

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**

**FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

**TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**NOMBRE DEL PROYECTO**

**PREFACTIBILIDAD PARA IMPORTAR LOCALZADOR  
PARA MASCOTAS CANINAS**

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

**NOMBRE DE LOS GRADUADOS**

**LUZ DENY CERON**

**WILLIAM LONDOÑO**

**JUAN CARLOS SILVA**

**Docente**

**ALEJANDRA MARIN BETANCUR**

2016

## **Tabla de contenido**

1	RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2	INTRODUCCION .....	5
3	INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	6
3.1	Nombre de la Empresa .....	6
3.2	Tipo de Empresa.....	6
3.3	Descripción de la Empresa.....	7
3.4	Mision y Vision.....	7
3.4.1	Mision.....	7
3.4.2	Vision .....	7
3.5	Descripcion del Producto .....	8
3.6	Ventajas Competitivas.....	8
3.7	Trámites para constiruir la empresa .....	9
4	ENTORNO COMERCIAL.....	10
5	OBJETIVOS DE LA EMPRESA .....	13
5.1	Corto plazo: 1 año .....	13
5.2	Mediano plazo: 2 a 3 años.....	13
5.3	Largo plazo: 4 a 5 años .....	13
5.4	Mercado.....	14
5.4.1	El Mercado Meta.....	14
5.4.2	Cuantificación de los Clientes Potenciales.....	15
5.4.3	Mercado Competidor.....	17
5.4.4	Mercado Distribuidor .....	18
5.4.5	Venta Directa.....	18
5.4.6	Comunicación y Actividades de promoción y divulgación .....	19
5.4.7	Actividades de Promoción y Divulgación.....	20
5.4.8	Cronograma de las actividades de promoción y divulgación.....	20
5.4.9	Plan de Ventas .....	21
6	POSICIONES ARANCELARIAS.....	21
6.1	Clasificacion Arancelaria en Colombia.....	21
6.2	Clasificacion Arancelaria en Taiwan .....	23
6.3	Capacidad Importadora .....	23

6.4	Participación en Evento-Caminata.....	24
6.5	Rutas de acceso desde Taiwan .....	24
6.6	Liquidación de Costos de Importación.....	27
7	ANALISIS TECNICO .....	29
7.1	Descripción del proceso de Venta.....	29
7.2	Capacidad de Venta.....	30
7.3	Plan de Ventas.....	31
8	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	32
8.1	Costos Personal y Procesos Administrativos .....	33
8.2	Costos Estructura del Punto de Venta.....	34
8.3	Requerimientos de muebles y enseres.....	35
8.4	Requerimientos de Materiales de Oficina .....	35
8.5	Requerimiento de Servicios .....	36
8.6	Requerimientos de personal .....	37
8.6.1	Perfil Laboral - Gerente Financiero .....	37
8.6.2	Perfil Laboral – Coordinador Comercial y Ventas.....	38
8.6.3	Perfil Laboral – Asesor Comercial.....	39
8.6.4	Perfil Laboral – Contador.....	40
9	CONSTITUCION LEGAL.....	41
10	INFORMACION FINANCIERA .....	43
10.1	Aportes de Capital de los Socios .....	43
10.2	Créditos y Préstamos Bancarios .....	43
10.3	Precio del Producto.....	45
10.4	INGRESOS Y EGRESOS .....	46
10.4.1	Ingresos .....	46
10.4.2	EGRESOS .....	46
10.4.3	Inversiones .....	46
10.4.4	Costos Fijos.....	47
10.4.5	Estados Financieros.....	48
10.4.6	Análisis de Sensibilidad .....	50
11	CONCLUSIONES .....	52
12	RESEÑA BIBLIOGRAFICA .....	53

## **1 RESUMEN EJECUTIVO**

La Comercializadora Huellas SAS “Te acompaña” será una empresa que ofrecerá collares localizadores para mascotas caninas, pretendemos entregar una opción de seguridad y confianza para los dueños de estos seres considerados un miembro más de la familia, también el localizador permitirá registrar información general como fecha de vacunas, cumpleaños, encuentros y eventos.

El chip localizador será importado desde Taiwán (China), por los costos la cantidad será de 3.000 unidades por medio aéreo y los collares se comprarán un proveedor nacional.

La venta del producto se realizara en un punto de venta localizado en la ciudad de Medellin en el centro comercial Premium plaza, inicialmente captaremos el interés de los consumidores locales de la ciudad, luego continuaremos con el perímetro de la misma.

Consideramos que actualmente el mercado de las mascotas es amplio por lo tanto a largo plazo incorporaremos otras líneas de productos.

Ofreceremos un precio competitivo para el consumidor ya que entregaremos un accesorio adicional el cual es el collar, además no limitaremos nuestro servicio a una simple entrega, entablaremos una relación con nuestros clientes personalizando información, instrucciones de uso, sugerencias y observaciones.

Nuestra empresa se dará a conocer por medio de publicidad impresa, con la participación en eventos e implementación de la página web.

Realizaremos un aporte de capital total de \$11.007.800 representados en los muebles y enseres para la oficina; además tomaremos un crédito con Bancolombia con una tasa anual del 34% sobre un monto de \$72.128.849 este valor representa un anticipo para iniciar con la actividad comercial como provisión de los gastos de 3 meses como mínimo.

## **2 INTRODUCCION**

Actualmente la tendencia de adquirir una o varias mascotas en las diferentes clases de familias de la ciudad de Medellin ha generado necesidades fundamentales para sus dueños o amos como la seguridad, la salud, la alimentación y el bienestar en general esto brinda la posibilidad de incursionar en este mercado con diferentes productos.

En este proyecto presentaremos la Prefactibilidad de importar collares localizadores a un precio asequible, la venta será directa analizando conceptos económicos, sociales y financieros.

### **3 INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

Comercializadora Huellas S.A.S

**LA COMERCIALIZADORA HUELLAS** será una compañía constituida para importar, ofrecer y vender productos de primera línea para mascotas caninas con el objetivo de generar tranquilidad y seguridad a sus dueños. En la actualidad las familias consideran a las mascotas como un integrante más del hogar de aquí el interés de proporcionar una alternativa de seguridad mediante collares con localizador.

#### **3.2 Tipo de Empresa**

La empresa, HUELLAS S.A.S. se registrara como una Sociedad por Acciones Simplificada por las siguientes razones:

- Facilidades para su constitución
- Bajos costos de registro
- No es necesario Revisor Fiscal para todos los casos
- No necesita junta directiva
- Ideal para negocios familiares
- Facilidad para reformas
- Responsabilidad limitada hasta el monto de sus aportes

Lo anterior contemplado en la legislación colombiana con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008

### **3.3 Descripción de la Empresa**

La comercializadora Huellas SAS será una empresa dedicada a la importación y venta de productos de calidad para mascotas caninas, inicialmente el collar Localizador.

El producto se exhibirá en un punto de venta en el Centro comercial Premium Plaza con el objetivo ofrecer una alternativa de seguridad y protección para aquellos seres considerados en el momento como un integrante más de la familia además prestaremos asesoría por medio del servicio al cliente.

### **3.4 Mision y Vision**

#### **3.4.1 Mision**

Comercializaremos collares con localizador con el objetivo de brindar seguridad a las mascotas caninas y tranquilidad a sus dueños.

#### **3.4.2 Vision**

En el año 2021 la Comercializadora Huellas SAS se constituirá como uno de los principales puntos de venta de productos para mascotas caninas en el mercado local, específicamente collares con localizador.

### 3.5 Descripción del Producto

El collar localizador es un accesorio que incorpora un dispositivo para monitoreo que generara seguridad al dueño de las mascotas caninas, para una ubicación inmediata en caso de un evento de pérdida o extravió. El empaque será una bolsa en cambre de color verde con medidas de 25 x 25 cm.

#### **COLLAR LOCALIZADOR**

##### **Descripción física**

Dimensión.: varias tallas

Peso: 200 gr

Color: variedad de colores.

Empaque: 25 cm 25 cm.



### 3.6 Ventajas Competitivas

- El valor del producto es asequible para los diferentes estratos sociales
- El localizador se ubica en el collar
- El collar es un accesorio se usó frecuente
- El dispositivo del localizador es compatible con aplicativos de QR



- El dispositivo permite registrar también información general como vacunas
- El collar es liviano y cómodo
- Ofrece variedad de tallas, estilos y colores
- Servicio personalizado postventa

### **3.7 Trámites para constuir la empresa**

Los siguientes son los trámites iniciales para la constitución de una sociedad SAS:

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Asignación del NIT
- Matrícula de Industria y Comercio
- 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
- Resolución de facturación y firma digital

#### **4 ENTORNO COMERCIAL**

La economía colombiana posiblemente cerrará el año 2015 con un crecimiento ligeramente superior al 3%, nivel inferior al del año anterior (4.6%) y al promedio de los últimos 15 años

(4.2%).

En el 2015 algunos aspectos que impactaron favorablemente el crecimiento son los siguientes:

la buena posición que ha venido adquiriendo el país en la región e internacionalmente, la solidez de la economía colombiana, el mayor avance en las obras civiles, la buena dinámica del consumo de los hogares y la recuperación de la tasa de cambio, entre otros.

De otro lado, pesaron desfavorablemente la fuerte disminución en los precios de los commodities, en particular el desplome del precio del petróleo que no solo incide sobre la

Balanza externa, sino que además impacta las finanzas públicas; la baja dinámica de la economía

Mundial y en particular el mal desempeño de las economías de la región que se reflejó en

Mercados internacionales deprimidos y por consiguiente en una reducción en las exportaciones; los limitantes en competitividad y los problemas de informalidad y contrabando.

Durante el 2015, el crecimiento de la economía colombiana estuvo liderado por el sector de obras públicas, el café, el comercio y el sector financiero. Por el contrario, el carbón, la industria y las edificaciones registraron tasas negativas o estancamiento en el año.

Desde la perspectiva del gasto, en el 2015 el consumo de los hogares fue un importante motor del crecimiento al aumentar 3.7% en los primeros nueve meses del año. Este buen desempeño se explica en buena parte por el consumo de los servicios y de los bienes no durables.

Los acuerdos comerciales con los que cuenta Colombia constituyen una oportunidad para el comercio exterior del país. A diciembre de 2015, hay trece acuerdos comerciales vigentes y cinco firmados o en negociación. Los países con los que Colombia tiene acuerdos vigentes representaron el 66.7% de las exportaciones entre enero y octubre de 2015, y el 64.9% de las importaciones del país entre enero y septiembre de 2015.

En el 2015, la tasa de cambio presentó una devaluación muy pronunciada. En los primeros 2 meses del año, la TRM se cotizó en su valor mínimo, alrededor de \$2.400. Entre marzo y abril superó la barrera de los \$2.600, volviendo en mayo a su mínimo del año. A partir de ese mes, la TRM se dispara, logrando su nivel máximo en el mes de diciembre (\$3.356) con una devaluación para el año corrido de 39%. (Dane. 2015. Balance 2015 y perspectivas 2016)

## **Mercado Local**

Según cifras de Fenalco, el mercado de las mascotas en el país, alcanza una facturación de más de mil millones de pesos al año.

El gremio sostiene que este negocio está en alza en Colombia, lo que se evidencia con el aumento de lugares “petfriendly”, eventos para los animales de compañía y cientos de servicios a disposición de los dueños y sus mejores amigos.

Por su parte, la Superintendencia de Industria y Comercio señala que “el aumento se debe a una mayor concientización y un mejor conocimiento por parte de los dueños de las mascotas”.

“De hecho, la industria del sector ofrece en el país más de 5.000 productos y servicios de toda índole para el bienestar de las mascotas”, sostiene la SIC.

A su turno, especialistas de Euromonitor Internacional, una agencia especializada en consumo, indican que el crecimiento anual de la industria para finales de 2015, será del 15%.

Entre el universo de productos y servicios sobresalen, peluquerías, atención médica, alojamiento en guarderías y hoteles, spas, boutiques, accesorios, mobiliario, seguros y honras fúnebres están a la orden del día.

También, Zapaticos, collares, champús, tratamientos de hidratación o protección solar, baños higiénicos, uñas de silicona y carritos que parecen coches para bebés llenan las estanterías de los negocios especializados para satisfacer las necesidades de los canes o mininos y sus dueños.

Según Fenalco, de los 3.000 establecimientos que funcionan en las 20 principales ciudades del país, alimentos, juguetes, correas y antiparasitarios lideran las ventas.

“Colombia es un país que gusta de los animales de compañía. Un amo gasta entre 80.000 y 70.000 pesos mensuales en el cuidado de su perro y 20.000 a 200.000 pesos mensuales en el cuidado de su gato. Los animales de compañía sin lugar a dudas ya son un integrante más de la familia”, sostuvieron voceros de Expopet. (Rcn radio, 2015)

## **5 OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

### **5.1 Corto plazo: 1 año**

Iniciar en el mercado local de la ciudad de Medellín con un punto de venta, con la utilización de medios masivos de redes sociales interactuar con nuestros clientes potenciales ofreciendo las bondades de nuestro producto.

De igual manera la fuerza de ventas realizara visitas a tiendas de mascotas de la ciudad con el fin ubicar el producto a la mano de los interesados en brindar bienestar y seguridad a sus mascotas.

### **5.2 Mediano plazo: 2 a 3 años**

La Comercializadora Huellas SAS llevara el producto a los municipios ubicados en el perímetro de la ciudad, en Almacenes o tiendas donde se comercialicen productos para mascotas caninas.

### **5.3 Largo plazo: 4 a 5 años**

Presentar el collar localizador en las plataformas de consumo masivo garantizando así la venta y reconocimiento del producto de inmediato.

Estudiar la posibilidad de ampliar la línea de productos ya que el mercado de mascotas requiere de muchas necesidades como la salud, accesorios, vestimenta e higiene.

## **5.4 Mercado**

### **5.4.1 El Mercado Meta**

Nuestros consumidores directos son los dueños de mascotas como familias, parejas, Jóvenes independientes y trabajadores, personas jubiladas con edades desde los 20 hasta los 50 años, que pertenezcan a los estratos económicos del 3 al 6.

Una encuesta por Fenalco determino que, en Colombia, seis de cada diez familias cuentan con alguna mascota en su casa, siendo los perros los animales preferidos, seguidos por los gatos.

Así lo revela una reciente encuesta auspiciada por la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco), en la que se evidencia que el mercado de las mascotas es una gran oportunidad en “aquellas sociedades donde el crecimiento poblacional se ha vuelto lento y donde el número de hijos por mujer descende”.

“Una mascota brinda diversión, compañía e inclusive seguridad. En el país existen alrededor de 2.700 establecimientos de comercio al por menor que ofrecen este tipo de productos”, indica el estudio de Fenalco.

Se presume que los alimentos para mascotas son los que más generan ventas para este comercio, así como servicios funerarios, juguetes, entre otros.

“El valor promedio de la producción nacional de comida para perro en los últimos años ha sido del orden de los \$600.000 millones. Servicios funerarios para mascotas, ropa, juguetes, hoteles, restaurantes y spas dedicados a los animales son cada vez más demandados”, agrega el estudio, en el que se señala que en los supermercados los espacios para exhibir comida y productos para mascotas es cada vez mayor.

“Sería deseable que los almacenes de gran formato se asocien con especialistas en veterinaria, que brinden atención especializada al consumidor”, precisa Fenalco. (El espectador, 2015)

#### 5.4.2 Cuantificación de los Clientes Potenciales

##### Tipo de consumidor: Directo

Nuestros consumidores directos son los dueños de mascotas como familias, parejas, Jóvenes independientes y trabajadores, personas jubiladas con edades desde los 20 hasta los 50 años, que pertenezcan a los estratos económicos del 3 al 6.

INDICADORES DE VIVIENDA MUNICIPIO DE MEDELLIN					
Número de habitantes	2.368.282				
Número de viviendas según el estrato	Estrato de la Vivienda	Urbano	Rural	Total	%
	Estrato 1	81674,17388	3746,625355	85.421	11,99
	Estrato 2	216.967	36.435	253.402	35,56
	Estrato 3	193.053	13.062	206.115	28,92
	Estrato 4	78.129	332	78.460	11,01
	Estrato 5	57.971	108	58.079	8,15
	Estrato 6	31.156	34	31.190	4,38
	<b>Total viviendas</b>	<b>658.950</b>	<b>53.717</b>	<b>712.667</b>	<b>100,01</b>
Número de hogares en la vivienda	Número de hogares	Urbano	Rural	Total	%
	Un hogar	656.975	53.717	710.692	99,72
	Dos hogares	1.761	0	1.761	0,25
	Tres hogares	160	0	160	0,02
	Cuatro o más hogares	53	0	53	0,01
	<b>Total Viviendas</b>	<b>658.949</b>	<b>53.717</b>	<b>712.666</b>	<b>100,00</b>
	<b>Total Hogares</b>	<b>714,906</b>			
	<b>Hogares por Vivienda</b>	<b>1,003</b>			
Viviendas según tipo	Tipo de Vivienda	Urbano	Rural	Total	%
	Rancho, vivienda de desechos	320,973842	104,3712004	425,3450424	0,06
	Cuarto(s)	1.818	211	2.030	0,28
	Cuarto en inquilinato	0	0	0	0
	Apartamento	459.968	26.705	486.672	68,29
	Casa	196.843	26.697	223.540	31,37
	<b>Total</b>	<b>658.950</b>	<b>53.717</b>	<b>712.667</b>	<b>100</b>

<b>Total Medellín</b>												
<b>Grandes grupos de edad</b>	<b>1993</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>0-14 años</b>	28,03	22,32	21,80	21,28	20,77	20,30	19,86	19,47	19,12	18,82	18,54	18,29
<b>15-64 años</b>	65,76	69,34	69,92	70,38	70,78	71,11	71,33	71,52	71,61	71,62	71,59	71,51
<b>65 años y más</b>	6,21	8,34	8,28	8,35	8,45	8,59	8,80	9,01	9,27	9,56	9,87	10,20
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

<b>Población Municipio de Medellín</b>												
<b>Sexo</b>	<b>1993</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Hombres</b>	880.445	1.043.926	1.055.258	1.067.419	1.079.381	1.091.252	1.103.159	1.114.923	1.126.595	1.137.937	1.148.961	1.159.759
<b>Mujeres</b>	913.046	1.170.568	1.183.745	1.197.825	1.211.997	1.226.084	1.239.890	1.253.359	1.266.416	1.279.388	1.292.162	1.304.563
<b>Total Medellín</b>	<b>1.793.491</b>	<b>2.214.494</b>	<b>2.239.003</b>	<b>2.265.244</b>	<b>2.291.378</b>	<b>2.317.336</b>	<b>2.343.049</b>	<b>2.368.282</b>	<b>2.393.011</b>	<b>2.417.325</b>	<b>2.441.123</b>	<b>2.464.322</b>



### 5.4.3 Mercado Competidor

Relacionamos nuestros competidores los cuales en una gran mayoría desarrollan las ventas on line:

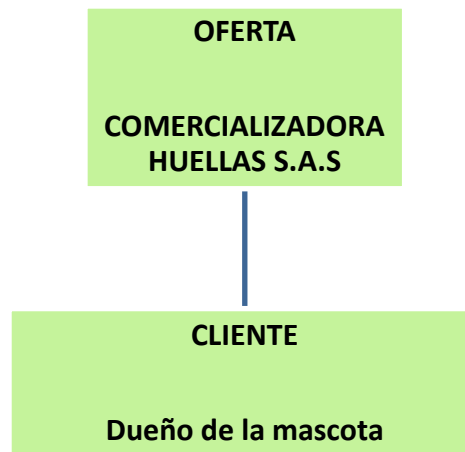
Nombre	Página web	Precio	Producto con el cual competimos
TRACTIVE GPS	<a href="http://www.tractive.com">www.tractive.com</a>	\$ 210.000	comercializa el chip GPS
VETE CHIP	<a href="http://www.vetechip.com">www.vetechip.com</a>	\$ 60.000	con el chip localizador
TIENDASMASCOTAS	<a href="http://www.tiendasmascotas.com">www.tiendasmascotas.com</a>	\$ 40.000	Solo collar con variedades y estilos

Nombre	Fortalezas y debilidades con respecto al producto	Estrategias de Promoción, Comunicación y ventas	Canales de distribución
<b>Tractive GPS</b>	Fortalezas un producto totalmente innovador cuenta chip inteligente con <u>GPS capaz de localizar</u> a su mascota todo el tiempo evitando la pérdida de la mascota. Debilidades producto muy costoso y pesado.	Página web, compras online	detallistas
<b>Vete chip</b>	Fortalezas localizar de animales, producto certificado con las normas ISO. Debilidades le puede ocasionar a la mascota una infección ya que el producto será introducido internamente al animal.	Página web pagos online.	detallistas
<b>Tienda mascotas</b>	Fortaleza la gran variedad de productos, debilidades muchos competidores directos	Página web, compras online	detallistas

#### 5.4.4 Mercado Distribuidor

La Comercializadora Huellas S.A.S utilizará el canal de venta directa a través del punto de venta, este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, la venta directa es un canal de distribución al por menor que se expande rápidamente y que se basa principalmente en ser un negocio que requiere el contacto personal con el consumidor donde realizaremos una explicación o demostración del collar localizador.

#### 5.4.5 Venta Directa



Nuestro punto de venta se encuentra ubicado en el Centro Comercial Plaza en la ciudad de Medellín, este centro comercial cuenta con una gran variedad de locales comerciales, una amplia zona de comidas, el canon de arrendamiento tiene un costo mensual de \$ 2.000.000 los cuales tienen incluido el valor administración y vigilancia del centro comercial, los servicios públicos son facturados por EPM con un costo mensual de \$250.000.

Contaremos con dos vendedores quienes son los encargados de visitar las veterinarias y tiendas de mascotas de la ciudad y los municipios del departamento de Antioquia.

Crearemos un Portal Electrónico o Página Web, que contendrá todas las características de los servicios y además se presentará consejos y tips sobre mascotas, habrá un link que les permitirá a los usuarios comprar nuestros productos personalizados; además daremos principal importancia al marketing por Internet, e-mailing, blogs y publicidad en redes sociales.

#### **5.4.6 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación**

##### **Logo de la Empresa**



- ✓ Los colores negro y gris representan en marketing el Silencio, elegancia y poder.
- ✓ Aunque estrictamente el blanco no es un color, si no la ausencia de éste, transmite plenitud, y sinceridad. Se asocia a la luz, bondad, inocencia, pureza y virginidad, se le considera el color de la perfección.

- ✓ El verde es el color del crecimiento, la primavera, la renovación y el renacimiento.  
Está asociado con la salud, la frescura, la paz y la solución de los problemas.

**SLOGAN:** Te acompaña

El slogan ofrece a nuestros clientes un llamado a la confianza, con la plena intención de hacernos partícipes en la protección y cuidado de sus mascotas, expresarles que entendemos la importancia de estos seres en sus vidas.

Nombre comercial: Collar Localizador

#### 5.4.7 Actividades de Promoción y Divulgación

- ✓ Entrega de volantes en el punto de venta y en la feria
- ✓ Información directa en el punto de venta
- ✓ Campañas de email marketing
- ✓ Presentación del collar localizador en el mes de julio en la feria
- ✓ Información del producto en la página web

#### 5.4.8 Cronograma de las actividades de promoción y divulgación

Actividad	Mes	Costo
Volantes 12.000	todo un año	\$ 1.000.000
Evento-caminata	julio	\$ 2.000.000
Página web	todo un año	\$ 700.000

### 5.4.9 Plan de Ventas

Nuestro presupuesto de ventas para el primer año inicia en el mes 4 ya que tomaremos 3 meses para constituir nuestra empresa, adecuar el punto de venta y hacer entrega de volantes publicitarios.

Mes a mes	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Total año
Cantidad Collares	100	150	200	350	450	350	400	450	490	2.940

## 6 POSICIONES ARANCELARIAS

### 6.1 Clasificación Arancelaria en Colombia

P.A. 85.26.91.00.00

#### Descripción

- Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
- Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando.
- Los demás:
- Aparatos de radionavegación

Gravamen para importaciones – 8526910000		
Concepto	Tarifa - Fórmula	Desde
GRAVAMEN ARANCELARIO	0%	15-ago-2012

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Documentos soporte para importaciones – 8526910000							Cerrar ventana
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países	
Autorización de importación - Ejército Nal.Intendencia Local Comando Ejército	PREVIO	OPCIONAL	NO	04-nov-2015	...		
Registro - Superintendencia De Vigilancia Y Seguridad Privada	PREVIO	OPCIONAL	NO	04-nov-2015	...		
Visto Bueno - Superintendencia De Vigilancia Y Seguridad Privada	PREVIO	OPCIONAL	NO	04-nov-2015	...		


MUSCA

## 6.2 Clasificación Arancelaria en Taiwan

P A 89059020007

### Descripción

Hs codes & duty rates for GPS intelligent for dog

Import to country	HS commodity code	MFN duty rate	Sales tax	Additional duties & taxes	Country specific import restrictions
Taiwan (ROC)	8905.90.20007	0%	5%	<ul style="list-style-type: none"><li>• Commodity tax</li><li>• Health welfare tax</li><li>• Liquor tax</li><li>• Trade promotion fee (0.04% CIF)</li><li>• Tobacco tax</li></ul>	

## 6.3 Capacidad Importadora

La Comercializadora Huellas S.A.S., importará desde Taipei-Taiwán el Micro Chip para lo cual tiene estimado realizar la primera compra por 3.000 unidades, el precio de compra es de USD 2.00 Unidad y la importación se manejará bajo el término de negociación es CIF Medellín.

La producción de los Collares está a cargo de Kinky Mascotas, con un pedido inicial de 3000 unidades, el precio de compra es de \$ 7.000 Unidad.

## 6.4 Participación en Evento-Caminata

Desde el año 1.999 Tierragro reúne a las familias con sus mascotas para disfrutar de una caminata en el marco de la Feria de Flores, el fin es dar a conocer lo importante que son estos seres para sus dueños y con ello su protección y cuidado. La caminata es anual, en julio de 2016 se cumplió la versión número 17 en la cual participaron 50.000 dueños con sus queridas mascotas.

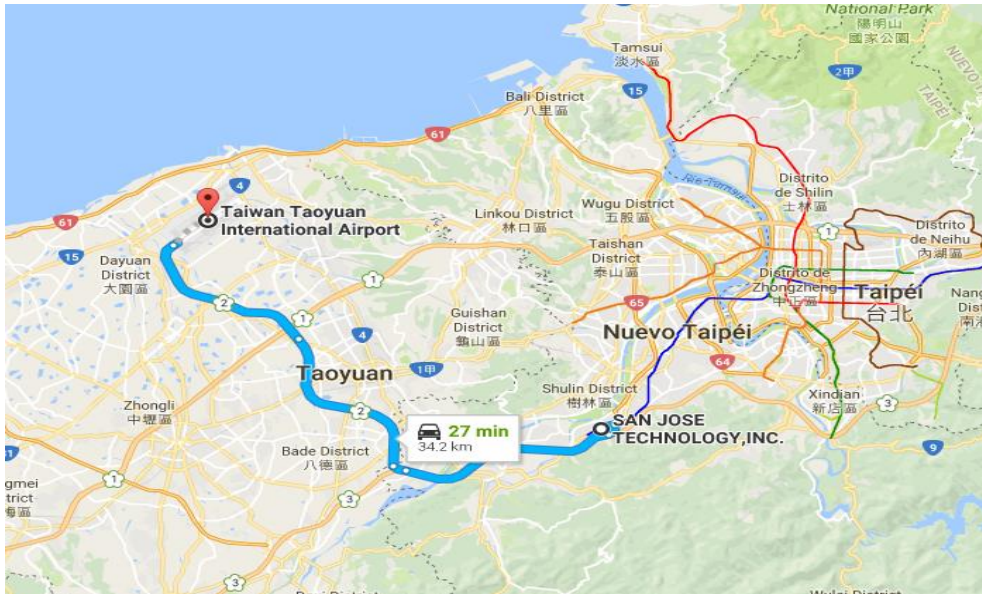
DETALLE	VALOR
Hidratación	\$ 62.000
2 Stand	\$ 1.600.000
Volantes 3,000	\$ 238.000
Pago 2 personas	\$ 100.000
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 2.000.000</b>



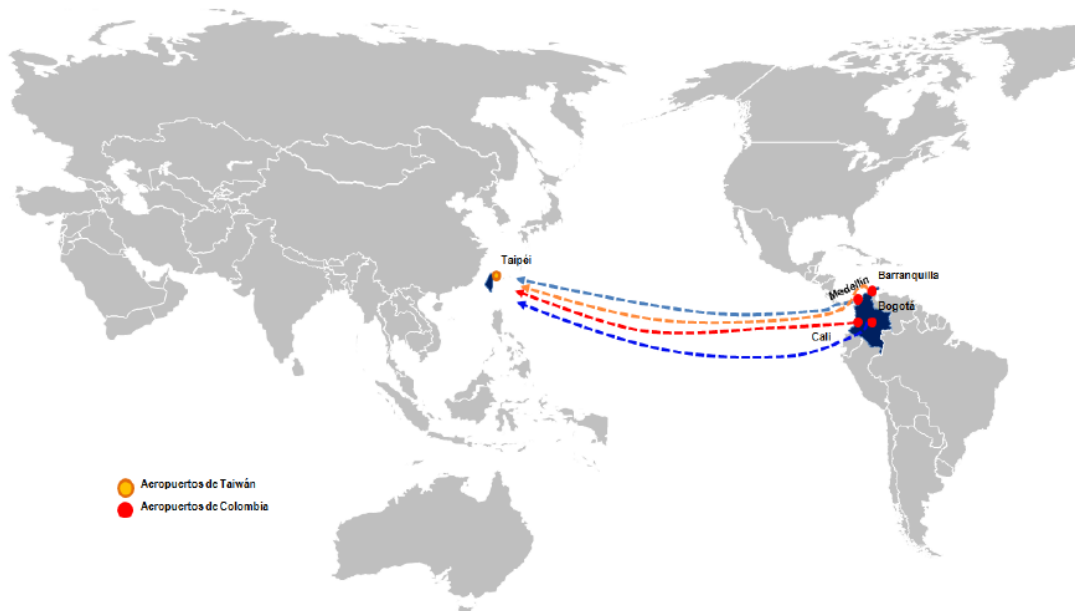
## 6.5 Rutas de acceso desde Taiwan

Traslado de la mercancía vía terrestre desde la empresa San José Technology hasta el aeropuerto de Taipéi, trayecto de 27 minutos.



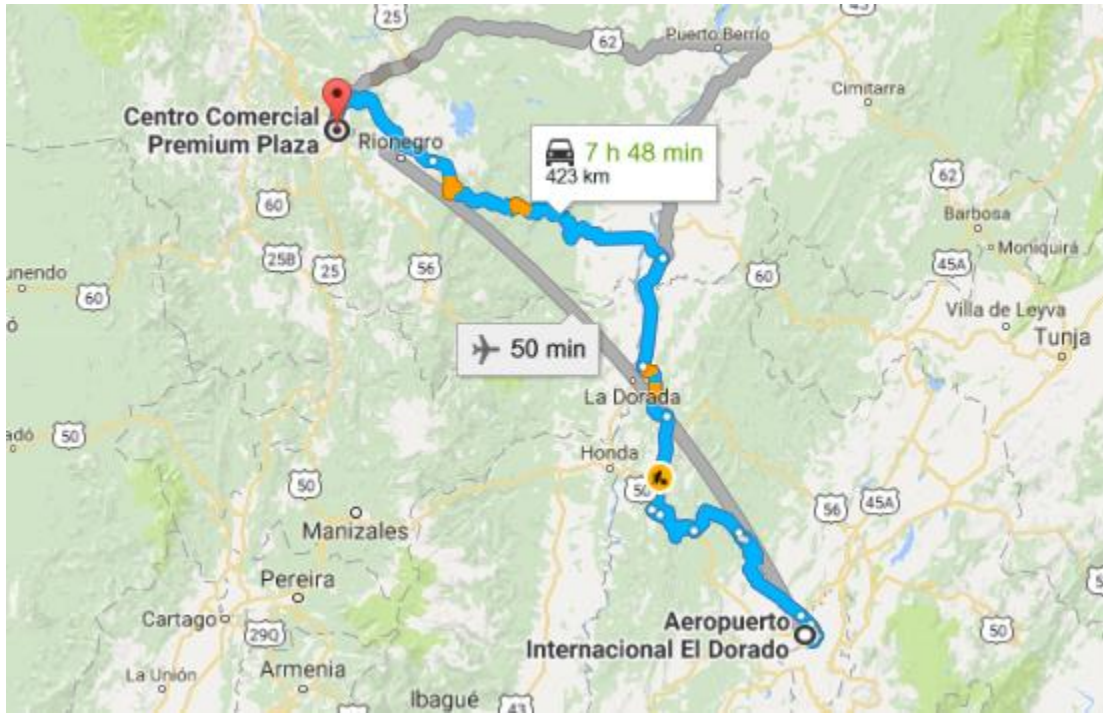


La oferta de transporte de carga por vía aérea es prestada por tres (3) aerolíneas de carga que prestan servicios regulares con conexión principalmente en ciudades de Estados Unidos y Luxemburgo. Los tiempos de tránsito se logran encontrar desde las 10h 15 min hasta un día desde el Aeropuerto Internacional de Taiwán Taoyuan.



Aerolínea	Conexiones	Frecuencia	Clase
	Luxemburgo-Luxemburgo	Miércoles, Viernes y Sábado	Carga
	Memphis-Estados Unidos	Todos los días	Carga
	Miami-Estados Unidos	Martes, Domingo y Sábado	Carga

La mercancía llegara al aeropuerto el Dorado de Bogotá hasta el punto de venta en el centro comercial Premium Plaza.



## 6.6 Liquidación de Costos de Importación

Después de la fecha de la orden de compra, el proveedor tiene 20 días para el envío del Chip a Colombia bajo el término CIF, ésta importación se hará aérea por el tiempo de tránsito.

**COMERCIALIZADORA HUELLAS S.A.S**  
**LIQUIDACION DE IMPORTACIÓN**

<b>FECHA DE LIQUIDACION</b>	29/08/2016
<b>IMPORTACION</b>	<b>IMPO 001/16</b>
<b>PROVEEDOR</b>	SAN JOSE TECHNOLOGY INC FAC 0987
<b>PRODUCTO</b>	MICRO CHIP GPS
<b>CANTIDAD</b>	<b>3.000</b>
<b>ORIGEN</b>	TAIPE-TAIWAN
<b>AEROPUERTO DE DESEMBARQUE</b>	RIONEGRO
<b>FORMA DE PAGO</b>	ANTICIPADO
<b>OC</b>	140798
<b>PRECIO DE COMPRA</b>	USD
<b>DECLARACION DE IMPORTACIÓN</b>	482016000343371-1

<b>VALOR EXW USD</b>	2,00	6.000,00
<b>TRM AGOSTO 29 / 2016</b>	\$ 2.882,69	6.000,00
<b>Valor EXW COP</b>		<b>17.296.140,00</b>

**RELACION GASTOS**

DESCRIPCION	PRESTADOR SERV	VALORES
IMPUESTO ARANCELARIO ( 0% )	-	-
IVA 16%		2.767.382,40
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>		<b>2.767.382,40</b>
<b>COSTOS EN ORIGEN</b>		
FLETE PROVEEDOR AEROPUERTO	MARIO LONDOÑO	190.000,00
AMS	MARIO LONDOÑO	25.600,00
SECURITY FEE	MARIO LONDOÑO	24.000,00
CORTE DE GUIA	MARIO LONDOÑO	20.500,00
<b>VALOR FCA</b>		<b>260.100,00</b>
<b>GASTOS FLETE AEREO</b>		
FUEL SURCHARGE	MARIO LONDOÑO	30.000,00
HANDLING	MARIO LONDOÑO	68.000,00
TERMINAL FEE	MARIO LONDOÑO	39.000,00
HAWB	MARIO LONDOÑO	39.000,00
COSTOMS CLEARANCE	MARIO LONDOÑO	67.000,00
THC ORIGEN	MARIO LONDOÑO	20.000,00
FLETE 45 KG.	MARIO LONDOÑO	260.000,00
<b>VALOR CPT RIONEGRO</b>		<b>783.100,00</b>
<b>COSTOS EN DESTINO</b>		
SEGURO M/CIA	LA PREVISORA	90.396,20
<b>VALOR CIF</b>		<b>873.496,20</b>
DESCARGUE DIRECTO	MARIO LONDOÑO	53.000,00
<b>VALOR DAT</b>		<b>926.496,20</b>
TRASLADO ZONA ADUANERA	MARIO LONDOÑO	87.000,00
LIBERACION Y SEGURIDAD	MARIO LONDOÑO	87.000,00
GASTOS EN DESTINO	MARIO LONDOÑO	96.000,00
LIBERACION DE CARGA	MARIO LONDOÑO	32.000,00
GRAVAMEN FINANCIERO	MARIO LONDOÑO	1.100,00
SERVICIO AGENCIAMIENTO ADUANERO	MARIO LONDOÑO	280.000,00
ELABORACION DECLARACION DE IMPORTACION	MARIO LONDOÑO	20.000,00
GASTOS CONSOLIDADOS	MARIO LONDOÑO	80.000,00
TRANSPORTE TERRESTRE RIONEGRO - MEDELLIN	MARIO LONDOÑO	150.000,00
<b>TOTAL GASTOS IMPORTACION DDP</b>		<b>1.759.596,20</b>
<b>TOTAL COSTO IMPORTACION</b>		<b>17.296.140,00</b>
<b>SUB TOTAL COSTOS + GASTOS IMPORTACION</b>		<b>19.055.736,20</b>
<b>IMPREVISTO 0.5% GASTO + COSTO</b>		<b>95.278,68</b>
<b>VALOR TOTAL IMPORTACION</b>		<b>19.151.014,88</b>
<b>COSTO UNIDAD</b>		<b>6.383,67</b>

## 7 ANALISIS TECNICO

### 7.1 Descripción del proceso de Venta



La Comercializadora Huellas SAS ingresara a su inventario 3000 unidades de collares con localizador para mascotas caninas, dicha cantidad será adquirida por la ventaja de costo en el Proceso de Importación, generando así una opción de tranquilidad a los dueños de dichas mascotas. Se aprovechara la afluencia que tiene el Centro Comercial Premium Plaza para entregar publicidad por medio de volantes ya que podemos obtener clientes efectivos y potenciales.

Un Administrador de Punto de Venta con perfil comercial cumplirá funciones de servicio al cliente y venta directa en el Punto igualmente atenderá consultas en las diferentes redes

sociales. Dos vendedores ofrecerán nuestro producto en Tiendas de Mascotas y Veterinarias en la ciudad de Medellín.

Se creara una página web con la información del collar, noticias y eventos del mercado canino, con la información de la empresa y los medios de contacto.

Cuando uno o varios clientes asistan a nuestra tienda debemos identificar su necesidad real, para ello antes nos hemos capacitado en cuanto a bondades, beneficios, funcionamiento, garantías e información general de nuestro producto con el fin de brindar posibilidades inmediatas y rentables a su deseo de cuidar la integridad de sus amigas las mascotas caninas.

### **Proceso de Post Venta**

- ✓ Recopilar base de datos para seguimiento
- ✓ Brindar acompañamiento sobre el producto
- ✓ Lograr fidelidad y reconocimiento
- ✓ Incrementar las ventas por medio de referidos

## **7.2 Capacidad de Venta**

En nuestra Comercializadora Huellas S.A.S venderemos inicialmente collares localizadores, nos ubicaremos en el centro comercial Premium plaza Cra 43A Calle 30 en Medellín Antioquia, la capacidad de comercialización del negocio está sujeta a la capacidad de venta de 2 vendedores, uno de ellos será externo realizara visitas a veterinarias y tiendas de la ciudad de Medellín, el cual tendrá las siguientes cualidades como: Ser un buen negociador, proactivo, capacidad para anticiparse, capacidad de análisis y de dar feedback.

Le vendedor de planta del punto de venta será un buen negociador dando una excelente asesoría al cliente, generarle la necesidad al cliente de compra, practicara un excelente

servicio al cliente día a día.

### 7.3 Plan de Ventas

A continuacion se presenta el plan de comercializacion, basado en la proyeccion de ventas y la capacidad de comercializacion descrita anteriormente, esta proyeccion se realiza para 9 meses de funcionamiento, es importante aclarar que se consideran 3 meses de etapa preoperativa antes del inicio de la comercializacion de productos.

Mes a mes	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Total año
Cantidad Collares	100	150	200	350	450	350	400	450	490	2.940

#### Proyección de ventas (duración 9 meses)

La capacidad planteada para la venta es de 13 collares aproximadamente por día durante 26 días al mes, cumpliendo una jornada laboral ordinaria de 8 horas de lunes a sábado.

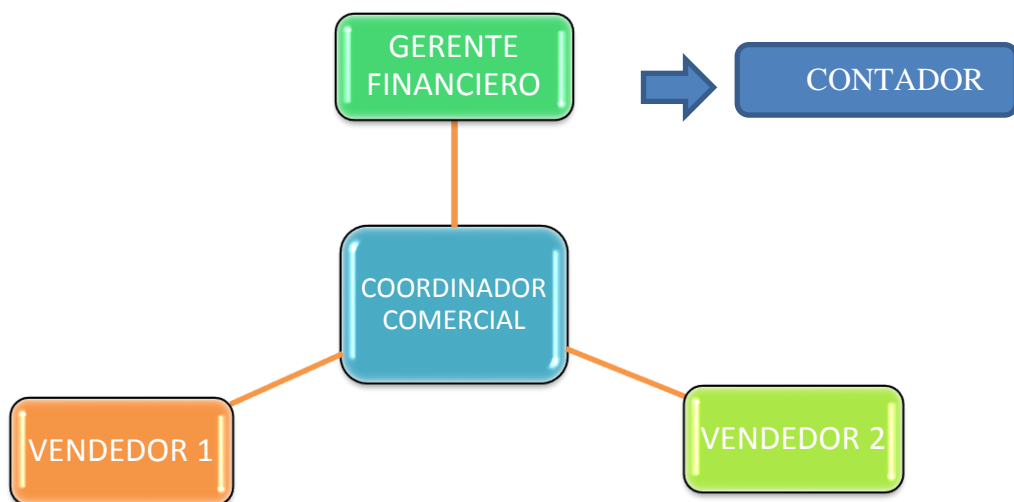
Iniciaremos con un total de ventas en el primer mes de 100 unidades, la meta se incrementara de acuerdo a lo indicado en la proyección de ventas.

Dispondremos de 60 unidades en bodega para suplir averías y garantías, lo cual corresponde a un 2% de los colares con localizador adquiridos.

## 8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Nuestra estructura será formal con división de actividades dentro de la empresa, permitirá a los integrantes autoridad, responsabilidad, delegación, unidad de mando, jerarquía, tramo de control y equidad en la carga de trabajo.

Vincularemos una cantidad mínima de talento humano ya que iniciaremos con un punto de venta, este estará direccionado a incentivar y concretar ventas del collar localizador de manera detallada con el objetivo de contribuir de forma dinámica en el crecimiento de la compañía.





## 8.1 Costos Personal y Procesos Administrativos

### Nomina Comercializadora Huellas SAS

CARGO	SALARIO	DÍAS LAB	DEVENGADO			TOTAL DEDUCCIONES			TOTAL A PAGAR
			SUEL-DEVENG	AUX TRANSP	TOTAL DEVENG	EPS	PENSION	TOTAL DEDUCC	
GERENTE FINANCIERO	1.000.000	30	1.000.000	77.700	1.077.700	40.000	40.000	80.000	997.700
COORDINADOR CCIAL-VTAS	800.000	30	800.000	77.700	877.700	32.000	32.000	64.000	813.700
VENDEDOR 1	700.000	30	700.000	77.700	777.700	28.000	28.000	56.000	721.700
VENDEDOR 2	700.000	30	700.000	77.700	777.700	28.000	28.000	56.000	721.700
<b>TOTALES</b>	<b>3.200.000</b>		<b>3.200.000</b>	<b>310.800</b>	<b>3.510.800</b>	<b>128.000</b>	<b>128.000</b>	<b>256.000</b>	<b>3.254.800</b>

### Liquidacion de aportes se seguridad social

CARGO	SALARIO	DÍAS	%ARL	EPS	PENSION	ARP	CCF	TOTAL APORTES
GERENTE FINANCIERO	1.000.000	30	0,522%	85.000	120.000	5.220	90.000	300.220
COORDINADOR CCIAL-VTAS	800.000	30	0,522%	68.000	96.000	4.176	72.000	240.176
VENDEDOR 1	700.000	30	0,522%	59.500	84.000	3.654	63.000	210.154
VENDEDOR 2	700.000	30	0,522%	59.500	84.000	3.654	63.000	210.154
<b>TOTALES</b>	<b>3.200.000</b>			<b>272.000</b>	<b>384.000</b>	<b>16.704</b>	<b>288.000</b>	<b>960.704</b>

### Provision para Prestaciones Sociales

CARGO	SUELDO	AUX TRANSP	TOTAL DEVENG	DÍAS	CESANT	INT/CESAN	PRIMA	VACAC	TOTAL PRESTACIONES SOCIAL
GERENTE FINANCIERO	1.000.000	77.700	1.077.700	30	89.808	10.777	89.808	41.700	232.094
COORDINADOR CCIAL-VTAS	800.000	77.700	877.700	30	73.142	8.777	73.142	33.360	188.420
VENDEDOR 1	700.000	77.700	777.700	30	64.808	7.777	64.808	29.190	166.584
VENDEDOR 2	700.000	77.700	777.700	30	64.808	7.777	64.808	29.190	166.584
<b>TOTALES</b>	<b>3.200.000</b>	<b>310.800</b>	<b>3.510.800</b>		<b>292.567</b>	<b>35.108</b>	<b>292.567</b>	<b>133.440</b>	<b>753.681</b>

La Comercializadora debera incurrir en un gasto mensual de \$4'969.185 para cubrir salarios, seguridad social y provison de prestaciones sociales del Talento Humano.

De igual manera se contrata los servicio de un contador publico, a quien se le cancelara mensualmente un valor de \$500.000.

## 8.2 Costos Estructura del Punto de Venta

### Locación

El personal comercial y administrativo desarrollara la actividad de venta de los collares con localizador para mascotas caninas en el Centro Comercial Premium Plaza en la Cra 43A Calle 30 en Medellín Antioquia, tomara un local comercial con un canon de arrendamiento mensual de \$2'000.000.

### Plano del Punto de Venta



### 8.3 Requerimientos de muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	VALOR/U	TOTAL
ESCRITORIOS MODULO MULTIPLE EN L	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
STAND PUBLICITARIO GONDOLAS	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000
SILLAS ERGONOMICAS	3	\$ 60.000	\$ 180.000
SILLAS AUXILIARES	4	\$ 45.000	\$ 180.000
EXTINTORES	2	\$ 40.000	\$ 80.000
TELEFONOS	1	\$ 50.000	\$ 50.000
ESPEJOS PUNTOS DE VENTA	2	\$ 60.000	\$ 120.000
GANCHOS EXHIBIDORES	20	\$ 1.390	\$ 27.800
EXHIBIDORES- MANIQUIS DE PERRO	2	\$ 200.000	\$ 400.000
IMPRESORA/MULTIFUNCIONAL	1	\$ 580.000	\$ 580.000
SOFTWARE ADMINISTRATIVO	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
COMPUTADORES	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
PORTATIL	2	\$ 850.000	\$ 1.700.000
CELULRES	3	\$ 400.000	\$ 1.200.000
VENTILADORES	2	\$ 145.000	\$ 290.000
JUEGO MUEBLE DE SALA	1	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>TOTAL MUEBLES ENSERES</b>			<b>\$ 11.007.800</b>

### 8.4 Requerimientos de Materiales de Oficina

Material	Cantidad	Valor Unidad	Valor Total	Proveedor
Ganchos de cosedora	6	\$ 5.200	\$ 31.200	Papeleria Papyser
Agenda Cuaderno	12	\$ 12.000	\$ 144.000	Papeleria Papyser
Bolígrafo Kilométrico	60	\$ 500	\$ 30.000	Papeleria Papyser
Portaminas	12	\$ 900	\$ 10.800	Papeleria Papyser
Caja de minas	10	\$ 1.700	\$ 17.000	Papeleria Papyser
Borradores	10	\$ 300	\$ 3.000	Papeleria Papyser
Resaltador	8	\$ 1.400	\$ 11.200	Papeleria Papyser
Liquid Paper	18	\$ 2.500	\$ 45.000	Papeleria Papyser
Bisturí	6	\$ 6.900	\$ 41.400	Papeleria Papyser
Pegastic	12	\$ 4.700	\$ 56.400	Papeleria Papyser
Caja de Clic	24	\$ 3.100	\$ 74.400	Papeleria Papyser
Resma de papel impresora	25	\$ 9.400	\$ 235.000	Papeleria Papyser
Huellero (1 vez al año)	2	\$ 8.200	\$ 16.400	Papeleria Papyser
Sellos (1 vez al año)	2	\$ 32.000	\$ 64.000	Papeleria Papyser
Cosedora (1 vez al año)	2	\$ 26.000	\$ 52.000	Papeleria Papyser
Calculadora (1 vez al año)	10	\$ 12.900	\$ 129.000	Papeleria Papyser
Tijeras (1 vez al año)	5	\$ 5.000	\$ 25.000	Papeleria Papyser
Sacaganchos (1 vez al año)	5	\$ 4.100	\$ 20.500	Papeleria Papyser
<b>TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA</b>			<b>\$ 1.006.300</b>	

## 8.5 Requerimiento de Servicios

<b>NOMBRE</b>	<b>VALOR</b>
Arriendo punto de venta	\$ 2.000.000
Servicios públicos	\$ 600.000
Teléfono e Internet	\$ 150.000
Publicidad y promoción	\$ 1.000.000
Participación en feria local	\$ 2.000.000
Página web	\$ 700.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.450.000</b>

## 8.6 Requerimientos de personal

### 8.6.1 Perfil Laboral - Gerente Financiero

NOMBRE DEL CARGO	Gerente Financiero
PERSONAL A CARGO	Coordinador Comercial y Contador
SALARIO PROMEDIO	\$1'000.000
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
FORMACION ACADEMICA	Profesional en el área de administración de empresas, Mercadeo Negocios Internacionales y/o otros
HABILIDADES	Manejo de inglés 90%
EXPERIENCIA LABORAL	Mínimo 4 Años Comprobables
COMPETENCIAS	Buen Negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, Flexibilidad, Proactivo, Capacidad de anticiparse, Capacidad de análisis y de dar Feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Liderar la formulación del presupuesto de ventas y hacer seguimiento continuo para su cumplimiento.</li><li>✓ Garantizar el control exhaustivos de gastos derivados de las actividades operativas</li><li>✓ Velar por una buena rotación de la cartera</li><li>✓ Detectar oportunamente el cumplimiento de normas establecidas en los reglamentos internos de la empresa y posibles problemas organizacionales, mediante la observación permanente del clima laboral.</li><li>✓ Mantener estadísticas para evaluar periódicamente el desempeño y la capacidad de los procesos</li><li>✓ Dirigir las actividades de mejoramiento continuo, priorizando problemas a resolver, orientado su diagnóstico y adoptando las decisiones pertinentes para eliminarlas.</li><li>✓ Velar por el mantenimiento de un clima organizacional y estimulante, que propicie la participación del personal y el mejoramiento continuo.</li><li>✓ Fomentar una cultura de prevención en cuanto a riesgos profesionales y ambientales.</li><li>✓ Identificar las necesidades de capacitación y solicitar la realización de dichos programas en salud ocupacional, educación ambiental, calidad y otros</li></ul>	

## 8.6.2 Perfil Laboral – Coordinador Comercial y Ventas

NOMBRE DEL CARGO	Coordinador Comercial y Ventas
JEFE DIRECTO	Gerente Financiero
PERSONAL A CARGO	Asesores comerciales
SALARIO PROMEDIO	800.000 + Prestaciones Sociales
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
FORMACION ACADEMICA	Tecnólogo en el área de mercadeo y ventas, Comercio internacional y/o Similares
EXPERIENCIA LABORAL	Mínimo 3 Años Comprobables
<b>COMPETENCIAS</b>	
	Buen Negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, Flexibilidad, Proactivo, Capacidad de anticiparse, Capacidad de análisis y de dar Feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garantizar operación 100% exitosa y una excelente interacción entre los miembros del equipo de trabajo y clientes internos y externos del almacén, para que los objetivos y metas propuestas se cumplan a cabalidad.</li> <li>✓ Garantizar inventarios perfectos apoyados en la, realización de inventarios periódicos, repiqueteo de productos.</li> <li>✓ Identificar necesidades y expectativas de clientes, para aumentar el nivel de ventas en la compañía.</li> <li>✓ Consolidar, Motivar y capacitar al equipo de trabajo (producto, servicio, técnicas de venta, experiencia de la marca)</li> <li>✓ Hacer uso óptimo y eficaz de los recursos y activos a cargo (equipos, insumos, material de exhibición, etc)</li> <li>✓ Manejar la caja y todos los procesos de la misma, garantizando confiabilidad en el proceso para evitar pérdidas o malos manejos del dinero.</li> </ul>	

### 8.6.3 Perfil Laboral – Asesor Comercial

NOMBRE DEL CARGO	Asesor Comercial
JEFE DIRECTO	Coordinador Comercial
PERSONAL A CARGO	No Aplica
SALARIO PROMEDIO	700.000 + Prestaciones Sociales + Comisiones
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
FORMACION ACADEMICA	Técnico en el área de mercadeo y ventas, Comercio internacional y/o Otros
EXPERIENCIA LABORAL	Mínimo 1 Año Comprobables
COMPETENCIAS	Buen Negociador, Orientado a Resultados, Comprometido con lo que hace, Capacidad de adaptación, Flexibilidad, Proactivo, Capacidad de anticiparse, Capacidad de análisis y de dar Feedback.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Determinación y actitud. Determinación para vender su producto o servicios, y actitud para superar las dificultades con las que se puede encontrar.</li> <li>✓ Confianza en sí mismo y en su producto. Sabe que él es la persona adecuada que le ofrecerá el producto adecuado.</li> <li>✓ Energía y entusiasmo. Con lo que contagiará a sus compañeros y a los clientes</li> <li>✓ Paciencia y perseverancia. Paciencia para tratar con el cliente más difícil, y perseverancia para ser focalizado constantemente en el objetivo.</li> <li>✓ Honestidad y sinceridad. Honesto y sincero con lo que puede ofrecer.</li> <li>✓ Persuasión y empatía. Influencia al cliente y se pone en su lugar siendo él.</li> <li>✓ Buena comunicación y facilidad de palabras. Comunica claramente sus ideas, y cuenta con facilidad de palabra para expresar las cosas que quiere decir de manera apropiada y coherente.</li> <li>✓ Buena apariencia. Su imagen no le representa solo a él, representa también a la empresa.</li> <li>✓ Competitividad. Le gustan los retos y se encuentra bien gestionándolos; para él cada dificultad es una oportunidad.</li> <li>✓ Conocimiento de su producto y/o servicio. Conoce muy bien sus características, beneficios y soluciones.</li> </ul>	

### 8.6.4 Perfil Laboral – Contador

NOMBRE DEL CARGO	Contador
JEFE DIRECTO	Gerente financiero
PERSONAL A CARGO	No Aplica
SALARIO PROMEDIO	\$500.000
<b>PERFIL MINIMO REQUERIDO</b>	
FORMACION ACADEMICA	Profesional en contaduría pública, con tarjeta profesional.
EXPERIENCIA LABORAL	Mínimo 6 Años Comprobables
COMPETENCIAS	Dentro de sus conocimientos académicos el Contador Público están: Contabilidad, Auditoria, Impuestos, Presupuestos, NIIF, Finanzas, etc. Así como también debe de poseer habilidades y actitudes creativas, amplio conocimientos del entorno económico, así como analizar las responsabilidades legales y profesionales que asumirá cuando sea contratado ya sea por una persona natural o jurídica.
<b>FUNCIONES RELACIONADAS AL CARGO</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.</li> <li>2. Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la SIES.</li> <li>3. Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de FECONCAL que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación.</li> <li>4. Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales el Fondo de Empleados esté obligado.</li> <li>5. Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.</li> <li>6. Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.</li> <li>7. llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.</li> <li>8. Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, el Gerente, el Comité de Control Social, el Revisor Fiscal y los asociados, en temas de su competencia.</li> <li>9. Asesorar a los asociados en materia crediticia, cuando sea requerido</li> <li>10. Las demás que le asignen los Estatutos, reglamentos, normas que rigen para las organizaciones de Economía Solidaria.</li> </ol>	



## **9      CONSTITUCION LEGAL**

La Comercializadora Huella SAS se registrara como Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.

Las S.A.S o Sociedades por Acciones Simplificadas fueron introducidas en la legislación colombiana con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, con el fin de simplificar y crear nuevas estructuras jurídicas que se adapten a las necesidades y diferentes escenarios empresariales. Por su versatilidad, facilitan la creación de empresas que requieran un amplio campo de maniobra para su viabilidad financiera y operativa, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico del país.

Las principales características de las S.A.S son:

- Tipo societario autónomo
- Naturaleza comercial
- Sociedad de capitales
- Accionistas responden hasta el monto de sus aportes
- Estructura de gobierno flexible
- Estructura de capitalización flexible
- Simplificación de los trámites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

De igual manera al ser catalogados como un régimen Común cumpliremos con las siguientes responsabilidades:

- ✓ Recaudar y declarar oportunamente el IVA.
- ✓ Pagar oportunamente el IVA recaudado.
- ✓ Llevar un registro auxiliar de ventas y compras, una cuenta mayor o de balance denominada Impuesto a las ventas por pagar.
- ✓ Expedir factura con la totalidad de los requisitos legales.
- ✓ Informar del cese de actividades

#### **Diligencias ante Entidades Públicas**

<b>ENTIDAD</b>	<b>TRAMITE</b>	<b>VALOR</b>
Cámara de Comercio de Medellín	Registro Mercantil	\$ 220.500
Notaria	Autenticación	\$ 3.450
Camara de Comercio de Medellin	Formulación de Registro	\$ 4.000
Camara de Comercio de Medellin	Derecho de inscripción	\$ 32.000
DIAN	Rut	0
Camara de Comercio de Medellin	Inscripción de Libros	\$ 10.300
Camara de Comercio de Medellin	Certificados de existencia	\$ 8.600
Bomberos de Medellin	Certificado de Bomberos	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 428.850</b>

## **10 INFORMACION FINANCIERA**

### **10.1 Aportes de Capital de los Socios**

Los 3 accionistas realizarán una inversión con recursos propios de los muebles y enseres:

<b>INVERSION EN MUEBLES</b>		
<b>SOCIO 1</b>	\$	3.669.266
<b>SOCIO 2</b>	\$	3.669.266
<b>SOCIO 3</b>	\$	3.669.266
<b>TOTAL</b>	\$	<b>11.007.798</b>

### **10.2 Créditos y Préstamos Bancarios**

Realizaremos un crédito con Bancolombia por un valor de \$72.128.849, dicho monto es el necesario para cubrir los gastos de la etapa pre operativo de 3 meses a un interés anual del 34%, a 60 cuotas. Al cabo de 60 meses la empresa pagara entre capital e intereses \$150.832.800 de pesos.

## Tabla de Amortización

1	\$	2.513.880,00	\$	148.318.920,00
2	\$	2.513.880,00	\$	145.805.040,00
3	\$	2.513.880,00	\$	143.291.160,00
4	\$	2.513.880,00	\$	140.777.280,00
5	\$	2.513.880,00	\$	138.263.400,00
6	\$	2.513.880,00	\$	135.749.520,00
7	\$	2.513.880,00	\$	133.235.640,00
8	\$	2.513.880,00	\$	130.721.760,00
9	\$	2.513.880,00	\$	128.207.880,00
10	\$	2.513.880,00	\$	125.694.000,00
11	\$	2.513.880,00	\$	123.180.120,00
12	\$	2.513.880,00	\$	120.666.240,00
13	\$	2.513.880,00	\$	118.152.360,00
14	\$	2.513.880,00	\$	115.638.480,00
15	\$	2.513.880,00	\$	113.124.600,00
16	\$	2.513.880,00	\$	110.610.720,00
17	\$	2.513.880,00	\$	108.096.840,00
18	\$	2.513.880,00	\$	105.582.960,00
19	\$	2.513.880,00	\$	103.069.080,00
20	\$	2.513.880,00	\$	100.555.200,00
21	\$	2.513.880,00	\$	98.041.320,00
22	\$	2.513.880,00	\$	95.527.440,00
23	\$	2.513.880,00	\$	93.013.560,00
24	\$	2.513.880,00	\$	90.499.680,00
25	\$	2.513.880,00	\$	87.985.800,00
26	\$	2.513.880,00	\$	85.471.920,00
27	\$	2.513.880,00	\$	82.958.040,00
28	\$	2.513.880,00	\$	80.444.160,00
29	\$	2.513.880,00	\$	77.930.280,00
30	\$	2.513.880,00	\$	75.416.400,00
31	\$	2.513.880,00	\$	72.902.520,00
32	\$	2.513.880,00	\$	70.388.640,00
33	\$	2.513.880,00	\$	67.874.760,00
34	\$	2.513.880,00	\$	65.360.880,00
35	\$	2.513.880,00	\$	62.847.000,00
36	\$	2.513.880,00	\$	60.333.120,00
37	\$	2.513.880,00	\$	57.819.240,00
38	\$	2.513.880,00	\$	55.305.360,00
39	\$	2.513.880,00	\$	52.791.480,00
40	\$	2.513.880,00	\$	50.277.600,00
41	\$	2.513.880,00	\$	47.763.720,00
42	\$	2.513.880,00	\$	45.249.840,00
43	\$	2.513.880,00	\$	42.735.960,00
44	\$	2.513.880,00	\$	40.222.080,00
45	\$	2.513.880,00	\$	37.708.200,00
46	\$	2.513.880,00	\$	35.194.320,00
47	\$	2.513.880,00	\$	32.680.440,00
48	\$	2.513.880,00	\$	30.166.560,00

49	\$	2.513.880,00	\$	27.652.680,00
50	\$	2.513.880,00	\$	25.138.800,00
51	\$	2.513.880,00	\$	22.624.920,00
52	\$	2.513.880,00	\$	20.111.040,00
53	\$	2.513.880,00	\$	17.597.160,00
54	\$	2.513.880,00	\$	15.083.280,00
55	\$	2.513.880,00	\$	12.569.400,00
56	\$	2.513.880,00	\$	10.055.520,00
57	\$	2.513.880,00	\$	7.541.640,00
58	\$	2.513.880,00	\$	5.027.760,00
59	\$	2.513.880,00	\$	2.513.880,00
60	\$	2.513.880,00	\$	-

### 10.3 Precio del Producto

Precio Por Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	63.000	66.150	69.458	72.930	76.577

Según un artículo de Publicidad y Mercadeo la participación en el mercado de mascotas corresponde a un 65% a las mujeres y en un 35% a los hombres, para el 2015 el mercado creció en un 20% donde \$50.000 es el mínimo valor en compras por internet mensualmente en la actualidad la inversión mínima es de \$60.000 en productos como accesorios. (Perez, 2016).

Fijaremos el precio para que el producto sea asequible y competitivo, el precio será estandarizado únicamente para venta detallada, entregaremos un valor agregado el cuales la asesoría personalizada en el punto de venta. Realizaremos el proceso de Postventa ya que nuestra competencia realiza la venta on line donde la atención termina con la entrega del articulo al cliente, que en algunos casos se convierte en una necesidad insatisfecha.

## 10.4 INGRESOS Y EGRESOS

### 10.4.1 Ingresos

El ingreso mensual se generara de la venta detallada de los colares localizadores para mascotas caninas.

Venta Mensual		Unidades	Venta Mensual
Precio	\$ 63.000	338	\$ 21.294.000

### 10.4.2 EGRESOS

### 10.4.3 Inversiones

El total de las inversiones representa el monto necesario para la constitución y puesta en marcha del punto de venta.

Gastos Anticipados	\$ 80.455.000
Muebles y Enseres	\$ 11.007.800
Total Gastos	\$ 125.064.150
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 216.526.950</b>

#### 10.4.4 Costos Fijos

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 3.254.800
Aux-Transporte	\$ 310.800
Seguridad Social	\$ 960.704
Prestaciones sociales	\$ 753.681
Servicios	\$ 600.000
Telefono e internet	\$ 150.000
Arrendamiento	\$ 2.000.000
Honorarios-contador	\$ 1.000.000
Elementos de aseo	\$ 68.000
Elementos de cafeteria	\$ 75.000
Elementos de oficina	\$ 258.000
Publicidad	\$ 250.000
Página web	\$ 58.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.738.985</b>

## 10.4.5 Estados Financieros

### 10.4.5.1 Estado de Perdida y Ganancias

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	185.220.000	204.205.050	225.136.068	248.212.515	273.654.297
Materia Prima, Mano de Obra	41.160.000	45.378.900	50.030.237	55.158.337	60.812.066
Depreciación	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>141.858.440</b>	<b>156.624.590</b>	<b>172.904.270</b>	<b>190.852.618</b>	<b>210.640.671</b>
Gasto de Ventas	44.270.064	46.483.567	48.807.746	51.248.133	53.810.539
Gastos de Administración	74.418.798	78.139.738	82.046.725	86.149.061	90.456.514
Provisiones	771.750	79.104	87.213	96.152	106.007
Amortización Gastos	14.425.770	14.425.770	14.425.770	14.425.770	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>7.972.058</b>	<b>17.496.411</b>	<b>27.536.818</b>	<b>38.933.502</b>	<b>66.267.610</b>
Intereses	14.007.706	11.473.342	8.811.817	6.024.074	3.090.882
Otros ingresos y egresos	-14.007.706	-11.473.342	-8.811.817	-6.024.074	-3.090.882
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-6.035.647</b>	<b>6.023.069</b>	<b>18.725.001</b>	<b>32.909.428</b>	<b>63.176.728</b>
Impuestos (35%)	0	1.987.613	6.179.250	10.860.111	20.848.320
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>-6.035.647</b>	<b>4.035.456</b>	<b>12.545.751</b>	<b>22.049.317</b>	<b>42.328.408</b>



### 10.4.5.2 Flujo de Caja y VPN

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		-1.250.354	7.290.113	16.284.375	26.527.684	52.590.196
Depreciaciones		2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560
Amortización Gastos		14.425.770	14.425.770	14.425.770	14.425.770	0
Provisiones		733.163	75.149	82.852	91.344	100.707
Impuestos		0	0	0	-2.465.944	-6.766.191
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>16.110.138</b>	<b>23.992.592</b>	<b>32.994.557</b>	<b>40.780.414</b>	<b>48.126.272</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Cobrar		-14.663.250	-1.502.983	-1.657.039	-1.826.885	-2.014.141
Variación Inv. Prod. Terminados		-3.613.463	-351.575	-387.611	-427.342	-471.144
Variación del Capital de Trabajo	0	-18.276.713	-1.854.558	-2.044.650	-2.254.227	-2.485.285
Inversión en Muebles	-11.007.800	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-11.007.800	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-11.007.800</b>	<b>-18.276.713</b>	<b>-1.854.558</b>	<b>-2.044.650</b>	<b>-2.254.227</b>	<b>-2.485.285</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	72.128.849	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770
Intereses Pagados		-14.007.706	-11.473.342	-8.811.817	-6.024.074	-3.090.882
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>72.128.849</b>	<b>-28.433.475</b>	<b>-25.899.111</b>	<b>-23.237.587</b>	<b>-20.449.844</b>	<b>-17.516.652</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>61.121.049</b>	<b>-30.600.051</b>	<b>-3.761.077</b>	<b>7.712.320</b>	<b>18.076.343</b>	<b>28.124.334</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>3.417.970</b>	<b>-27.182.081</b>	<b>-30.943.158</b>	<b>-23.230.838</b>	<b>-5.154.495</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>61.121.049</b>	<b>-27.182.081</b>	<b>-30.943.158</b>	<b>-23.230.838</b>	<b>-5.154.495</b>	<b>22.969.839</b>

## 10.4.6 Analisis de Sensibilidad

### 10.4.6.1 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	175.959.000	193.994.798	213.879.264	235.801.889	259.971.582
Materia Prima, Mano de Obra	41.160.000	45.378.900	50.030.237	55.158.337	60.812.066
Depreciación	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>132.597.440</b>	<b>146.414.338</b>	<b>161.647.467</b>	<b>178.441.992</b>	<b>196.957.956</b>
Gasto de Ventas	44.270.064	46.483.567	48.807.746	51.248.133	53.810.539
Gastos de Administración	74.418.798	78.139.738	82.046.725	86.149.061	90.456.514
Provisiones	733.163	75.149	82.852	91.344	100.707
Amortización Gastos	14.425.770	14.425.770	14.425.770	14.425.770	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-1.250.354</b>	<b>7.290.113</b>	<b>16.284.375</b>	<b>26.527.684</b>	<b>52.590.196</b>
Intereses	14.007.706	11.473.342	8.811.817	6.024.074	3.090.882
Otros ingresos y egresos	-14.007.706	-11.473.342	-8.811.817	-6.024.074	-3.090.882
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-15.258.060</b>	<b>-4.183.228</b>	<b>7.472.558</b>	<b>20.503.610</b>	<b>49.499.314</b>
Impuestos (35%)	0	0	2.465.944	6.766.191	16.334.774
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>-15.258.060</b>	<b>-4.183.228</b>	<b>5.006.614</b>	<b>13.737.419</b>	<b>33.164.540</b>

## 10.4.6.2 Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		-1.250.354	7.290.113	16.284.375	26.527.684	52.590.196
Depreciaciones		2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560	2.201.560
Amortización Gastos		14.425.770	14.425.770	14.425.770	14.425.770	0
Provisiones		733.163	75.149	82.852	91.344	100.707
Impuestos		0	0	0	-2.465.944	-6.766.191
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>16.110.138</b>	<b>23.992.592</b>	<b>32.994.557</b>	<b>40.780.414</b>	<b>48.126.272</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variacion Cuentas por Cobrar		-14.663.250	-1.502.983	-1.657.039	-1.826.885	-2.014.141
Variacion Inv. Prod. Terminados		-3.613.463	-351.575	-387.611	-427.342	-471.144
Variación del Capital de Trabajo	0	-18.276.713	-1.854.558	-2.044.650	-2.254.227	-2.485.285
Inversión en Muebles	-11.007.800	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-11.007.800	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-11.007.800</b>	<b>-18.276.713</b>	<b>-1.854.558</b>	<b>-2.044.650</b>	<b>-2.254.227</b>	<b>-2.485.285</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	72.128.849	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770	-14.425.770
Intereses Pagados		-14.007.706	-11.473.342	-8.811.817	-6.024.074	-3.090.882
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>72.128.849</b>	<b>-28.433.475</b>	<b>-25.899.111</b>	<b>-23.237.587</b>	<b>-20.449.844</b>	<b>-17.516.652</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>61.121.049</b>	<b>-30.600.051</b>	<b>-3.761.077</b>	<b>7.712.320</b>	<b>18.076.343</b>	<b>28.124.334</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>3.417.970</b>	<b>-27.182.081</b>	<b>-30.943.158</b>	<b>-23.230.838</b>	<b>-5.154.495</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>61.121.049</b>	<b>-27.182.081</b>	<b>-30.943.158</b>	<b>-23.230.838</b>	<b>-5.154.495</b>	<b>22.969.839</b>

## 11 CONCLUSIONES

Con el desarrollo de este trabajo identificamos que iniciar una actividad comercial requiere de cumplir con normas de manera organizada.

Que presentar y ofertar nuestro producto necesita de una planeación desde la misma adquisición, pues cada día surgen necesidades por satisfacer al igual que las exigencias de los consumidores, que los resultados dependen de conocer el producto, el consumidor, el mercado para poder influir e incentivar el consumo.

Reconocimos que el mercado de mascotas tiene oportunidades importantes para desarrollar ideas de negocios gracias al incremento de la tenencia de estas por ser considerados parte de la familia.

Aunque nuestro proyecto en el primer año genera pérdida y un flujo de caja negativo con el paso del tiempo se observa un cambio positivo que genera confianza para dar continuidad a la idea de comercialización con la expectativa de ampliar la línea de productos.

## 12 RESEÑA BIBLIOGRAFICA

- Dane. 2015. Balance 2015 y perspectivas 2016. Recuperado el 02 de Octubre de 2016 de <http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20-%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016F.compressed.pdf>
- **Mercado de las mascotas crecerá el 15% este año, prevén gremios. Recuperado 06 de octubre de 2016 de** <http://www.rcnradio.com/economia/mercado-de-las-mascotas-crecera-el-15-este-ano-preven-gremios/>
- **En seis de cada 10 hogares colombianos hay mascotas. Recuperado el 10 de Octubre de 2016 de** <http://www.elspectador.com/noticias/economia/seis-de-cada-10-hogares-colombianos-hay-mascotas-articulo-540449>
- Clasificación Arancelaria en Taiwan. Recuperado el 15 de Octubre de 2016 de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>
- Recuperado el 13 de Octubre de 2016 de <http://www.dian.gov.co/>