuenta con dos aeropuertos: José María Córdova ubicado a 45 minutos de la ciudad que presta los servicios de vuelos internacionales y de carga, el segundo es el Aeropuerto Olaya Herrera que presta servicios de vuelos nacionales y regionales. También, la ciudad cuenta con un sistema de transporte masivo compuesto por sistema metro conformado básicamente por siete líneas (dos férreas y cinco del sistema cable aéreo), también cuenta con un sistema de buses articulados (Metroplus) y adicionalmente la ciudad cuenta con una amplia disponibilidad de buses y taxis circulando por todas sus calles.
- **Abastecimiento de servicios públicos:** Medellín cuenta con una amplia red de servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía, gas, telefonía fija y móvil, internet, televisión por cable) los cuales funcionan casi en un 100% de la ciudad.
- **Seguridad:** Pese a que la ciudad es una de las más violentas de Colombia, los índices de criminalidad han reducido considerablemente en los últimos años, y continúa esa tendencia.
- **Disponibilidad y cercanía de entidades bancarias:** La ciudad cuenta con al menos más de una oficina de todas las entidades bancarias que operan en el país. Bancolombia, una

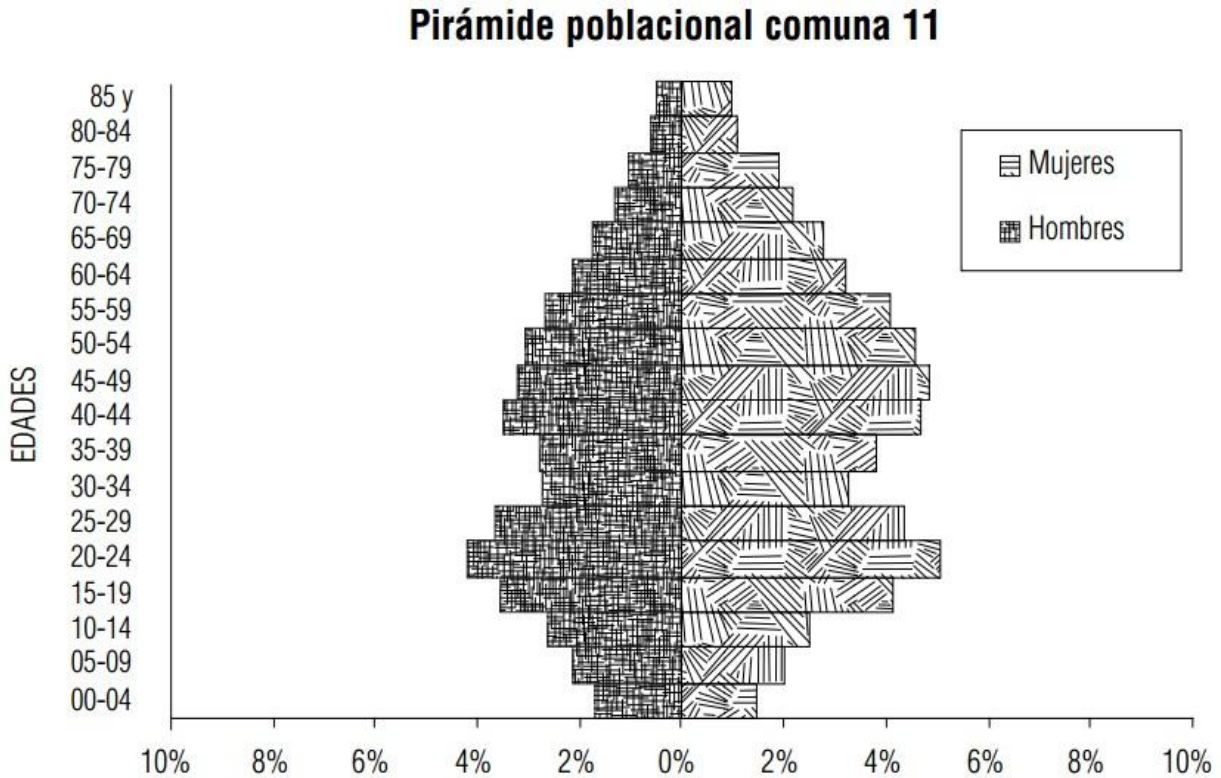
de las más grandes entidades financieras de Colombia, tiene sus oficinas principales en Medellín.

- Economía: Medellín es el segundo centro económico más importante de Colombia, después de Bogotá. La ciudad representa más de 8% del PIB Nacional.

Ahora bien, en lo que respecta a la Microlocalización se ha tomado la comuna 11 de Medellín, principalmente el Barrio Laureles.

Según la Alcaldía de Medellín (2007), esta Comuna es conocida popularmente como una donde se encuentran distintos equipamientos y lugares de esparcimiento donde vive una población considerada como favorecida por sus características socioeconómicas, y se goza de una fuerte arborización. Los barrios más reconocidos y representativos han sido: Conquistadores, Suramericana, Carlos E. Restrepo y Laureles, cada uno brindándole un carácter particular.

En la Comuna 11 reside el 5,49% de la población total del Municipio de Medellín, equivale a 130.976 habitantes, según la encuesta de Calidad de vida de 2005. El siguiente gráfico muestra la pirámide poblacional en edad correspondiente a la Comuna.



Fuente: Plan de desarrollo local de la comuna 11 Laureles – Estadio **Datos:** DANE 2005

Como medios de transporte la comuna cuenta con una gran variada de rutas de buses que la conectan con el resto de la ciudad, en especial con el centro. También cuenta con la Línea B del Metro de Medellín, el cual recorre parte de esta comuna, dejando a su paso las Estaciones Floresta, Suramericana y Estadio, lo cual brinda acceso al resto del Área Metropolitana.

5.2 Descripción del proceso de producción

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
Proceso de negociación	Pactar cantidades, precios e INCOTERM con el proveedor escogido.	Analista de inventario y logística.	Aproximadamente 2 días.
Generación de orden de compra	Después de hacer la negociación se le envía la orden de compra al proveedor para que se nos envíe la proforma	Analista de Inventario y logística.	Aproximadamente 1 día
Recepción de Orden de compra	El proveedor envía la debida proforma para su posterior aceptación	Proveedor	1 día
Anticipo de pago	En caso de que el proveedor requiera anticipo de pago para iniciar proceso de producción.	Comercio Exterior	1 día
Iniciar el proceso de producción.	Después de realizar el anticipo si lo requiere, el proveedor inicia la producción y define fecha de entrega estimada.	Proveedor	30 a 40 días
Coordinación de Embarque	Se define e identifica tiempo de tránsito y puerto de destino.	Comercio Exterior- Agente de carga internacional.	10 días
Embarque de la mercancía, tránsito internacional y llegada al puerto	Proceso de distribución física internacional y el proveedor envía	Agente de carga Internacional	Min. 28 días

colombiano	documentos originales		
Pago de saldo pendiente	En caso de que hubiera anticipo y no haya una financiación por parte del proveedor	Comercio Exterior-tesorería	1 día
Proceso de nacionalización	Presentación de documentos, inspección de mercancía y levante. Descargue de mercancía.	Agente de Aduanas	6 días
Transporte nacional de mercancía	Descargue y cargue de mercancía en los camiones hacia Medellín.	Auxiliar de facturación y despachos-Transportador nacional.	3 días
Liquidación de costos e ingreso de mercancía a inventarios.	Liquidar la importación según sus costos.	Comercio Exterior	1 día
Entrega de mercancía a clientes	Se factura y se le hace entrega a los clientes según sus pedidos	Comercial y entrega	1 día
		Total	79 días Aprox.

5.3 Capacidad de producción

Bedplast S.A.S. cuenta con un sencillo plan de producción, donde después del pedido del cliente se realiza la orden de compra a nuestro proveedor. La única barrera que se tendría para

la capacidad de producción sería la parte financiera, donde los recursos disponibles darían para la importación de aproximadamente 1000 camas mensuales.

5.4 Plan de Producción

Básicamente el plan de producción para Bedplast para cada uno de sus productos, depende netamente del pedido realizado por los clientes finales. Después de esto se dispone a realizar la orden de compra a nuestro proveedor Hermex, quien tiene un periodo de producción estimado de 30 a 40 días. Finalmente el tiempo de transito de la mercancía desde España hasta Cartagena.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Ahora bien, para el desarrollo del objeto social, la empresa debe contar con un lugar adecuado donde se desarrollen sus actividades. Un local comercial es el establecimiento de comercio adecuado para Bedplast, el cual será arrendado y que además debe estar acorde con el número de empleados y los procesos que se desarrollen., En el mismo local funcionará toda la empresa, sólo que dividida por departamentos: Área de operaciones (logística y comercio exterior), Área de comercial y ventas y Área administrativa.

El canon de arrendamiento oscila entre \$1.400.000 y \$2.000.000 dependiendo del tamaño del mismo, ubicación dentro de la microlocalización y tipo de locaciones (piso, acabados, iluminación).

Laureles

Suroccidente - Medellín - Antioquia

\$ 1.400.000

Arriendo



OFICINA en alquiler en LAURELES

TIPO DE INMUEBLE

Oficinas

ÁREA CONSTRUIDA (M2)	ÁREA PRIVADA (M2)
42,00	42,00

ANTIGÜEDAD

A estrenar

ANUNCIANTE

ACRECER S.A



Otros avisos de este anunciante

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Descripción	Cantidades requeridas	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Computador de escritorio	4	Ktronix (Alkosto)	780.000	3120000
Computador portátil	3	Ktronix (Alkosto)	1.350.000	\$4.050.000
Impresora multifuncional Empresarial	1	EPSON	3.900.000	3.900.000
Teléfonos móviles	7	Tigo	400.000	2800000

Teléfonos fijos IP	7	UNE	65.000	455000
Televisores LCD	3	Falabella	820.000	2.460.000
Software varios	3	C.C. Monterrey	600.000	1.800.000

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Descripción de la materia prima o insumo	Cantidades requeridas	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Camas plásticas	Según pedido del cliente	Hermex – España- Venta de producto terminado	EUR 36,84.	COP 25419600
REF 1. (130 x 54 cm)			EUR 45.83	COP 21081800
REF 2 (150 x 60 cm)			Tasa de cambio EUR – COP \$2.600	
Cajas cartón corrugado	Según camas vendidas	Papelsa Papeles y Cartón S.A.	\$1500 por Unidad vendida	COP 600000

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Servicio	Proveedor	Costo mensual
Servicios Públicos Empresariales	Empresas Públicas de Medellín	\$1000000
Telefonía, Banda ancha y televisión uso empresarial	UNE EPM Telecomunicaciones	\$350000
Vigilancia y Aseo	Temporal SAS	\$1200000

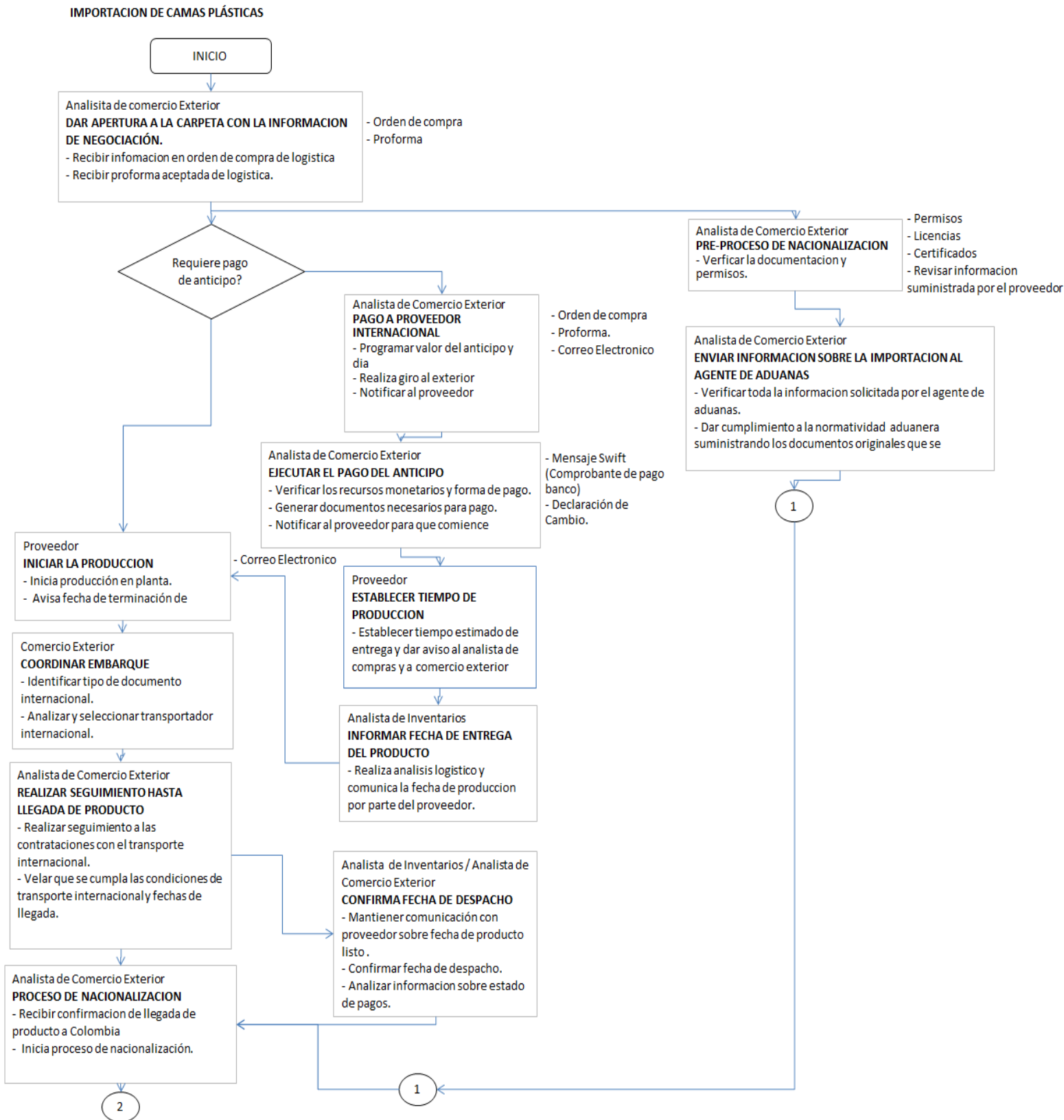
5.5.5 Requerimientos de personal.

Cargo	Perfil	Tipo de contrato	Salario	Prestaciones
Jefe de comercio exterior	Tecnólogo en comercio exterior o negocios internacionales	Obra o labor	\$1200000 mensuales	Salud 8.5% \$153000, Pensión 12% \$216000 cesantías 8.33% \$149940, vacaciones 4,16% \$74880
Jefe de logística y distribución	Tecnólogo en logística	Obra o labor	\$1200000 mensuales	Salud 8.5% \$153000, Pensión 12% \$216000 cesantías 8.33% \$149940, vacaciones 4,16% \$74880

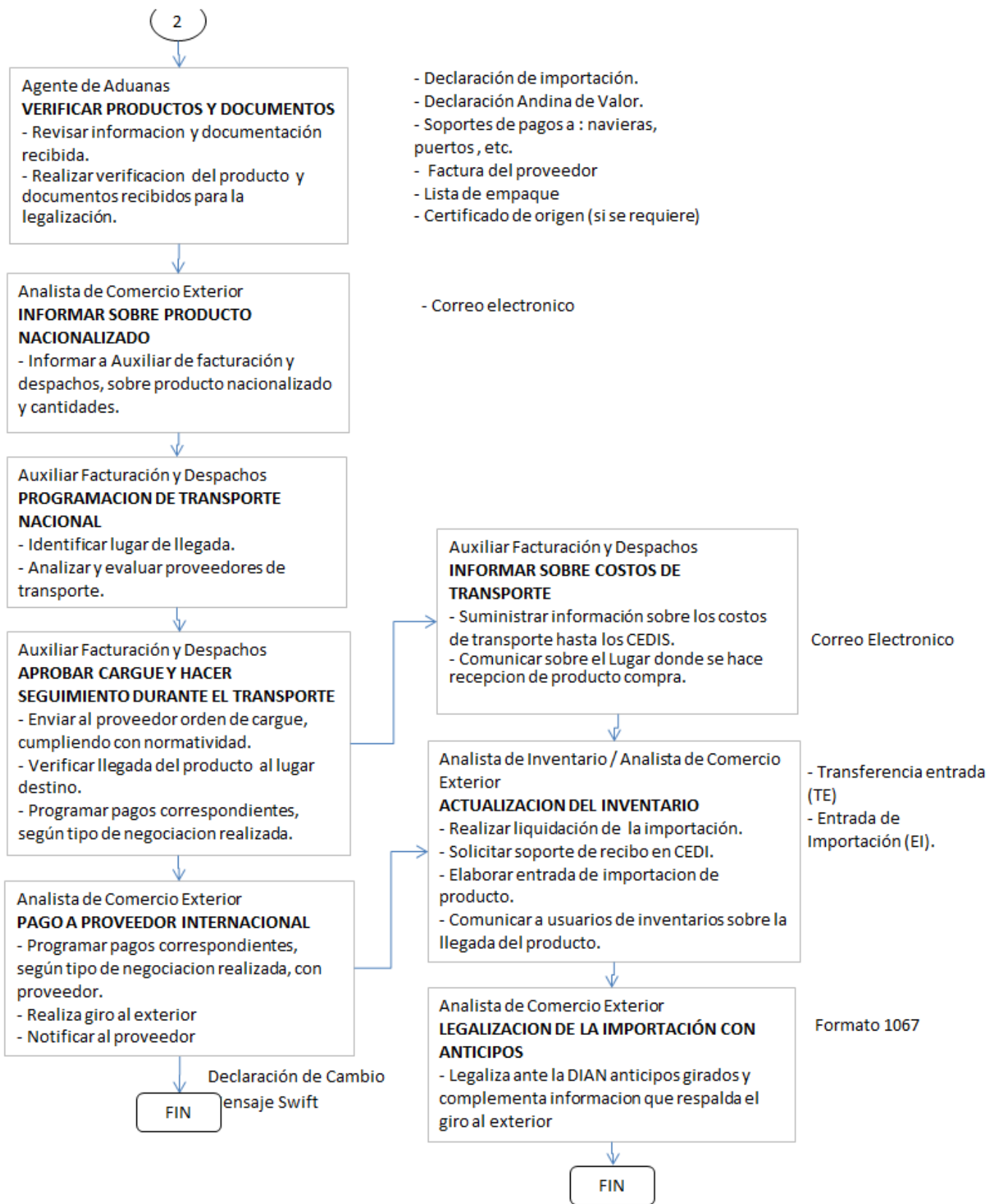
5.6 Programa de producción

A continuación se relaciona el proceso importador a través de un flujograma que evidencia la participación y desarrollo de las actividades mencionadas en el recuadro del proceso productivo.

Es importante tener en cuenta, que el proceso está dividido en dos partes, la primera hace referencia a los procesos internos de Bedplast y se pueden evidenciar en la gráfica () , y la segunda parte ilustra los procesos externos o subcontratados por la organización tales como el agenciamiento aduanero y de transporte, lo cual se presenta en la tabla ()



Gráfica x: Flujograma de procesos operativos internos, I parte. Fuente: Elaboración propia.



Gráfica x: Flujograma de procesos operativos internos, II parte. Fuente: Elaboración propia.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Definir claramente una estructura organizacional en cualquier empresa es vital ya que de esa manera se definen las actividades, la jerarquía y organización del equipo de trabajo dentro de la misma, en función a alcanzar los objetivos propuestos (misión y visión).

Existen distintas estructuras organizacionales, para el caso de Bedplast S.A.S., estará definida por una de tipo divisional puesto que las actividades, procesos y competencias de la organización están repartidos por especialidades, es decir áreas autónomas dirigidas por un gerente.

Así como se afirma Jairo Murcia (2009), la responsabilidad en el desempeño con este tipo de estructura está claramente establecida y se desarrolla mediante un sistema de gestión de control integrado por resultados basados en centros de gestión (beneficios) y centros de costo, lo cual produce un efecto de motivación muy importante entre los ejecutivos que disfrutan de gran autonomía y espíritu empresarial.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Todos los procesos administrativos serán realizados por personal contratado directamente por la empresa, por lo cual no se requerirá ningún servicio externalizado.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



Gráfica x: Organigrama Bedplast. S.A.S Fuente: Elaboración propia.

6.2.2 Descripción funcional de la Organización

El equipo de trabajo necesario para Bedplast S.A.S se debe caracterizar principalmente por la pasión con que realiza sus tareas, la vocación de servicio, la responsabilidad de cumplir las metas establecidas y de satisfacer las necesidades de los clientes, etc. El talento humano, tal como se puede visualizar en el organigrama, estaría conformado así:

- **Junta Directiva:** Se encuentra en la parte superior del organigrama y está conformada principalmente por los accionistas de la compañía quienes esperan rentabilidad de la misma y están encargados de tomar las decisiones fundamentales.

- **Gerente general:** Entre las muchas funciones por la naturaleza del cargo, la persona que lo ocupe deberá fundamentalmente dirigir, coordinar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la organización, en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva

- **Gerente Administrativo y Financiero:** Quien dirija este puesto realiza la gestión administrativa y financiera que vele por el correcto funcionamiento de la organización y también, alcanzar el objetivo básico financiero de la empresa (Liquidez y rentabilidad).
 - **Jefe de logística nacional e internacional:** En este cargo se liderará todos los procesos relacionados con la cadena logística tales como abastecimiento o aprovisionamiento, inventarios, DFI, bodegaje, despacho, distribución, etc.

- **Jefe de Comercio Exterior:** La persona contratada para este cargo será quien defina, coordine e implemente la estrategia global de la compañía, la búsqueda de nuevos mercados e internacionalización de la misma.
- **Jefe de mercadeo:** Se encarga de desarrollar estrategias efectivas en la introducción de nuevos productos, ampliar el mercado, gestionar campañas de mercadeo, desarrollar estrategias comerciales, etc.
 - **Asesores comerciales y de ventas:** Estas personas tienen la función de gestionar las ventas de los productos, búsqueda de clientes, asesoría en ventas, gestión comercial.
- **Auxiliar contable:** Es la persona encargada de la gestión contable de la empresa, llevar la contabilidad, generar los estados financieros, etc.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Ver punto 5.1.1

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Ver punto 5.1.2

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

A lo sumo, se deben considerar los elementos de oficina y muebles necesarios para el desarrollo de la actividad comercial. La siguiente tabla de apoyo muestra valores estimados:

Descripción	Cantidades requeridas	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Escritorios	7	Homecenter	109.000	769.300
Sillas reclinables	10	Homecenter	39.900	399.000
Mesas	1	Homecenter	179.000	179.000
Elementos de papelería (resmas, lapiceros, marcadores, carpetas, cajas, etc.)		Almacenes Éxito		1.000.000
Archivadores	2	Homecenter	479.900	959.800

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Ver punto 5.5.4

6.3.5 Requerimientos de personal

Cargo	Perfil	Tipo de contrato	Salario	Prestaciones
Gerente General	Administrador de empresas,	Fijo	4000000	Salud 8.5% \$340000, Pensión

	con especialización en gerencia de proyectos y preferiblemente con 5 años de experiencia como administrador.			12% \$480000 cesantías 8.33% \$333200, vacaciones 4,16% \$299200
Jefe de comercio exterior	Tecnólogo en comercio exterior o negocios internacionales	Obra o labor	\$1200000 mensuales	Salud 8.5% \$153000, Pensión 12% \$216000 cesantías 8.33% \$149940, vacaciones 4,16% \$74880
Jefe de logística y distribución	Tecnólogo en logística	Obra o labor	\$1200000 mensuales	Salud 8.5% \$153000, Pensión 12% \$216000 cesantías 8.33% \$149940, vacaciones 4,16% \$74880
Aux. Contable	Tecnólogo en gestión contable.	Obra o labor	\$1000000 mensuales	Salud 8.5% \$85000, Pensión 12% \$120000 cesantías 8.33% \$83300, vacaciones 4,16% \$74880
Gerente Financiero y Administrativo	Administrador de Empresas o Financiero	Fijo	\$2000000 mensuales	Salud 8.5% \$170000, Pensión 12% \$240000 cesantías 8.33% \$166600, vacaciones 4,16% \$149600
Jefe de Mercadeo	Profesional en Mercadeo y	Obra o labor	\$1400000	Salud 8.5% \$119000, Pensión

	publicidad			12% \$168000 cesantías 8.33% \$116200, vacaciones 4,16% \$58240
2 Asesores Comerciales	Técnicos en administración comercial, ventas y mercadeo	Obra o labor	\$600000	Salud 8.5% \$76500, Pensión 12% \$108000 cesantías 8.33% \$74940, vacaciones 4,16% \$37440

6.4 Programa de administración

TAREA	PLAZO	SEMANAS			
		1	2	3	4
Contratación de personal	1 semana				
Capacitación de asesores	2 semanas				
Publicidad y promoción	3 semanas				
Constitución de la empresa	2 semanas				

ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial:

Por otra parte, desde el año 2008 en nuestro país una novedosa y popular figura de sociedad entró en vigor, se trata de la Sociedad Anónima Simplificada. Las S.A.S como comúnmente se le conoce, ofrece múltiples ventajas como que rompe los excesivos formalismos, trámites dispendiosos y exigencias que se deben realizar para con otro tipo de sociedad mercantil.

Su constitución se hace mediante Escrito Privado ante Cámara de Comercio (generalmente y más fácil) o por Escritura Pública ante Notaría con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe realizar el Registro Mercantil en la Cámara de Comercio.

Otra ventaja de ese tipo de Sociedad es que el Capital suscrito se puede pagar hasta en dos años, por lo tanto no habría inconveniente si no se cuenta con la cantidad al momento de hacerlo.

Por todas las anteriores y otras ventajas adicionales, Bedplast estaría constituida como Sociedad Anónima Simplificada.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas:

Trámite	Entidad
Constitución – Documento Privado.	Cámara de Comercio

Registro Mercantil	Cámara de Comercio
Expedición del NIT / RUT	DIAN
Pago impuesto de Registro	Cámara de Comercio
Información sobre uso de Avisos y Tableros y uso del suelo.	Alcaldía
Creación de Cuenta Corriente	Bancolombia

Consulta homonimia ante el RUE:

La siguiente copia de pantalla ilustra la búsqueda realizada ante el Registro Único Empresarial RUE de las Cámaras de Comercio de todo el país, en la que se puede observar que el nombre “*Bedplast*” no registra resultados en la consulta, lo que permite determinar que el nombre para este proyecto de negocio es único y está disponible para su uso.

Consultas de Homo x

64.76.190.67/RUE_WebSite/Consultas/Homonimia.aspx?utm_source=TramitesVirtuales&utm_medium=web&utm_campa



Registro Único Empresarial Cámaras de Comercio

Inicio Registro Mercantil Expand Registro Mercantil Registro de Proponentes Expand
Registro de Proponentes

Consultas de Homonimia

Instrucciones para realizar las consultas (Ocultar Detalles...)

- Se deben realizar las consultas del nombre de diferentes formas, ya que pueden existir nombres que fonéticamente suenan iguales, pero se escriben en forma diferente, ej: Soni, sony, Zoni; casa, Kasa.
- Consulte los nombres compuestos, por ej: casaestrella y casa estrella, para asegurarse de que no exista una empresa con un nombre muy similar a otra.
- Digite las palabras que el nombre va a contener, tener en cuenta que entre más cantidad de palabras escriba, más rápida será la búsqueda. Por ej: si desea consultar el nombre "Granero Central", puede obtener la búsqueda digitando solamente la palabra granero; pero para hacerla más breve puede utilizar la otra palabra que existe dentro del nombre, así: "Granero Central".
- Ejecute la búsqueda del nombre tanto en plural como en singular, por ej: horizontes y horizonte. Con tilde y sin tilde, por ejemplo: tecnologico y tecnológico
- En los resultados de la búsqueda, los registros que aparecen en color rojo corresponden a matrículas mercantiles o proponentes cancelados o inactivos, por favor verificar en el detalle de la información y si existen inquietudes comunicarse con la Cámara de Comercio respectiva.

Consulta por nombre

Consulta por palabra clave

La consulta no ha devuelto resultados

ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Nombre	APORTES DE SOCIO POR AÑO					
	0	1	2	3	4	5
SEBASTIÁN RAMÍREZ	\$ 11.850.000,00					
OSCAR IVÁN TORRES	\$ 11.850.000,00					
DONACIÓN	\$ 259.181,00					

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Bancolombia)	

Monto del Préstamo:	\$ 79.500.000
Intereses (efectivo Mensual):	2,19%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Micropyme

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 79.500.000,00
1	\$ 2.393.463	\$ 1.741.050	\$ 652.413	\$ 78.847.587
2	\$ 2.393.463	\$ 1.726.762	\$ 666.701	\$ 78.180.885
3	\$ 2.393.463	\$ 1.712.161	\$ 681.302	\$ 77.499.584
4	\$ 2.393.463	\$ 1.697.241	\$ 696.222	\$ 76.803.361
5	\$ 2.393.463	\$ 1.681.994	\$ 711.470	\$ 76.091.891
6	\$ 2.393.463	\$ 1.666.412	\$ 727.051	\$ 75.364.840
7	\$ 2.393.463	\$ 1.650.490	\$ 742.973	\$ 74.621.867
8	\$ 2.393.463	\$ 1.634.219	\$ 759.244	\$ 73.862.623
9	\$ 2.393.463	\$ 1.617.591	\$ 775.872	\$ 73.086.751

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
10	\$ 2.393.463	\$ 1.600.600	\$ 792.863	\$ 72.293.887
11	\$ 2.393.463	\$ 1.583.236	\$ 810.227	\$ 71.483.660
12	\$ 2.393.463	\$ 1.565.492	\$ 827.971	\$ 70.655.689
13	\$ 2.393.463	\$ 1.547.360	\$ 846.104	\$ 69.809.585
14	\$ 2.393.463	\$ 1.528.830	\$ 864.633	\$ 68.944.952
15	\$ 2.393.463	\$ 1.509.894	\$ 883.569	\$ 68.061.383
16	\$ 2.393.463	\$ 1.490.544	\$ 902.919	\$ 67.158.464
17	\$ 2.393.463	\$ 1.470.770	\$ 922.693	\$ 66.235.771
18	\$ 2.393.463	\$ 1.450.563	\$ 942.900	\$ 65.292.871
19	\$ 2.393.463	\$ 1.429.914	\$ 963.549	\$ 64.329.321
20	\$ 2.393.463	\$ 1.408.812	\$ 984.651	\$ 63.344.670
21	\$ 2.393.463	\$ 1.387.248	\$ 1.006.215	\$ 62.338.455
22	\$ 2.393.463	\$ 1.365.212	\$ 1.028.251	\$ 61.310.204
23	\$ 2.393.463	\$ 1.342.693	\$ 1.050.770	\$ 60.259.434
24	\$ 2.393.463	\$ 1.319.682	\$ 1.073.782	\$ 59.185.652
25	\$ 2.393.463	\$ 1.296.166	\$ 1.097.298	\$ 58.088.355
26	\$ 2.393.463	\$ 1.272.135	\$ 1.121.328	\$ 56.967.026
27	\$ 2.393.463	\$ 1.247.578	\$ 1.145.885	\$ 55.821.141
28	\$ 2.393.463	\$ 1.222.483	\$ 1.170.980	\$ 54.650.161
29	\$ 2.393.463	\$ 1.196.839	\$ 1.196.625	\$ 53.453.536
30	\$ 2.393.463	\$ 1.170.632	\$ 1.222.831	\$ 52.230.705
31	\$ 2.393.463	\$ 1.143.852	\$ 1.249.611	\$ 50.981.094
32	\$ 2.393.463	\$ 1.116.486	\$ 1.276.977	\$ 49.704.117
33	\$ 2.393.463	\$ 1.088.520	\$ 1.304.943	\$ 48.399.173
34	\$ 2.393.463	\$ 1.059.942	\$ 1.333.521	\$ 47.065.652
35	\$ 2.393.463	\$ 1.030.738	\$ 1.362.726	\$ 45.702.926
36	\$ 2.393.463	\$ 1.000.894	\$ 1.392.569	\$ 44.310.357
37	\$ 2.393.463	\$ 970.397	\$ 1.423.067	\$ 42.887.291
38	\$ 2.393.463	\$ 939.232	\$ 1.454.232	\$ 41.433.059
39	\$ 2.393.463	\$ 907.384	\$ 1.486.079	\$ 39.946.980
40	\$ 2.393.463	\$ 874.839	\$ 1.518.624	\$ 38.428.355
41	\$ 2.393.463	\$ 841.581	\$ 1.551.882	\$ 36.876.473
42	\$ 2.393.463	\$ 807.595	\$ 1.585.869	\$ 35.290.604
43	\$ 2.393.463	\$ 772.864	\$ 1.620.599	\$ 33.670.005
44	\$ 2.393.463	\$ 737.373	\$ 1.656.090	\$ 32.013.915
45	\$ 2.393.463	\$ 701.105	\$ 1.692.359	\$ 30.321.556
46	\$ 2.393.463	\$ 664.042	\$ 1.729.421	\$ 28.592.135
47	\$ 2.393.463	\$ 626.168	\$ 1.767.296	\$ 26.824.839
48	\$ 2.393.463	\$ 587.464	\$ 1.805.999	\$ 25.018.840
49	\$ 2.393.463	\$ 547.913	\$ 1.845.551	\$ 23.173.289

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
50	\$ 2.393.463	\$ 507.495	\$ 1.885.968	\$ 21.287.321
51	\$ 2.393.463	\$ 466.192	\$ 1.927.271	\$ 19.360.050
52	\$ 2.393.463	\$ 423.985	\$ 1.969.478	\$ 17.390.572
53	\$ 2.393.463	\$ 380.854	\$ 2.012.610	\$ 15.377.962
54	\$ 2.393.463	\$ 336.777	\$ 2.056.686	\$ 13.321.276
55	\$ 2.393.463	\$ 291.736	\$ 2.101.727	\$ 11.219.549
56	\$ 2.393.463	\$ 245.708	\$ 2.147.755	\$ 9.071.793
57	\$ 2.393.463	\$ 198.672	\$ 2.194.791	\$ 6.877.002
58	\$ 2.393.463	\$ 150.606	\$ 2.242.857	\$ 4.634.145
59	\$ 2.393.463	\$ 101.488	\$ 2.291.976	\$ 2.342.170
60	\$ 2.393.463	\$ 51.294	\$ 2.342.170	\$ 0

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por venta	\$ 970.380.002	\$ 999.491.403	\$ 1.029.476.145	\$ 1.060.360.429	\$ 1.092.171.242

8.2.1.2 Otros Ingresos

No aplica.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Activos Fijos Exigibles (Año 0)	Valor
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 18.585.000,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.308.000,0
Gastos Pre operativos Exigibles (Año 0)	Valor
Constitución y registro	\$ 700.000,0
Investigación y estudios	\$ 200.000,0

Salarios	\$ 8.400.000,0	
Honorarios de Asesores	\$ 100.000,0	
Publicidad y Promoción	\$ 300.000,0	
Capital de Trabajo Exigible (Año 0)		
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Costos Variables	30	\$ 49.274.893
Costos Fijos de Producción	30	\$ 8.673.986
Costos Fijos de Administración	30	\$ 12.873.542
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	30	\$ 2.043.760
CUENTA Número de días que se necesita cubrir Materia Prima	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Inventario de Materia Prima	30	\$ 49.274.893
CUENTA Número de días que el proveedores da para pagar	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Materia Prima	30	\$ -49.274.893

8.2.2.2 Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto REF 1				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Gastos en destino	\$ 1.205,16	1,00	1	\$ 1.205,16
THC	\$ 385,65	1,00	1	\$ 385,65
Seguro	\$ 482,06	1,00	1	\$ 482,06
Comisión Agenciamento	\$ 625,00	1,00	1	\$ 625,00
Incorporación Siglo XXI	\$ 25,00	1,00	1	\$ 25,00
Elaboración de Licencia	\$ 175,00	1,00	1	\$ 175,00
Clasificación Arancelaria	\$ 87,50	1,00	1	\$ 87,50
Gastos varios	\$ 300,00	1,00	1	\$ 300,00
Declaración Importación	\$ 45,00	1,00	1	\$ 45,00
Pre inspección	\$ 175,00	1,00	1	\$ 175,00

Elaboración declaración valor	\$ 45,00	1,00	1	\$ 45,00
Flete Internacional	\$ 4.796,52	1,00	1	\$ 4.796,52
Flete Nacional	\$ 6.075,00	1,00	1	\$ 6.075,00
Empaque y embalaje	\$ 1.500,00	1,00	1	\$ 1.500,00
Adquisición de producto: Materia Prima	\$ 95.784,00	1,00	1	\$ 95.784,00
Arancel 10%	\$9.578,00	1,00	1	\$9.578,00
IVA 16%	\$15.325,00	1,00	1	\$15.325,00
Total Costos Variable Unitario del Producto 1				\$ 111.705,89
Costos Unitarios de los Componentes del Producto REF 2				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Gastos en destino	\$ 1.205,16	1,00	1	\$ 1.205,16
THC	\$ 385,65	1,00	1	\$ 385,65
Seguro	\$ 482,06	1,00	1	\$ 482,06
Comisión Agenciamiento	\$ 625,00	1,00	1	\$ 625,00
Incorporación Siglo XXI	\$ 25,00	1,00	1	\$ 25,00
Elaboración de Licencia	\$ 175,00	1,00	1	\$ 175,00
Clasificación Arancelaria	\$ 87,50	1,00	1	\$ 87,50
Gastos varios	\$ 300,00	1,00	1	\$ 300,00
Declaración Importación	\$ 45,00	1,00	1	\$ 45,00
Pre inspección	\$ 175,00	1,00	1	\$ 175,00
Elaboración declaración valor	\$ 45,00	1,00	1	\$ 45,00
Flete Internacional	\$ 4.796,52	1,00	1	\$ 4.796,52
Flete Nacional	\$ 6.075,00	1,00	1	\$ 6.075,00
Empaque y embalaje	\$ 1.500,00	1,00	1	\$ 1.500,00
Adquisición del producto: Materia Prima	\$ 119.158,00	1,00	1	\$ 119.158,00
Arancel	\$11.915,00	1,00	1	\$11.915,00
IVA	\$19.065,00	1,00	1	\$19.065,00
Total Costos Variable Unitario del Producto 2				\$ 135.079,89

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 2.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 755.640
Arriendo	\$ 1.400.000
Servicios	\$ 1.000.000
Transporte	\$ 400.000
Mantenimiento	\$ 0
Aseo	\$ 600.000
Vigilancia	\$ 600.000
Imprevistos	\$ 1.168.346
Telefonía, Banda ancha y televisión uso empresarial	\$ 350.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 8.673.986

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 8.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 3.003.220
Papelería	\$ 300.000
Imprevistos	\$ 1.170.322
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12.873.542

Gastos Distribución y Ventas

GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 1.200.000
Prestaciones Sociales	\$ 593.760
Publicidad y Mercadeo	\$ 250.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 2.043.760

Gastos Amortización de diferidos

Gastos Pre-operativos Exigibles	Valor	Amortización 60 Meses
Constitución y registro	\$ 700.000,0	\$ 11.666,7
Investigación y estudios	\$ 200.000,0	\$ 3.333,3
Salarios	\$ 8.400.000,0	\$ 140.000,0
Honorarios de Asesores	\$ 100.000,0	\$ 1.666,7
Publicidad y Promoción	\$ 300.000,0	\$ 5.000,0
Total Amortización Mensual		\$ 161.666,7

8.2.2.4 Gastos Financieros

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses Crédito	\$ 19.877.249	\$ 17.251.523	\$ 13.846.265	\$ 9.430.043	\$ 3.702.720

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 970.380.002	\$ 999.491.403	\$ 1.029.476.145	\$ 1.060.360.429	\$ 1.092.171.242

- Costos variables		\$ 591.298.718	\$ 609.037.680	\$ 627.308.810	\$ 646.128.075	\$ 665.511.917
- Costos fijos		\$ 283.095.456	\$ 291.588.320	\$ 300.335.969	\$ 309.346.048	\$ 318.626.430
Costos fijos de Producción		\$ 104.087.832	\$ 107.210.467	\$ 110.426.781	\$ 113.739.584	\$ 117.151.772
Costos fijos de Administración		\$ 154.482.504	\$ 159.116.979	\$ 163.890.488	\$ 168.807.203	\$ 173.871.419
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 24.525.120	\$ 25.260.874	\$ 26.018.700	\$ 26.799.261	\$ 27.603.239
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796
- Intereses Crédito		\$ 19.877.249	\$ 17.251.523	\$ 13.846.265	\$ 9.430.043	\$ 3.702.720
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 67.742.783	\$ 73.248.083	\$ 79.619.304	\$ 87.090.467	\$ 95.964.379
- Impuestos	\$ 0	\$ 22.355.118	\$ 24.171.868	\$ 26.274.370	\$ 28.739.854	\$ 31.668.245
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 45.387.665	\$ 49.076.216	\$ 53.344.934	\$ 58.350.613	\$ 64.296.134
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796	\$ 8.365.796
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 79.500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 70.775.549
Prestamos	\$ 79.500.000					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 82.011.529
Valor de Salvamento						-\$ 11.235.980
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 103.459.181	\$ 11.030.297	\$ 13.721.602	\$ 17.194.407	\$ 21.680.202	\$ 25.018.840
Activos Fijos	\$ 20.893.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 8.844.311	\$ 11.470.037	\$ 14.875.295	\$ 19.291.517	\$ 25.018.840
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 9.700.000					
Capital de Trabajo	\$ 72.866.181	\$ 2.185.985	\$ 2.251.565	\$ 2.319.112	\$ 2.388.685	
FLUJO DE CAJA	-\$ 23.959.181	\$ 42.723.164	\$ 43.720.410	\$ 44.516.323	\$ 45.036.207	\$ 118.418.639

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Ver estudio Anexos.

8.3.3 Balance General

Ver estudio Anexos.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tasa de Rentabilidad Esperada	13%
Valor Presente Neto (5 años)	-11.024.056

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno (5 años)	182,37%
----------------------------------	---------

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Resultados flujo de caja a 12 meses

1. Sin variaciones en la demanda

Cambio Porcentual en las Ventas	0,00%
Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	20.169.334
Tasa Interna de Retorno	22,20%

2. variación en la demanda +10%

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	28.903.565
Tasa Interna de Retorno	24,90%

1. variación en la demanda -10%

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
---------------------------------	---------

Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	11.435.102
Tasa Interna de Retorno	18,78%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Resultados flujo de caja a 12 meses

3. Sin variaciones en el precio

Cambio Porcentual en el Precio	0,00%
Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	20.169.334
Tasa Interna de Retorno	22,20%

4. variación en precio +10%

Cambio Porcentual en el Precio	10,00%
Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	52.230.879
Tasa Interna de Retorno	40,39%

2. variación en la demanda -10%

Cambio Porcentual en el Precio	-10,00%
Tasa de Retorno	13,00%
Valor Presente Neto	- 16.703.114
Tasa Interna de Retorno	6,62%

6. CONSIDERACIONES FINALES

Este proyecto nos brinda evidencia de la viabilidad financiera y probabilidades de éxito en la constitución de la empresa Bedplast S.A.S, lo que impone el gran reto en seguir trabajando en su creación. Por lo tanto, *se cumplió el objetivo general del proyecto ya que se pudo determinar su factibilidad de creación.*

También, este estudio de prefactibilidad permite determinar a través de variables cualitativas y cuantitativas relevantes, que Bedplast S.A.S es una empresa viable con proyección.

La idea de negocio de importación y comercialización de camas plásticas tiene grandes posibilidades de éxito y sostenimiento. El estudio financiero evidencia que la inversión al proyecto se recupera en gran parte desde el primer año de puesta en marcha.

Bedplast es una organización que asegura la generación de valor a sus accionistas, trabajadores y clientes.

Cuando se proyecta la Tasa Interna de Retorno para este proyecto, al correr de los años, su valor incrementa debido a la capacidad de generar flujo de caja (liquidez y rentabilidad) con el desarrollo de sus actividades, lo que significa un alcance del Objetivo Básico Financiero.

Este proyecto posee un profundo análisis de mercado lo que genera ventajas y fortalezas respecto al medio en que desarrollaría Bedplast S.A.S su objeto social.

ANEXOS

Atención al cliente
902 45 00 44

Ver mi cesta
Ir a la tienda

Inicia sesión
Mi cuenta

EMPRESA | TIENDA ONLINE | CATÁLOGOS | PROMOCIONES | PEDIDOS | PRESUPUESTOS | CONTACTAR | OUTLET

Inicio > Tienda > Carrito de la compra

- 1 PASO 1 CARRITO 2 PASO 2 DATOS PERSONALES 3 PASO 3 COMPRA 4 PASO 4 CONFIRMACIÓN

Eliminar	Imagen	Referencia	Descripción	Talla	Color	Unidades	Precio	Importe
<input type="checkbox"/>		42304.057	Cama apilable grande 150x60 cm		CELESTE	200	45,83	9.166,00
<input type="checkbox"/>		42305.007	Cama apilable 130x54 cm		NARANJA	300	36,84	11.052,00

Total: 20.218,00€

Los precios incluyen el IVA

Continuar comprando

Vaciar el carrito

Realizar pedido

A los pedidos inferiores a 100 € le añadimos 10 € en concepto de gastos de envío. Canarias, Ceuta y Melilla consultar.

Portada | WESCO | Mobiliario escolar | Psicomotricidad infantil | Biblioteca infantil | Juego simbólico |
Material de aprendizaje | Aviso legal | Condiciones de venta | Quiénes somos | Delegaciones |
Catálogos | Promociones | Ir a la tienda | Contactar | Suscribirse | Mapa web |
Atención al cliente (+34) 902 45 00 44

© 2011 HERMEX IBERICA S.A. C/ Brutau 96, 08203 - Sabadell (Barcelona) España. Todos los derechos reservados.





Miembro de:

FORMATO COMPLETO_FINAL-Plan de Negocios

Homecenter-co - Carro de compras

Tu carro de compras

revisa los productos que hay en tu carro

Producto	Detalle	Precio	Total	
	Mesa rectangular cho... sku 233663	Cantidad: <input type="text" value="1"/> \$179.900	\$179.900	X Eliminar
	Archivador metálico ... sku 218088	Cantidad: <input type="text" value="2"/> \$479.900	\$959.800	X Eliminar
	Moderkit Centro de cómputo we... sku 151426	Cantidad: <input type="text" value="7"/> \$109.900	\$769.300	X Eliminar
	Karson Silla escritorio juv... sku 221941	Cantidad: <input type="text" value="10"/> \$39.900	\$399.000	X Eliminar
			Sub Total	\$2.308.000

Categorías 134 Productos Total: \$1.000.000
















exito.com

[Inicio Sesión](#) [Nuevo Usuario](#)

[Mi Cuenta](#) [Estado de Pedido](#) [Mis Listas](#) [Servicio al Cliente](#)

Tu Carrito

IR A PAGAR

Remover	Descripción de producto	Cantidad	Precio del producto	Precio total
	Bolígrafos kilométrico color negro 4 unidades. PUL. 482871 (MARCA: Kilométrico PRESENTACIÓN: 4 unidades) Código de producto: 0000538850482871	10	\$2.200	\$22.000
	Resma digijet carta. PUL. 225202 (MARCA: PUL. 225202) Código de producto: 000024281225202	20	\$10.800	\$216.000
	Lapiz duo rojo 2 pleg x 10. LAPIZ DUO GRAY/ROJO PUL. X10 (MORVA) Código de producto: 0000337837184488	10	\$5.182	\$51.820
	Calculadora 10 dígitos foil. Calculadora Casio P.U. 552251 Código de producto: 0000545541552251	10	\$10.870	\$108.700
	Carpeta legajo carta verde. Código de producto: 000034458730317	15	\$2.100	\$31.500
	Revisero plastico kinox. Código de producto: 000011717578524	5	\$18.200	\$91.000
	Kit perforadora 2 orifitios. K1. Perforadora 2 orifitios P.U. 123711 (Marca: Tripp) Código de producto: 000054425123711	5	\$18.100	\$90.500
	20. Código de producto: 000029709254034	---		
	Resaltador sharpie 1 unidad. PUL. 10970 (MARCA: Sharpie PRESENTACIÓN: 1 unidad) Código de producto: 000033129210970	12	\$1.920	\$22.800
	Coseadora miniizmae +600. Coseadora Singer P.U. 325471 Código de producto: 000073729255471	5	\$11.800	\$59.000
	Memoria usb de 8gb slider. PUL. 026422 (MARCA: VIOXIA PUL. 114312) Código de producto: 000003410264422	5	\$18.900	\$94.500
	Libros de contabilidad anolabi. Código de producto: 0000701739032714	3	\$10.800	\$32.400
	Milonario de recibos legit. Talonario de recibos P.U. 851177 Código de producto: 000063729551177	5	\$2.000	\$10.000
	Milonario caja menor 200 h. Talonario Caja Menor P.U. 4380 Código de producto: 000011294704330	1	\$2.200	\$2.200
	Libreta taquígrafía Jean boo. Libreta Taquígrafica Jean Book P.U. 105312 (Marca: Norma) Código de producto: 0000612345755312	5	\$2.400	\$12.000

Centro de ayuda

Vista nuestro centro de ayuda en línea

Tiempo de envío

Si deseas saber cuánto cuesta el envío del producto que deseas, le invitamos a que haga clic en el siguiente botón.

Costos de envío


Pago 100% seguro

Compra en nuestra tienda online con la garantía que solo existe con nuestra tienda.

McAfee SECURE

PROBADO 52.016

McAfee SECURE certifica que esta tienda es más segura y moderna que otros sitios de comercio electrónico.



Sigue la forma en que deseas pagar en el siguiente paso.

Código de promoción (¿Cú cuál es este??) REDEMIR CUPÓN Subtotal: \$1.000.000

Total pagando con otro medio de pago: \$1.000.000

Acumulate 10.000 (est.) Puntos extra por este pedido.

Recuerda que en este campo puedes ingresar más de un cupón por compra.

Si deseas ingresar el código y hacer clic en Redimir cupón, ingresa el otro código y volver a hacer clic en Redimir cupón, hasta que hayas ingresado todas las opciones que tengas.

IR A PAGAR

[Continuar compra](#)





www.magnumlogistics.com.co

Colización Nro: 108677

Jueves, 24 de octubre de 2013

Señor
OSCAR IVAN TORRES
BEDPLAS SAS
Ciudad

1 - Full Container Load Impo (FCL)

Vigencia: 30/11/2013

Tráfico	Origen	Destino	T.T	Frecuencia	Incoform	Moneda	20'	40'	40' HC
1	Valencia	Cartagena	17	Semanal	FOB	EUR	995 / Cont	1765 / Cont	1765 / Cont

Costos en Destino		Tráfico 1
Gastos en Destino		USD 250 x Embarque
THC Destino		USD 80 / Cont.

2 - Seguros

Vigencia: 30/11/2013

Costos en Destino	
Seguro	USD 0.350 % sobre el Valor Asegurado. Mínima 100

3 - Agenciamiento Aduanero Importación

Vigencia: 30/11/2013

Costos en Destino	
Comisión Agenciamiento	COP 0.350 % sobre el Valor del CIF. Mínima 250000
Incorporación siglo XXI	COP 10000 x Hoja





Colización Nro: 108677

Elaboración de Licencia/Registro Vuca	COP 70000 x Licencia
Clasificación Arancelaria, tres o más posiciones	COP 35000 x Posición
Gastos varios	COP 60000 x Embarque
Elaboración Declaración de Importación	COP 18000 x Hoja
Preinspección	COP 70000 x Día / Proveedor
Elaboración Declaración del Valor	COP 18000 x Hoja

4 - Transporte Importaciones Terrestres

Vigencia: 30/11/2013

Tráfico	Origen	Destino	T.T	Frecuencia	Incoterm	Moneda	20' 17 Ton	40' 17 Ton
1	Cartagena	Medellin	2 días Aprox.	Diaria	FOB	COP	2430000 / Cont	3300000 / Cont

Cordialmente,

JUAN FERNANDO MEDINA
 EJECUTIVO COMERCIAL
 Tel: (57)(4) 604 99 29 Ext. 2104 - Cel. 3216459131
 jmedina@magnum.com.co
 www.magnumlogistics.com.co

Apreciado usuario, para cualquier inquietud comuníquese con nuestra área de servicio al cliente, escribiendo a nuestro correo electrónico servicioalcliente@magnumlogistics.com.co

Para Reclamos relacionados con su carga por favor informarnos a más tardar 8 días hábiles después de la llegada de la misma.



REPÚBLICA DE COLOMBIA



DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

▶ Por texto

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	3926.90.90.90			01-ene-2007	...	
Descripción	Plástico y sus manufacturas Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14. - Las demás: -- Los demás: --- Los demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acoplásticos. *Logros de un trabajo continuo*. (2005).

Alcaldía de Medellín. *Plan de desarrollo local de la comuna 11 Laureles – Estadio*. (2007).

Recuperado de:

<http://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Plantillas%20Gen%C3%A9ricas/Documentos/Plan%20Desarrollo%20Local/PDL%20COMUNA%2011-1.pdf>

Cámara de Comercio de Medellín. *Documento registro de la constitución de una sociedad por acciones simplificada – S.A.S*

Corficolombiana S.A. (2012). *Proyecciones 2013: al infinito y más allá*. ISSN 2256-1072.

Recuperado de:

<http://www.corficolombiana.com/webcorficolombiana/Repositorio/archivos/archivo1750.pdf>

García, Oscar León. *Administración Financiera. Fundamentos y aplicaciones*. Editorial Prensa Moderna Impresores. Tercera Edición.

Grupo Santander. Recuperado de:

<http://www.gruposantander.es/ieb/glosario/glosarioindex.htm>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Informe industria marzo 2013*. Recuperado de:

<http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CC4QFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.mincit.gov.co%2Fdescargar.php%3Fid%3D66979&ei=06GfUoCJHqbc2gWQs4DAAQ&usg=AFQjCNFMKXkEkEGFxdI887zFRC4O7xKjA&bvm=bv.57155469,d.cWc>

Murcia, Jairo Darío. (2010). *Proyectos – formulación y criterios de evaluación*. Editorial Alfaomega.

Porter, Michel. (2007). *Ser competitivo*. Barcelona. Editorial Deusto.

GLOSARIO

Acceso a mercados:

Condición que determina la posibilidad real de los proveedores de bienes y servicios de un país, de competir frente a los bienes importados, o de los proveedores de un país de penetrar en un mercado externo.

Acción:

Cada una de las partes en que se encuentra dividido un capital social. Título que representa los derechos de un socio sobre una parte del capital de una empresa organizada en forma de sociedad. La posesión de este documento le otorga al socio capitalista el derecho a percibir una parte proporcional de las ganancias anuales de la sociedad. Las acciones pueden ser nominativas o al portador, ordinarias o preferentes.

Activo

Elemento del patrimonio que tienen un valor económico para la empresa.

Acuerdo comercial

Contrato legal (convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante u obligatorio) por el cual varios Estados o países, por voluntad propia, se comprometen a cumplir condiciones y regulaciones específicas en su intercambio de bienes y servicios para facilitar el comercio entre ellas.

Apertura comercial (libre comercio)

Eliminación progresiva de barreras comerciales, como aranceles y otras restricciones a las importaciones.

Arancel (Derecho arancelario)

Carga financiera en forma de impuesto que se aplica a las mercancías que se transportan de un territorio aduanero a otro (a menudo de un país a otro). Los aranceles se aplican a las importaciones de mercancías y también pueden aplicarse a las exportaciones.

Balanza comercial

Registro de las importaciones y exportaciones que se llevan a cabo en un país durante un período determinado. Es la diferencia entre la compra y la venta de bienes y servicios a otros países (exportaciones – importaciones).

Capital

Recursos, bienes y valores disponibles en un momento determinado para la satisfacción de necesidades futuras. Es decir, es el patrimonio poseído susceptible de generar una renta.

Constituye uno de los tres principales elementos que se requieren para producir un bien o servicio.

Consumidor

Todo agente económico que demanda bienes y servicios de consumo para satisfacer alguna necesidad específica.

Coste fijo

Coste que en el corto plazo permanece constante cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de producción.

Demanda

Cantidad de bienes o servicios que los compradores o consumidores intentan adquirir en el mercado.

Depreciación

Disminución del valor o precio de una cosa, ya con relación al que antes tenía, ya comparándola con otras de su clase.

Euro

Nombre de la moneda europea, adoptado por el Consejo Europeo en su reunión de Madrid, durante los días 15 y 16 de diciembre de 1995.

Exportación

Venta de un bien o servicio a un país distinto a aquel en el que se produce.

Flujo de caja

Movimiento temporal de las cuentas de efectivo de una empresa.

Inflación

Exceso de moneda circulante en relación con su cobertura, lo que desencadena un alza general de precios.

Interés

Provecho, utilidad y ganancia. Lucro producido por el capital. Valor que en sí tiene una cosa.

Inversionistas

Personas que invierten recursos.

IPC

Índice de Precios al Consumo.

Negociación

Trato y comercio, comprando y vendiendo o cambiando géneros, mercaderías o valores para aumentar el caudal.

Oferta

Bienes y servicios aportados al mercado.

Pasivo

Importe total de los débitos y gravámenes que tiene contra una persona o entidad, y también el coste o riesgo que contrapesa los provechos de un negocio, todo lo cual se considera una disminución de su activo.

PIB

Producto Interior Bruto.

Resinas

Se usan como matriz para la construcción de equipos, tuberías anticorrosivas y fabricación de pinturas. Para dar mayor resistencia mecánica suelen ir reforzadas con cortante, también llamado endurecedor o catalizador, sin purificar.

Salario

Remuneración de un trabajo o servicio.

Sociedad

Agrupación natural o pactada de personas, que constituyen una unidad distinta de cada uno de sus individuos, con el fin de cumplir mediante la mutua cooperación todos o algunos de los fines propuestos.

TIC

Tecnologías de la información y la comunicación (TIC), a veces denominadas nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC) son un concepto muy asociado al de informática.

