



---

# **BATAS POST-QUIRÚRGICAS PARA PERROS**

---

LOVELY PETS SAS  
ANTIOQUIA  
NOVIEMBRE-2013-2

**BATAS POST- QUIRÚRGICAS PARA PERROS**  
**Plan de Negocios**

**Lovely Pets SAS**  
**Antioquia**  
**Medellín, Noviembre, 2013**



Escriba su Copyright

El uso de esta plantilla esta limitada a los estudiantes autorizados que estén realizando Planes de Negocios, ya sea para cursos regulares o a nombre propio con el aval de la Institución. De cualquier forma, al hacer uso de ésta, debe citarse la fuente.No esta permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright

**DERECHOS RESERVADOS** © 2007 Carlos Mario Morales C – UEEM -Coordinador de Emprendimiento ESUMER.  
[carlos.morales@esumer.edu.co](mailto:carlos.morales@esumer.edu.co). Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar Medellín –Colombia Teléfonos 2646011 Extensión 225

# BATAS POST- QUIRURGICAS PARA PERROS

## 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 y Visión 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 a través de terceros (En caso de ser aplicable)
  - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
  - 4.6.4. Manejo de Inventarios
  - 4.6.5. Comunicación
  - 4.6.6. 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
    - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos
  - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización

4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado

4.10. 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 Prestamos 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 Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
- 8.3.3. Balance General
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto
  - 8.4.1. Valor Presente Neto
  - 8.4.2. Tasa Interna de Retorno
  - 8.4.3. Indicadores Financieros proyectados
  - 8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
  - 8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

## **9. CONSIDERACIONES FINALES**

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### RESUMEN EJECUTIVO

En la siguiente idea de negocios se realizará un estudio en el cual se analizan diferentes factores y necesidades que requiere la creación de una empresa dedicada a la producción, comercialización y la exportación de batas post-quirúrgicas; las cuales serían elaboradas con el fin de brindar una mayor protección y comodidad al canino al momento de ser intervenido quirúrgicamente en la zona abdominal principalmente (esterilización), puesto que después de la operación los caninos buscan lugares frescos y cómodos (suelo) para acotarse, y en estos espacios están expuestos a bacterias, polvo y ácaros que pueden infectar la herida; Es ahí donde entra a cumplir función la bata, debido a que la tela utilizada para esta actúa como barrera en contra de infecciones y líquido, resistente a la ruptura.

Por tal razón se tomó la decisión de crear este tipo de empresa, ya que se pensó en el bienestar de estos animales, pues consideramos que pasan a ser un integrante más de la familia y se merecen un trato especial, además de que se busca incentivar de una u otra forma el respeto hacia los mismos. Con base en lo anterior, se investigaron los posibles mercados en los cuales se podría incursionar con este tipo de producto; se arrojan resultados en los cuales se evidencia que el país al que se debe dirigir es Estados Unidos, por lo que es un Nación con políticas basadas en el respeto, cuidado y protección de los animales (caninos).

Analizando cuales de sus Estados tienen la mejor opción para llevar nuestro producto, se descubrió que New York cuenta con el mejor y el mayor número de Hospitales dedicados a este tipo de intervención quirúrgica, además del gran volumen que posee en caninos. Se optó por direccionar nuestra idea de negocio a esta ciudad.

Nuestra capacidad instalada será de 1.200 batas, pues se iniciaría con 3 operarias y cada una de ellas tendrá la capacidad de producir 13 batas/día cada una, produciendo un total de 400 unidades mensuales; de las cuales mensualmente saldrán 800 unidades para Nueva York y 150 Medellín. Las ventas internacionales (800 unidades) se exportaran en promedio por tallas así: 280 batas talla grande, 260 batas talla mediana, 260 de talla pequeña. A nivel nacional (150 unidades) se comercializaran de la siguiente manera: 37 se realizaran talla grande, 67 medianas y 46 pequeñas. Además la variación porcentual en ventas se estima que sea de un 23% sobre las ventas iniciales, es decir, 253 unidades más, esta expansión se obtendrá por la incursión a nuevos mercados y un mayor reconocimiento del producto tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Dicha variación se puede presentar por factores externos como lo son el poder adquisitivo de la moneda y el porcentaje que se encuentre tanto del empleo como el desempleo que haya en el país importador.

Desde el punto de vista de los costos y gastos incurridos en todo lo referente a la creación y funcionamiento de la empresa, se pueden observar que la rentabilidad que se obtiene por la venta de cada bata es alta, ya que los costos de fabricación son relativamente bajos, lo que para la empresa es algo positivo ya que la ganancia por unidad es de 221%.

Finalmente, en los aspectos financieros la organización cuenta con un aporte para capital por parte de cada socio de \$ 2.000.000, lo cual suma un valor de \$6.000.000, además se realizará un préstamo bancario a la entidad Coltefinanciera por valor de \$4.164.000 destinados a la compra de activos fijos; este tendrá un plazo de 36 meses para su pago, discriminando el abono al interés y a

capital., este monto se tomaría a una tasa de interés de 26,54% E.A, la cual al convertirla a una tasa de interés mensual es equivalente a 1,98% M.V.

Se realizaron proyecciones a 5 años en donde se obtuvieron resultados que muestran que el VPN y la TIR son positivos, el primero es superior a cero y el segundo a la tasa esperada, lo cual representa que nuestro proyecto es rentable desde el punto de vista financiero, ya que podemos cubrir la inversión inicial y generar muy buenas ganancias en el tiempo.

Para finalizar, se puede deducir que esta idea de negocio cumple las expectativas de un potencial inversor, ya que los resultados obtenidos por medio de esta investigación demuestran que es un buen negocio, lo cual cumpliría con lo esperado y deseado por el inversionista, puesto que a mediano plazo (1año) las ganancias no serían tan altas como se espera, pues se ve un poco afectada por los gastos pre operativos, costos fijos y costos variables, los cuales de forma directa y/o indirecta estropean la estabilidad económica de la organización. Pero a largo plazo (5 años) dicha incertidumbre disminuye porque aumentan las ventas y se encuentra un equilibrio.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

María Alejandra Bustamante Pérez					
<b>Identificación:</b>	1.037.632.319	<b>Teléfono:</b>	2911217	<b>Celular:</b>	3006622844
<b>Dirección:</b>	Calle 66 E N° 39- 65 Apto 301		<b>Barrio:</b>	Villa Hermosa	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	aleja0048@gmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				

Katerinne Calle Arboleda					
<b>Identificación:</b>	1.152.200.113	<b>Teléfono:</b>	4969288	<b>Celular:</b>	3216212649
<b>Dirección:</b>	Carrera 103 N° 48B- 95 int 138		<b>Barrio:</b>	San Javier	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	Katerinne.calle@gmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>	Técnica en Comercio Exterior				

Mariana Carvajal López					
<b>Identificación:</b>	1.017.219.028	<b>Teléfono:</b>	2396507	<b>Celular:</b>	3043514769
<b>Dirección:</b>	Calle 33B N° 34- 30		<b>Barrio:</b>	Loreto	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	Maricarva0504@hotmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				

Nombre y Apellidos					
<b>Identificación:</b>	999999999	<b>Teléfono:</b>	9999999	<b>Celular:</b>	999999999
<b>Dirección:</b>	Calle o Carrera 99999 No 99-99		<b>Barrio:</b>	XXXXXXX	
<b>Ciudad</b>	XXXXXX	<b>Correo electrónico:</b>	XXXXXX@XXXX.XXX		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				

### 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nuestro grupo de trabajo ha dedicado realizar este proyecto motivado por el sentimiento que se tiene por las mascotas, enfocados siempre en su bienestar, pues consideramos que estos pasan a ser un integrante más de la familia; siendo útil el momento actual donde por medio de diferentes campañas se quiere concientizar a las personas sobre el cuidado y la protección de los animales, dándonos una gran posibilidad para poner en marcha nuestro proyecto.

Para el desarrollo de este trabajo, se llevara a cabo la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la tecnología en comercio internacional, buscando utilizarlos de manera efectiva durante la elaboración de nuestro plan de negocios; para que esta idea este en la capacidad de sostenerse en el tiempo.

Vemos en esta idea, además de la oportunidad de mejorar nuestras habilidades y capacidades en el comercio internacional, la posibilidad de obtener ingresos económicos; aprovechando las características innovadoras de nuestro producto, haciendo que haya una baja competencia dentro del mercado, y así poder adquirir una mayor participación en este. Teniendo una ventaja competitiva frente a otras empresas que deseen incursionar con artículos similares.

Esperamos con los propósitos anteriormente descritos, un apoyo de instituciones u organismos que velan por el cuidado de la vida animal, además de brindar solución a problemas con pocas o escasas respuestas. También queremos llamar la atención de inversionistas, para que vean en esta una idea rentable y sostenible.

### 3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

#### 3.1 Nombre de la Empresa

Lovely Pets SAS

#### 3.2 Descripción de la Empresa

Lovely Pets SAS es una micro empresa dedicada a producir, comercializar y exportar batas post-quirúrgicas para perros; el sector al que pertenece son las confecciones y su sub- sector son los accesorios para animales. Analizando los mercados extranjeros vimos en Estados Unidos la posibilidad de expandir nuestro negocio, pensando específicamente en hospitales e instituciones especializadas en proteger la salud de dichos animales.

Somos una empresa preocupada por prestar un buen servicio a nuestros clientes, porque sabemos el valor afectivo que representan sus mascotas para ellos.

Lovely Pets SAS está ubicada en el departamento de Antioquia, en la ciudad de Medellín; teniendo su local principal en el que produce y comercializa sus batas en la América; además hace presencia en centros veterinarios de Medellín y Estados Unidos.

#### 3.3 Misión y Visión de la Empresa

##### Misión

Somos una microempresa innovadora que a través del desarrollo de productos post- quirúrgico apto para aislar las bacterias y proteger del medio ambiente heridas post- operatorias de caninos; buscamos satisfacer las necesidades del cliente al momento de una operación para su mascota. Contamos con personal capacitado que genera buen bienestar laboral, compromiso y trabajo en equipo para lograr el desarrollo integral de la compañía.

##### Visión

En el 2020 seremos reconocidos en las principales ciudades del país, como una empresa productora y comercializadora de batas post- quirúrgicas, ropa y accesorios tanto para perros como gatos. Además se planea obtener un mayor reconocimiento en los centros veterinarios de Estados Unidos.

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

##### OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- Comercializar las batas post- quirúrgicas para perros en los principales centros veterinarios y distribuidores de accesorios para caninos en Medellín, para lo cual se realizara la promoción del producto por medios masivos de comunicación como la internet, los periódicos, volantes, etc. con el objetivo de dar a conocer nuestro producto a la población en general.
- Contactar centros veterinarios en estado Unidos, específicamente en Nueva York, puesto que es la con mas centros veterinarios; con estos contactos se realizarán las primeras

exportaciones y se lograra entrar al mercado extranjero.

### OBJETIVO A MEDIANO PLAZO

- Abastecer el 60% de los principales centros veterinarios de Colombia, asegurando la debida distribución de nuestras batas post- quirúrgicas, para que el cliente tenga fácil adquisición de este.
- Adquirir una nueva planta de producción, y así tener mayor capacidad instalada, además se tendrían nuevas maquinas que harían el trabajo en menor tiempo y con mejor calidad.

### OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como uno de los principales y/o únicos elaboradores; obteniendo el 70% del abastecimiento de este artículo en los principales centros veterinarios en Estados Unidos y a nivel nacional seria un 85% de abastecimiento, añadiendo nuevos accesorios.
- Realizar campañas en Colombia y en Estados Unidos, en las que se realizarán actividades con el fin de que las personas se concienticen del verdadero cuidado y respeto que merecen los animales; creando una fundación con el mismo nombre “Lovely Pets”, en la que se les blindara cuidado a animales sin hogar, lo que representaría para nuestra empresa posibles compradores potenciales.

### 3.5 Ventajas Competitivas

La empresa cuenta con una ventaja absoluta y es el alto grado de innovación en el producto, ya que aunque se encuentran productos sustitutos ninguno cumple con las características que cumple nuestro producto.

Además de esto, contamos con ventajas competitivas frente a los demás, que son: la prestación del servicio es prestado por personas especializadas en el tema y con un alto grado de responsabilidad con los animales.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La necesidad se ve evidenciada desde el momento en el que el canino es intervenido quirúrgicamente en su abdomen, ya sea para cirugías de esterilización y otro tipo de incisiones que implique una herida de punto. Puesto que después de la operación los caninos buscan lugares frescos y cómodos (suelo) para acotarse, y en estos espacios están expuestos a bacterias, polvo y ácaros que pueden infectar la herida; Es ahí donde entra a cumplir función la bata, debido a que la tela utilizada para esta actúa como barrera en contra de infecciones y liquido, resistente a la ruptura.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

Son batas post- quirúrgicas para caninos, utilizadas después de una operación abdominal para la protección de las heridas mientras el canino esta en recuperación; estas batas cuentan con diversos colores con el fin de romper ese protocolo de colores pálidos en los hospitales, además

de que se manejan diversas tallas acorde al tamaño y/o tipo de perro.

### 3.8 Justificación del Negocio

La bata post-quirúrgica para canino, está diseñada para cuidar sus heridas luego de una cirugía, brindándole a la persona que la adquiere la seguridad de que su mascota estará protegida contra las infecciones y el medio ambiente, con lo que tendrá una exitosa recuperación.

Además nos hemos asesorado con algunos veterinarios, los cuales nos han expresado su agrado por la idea y la necesidad de este producto en el mercado canino.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

#### ANÁLISIS ESTADOS UNIDOS

Es importante analizar el comportamiento de los estadounidenses frente a los animales ya que es de vital importancia para la comercialización de nuestro producto que consiste en una Bata Postquirúrgica, cuyo objetivo es brindar cuidado a caninos, es realizado con tela de polipropileno apta para aislar las bacterias y proteger del medio ambiente heridas post-operatorias.

Se pudo ver que en estados unidos las leyes son claras frente al trato y el cuidado de los animales, aunque esto puede variar en cada estado; La protección animal y los deberes de los dueños de las mascotas son casi que inviolables por ejemplo en estados como:

(Ecosofia.com, 2009) California, Michigan, Oregón, Colorado, Kansas, Massachusetts, Minnesota, Puerto Rico, Tennessee, Washington, Vermont, Virginia y New York; Estos son algunos de los mejores en la implementación de leyes para los animales entre las más representativas están :

- La crueldad y la negligencia con los animales están tipificadas como un delito. En algunos estados también lo son el abandono y el abuso sexual.
- Algunos estados establecen penas mayores para maltratadores reincidentes y personas con Síndrome de Diógenes (acumulación insalubre y cruel de animales abandonados).
- Protección animal abarca a todos los animales con un amplio rango de protección legal.
- Algunas agencias seleccionadas pueden reportar sospechas de crueldad con los animales.
- Incautación obligatoria de los animales maltratados.
- Los tribunales en algunos estados pueden ordenar restricciones en la futura tenencia de animales a los maltratadores, después de la prisión.
- En Michigan, todo agente policial o de seguridad tiene el deber de hacer cumplir las leyes de protección de los animales.
- Oregón establece penas mayores para maltratadores reincidentes y para maltratadores por violencia doméstica. También establece penas más altas cuando el crimen se comete en presencia de un menor.
- New York tiene un sistema de protección animal llamado ASPCA PET HEALTH INSURANCE.

(Ecosofia.com, 2009) Pero hay otros estados donde existen algunas de estas leyes pero falta veracidad en su cumplimiento; entre ellos están:

Arizona, Distrito de Columbia, Florida, Georgia, Indiana, Louisiana, Maryland, Missouri, Nebraska, New Hampshire, Nevada, Oklahoma, Ohio, Pennsylvania, Carolina del Sur Y Texas.

En estados como Arkansas, Mississippi, Dakota del Norte, Alabama, Alaska, Hawaii, New Jersey, Nuevo México, Carolina del Norte, Islas Marianas, y Dakota del Sur las leyes más que insuficientes parecen inexistentes, Por ejemplo :

- La crueldad, negligencia o abandono de animales no es un delito.
  - Establecen definiciones y estándares inadecuados de cuidados básicos a los animales.
  - No incrementan las penas para los reincidentes.
  - Insuficiencia en la disposición de recursos humanos y oficiales que hagan cumplir las leyes de protección animal.
  - Ninguna restricción sobre el futuro de la posesión de animales a raíz de un encarcelamiento.
  - No existe decomiso de los animales maltratados (siguen con los maltratadores).
  - La violación sexual de un animal no es crimen.
- (Ecosofia.com, 2009)

Esto nos deja como conclusión que la salud y bienestar de los animales es importante para los Estados Unidos, pero en algunos estados es mayor; Y es precisamente hacia esos mercados que debemos impulsar nuestro producto, ya que al existir leyes tan drásticas y tantas responsabilidades para la persona que adquiere una mascota, si alguien toma la decisión de hacerlo es porque en realidad está dispuesto a cuidar de él y hacerlo parte de la familia; Es en esas personas donde vemos consumidores importantes, contando también que en la mayoría de dichos lugares se encuentran ubicados hospitales veterinarios los cuales también podrían estar interesados en nuestro producto.

### Logística

Para el traslado de la mercancía que principalmente se piensa llevar a New York se dedujo que Estados Unidos tiene una infraestructura de transporte desarrollada, con diferentes puertos y aeropuertos que dan a los exportadores opciones marítimas y aéreas en materia de transporte. El exportador debe tener claras las características de su carga y el tiempo de tránsito y así poder decidir cuál es la mejor alternativa para que su carga llegue a tiempo y segura, También cuenta con vías de ferrocarriles y la mayoría de sus vías de carretera están pavimentadas, En New York pudimos encontrar que es uno de los principales centros ferroviarios y portuarios de Estados Unidos, además es uno de los mayores centros aeroportuarios del país, Esto favorece a nuestra empresa ya que al tener diferentes medios de transporte podemos escoger el que más nos conviene y así reducir costos y hacer nuestra entrega a tiempo gracias a la buena infraestructura que posee el estado y el país.

### Normas de etiquetado

- El nombre genérico y el porcentaje por peso de las cantidades de fibra que contenga el
- El nombre del fabricante
- El país de origen en que se elaboró el producto.
- La etiqueta debe tener instrucciones de lavado, o de limpiado en seco. (Registrar Corp,2013)

(DIAN,2013) Subpartida Armonizada Batas Post-quirúrgicas Para Perros: 63.07.90.90.00 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir.

- Los demás:
- - Los demás

(UnitedStates International Trade Commission, 2013) Para Estados Unidos la subpartida arancelaria batas post-quirúrgicas para perros: 6307.90.68.00 Spunlacedorbondedfiberfabricdisposablesurgicaldrapes of man-madefibers Tejido de fibra de cobertura quirúrgica desechable spunlaced o unidos de fibras sintéticas o artificiales.

Tiene un 0% Gravamen para Estados Unidos

Tax puede variar de acuerdo a las circunstancias, localidad y producto varia de 0% hasta un 7.25; En New York aplica 4 % lo cual favorece nuestro producto en precio porque al llegar a su destino llegara a un buen costo para quien lo compra.

Mercancías de Prohibida Exportación hacia Estados Unidos

- Armas, municiones, explosivos y artículos conexos de uso civil
- Productos e insumos químicos directa o indirectamente destinados a la elaboración de pasta básica de cocaína, pasta lavada, clorhidrato de cocaína, morfina base bruta, morfina base y heroína.
- Sustancias estupefacientes, psicotrópicas y precursores.
- Cetáceos menores.
  
- Recursos hidrobiológicos.
- Artículos inmorales.
- Navajas.
- Artículos con excremento de perro o gato.
- Especies amenazadas de flora y fauna silvestres.
- Obras de arte, réplicas, libros con antigüedad de más de 100 años.
- Cedro y caoba.
- Uña de gato.

Ninguno de los componentes de nuestro producto que son las Batas Post-quirúrgicas para mascotas se encuentra en prohibida exportación, lo cual nos favorece para tener una libre exportación.

Economía

Tipo de moneda: Dólar

Tipo de cambio: 1 dólar estadounidense = \$ 1.921,99 pesos colombianos (Viernes 23 de agosto de 2013)

Fluctuación del dólar

En lo que va corrido del año se puede notar que la devaluación de la moneda (dólar) ha afectado a las exportaciones debido a que a los pagos los realizan con dólares y al convertirlo a pesos hay una perdida notable. Por esto se considera que la fluctuación es negativa. Esto nos afecta porque

recibiremos menos pesos al cambio de divisas por nuestra exportación.

### Los Créditos:

En el año 2011 los créditos estuvieron en un mal momento debido a que por el endeudamiento que tiene el país las tasas de interés estuvieron muy elevadas y la aceptación de créditos era muy difícil debido a la cantidad de requisitos que se pedían para respaldo de la deuda, algo que para el 2012 cambio ya que los créditos son de mas fácil acceso para los clientes aunque todavía se mantienen altas restricciones.

Esto podría beneficiarnos ya que las personas que deseen importar nuestro producto podrían obtener un respaldo crediticio.

### Tasas de interés:

“La Reserva Federal, que ha mantenido la tasa de interés de referencia por debajo del 0.25 % desde diciembre de 2008, Se informo en septiembre 2011 que se mantendría al menos hasta mediados de 2013”.

### Calificación riesgo país:

Al comienzo de 2012, su deuda pública y privada ascendía a 50,2 billones de dólares, más del triple de su PIB (15 billones de dólares en 2012). Esto hace que estados unidos sea un país con grandes deudas principalmente con países como china lo que puede generar una decaída en las importaciones estadounidenses.

La agencia internacional de calificación de riesgo Standard and Poor's (S&P) redujo la clasificación crediticia de Estados Unidos un escalón (de la estelar AAA a la más modesta AA+), el motivo fue que sus políticas económicas "se han vuelto menos estables, menos efectivas y menos previsibles".

(La Habana, 2012) Esto afecta mucho a las grandes exportaciones que se realizan hacia estados unidos, Pero en nuestro caso la afección no sería mucha ya que no se planea exportar por contenedores sino en pequeñas cantidades.

## ANALISIS NUEVA YORK

En varios estados de Estados Unidos hay una entidad llamada ASPCA que se encarga no solo de proteger y cuidar a las mascotas sino también en educar a los dueños para que tengan una buena relación con la mascota para esto se ofrecen clases de terapia asistida, el ASPCA cuenta con una sede en New York lo que hace que en este estado la protección por los animales alcance un nivel medio alto es por esto que sería bueno llegar a este mercado además se tiene en cuenta que es un estado grande y un excelente destino turístico lo que puede facilitar la promoción de nuestros productos a otros estados o países.

New york cuenta con más de 15.00 mascotas registradas y otros tantos abandonados de estos se encarga una entidad llamada NY City Animal Care que se encarga de cuidarlos y posteriormente darlos en adopción siempre y cuando sus comportamientos no sean de tendencia agresiva.

New york cuenta con un puerto llamado Puerto de New York ubicado en la desembocadura del río Hudson. El puerto cuenta con seis terminales para contenedores, cuyas facilidades de estos

terminales aseguran operaciones seguras, eficientes y rápidas. Cuenta con 3 aeropuertos entre ellos uno de los más importantes para el manejo de la carga llamado Aeropuerto Internacional John F. Kennedy localizado en Queens al sureste de la Ciudad de Nueva York, Estados Unidos, a unos 19 kilómetros de Manhattan.

Así que por su logística y mercado es nuestra opción preferida para la comercialización de nuestro producto.

### Clases de mercado

- Total: Esta conformado por las mascotas sometidas a cirugías o con algún tipo de herida.
- Potencial: Clínicas y centros veterinarios
- Meta: El producto está dirigido en especial a familias de clase media-alta

### Precio de referencia y competitividad de nuestro precio

No existe un producto igual al que deseamos vender por lo cual nuestro precio de referencia se basa en el valor de otros productos similares como lo son la ropa para mascotas y los productos destinados para la protección del animal como collares y bandas protectoras. El precio varía dependiendo de las tallas mientras más grande es la prenda el costo aumenta, pero se considera que esta entre 5 y 10 USD. Lo que es muy accesible teniendo en cuenta el mercado meta al que queremos llegar.

### Competencia

La competencia de nuestro producto es indirecta ya que este no existe en el mercado, sería principalmente la ropa para mascotas que es utilizada principalmente para embellecer el animal. La motivación de las familias para adquirir nuestro producto es que este proporciona higiene y protección a perros y gatos, evitan que se lastimen o que la herida contraiga alguna infección. Nuestro producto será empacado en una bolsa plástica y posteriormente embalado en una caja por cien unidades.

### Distribución

La distribución de nuestro producto se hará a través de clínicas y centros veterinarios. La publicidad se hará principalmente voz a voz siendo el veterinario el encargado de recomendar el producto, al no existir este producto no es indispensable tener una marca bien posicionada en el mercado.

## ANALISIS NACIONAL

### **¿Cómo interviene el estado en las decisiones empresariales de una empresa exportadora?**

Toda la documentación que se debe presentar para hacer una exportación es un punto negativo que tenemos como exportadores ya que en muchas ocasiones la tramitación de ciertos documentos es muy demorada, algo que nos puede perjudicar en el momento de cerrar una negociación si el cliente necesita agilidad en el proceso. Algunos de esos documentos son el registro único de contribuyente, certificados sanitarios, certificados de origen, certificados de calidad y aparte de esto también debemos hacer tramites como trámites en la aduana, y autorizaciones previas, Lo que ante el mundo nos pone en desventaja ya que pueden existir mercados con nuestros mismos productos pero menos tramites lo que reduce el tiempo de entrega

y costos.

Algo que también tenemos como desventaja en el momento de hacer nuestras exportaciones son las inspecciones aduaneras en las cuales estamos corriendo el riesgo de que en medio del proceso de revisión de la mercancía nuestro producto pueda contraer algún daño o deterioro debido a que no se tiene en muchas ocasiones el cuidado suficiente para revisarla y debido a esto debemos tener disponible cierta cantidad para poder reponerlo para no generar retrasos en el despacho de la mercancía.

Esto afecta nuestra empresa ya que generaría más costos de producción y podríamos perder clientes por retraso en la negociación.

### **Estabilidad política de Colombia y la relación con Estados Unidos**

Colombia ha pasado por dificultades en cuanto a la violencia política y además enfrenta problemas propios de una nación en vía de desarrollo, por otra parte sigue siendo un atractivo para el capital extranjero especialmente por sus importantes recursos naturales especialmente en petróleo y minería.

A mediados de los años 70's se consolidó una guerrilla en Colombia, que aunque representa un porcentaje muy bajo de la población, ha logrado desestabilizar el tema de los negocios. El Gobierno Colombiano hace un esfuerzo "para conseguir la paz" Por medio de diálogos en los que han participado la mayor parte de estos grupos armados. La última negociación de Paz dio inicio el 3 de septiembre de 2012 después de casi once años de haberse roto la última negociación en el gobierno de Pastrana. En este diálogo las dos partes demostraron su interés y oficializaron el inicio de una nueva negociación en donde se insistió que será diferente a la anterior que duró aproximadamente dos años por lo que dejó una inmensa frustración en los colombianos en el 2002, se tienen grandes expectativas en cuanto a esta negociación "Estamos ante una oportunidad real de terminar de manera definitiva el conflicto armado interno" aseguró el presidente Santos.

Dicho diálogo de paz ha despertado el interés del mundo, por parte de la iglesia católica, la OEA, la Unión Europea (UE) y la mayoría de los países americanos en los cuales manifestaron el apoyo al Gobierno colombiano en el inicio de un diálogo con las FARC, con la expectativa de que por fin después de más de 50 años de conflicto se logre un tan anhelado "tratado de paz". De esta manera se generaría una mayor confianza para el capital extranjero, ya que principalmente los inversionistas y compradores de productos colombianos les daban miedo y desconfianza a la hora de invertir o comprar en este país a causa del conflicto. En este sentido desde el punto de vista empresarial, es una gran oportunidad para captar nuevos clientes y nuevos mercados con la posibilidad de crecer y de expandirse al mercado internacional.

La política de Colombia tiene una división extensa en sus partidos políticos, además los grupos guerrilleros manifiestan distintos ideales de la gente. Existen seis partidos que tienen origen de dos alianzas, los conservadores y los liberales; por otra parte, tres de estos partidos tienen relación con grupos guerrilleros: las FARC, ELN y el M-19.

En nuestro país, actualmente, existen los siguientes partidos políticos: Partido Liberal (PL), Partido Social Conservador (PSC), Nueva Fuerza Democrática (NFD), Alianza Democrática M-19 (ADM19), Movimiento de Salvación Nacional (MSM) y Unión Patriótica.

Dichos partidos políticos también generan una desestabilidad política ya que manejan diferentes ideales y los conflictos políticos e ideológicos entre ellos son permanentes lo que genera desconfianza de las políticas colombianas a nivel internacional.

En cuanto a las relaciones de Colombia con Estados Unidos han mejorado significativamente, esto se ve reflejado en el aumento de las exportaciones no tradicionales provenientes de Colombia hacia a este País. Dichas exportaciones han crecido en un 70 % desde el 15 de mayo del 2012, día en que entro a operar el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre estas dos naciones, esto se debe primordialmente a un aumento en las exportaciones de calzado, confecciones, metalmecánico, cosméticos y aseo entre otros. Lo que nos beneficiaría ya que nuestra empresa se ubica en el sector textil y de confecciones, es una gran oportunidad para que nuestro producto llegue con mayor facilidad al mercado Estadounidense. Además es importante manejar una buena relación con Estados Unidos ya es el principal socio comercial de Colombia y el incremento del comercio entre ambos países generará más empleo y mayores ingresos para los dos, también permite que los empresarios colombianos coloquen sus productos en condiciones preferenciales permanentes, en el mercado más grande del mundo.

### **¿De qué manera afecta la economía a la empresa?**

Los créditos en Colombia para el 2012 se han realizado rebajas para las tasas de interés haciéndolo un poco más accesible para el público, aunque no deja de estar en tasas relativamente altas que para créditos de libre inversión varían entre el 2 y 2.5 % mensual, lo que ocasiona un aumento de tu deuda que también depende de la cantidad prestada y el tiempo de pago propuesto, otro problema que hay con los créditos es que los bancos le hacen efectivos los créditos a personas con un alto nivel de ingresos lo que le dificulta a las personas de recursos medios o bajos el inicio de un negocio ya que no tendrían como respaldar la deuda y lo más probable es que les sea denegado.

Por otro lado la para Colombia en el 2012 a estado controlada en los niveles de 3 y 3.5 % lo que es bueno respecto a otros años donde la inflación ha alcanzado niveles de 4.5%, esto se debe principalmente a los factores climáticos y la inestabilidad del dólar, lo que ocasiona una leve alza en los precios de los productos terminados y la materia prima lo que nos ayuda a ser un poco más competitivos.

(Portafolio,2013) Para el 2014 la inflación proyectada en Colombia es de 2,87%, con esta realizaremos nuestro análisis para determinar el precio del producto. “La inflación en Colombia fue de un 2,44 por ciento en el 2012, dentro de la meta fijada por el Banco Central de 2 a 4 por ciento, que es la misma para este año. Para el cierre del 2013, las expectativas de alza de los precios cayeron un 2,83 por ciento desde el 3,12 por ciento de la encuesta en diciembre”.(Junta Banco Republica, 2013)

Con lo referente al dólar empezó el 2012 por los lados de 1900 pesos bajo alrededor de los 1700 pesos para marzo y ahora se encuentra en 1814 pesos, esta inestabilidad como antes lo mencionaba ocasiona un grave problema para los exportadores colombianos que a la hora de hacer su venta se esperan en la tasa del dólar del día y para el día que se realice el pago lo más probable es que se encuentre más abajo lo que ocasionara un perdida de dinero.

### **¿Cómo afecta la parte social?**

Para nadie es un secreto que nuestro problema social más grande es la violencia y el narcotráfico ocasionada por los paramilitares y la guerrilla lo que a creado ante el mundo una imagen de poca confianza en el mercado colombiano con el fin de mejorar la imagen de Colombia ante el mundo el gobierno viene planteando políticas de promoción del turismo y de confianza en nuestro país a demás de promover el desarrollo de las empresas si trabajan con personas reinsertadas lo que para la mayoría de las empresas es un problema por los ideales que manejan estas personas que los pueden volver un punto de alto conflicto en la empresa. Las manifestaciones por parte de los trabajadores y de los grupos sindicalistas ubican a Colombia en la lista negra sobre el trato y beneficio a los empleado lo que genera desconfianza en la inversión extranjera.

### **En materia tecnológica**

En Colombia existen muchas empresas en las cuales hay una excelente maquinaria para la realización de empaques, envases y embalaje, además de que se puede adquirir con facilidad la maquinaria para hacer el empaque y embalaje desde la misma empresa. Esto nos beneficia ya que en el momento del empaque y embalaje de nuestros productos encontraremos precios competitivos lo cual ayuda nuestra economía.

En cuanto la maquinaria para la confección en Colombia existe muy buena tecnología para lograr una excelente calidad y así cubrir las necesidades del cliente.

### **¿Cómo se encuentra el sector textil en Colombia?**

En Colombia, en el sector textil cuenta con diferentes áreas de apoyo como lo son el clúster textil, la ANDI, Inexmoda, Sena entre otros, hay una mano competitiva y contamos con una gran variedad de biodiversidad la cual podemos desarrollar diferentes fibras naturales pero a pesar de todo esto bueno que tiene este sector ha bajado en un gran porcentaje su producción a causa de la baja arancelaria para la importaciones, algunas empresas les ha tocado llegar a un punto de recorte de personal, otras ya de en vez de producir las telas las prefieren importar porque baja mucho el costo y otras miran es por el lado de un "Valor agregado" para que sus telas sigan siendo competitivas en el mercado.

Esto aunque no nos beneficia en un 100% aun podemos llegar a ser realmente competitivos, dándole un valor agregado al producto con un precio competitivo en el mercado.

El método para identificar oportunidades de negocios que se utilizara en nuestra empresa es el de Desarrollo de producto (Innovación que le de valor al producto) Ya que nuestro producto es un producto totalmente innovador en el mercado.

### **La variación de precios en las telas**

Los datos fueron adquiridos a través del Banco de la Republica, este indicador muestra los movimientos en los precios para los consumidores. En la siguiente tabla se observa la variación de precio en el valor las telas en as industria manufacturera en el 2012 en sus doce meses

respectivamente y 2013 hasta el mes de octubre.

Se realizo un promedio entre 2012 con respecto al 2013, en el cual dio un promedio de 0,54%/mes, el cual resulta de (Sumatoria total de promedios (11,35%/ el numero de periodos tomados en cuenta, es decir 21. Para obtener el promedio anual, se multiplico el promedio mensual por doce, es decir,  $0,54\% * 12 = 6,49\%$  anual.

Variación de Precios de la Tela

Tabla 1

Variación por año IPP		
Año	Mes	Industrias manufactureras
2013	Enero	-1,04%
	Febrero	-0,75%
	Marzo	-0,38%
	Abril	-0,62%
	Mayo	-0,75%
	Junio	0,15%
	Julio	0,54%
	Agosto	0,29%
	Septiembre	0,39%
	Octubre	0,00%
2012	Enero	3,80%
	Febrero	2,66%
	Marzo	1,80%
	Abril	1,79%
	Mayo	1,53%
	Junio	0,93%
	Julio	0,94%
	Agosto	0,84%
	Septiembre	0,68%
	Noviembre	-0,48%
	Diciembre	-0,97%
	<b>Promedio Cambio Porcentual Mes</b>	
<b>Promedio Cambio Porcentual Anual</b>		<b>6,49%</b>

Fuente: datos provenientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística ([www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co))

Fuente: Banco de la republica

### 3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Para llevar a cabo el desarrollo del plan de negocios se requieren una serie de conocimientos para realizar actividades, tales como: la elaboración de un producto (aspectos técnicos), la creación de una empresa (aspectos legales), realizar estudios de mercado (análisis de mercado), aspectos financieros como lo son calcular el flujo de caja, el cuál mostrará la rentabilidad esperada con el negocio, y otros aspectos utilizados en la formación, creación y sostenimiento de una compañía; dichos conceptos se fueron adquiriendo en el transcurso de la tecnología en comercio

internacional, los cuales fueron aplicables en el desarrollo de este proyecto.

- Se requieren desarrollar competencias para la realización de estudios de mercados, ya que son necesarios para poder conocer cuál es la mejor opción, teniendo en cuenta diferentes variables de dichos países y que el producto que se va a ingresar a ese nuevo mercado de los resultados esperados por la empresa; además de saber identificar cual es el mercado meta y el mercado objetivo al que se va a dirigir.
- Se necesitan conocimientos para la elaboración de inventarios tanto como para saber cuáles serán las cantidades necesarias y como se debe manejar toda la cadena de abastecimiento (proveedores, transporte, la empresa, los clientes y la comunicación) es decir, saber cuál será el plan de producción, para esto se debe dominar el cómo elaborar un diagrama de Gantt, además entender cómo se determina el precio de un producto.
- Para realizar el plan de amortización, el punto de equilibrio, el flujo de caja, y el estudio financiero como tal, se requiere un grado de conocimientos más detallado, ya que este aspecto necesita más análisis y comprensión, puesto que por medio de estas se posee una respuesta más clara de si es rentable o no un proyecto y/o como se encuentra financieramente una empresa.

### 4. ANALISIS DEL MERCADO

#### 4.1 Objetivos de Mercadeo

##### CORTO PLAZO

- Esperamos avanzar con el reconocimiento del producto en la ciudad de Medellín, visitando centros veterinarios, promocionando nuestras batas y así poder establecer relaciones a largo plazo con posibles clientes potenciales.
- Realizar una matriz de ANSOFF o de crecimiento con el fin de lograr un desarrollo en ventas de nuestro producto en el mercado; utilizando la estrategia de penetración en el mercado, la cual consiste en trabajar en el mercado actual con el producto actual para atraer más clientes y aumentar ventas.

##### MEDIANO PLAZO

- Implementar en la empresa tanto la venta directa en nuestras tiendas como la venta indirecta; que puedan encontrar el producto en un supermercado, almacenes de cadena, etc.
- Iniciarla distribución y venta del producto en otras ciudades, como Bogotá, aprovechando el aumento en ventas y la mejora de los canales de distribución.

##### LARGO PLAZO

- Implementar políticas de precios para incentivar a los consumidores tanto nacionales como internacionales.
- Implementar nuevos accesorios y ropa para animales en todos nuestros puntos de venta, para diversificar estrategias de venta.

#### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

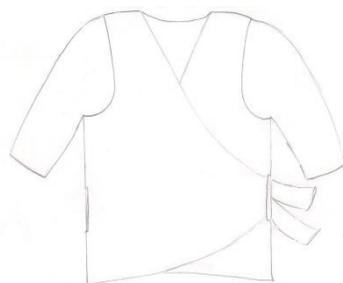
##### FICHA TÉCNICA

La tela no tejida que utilizamos en nuestro producto es de 100% polipropileno (SMS) de 70 gramos, con características esenciales para el cuidado de las mascotas, ya que es una tela que actúa como barrera en contra de las bacterias y líquidos, es resistente a la ruptura, permite la transpiración del cuerpo, es hipoalergénica y biodegradable. Además por ser polipropileno no acalora ni maltrata y/o infecta las heridas, mientras que otras telas como el algodón pueden afectar rápidamente las lesiones.

Esta diseñado con el fin de ofrecer total movilidad y protección a las mascotas, ya que esta realizado en forma de bata y para su cierre se utiliza dos lazos fabricados en este mismo material que se anudan entre sí al lado izquierdo, para darle fijación.

**Bocetos**

**Grafico 1**

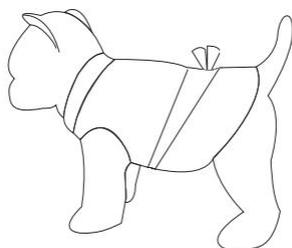


**Grafico 2**



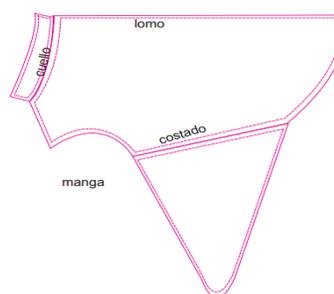
**Figurín**

**Grafico 3**



**Dibujo Plano**

**Grafico 4**



La talla varía según el tamaño requerido por la mascota.

Tallas					Tabla 2	
TALLA	XS	S	M	L	XL	XXL
Largo Espalda	20cm	25cm	30cm	35cm	40cm	45cm
Contorno Pecho	31cm	30cm	45cm	53cm	59cm	67cm
Contorno Cuello	21cm	26cm	30cm	34cm	38cm	43cm

Fuente: <http://patronesropaperros.blogspot.com/2009/10/tallas-de-ropa-para-perros.html>

Su proceso productivo comienza realizando el diseño de la bata; luego se procede a cortar los moldes de la tela de polipropileno, se confecciona y se agrega la marquilla en la parte exterior del producto utilizando hilos de algodón, adicional dependiendo del diseño se podrán agregar diseños como: moños y bordes elásticos. Por último, se procede a empacar en bolsas plásticas sino sale defectuosa; de salir imperfecta, dependiendo del error pasará a plana o filetiadora.

- De esta manera finalmente es posible ofrecer cuidado con un producto hecho a su medida.



Fuente: [www.color-es.net](http://www.color-es.net)

Esta paleta de colores es una pequeña demostración de los colores en los cuales se desean vender las batas.

### 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

#### 4.3.1 El Mercado Meta

El país elegido para la exportación es Estados Unidos, ya que en este, la protección y el cuidado de las mascotas se realiza de forma muy estricta; encontrándose en sus principales estados grandes hospitales veterinarios, donde además de cirugías, también se les practica diversas terapias tales como, acupuntura, fisioterapia, entre otros.

Esto fomenta en gran medida el respeto y el amor por los animales siendo esto para nuestro producto una excelente opción de venta a personas y veterinarios preocupados por la atención post-quirúrgica brindada a caninos.

El aspecto logístico de este país se diferencia de otros porque maneja diferentes puertos y aerolíneas que prestan un importante servicio a los distintos comerciantes, de igual manera el país cuenta con una buena infraestructura vial, lo cual genera seguridad a la hora de escoger el país basados en el transporte de la mercancía. Igualmente se reciben referencias arancelarias por parte del TLC Colombia- Estados Unidos, esto genera un beneficio respecto al pago de tributos es decir, queda exento de tributos.

Además según estadísticas de fuentes oficiales para el 2006 el 37 % de los hogares estadounidenses tienen por lo menos un perro este porcentaje varía según la capacidad económica de la familia, en promedio los dueños de perros en Estados Unidos gastan en un año 200 usd) Siendo esto para nosotros una gran fuente de motivación al escoger este país. Por estas razones se ve en Estados Unidos la oportunidad de distribuir, promocionar y comercializar nuestro producto.

(Spcala, 2013) La sociedad para la prevención de crueldad a los animales en Estados Unidos, muestra estadísticas en donde cuenta que en este país hay actualmente un aproximado de 43 millones de perros, el 39% de los hogares poseen mínimo un perro, el 65% de los hogares en EEUU tienen un perro, el 23% de los hogares tienen dos perros, el 12% de los hogares tienen 3 perros o más. Además por año los dueños gastan \$ 263 dólares por servicios veterinarios para sus perros y el 72% de los perros con amo están esterilizados. Algo ventajoso para nuestro producto es que cada año más de 3-4 millones de perros y gatos son adoptados y por la costumbre norteamericana se esterilizan y entre 600.000- 750.000 mascotas son reclamados de las perreras y

el 30% son perros; Estados Unidos cuenta con aproximadamente 4.000-6.000 perreras.

### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

#### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

##### CORTO PLAZO

- Estudiar el tipo de personas que estarían dispuestas a comprar este artículo.
- Saber qué es lo que motiva y/o motivará al cliente a comprar nuestro producto.

##### MEDIANO PLAZO

- Identificar mediante estudios y/o análisis que precios estarían dispuestos a pagar por el bien.
- Conocer la percepción de cliente sobre el producto ofrecido.

##### LARGO PLAZO

- Buscar factores diferenciadores (colores, etc.) ante productos sustitutos y competencias futuras y/o existentes para atraer y conservar clientes.
- Tomar al cliente como alguien influyente en la empresa para identificar lugares estratégicos para que nuestro producto llegue a nuevos consumidores.

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

Los estudios realizados a posibles consumidores fueron encuestas y entrevistas realizadas en centros veterinarios y estudiantes de medicina veterinaria. ( Encuestas, ver anexo1)

#### c) Aplicación de la Medios

Se realizó una entrevista grupal en la Corporación Universitaria Lasallista a 25 estudiantes del sexto semestre de medicina veterinaria, compartiéndoles la idea, explicando sus usos y beneficios y mostrándoles un modelo del producto, 18/25 estudiantes estuvieron de acuerdo con la propuesta y les pareció viable, ya que lo ven como una necesidad.

La encuesta fue realizada a 5 personas que se encontraban esperando a sus mascotas en un centro veterinario ubicado en Villa Hermosa, donde 1/5 no tiene mascota solo era acompañante y no le interesó el producto; 4/5 están de acuerdo con nuestro producto y pese que aunque uno de ellos no tiene perro apoya la causa; 3/5 personas están dispuestos a pagar máximo \$ 15.000 pesos.

#### d) Resultados del estudio de los consumidores

##### Población Consumidora

El tipo de consumidor al cual queremos llegar, es un consumidor directo, representado en clínicas

y/o hospitales veterinarios tanto en Medellín como en Nueva York. Los consumidores serán las clínicas veterinarias pues es donde se practican las cirugías y se tiene un contacto más directo con el dueño de la mascota; pudiendo así, incentivar al cliente para la compra de nuestro producto o simplemente incluirlo en uno de los servicios prestados en el hospital, brindando un valor agregado. Las características esenciales para adquirir este producto, es poseer una mascota y preocuparse por el bienestar de este.

En Medellín se pretende llegar a los sectores de llano grande caldas poblado y algunas del centro de la ciudad, las cuales son muy concurridas por personas que están en la capacidad de adquirir el producto.

En Nueva York haríamos presencia en clínicas y hospitales veterinarios principalmente en Rochester Middletown y Canandaigua, pues es donde hay más centros veterinarios. (Usdirectory.com, 2013)

Determinación de la Demanda

Total Centros veterinarios por Estado en Estados Unidos en el 2006

Tabla 3

Description	Estab-lish-ments	Receipts (\$1,000)	Receipts % of U.S.	Receipts per capita (\$)	Annual payroll (\$1,000)	Paid employees
United States	28,400	24,567,768	100.00	100.00	81	8,549,288
California	2,663	2,905,578	11.83	80	1,032,696	30,242
Texas	2,189	1,811,841	7.37	76	588,580	20,722
Florida	1,911	1,618,652	6.59	89	559,602	18,685
New York	1,257	1,313,450	5.35	68	481,517	14,629
Illinois	995	933,919	3.80	73	328,870	11,563
Pennsylvania	1,027	925,667	3.77	74	331,874	11,021
Ohio	1,090	885,066	3.60	77	308,173	11,560
Virginia	808	808,764	3.29	105	310,149	10,481
North Carolina	882	785,388	3.20	87	276,661	10,271
New Jersey	575	737,474	3.00	85	270,803	7,657
Georgia	836	701,129	2.85	74	243,335	9,221
Michigan	892	665,088	2.71	66	243,160	8,540
Washington	727	629,237	2.56	97	231,679	7,723
Massachusetts	516	612,466	2.49	94	230,493	6,481
Wisconsin	656	547,782	2.23	98	193,771	6,711
Maryland	526	539,699	2.20	96	200,877	6,502
Colorado	761	537,835	2.19	111	194,396	6,758
Arizona	570	504,104	2.05	79	185,576	6,069
Indiana	633	470,722	1.92	74	158,357	6,458
Minnesota	547	469,978	1.91	91	153,070	5,470

Fuente: Census Estados Unidos (2006)

(Buscador Emol, 2008) En Nueva York hay un total de 1776 clínicas y hospitales veterinarios registrados en UsDirectory, de los cuales pretendemos llegar inicialmente a las veterinarias DVM (Veterinarias de Doctor en Medicina Veterinaria), de estas hay 202 clínicas y hospitales veterinarios, de las cuales las principales están ubicadas en Rochester, Middletown y Canandaigua. En lo que serian aproximadamente 96 clínicas. Se pretende llegar a 26 clínicas inicialmente.

Fuente: UsDirectory

## Servicios veterinarios en industria en Estados Unidos

Tabla 4

Productos Líneas de Servicios veterinarios				
Producto Código	Descripción del producto	Las ventas de esta línea (\$ 000)	Porcentaje de ventas de la industria (%)	Gráfico
30000	Total de la Industria	24567768	100.00	
37943	El tratamiento no quirúrgico de los animales	6865245	27.94	
37941	Exámenes veterinarios de rutina	6388172	26.00	
37942	El tratamiento quirúrgico de los animales	4151349	16.90	
37944	Servicios de laboratorios veterinarios	3391970	13.81	
39627	La reventa de alimentos para animales, medicamentos, y la otra mercancía	1988952	8.10	
	-Otros	1782080	7.25	

Fuente: Censu Estados Unidos (2006)

(Census,2006) En Estados Unidos de un total de 100% el 16.9% de las ventas en la industria animal se da en tratamientos quirúrgicos; es en este porcentaje donde se nuestro producto entraría a beneficiar y a cumplir función y aunque no es uno de los más grandes, tiene un papel importante dentro de esta industria.

### Cálculos para la determinación de la demanda final:

#### INTERNACIONAL

$65.000.000$  (Perros USA) \*  $16,9\%$  (Cirugías veterinarias anuales USA)=  $10.985.000$  (Perros intervenidos quirúrgicamente).

$10.985.000 / 26.400$  (Total clínicas veterinarias USA)=  $416$  (Cirugías anuales realizadas por clínica en USA)

$416 * 202$  (Clínicas veterinarias de Doctor en medicina veterinaria)=  $84.032$  ( cirugías anuales realizadas en Clínicas veterinarias de Doctor en medicina veterinaria)

$84.032 / 12$  (Meses)=  $7.002$  (Cirugías mensuales en Clínicas veterinarias de Doctor en medicina veterinaria)

$7.002 / 202$  (Clínicas veterinarias de Doctor en medicina veterinaria)=  $34$  (cirugías/mes en cada centro)

$34 * 26$  (clínicas a las que se pretende llegar)=  $884$  (Demanda/Mes).

- Como la venta se hará por 100 unidades la demanda será 800 Batas/Mes.

#### NACIONAL

(Paginas amarillas,2013) En Medellín hay un total de 109 hospitales y clínicas veterinarios registrados en páginas amarillas de los cuales se pretende llegar a las que se encuentran ubicadas en los sectores de llano grande, caldas, poblado y algunas del centro de la ciudad; lo que sería aproximadamente 53 clínicas inicialmente pretendemos llegar a 15 de estos establecimientos debido a la capacidad de producción abasteciéndolas mensualmente con 10 batas a cada uno, esto podrá variar en los meses siguientes debido a la negociaciones de nuestro promotor con otras veterinarias o aumentos en los pedidos.

### 4.4 El Mercado Proveedor

#### 4.4.1 Proveedores

Éxito: artículos de tecnología

Papys S.A.S: Papelería

#### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

##### a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Lo que se quiso investigar de los proveedores además de sus precios, fue los tiempos de entrega y la confiabilidad que da a su cliente, es decir, tener la certeza de que la mercancía se tendrá disponible para el día que fue pactado con el proveedor. Lo que se evaluará para cada proveedor a futuro serán:

- Cuanto es el tiempo de entrega
- Cuáles son sus indicadores de cumplimiento y satisfacción de clientes
- Precios competitivos en el mercado
- Productos debidamente registrados
- Estado de los productos que comercializa
- El medio de transporte es propio o es tercerización
- El inventario que manejan en caso de tener una alza en pedido
- Servicio post- Venta

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

El estudio al mercado proveedor se realizó por medio de cotizaciones. (Ver anexo 2)

##### c) Aplicación de la Medios

Se realizó una cotización con PAPYSER S.A.S porque a través de los años ha adquirido un gran prestigio, por su experiencia y conocimiento le cual le permite comercializar productos de altísima calidad a precios muy competitivos y su gran flexibilidad, y además le ofrece al cliente alternativas en productos, presentaciones y volúmenes que más se acomoden a sus necesidades.

Pedimos la cotización a través de Coltefinanciera S.A Compañía de financiamiento, ya que tenemos un contacto y la persona nos ayudaría a conseguir esos datos al mejor costo.

Decidimos proveernos de Almacenes Éxito pues es reconocido y nos da facilidad de pagos, calidad del servicio y producto, etc.

La fecha en la que recibimos estas cotizaciones de ambas entidades fue el 28 de agosto de 2013.

##### d) Resultados del estudio de los proveedores

Con Papys S.A.S se hará un pedido inicial, el cual se realizará cada 5 meses.

Estudio de Proveedores “Papyser S.A.S”

Tabla 5

Estudio Proveedores									
Proveedor	Direccion	Persona de	Productos	Cantidad	valor unitario	Valor bruto	IVA %	Total IVA	Valor total
Papyser S.A.S	Cl 25 AA sur N° 48-182 Envigado	Las facturas fueron facilitadas por Coltefinanciera S.A. la persona de contacto es Luis Miguel Campos el cual es un empleado de esta entidad	Almohadilla dactilar	3	\$ 4.091	\$ 12.273	0,16	\$ 1.963,68	\$ 14.236,68
			Boligrafo DES BIC Cristal Negro	12	\$ 197	\$ 2.364	0,16	\$ 378,24	\$ 2.742,24
			Cinta P transp 48'100	3	\$ 3.248	\$ 9.744	0,16	\$ 1.559,04	\$ 11.303,04
			Corrector liq. Lapiz castell	3	\$ 1.684	\$ 5.052	0,16	\$ 808,32	\$ 5.860,32
			Lapiz negro Mirado	6	\$ 441	\$ 2.646	0,16	\$ 423,36	\$ 3.069,36
			Marcador permanente	5	\$ 647	\$ 3.235	0,16	\$ 517,60	\$ 3.752,60
			Minas 0.7 HB' 12 Faber Castell	15	\$ 651	\$ 9.765	0,16	\$ 1.562,40	\$ 11.327,40
			Pegante barra 22 g	3	\$ 1.480	\$ 4.440	0,16	\$ 710,40	\$ 5.150,40
			Regla plastica 30 cm	3	\$ 614	\$ 1.842	0,16	\$ 294,72	\$ 2.136,72
			Portaminas 0.7 Poly-Tri Faber Castell	3	\$ 1.774	\$ 5.322	0,16	\$ 851,52	\$ 6.173,52
			Tapete p/mouse	3	\$ 8.929	\$ 26.787	0,16	\$ 4.285,92	\$ 31.072,92
			Folder Cell vert/inf	15	\$ 129	\$ 1.935	0,16	\$ 309,60	\$ 2.244,60
			Gancho legajador Plastico	25	\$ 2.290	\$ 57.250	0,16	\$ 9.160,00	\$ 66.410,00
			Perforadora 2 huecos	3	\$ 8.006	\$ 24.018	0,16	\$ 3.842,88	\$ 27.860,88
			Banda Caucho Bolsita 25 g	50	\$ 229	\$ 11.450	0,16	\$ 1.832,00	\$ 13.282,00
Guia Folder	12	\$ 916	\$ 10.992	0,16	\$ 1.758,72	\$ 12.750,72			
<b>TOTALES</b>					<b>\$ 35.326</b>	<b>\$ 189.115</b>		<b>\$ 30.258,40</b>	<b>\$ 219.373,40</b>
<b>Forma de pago</b>	Efectivo								
<b>Confiabilidad</b>	Este proveedor nos brinda confiabilidad ya que esta certificado por el ICONTEC.								
<b>Debilidades</b>	No encontramos debilidades, por tal razon se tomo la decision de negociar con el.								
<b>Fortalezas</b>	Una de las fortalezas que encontramos en este proveedor es el tiempo que lleva en el mercado mas de 25 años prestando servicios no solo de papeleria si no tambien de cafeteria, aseo, tecnologia y botiquin, brindarle al cliente una amplia gama de suministros empresariales.								

Fuente: Propia con datos de la cotización Papyser S.A.S (Ver anexo 2)

- Con almacenes éxito solo se realizará un pedido inicial.

Estudio de proveedores “Almacenes Éxito”

Tabla 6

Proveedor	Direccion	contacto	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor bruto	IVA%	Total IVA	Valor Total
Almacenes Éxito	Posee mas de 427 locales a los cuales podemos recurrir	Estas cotizaciones fueron realizadas por internet por medio de la pagina de esta empresa	Multifuncional Laser con Fax SCX 3405 FI	1	\$ 369.000,00	\$ 369.000,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 369.000,00
			Computador portatil LENOVO	3	\$ 849.000,00	\$ 2.547.000,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 2.547.000,00
			Telefono alambriico de escritorio	3	\$ 26.300,00	\$ 78.900,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 78.900,00
			Celular prepago KEYSTONE 2	1	\$ 53.500,00	\$ 53.500,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 53.500,00
			Silla de oficina	3	\$ 179.900,00	\$ 539.700,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 539.700,00
			Escritorio con ARCH	3	\$ 174.900,00	\$ 524.700,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 524.700,00
			Horno microondas blanco	1	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 93.500,00
<b>TOTALES</b>					<b>\$ 1.746.100,00</b>	<b>\$ 4.206.300,00</b>			<b>\$ 4.206.300,00</b>
<b>Forma de pago</b>	Efectivo								
<b>Confiabilidad</b>	La confiabilidad que nos brinda almacenes exitos es muy alta ya que es una organización que se ha respaldado en el tiempo como una de las cadenas de almacenes mas grandes en colombia.								
<b>Debilidades</b>	No encontramos debilidades, por tal razon se tomo la decision de negociar con el								
<b>Fortalezas</b>	Al ser una de las cadenas mas grandes de almacenes del pais las fortalezas que tienen son inigualables, ademas del reconocimiento y el posicionamiento que posee.								

Fuente: Propia con datos de la cotización Almacenes Éxito (Ver anexo 2)

### 4.5 El Mercado Competidor

#### 4.5.1 Competidores

La competencia de nuestro producto es indirecta, ya que este no existe en el mercado; sería inicialmente la ropa para mascotas que es utilizada principalmente para embellecer el animal.

No existe un producto igual al que deseamos vender por lo cual nuestro precio de referencia se basa en el valor de otros productos sustitutos como lo son bandas protectoras (cono de la vergüenza o collar isabelino). El precio varía dependiendo de las tallas mientras más grande es el artículo el costo aumenta, pero se considera que esta entre 5 y 10 USD, lo que es muy asequible y más teniendo en cuenta el mercado meta al que queremos llegar.

En Medellín la competencia estaría principalmente en la tienda de mascotas Kanu y Doctorepet, es la más reconocida en la ciudad, además de esta, los productos como vendas, ropa para caninos y el conocido collar isabelino o cono de la vergüenza, también pueden ser encontrados en veterinarias y almacenes varios de la ciudad.

Puede Kanu ser la más reconocida a nivel departamental, su ubicación esta en los centros comerciales y al trabajar con marcas como animal planet, hace que sus productos sean poco asequibles para el público.

La motivación de las familias para adquirir nuestro producto es que este proporciona higiene y protección a perros y gatos, evitan que se lastimen o que la herida contraiga alguna infección.

Nuestro producto será empacado en una bolsa plástica y posteriormente embalado en una caja por cien unidades.

En Estados Unidos la tienda más reconocida se llama PetSmart aquí se puede encontrar productos para el cuidado de la salud como ropa y accesorios; los precios varían, hay económicos y prendas exclusivas o hechas con mejores materiales. Aunque también se pueden encontrar productos sustitutos en la cadena Walmart como ropa.

#### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

##### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

No tenemos una empresa que compita directamente con nosotros, pues nuestro producto aun no existe ni en Medellín ni es Estados Unidos, lo único que hay son productos sustitutos pero no con las mismas ventajas como el producto nuestro. Así que la fortaleza más grande que poseen nuestros competidores es su permanencia, reconocimiento y están en la mente de los consumidores en el mercado; también poseen tiendas en locales y ventas virtuales lo que nos impulsaría a entrar con muchos factores diferenciadores atractivos, por ser una empresa nueva en el mercado; pero algo que tendríamos como fortaleza, es que nuestro artículo es más cómodo y económico que los productos sustitutos porque es un producto desechable lo que ayudaría a que los clientes sean atraídos por la calidad, facilidad de asequibilidad en precio y ubicación, además de que es un producto novedoso y diferente que no solo piensa en el cliente sino que también piensa en el consumidor.

### **b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor**

La competencia fue investigada a través de las páginas web de sus compañías, pues ellos ahí muestran la variedad de productos que ofrecen y sus precios.

### **c) Aplicación de la Medios**

Las compañías estudiadas en Medellín fueron:

Kanu: <http://kanu.com.co/>

Doctorpet: <http://www.doctorpet.co/>

Las organizaciones estudiadas en Estados Unidos fueron:

Petsmart: <http://www.petsmart.com>

Walmart: <http://www.walmart.com/cp/pet-supplies/5440>

### **d) Resultados del Estudio de la Competencia**

- En Medellín:
  - Doctorpets:
    1. Prendas de vestir: Hay desde 15.00 pesos hasta 54.000 pesos
    2. Cono de la vergüenza o collar Isabelino: No disponible
  
- En estados Unidos:
  - Petsmart:
    1. Prendas de vestir: Hay precios desde 6,00\$ hasta cerca de 55,00\$
    2. Cono de la vergüenza o collar Isabelino: No disponible
  - Walmart:
    1. Prendas de vestir: Hay desde 3,00 \$ hasta aproximadamente 60,00\$
    2. Cono de la vergüenza o collar Isabelino: No disponible

## **4.6 El Mercado Distribuidor**

### **4.6.1 Distribución**

La distribución de las batas se realizara por un canal directo, es decir se llevaran a las clínicas y centros veterinarios para su uso dentro del hospital y también para que los dueños de las mascotas puedan adquirirlo con mayor facilidad y así llegar a la mente de consumidor.

### **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 para nuestra idea de negocios.

**b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor**

No aplica para nuestra idea de negocios.

**c) Aplicación de la Medios**

No aplica para nuestra idea de negocios.

**d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor**

No aplica para nuestra idea de negocios.

**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**

El producto será distribuido a través del reparto puerta a puerta o House to House, pues saldrá de la fábrica de Lovely Pets directamente a las clínicas veterinarias; además se realizarán los pedidos de forma mensuales.

**b) Fuerza de ventas**

Fuerza de ventas

Tabla 7

Empleados	Funciones	Salario	Costo del empleado para la empresa
Coordinador mercadeo internacional	Esta persona es la encargada de promocionar y relaizar las ventas a nivel internacional,contactando las clínicas veterinarias y centros veterinarios.Dentro de sus funciones se encuentran la compra-venta internacional, coordinación del mercadeo nacional, y eventuales funciones relacionadas con comercio exterior.El título requerido es Tecnólogo en comercio internacional.	\$ 1.346.268	\$ 2.044.424,63
Operario Promoción y ventas	Esta persona es la encargada de promocionar el producto puerta a puerta a los centros veterinarios ubicados en el sector del centro de la ciudad de Medellín, el poblado, Llano grande (Rionegro), Caldas.	Mínimo	\$ 978.161,84

FUENTE: Propia

#### 4.6.5 Manejo de Inventarios

La producción para el mes uno será de 1100 unidades, de las cuales 950 serán para ventas 800 a nivel internacional y 150 a nivel nacional, en este mes(1) el stock de seguridad será de 150; para el mes dos la producción será de 1000 unidades manteniendo el mismo nivel de ventas, el stock sería solo de 50 unidades en este mes, lo cual sumaría respecto al mes anterior 200 unidades; para el mes 3 la producción se realizará de igual forma que en el primer mes aumentando el stock en 150 unidades para un total de 350 batas ;en el cuarto mes la producción se hará de igual forma que en el mes dos creciendo solo 50 unidades en el stock para que al final de este mes se pueda tener un stock de 400 unidades y para el mes quinto la producción se hará solo por las ventas es decir 950 batas para conservar el stock en 400 unidades. En caso de haber un pedido que supere nuestra capacidad de producción se procederá a maquilar o a tercerizar el servicio de la confección.

INVENTARIO

Tabla 8

Mes	Producción	Ventas Nacionales	Ventas Internacionales	Stock Por Mes	Stock Total
1	1100	150	800	150	150
2	1000	150	800	50	200
3	1100	150	800	150	350
4	1000	150	800	50	400
5	950	150	800	0	400

Fuente: Propia

#### 4.6.6 Comunicación

1. Bata post- quirúrgica para perros.
2. El empaque será en una bolsa plástica con cierre hermético, sus colores son variados de acuerdo al requerimiento del cliente.
- 3.La empresa se llamara Lovely Pets
4. El logo distintivo de la empresa serán las huellas de perros, su color principal es el rosado, pues este expresa ternura, amor y ausencia de todo mal.

#### 4.6.7 Actividades de promoción y divulgación

##### NACIONAL

Se contará con personal de ventas encargado de promocionar nuestro producto visitando centros veterinarios en los lugares propuestos anteriormente y al mismo tiempo mientras realiza sus recorridos compartirá volantes para dar a conocer nuestro artículo al público en general.

De igual manera, se participará en jornadas de esterilización por fundaciones para el manejo

fauna callejera y Jornadas de adopción prestadas por las mismas, pues nuestro producto tiene funciones muy específicas que se cumplirían en estos casos.

## INTERNACIONAL

Se contactarán centros y hospitales veterinarios en el Estado de Nueva York ofreciéndoles el producto a través de envío de cotizaciones vía internet. Adicional se contarán con una página oficial en internet, la cual será creada por el Coordinador de Mercadeo Internacional, pues esta persona tiene dicha habilidad y nos brindará su colaboración y apoyo; además se tendrán cuentas en redes sociales que ayuden a la promulgación de producto.

### 4.7 Precios de los Productos

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

Determinación de precio

Tabla 9

Determinación de precios	
Factores	1. Factor diferenciador del producto
	2. Precios promedio de productos sustitutos
	3. Características del producto ( Desechable)
	4. Demanda vs Oferta del producto
	5. Donde se encuentra ubicada la demanda potencial

Fuente: Propia

1. Nuestro factor diferenciador será indispensable al momento de darle un precio nuestro producto, ya que probablemente será lo que ayude a llamar la atención del consumidor.
2. Debemos tener en cuenta el costo que poseen los productos sustitutos, que en este caso inicialmente será el cono de la vergüenza, para ser competitivos y establecer un precio dentro del rango.
3. Debemos tener en cuenta las características del producto, pues al ser desechable se debe establecer un precio asequible.
4. Debemos conocer la demanda y la oferta que tiene nuestro producto para entrar, innovar y subsistir en el mercado.
5. Debemos estudiar e identificar nuestro mercado meta.

#### 4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

A nivel nacional tendrá un costo unitario de \$ 7.299 y el precio de venta a nivel internacional sería de \$ 5,09 USD, lo que en pesos colombianos cuesta \$ 9782,93; teniendo en cuenta que el porcentaje de utilidad será de 30%. En las siguientes tablas se observará como se adquiere el valor EXW de la mercancía y su costo total llegando a destino. Para ver cotizaciones ver anexo 3.

Costos de Producción

Tabla 10

Materiales Directos	Unidad	Pedido Mínimo (800)	Total producción (1200)
Tela sin tejer Polipropileno gr 70	\$ 1.500	\$ 1.200.000	\$ 1.800.000
<b>Mano de obra Directa</b>		\$ -	
Operario 1 (Con prestaciones)	\$ 815	\$ 978.162	\$ 978.162
Operario 2 (Con prestaciones)	\$ 815	\$ 978.162	\$ 978.162
Operario 3 (Con prestaciones)	\$ 815	\$ 978.162	\$ 978.162
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>			
Hilo filetadora	\$ 10	\$ 8.000	\$ 12.000
Hilo maquina plana	\$ 6	\$ 5.000	\$ 7.500
Marquillas	\$ 70	\$ 56.000	\$ 140.000
Etiqueta	\$ 200	\$ 160.000	\$ 400.000
Platiflechas	\$ 5	\$ 4.000	\$ 10.000
Empaque	\$ 60	\$ 48.000	\$ 120.000
Borde elastico decoración	\$ 159	\$ 127.333	\$ 191.000
Moño decorativo	\$ 250	\$ 200.000	\$ 300.000
Tiza para la tela	\$ 3	\$ 2.400	\$ 3.600
enseres	\$ 30	\$ 23.600	\$ 35.400
Embalaje	\$ 150	\$ 120.000	\$ 300.000
<b>Otros costos</b>			
Servicios públicos Producción	73,5	\$ 58.800	\$ 88.200
Arriendo Producción	208,333333	\$ 166.667	\$ 250.000
Seguridad Producción	368,5	\$ 294.800	\$ 442.200
Implementos aseo Producción	41,575	\$ 33.260	\$ 49.890
Depreciación Equipos Producción	34,027775	\$ 27.222	\$ 40.833,33
<b>Costo total de producción (1200)</b>	\$ 5.614	\$ 4.491.406	\$ 7.125.109
Utilidad 221%	\$ 12.386	\$ 9.908.940	\$ 2.137.533
<b>Precio de venta</b>	\$ 18.000	\$ 14.400.346	\$ 9.262.642

Fuente: Propia

## Costos de Exportación

Tabla 11

Exw TRM (23 DE AGOSTO DEL 2013 ) 1921,99	Unidad Us	Total por pedido mínimo (800)
Precio de venta	\$ 9,37	\$ 7.492,41
Embalaje (Por 2000 CJ = 156,09 US )	\$ 0,08	\$ 62,44
<b>Total Exw</b>	<b>\$ 9,44</b>	<b>\$ 7.554,85</b>
FCA (Planta)		
	Unidad Us	Total us
Exw	\$ 9,44	\$ 7.554,85
Aduana	\$ 0,10	\$ 80,00
<b>Total FCA</b>	<b>\$ 9,54</b>	<b>\$ 7.634,85</b>
CPT		
	Unidad Us	Total us
FCA	\$ 9,54	\$ 7.634,85
Due agent	\$ 0,06	\$ 45,00
Due carrier	\$ 0,03	\$ 25,00
Fuel surcharge	\$ 0,01	\$ 8,00
HAWB	\$ 0,01	\$ 10,00
Flete internacional	\$ 0,14	\$ 115,00
<b>Total CPT</b>	<b>\$ 9,80</b>	<b>\$ 7.837,85</b>
CIP		
	Unidad Us	Total us
CPT	\$ 9,80	7837,850423
Seguro Internacional	\$ 0,09	\$ 70,00
<b>Total CIP</b>	<b>\$ 9,88</b>	<b>\$ 7.907,85</b>
DDP		
	Unidad Us	Total us
CIP	\$ 9,88	7907,850423
Gastos en destino	\$ 0,25	\$ 200,00
Pick up	\$ 0,28	\$ 220,00
Aduana en destino	\$ 0,25	\$ 200,00
<b>Total DDP</b>	<b>\$ 10,66</b>	<b>\$ 8.527,85</b>
<b>Costo exportación</b>	<b>\$ 1,29</b>	<b>\$ 973,00</b>

Fuente: Propia

## 4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

El precio de las Batas a nivel nacional tendrán un valor de \$ 18.000 pesos colombianos; y el costo para Estados Unidos (Nueva York) será de 10,66 USD, lo que en pesos colombianos y trabajando con un TRM de 1.921,99 tiene un valor de \$ 20.488,4.

## Precios Producto

Tabla 12

Precio productos			
Batas Post- Quirurgicas	Nacional	Estados Unidos	Estados Unidos US
	\$ 18.000	\$ 20.488,40	\$ 10,66

Fuente: Propia

Variación anual en los precios

Será del 7% para así cubrir la variación en los costos de 6,49% y aumentar la rentabilidad del producto en un 0,51%.

**4.7.4 Política de Precios**

No aplicaremos políticas de precios por ahora, pues nuestras batas tienen precios muy económicos.

**4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización**

En la siguiente tabla se establecen los costos por unidad y totales (mensuales) de la comercialización de las batas, aquí se tendrá en cuenta el personal de venta, publicidad, transporte y costos de comunicaciones.

Costos de comercialización Tabla 13

<b>Costos de comercialización</b>		
<b>Costos de comercialización</b>	<b>Unidad</b>	<b>Total para la empresa</b>
Personal ventas nacionales	\$ 589.500	\$ 978.161,84
Volantes	\$ 80	\$ 80.000
Transporte	\$ 70.500	\$ 70.000
Celular	\$ 53.500,00	\$ 53.500,00
Plan Postpago celular	\$ 29.900,00	\$ 29.900,00
Personal ventas Internacionales	\$ 1.346.268	\$ 2.044.424,63
Paginas en redes sociales	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.089.748</b>	<b>\$ 3.255.986</b>

Fuente: Propia

- El plan de voz se adquirirá con la empresa de telecomunicaciones Claro. Para ver cotización plan de voz, ver anexo 14
- Para observar detalladamente la obtención de los salarios de la página finanzaspersonales.com, ver anexo 16

**TOTAL SERVICIOS PÚBLICOS:** Se tomo como base los servicios públicos de una micro empresa, que de igual forma es estrato 3 y posee el mismo número de maquinaria y equipos funcionando, para ver la cuenta ver anexo 21; el valor total de la cuenta de servicios es de \$ 126.000.

- El área comercial consumirá el 10% de este total, lo que equivale a \$ 12.600

**SEGURIDAD**

Domo antialicoinflarajo. Cliente final: \$ 180.000 c/u



## DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS

---

- Cantidad: dos cámaras, que suman un valor total de \$ 360.000
- Estas cámaras serán adquiridas con la empresa importadora mayorista Redatel S.A (Ver anexo 5 para cotización).
- El servicio de instalación de dichas cámaras será prestado por un empleado de dicha organización pero se le pagara independiente. Este empleado cobra \$ 150.000 por instalar una cámara, así que será pagado un total de \$ 300.000

TOTAL SEGURIDAD: \$ 660.000

- El área comercial consumirá el 12% de este total, lo que equivale a \$ 79.200

IMPLEMENTOS DE ASEO tiene un total de \$ 99.780 ( Ver anexo 6)

- En donde el área comercial consumirá un 16%, pues hay 1 persona en comercialización. Este 16% suma un valor de \$ 15.965

COTIZACION SERVICIOS TECNICOS (Ver anexo 10)

Tiene un total de \$ 55.000 más IVA (16%) que equivale a \$8.800 por computador;

- \$165.000 (tres computadores) + 26.400 (IVA 3 equipos) =\$ 191.400. Para el área comercial como solo se utilizará un computador deberá realizar un aporte del 33% lo que en dinero equivale a \$63.162. Esto se realizará cada 5 meses.
- La señora encargada del aseo tiene un costo total mensual para la empresa de 978.161,84; lo cual representa el 16% para el área de comercialización. Equivale a \$ 156.505,89
- Telefonía a larga distancia tiene un valor total de \$ 34.220 lo que para el área comercial representa un 33% lo que equivale a \$ 11.292
- Internet Banda Ancha tiene un total de \$ 58.900 y para esta área representa el 33%, que en dinero equivale al \$ 19.437

## DOTACIONES

La dotación constara de pantalón (\$30.000) y camisa (\$20.000), esto lo realizará una persona con empleo independiente. Ver anexo 15 para ver la cotización que nos brinda este trabajador independiente. Como será 1 solo empleado \$ 50.000. Esta dotación se dará cada 6 meses.

### 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

#### RIESGOS

- Que los clientes se interesen por los productos sustitutos por su reconocimiento en el mercado.
- Que haya revaluación del peso colombiano frente al dólar estadounidense.
- Normas legales del gobierno.

#### OPORTUNIDADES

- Por ahora ser el único producto en el mercado.
- Que haya devaluación del peso colombiano frente al dólar estadounidense.
- El que haya un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

### 4.10 Plan de ventas

En conclusión las ventas al exterior serán 800 batas y a nivel nacional serán aproximadamente 150 batas mensuales.

(American Kennel Club, 2013) Como las batas se venderán por tallas: grande, mediano y pequeño; se determinó que según AKC (American Kennel Club) que es una empresa dedicada al cuidado y registro de los perros en Estados Unidos en su última estadística de registros, nos muestra los perros más registrados en todo Estados Unidos hasta el año 2012. Para efectos del estudio de los tamaños de las razas más adquiridas tomaremos el ranking de 1 hasta el puesto 40 (Ver anexo 4), siendo así:

- 14 de los primeros 40 puestos ocupados por razas grandes ( $35\% / 100 = 0,35$ )
- 13 de los primeros 40 puestos razas medianas ( $32,5\% / 100 = 0,325$ )
- 13 de los primeros 40 puestos razas pequeñas ( $32,5\% / 100 = 0,325$ )

Esto representa en las ventas internacionales que las 800 batas se exportarán en promedio por tallas así:

- $800 \times 0,35$ : 280 batas talla grande para exportación.
- $800 \times 0,325$ : 260 batas talla mediana para exportación
- $800 \times 0,325$ : 260 de talla pequeña para exportación.

En el ámbito nacional se ve reflejado debido al crecimiento urbanístico que las razas preferidas por los consumidores son medianas y pequeñas; pues las razas medianas son adquiridas por personas de estratos medios y bajos y las razas pequeñas son un poco más costosas lo cual solo son adquiridos por personas con mayor facilidad económica; las razas grandes solo son llevadas a terrenos grandes como fincas o casas campestres, debido a esto se ha decidido que la fabricación de las 150 batas a nivel nacional se realizarán 37 de talla grande, 67 medianas y 46 pequeñas.

- ✓ Las ventas a nivel nacional e internacional aumentaran o disminuirán dependiendo de: los ingresos per cápita anual, el poder adquisitivo de la moneda, incluso el porcentaje que haya de empleo y desempleo que hay en el país importador y/o exportador.

### Variación porcentual en ventas

La variación porcentual en ventas varia un 23% sobre las ventas iniciales, es decir, 253 unidades más, esta expansión se obtendrá por el esparcimiento a nuevos mercados y un mayor reconocimiento del producto tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

### **5.1 Objetivos de producción**

#### CORTO PLAZO

- Tener una capacidad instalada de 1200 unidades mensuales.
- Tener 3 operarias en confecciones, y cada una de ellas realizará en promedio 13 batas por día.

#### MEDIANO PLAZO

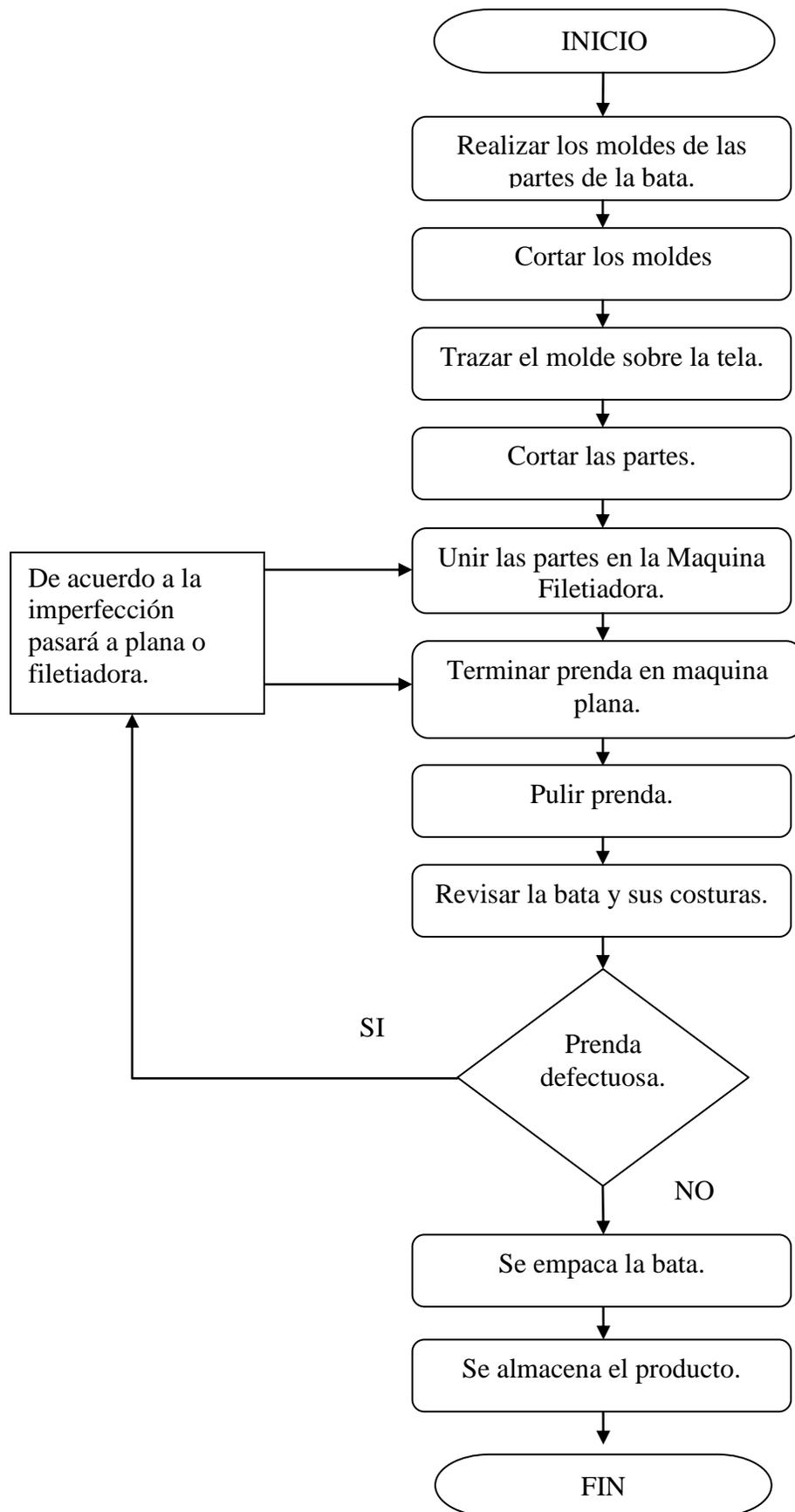
- Aumentar el nivel de operarias para que la capacidad instalada sea de 2000 unidades mensuales.
- Brindar capacitaciones a las operarias, con el fin de que sea más óptimo su rendimiento para fabricar la bata con la mejor calidad.

#### LARGO PLAZO

- Adquirir maquinaria nueva que ayude a disminuir tiempo en producción y al mismo tiempo que aumente la producción, para que así, nuestra empresa sea más eficiente.
- Posicionar nuestra marca y adquirir certificaciones, lo que ayudara conjuntamente a que nuestras utilidades aumenten.

## 5.2 Descripción del proceso de producción

Grafico 7



## Talla grande

Para la talla grande (L) los materiales que serán utilizados y sus respectivas cantidades las podemos ver en el siguiente cuadro:

Costos unitarios de los Componentes del producto Talla Grande (L) Tabla 14

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	53,00	Cm	\$ 795,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	500,00	Cm	\$ 32,50
Hilo maquina plana	\$ 0,08	300,00	Cm	\$ 24,60
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	236,00	Cm	\$ 1.888,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

Fuente: Propia

## Talla Mediana

Para la talla mediana (M) los materiales que serán utilizados y sus respectivas cantidades las podemos ver en el siguiente cuadro:

Costos unitarios de los Componentes del producto Talla Mediana (M) Tabla 15

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	45,00	Cm	\$ 675,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	420,00	Cm	\$ 27,30
Hilo maquina plana	\$ 0,08	250,00	Cm	\$ 20,50
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	200,00	Cm	\$ 1.600,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

Fuente: Propia

## Talla Pequeña

Para la talla pequeña (P) los materiales que serán utilizados y sus respectivas cantidades las podemos ver en el siguiente cuadro:

Costos unitarios de los Componentes del producto Talla Pequeña (S) Tabla 16

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	30,00	Cm	\$ 450,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	280,00	Cm	\$ 18,20
Hilo maquina plana	\$ 0,08	170,00	Cm	\$ 13,94
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	133,00	Cm	\$ 1.064,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

Fuente: Propia

### 5.3 Capacidad de producción

Nuestro inventario inicial será de 1.100 batas, pues iniciaremos con 3 operarias y ellas tendrán la capacidad de producir 13 batas por día, un total de 400 unidades mensuales; de las cuales mensualmente saldrán 800 unidades para Nueva York y 150 Medellín.

### 5.4 Plan de Producción

Aquí se muestra el plan de producción acorde al inventario

Plan de Producción

Tabla 17

Batas Post-Quirúrgicas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
<b>Producción</b>	1100	1000	11000	1000	950
<b>Venta Nacional</b>	150	150	150	150	150
<b>Venta Internaciona</b>	800	800	800	800	800
<b>Stock Total Mes</b>	150	200	350	400	400

Fuente: Propia

### 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

#### 5.5.1 Locaciones

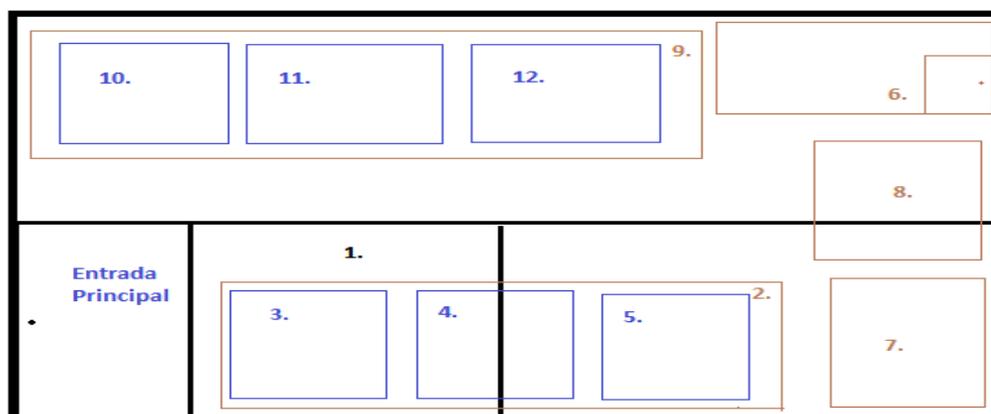
Utilizaremos 20 mts cuadrados, por lo cual se arrendará una bodega a un valor de \$ 500.000 mensuales, en donde el pago por el área de producción será del 50% ( \$ 250.000) y para el área administrativa 34% ( \$ 170.000) y para el área de comercialización será de 16% (\$80.000); esta será estrato 3 y se ubica en la ciudad de Medellín, en el suroccidente (La América).

El espacio estará dividido de la siguiente manera:

- Área de producción
- Un baño
- Área administrativa y comercial
- Zona de almacenamiento

PLANO DE BODEGA A UTILIZAR

Grafico 8



- 1. Entrada Garaje.
- 2. Area Producción.
- 3. Maquina Plana 1.
- 4. Maquina Filetiadora.
- 5. Maquina Plana 2.
- 6. Baño.

- 7. Lavadero.
- 8. Zona de Almacenamiento.
- 9. Area Administrativa y Comercial.
- 10. Escritorio 1
- 11. Escritorio 2
- 12. Escritorio 3

Fuente: Propia

### 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Aquí mostraremos las maquinas, equipos, muebles y enseres necesarios para la producción de batas post quirúrgicas.

Maquinaria, muebles y enseres

Tabla 18

Maquinaria, Muebles, Enseres				
	Unidad	Cantidad Requerida	Total	Proveedor
Maquina filetiadora Siruba	\$ 2.700.000,00	1	\$ 2.700.000,00	Metromaquinas Ltda
Maquina plana Siruba	\$ 1.100.000,00	2	\$ 2.200.000,00	
Tijera sencilla	\$ 15.000,00	3	\$ 45.000,00	La bobina
Tijera para corte	\$ 45.000,00	3	\$ 135.000,00	
Metro	\$ 1.500,00	3	\$ 4.500,00	
Papel para moldes x pliego	\$ 300,00	10	\$ 3.000,00	
Reglas para moldear	\$ 2.500,00	3	\$ 7.500,00	
Lápices para marcar moldes	\$ 1.500,00	4	\$ 6.000,00	
Aceite 12000ml	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	
Pulidor	\$ 2.000,00	3	\$ 6.000,00	La puntada
Agujas x10	\$ 5.000,00	3	\$ 15.000,00	
Flechadora	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	
Cinta adhesiva para sellar las bolsas	\$ 300,00	3	\$ 900,00	Fabriforlder s.a.s
Cinta para sellar las cajas	\$ 1.500,00	3	\$ 4.500,00	
<b>Total</b>			<b>\$ 5.167.400,00</b>	

Fuente: Propia

### 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Aquí se ilustra los materiales e insumos que requiere una bata post quirúrgica para ser fabricada.

Materiales e Insumos

Tabla 19

Materiales e Insumos				
	Unidad	Cantidad Requerida	Total	Proveedor
Tela sin tejer Polipropileno Gr 70 ( 120 M)	\$ 180.000	10	\$ 1.800.000	Mil Tejidos No.2
Hilo filetiadora x 5 Hilos (1000 yardas)	\$ 6.000	2	\$ 12.000	La bobina
Hilo Maquina Plana (200 yardas)	\$ 1.500	5	\$ 7.500	La puntada
Marquillas	\$ 70	2000	\$ 140.000	
Etiqueta	\$ 200	2000	\$ 400.000	
Plastiflechas 1 caja (1000 Unidades)	\$ 5.000	2	\$ 10.000	
Bolsas plásticas de empaque x 100	\$ 6.000	20	\$ 120.000	Belplasticos
Borde elastico adorno x 25 mt (Rollo)	\$ 20.000	5	\$ 100.000	La Reina.
Moño decorativo.	\$ 150	2000	\$ 300.000	
Tiza para tela	\$ 300	12	\$ 3.600	
Cajas	\$ 1.500	2000	\$ 3.000.000	Propac S.A
<b>Total</b>			<b>\$ 5.893.100</b>	

Fuente: Propia

- Para observar las conversiones de los materiales e insumos de producción, Ver anexo 13

### 5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIOS PUBLICOS: Se tomo como base los servicios públicos de una micro empresa, que de igual forma es estrato 3 y posee el mismo número de maquinaria y equipos funcionando, para ver la cuenta ver anexo 21; el valor total de la cuenta de servicios es de \$ 126.000.

Energía: \$ 77.800

Teléfono ilimitado nacional: \$ 38.100

Agua: \$ 10.000

TOTAL SERVICIOS PUBLICOS: \$ 126.000

- El área de producción gastara el 70% de este total, ya que las maquinas consumen más energía, lo cual corresponde a \$ 88.200

### SEGURIDAD

Domo antialicoinflarajo. Cliente final: \$ 180.000 c/u

- Cantidad: dos cámaras, que suman un valor total de \$ 360.000
- Estas cámaras serán adquiridas con la empresa importadora mayorista Redatel S.A (Ver anexo 5 para cotización)

El servicio de instalación de dichas cámaras será prestado por un empleado de dicha organización pero se le pagara independiente. Este empleado cobra \$ 150.000 por instalar una cámara, así que será pagado un total de \$ 300.000

TOTAL SEGURIDAD: \$ 660.000

- El área de producción gastara el 62% de este total porque la producción y almacenamiento necesita más vigilancia, lo cual equivale a \$ 409.200

### IMPLEMENTOS DE ASEO

Tiene un total de \$ 99.780 ( Ver anexo 6)

- En donde el área de producción consumirá un 50%, pues hay 3 operarias. Este 50% suma un valor de \$ 49.890.
- La señora encargada del aseo tiene un costo total mensual para la empresa de 978.161,84; lo cual representa el 50% para el área de producción, ya que en esta se encuentra la mitad de los empleados totales de la empresa. Equivale a \$ 489.080,92.

**DOTACIONES**

La dotación constara de un delantal (\$ 20.000) y gorro y tapabocas (\$5000 total), esto lo realizará una persona con empleo independiente. Ver anexo 15 para ver la cotización que nos brinda este trabajador independiente. Como serán 3 empleadas será así: \$ 25.000\*3= \$75.000, como se debe se debe costear de manera mensual lo dividiremos por 6, ya que se dará dotación cada semestre (75000/6= \$12.500 y como se proporcionarán dos veces al año este valor se multiplica por 2, es decir, \$12.500\*2= \$25.000

**5.5.5 Requerimientos de personal.**

Personal necesario para el área de producción, salarios, horas laborales, prestaciones y cesantías, y capacitaciones.

Personal de Producción

Tabla 20

<b>Cuadro Personal Producción</b>			
<b>Cargo</b>	<b>Perfil</b>	<b>Salario</b>	<b>Costo del empleado para la empresa</b>
Operarios en confección	Esta persona debe manejar habilidades en el manejo de maquina plana, maquina filetiadora además debe poseer destrezas en la elaboración de moldes. Como experiencia se exigirá mínimo 6 meses	Mínimo más horas extras	\$ 978.161,84
Operarios en confección	Esta persona debe manejar habilidades en el manejo de maquina plana, maquina filetiadora además debe poseer destrezas en la elaboración de moldes. Como experiencia se exigirá mínimo 6 meses	Mínimo más horas extras	\$ 978.161,84
Operarios en confección	Esta persona debe manejar habilidades en el manejo de maquina plana, maquina filetiadora además debe poseer destrezas en la elaboración de moldes. Como experiencia se exigirá mínimo 6 meses	Mínimo más horas extras	\$ 978.161,84
<b>Horas laborales</b>	8 horas diarias con un descanso de 45 minutos, ingresando a las 8 a.m. y saliendo a las 6 p.m. Se considera hora extra aquella que se adiciona a las 8 horas diarias laborales.		
<b>Prestaciones y cesantías</b>	Se le debe afiliar al empleado a una EPS y ARP además se le deben cotizar la pensión al empleado y los parafiscales los cuales son el SENA el ICBF y la caja de compensación familiar, además se les debe brindar un subsidio de transporte.		
<b>Capacitaciones</b>	Al ser una labor que no exige cambios en el tiempo, solo se les dará a conocer como se debe realizar el diseño de las batas, como se debe pulir y como se debe empacar. No necesita capacitaciones.		

Fuente: Propia

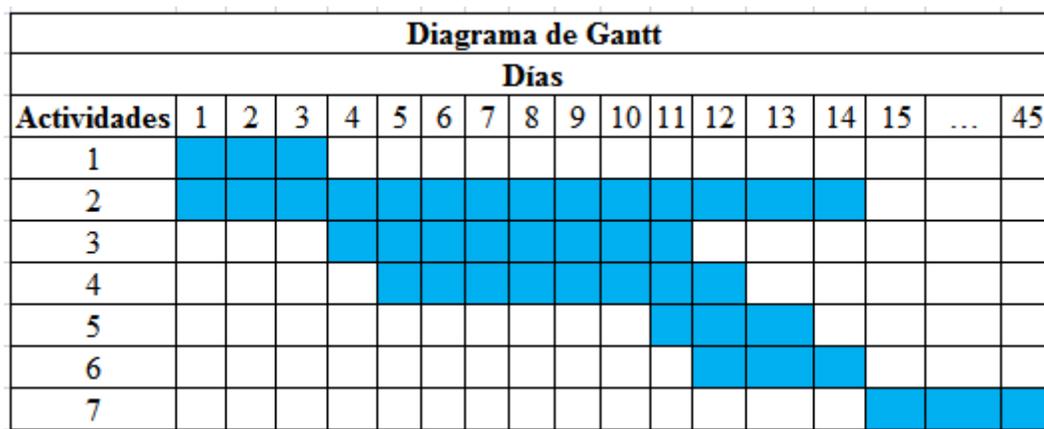
- Para ver detalladamente el costeo de un operario para la empresa ver anexo 7
- Para observar contrato de personal ver anexo 8
- Para observar detalladamente la obtención de los salarios de la página finanzaspersonales.com, ver anexo 16

### 5.6 Programa de producción

En este diagrama se hace una representación grafica del tiempo que necesitará cada actividad para ser cumplida efectivamente.

Diagrama de Gantt

Tabla 21



Fuente: Propia

#### Actividades en días

Aquí se ilustra más detalladamente cada actividad a realizar y la duración de cada una de ellas, mostrando día inicial, día final y duración.

Cuadro de Actividades

Tabla 22

Actividades	Inicio	Duración	Terminación
1 Arrendamiento	Día 1	3 Días	Día 3
2 Búsqueda y Contratacion de Personal	Día 1	14 Días	Día 14
3 Selecccion Proveedores	Día 4	8 Días	Día 11
4 Acondicionamiento de área de trabajo	Día 5	8 Días	Día 12
5 Compra de maquinaria y enseres	Día 11	3 Días	Día 13
6 Compra de Insumos	Día 12	3 Días	Día 14
7 Producción Batas	Día 15	30 Días	Día 45

Fuente: Propia

- La contratación del personal se contará desde que se publica e inicia la búsqueda y la selección del personal, todo el proceso que conlleva como exámenes médicos, etc., hasta la contratación.
- En el acondicionamiento del área de trabajo se incluirá desde la pintura y el acondicionamiento de la bodega hasta la instalación de las maquinas.

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

- Gerencia Administrativa: Será una persona encargada de llevar la administración del negocio, sabiendo cómo hacer las cosas, una persona capaz de buscar nuevas oportunidades para la empresa y con una buena actitud para saber cruzar las capacidades y habilidades de los miembros de la organización para dar paso al éxito profesional. Sus funciones se realizara en el área administrativa de la empresa y sus principales instrumentos de trabajo serán: los elementos que están en su escritorio (computador y teléfono).
- Área de mercadeo y ventas: Son las personas encargadas de las ventas nacionales e internacionales; en las ventas nacionales habrá una persona encargada de las comercializaciones de las batas en la ciudad (Llano grande, Caldas, centro de la ciudad y el Poblado), con un celular y volantes cada uno de estos para la venta y promoción del producto; y una persona encargada de los estudios de mercados y las ventas internacionales, para este su herramienta de trabajo será computador y teléfono.
- Área de comercio exterior: Será una persona encargada de la logística y de todos los procesos aduaneros, debe estar atento a todas las normatividades y obligaciones que requiera la DIAN y buscar la mejor manera de optimizar recueros para la logística; sus elementos de trabajo serán: un escritorio con un computador y un teléfono.
- Área contable: Será tercerizado y por ser una persona contratada solo por servicios tendrá sus propios materiales de trabajo.

#### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

El servicio de contabilidad será tercerizado, ver en la siguiente tabla:

Tercerización de servicios

Tabla 23

Tercerización de servicios administrativos			
Nombre del Proceso	Proveedor	Costo	Información
Contabilidad	Guillermo Leon Muños	Salario mínimo	Persona graduada en contabilidad, se pagara salario minimo por prestación de servicios.

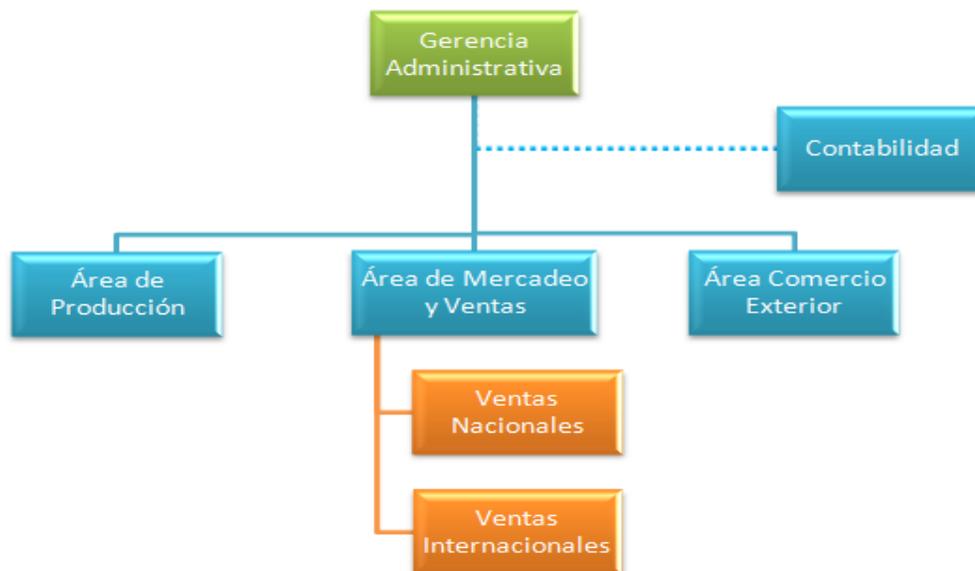
Fuente: Propia

- Para observar detalladamente la obtención de los salarios de la página finanzaspersonales.com, ver anexo 16

### 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

#### 6.2.1 Organigrama

Grafico 9



Fuente: Propia

#### 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

El encargado de la gerencia administrativa estará a cargo además de la administración, de supervisar y dirigir las actividades de producción, mercadeo internacional, comercio exterior y la tercerización de la contabilidad.

En el área de mercadeo y ventas el coordinador del mercadeo internacional estará encargado de coordinar las actividades de las ventas nacionales, también deberá realizar estudios de mercado y buscar clientes a nivel internacional.

El área de comercio exterior será el área encargada del manejo y adecuación de procesos logísticos y aduaneros dentro de la empresa.

- Ver manual de funciones en anexo 9

### 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

#### 6.3.1 Locaciones

- El arriendo de la bodega será de \$ 500.000 pesos colombianos, de los cuales el 34% será representado por el área administrativa, lo que equivale a \$ 170.000. (Ver plano de bodega en 5.5.1).

### 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Aquí se observan los equipos, muebles y enseres necesarios para el área administrativa:

Equipos y enseres Administrativos

Tabla 24

Proveedor	Direccion	contacto	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor bruto	IVA%	Total IVA	Valor Total
Almacenes Éxito	Posee mas de 427 locales a los cuales podemos recurrir	Estas cotizaciones fueron realizadas por internet por medio de la pagina de esta empresa	Multifuncional Laser con Fax: SCX 3405 F1	1	\$ 369.000,00	\$ 369.000,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 369.000,00
			Computador portatil LENOVO	3	\$ 849.000,00	\$ 2.547.000,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 2.547.000,00
			Telefono alambriico de escritorio	3	\$ 26.300,00	\$ 78.900,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 78.900,00
			Celular prepago KEYSTONE 2	1	\$ 53.500,00	\$ 53.500,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 53.500,00
			Silla de oficina	3	\$ 179.900,00	\$ 539.700,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 539.700,00
			Escritorio con ARCH	3	\$ 174.900,00	\$ 524.700,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 524.700,00
			Horno microondas blanco	1	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	0,16	IVA INCLUIDO	\$ 93.500,00
<b>TOTALES</b>					<b>\$ 1.746.100,00</b>	<b>\$ 4.206.300,00</b>			<b>\$ 4.206.300,00</b>
<b>Forma de pago</b>	Efectivo								
<b>Confiabilidad</b>	La confiabilidad que nos brinda almacenes exitos es muy alta ya que es una organización que se ha respaldado en el tiempo como una de las cadenas de almacenes mas grandes en colombia.								
<b>Debilidades</b>	No encontramos debilidades, por tal razon se tomo la decision de negociar con el								
<b>Fortalezas</b>	Al ser una de las cadenas mas grandes de almacenes del pais las fortalezas que tienen son inigualables, ademas del reconocimiento y el posicionamiento que posee.								

Fuente: Propia con datos de la cotización Almacenes Exito (Ver anexo 2)

### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Se toma la misma tabla del estudio de proveedores, debido a que la papelería utilizada en el área de producción son insumos diferentes a los que se requieren en la parte administrativa; por tanto la tabla presenta las mismas cantidades, precios y productos.

Materiales de oficina

Tabla 25

Estudio Proveedores									
Proveedor	Direccion	Persona de	Productos	Cantidad	valor unitario	Valor bruto	IVA %	Total IVA	Valor total
Papysr S.A.S	Cl 25 AA sur N° 48-182 Envigado	Las facturas fueron facilitadas por Coltefinanciera S.A, la persona de contacto es Luis Miguel Campos el cual es un empleado de esta entidad	Almohadilla dactilar	3	\$ 4.091	\$ 12.273	0,16	\$ 1.963,68	\$ 14.236,68
			Boligrafo DES BIC Cristal Negro	12	\$ 197	\$ 2.364	0,16	\$ 378,24	\$ 2.742,24
			Cinta P transp 48*100	3	\$ 3.248	\$ 9.744	0,16	\$ 1.559,04	\$ 11.303,04
			Corrector liq. Lapiz castell	3	\$ 1.684	\$ 5.052	0,16	\$ 808,32	\$ 5.860,32
			Lapiz negro Mirado	6	\$ 441	\$ 2.646	0,16	\$ 423,36	\$ 3.069,36
			Marcador permanente	5	\$ 647	\$ 3.235	0,16	\$ 517,60	\$ 3.752,60
			Minas 0,7 HB* 12 Faber Castell	15	\$ 651	\$ 9.765	0,16	\$ 1.562,40	\$ 11.327,40
			Pegante barra 22 g	3	\$ 1.480	\$ 4.440	0,16	\$ 710,40	\$ 5.150,40
			Regla plastica 30 cm	3	\$ 614	\$ 1.842	0,16	\$ 294,72	\$ 2.136,72
			Portaminas 0,7 Poly-Tri Faber Castell	3	\$ 1.774	\$ 5.322	0,16	\$ 851,52	\$ 6.173,52
			Tapete p/mouse	3	\$ 8.929	\$ 26.787	0,16	\$ 4.285,92	\$ 31.072,92
			Folder Cell vert/inf	15	\$ 129	\$ 1.935	0,16	\$ 309,60	\$ 2.244,60
			Gancho legajador Plastico	25	\$ 2.290	\$ 57.250	0,16	\$ 9.160,00	\$ 66.410,00
			Perforadora 2 huecos	3	\$ 8.006	\$ 24.018	0,16	\$ 3.842,88	\$ 27.860,88
			Banda Caucho Bolsita 25 g	50	\$ 229	\$ 11.450	0,16	\$ 1.832,00	\$ 13.282,00
Guia Folder	12	\$ 916	\$ 10.992	0,16	\$ 1.758,72	\$ 12.750,72			
<b>TOTALES</b>					<b>\$ 35.326</b>	<b>\$ 189.115</b>		<b>\$ 30.258,40</b>	<b>\$ 219.373,40</b>
<b>Forma de pago</b>	Efectivo								
<b>Confiabilidad</b>	Este proveedor nos brinda confiabilidad ya que esta certificado por el ICONTEC.								
<b>Debilidades</b>	No encontramos debilidades, por tal razon se tomo la decision de negociar con el.								
<b>Fortalezas</b>	Una de las fortalezas que encontramos en este proveedor es el tiempo que lleva en el mercado mas de 25 años prestando servicios no solo de papeleria si no tambien de cafeteria, aseo, tecnologia y botiquin, brindarle al cliente una amplia gama de suministros empresariales.								

Fuente: Propia con datos de la cotización Papysr S.A.S (Ver anexo 2)

### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

TOTAL SERVICIOS PUBLICOS: Se tomo como base los servicios públicos de una micro empresa, que de igual forma es estrato 3 y posee el mismo número de maquinaria y equipos funcionando, para ver la cuenta ver anexo 21; el valor total de la cuenta de servicios es de \$ 126.000.\$ 126.000

- El área administrativa consumirá el 20% de este total, lo que equivale a \$ 25.200

### SEGURIDAD

Domo antialdicoinflarojo. Cliente final: \$ 180.000 c/u

- Cantidad: dos cámaras, que suman un valor total de \$ 360.000
- Estas cámaras serán adquiridas con la empresa importadora mayorista Redatel S.A (Ver anexo 5 para cotización).
- El servicio de instalación de dichas cámaras será prestado por un empleado de dicha organización pero se le pagara independiente. Este empleado cobra \$ 150.000 por instalar una cámara, así que será pagado un total de \$ 300.000

TOTAL SEGURIDAD: \$ 660.000

- El área administrativa consumirá el 26% de este total, lo que equivale a \$ 171.600

IMPLEMENTOS DE ASEO tiene un total de \$ 99.780 ( Ver anexo 6)

- En donde el área administrativa consumirá un 50%, pues hay 3 personas en administración. Este 34% suma un valor de \$ 33.925

COTIZACION SERVICIOS TECNICOS (Ver anexo 10)

Tiene un total de \$ 55.000 más IVA (16%) que equivale a \$8.800 por computador;

- \$165.000 (tres computadores) + 26.400 (IVA 3 equipos) =\$ 191.400. de este total el área administrativa por utilizar con dos computadores deberá aportar el 67% lo que en dinero es \$128.238. Este será algo que se realizará cada 5 meses.
- La señora encargada del aseo tiene un costo total mensual para la empresa de 978.161,84; lo cual representa el 34% para el área de administrativa; equivale a \$ 332.575,03.
- Telefonía a larga distancia tiene un total de \$ 34.220 y para esta área representa el 67%del gasto lo que en dinero equivale a \$22.928

- Internet Banda Ancha tiene un valor total de \$ 58.900 en porcentaje equivale 67% lo que en dinero es \$ 39.463

### 6.3.5 Requerimientos de personal

#### Personal Administrativo

Tabla 26

Personal Administrativo				
Cargo	Perfil	Capacitaciones	Salario	Costo del empleado para la empresa
<b>Gerente Admin</b>	Esta persona es la encargada de llevar la administración del negocio, realizando las actividades de la empresa en pro de la misma, ésta persona debe ser capaz de buscar nuevas oportunidades como también aprovechando las oportunidades que poseen internamente y en el entorno; con características tales como el liderazgo, responsabilidad, capacidad de análisis basado en un pensamiento objetivo.	Esta persona debe estar en constante capacitaciones ya que debe estar siempre en la constante mejora del manejo administrativo y financiero de la empresa, que conozca bien los costos, gastos, presupuesto, planeación financiera y estratégica, además de que debe saber negociar con el sector financiero, compra de divisas, manejo de personal a nivel nacional, procesos de gestión de calidad, compras de suministros, comercio exterior, logística, crédito y cobranza. Conocimiento y manejo del área comercial, entendimiento contable y de impuestos, relaciones con los proveedores.	\$ 1.346.268	\$ 2.044.424,63
<b>Coordinador mercadeo internacional</b>	Esta persona es la encargada de realizar los trámites de promoción y venta en el exterior, estudios de mercado, conseguir nuevos clientes creando relaciones duraderas en el tiempo con los mismos. Deberá ser responsable, activo, dinámico manejando buenas relaciones interpersonales y excelente servicio al cliente.	La capacitación a esta persona existe dada la necesidad de implementarle el adecuado manejo del cliente. Dado a que las economías y los países son volátiles. En este sentido deberá estar siempre informado en cuanto a las situaciones internacionales que les puedan afectar directa o indirectamente en las negociaciones.	\$ 1.346.268	\$ 2.044.424,63
<b>Coordinador de Comercio Exterior</b>	Esta persona Es la encargada de la logística y de todos los procesos aduaneros y cambiarios, debe estar atento a todas las normatividades y obligaciones que se requieran. Esta persona debe ser responsable, dinámica, con habilidades para la expresión oral y escrita, capacidad de planeación, buenas relaciones interpersonales y excelente servicio al cliente. Deberá tener manejo del inglés y poseer una tecnología en comercio Exterior	Deberá estar en constante capacitación ya que las normas aduaneras y cambiarias son cambiantes en el tiempo y necesita estar actualizado e informado con relación a estos aspectos, para evitar así gastos innecesarios y sanciones a la empresa.	\$ 1.346.268	\$ 2.044.424,63
<b>Contador</b>	Esta persona deberá ser capaz de Elaborar la información financiera que refleja el resultado de la gestión. Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión que los generó apegados a una ética profesional.	Esta persona al estar en modalidad de contratación de servicios (tercerización) no aplica las prestaciones sociales ni las capacitaciones.	Mínimo	\$ 978.161,84
<b>Horas laborales</b>	8 horas diarias con un descanso de 45 minutos, ingresando a las 8 a.m. y saliendo a las 6 p.m. Se considera hora extra aquella que se adiciona a las 8 horas laborales			
<b>Prestaciones y cesantías</b>	Se le debe afiliar a una EPS y ARP, además, se le debe cotizar la pensión al empleado y los parafiscales los cuales son el SENA el ICBF y la caja de compensación familiar.			

Fuente: Propia

- Para ver más detallado cuánto cuesta realmente un empleado administrativo para la empresa ver anexo 7.

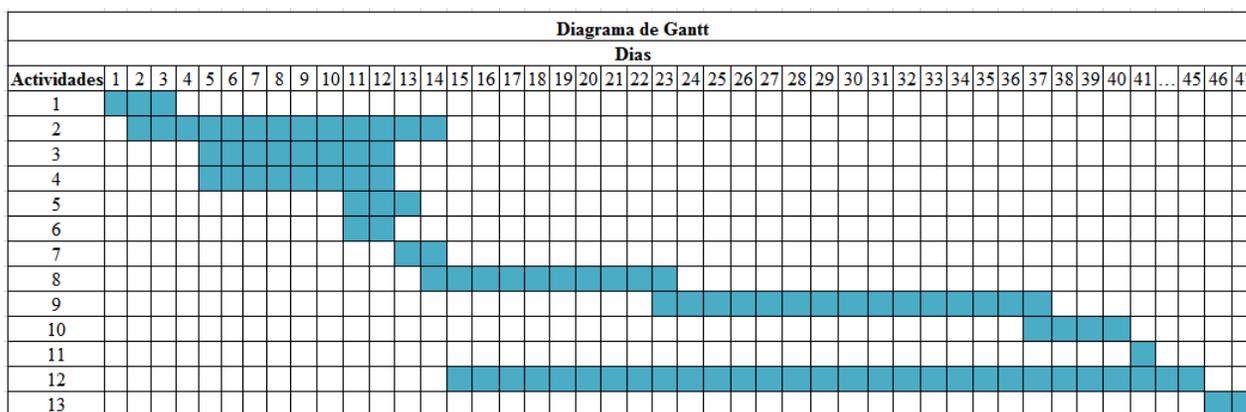
- Para observar detalladamente la obtención de los salarios de la página finanzaspersonales.com, ver anexo 16.

### 6.4 Programa de administración

En este diagrama se hace una representación grafica del tiempo que necesitará cada actividad para ser cumplida efectivamente.

Diagrama de Gantt

Tabla 27



Fuente: Propia

### Diagrama de actividades

Aquí se ilustra más detalladamente cada actividad a realizar y la duración de cada una de ellas, mostrando día inicial, día final y duración.

Tabla de Actividades

Tabla 28

Actividades	Inicio	Duracion	Terminacion
1 Arrendamiento local	Día 1	3 Dias	Día 3
2 Busqueda y Contratacion personal	Día 1	14 Dias	Día 14
3 Selección Proveedores para equipos administrativos	Día 4	8 Dias	Día 11
4 Acondicionamiento del area	Día 5	8 Dias	Día 12
5 Compra equipos	Día 11	3 Dias	Día 13
6 Contratacion prestacion de servicios de Software	Día 11	1 dia	Día 12
7 Instalacion de software	Día 13	2 Dias	Día 14
8 Capacitaciones del personal	Día 14	10 Dias	Día 23
9 Captaciones de nuevos clientes	Día 23	15 Dias	Día 37
10 Pedido clientes	Día 37	4 Dias	Día 40
11 Facturacion cliente	Día 41	1 Dia	Día 41
12 Finaliza producción batas	Día 15	30 Dias	Día 45
13 Envio Batas	Día 46	2 Dias	Día 47

Fuente: Propia

### 7. ASPECTOS LEGALES

#### 7.1 Tipo de Organización empresarial

(Eafit.edu.co, 2013). Sociedad por Acción Simplificada (S.A.S) es una sociedad comercial, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades que se posee para su constitución y funcionamiento.

#### VENTAJAS DE SER SOCIEDAD POR ACCION SIMPLIFICADA

- (Audilatina.com, 2013) Una empresa SAS se constituye a través del diligenciamiento de un documento privado siempre y cuando a la sociedad no se aporten bienes o derechos, etc. Porque de haber estos aportes la organización deberá constituirse por una Escritura pública.
- Las sociedades por acciones simplificadas se pueden establecer y funcionar con uno o varios accionistas, no importa el número de socios ni siquiera si son personas naturales o jurídicas.
- (Audilatina.com,2013) La S.A.S puede constituirse con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados; a este tipo de sociedad no se le exige un monto de capital mínimo suscrito y pagado como a las demás sociedades reguladas por el código de comercio. Además a la SAS se les da hasta dos años de plazo para que paguen su capital registrado.
- La duración de las S.A.S., puede ser definida o indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades conocidas en el Código de Comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, pues si no lo describen o lo detallan, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad autorizada.
- (Audilatina.com,2013) Este tipo de sociedad al igual que los accionistas de las demás sociedades por acciones, no tendrán responsabilidades solidarias, es decir, más allá de sus aportes en las deudas tributarias de la sociedad al igual que las obligaciones laborales que llegue a tener la sociedad.
- Las S.A.S. no se les exige tener todos los órganos de administración que sí se les exigen a las sociedades anónimas clásicas tradicionales en el Código de Comercio (Asamblea de Accionistas y Junta directiva) pues es suficiente con que tengan solamente a su representante legal. Además, si funcionan con un único accionista, este puede ser al mismo tiempo su representante legal. Y si en los Estatutos se contempla la creación de una “Junta Directiva”, esta puede estar formada con “un solo” miembro.
- (Audilatina.com,2013)Se establece que a diferencia de las sociedades anónimas clásicas reguladas en el Código de Comercio, las nuevas S.A.S., no van a requerir tener revisor fiscal por el solo hecho de ser sociedades por acciones, sino que sólo deberán tener dicho Revisor Fiscal por las exigencias de leyes especiales tales como el parágrafo 2 del artículo 13 de la ley 43 de 1990, que exige nombrar revisor fiscal a las sociedades comerciales cuando sus activos brutos al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o

excedan el equivalente de cinco mil salarios mínimos y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimos.

- Los accionistas no aparecen en el Registro mercantil (Audilatina.com,2013).
- (Eafit.edu.co,2013).La única limitación de la SAS es la de negociar sus valores en el mercado público de valores. Cabe destacar que el pago de las acciones suscritas no puede exceder de 2 años.

### Otras disposiciones

- Cualquier sociedad puede transformarse a SAS cuando el 100% de los socios lo decidan.
- Existe la fusión abreviada, cuando una sociedad detente más del 90% de las acciones de una SAS.
- En materia tributaria la SAS funcionará como una SA.
- Se deliberará con por lo menos la mitad mas una de las acciones suscritas. Se determinará con la mitad más una de las presentes (Eafit.edu.co, 2013).
- No está obligada a tener junta directiva

Por estas razones hemos decidido constituir nuestra empresa con SAS, pues nos brinda muy buenos beneficios; por lo tanto nuestra empresa se llamará Lovely Pets SAS, la cual se suscribirá con \$ 6.000.000 para lo que se debe pagar en efectivo \$ 224.700 (Ver Anexo17). Para confirmar que Lovely Pets aún es un nombre libre de uso y no tiene ninguna similitud (homonimia). Ver anexo 11.

## 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

### TRÁMITES PARA LA CREACION DE NUESTRA EMPRESA

#### a. Consultar el nombre

Este proceso permite verificar que su nombre esté disponible para ser registrado. Para realizar a consulta se siguen los siguientes pasos:

1. Ingrese a [camaramedellin.com](http://camaramedellin.com) opción CAE
2. En el paso a paso que encuentra allí, elija el paso 2 y haga clic en **consultar nombre**. Esta opción lo llevara a [www.rue.com.co](http://www.rue.com.co)
3. Consulte el nombre deseado verificando en el link **Homonimia** y luego en el link **Consulta de empresas**.

#### b. Consulta de clasificación por actividad económica – Código CIU

El Código CIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme que **tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías**, están conformadas por

seis (6) dígitos numéricos, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades específicas.

Para realizar la consulta del CIU, siga estos pasos:

1. Ingrese a la **camamedellín.com opción CAE**
2. En el paso a paso que encuentra allí, elija el paso 3 y haga clic en consultar la actividad económica.
3. Consultar el código de la actividad económica por descripción de la actividad escribiendo una palabra clave o consúltelo por código de la actividad.
4. Elija el código que mejor se ajuste a la descripción de su actividad económica. Este debe corresponder a una actividad mercantil.

### c. **Consulta de uso de suelos.**

Permite conocer los usos permitidos o no para el ejercicio de una actividad económica en una dirección específica de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación existente.

Como nuestra empresa está ubicada en el Municipio de Medellín, se siguen los siguientes pasos para realizar la consulta:

1. Ingrese a **camamedellin.com opción CAE**
2. En el paso a paso que encuentra allí, elija el paso 4 y siga las instrucciones. Lea cuidadosamente esa información, es de interés.

### d. **Matricula Mercantil**

Para la inscripción de personas jurídicas siga estos pasos:

1. Compre el formulario de matrícula (Carátula única y matrícula de establecimientos).
2. Diligéncielo completamente.
3. Entréguelo firmado por el representante legal de la empresa matricular. Es de obligatorio cumplimiento.

### e. **Elaborar el documento de constitución de la sociedad**

Nuestra sociedad se **constituye por documento privado**; pues el personal no supera a diez (10) trabajadores y activos actuales no superan los quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

### f. **Presente los anteriores documentos en cualquier sede de Cámara de Comercio:**

Al ser persona jurídica debe cancelar, además, el impuesto de registro del Departamento de Antioquia.

### **Con estos sencillos pasos usted obtiene:**

- \* Inscripción en el registro mercantil
- \* Asignación del NIT
- \* Matricula de industria y comercio.
- \* Pago de impuesto de rentas departamentales de Antioquia para el caso de sociedades
- \* Notificación de la apertura del establecimiento a planeación municipal
- \* Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal

### **TRAMITES DE FUNCIONAMIENTO**

Una vez la empresa ha sido constituida, el empresario debe realizar una serie de gestiones que garantizan el legal funcionamiento de su empresa y/o establecimiento.

### **Conozca las entidades a las que debe contactar y los tramites que se deben realizar:**

#### **1. CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN**

**Renovación de la Matricula Mercantil:** La renovación debe hacerse cada año entre el 1° de enero y el 31 de marzo, ante la cámara de comercio. Este trámite lo puede realizar a través de [camaramedellin.com](http://camaramedellin.com) en la opción Renueve matricula

#### **2. DIRECCION DE IMPUESTO Y ADUANAS NACIONALES- DIAN**

**Solicitud de autorización para numeración de facturación – DIAN:** Si usted es persona natural o jurídica y es responsable del impuesto sobre las ventas IVA, debe solicitar autorización ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales- DIAN para la numeración de las facturas que debe imprimir.

**Diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias:** Si su empresa debe recaudar el IVA, recuerde presentar las declaraciones bimestrales dentro de los plazos establecidos.

#### **3. SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL**

**Declaración de Industria y Comercio:** Los empresarios deben presentar durante los cuatro (4) primeros meses de cada año, ante el municipio respectivo, la declaración privada correspondiente a los ingresos brutos del año inmediatamente anterior. Esta declaración sirve para que la Subsecretaria de Rentas actualice el impuesto facturado.

Para las empresas ubicadas en Medellín es posible realizar la Declaración de Industria y Comercio a través de [camaramedellin.com](http://camaramedellin.com) en el link **Declaración de Industria y Comercio** habilitado

únicamente en los tiempos establecidos por la ley para presentar la declaración o a través de la página [www.medellin.gov.co](http://www.medellin.gov.co)

#### 4. TRÁMITES DE SEGURIDAD SOCIAL Y APORTES PARAFISCALES

Estos trámites son indispensables para garantizar la seguridad social de sus empleados:

##### TRÁMITES DE SEGURIDAD SOCIAL

- Inscribirse ante una empresa administradora de riesgos profesionales.
- Afiliar a los trabajadores al sistema de seguridad social y de pensiones ante las entidades promotoras de salud y fondos de pensiones, además de afiliarlos a un fondo de cesantías.
- Inscribirse a un programa de seguridad industrial.

##### APORTES PARAFISCALES

De acuerdo con las remuneraciones que mensualmente devengan sus trabajadores se debe aportar a las siguientes entidades:

- **SENA**
- **ICBF**
- **Caja de Compensación Familiar**

#### 4. SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

- Ante esta entidad se realizará un pago mensual (impuesto) por valor de \$26.763,58, el cual resulta del total de ventas (\$8.921.194) multiplicado por 3 y dividido por 1000; además este tiene una mínima de \$19650.

#### OTROS TRÁMITES QUE DEBEN REALIZAR DEPENDIENDO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

##### 1. SECRETARIA DE SALUD DEL MUNICIPIO DE MEDELLIN

**Certificado sanitario:** Todo comerciante que se matricule en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y que su establecimiento funcione en Medellín, tiene la opción de solicitar el certificado sanitario a la Secretaría de Salud de Municipio de Medellín, posteriormente un funcionario de esta entidad realizará la visita al establecimiento de comercio.

##### 2. CUERPO OFICIAL DE BOBEROS

**Visto bueno de seguridad a establecimientos públicos y comerciales:** Consiste en un certificado que expide el Cuerpo de Bomberos, donde consta que el local donde funcionará la empresa o establecimiento de comercio reúne las normas mínimas de seguridad. Este visto bueno se obtiene solicitando telefónicamente o personalmente al Departamento Municipal de Bomberos la visita de un funcionario de la institución.

- Tienen un valor de \$92.800

### DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN

(Para la exportación de las batas post quirúrgicas a estados unidos no hay que realizar ningún tipo de certificación o permiso como restricción de entrada)

- Factura Pro Forma (*Pro Forma Invoice*) este documento lo realiza la empresa por tal motivo es **gratuito**
- Factura Comercial (*CommercialInvoice*) este documento lo realiza la empresa por tal motivo es **gratuito**
- Lista de Empaque de la Exportación (*ExportPackingList*) este documento lo realiza la empresa por tal motivo es gratuito
- Guía Aérea (*Air Waybill*) este documento lo realiza la aerolínea se realiza en el momento del despacho de la mercancía.
- Auto certificación (*Certificate of Origin*)se debe ingresar a la página de la Dian [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) allí se diligencia el formato (este proceso no tiene ningún costo) en el caso de las confecciones para exportarlas a Estados unidos solo necesita diligenciar la auto certificación.
- Certificado de Inspección (*InspectionCertificate*)
- Declaración de Exportación (*Shipper'sExportDeclaration*) este documento lo realiza la agencia de aduanas en panalphina cuesta 50.000 y se demora aproximadamente 1 día
- Carta de Instrucción del Remitente (*Shipper'sInstructions*) este documento lo realiza la empresa por tal motivo es (**gratuito**)

✓ Para ver los formularios y documentación requería ver anexo 12

## 8. ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

Serán 3 socios y cada uno hará un aporte de \$2.000.000, lo que suma un valor de \$6.000.000 los cuales serán destinados al pago de los gastos pre operativos y activos fijos.

#### 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

El préstamo bancario se realizara a la compañía de financiamiento Coltefinanciera S.A El monto es de: \$4.164.00, el cual sale de la sumatoria de los gastos pre operativos y los activos fijos exigibles, restándole los gastos pre operativos y activos fijos disponibles.  
Fecha de desembolso: Noviembre 06 de 2013

Crédito y Préstamo Bancario

Tabla 29

<b>DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>	
Préstamo Bancario (Financiación)	
Monto del Préstamo:	\$ 4.164.000
Intereses (efectivo anual):	26,54%
Intereses (efectivo Mensual):	1,98%
Plazo (meses):	36
Modalidad del Préstamo:	Crédito Empresarial

Fuente: Archivo financiero Excel

En la siguiente tabla se observará el desembolso del préstamo bancario, el cual se hará por valor de \$ 4.164.000 para la compra de activos fijos; este tendrá un plazo de 36 meses para su pago, discriminando el abono al interés y a capital.

Se tendrá una cuota fija de \$ 162.866, de donde se harán los abonos correspondientes a interés y a capital; el nuevo saldo se obtiene de la resta de la deuda al abono a capital. En donde el abono de capital al transcurrir los meses de pago aumenta su cuota para así al final de los 36 meses de un total de \$159.702, mientras que para el interés a medida que pasan los meses disminuye su valor y en la cuota 36 se descontaran solo \$3.164 y así el saldo de en 0.

Tabla de Amortización Prestamo (Mensual)

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 4.164.000
1	\$ 162.866	\$ 82.486	\$ 80.380	\$ 4.083.620
2	\$ 162.866	\$ 80.894	\$ 81.972	\$ 4.001.648
3	\$ 162.866	\$ 79.270	\$ 83.596	\$ 3.918.053
4	\$ 162.866	\$ 77.614	\$ 85.252	\$ 3.832.801
5	\$ 162.866	\$ 75.925	\$ 86.941	\$ 3.745.860
6	\$ 162.866	\$ 74.203	\$ 88.663	\$ 3.657.197
7	\$ 162.866	\$ 72.447	\$ 90.419	\$ 3.566.778
8	\$ 162.866	\$ 70.656	\$ 92.210	\$ 3.474.568
9	\$ 162.866	\$ 68.829	\$ 94.037	\$ 3.380.531
10	\$ 162.866	\$ 66.966	\$ 95.900	\$ 3.284.631
11	\$ 162.866	\$ 65.066	\$ 97.799	\$ 3.186.832
12	\$ 162.866	\$ 63.129	\$ 99.737	\$ 3.087.095
13	\$ 162.866	\$ 61.153	\$ 101.712	\$ 2.985.383
14	\$ 162.866	\$ 59.138	\$ 103.727	\$ 2.881.655
15	\$ 162.866	\$ 57.084	\$ 105.782	\$ 2.775.873
16	\$ 162.866	\$ 54.988	\$ 107.878	\$ 2.667.996
17	\$ 162.866	\$ 52.851	\$ 110.015	\$ 2.557.981
18	\$ 162.866	\$ 50.672	\$ 112.194	\$ 2.445.787
19	\$ 162.866	\$ 48.449	\$ 114.416	\$ 2.331.371
20	\$ 162.866	\$ 46.183	\$ 116.683	\$ 2.214.688
21	\$ 162.866	\$ 43.872	\$ 118.994	\$ 2.095.694
22	\$ 162.866	\$ 41.514	\$ 121.351	\$ 1.974.342
23	\$ 162.866	\$ 39.110	\$ 123.755	\$ 1.850.587
24	\$ 162.866	\$ 36.659	\$ 126.207	\$ 1.724.380
25	\$ 162.866	\$ 34.159	\$ 128.707	\$ 1.595.673
26	\$ 162.866	\$ 31.609	\$ 131.257	\$ 1.464.416
27	\$ 162.866	\$ 29.009	\$ 133.857	\$ 1.330.560
28	\$ 162.866	\$ 26.358	\$ 136.508	\$ 1.194.051
29	\$ 162.866	\$ 23.653	\$ 139.212	\$ 1.054.839
30	\$ 162.866	\$ 20.896	\$ 141.970	\$ 912.869
31	\$ 162.866	\$ 18.083	\$ 144.782	\$ 768.086
32	\$ 162.866	\$ 15.215	\$ 147.651	\$ 620.436
33	\$ 162.866	\$ 12.290	\$ 150.575	\$ 469.860
34	\$ 162.866	\$ 9.308	\$ 153.558	\$ 316.302
35	\$ 162.866	\$ 6.266	\$ 156.600	\$ 159.702
36	\$ 162.866	\$ 3.164	\$ 159.702	\$ 0

Fuente: Archivo financiero Excel

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

En la siguiente tabla se muestra el total de ventas mensuales de las batas post quirúrgicas, tanto a nivel nacional como internacional, lo cual suma un valor total de \$18.381.737,3. Podemos evidenciar que del 100% de las batas las ventas internacionales para la empresa representan un

85,8%, siendo este mercado el que nos genera mayores ingresos, y las nacionales un 14,2%. Las batas a nivel internacional con mayor intervención en Estados Unidos específicamente en Nueva York son las batas post quirúrgicas tallas grandes con un porcentaje de 29,05%, las tallas medianas y pequeñas participan de igual manera con un 28,42%. A nivel nacional las batas con mayor contribución son las de talla mediana con 6,20%, seguidas por la talla pequeña con una participación de 4,31% y finaliza con las tallas grandes que poseen un 3,59%.

Ventas totales por producto

Tabla 31

PRODUCTOS	VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
	Ventas		Participacion del total Ventas
	Talla Grande (Nacional)	\$ 660.000,0	3,59%
Talla Grande (Internacional)	\$ 5.340.646,4	29,05%	
Talla Mediana (Nacional)	\$ 1.140.000,0	6,20%	
Talla Mediana (Internacional)	\$ 5.224.545,4	28,42%	
Talla Pequeña (Nacional)	\$ 792.000,0	4,31%	
Talla Pequeña (Internacional)	\$ 5.224.545,4	28,42%	
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 18.381.737,3</b>	<b>100,00%</b>	

Fuente: Archivo financiero Excel

### Punto de equilibrio

Aquí lo que se busca es encontrar un equilibrio entre los ingresos totales y los costos y gastos totales asociados a nuestro producto. Cuando se vende una unidad se obtienen dos variables que son: costos variables y margen de contribución, en donde “el margen de contribución es la ganancia que se tiene con el fin de cubrir costos y gastos y proporcionar una utilidad”. (Oscar León García).

Para nuestro proyecto el costo variable promedio es de 23,78% que en pesos representa \$ 4.370.832,5 y el Margen de contribución es de 76,22% lo que en dinero equivale a \$ 14.010.904,849. Esto nos da como resultado que el punto de equilibrio se da con la venta de 882,59 unidades lo que aproximando resultan 883 unidades, divididas así:

- Talla grande nacional: 33 unidades
- Talla mediana nacional: 55 unidades
- Talla pequeña nacional: 36 unidades
- Talla grande internacional: 265 unidades
- Talla mediana internacional: 253 unidades

- Talla pequeña internacional: 240 unidades

Para encontrar el punto de equilibrio los ingresos deben ser iguales a \$17.719.028,82.

### 8.2.1.2 Otros Ingresos

No aplicara. Pues por ahora nuestra empresa solo está dedicada a producir y comercializar las batas post quirúrgicas para perros.

## 8.2.2 Egresos

### 8.2.2.1 Inversiones

Las inversiones de la empresa están compuestas de activos fijos, gastos pre operativos y capital de trabajo.

#### Activos fijos

A continuación se expresara el valor de los activos fijos y su depreciación mensual. El total de los activos fijos son \$9.064.000 y su depreciación depende de su ciclo de vida útil, donde para equipos y muebles son 10 años y para los equipos de informática y telecomunicaciones es de 3 años. La mayor inversión para la empresa son los equipos de: maquina fileteadora y dos maquinas planas, las cuales suman un valor de \$ 4.900.000 los cuales ya se encuentran disponibles por aporte de los socios. Generándose así una deuda para equipos de informática, muebles y enseres.

Inversiones exigibles. Activos fijos

Tabla 32

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Equipos de Informatica y Comunicaciones	\$ 2.994.900	\$ 83.192		\$ 0,0
Equipos ( 10 años)	\$ 4.900.000	\$ 40.833	Equipos ( 10 años)	\$ 4.900.000
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 1.169.100	\$ 9.743		\$ 0,0

Fuente: Archivo financiero Excel

- En los equipos de informática y Comunicaciones el valor resulta de: Multifuncional laser con Fax x 1\$ 369,000; Computador portátil Lenovo x 3 = \$ 2'547,000; Teléfono alambico escritorio x 3 Total = \$ 2.994.900,0
- En los equipos (10 años) el valor es producto de: Maquina fileteadorasiruba x 1 = 2'700,000; Maquina Plana x 2 = \$ 2'200,000; Total = \$ 4'900,000
- Muebles y enseres resulta de: Silla de oficina x 3 = \$ 539,700.Escritorio con ARCHx 3 \$ 524,700; Sillas Enrratar color café x3 \$ 104.700

Gastos pre operativos

En la siguiente tabla se observaran los gastos que fueron necesarios para darle inicio la empresa, mostrando el capital disponible y lo requerido, lo cual suma un valor de \$762.900 los cuales están disponibles para pago inmediato debido a la contribución generado por los socios. Para ver en detalle la necesidad y requisitos del Registro Cámara y Comercio y Certificado de bomberos ver punto 7 (Estudio legal) y para enterarse de las adecuaciones ver anexo 20.

Gastos Pre operativos

Tabla 33

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Registro Camara de Comercio	\$ 224.700,0	\$ 0,0	Registro Camara de Comercio	\$ 224.700,0
Adecuaciones local ( pintura)	\$ 320.000,0	\$ 0,0	Adecuaciones local ( pintura)	\$ 320.000,0
Adecuaciones local (electricidad)	\$ 120.000,0	\$ 0,0	Adecuaciones local (electricidad)	\$ 120.000,0
Certificado Bomberos	\$ 98.200,0	\$ 0,0	Certificado Bomberos	\$ 98.200,0

Fuente: Archivo financiero Excel

**8.2.2.2 Costos**

Los costos variables totales suman un valor en pesos colombianos de \$ 4.370.832,5, lo cual para la empresa representa el 24,44% de los costos totales, pues estos dependen del volumen de producción. La compañía tiene una capacidad instalada de producción para 1200 unidades, pero actualmente solo produce 1100 unidades/mes debido a la demanda del producto, además la empresa solo cuenta con 3 operarias y cada una tiene la capacidad de producir aproximadamente 13 batas/día.

- ❖ En las tablas 29,30 y 31 se observaran los costos variables del producto a nivel nacional. Teniendo presente que el valor unitario por bata a nivel nacional será de \$18.000 cop; también se muestran los costos variables necesarios por unidad para las tres tallas (grande, mediana y pequeña).

## Costos variables Talla Grande Nacional

Tabla 34 Fuente: Archivo

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: <input style="width: 90%;" type="text" value="Talla Grande (Nacional)"/>				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	46	Unidad de Medida	Und	
Medias (medio)	37	Precio Unitario Venta	\$ 18.000	
Bajas (pesimista)	27	Consolidado (Medio)	37	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	53,00	Cm	\$ 795,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	500,00	Cm	\$ 32,50
Hilo maquina plana	\$ 0,08	300,00	Cm	\$ 24,60
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	236,00	Cm	\$ 1.888,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

financiero Excel

## Costos variables Talla Mediana Nacional

Tabla 35

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: <input style="width: 90%;" type="text" value="Talla Mediana (Nacional)"/>				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	87	Unidad de Medida	Und	
Medias (medio)	67	Precio Unitario Venta	\$ 18.000	
Bajas (pesimista)	36	Consolidado (Medio)	63	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	45,00	Cm	\$ 675,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	420,00	Cm	\$ 27,30
Hilo maquina plana	\$ 0,08	250,00	Cm	\$ 20,50
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	200,00	Cm	\$ 1.600,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

Fuente: Archivo financiero Excel

## Costos variables Talla Pequeña Nacional

Tabla 36

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: Talla Pequeña (Nacional)				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	60	Unidad de Medida	Und	
Medias (medio)	46	Precio Unitario Venta	\$ 18.000	
Bajas (pesimista)	26	Consolidado (Medio)	44	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	30,00	Cm	\$ 450,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	280,00	Cm	\$ 18,20
Hilo maquina plana	\$ 0,08	170,00	Cm	\$ 13,94
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	133,00	Cm	\$ 1.064,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00

Fuente: Archivo financiero de Excel

- En las tablas 32,33 y 34 se observaran los costos variables del producto a nivel internacional. Teniendo presente que el valor unitario por bata a nivel internacional será de \$20.488,4 Cop lo que en dólares equivale a \$ 10,66 USD; también se muestran los costos variables necesarios por unidad para las tres tallas (grande, mediana y pequeña).

## Costos variables Talla Grande Internacional

Tabla 37

## ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

Ingrese el Nombre del Producto: Talla Grande (Internacional)

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	320
Medias (medio)	280
Bajas (pesimista)	182

Unidad de Medida	Und
Precio Unitario Venta	\$ 20.488,4
Consolidado (Medio)	261

## Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	53,00	Cm	\$ 795,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	500,00	Cm	\$ 32,50
Hilo maquina plana	\$ 0,08	300,00	Cm	\$ 24,60
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	236,00	Cm	\$ 1.888,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00
Costo de Exportación	\$ 2.479,38	1	Und	\$ 2.479,38

Fuente: Archivo financiero Excel

## Costos variables Talla Mediana Internacional

Tabla 38

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: Talla Mediana (Internacional)				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	330	Unidad de Medida	Und	
Medias (medio)	260	Precio Unitario Venta	\$ 20.488,4	
Bajas (pesimista)	175	Consolidado (Medio)	255	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	45,00	Cm	\$ 675,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	420,00	Cm	\$ 27,30
Hilo maquina plana	\$ 0,08	250,00	Cm	\$ 20,50
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	200,00	Cm	\$ 1.600,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00
Costo de Exportación	\$ 2.479,38	1	Und	\$ 2.479,38

Fuente: Archivo financiero Excel

## Costos variables Talla Pequeña Internacional

Tabla 39

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto: Talla Pequeña (Internacional)				
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	330	Unidad de Medida	Und	
Medias (medio)	260	Precio Unitario Venta	\$ 20.488,4	
Bajas (pesimista)	175	Consolidado (Medio)	255	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela sin tejer de propileno Gr 70	\$ 15,00	30,00	Cm	\$ 450,00
Hilo fileteadora	\$ 0,07	280,00	Cm	\$ 18,20
Hilo maquina plana	\$ 0,08	170,00	Cm	\$ 13,94
Marquillas	\$ 70,00	1	Und	\$ 70,00
Etiqueta	\$ 200,00	1	Und	\$ 200,00
Plastiflechas	\$ 5,00	1	Und	\$ 5,00
Bolsa plastica de empaque	\$ 60,00	1	Und	\$ 60,00
Borde elastico de adorno	\$ 8,00	133,00	Cm	\$ 1.064,00
Moño decorativo	\$ 150,00	1	Und	\$ 150,00
Costo de Exportación	\$ 2.479,38	1	Und	\$ 2.479,38

Fuente: Archivo financiero Excel

### Cotos de producción mensuales

Los costos fijos mensuales suman para la empresa un valor total de \$4.334.989,8, lo que en valores porcentuales representan el 24,25% de los costos totales. Comparándolo con el valor porcentual en costos variables, su diferencia es de 0,2 lo que representa el dinero \$35.842,7, lo que para la empresa devenga más costo.

Aquí se ve los costos de producción mensuales para la elaboración de las batas. A continuación se desglosa cada casilla con su respectiva sumatoria:

- Operaria 1( maquina plana) + Operaria 2( maquina plana) + Operaria 3( maquina fileteadora) cada una ganándose un salario mínimo de \$ 589.500
- La prima de servicios equivale al 8,3% del salario= 48.928,50 con una mínima de \$ 55.000
- Las cesantías equivalen al 8,3% del salario= 48.928,50 con una mínima de \$ 55.000
- Interés de cesantías son el 1% que equivale a \$ 5.895 con una mínima de \$ 6.600
- Las vacaciones equivalen al 4,17% sobre el salario= \$ 24.582,15
- La salud equivale a 8,5% sobre el salario (\$ 50.107,5)
- La pensión equivale al 12% sobre el salario (\$70.740)
- Riesgos profesionales equivalen al 0,52% sobre el salario (\$ 3077,19)
- Parafiscales son: el 4% es para cajas de compensación, el 3% para el ICBF y el 2% para el SENA con un total de \$ 53055
- El auxilio de transporte equivale a \$ 70.500 multiplicado por 3 es igual a \$ 211.500
- El arriendo total es de \$500.000 de los cuales el 50% (\$250000) lo pagará el área de producción
- Los servicios públicos suman un total de \$ 126.000 de los cuales el área de producción responderá por el 70% (\$ 88.200)
- La vigilancia suma un valor total de \$ 660.000 entre cámaras e instalación; de lo que el área de producción gastara el 62% (\$409.200) pues esta área necesita más seguridad.
- Los implementos de aseo tiene un costo total mensual de \$99.780, de los cuales el 50% (\$ 49.890). Pues cuenta con 3 operarias de 6 trabajadores que tiene la empresa.
- Tijeras sencillas (3 und)+ tijera para corte (3 und)+ metro (3 und)+ papel para moldes pliego (3 und)+ reglas para moldear (3 und)+lápices para marcar moldes (4 und)+ aceite 12000 mililitros (1 und)+ pulidor (3 und)+ agujas empaque x 10 (3)+ flechadora (1 und)+ cinta para bolsas (3 und)+ cinta para cajas (3 und) ... Enseres = Según la RAE (Utencilios, muebles, Instrumentos necesarios o convenientes en una casa o para el ejercicio de una profesión)
- El personal de aseo tiene un costo total \$978.161,84 la producción representa un 50% \$49.890
- Las dotaciones por un delantal con un valor de \$20.000 y un kit de gorro y tapabocas por \$5.000 la dotación se les dará cada 6 meses.

<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 1.768.500
Prima de servicios	\$ 165.000
Cesantías	\$ 165.000
Interes de cesantías	\$ 19.800
Vacaciones	\$ 73.746,45
Salud	\$ 150.322,50
Pensión	\$ 212.220
Riesgos profesionales	\$ 9.231,57
Parafiscales	\$ 159.165
Auxilio de transporte	\$ 211.500
Arriendo	\$ 250.000
Servicios publicos	\$ 88.200
Vigilancia	\$ 409.200
Aseo	\$ 49.890
Personal Aseo	\$ 489.081
Enseres	\$ 89.133
Dotaciones	\$ 25.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 4.334.990</b>

Fuente: Archivo Financiero Excel

### 8.2.2.3 Gastos

#### Gastos Administrativos y legales

Los gastos administrativos suman \$5, 601,105.5 Cop y representan del total de los costos el 31,33 % siendo este el porcentaje más representativo en cuanto a gastos y costos se refiere, esto indica que el área administrativa es la que más costos representa para la empresa. Aquí se muestran los gastos mensuales del área Administrativa. A continuación se extrae cada casilla con su respectiva sumatoria:

- Gerente administrativo+ Coordinador Comercio Internacional, tendrán un salario de \$ 1.346.268 cada uno
- La prima de servicios equivale al 8,3% del salario=\$112.189 cada uno
- Las cesantías equivalen al 8,3% del salario= \$112.189 cada uno
- Interés de cesantías son el 1% que equivale a \$ 13.462,68 cada uno

- Las vacaciones equivalen al 4,17% sobre el salario=\$ 56.139,38 para cada uno
- La salud equivale a 8,5% sobre el salario \$ 114.432,78 cada uno
- La pensión equivale al 12% sobre el salario \$ 161.552,16 para cada uno
- Riesgos profesionales equivalen al 0,52% sobre el salario \$ 7.027,52 para cada uno
- Parafiscales son: el 4% es para cajas de compensación, el 3% para el ICBF y el 2% para el SENA con un total de \$ 121.164,12 para cada uno
- El arriendo total es de \$500.000 de los cuales el 34% (\$170000) lo pagará el área administrativa
- Los servicios públicos suman un total de \$ 126.000 de los cuales el área administrativa responderá por el 20% (\$ 25.200)
- La vigilancia suma un valor total de \$ 660.000 entre cámaras e instalación; de lo que el área administrativa gastara el 26% (\$171.600) pues esta área necesita menosseguridad.
- Los implementos de aseo tiene un costo total mensual de \$99.780, de los cuales el 34% (\$ 49.890). Pues cuenta con 2 personas en esta área de 6 trabajadores que tiene la empresa.
- Los enseres de la papelería corresponden a los siguientes artículos almohadilla dactilar(3 und)+bolígrafo VIC
- El plan telefónico larga distancia tiene un costo total de \$34.220 de este valor el área administrativa representa el 67 %
- El Internet banda ancha tiene un costo total de \$58.900 de este valor el área administrativa representa el 67 %
- La persona encargada del aseo tiene un costo total de \$978.161,84 del cual el área administrativa representa el 34 %
- Pagaremos de impuesto de la superintendencia de Industria y comercio \$26.763,58 el cual salió de el total de ventas multiplicado por 3 y dividió por 1000; pero este tiene una mínima de \$19650

## Gastos Administrativos Mensuales

Tabla 41

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 2.692.536
Servicio de contabilidad (Tercerizado)	\$ 589.500
Prima de servicios	\$ 224.378
Cesantías	\$ 224.378
Interes de cesantías	\$ 26.925,36
Vacaciones	\$ 112.278,76
Salud	\$ 228.865,56
Pensión	\$ 323.104,32
Riesgos profesionales	\$ 14.055,04
Parafiscales	\$ 242.328,24
Arriendo	\$ 170.000
Servicios Públicos	\$ 25.200
Vigilancia	\$ 171.600
Implementos Aseo	\$ 33.925
Personal Aseo	\$ 332.575
Servicios técnicos	\$ 25.648
Plan telefonico larga distancia UNE	\$ 22.927
Internet Banda ancha SMB	\$ 39.463
Impuesto (Superintendencia Industria y Comercio)	\$ 26.763,58
Enseres	\$ 74.654
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 5.601.105</b>

Fuente: Archivo financiero Excel

Gastos Distribución y Ventas

- \* Los gastos de comercialización y ventas son \$3, 569,680.8 Cop y representan para el total de costos solo 19,97 % lo que lo convierte en el área con los menores costos para la empresa. Aquí se muestran los costos fijos del área comercial. Posteriormente veremos detalladamente cómo se obtuvieron los datos que se verán en la tabla de costos fijos de comercialización y ventas:
  - El salario equivale a una persona encargada de las ventas nacionales que devengara el mínimo (\$ 589.500) y un coordinador de comercio exterior que ganara 1'346.268
  - La prima de servicios equivale al 8,3% del salario= 48.928,50 con una mínima de \$ 55.000 para el encargado de las ventas nacionales y \$ 112.189 para el coordinador de comercio exterior.
  - Las cesantías equivalen al 8,3% del salario= 48.928,50 con una mínima de \$ 55.000 para el encargado de las ventas nacionales y \$ 112.189 para el coordinador de comercio exterior.

- Interés de cesantías son el 1% que equivale a \$ 5.895 con una mínima de \$ 6.600 para el encargado de ventas nacionales y \$ 13.462,68 para el coordinador de comercio exterior
- Las vacaciones equivalen al 4,17% sobre el salario= \$ 24.582,15 para el encargado de las ventas nacionales y \$ 56.139,38 para el coordinador de comercio exterior
- La salud equivale a 8,5% sobre el salario donde \$ 50.107,5 para el encargado de las ventas nacionales y \$114.432,78 para el coordinador de comercio exterior
- La pensión equivale al 12% sobre el salario donde \$70.740 para el encargado de las ventas nacionales y \$161.552,16 para el coordinador de comercio exterior
- Riesgos profesionales equivalen al 0,52% sobre el salario donde \$ 3.077,19 para el encargado de las ventas nacionales y \$ 7.027,52 para el coordinador de comercio exterior
- Parafiscales son: el 4% es para cajas de compensación, el 3% para el ICBF y el 2% para el SENA con un total de \$ 53.055 para el encargado de las ventas nacionales y \$ 121.164,12 para el coordinador de comercio exterior
- El auxilio de transporte equivale a \$ 70.500 únicamente para el encargado de las ventas nacionales
- La publicidad y mercadeo tiene un costo unitario de \$80\* 1000 (volantes) lo que suma un total de \$ 80.000
- El arriendo total es de \$500.000 de los cuales el 16% (\$80000) lo pagará el área comercial
- Los servicios públicos suman un total de \$ 126.000 de los cuales el área comercial responderá por el 10% (\$12.600)
- La vigilancia suma un valor total de \$ 660.000 entre cámaras e instalación; de lo que el área comercial gastara el 12% (\$79200) pues esta área necesita menosseguridad.
- Los implementos de aseo tiene un costo total mensual de \$99.780, de los cuales el 16% (\$ 15.965). Pues cuenta con 1 personas en esta área de 6 trabajadores que tiene la empresa.
- El plan telefónico larga distancia tiene un costo total de \$34.220 de este valor el área comercial representa el 33%
- El Internet banda ancha tiene un costo total de \$58.900 de este valor el área comercial representa el 33 %
- La persona encargada del aseo tiene un costo total de \$978.161,84 del cual el área comercial representa el 16 %
- Las dotaciones será solo para el encargado de las ventas nacionales, constará de pantalón y camisa inicialmente se le hará entrega de dotación por 2 unidades, la entrega será cada 6 meses.

Costos fijos de Comercialización y ventas Tabla 42

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	
Salarios	\$ 1.935.768
Prima de servicios	\$ 167.189
Cesantías	\$ 167.189
Interes de cesantías	\$ 20.063
Vacaciones	\$ 80.721
Salud	\$ 164.540,28
Pensión	\$ 232.292
Riesgos profesionales	\$ 10.104,71
Parafiscales	\$ 174.219
Auxilio de Transporte	\$ 70.500
Publicidad y mercadeo	\$ 80.000
Servicios Públicos	\$ 12.600
Seguridad	\$ 79.200
Implementos Aseo	\$ 15.965
Personal aseo	\$ 156.506
Plan telefonico larga distancia UNE	\$ 11.293
Internet Banda ancha SMB	\$ 19.437
Arriendo	\$ 80.000
Servicio Tecnicos	\$ 12.632
Dotaciones	\$ 8.333
Celular	\$ 4.458
Enseres	\$ 36.770
Plan Celular	\$ 29.900
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 3.569.681</b>

Fuente: Archivo financiero Excel

#### 8.2.2.4 Gastos Financieros

Los únicos gastos financieros que posee la empresa son por concepto de préstamo bancario, el cual se realizó a través de la compañía de financiamiento Coltefinanciera S.A por un monto de \$4.164.000. Ver tabla de amortización a continuación.

Se tendrá una cuota fija de \$ 162.866, de donde se harán los abonos correspondientes a interés y a capital; el nuevo saldo se obtiene de la resta de la deuda al abono a capital. En donde el abono de capital al transcurrir los meses de pago aumenta su cuota para así al final de los 36 meses de un total de \$159.702, mientras que para el interés a medida que pasan los meses disminuye su valor y en la cuota 36 se descontaran solo \$3.164 y así el saldo de en 0.

Amortización Mensual

Tabla 43

Tabla de Amortización Prestamo (Mensual)

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 4.164.000
1	\$ 162.866	\$ 82.486	\$ 80.380	\$ 4.083.620
2	\$ 162.866	\$ 80.894	\$ 81.972	\$ 4.001.648
3	\$ 162.866	\$ 79.270	\$ 83.596	\$ 3.918.053
4	\$ 162.866	\$ 77.614	\$ 85.252	\$ 3.832.801
5	\$ 162.866	\$ 75.925	\$ 86.941	\$ 3.745.860
6	\$ 162.866	\$ 74.203	\$ 88.663	\$ 3.657.197
7	\$ 162.866	\$ 72.447	\$ 90.419	\$ 3.566.778
8	\$ 162.866	\$ 70.656	\$ 92.210	\$ 3.474.568
9	\$ 162.866	\$ 68.829	\$ 94.037	\$ 3.380.531
10	\$ 162.866	\$ 66.966	\$ 95.900	\$ 3.284.631
11	\$ 162.866	\$ 65.066	\$ 97.799	\$ 3.186.832
12	\$ 162.866	\$ 63.129	\$ 99.737	\$ 3.087.095
13	\$ 162.866	\$ 61.153	\$ 101.712	\$ 2.985.383
14	\$ 162.866	\$ 59.138	\$ 103.727	\$ 2.881.655
15	\$ 162.866	\$ 57.084	\$ 105.782	\$ 2.775.873
16	\$ 162.866	\$ 54.988	\$ 107.878	\$ 2.667.996
17	\$ 162.866	\$ 52.851	\$ 110.015	\$ 2.557.981
18	\$ 162.866	\$ 50.672	\$ 112.194	\$ 2.445.787
19	\$ 162.866	\$ 48.449	\$ 114.416	\$ 2.331.371
20	\$ 162.866	\$ 46.183	\$ 116.683	\$ 2.214.688
21	\$ 162.866	\$ 43.872	\$ 118.994	\$ 2.095.694
22	\$ 162.866	\$ 41.514	\$ 121.351	\$ 1.974.342
23	\$ 162.866	\$ 39.110	\$ 123.755	\$ 1.850.587
24	\$ 162.866	\$ 36.659	\$ 126.207	\$ 1.724.380
25	\$ 162.866	\$ 34.159	\$ 128.707	\$ 1.595.673
26	\$ 162.866	\$ 31.609	\$ 131.257	\$ 1.464.416
27	\$ 162.866	\$ 29.009	\$ 133.857	\$ 1.330.560
28	\$ 162.866	\$ 26.358	\$ 136.508	\$ 1.194.051
29	\$ 162.866	\$ 23.653	\$ 139.212	\$ 1.054.839
30	\$ 162.866	\$ 20.896	\$ 141.970	\$ 912.869
31	\$ 162.866	\$ 18.083	\$ 144.782	\$ 768.086
32	\$ 162.866	\$ 15.215	\$ 147.651	\$ 620.436
33	\$ 162.866	\$ 12.290	\$ 150.575	\$ 469.860
34	\$ 162.866	\$ 9.308	\$ 153.558	\$ 316.302
35	\$ 162.866	\$ 6.266	\$ 156.600	\$ 159.702
36	\$ 162.866	\$ 3.164	\$ 159.702	\$ 0

Fuente: Archivo financiero Excel

### 8.3 Estados Financieros Proyectados

### 8.3.1 Flujo de Caja

En el siguiente flujo de caja proyectado se observaran las variaciones en efectivo esperadas que tendrá la empresa, por todas sus operaciones en el transcurso de 5 años, en donde se tendrá en cuenta la utilidad neta, la cual es diferente al total de flujo de caja, ya que la utilidad neta muestra lo que queda después de vendido un producto y el flujo de caja muestra su comportamiento; también la depreciación y todos los aumentos y/o disminuciones que adquirieron en los activos y pasivos. Además de lo anterior también hace parte de un flujo de caja todas las compras y ventas que tuvo la compañía por cada periodo (anual).

En el año uno la liquidez de la empresa se ve representada en \$4.590.955, relativamente bajo comparado con las proyecciones de liquidez para los años siguientes; la diferencia radica principalmente en el aumento progresivo de las ventas que genera más ingresos y rentabilidad para la empresa, expresadas en el aumento en el flujo de caja que para el año 5 muestra una liquidez de \$260.901.381.

Flujo de caja Anual (5años) y Evaluación Financiera

Tabla 44

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 220.580.848	\$ 290.306.454	\$ 382.072.324	\$ 502.845.385	\$ 661.794.811
- Costos variables		\$ 52.449.989	\$ 55.853.994	\$ 59.478.918	\$ 63.339.100	\$ 67.449.807
- Costos fijos		\$ 162.069.312	\$ 172.587.611	\$ 183.788.547	\$ 195.716.423	\$ 208.418.419
Costos fijos de Producción		\$ 52.019.877	\$ 55.395.967	\$ 58.991.166	\$ 62.819.632	\$ 66.896.690
Costos fijos de Administración		\$ 67.213.266	\$ 71.575.407	\$ 76.220.651	\$ 81.167.371	\$ 86.435.133
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 42.836.169	\$ 45.616.237	\$ 48.576.730	\$ 51.729.360	\$ 55.086.596
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 591.674	\$ 230.010	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 4.456.336	\$ 59.667.965	\$ 136.969.639	\$ 242.184.652	\$ 384.321.375
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.470.591	\$ 19.690.428	\$ 45.199.981	\$ 79.920.935	\$ 126.826.054
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 2.985.745	\$ 39.977.536	\$ 91.769.658	\$ 162.263.717	\$ 257.495.321
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210	\$ 1.605.210
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 4.164.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.800.850
Prestamos	\$ 4.164.000					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 0
Valor de Salvamento						\$ 1.800.850
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 9.826.900	\$ 0	\$ 1.362.715	\$ 1.724.380	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 9.064.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 1.362.715	\$ 1.724.380	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 762.900					
Capital de Trabajo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 5.662.900</b>	<b>\$ 4.590.955</b>	<b>\$ 40.220.031</b>	<b>\$ 91.650.488</b>	<b>\$ 163.868.927</b>	<b>\$ 260.901.381</b>

Fuente: Archivo financiero Excel

### 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

En la siguiente tabla se observara un estado de resultados proyectado al primer año de funcionamiento de la empresa, en el cual se mostraran los ingresos y egresos por mes.

Al mantenerse las ventas estables durante todo el año, el margen de ingresos es el mismo por lo que la utilidad neta es igual para cada mes y es de \$ 248.812; a pesar de no ser una ganancia muy llamativa para un inversionista, tiende a mejorar a los años siguientes debido a las ventas por reconocimiento del producto. Esta utilidad se da después de restar costos fijos variables, depreciación e impuestos, pues es la utilidad bruta en ventas, es decir el total de ventas menos costos variables, costos fijos de producción y los gastos en depreciación que da un total de \$ 9.542.148, al cual se le resta los costos de administración, mercadeo y ventas, y los impuestos generando así la utilidad neta.

Estado de resultados- cifras mensuales

Tabla 45

**ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES**

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737	18.381.737
- Costo Variables	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832	4.370.832
- Costos Fijos Producción	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990	4.334.990
- Gastos Depreciación	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768	133.768
= Utilidad Bruta en Ventas	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148	9.542.148
- Costos fijos de Administración	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105	5.601.105
- Costos Fijos de Ventas y	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681	3.569.681
- Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Operativa	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361	371.361
- Impuestos	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549	122.549
= UTILIDAD NETA	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812	248.812
- Utilidades no Repartidas Acumuladas	248.812	497.624	746.436	995.248	1.244.060	1.492.873	1.741.685	1.990.497	2.239.309	2.488.121	2.736.933	2.985.745

Fuente: Archivo financiero Excel

### 8.3.3 Balance General

### 8.3.4

No aplica

## 8.4 Evaluación financiera del proyecto

### 8.4.1 Valor Presente Neto

El valor presente neto proyectado a 5 años para el proyecto es de \$ 367, 366,627 Cop, utilizando una tasa de descuento anual de 10,52 %.Este VPN al ser positivo representa que nuestro proyecto es rentable desde el punto de vista financiero, ya que podemos cubrir la inversión inicial y generar muy buenas ganancias en el tiempo.

### 8.4.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno calculado a 5 años es de 309,52%. La tasa de rendimiento mínimo esperado es de 10,52%, lo que compandolo con el porcentaje de la tasa interna de retorno se encuentra superior a la esperada, demostrando que será una buena inversión.

### 8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

No aplica

### 8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Para este análisis se tomo como variación porcentual desde el -3 % hasta el 3% como se muestra en la siguiente tabla, esta nos permite observar que si las ventas disminuyen entre un -1 y un -3 % la empresa perderá rentabilidad debido a la reducción de ingresos; esto se ve reflejado en la disminución de la TIR y el VPN. Mientras que las ventas crecen entre un 1 y un 3 % la empresa se muestra más rentable y de mayor valor debido al aumento en el VPN y la TIR.

Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda) Tabla 46

Cambio en las ventas (Demanda)						
Indicador	Variación en %					
	-3	-2	-1	1	2	3
VPN \$	\$ 888.465	\$ 2.414.275	\$ 3.482.304	\$ 5.617.322	\$ 6.684.831	\$ 7.752.340
TIR %	1,99	4,00	5,42	8,31	9,77	11,25
T.E %	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84

Fuente: Archivo financiero Excel

### 8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

En este análisis donde al igual q el anterior se tomo como variación porcentual desde el -3 % hasta el 3% se puede observar que una disminución del -3 % en el precio puede ocasionar perdidas para la empresa ya que como nos muestra el VPN negativo no se alcanza a cubrir la inversión y generar ganancias, además la TIR se puede notar muy cerca del punto 0 tan solo con 0,06 % donde no se es rentable con las demás variaciones en el precio (-1 y -2 % ) Podemos ver que aunque la TIR y el VPN reduzcan la compañía podrá seguir generando ganancias aun con una disminución del -2 % en precio. En cuanto a los incrementos en los precios el aumento del 3% es el que obviamente le genera más ganancias a la empresa y este se ve reflejado en el VPN y en la TIR sin embargo, esto podría implicar la disminución en las ventas.

Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda) Tabla 47

## DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS

---

Cambio en Precio						
Indicador	Variación en %					
	-3	-2	-1	1	2	3
VPN \$	\$ (602.667)	\$ 1.487.674	\$ 3.149.285	\$ 5.950.341	\$ 7.350.870	\$ 8.751.398
TIR %	0,06	2,78	4,98	8,77	10,69	12,64
T.E %	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84

Fuente: Archivo financiero Excel

### 9. CONSIDERACIONES FINALES

Al Realizar esta investigación se pretende incentivar el respeto y cuidado hacia los animales en Colombia especialmente en los perros, todo esto con el propósito de establecer el mercado para las batas post quirúrgicas en esta Nación. Pues en países como Estados Unidos el mercado ya esta creado debido a que un gran porcentaje de la población considera a los animales como un integrante más de la familia, por ende se les brinda un cuidado especial y protección gracias a las leyes del Estado y la cultura de los mismos.

Al ser un producto único e innovador se permite entrar de modo más efectivo al mercado, para esto se utilizaron medios aplicativos, ya que por medio de estos se sabe que es lo que el cliente busca, logrando su satisfacción además de conocer también su perspectiva sobre la empresa y el producto, para saber así el tipo de mercado al que nos dirigiremos. Además a medida que se expanda el mercado se podrán contratar nuevas personas dentro de la organización, lo que beneficiará a que Lovely Pets aumente sus ingresos y ayude a la disminución del desempleo en el país.

Para que lo anterior se cumpla, el producto siempre debe constar de un factor diferenciador, pues aunque en algún momento se pasará de un océano azul a uno rojo, es decir, la competencia en algún momento va a ser un inconveniente dentro de la organización, pues deseará tener producto sustitutos y/o similares al nuestro; pero el objetivo principal en relación a este tema es crear siempre océanos azules ser diferentes y que los compradores prefieran a Lovely Pets y no a artículos con la misma funcionalidad, pues se quiere establecer fidelización para con el cliente, mostrándole continuamente alternativas diferentes e innovadoras para sus mascotas que lo sorprendan cada vez más.

Realizando el análisis financiero de la empresa se deduce que la rentabilidad del negocio es buena a largo plazo, se identifica que el flujo de caja y la rentabilidad en el primer año no es tan alta como se podría esperar, ya que las ventas son bajas debido al poco reconocimiento del producto en el medio, además de que la inversión inicial es alta, pero al proyectar la compañía a 5 años podemos ver que la ganancia de la empresa aumenta significativamente, debido al aumento de las ventas que se dará por el reconocimiento del producto y la incursión en nuevos mercados; Además al apoyarnos en terminología usada en nuestra carrera, vemos que el VPN y la TIR son positivos lo cual nos demuestra que tenemos la capacidad de cubrir los costos iniciales y generar altas ganancias en el tiempo; también la TIR es mayor que la TE (tasa esperada) lo que demuestra que no será una inversión inoficiosa.

Como creadoras del proyecto si invertiríamos en este plan de negocio, pues la inversión inicial de cada una como socia es baja y el préstamo bancario de igual forma; además la rentabilidad que se obtiene por la venta de cada bata es alta, ya que los costos de fabricación son relativamente bajos.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

#### **INCLUYA LA BIBLIOGRAFIA UTILIZADA PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.**

La bibliografía utilizada para la elaboración de la plantilla fue la siguiente:

Acaaldía de Medellín. Cuarto Concurso Capital Semilla. Guía para la presentación del proyecto de Plan de Negocios. Medellín: 2007

ALCARAZ Rafael. El Emprendedor de éxito. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana, 3ª. Edición, 2006. ISBN 970-10-5914-X

ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos –Formulación, evaluación y control. Cali: Editorial AC Editores, 4ª Edición., 2001. ISBN 958-96485-0-9

FLOREZ URIBE, Juan Antonio. Proyecto de Inversión para PYME – Creación de Empresas. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 978-958-648-469-5

GARCIA, Oscar León. Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición.

MORALES C, Carlos Mario. Notas de Clase. Medellín: 2007

SAPAG CHAIN, Nassir y otro. Preparación y Evaluación de Proyectos. Bogota: Editorial McGraw Hill, 3ª. Edición, 1996. ISBN 958-600-338-8

SAPAG CHAIN, Nassir. Criterios de Evaluación de Proyectos. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1996. ISBN 84-481-0067-0

SAPAG PUELMA, José Manuel. Evaluación de proyectos – Guía de ejercicios. Santiago de Chile: Editorial McGraw Hill, 2ª. Edición, 2000. ISBN 956-278-116-X

GALINDO RUIZ, Carlos Julio. Manual para la creación de empresas –Guía de planes de negocios. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 958-648-430-0

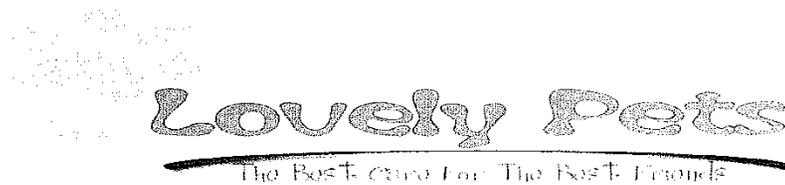
### REFERENCIAS

- Fabiola, "Ranking de protección legal de los animales en Estados Unidos". Ecosofía, enero 01 de 2009. Recuperado [http://ecosofia.org/2009/01/ranking\\_de\\_proteccion\\_legal\\_de\\_los\\_animales\\_en\\_estados\\_unidos.html](http://ecosofia.org/2009/01/ranking_de_proteccion_legal_de_los_animales_en_estados_unidos.html)
- Nutrición activa, "Artículo DoctrinaClarck". Mayo de 2012. Recuperado <http://www.nutricionactiva.es/wp-content/uploads/2012/05/Articulos-doctrina-Clarck.pdf>
- "U.S. FDA Drugs Requirements". Registrar Corp, 2013. Recuperado [http://www.registrarcorp.com/index.jsp?&lang=es&s\\_kwcid=TC|9240|requisitos%20etiquetado||S|b|6871317372&gclid=CKbWv-arlLkCFWJp7Aod4hsAlw](http://www.registrarcorp.com/index.jsp?&lang=es&s_kwcid=TC|9240|requisitos%20etiquetado||S|b|6871317372&gclid=CKbWv-arlLkCFWJp7Aod4hsAlw)
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, "Consultas arancel". DIAN, agosto 23 de 2013. Recuperado <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

- United States International Trades Commission, “HTS Online Reference tool”. Agosto 23 de 2013. Recuperado <http://hts.usitc.gov/>
- El colombiano, "Indicadores". El Colombiano, 23 de agosto de 2013. Recuperado <http://www.elcolombiano.com/portada.asp?NM=inicio>
- La Habana, “Evolución de la economía mundial”. Abril 2012. Recuperado <http://www.ciem.cu/publicaciones/pub/Informe%20sobre%20la%20Evoluci%F3n%20de%20la%20Econom%EDa%20Mundial%202011.pdf>
- Color-es.net, “Un mundo de colores”. No posee fecha. Recuperado <http://www.color-es.net/psicologia-del-color/color-en-la-publicidad.html>
- Usdirectory.com, “Clínicas veterinarias y hospitales para Nueva York”. 2013. Recuperado <http://www.usdirectory.com/es/Veterinary-clinics-and-hospitals/New-York/L014001000-1.htm>
- Buscador Emol, “Centros Veterinarios”. Amarillas.com, 2008. Recuperado <http://buscador.emol.com/dispatcher.php?portal=amarillas&cn=emol&query=centro+veterinario&query2=%C2%BFDC3%B3nde%3F&Submit=&sort=prioridad&sortdir=descending&source=buscadoremol&newsearch=1>
- Publicar, “Clínicas Veterinarias, Medellín”. Paginas amarillas.com. Agosto 30 de 2013. Recuperado <http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/clinicas+veterinarias-medellin>
- Spcala.com, 2013. Recuperado <http://spcala.com/index.php>
- Eafit.edu.co, “Consultorio contable: Sociedad Anónima Simplificada”. Universidad Eafit. Octubre 3 de 2013. Disponible <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/Nota%20de%20clase%2018%20SAS.pdf>
- Audilatina.com, “Sociedad por acciones simplificada-SAS- Ventajas”. Octubre 3 de 2013. Auditoria Latina SAS. Recuperado <http://www.auditatina.com/noticias/sociedadanonimasimplificadaventajas.pdf>
- American Kennel Club, “AKC Dog Registration Statistics). Octubre 3 de 2013. Recuperado [http://www.akc.org/reg/dogreg\\_stats.cfm](http://www.akc.org/reg/dogreg_stats.cfm)
- Finanzas personales, “Salario básico para empleadores”, septiembre 20 de 2013. Recuperado <http://www.finanzaspersonales.com.co/calculadoras/articulo/salario-basico-para-empleadores/39928>
- Afsl.es, “Documentos básicos para exportar, 3 de octubre de 2013. Recuperado <http://www.afsl.es/downloads/documentosbasicosparaexportar.pdf>

- Estructura y Proyección Financiera S.A.S, “Cambios Importantes Con La Reforma Tributaria”. Martes 22 de Enero del 2013. Recuperado. [http://esprofin.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=100:cambio-en-el-impuesto-de-renta-y-sus-aplicaciones&catid=29:actualidad&Itemid=79](http://esprofin.com/index.php?option=com_content&view=article&id=100:cambio-en-el-impuesto-de-renta-y-sus-aplicaciones&catid=29:actualidad&Itemid=79)
- Fenalco Antioquia, “Boletín anual de indicadores económicos”, Enero de 2012. Recuperado:[http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/s493\\_2012\\_ene.pdf](http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/s493_2012_ene.pdf)
- Portafolio, “Inflación en Colombia se moderaría y bajaría tasa de interés”, Enero 14 de 2013. Recuperado:<http://www.portafolio.co/economia/inflacion-colombia>.
- Banco de la Republica, “Índice de precios al productor”, Noviembre 14 de 2013. Recuperado: <http://www.banrep.gov.co/es/ipp>

## Anexo 1



### ENCUESTA

Nombre del encuestado: Nilson Gonzalez S.

La empresa Lovely Pets se dedica a producir y comercializar batas post- quirúrgicas para animales (Caninos), las cuales se han creado por la necesidad de darle mayor protección a la herida de la mascota ya sea causada por una operación o por otro tipo de accidente en el área abdominal, estas están elaboradas en material de polipropileno en colores y diseños surtidos.

Marque por favor con una X la respuesta que usted considere

#### PREGUNTAS:

1) ¿Tiene usted mascotas?

Si.....NO...X

Perro..... Gato.....

2) ¿Compraría usted el producto de las batas post- quirúrgicas para caninos.

Si..... No..... ¿Por qué? Por no tener mascotas

3) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las batas post- quirúrgicas para caninos.

- a) inferior a \$ 15.000
- b) de \$15.000 a \$ 20.000
- c) de \$20.000 a \$ 30.000

4) ¿Dónde compraría usted el producto?

a) En una Veterinaria..... b) O en una tienda para mascotas.....

5) ¿Qué color elegiría usted para el producto?

a) Azul..... b) rosado..... c) Amarillo..... d) otro..... ¿Cuál? .....

Muchas gracias por su colaboración, su opinión es muy importante para nosotros.



ENCUESTA

Nombre del encuestado: SINDY DAYANA MAYA A.

La empresa Lovely Pets se dedica a producir y comercializar batas post- quirúrgicas para animales (Caninos), las cuales se han creado por la necesidad de darle mayor protección a la herida de la mascota ya sea causada por una operación o por otro tipo de accidente en el área abdominal, estas están elaboradas en material de polipropileno en colores y diseños surtidos.

Marque por favor con una X la respuesta que usted considere

PREGUNTAS:

1) ¿Tiene usted mascotas?

Si...  ... NO.....

Perro  ... Gato.....

2) ¿Compraría usted el producto de las batas post- quirúrgicas para caninos.

Si...  ... No..... ¿Por qué? Quiero la mejor comodidad para mi mascota y protección

3) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las batas post- quirúrgicas para caninos.

- inferior a \$ 15.000  
b) de \$15.000 a \$ 20.000  
c) de \$20.000 a \$ 30.000

4) ¿Dónde compraría usted el producto?·

a) En una Veterinaria...  ... b) O en una tienda para mascotas.....

5) ¿Qué color elegiría usted para el producto?

a) Azul..... b) rosado...  ... c) Amarillo..... d) otro..... ¿Cuál? .....

Muchas gracias por su colaboración, su opinión es muy importante para nosotros.

# Lovely Pets

The Best Care For The Best Friends

## ENCUESTA

Nombre del encuestado: Denis Merillo.

La empresa Lovely Pets se dedica a producir y comercializar batas post- quirúrgicas para animales (Caninos), las cuales se han creado por la necesidad de darle mayor protección a la herida de la mascota ya sea causada por una operación o por otro tipo de accidente en el área abdominal, estas están elaboradas en material de polipropileno en colores y diseños surtidos.

Marque por favor con una X la respuesta que usted considere

### PREGUNTAS:

1) ¿Tiene usted mascotas?

Si  NO.....

Perro  Gato.....

2) ¿Compraría usted el producto de las batas post- quirúrgicas para caninos.

Si  No..... ¿Por qué? por comodidad para mi mascota.

3) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las batas post- quirúrgicas para caninos.

- a) Inferior a \$ 15.000
- b) de \$15.000 a \$ 20.000
- c) de \$20.000 a \$ 30.000

4) ¿Dónde compraría usted el producto?

a) En una Veterinaria.....  b) O en una tienda para mascotas.....

5) ¿Qué color elegiría usted para el producto?

a) Azul..... b) rosado..... c) Amarillo..... d) otro..... ¿Cuál? .....

Muchas gracias por su colaboración, su opinión es muy importante para nosotros.



ENCUESTA

Nombre del encuestado: Alba Lucin Huay, A

La empresa Lovely Pets se dedica a producir y comercializar batas post- quirúrgicas para animales (Caninos), las cuales se han creado por la necesidad de darle mayor protección a la herida de la mascota ya sea causada por una operación o por otro tipo de accidente en el área abdominal, estas están elaboradas en material de polipropileno en colores y diseños surtidos.

Marque por favor con una X la respuesta que usted considere

PREGUNTAS:

1) ¿Tiene usted mascotas?

Si......NO.....

Perro...... Gato.....

2) ¿Compraría usted el producto de las batas post- quirúrgicas para caninos.

Si...... No..... ¿Por qué? para proteger la herida de la mascota, por higiene y practicidad

3) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las batas post- quirúrgicas para caninos.

- a) Inferior a \$ 15.000
- b) de \$15.000 a \$ 20.000
- c) de \$20.000 a \$ 30.000

4) ¿Dónde compraría usted el producto?

- a) En una Veterinaria.....
- b) O en una tienda para mascotas.....

5) ¿Qué color elegiría usted para el producto?

- a) Azul.....
- b) rosado.....
- c) Amarillo......
- d) otro..... ¿Cuál? .....

Muchas gracias por su colaboración, su opinión es muy importante para nosotros.



ENCUESTA

Nombre del encuestado: Claudio P. Vasquez V.

La empresa Lovely Pets se dedica a producir y comercializar batas post-quirúrgicas para animales (Caninos), las cuales se han creado por la necesidad de darle mayor protección a la herida de la mascota ya sea causada por una operación o por otro tipo de accidente en el área abdominal, estas están elaboradas en material de polipropileno en colores y diseños surtidos.

Marque por favor con una X la respuesta que usted considere

PREGUNTAS:

1) ¿Tiene usted mascotas?

Si.....NO...X...

Perro..... Gato.....

2) ¿Compraría usted el producto de las batas post-quirúrgicas para caninos.

Si...X... No..... ¿Por qué? Me parece muy beneficioso para el cuidado de la mascota.

3) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las batas post-quirúrgicas para caninos.

- a)  Inferior a \$ 15.000
- b)  de \$15.000 a \$ 20.000
- c)  de \$20.000 a \$ 30.000

4) ¿Dónde compraría usted el producto?

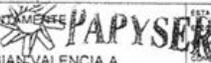
a) En una Veterinaria...X... b) O en una tienda para mascotas.....

5) ¿Qué color elegiría usted para el producto?

a) Azul...X... b) rosado..... c) Amarillo..... d) otro..... ¿Cuál? .....

Muchas gracias por su colaboración, su opinión es muy importante para nosotros.

Anexo 2

NIT:800 049.074-9      PAPYSER S.A.S. CL 25 AA SUR No 48 -182 ENVIGADO <small>REGIMEN COMUN - ACTIVIDAD ECONOMICA:4761 Tarifa 0,30%                  SOMOS DECLARANTES DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO                  EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO Cod:617501 Tarifa 6 X MIL.                  SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES RESOLUCION 10520 DIC 18 DE 2003                  AGENTE RETENEDOR DE IVA</small>		 <b>PAPYSER®</b> PAPELERIA Y SERVICIOS S.A.S. "Servicio ante Todo" PBX: (4) 444 69 69		<b>FACTURA DE VENTA No. 1-093625</b> FECHA FACTURA: 2013/08/23 FECHA VENCIMIENTO: 2013/09/22 CONDICIONES DE PAGO: 30 DIAS																																																																																																																																																									
<b>FACTURADO A:</b> COLTEFINANCIERA S A COMPAÑIA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL CL 52 47 42 P 12      Zona: CENTRO MEDELLIN      TEL: 6043440		ENTREGADO A: C DE C:      TEL: 6043440 CL 52 47 42 P 12		PEDIDO POR: CARLOS JULIO ENTREGAR A: CARLOS JULIO																																																																																																																																																									
PEDIDO No.: C04815      REMISIÓN: 000000 CODIGO DEL CLIENTE: 0816      NIT: 890927034-9 ASESORADO POR: DIEGO MARTINEZ JARAMILLO (20)		ORDEN No:      CIUDAD: MEDELLIN																																																																																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CÓDIGO</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>UND</th> <th>CANTIDAD</th> <th>VR. UNIT</th> <th>VR. BRUTO</th> <th>IVA</th> <th>VR. TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>9404017</td><td>ALMOHADILLA DACTILAR SECURITY 2 FALANGES</td><td>UNID.</td><td>12</td><td>4,091</td><td>49,092</td><td>16</td><td>56,947</td></tr> <tr><td>0713124</td><td>BOLIGRAFO DES.BIC CRISTAL NEGRO</td><td>UNID.</td><td>150</td><td>197</td><td>29,550</td><td>16</td><td>34,278</td></tr> <tr><td>8823277</td><td>CINTA P.EMPAQUE 48 x 100 TRANSP.TESA</td><td>ROLLO</td><td>36</td><td>3,248</td><td>116,928</td><td>16</td><td>135,636</td></tr> <tr><td>8824014</td><td>CINTA P.TRANSF.12 x 40 TACO TESA</td><td>ROLLO</td><td>20</td><td>597</td><td>11,940</td><td>16</td><td>13,850</td></tr> <tr><td>3026435</td><td>CORRECTOR LIQ.LAPIZ FABER CASTELL LC007</td><td>UNID.</td><td>12</td><td>1,684</td><td>20,208</td><td>16</td><td>23,441</td></tr> <tr><td>7647042</td><td>LAPIZ NEGRO MIRADO No 2 SANFORD *(S/IVA)</td><td>UNID.</td><td>24</td><td>441</td><td>10,584</td><td>0</td><td>10,584</td></tr> <tr><td>7650054</td><td>MARCADOR PERM. SHARPIE TANK NEGRO SANFORD</td><td>UNID.</td><td>20</td><td>647</td><td>12,940</td><td>16</td><td>15,010</td></tr> <tr><td>3051537</td><td>MINAS 0.7 HB x 12 FABER CASTELL</td><td>TUBO</td><td>24</td><td>661</td><td>15,864</td><td>16</td><td>18,402</td></tr> <tr><td>8860533</td><td>PEGANTE BARRA 22 g. TESA-STICK</td><td>UNID.</td><td>60</td><td>1,480</td><td>88,800</td><td>16</td><td>103,008</td></tr> <tr><td>3065628</td><td>PORTAMINAS 0.7 POLY-TRI FABER CASTELL</td><td>UNID.</td><td>24</td><td>1,774</td><td>42,576</td><td>16</td><td>49,388</td></tr> <tr><td>7667083</td><td>REGLA PLASTICA 30 cm. COLORES PAPER MATE</td><td>UNID.</td><td>12</td><td>614</td><td>7,368</td><td>16</td><td>8,547</td></tr> <tr><td>0374928</td><td>TAPETE P/MOUSE C/DESC.MUÑECAS GEL ARTECMA</td><td>UNID.</td><td>12</td><td>8,929</td><td>107,148</td><td>16</td><td>124,292</td></tr> <tr><td>1460034</td><td>PASTA CATALOGO 1.5 R NEGRA R.284 CARTOP/FABRIF</td><td>UNID.</td><td>6</td><td>4,337</td><td>26,022</td><td>16</td><td>30,186</td></tr> <tr><td>1842026</td><td>FOLDER CELL.VERT/INF.OFICIO FABRIFOLDER</td><td>UNID.</td><td>1,200</td><td>129</td><td>154,800</td><td>16</td><td>179,568</td></tr> <tr><td>5442556</td><td>GANCHO LEGAJADOR TODO PLAST.x20 TRANS.KEEPER</td><td>PAQ.</td><td>300</td><td>2,290</td><td>687,000</td><td>16</td><td>796,920</td></tr> <tr><td>7461062</td><td>PERFORADORA 2 HUECOS RANK 1038 PLAST.(16 HOJAS)</td><td>UNID.</td><td>6</td><td>8,006</td><td>48,036</td><td>16</td><td>55,722</td></tr> <tr><td>9408027</td><td>BANDA CAUCHO BOLSITA 25 g. C-22 NATURAL</td><td>PAQ.</td><td>50</td><td>229</td><td>11,450</td><td>16</td><td>13,282</td></tr> <tr><td>5643559</td><td>GUIA FOLDER CELLUG. BLANCA NORMA x190</td><td>PAQ.</td><td>12</td><td>916</td><td>10,992</td><td>16</td><td>12,751</td></tr> </tbody> </table>						CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UND	CANTIDAD	VR. UNIT	VR. BRUTO	IVA	VR. TOTAL	9404017	ALMOHADILLA DACTILAR SECURITY 2 FALANGES	UNID.	12	4,091	49,092	16	56,947	0713124	BOLIGRAFO DES.BIC CRISTAL NEGRO	UNID.	150	197	29,550	16	34,278	8823277	CINTA P.EMPAQUE 48 x 100 TRANSP.TESA	ROLLO	36	3,248	116,928	16	135,636	8824014	CINTA P.TRANSF.12 x 40 TACO TESA	ROLLO	20	597	11,940	16	13,850	3026435	CORRECTOR LIQ.LAPIZ FABER CASTELL LC007	UNID.	12	1,684	20,208	16	23,441	7647042	LAPIZ NEGRO MIRADO No 2 SANFORD *(S/IVA)	UNID.	24	441	10,584	0	10,584	7650054	MARCADOR PERM. SHARPIE TANK NEGRO SANFORD	UNID.	20	647	12,940	16	15,010	3051537	MINAS 0.7 HB x 12 FABER CASTELL	TUBO	24	661	15,864	16	18,402	8860533	PEGANTE BARRA 22 g. TESA-STICK	UNID.	60	1,480	88,800	16	103,008	3065628	PORTAMINAS 0.7 POLY-TRI FABER CASTELL	UNID.	24	1,774	42,576	16	49,388	7667083	REGLA PLASTICA 30 cm. COLORES PAPER MATE	UNID.	12	614	7,368	16	8,547	0374928	TAPETE P/MOUSE C/DESC.MUÑECAS GEL ARTECMA	UNID.	12	8,929	107,148	16	124,292	1460034	PASTA CATALOGO 1.5 R NEGRA R.284 CARTOP/FABRIF	UNID.	6	4,337	26,022	16	30,186	1842026	FOLDER CELL.VERT/INF.OFICIO FABRIFOLDER	UNID.	1,200	129	154,800	16	179,568	5442556	GANCHO LEGAJADOR TODO PLAST.x20 TRANS.KEEPER	PAQ.	300	2,290	687,000	16	796,920	7461062	PERFORADORA 2 HUECOS RANK 1038 PLAST.(16 HOJAS)	UNID.	6	8,006	48,036	16	55,722	9408027	BANDA CAUCHO BOLSITA 25 g. C-22 NATURAL	PAQ.	50	229	11,450	16	13,282	5643559	GUIA FOLDER CELLUG. BLANCA NORMA x190	PAQ.	12	916	10,992	16	12,751
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UND	CANTIDAD	VR. UNIT	VR. BRUTO	IVA	VR. TOTAL																																																																																																																																																						
9404017	ALMOHADILLA DACTILAR SECURITY 2 FALANGES	UNID.	12	4,091	49,092	16	56,947																																																																																																																																																						
0713124	BOLIGRAFO DES.BIC CRISTAL NEGRO	UNID.	150	197	29,550	16	34,278																																																																																																																																																						
8823277	CINTA P.EMPAQUE 48 x 100 TRANSP.TESA	ROLLO	36	3,248	116,928	16	135,636																																																																																																																																																						
8824014	CINTA P.TRANSF.12 x 40 TACO TESA	ROLLO	20	597	11,940	16	13,850																																																																																																																																																						
3026435	CORRECTOR LIQ.LAPIZ FABER CASTELL LC007	UNID.	12	1,684	20,208	16	23,441																																																																																																																																																						
7647042	LAPIZ NEGRO MIRADO No 2 SANFORD *(S/IVA)	UNID.	24	441	10,584	0	10,584																																																																																																																																																						
7650054	MARCADOR PERM. SHARPIE TANK NEGRO SANFORD	UNID.	20	647	12,940	16	15,010																																																																																																																																																						
3051537	MINAS 0.7 HB x 12 FABER CASTELL	TUBO	24	661	15,864	16	18,402																																																																																																																																																						
8860533	PEGANTE BARRA 22 g. TESA-STICK	UNID.	60	1,480	88,800	16	103,008																																																																																																																																																						
3065628	PORTAMINAS 0.7 POLY-TRI FABER CASTELL	UNID.	24	1,774	42,576	16	49,388																																																																																																																																																						
7667083	REGLA PLASTICA 30 cm. COLORES PAPER MATE	UNID.	12	614	7,368	16	8,547																																																																																																																																																						
0374928	TAPETE P/MOUSE C/DESC.MUÑECAS GEL ARTECMA	UNID.	12	8,929	107,148	16	124,292																																																																																																																																																						
1460034	PASTA CATALOGO 1.5 R NEGRA R.284 CARTOP/FABRIF	UNID.	6	4,337	26,022	16	30,186																																																																																																																																																						
1842026	FOLDER CELL.VERT/INF.OFICIO FABRIFOLDER	UNID.	1,200	129	154,800	16	179,568																																																																																																																																																						
5442556	GANCHO LEGAJADOR TODO PLAST.x20 TRANS.KEEPER	PAQ.	300	2,290	687,000	16	796,920																																																																																																																																																						
7461062	PERFORADORA 2 HUECOS RANK 1038 PLAST.(16 HOJAS)	UNID.	6	8,006	48,036	16	55,722																																																																																																																																																						
9408027	BANDA CAUCHO BOLSITA 25 g. C-22 NATURAL	PAQ.	50	229	11,450	16	13,282																																																																																																																																																						
5643559	GUIA FOLDER CELLUG. BLANCA NORMA x190	PAQ.	12	916	10,992	16	12,751																																																																																																																																																						
FACTURACION IMPRESA POR PAPYSER S.A.S NIT- 800049074-9 PBX (4) 4446969		CARTERA																																																																																																																																																											
ATENCION AL CLIENTE  FABIAN VALENCIA A. PAPELERIA Y SERVICIOS S.A.S. FIRMA Y SELLO		ACEPTADA NOMBRE, CEGULA Y SELLO CLIENTE		<table border="1"> <thead> <tr> <th>TARIFA</th> <th>VLR IVA</th> <th>BASE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0</td><td>0</td><td>10,584</td></tr> <tr><td>5</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>16</td><td>230,514</td><td>1,440,714</td></tr> </tbody> </table>		TARIFA	VLR IVA	BASE	0	0	10,584	5	0	0	16	230,514	1,440,714																																																																																																																																												
TARIFA	VLR IVA	BASE																																																																																																																																																											
0	0	10,584																																																																																																																																																											
5	0	0																																																																																																																																																											
16	230,514	1,440,714																																																																																																																																																											
VR UN MILLON SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL OCHOCIENTOS DOCE PESOS				SUBTOTAL \$ 1,451,298																																																																																																																																																									
NOTAS: NO DESPACHAMOS NUEVOS PEDIDOS CON CARTERA VENCIDA PASADOS TRES DIAS NO SE ACEPTAN RECLAMOS NI DEVOLUCIONES				DESCUENTO \$ 0																																																																																																																																																									
SEP 599    EMP 578    RUTA 1    ENTREGA    UND 17C				IVA \$ 230,514 NETO A PAGAR \$ 1,681,812																																																																																																																																																									
LINEA GRATUITA SERVICIO AL CLIENTE 01 8000 416 969 - VISITENOS EN NUESTRO SITIO WEB www.papysers.com RESOLUCIÓN DE FACTURACIÓN POR COMPUTADOR 110000487156 de 2012/05/25 Rango: 1-000001 - 1-999999				DESCUENTO P. PAGO \$ 0      SI CANCELA ANTES DE 2013/08/23																																																																																																																																																									

# DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS

Remove	Descripción de producto	Cantidad	Precio del producto	Precio total
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>COMPUTADOR PORTATIL</b>                      PLU: 388959 MARCA: LENOVO                      REF: S400                      Código de producto:0001438403388959</p>	<input type="text" value="3"/>	\$849.000	\$2.547.000
<i>¿Quieres extender la garantía de tu producto? Te damos 3 meses gratis. ¡Hazlo ya!</i>				
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Multifuncional laser con fax SCX-3405F/</b>                      PLU: 184406 MARCA: SAMSUNG                      REF: SCX-3405F                      Código de producto:0001210589184406</p>	<input type="text" value="1"/>	\$309.000	\$309.000
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Celular prepago samsung KEYSTONE 2</b>                      PLU: 932098 MARCA: Samsung                      REF: Keystone 2                      Código de producto:0001304680932098</p>	<input type="text" value="1"/>	\$53.500	\$53.500
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Silla de oficina color negro e</b>                      PLU: 275437 MARCA: FINLANDEK                      REF: D-9197CB                      Código de producto:0001475497275437</p>	<input type="text" value="3"/>	\$179.900	\$539.700
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>ESCRITORIO CON ARCH</b>                      PLU: 168114 MARCA: PRACTIMAC                      REF: PM3401439                      Código de producto:0001521990168114                      (Descuento aplicado)</p>	<input type="text" value="3"/>	<del>\$499.999</del> \$174.900	\$524.700
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Telefono alambrico de escritorio</b>                      PLU: 28579 MARCA: ALCATEL                      REF: TEMPORIS25                      Código de producto:0001082013028579</p>	<input type="text" value="3"/>	\$26.300	\$78.900
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Horno microondas 0.7 pc blanco</b>                      PLU: 114562. MARCA: SIMPLY.                      Código de producto:0000702916114562</p>	<input type="text" value="1"/>	\$93.500	\$93.500
<input checked="" type="checkbox"/> <b>Remove todos</b>				
Elige la forma en que deseas pagar en el siguiente paso.				
Código de promoción (¿Qué es esto??) <input type="text" value="Opcional"/>		<input type="button" value="REDIMIR CUPÓN"/>		Subtotal <b>\$4.206.300</b>
		<b>Total pagando con otro medio de pago</b>		<b>\$4.206.300</b>
Recuerda que en este campo puedes ingresar más de un cupón por compra.			Acumulaste 42,063 (est.) Puntos éxito por este pedido	

**exito.com** Categorías

**Carrito** 9 Producto(s) **Pagar** Total \$114.900

[Iniciar Sesión](#) | [Nuevo Usuario](#) | [Mi Cuenta](#) • [Estado del Pedido](#) • [Mis Listas](#) • [Servicio al Cliente](#)

Ofertas | Tecnología | Electrohogar | Mercado | Cuidado Personal | Ropa | Bebés | Muebles | Hogar | Deporte / Camping | Ver Más

### Tu Carrito

[Continuar compra](#)

Remover	Descripción de producto	Cantidad	Precio del producto	Precio total
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Cartucho negro 703 cartridge</b>                      PLU: 548621 MARCA: HEWLETT                      PACKARD REF: CD687AL                      Código de producto:0000052670548621</p>	<input type="text" value="3"/>	\$19.900	\$59.700
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p><b>Resma digijet carta</b>                      Resma Digjet Carta PLU: 228036                      Marca: Norma                      Código de producto:0000240813228036</p>	<input type="text" value="6"/>	\$9.200	\$55.200

**Remover todos** Elige la forma en que deseas pagar en el siguiente paso.

Código de promoción (¿Qué es esto??)

**Centro de ayuda**  
 Vista nuestro centro de ayuda en línea

**Tiempo de envío**  
 Si deseas saber cuánto cuesta el envío del producto que quieres, te invitamos a que hagas clic en el siguiente botón.

**Costos de envío**

**Pago 100% seguro**  
 Compra en nuestra tienda online con la garantía que sólo exito.com puede darte.

**McAfee SECURE**  
 PROBADO 19-OCT

McAfee SECURE certifica que Exito utiliza los más seguros y modernos certificados de seguridad.

**Madrigales de diciembre**  
 Hasta el 26 de octubre



### Anexo 3 Cotizaciones

	Preliquidación - 106263
<b>Exportación Aérea (AE)</b>	
<b>Trayecto:</b>	RIONEGRO - NEW YORK
<b>Incoterm:</b>	Delivered Duty Paid
<b>Vigencia:</b>	30/09/2013
<b>Datos de la Carga</b>	
Kg	16.00
Bl.	1.00
Guía	1.00
Emberque	1.00
<b>Costo / Rango Peso</b>	
-45 Kgs	16.00
<b>Volumen</b>	
	16.00
<b>Costos en Origen</b>	
<b>Nombre Costo</b>	<b>Vr Venta</b>
Fuel Surcharge	8.00
HAWB	10.00
Due Agent	45.00
Due Carrier	25.00
-45 Kgs Flete.	115.00
<b>Total Costos en Origen: USD \$203.00</b>	
<b>Costos en Destino</b>	
<b>Nombre Costo</b>	<b>Vr Venta</b>
Customs Clearance	200.00
Gastos en Destino	200.00
Pick Up	220.00
<b>Total Costos en Destino: USD \$620.00</b>	
<b>Total Costos: USD \$823.00</b>	
<b>Observaciones:</b>	
AIO	
Atentamente,	
MARTHA LILIANA GOMEZ QUINTERO	
EJECUTIVO COMERCIAL	
Tel: (57)(4) 604 99 29 Ext. 2108 - Cel. 3216459153	



Cotización Nro: 106283

www.magnumlogistica.com.co

Viernes, 20 de septiembre de 2013

Señora  
ELIANA HOYOS  
C.I. EXPOFARO SAS  
Ciudad

**Descripción de la Carga**

AIO

1 - Exportación Aérea (AE)

Vigencia: 30/09/2013

Tráfico	Origen	Destino	T.T	Frecuencia	Incoterm	Moneda	Minima	-45 Kg	+45 Kg	+100 Kg	+300 Kg	+500 Kg	+1000 Kg
1	Rionegro	New york	3 - 4 dias	Diaría via mia	DOP	USD	115 x Embarque	1.65 x Kg					

Costos en Origen		Tráfico 1
Due Agent		USD 45 x Embarque
Due Carrier		USD 25 x Embarque
Fuel Surcharge		USD 0.500 x Kg
HAWB		USD 10 x Gula

Costos en Destino		Tráfico 1
Customs Clearance		USD 200 x BL
Gastos en Destino		USD 200 x Embarque
Pick Up		USD 220 x Embarque



www.magnumlogistics.com.co

Cotización Nro: 106283

Vigencia: 30/09/2013

Costos en Destino	
Seguro	USD 0.350 % sobre el Valor Asegurado. Mínima 70

**Observaciones**

AIO

3 - Agenciamiento Aduanero Exportación

Vigencia: 30/09/2013

Costos en Origen	
Agenciamiento Aduanero	COP 0 sobre el Valor FOB. Mínima 80

**Observaciones**

AIO

Cordialmente,

MARTHA LILIANA GOMEZ QUINTERO  
EJECUTIVO COMERCIAL  
Tel: (57)(4) 804 99 29 Ext. 2108 - Cel. 3216459153  
mgomez@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](mailto:servicioalcliente@magnumlogistics.com.co)



Axexo 4

RAZA	CLASIFICACIÓN			
	2012	2011	2007	2002
Labrador Retriever	1	1	1	1
Perros de pastor alemán	2	2	3	3
Golden Retriever	3	4	4	2
Beagles	4	3	5	4
Bulldogs	5	6	10	18
Yorkshire Terriers	6	5	2	6
Boxers	7	7	6	7
Caniches	8	8	8	8
Rottweilers	9	10	15	13
Dachshunds	10	9	7	5
Shih Tzu	11	11	9	10
Doberman Pinscher	12	13	21	23
Schnauzer miniatura	13	12	11	11
Bulldogs francés	14	18	34	58
Indicadores de pelo corto alemanes	15	15	18	22
Huskies siberianos	16	16	24	21
Gran Danes	17	19	23	28
Chihuahuas	18	14	12	9
Pomeranians	19	17	13	12
Cavalier King Charles Spaniel	20	21	25	40
Perros pastor de Shetland	21	20	20	16
Pastores australianos	22	24	33	35
Boston Terriers	23	22	16	17
Pembroke Welsh Corgi	24	25	22	25
Maltés	25	23	19	20
Mastines	26	28	28	34
Cocker Spaniel	27	27	17	15
Havanese	28	31	37	64
Inglés Springer Spaniels	29	29	27	27
Pugs	30	26	14	14
Brittanys	31	30	29	30
Weimaraners	32	32	30	29
Boyeros de Berna	33	34	41	51
Vizslas	34	37	42	46
Collies	35	36	38	32
West Highland White Terriers	36	35	35	31
Papillons	37	38	36	38
Bichons Frises	38	39	32	26
Bullmastiff	39	40	40	47
Basset Hounds	40	41	31	24



Labrador Retriever



Perro de pastor alemán



Golden Retriever



Beagle



Bulldog

Anexo 5



03 de Septiembre de 2013

Señor Stiven Gómez Arboleda  
Medellín

**ASUNTO: Implementación CCTV**

REDATEL S.A. Es una empresa Colombiana dedicada a la ingeniería de datos y seguridad, Comprometida con los procesos de calidad necesarios para que su organización sea competitiva y eficiente haciendo uso de las actuales tecnologías de la información.

Para cumplir ese objetivo nos hemos especializado en la oferta de servicios de implementación en infraestructura de comunicaciones y desarrollo de sistemas de información.

De acuerdo a su necesidad presentamos a su consideración la siguiente propuesta para Circuito Cerrado de TV.

Ítem	Cantidad	Precio	Total
 <b>Referencia :</b> <b>DTX RC-DE8020M</b> <b>DOMO INFRARROJO</b> Resolución: 1/3 Aptima 750 TVL Lente: 4 mm Accesorios: Polimero Interior 20 metros Precio Distribuidor : \$ 69.000 Precio Cliente Final: \$ 86.250	8	\$ 69.000,00	\$ 552.000,00
 <b>Referencia :</b> <b>DTX RC-DE8035M</b> <b>DOMO ANTIANDALICO INFRARROJO</b> Resolución: 1/3 Aptima 750 TVL Lente: 4 mm Accesorios: Metalica Exterior 35 metros New array Precio Distribuidor : \$ 95.000 Precio Cliente Final: \$ 118.750	8	\$ 95.000,00	\$ 760.000,00

REDATEL S.A. Nit 900.096.644-1 Circular 3 No. 70 – 67 Interior 602 PBX: 444 40 90 [www.redatel.net](http://www.redatel.net)  
[contacto@redatel.net](mailto:contacto@redatel.net) - Medellín - Colombia





 <b>OSD HD</b>	Referencia : <b>OTX RC-65P18</b> <b>AUTODOMO PTZ 18X OPTICO</b> Resolucion: 1/3 650 tvL Sony Lente: 18 X optico Accesorios: metalica para exterior Pan 360 continuo - Tilt 90 PelcoD - rs485  Precio Distribuidor : \$ 429.000 Precio Cliente Final: \$ 536.250	1	\$ 429.000,00	\$ 429.000,00
 <b>OSD</b>	Referencia : <b>OTX RC-BH72VH</b> <b>CAMARA 2MegaPixel BULLET 72LEDS</b> Resolucion: 1920p * 1080p Progresivo SONY Lente: Varifocal 2.8-12mm Accesorios: Metalica exterior WDR - 3DNR Disponible <b>HD SDI</b>  Precio Distribuidor : \$ 298.000 Precio Cliente Final: \$ 372.500	4	\$ 298.000,00	\$ 1.192.000,00
 <b>OSD HD</b> <b>Promo</b>	Referencia : <b>OTX RC-B7042V</b> <b>BULLET EXTERIOR INFRARROJO</b> Resolucion: 1/3 Sony EFFIO 700 TVL DWDR Lente: Varifocal 2,8 -12mm Accesorios: Metalica Exterior 42 led ir <b>DWDR- OSD- 35 metros</b>  Precio Distribuidor : \$ 129.000 Precio Cliente Final: \$ 161.250	1	\$ 129.000,00	\$ 129.000,00
	Referencia : <b>Video balun Pasivo 16 Canales RX</b> Rx video 300m Distribuidor: \$ 195.000	1	\$ 195.000,00	\$ 195.000,00
	Referencia : <b>Video Balun a presion par 300m</b> Distribuidor: \$ 4.900	20	\$ 4.900,00	\$ 98.000,00
	Referencia : <b>Cable UTP 5E Carrete (305m)</b> Distribuidor: \$ 135.000	4	\$ 135.000,00	\$ 540.000,00
	Referencia : <b>Ponchadora Coaxial</b> Distribuidor: \$ 19.000	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00
	Referencia : <b>Conector RG6/Flexible</b> Distribuidor: \$ 950	10	\$ 950,00	\$ 9.500,00

REDATEL S.A. Nit 900.096.644-1 Circular 3 No. 70 – 67 Interior 602 PBX: 444 40 90 [www.redatel.net](http://www.redatel.net)  
[contacto@redatel.net](mailto:contacto@redatel.net) - Medellin - Colombia



 <b>HIKVISION DS7208HVISH</b> <b>DVR 8 canales HIKVISION</b> Canales: 8 videos - 1 audio VGA - RCA - HDMI - 1Ch D1- 7 Cif Accesorios: Mouse Control Remoto Transmision Remoto -Soporte PTZ <b>HD</b> Precio Distribuidor : \$ 208.000 Precio Cliente Final: \$ 260.000	1	\$ 208.000,00	\$ 208.000,00
 Referencia : Adaptador Electrico 12V 1Amp Distribuidor: \$ 4.900	18	\$ 4.900,00	\$ 88.200,00
 Referencia : Plug 6 RJ45 Distribuidor: \$ 250	10	\$ 250,00	\$ 2.500,00
 Referencia : Disco Duro 1TB 7200 rpm Dell/Seagate/WD (según disponibilidad) Distribuidor: 140000 + IVA	1	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00
 Referencia : Disco Duro 2TB 7200 rpm Dell/Seagate/WD (según disponibilidad) Distribuidor: 215000 + IVA	1	\$ 215.000,00	\$ 215.000,00
 Referencia : Cable RG6 90% Carrete (305m) Distribuidor: \$ 165.000	3	\$ 165.000,00	\$ 495.000,00
<b>TOTAL</b>			\$ 5.072.200,00
DESCUENTO DEL 8%			405.776
<b>TOTAL</b>			<b>4.666.424</b>

**CONDICIONES COMERCIALES**

Forma de pago: contado

Garantía: 12 meses por defectos de fabricación, bajo condiciones normales de uso, no incluye sobrecargas eléctricas, mal uso, cualquier daño físico, rayado, golpeado y/o quemado, la ausencia de sellos anula la garantía

Vigencia valores cotizados: 15 días

**Los Valores cotizados incluyen IVA**

Quedamos atentos ante cualquier inquietud.

## Anexo 6

Remover	Descripción de producto	Cantidad	Precio del producto	Precio total
<input type="checkbox"/>	 <p><b>Limpiador floral</b>            PLU: 212799 MARCA: Fabuloso            PRESENTACION: 2L            Código de producto:0000480463212799</p>	1	\$7.560	\$7.560
<input type="checkbox"/>	 <p><b>Blanqueador lima limon</b>            PLU: 980968 MARCA: BLANCOX            PRESENTACIÓN: 2000ML            Código de producto:0000629157980968</p>	1	\$8.310	\$8.310
<input type="checkbox"/>	 <p><b>Papel higiénico mega rollo éxito 34m c-u x 18</b>            PLU: 260155 MARCA: Éxito            PRESENTACIÓN: 34m c-u x 18            Código de producto:0001371892260155</p>	1	\$17.350	\$17.350
<input type="checkbox"/>	 <p><b>Bolsas para basura industrial éxito 6 unidades</b>            PLU: 483696 MARCA: Éxito            PRESENTACIÓN: 6 unidades            Código de producto:0000205900483696</p>	1	\$4.320	\$4.320
<input type="checkbox"/>	 <p><b>*bolsa basura residencia exito</b>            PLU: 483605 MARCA: ÉXITO            PRESENTACIÓN: 12 Und.            Código de producto:0000205894483605</p>	1	\$2.820	\$2.820

# DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS

<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Limpión absorbente ekono 6 unidades</b> PLU: 107557 MARCA: Éxito PRESENTACIÓN: 6 unidades Código de producto:0000286440107557	<input type="text" value="1"/>	\$5.110	\$5.110
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>*guante domest corrugado t -8</b> PLU: 808959 MARCA: Éxito PRESENTACION: 1 Par Código de producto:0000643125808959	<input type="text" value="1"/>	\$3.820	\$3.820
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Recogedor reforzado éxito 1 unidad</b> PLU: 336675 MARCA: Éxito PRESENTACIÓN: 1 unidad Código de producto:0000889607336675	<input type="text" value="1"/>	\$7.170	\$7.170
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Cepillo piso éxito 1 unidad</b> PLU: 333013 MARCA: Éxito PRESENTACIÓN: 1 unidad Código de producto:0000889683333013	<input type="text" value="1"/>	\$8.490	\$8.490
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Pasta tanque para sanitario éxito 50g c-u x 3</b> PLU: 624379 MARCA: Éxito PRESENTACIÓN: 50 g c-u x 3 Código de producto:0001192132624379	<input type="text" value="1"/>	\$9.430	\$9.430
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Papel toalla en bolsa</b> PLU: 946550 MARCA: Familia PRESENTACIÓN: 80 toallas Código de producto:0000258666946550	<input type="text" value="1"/>	\$3.850	\$3.850
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Bomba Colores Sanitarios</b> PLU: 642402 Marca: Escobando Presentación: 1 Unidad Código de producto:0000357314642402	<input type="text" value="1"/>	\$4.950	\$4.950
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Jabón Avena Tripack</b> PLU: 760824 Marca: PROTEX Presentación: 3 390 Código de producto:0000012180760824	<input type="text" value="1"/>	\$5.450	\$5.450
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Escoba suave ekono</b> PLU: 18357 MARCA: Ekono PRESENTACION: Unidad Código de producto:0000650570018357	<input type="text" value="1"/>	\$6.010	\$6.010
<input checked="" type="checkbox"/>		<b>Trapero ekono</b> PLU: 19466 MARCA: Ekono PRESENTACION: 250 gr Código de producto:0000650586019466	<input type="text" value="1"/>	\$7.140	\$7.140

**Remove todos**

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

Código de promoción (¿Qué es esto??)

Opcional

**REDIMIR CUPÓN**

Subtotal **\$99.780**

**Total pagando con otro medio de pago \$99.780**

## Anexo 7

Salario Administrativo			Salario Minimo		
Items	Base	Total	Items	Base	Total
Salario Bruto	\$ 1.346.268,00	\$ 1.346.268,00	Salario Bruto	\$ 589.500,00	\$ 589.500,00
Auxilio de transporte	0	\$ -	Auxilio de transporte	\$ 70.500,00	\$ 70.500,00
<b>Total devengado</b>	<b>\$</b>	<b>1.346.268,00</b>	<b>Total devengado</b>	<b>\$</b>	<b>660.000,00</b>
Aportes parafiscales (4%Cajas,3%ICBF,2%SENA)	9%	\$ 121.164,12	Aportes parafiscales (4%Cajas,3%ICBF,2%S	9%	\$ 53.055,00
Dotaciones		\$ -	Dotaciones	0	\$ -
<b>Total apropiaciones</b>	<b>\$</b>	<b>121.164,12</b>	<b>Total apropiaciones</b>	<b>\$</b>	<b>53.055,00</b>
PRESTACIONES SOCIALES			PRESTACIONES SOCIALES		
Prima de servicios	8,33%	\$ 112.189,00	Prima de servicios	8,3% (Min \$55,000)	\$ 55.000,00
Cesantias	8,33%	\$ 112.189,00	Cesantias	8,3% (Min \$55,000)	\$ 55.000,00
Intereses de cesantias	1%	\$ 13.462,68	Intereses de cesantias	1% (Min \$6,600)	\$ 6.600,00
Vacaciones	4,17%	\$ 56.139,38	Vacaciones	4,17%	\$ 24.582,15
<b>Total prestaciones sociales</b>	<b>\$</b>	<b>293.980,05</b>	<b>Total prestaciones socia</b>	<b>\$</b>	<b>141.182,15</b>
APORTE SOCIAL			APORTE SOCIAL		
Salud	8,5%	\$ 114.432,78	Salud	8,5%	\$ 50.107,50
Pensión	12%	\$ 161.552,16	Pensión	12%	\$ 70.740,00
Riesgos profesionales	0,52%	\$ 7.027,52	Riesgos profesionales	0,52%	\$ 3.077,19
<b>Total seguridad social</b>	<b>\$</b>	<b>283.012,46</b>	<b>Total seguridad social</b>	<b>\$</b>	<b>123.924,69</b>
<b>Total costo empresa</b>	<b>\$</b>	<b>2.044.424,63</b>	<b>Total costo empresa</b>	<b>\$</b>	<b>978.161,84</b>

Anexo 8



**CONTRATO LABORAL**

<b>Razón social empresa:</b> LOVELY PETS	<b>NI:</b>
<b>Nombre representante Legal:</b>	<b>Cedula:</b>
<b>Nombres apellidos empleado:</b>	<b>Cedula:</b>
<b>Fecha iniciación del contrato:</b>	<b>Fecha de terminación del contrato:</b>

Entre el Empleador y el Trabajador, de las condiciones ya dichas, identificados, como aparece al pie de sus firmas, se ha celebrado el presente Contrato Individual de Trabajo, En el cual se especifica cada una de las partes que debe cumplir tanto el empleador como el empleado dando constancia que se cumplirán según lo regido por las siguientes cláusulas:

**CLAUSULA PRIMERA:**

**OBJETO.**

**El Empleador** contrata los servicios personales del **Trabajador** y éste se obliga:

- a) A poner al servicio del **Empleador**..... toda su capacidad normal de trabajo, en forma exclusiva en el desempeño de las funciones propias del oficio mencionado y en las labores anexas y complementadas del mismo, de conformidad con las órdenes e instrucciones que le imparta **El Empleador**.....directamente o a través de sus representantes.
  
- b) A guardar absoluta reserva sobre los hechos, documentos, informaciones y en general, sobre todos los asuntos y materias que lleguen a su conocimiento por causa o con ocasión de su contrato de trabajo.

**CLAUSULASEGUNDA:**

**REMUNERACION.**

**El Empleador** pagará al Trabajador por la prestación de sus servicios el salario de \$ 580,000 Pesos colombianos pagadero en las oportunidades mensualmente sin que ello signifique que

unilateralmente el **Empleador** pueda pagar por períodos menores, se le pagará horas extras cuando el periodo de tiempo se comprenda antes entre las 10 p.m. y las 6:00 a.m.

**Parágrafo: El Trabajador** autoriza al **Empleador** para que la retribución así como cualquier otro beneficio, sea prestacional, descanso vacaciones etc. originado en la existencia y/o terminación del contrato sean consignadas o trasladadas a cuenta que desde ya el **Trabajador** autoriza al **Empleador** para que sea abierta a su nombre en una institución financiera.

### **CLAUSULA TERCERA:**

#### **TRABAJO NOCTURNO, SUPLEMENTARIO, DOMINICAL Y/O FESTIVO.**

Para el reconocimiento y pago del trabajo suplementario, nocturno, dominical o festivo, El **Empleador** o sus representantes deberán haberlo autorizado previamente y por escrito. Cuando la necesidad de este trabajo se presente de manera imprevista o inaplazable, deberá ejecutarse y darse cuenta de él por escrito, a la mayor brevedad, al Empleador o sus representantes para su aprobación. El **Empleador**, en consecuencia, no reconocerá ningún trabajo suplementario, o trabajo nocturno o en días de descanso legalmente obligatorio que no haya sido autorizado previamente o que, habiendo sido avisado inmediatamente, no haya sido aprobado como queda dicho. Tratándose de trabajadores de Dirección, confianza y Manejo. El **Empleador** fijará las jornadas laborales de acuerdo a las necesidades del servicio pudiendo variarlas durante la ejecución del presente contrato.

### **CLAUSULACUARTA:**

#### **JORNADA DE TRABAJO.**

El **Trabajador** se obliga a laborar la jornada **Tiempo Completo**, equivalente a 48 horas semanales laboradas: De 8:00 a.m. a 6:00 p.m. Salvo estipulación expresa y escrita en contrario, en los turnos y dentro de las horas señalados por **El Empleador**, pudiendo hacer éste los ajustes o cambios de horario cuando lo estime conveniente. Por el acuerdo expreso o tácito de las partes, podrán repartirse las horas de la jornada ordinaria en la forma prevista en la ley, teniendo en cuenta que los tiempos de descanso entre las secciones de la jornada no se computan dentro de la misma.

### **CLAUSULAQUINTA:**

#### **PERIODO DE PRUEBA.**

Los primeros **dos meses** del presente contrato se consideran como período de prueba y, por consiguiente, cualquiera de las partes podrá terminar el contrato unilateralmente, en cualquier momento durante dicho período, sin que se cause el pago de indemnización alguna.

### **CLAUSULASEXTA:**

#### **DURACION DEL CONTRATO.**

La duración del contrato será indefinida, mientras subsistan las causas que le dieron origen y la materia del trabajo.

**CLAUSULA SEPTIMA:**

**OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR.**

- a. Las establecidas en la Ley Laboral, reglamento interno de trabajo y el cumplimiento de las instrucciones emitidas por el Empleador en transcurso del desarrollo del Contrato Laboral.
- b. Suscribir el acuerdo de Confidencialidad determinado por **El Empleador**.
- c. No ejercer actos de Competencia desleal frente al **Empleador**.
- d. Respetar los sitios de trabajo asignados por **El Empleador**, cumpliendo con las directrices de dichas Empresas.
- e. Tener una excelente presentación personal.
- d. Cumplir con los horarios estipulados por **El Empleador** para desarrollar las funciones con los **CLIENTES**.

**CLAUSULA OCTAVA**

**BENEFICIOS EXTRALEGALES.**

El **Empleador** podrá reconocer beneficios, primas, prestaciones de naturaleza extra legal, lo que se hace a título de mera liberalidad y estos subsistirán hasta que el **Empleador** decida su modificación o supresión, atendiendo su capacidad, todos los cuales se otorgan y reconocen, y el trabajador así lo acuerdan sin que tengan carácter salarial y por lo tanto no tienen efecto prestacional o incidencia en la base de aportes en la seguridad social o parafiscal en especial éste acuerdo se refiere a auxilios en dinero o en especie, primas periódicas o de antigüedad o en general beneficios de esa naturaleza los que podrán ser modificados o suprimidos por el **Empleador** de acuerdo con su determinación unilateral tal como fue otorgado.

**CLAUSULA NOVENA**

**DESCUENTOS:**

El **Trabajador** autoriza para que el **Empleador** descuente cualquier suma de dinero que se cause dentro de la existencia y terminación del contrato de trabajo ya sea por concepto de préstamos, alimentación a bajo costo, bonos de alimentación, vivienda, utilización de medios de comunicación, aportes bienes dados a cargo y no reintegrados, u otros que se presenten en ejercicio de la labor que desarrolla. Este descuento se podrá realizar de la nómina quincenal o mensual o de las prestaciones sociales, indemnizaciones, descansos o cualquier beneficio que resulte con ocasión de la existencia o terminación del contrato por cualquier motivo.

**CLAUSULA DECIMA**

**MODIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES LABORALES.**

El **Trabajador** acepta desde ahora expresamente todas las modificaciones determinadas por el **Empleador**, en lo referente a sus condiciones laborales, tales como la jornada de trabajo, el lugar de prestación de servicio, el cargo u oficio y/o funciones y la forma de remuneración, siempre que

tales modificaciones no afecten su honor, dignidad o sus derechos mínimos ni impliquen desmejoras sustanciales o graves perjuicios para él, de conformidad con lo dispuesto en la ley.

**CLAUSULADECIMA SEXTA:**

**EFFECTOS.**

El presente contrato reemplaza en su integridad y deja sin efecto cualquiera otro contrato, verbal o escrito, celebrado entre las partes con anterioridad, pudiendo las partes convenir por escrito modificaciones al mismo, las que formarán parte integrante de éste contrato.

\_\_\_\_\_  
**El Empleador**

\_\_\_\_\_  
**El Trabajador**

\_\_\_\_\_  
**Testigo**

## Anexo 9

<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente Administrativo
<b>Jefe inmediato</b>	Junta de socios
<b>Numero de personas en el cargo</b>	1
<b>Funciones</b>	
Estará encargado de llevar la administración de la empresa, búsqueda de nuevas oportunidades, coordinación de actividades como confecciones, mercadeo internacional y comercio exterior.	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persona con estudios tecnológicos en comercio exterior.</li> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Enfoque administrativo</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> </ul>
<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Operario Confección
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente administrativo
<b>Numero de personas en el cargo</b>	3
<b>Funciones</b>	
Estarán encargados de realizar todo el proceso de producción del producto desde el dibujo del molde hasta el almacenamiento en bolsas.	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Habilidad en el manejo de maquina plana y filetiadora</li> <li>• Experiencia minima de 6 meses en confecciones</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> <li>• Destrezas en la elaboración de moldes</li> </ul>

<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Operarios en promoción y en ventas
<b>Jefe inmediato</b>	Coordinador mercadeo internacional
<b>Numero de personas en el cargo</b>	1
<b>Funciones</b>	
Estará en cargo de promocionar el producto a nivel nacional y lograr un buen nivel de ventas para la empresa, La promocion del producto se realizara puerta a puerta.	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Experiencia minima de 6 meses en ventas</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> </ul>
<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Coordinador Mercadeo internacional
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente Administrativo
<b>Numero de personas en el cargo</b>	1
<b>Funciones</b>	
Estará encargado de promocionar y hacer efectivas las ventas internacionales de la empresa, adicional coordinara las actividades del personal encargado de las ventas nacionales y será un soporte en caso de necesitarse en materia de comercio exterior.	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persona con estudios tecnológicos en comercio exterior.</li> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Enfoque hacia el mercadeo</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> </ul>

<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Coordinador Comercio exterior
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente Administrativo
<b>Numero de personas en el cargo</b>	1
<b>Funciones</b>	
Estará encargado de las actividades relacionadas con la logística y la aduana internacional, deberá estar atento a todas las modificaciones y actualizaciones de legislación aduanera y lograr el mejor manejo de la cadena logística	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persona con estudios tecnológicos en comercio exterior.</li> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> </ul>
<b>Manual de funciones</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Contador
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente Administrativo
<b>Numero de personas en el cargo</b>	1
<b>Funciones</b>	
Este cargo será tercerizado, sus funciones se basan principalmente en manejar la contabilidad de la empresa y asesorar sobre el correcto manejo de los requisitos financieros.	
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persona con estudios en contabilidad</li> <li>• Con aptitudes de pro actividad y responsabilidad</li> </ul>

**Anexo 10**

# HOST Soluciones Tecnológicas

Calle 35 # 81-63 TEL: 5831482 / 4142573 / 5831482  
Nit: 900602630-9

Medellín 21 de Septiembre de 2013

**Señores  
LOVELY PETS**

## **COTIZACIÓN**

Instalación de Windows 7 Ultimate y Software Básico actualizado, como lo es Microsoft Office 2013, Adobe Reader XI, Winrar, Avast Pro Antivirus entre otros. La instalación de sistema Operativo y programas tiene un costo de \$55.000 más IVA por cada equipo sin garantía. Estaremos atentos a su respuesta e inquietudes.



\*\*\*\***HOST Soluciones Tecnológicas S.A.S** garantiza el cumplimiento, la eficacia y la responsabilidad para cualquiera de los servicios que desee recibir. Cualquier información adicional con gusto le será suministrada.

Cordialmente,

ANDRES FELIPE DE LA OSSA C  
**HOST Soluciones Tecnológicas S.A.S.**  
Departamento Técnico  
Tel: 5831482 / 318 826 76 28  
[Andres.delaossa@hostsoporte.com](mailto:Andres.delaossa@hostsoporte.com)

Venta, mantenimiento y reparación de computadores,  
impresoras y redes

## Anexo 11

The screenshot shows the RUE (Registro Único Empresarial) website interface. At the top, there is a navigation bar with the RUE logo and the text "Registro Único Empresarial Cámaras de Comercio". Below this, there are links for "Inicio", "Registro Mercantil Expand", "Registro Mercantil", and "Registro de Proponentes Expand". The main content area is titled "Consultas de Homonimia" and contains instructions for performing searches. Below the instructions, there are two search input fields: "Consulta por nombre" with the text "lovely pets" and "Consulta por palabra clave". Both fields have a "Consultar" button next to them. Below the search fields, a red message states "La consulta no ha devuelto resultados".

**RUE**  
Registro Único Empresarial  
Cámaras de Comercio

Inicio Registro Mercantil Expand Registro Mercantil Registro de Proponentes Expand

### 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  Consultar

Consulta por palabra clave  Consultar

La consulta no ha devuelto resultados

Anexo 12

		DEPARTAMENTO DEL META <b>MUNICIPIO DE LEJANIAS</b> NIT 892099242-8				VERSION: FECHA DE: ACTUALIZACION: DIC 2012 CODIGO TRD: 120 9402 Página 1 de 1		
Espacio para uso exclusivo Tesorería Municipal Cualquier modificación a los datos del registro debe informarse por medio del <b>formato de Información de Novedades</b>								
1. Fecha de Presentación:		Dia		Mes		Año		
2. N° de Matrícula:								
<b>DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE</b>								
3. Apellidos y Nombres (o Razón Social de Personas Jurídicas)				4. NIT o cédula				DV
6. Nombre comercial				7. Teléfono fijo o celular				
8. Dirección para notificaciones				9. Correo electrónico				
<b>ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO</b>								
10. Nombre del establecimiento		11. Dirección del establecimiento		12. Teléfono				
<b>ACTIVIDADES ECONOMICAS</b>								
13. Código Básico Actividad	14. Descripción de la actividad económica					15. Fecha inicio actividad		
						15. Dia	15. Mes	15. Año
16. Firma del Contribuyente, o Representante legal (Personas Jurídicas)				17. Firma funcionario Tesorería Municipal				
C.C.:								

Cra. 12 No 6-35 Barrio El Centro, Telefax 6591014

tesoreria@lejanias-meta.gov.co

		DEPARTAMENTO DEL META <b>MUNICIPIO DE LEJANIAS</b> NIT 892099242-8				VERSION: FECHA DE: ACTUALIZACION: DIC 2012 CODIGO TRD: 120 1402 Página 1 de 1	
DECLARACION DEL IMPUESTO DE <b>INDUSTRIA Y COMERCIO Y AVISOS</b>				TIPO DE DECLARACION (Marque la casilla)			
1. AÑO GRAVABLE: <input type="text"/> (año en que obtuvo los ingresos)				2. NORMAL <input type="checkbox"/>		3. CLAUSURA <input type="checkbox"/>	
				4. TEMPORAL <input type="checkbox"/>		5. CORRECCION <input type="checkbox"/>	
				Escriba número formulario o radicación declaración anterior			
DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE O DECLARANTE							
6. Apellidos y nombres del contribuyente (o Razón social de personas jurídicas)						7. NIT o cédula del contribuyente	
8. Dirección		9. Ciudad		10. Barrio		11. Teléfono fijo o celular	
						12. Número de establecimientos	
INGRESOS (Aproxime los valores al múltiplo de mil más cercano)							
13. Total de ingresos brutos por todo concepto dentro y fuera del municipio de Lejanias							
14. Menos ingresos brutos fuera del municipio de Lejanias							
15. Total de ingresos brutos obtenidos en el municipio de Lejanias (N° 13 - N°14)							
16. Menos Deduciones							
17. No sujeciones							
18. Ingresos brutos gravados en el municipio de Lejanias (N° 15 - N° 16 - N° 17)							
LIQUIDACION PRIVADA POR ACTIVIDAD							
19. Código Básico	20. Base Gravable por Actividad	21. Base Gravable Exenta	22. Base Liquidación (N°20-N°21)	23. Promedio mensual (divida N°22 en N°25)	24. Tarifa %	25. Meses Operación	26. Impuesto por Actividad (N°23 x N°24 x N°25)
Si tiene base exenta indique el Acuerdo Mpal:						27. Subtotal impuesto de Industria y Comercio	
28. Impuesto de Industria y Comercio (= N° 27)				37. Más sanción extemporaneidad			
29. Impuesto de Avisos y Tableros (15% ICA)				38. Más otras sanciones			
30. Total Impuesto a cargo (N°28 + N°29)				39. Saldo a cargo (N°36+N°37+N°38)			
31. Más valor unidades adic. Bancos-E.Finac.				40. Saldo a favor(en esta liquidac.)			
32. Más Anticipo Período G. actual (40% N°28)				41. Menos incentivo(10% N°30 condic)			
33. Menos Anticipo periodo gravable anterior				42. Saldo a pagar (N°39-N°41)			
34. Menos valor Retenciones durante el periodo				VALOR A PAGAR CON ESTE FORMULARIO			
35. Más Sobretasa bomberil (5% N° 28)				43. Intereses mora			
36. Subtotal a cargo(Operaciones N°30 a N°35)				44. Valor a pagar (N°42+N°43)			
FIRMAS:  Firma del contribuyente Nombre: C.C.:  Firma Contador o Revisor Fiscal Nombre: T.P.:		Espacio exclusivo para el sello del banco o de la entidad recaudadora		Espacio exclusivo para la Tesorería Municipal  Número Radicación Formulario:			

Cra. 12 No 6-35 Barrio El Centro, Telefax 6591014

tesoreria@lejanias-meta.gov.co

Fuente: [http://www.lejanias-meta.gov.co/documentos/formularios/Formulario\\_Matricula\\_Registro\\_Industria\\_Comercio.jpg](http://www.lejanias-meta.gov.co/documentos/formularios/Formulario_Matricula_Registro_Industria_Comercio.jpg)

<b>GUÍA DE AGRUPACIÓN POR ACTIVIDADES GRAVADAS:</b>			
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>CÓDIGO ICA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TARIFA</b>
<b>INDUSTRIAL</b>	101	Edición de periódicos.	2 por mil
	102	Producción de textiles. Confecciones en general. Fabricación de calzado.	3 por mil
	103	Producción de alimentos (excepto las bebidas alcohólicas y la fabricación de chocolatinas y confitería). Toda actividad industrial con sede fabril en Medellín, cuando la comercialización de sus productos se haga a través de distribuidores diferentes del industrial, con domicilio en este municipio siempre cuando exista contrato suscrito con los distribuidores.	4 por mil
	104	Producción de: Medicamentos. Producción de hierro y acero. Material de transporte. Tipografía y artes graficas.	5 por mil
	105	Demás actividades industriales no clasificadas en los códigos anteriores.	7 por mil
<b>COMERCIAL</b>	201	Distribución de productos lácteos bajo la modalidad de contratos de distribución o suministro.	2 por mil
	202	Venta de productos fabricados en industrias con Sede fabril en Medellín o en el área metropolitana y que distribuyan los productos bajo la modalidad de contrato, suscrito con el industrial.	3 por mil
	203	Venta de: Alimentos (excepto bebidas alcohólicas y artículos de confitería), textos, útiles escolares, libros, textiles, prendas de vestir (se incluye el calzado, la corbata y el sombrero), automotores nacionales (incluye motocicletas) y automotores producidos o ensamblados en los países que hacen parte del pacto subregional Andino.	4 por mil
	204	Venta de madera. Materiales para construcción (se entiende por materiales de construcción todos aquellos destinados a erigir estructuras en bienes inmuebles - obra gris). Medicamentos, graneros y supermercados. Comercialización de telecomunicaciones por sistemas prepago.	5 por mil
	205	Venta de electrodomésticos (entendidos estos como equipos y maquinas para realizar tareas domesticas).	7 por mil
	206	Venta de: Cigarrillos, licores, combustibles derivados del petróleo, joyas, automotores de fabricación extranjera (incluidas motocicletas).	10 por mil
	207	Demás actividades comerciales no clasificadas en los códigos anteriores.	8 por mil
<b>SERVICIOS</b>	301	Educación privada. Servicios de empleo temporal.	2 por mil
	302	Servicios de Vigilancia. Centrales de llamadas (Call Center).	3 por mil
	303	Servicios prestados por contratista de construcción, constructores y urbanizadores. (se incluye los ingresos provenientes de la construcción y venta de inmuebles).	5 por mil
	304	Servicios públicos básicos y servicios públicos domiciliarios de Acueducto, alcantarillado, energía, aseo, gas, etc. y Transporte.	6 por mil
	305	Hoteles y casas de huéspedes, siempre y cuando se encuentren inscritos en el Registro Nacional de Turismo.	10 por mil
<b>SERVICIOS FINANCIEROS</b>	401	Corporaciones de ahorro y Vivienda.	3 por mil
	402	Demás actividades financieras reguladas por la Superintendencia Financiera.	5 por mil
	403	Sucursales, agencias y oficinas del sector financiero.	Tarifa Fija
<b>TRATAMIENTO ESPECIAL</b>	501	Contribuyentes y a actividades con tratamiento especial.	2 por mil

 <b>Formulario del Registro Único Tributario</b> Hoja Principal				001	
Espacio reservado para la DIAN 			2. Concepto: <input type="text" value="02"/> Actualización 4. Número de formulario: 14132647927  (415)7707212489984(8020) 0000014132647927		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV: -		12. Dirección seccional	
<b>IDENTIFICACION</b>					
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica		25. Tipo de documento: 1		26. Número de Identificación:	
Lugar de expedición		28. País: 1 6 9		29. Departamento:	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
35. Razón social:		36. Nombre comercial:		37. Sigla:	
<b>UBICACION</b>					
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: 1 6 9		40. Ciudad/Municipio:	
41. Dirección					
42. Correo electrónico:					
43. Apartado aéreo					
44. Teléfono 1:					
45. Teléfono 2:					
<b>CLASIFICACION</b>					
<b>Actividad económica</b>				<b>Ocupación</b>	
46. Código:		47. Fecha inicio actividad:		52. Número establecimientos	
48. Código:		49. Fecha inicio actividad:		50. Código:	
<b>Responsabilidades</b>					
53. Código:					
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario      14- Informante de exogena 07- Retención en la fuente a título de renta 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las v 10- Usuario aduanero 11- Ventas régimen común					
<b>Usuarios aduaneros</b>			<b>Exportadores</b>		
54. Código:			55. Forma		
56. Tipo			57. Modo		
58. CPC			59. Servicio		
<b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>					
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 0		61. Fecha: 2 0 1	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo: Representante legal Certificado		





<b>GUÍA DE AGRUPACIÓN POR ACTIVIDADES GRAVADAS:</b>			
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>CÓDIGO ICA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TARIFA</b>
<b>INDUSTRIAL</b>	101	Edición de periódicos.	2 por mil
	102	Producción de textiles. Confecciones en general. Fabricación de calzado.	3 por mil
	103	Producción de alimentos (excepto las bebidas alcohólicas y la fabricación de chocolatinas y confitería). Toda actividad industrial con sede fabril en Medellín, cuando la comercialización de sus productos se haga a través de distribuidores diferentes del industrial, con domicilio en este municipio siempre cuando exista contrato suscrito con los distribuidores.	4 por mil
	104	Producción de: Medicamentos. Producción de hierro y acero. Material de transporte. Tipografía y artes graficas.	5 por mil
	105	Demás actividades industriales no clasificadas en los códigos anteriores.	7 por mil
<b>COMERCIAL</b>	201	Distribución de productos lácteos bajo la modalidad de contratos de distribución o suministro.	2 por mil
	202	Venta de productos fabricados en industrias con Sede fabril en Medellín o en el área metropolitana y que distribuyan los productos bajo la modalidad de contrato, suscrito con el industrial.	3 por mil
	203	Venta de: Alimentos (excepto bebidas alcohólicas y artículos de confitería), textos, útiles escolares, libros, textiles, prendas de vestir (se incluye el calzado, la corbata y el sombrero), automotores nacionales (incluye motocicletas) y automotores producidos o ensamblados en los países que hacen parte del pacto subregional Andino.	4 por mil
	204	Venta de madera. Materiales para construcción (se entiende por materiales de construcción todos aquellos destinados a erigir estructuras en bienes inmuebles - obra gris). Medicamentos, graneros y supermercados. Comercialización de telecomunicaciones por sistemas prepago.	5 por mil
	205	Venta de electrodomésticos (entendidos estos como equipos y maquinas para realizar tareas domesticas).	7 por mil
	206	Venta de: Cigarrillos, licores, combustibles derivados del petróleo, joyas, automotores de fabricación extranjera (incluidas motocicletas).	10 por mil
	207	Demás actividades comerciales no clasificadas en los códigos anteriores.	8 por mil
<b>SERVICIOS</b>	301	Educación privada. Servicios de empleo temporal.	2 por mil
	302	Servicios de Vigilancia. Centrales de llamadas (Call Center).	3 por mil
	303	Servicios prestados por contratista de construcción, constructores y urbanizadores. (se incluye los ingresos provenientes de la construcción y venta de inmuebles).	5 por mil
	304	Servicios públicos básicos y servicios públicos domiciliarios de Acueducto, alcantarillado, energía, aseo, gas, etc. y Transporte.	6 por mil
	305	Hoteles y casas de huéspedes, siempre y cuando se encuentren inscritos en el Registro Nacional de Turismo.	10 por mil
<b>SERVICIOS FINANCIEROS</b>	401	Corporaciones de ahorro y Vivienda.	3 por mil
	402	Demás actividades financieras reguladas por la Superintendencia Financiera.	5 por mil
	403	Sucursales, agencias y oficinas del sector financiero.	Tarifa Fija
<b>TRATAMIENTO ESPECIAL</b>	501	Contribuyentes y a actividades con tratamiento especial.	2 por mil

 <b>Declaración de Exportación</b>				<b>600</b>	
Especie reservada para la DIAN			1. Año: <b>2012</b> 4. Número de formulario: <b>600600000000 0</b>  (415)7707212-899984802006000000000 0		
5. Número de identificación Tributaria (NIT): <b>8 0 0 5 0 0 9 9 9 - 1</b>		6. CV: <b>1</b>		11. Apellidos y nombres o razón social: <b>PULPYFRESH S A S</b>	
13. Dirección: <b>Cra 18 79 47</b>			15. Teléfono: <b>6162014</b>		12. Cód. Admón.: <b>03</b>
14. Cód. País: <b>249</b>			16. Cód. de destino: <b>TAMPA</b>		17. Cód. Ciudad: <b>000</b>
24. Número de identificación tributaria (NIT): <b>8 6 0 0 0 5 8 9 0 - 6</b>		25. CV: <b>6</b>		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado: <b>ALMAVIVA</b>	
27. Tipo de usuario: <b>22</b>			28. Código usuario: <b>X</b>		
29. Número documento de identificación: <b>7 9 8 7 8 3 6 5</b>		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento: <b>CASTELLANOS LOPEZ CESAR</b>			
31. Clase de exportador: <b>02</b>		32. Nombre o razón social importador o consignatario: <b>WINN-DIXIE</b>			
33. Dirección país de destino: <b>4479 W GANDY BLVD TAMPA FL 33611</b>			34. Cód. País: <b>249</b>		35. Cód. de destino: <b>TAMPA</b>
36. Autorización de embarque: <b>No</b>					
37. Año: <b>2012</b>		38. Mes: <b>09</b>		39. Día: <b>20</b>	
38. Tipo declaración: <b>INICIAL</b>		39. Cód. de país: <b>01</b>		40. Cód. lugar de origen: <b>BOG</b>	
41. Cód. dpto. principal: <b>BOG</b>		42. Declaración exportación anterior: <b>No</b>		43. Año: <b>2012</b>	
44. Adhesivo declaración de importación anterior: <b>No</b>		45. Año: <b>2012</b>		46. Mes: <b>09</b>	
47. Día: <b>20</b>		48. Cód. Modalidad Importación: <b>03</b>		49. Cód. Ofc. Regional Comercio Industria y Turismo: <b>03</b>	
48. Código moneda de negociación: <b>USD</b>		49. Valor total en moneda de negociación: <b>45695</b>		50. Código modo de transporte: <b>4</b>	
51. Código base: <b>EEUU</b>		52. Peso bruto kgs: <b>4790</b>		53. Código modalidad: <b>198</b>	
54. Código forma de pago: <b>S</b>		55. Cantidad de pagos: <b>1</b>		56. Fecha primer pago anticipado: <b>2012-09-20</b>	
57. Código embarque: <b>AAAA MM DD</b>		58. Consolidación: <b>N</b>		59. Cantidad de embarques: <b>1</b>	
60. Código datos: <b>S</b>		61. Código: <b>CS</b>		62. Cantidad: <b>479</b>	
63. Marcas y números: <b>479</b>		64. Certificado de origen: <input checked="" type="checkbox"/> <b>USACOL</b>			
65. Cui? <b>7</b>		66. Sistemas especiales: <b>70</b>		67. Nos. Programas: <b>71</b>	
68. Reposición: <b>72</b>		69. Visto bueno entidad: <b>INVIMA</b>		70. Visto bueno entidad: <b>71</b>	
71. Visto bueno entidad: <b>72</b>		72. Cód. exportación en tránsito: <b>N</b>		73. Cód. admón. de embarque: <b>P</b>	
74. Cód. localización mercancía: <b>P</b>		75. No.: <b>AAAA MM DD</b>		76. No.: <b>AAAA MM DD</b>	
77. No.: <b>AAAA MM DD</b>		78. No.: <b>AAAA MM DD</b>		79. No.: <b>AAAA MM DD</b>	
80. Cód. exportación en tránsito: <b>N</b>		81. Cód. admón. de embarque: <b>P</b>		82. Cód. localización mercancía: <b>P</b>	
83. Subpartida arancelaria: <b>0811909500</b>		84. Cód. País de origen: <b>11</b>		85. No. Factura: <b>97412</b>	
86. Cód. Unidad: <b>kg</b>		87. Cantidad: <b>5000</b>		88. Peso neto kgs.: <b>4981,6</b>	
89. Valor FOB USD: <b>37794,94</b>		90. Valor agregado Nat. USD: <b>45695</b>		91. C.I.P.: <b>S</b>	
92. Valor agregado Nat. USD: <b>45695</b>		93. Descripción de las mercancías (NO incluye la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación. <b>PULPA DE GUANABANA CONGELADA MARCA PULPY FRESH</b> <b>NOMBRE DEL IMPORTADOR WINN-DIXIE</b> <b>CONTACTO JHON STUART</b> <b>DIRECCION 4479 W GANDY BLVD TAMPA FLORIDA FL 33611</b> <b>PAIS DESTINO ESTADOS UNIDOS CIUDAD TAMPA.</b>			
94. Cantidad de subpartidas declaradas: <b>1</b>		95. Hojas anexas números: <b>0</b>		96. Total peso neto kgs.: <b>4981,6</b>	
97. Total valor FOB USD: <b>37794,94</b>		98. Total Valor agregado Nat. USD: <b>45695</b>		99. Cantidad hojas anexas: <b>0</b>	
100. Valor FOB USD: <b>7350</b>		101. Valor otros gastos USD: <b>226,76</b>		102. Valor total de la exportación USD: <b>45695</b>	
103. Valor a reintegrar USD: <b>0</b>		104. Valor a reintegrar USD: <b>0</b>			
105. Procede el embarque?: <input checked="" type="checkbox"/> <b>S</b>		106. Año: <b>2012</b>		107. Mes: <b>09</b>	
108. Día: <b>20</b>		109. Fecha: <b>2012-09-20</b>			
110. No. Manifesto de carga: <b>E52698</b>		111. Año: <b>2012</b>		112. Mes: <b>09</b>	
113. Día: <b>20</b>		114. Fecha: <b>2012-09-20</b>			
115. No. Auto y acta: <b>479</b>		116. No. Buques: <b>479</b>		117. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
118. Cód. Admón.: <b>479</b>		119. No. Buques: <b>479</b>		120. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
121. No. Buques: <b>479</b>		122. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		123. No. Buques: <b>479</b>	
124. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		125. No. Buques: <b>479</b>		126. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
127. No. Buques: <b>479</b>		128. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		129. No. Buques: <b>479</b>	
130. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		131. No. Buques: <b>479</b>		132. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
133. No. Buques: <b>479</b>		134. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		135. No. Buques: <b>479</b>	
136. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		137. No. Buques: <b>479</b>		138. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
139. No. Buques: <b>479</b>		140. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		141. No. Buques: <b>479</b>	
142. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		143. No. Buques: <b>479</b>		144. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
145. No. Buques: <b>479</b>		146. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		147. No. Buques: <b>479</b>	
148. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		149. No. Buques: <b>479</b>		150. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
151. No. Buques: <b>479</b>		152. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		153. No. Buques: <b>479</b>	
154. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		155. No. Buques: <b>479</b>		156. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
157. No. Buques: <b>479</b>		158. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		159. No. Buques: <b>479</b>	
160. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		161. No. Buques: <b>479</b>		162. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
163. No. Buques: <b>479</b>		164. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		165. No. Buques: <b>479</b>	
166. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		167. No. Buques: <b>479</b>		168. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
169. No. Buques: <b>479</b>		170. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		171. No. Buques: <b>479</b>	
172. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		173. No. Buques: <b>479</b>		174. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
175. No. Buques: <b>479</b>		176. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		177. No. Buques: <b>479</b>	
178. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		179. No. Buques: <b>479</b>		180. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
181. No. Buques: <b>479</b>		182. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		183. No. Buques: <b>479</b>	
184. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		185. No. Buques: <b>479</b>		186. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
187. No. Buques: <b>479</b>		188. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		189. No. Buques: <b>479</b>	
190. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		191. No. Buques: <b>479</b>		192. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
193. No. Buques: <b>479</b>		194. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		195. No. Buques: <b>479</b>	
196. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		197. No. Buques: <b>479</b>		198. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
199. No. Buques: <b>479</b>		200. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		201. No. Buques: <b>479</b>	
202. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		203. No. Buques: <b>479</b>		204. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
205. No. Buques: <b>479</b>		206. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		207. No. Buques: <b>479</b>	
208. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		209. No. Buques: <b>479</b>		210. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
211. No. Buques: <b>479</b>		212. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		213. No. Buques: <b>479</b>	
214. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		215. No. Buques: <b>479</b>		216. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
217. No. Buques: <b>479</b>		218. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		219. No. Buques: <b>479</b>	
220. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		221. No. Buques: <b>479</b>		222. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
223. No. Buques: <b>479</b>		224. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		225. No. Buques: <b>479</b>	
226. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		227. No. Buques: <b>479</b>		228. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
229. No. Buques: <b>479</b>		230. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		231. No. Buques: <b>479</b>	
232. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		233. No. Buques: <b>479</b>		234. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
235. No. Buques: <b>479</b>		236. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		237. No. Buques: <b>479</b>	
238. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		239. No. Buques: <b>479</b>		240. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
241. No. Buques: <b>479</b>		242. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		243. No. Buques: <b>479</b>	
244. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		245. No. Buques: <b>479</b>		246. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
247. No. Buques: <b>479</b>		248. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		249. No. Buques: <b>479</b>	
250. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		251. No. Buques: <b>479</b>		252. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
253. No. Buques: <b>479</b>		254. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		255. No. Buques: <b>479</b>	
256. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		257. No. Buques: <b>479</b>		258. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
259. No. Buques: <b>479</b>		260. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		261. No. Buques: <b>479</b>	
262. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		263. No. Buques: <b>479</b>		264. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
265. No. Buques: <b>479</b>		266. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		267. No. Buques: <b>479</b>	
268. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		269. No. Buques: <b>479</b>		270. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
271. No. Buques: <b>479</b>		272. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		273. No. Buques: <b>479</b>	
274. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		275. No. Buques: <b>479</b>		276. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
277. No. Buques: <b>479</b>		278. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		279. No. Buques: <b>479</b>	
280. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		281. No. Buques: <b>479</b>		282. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
283. No. Buques: <b>479</b>		284. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		285. No. Buques: <b>479</b>	
286. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		287. No. Buques: <b>479</b>		288. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
289. No. Buques: <b>479</b>		290. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		291. No. Buques: <b>479</b>	
292. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		293. No. Buques: <b>479</b>		294. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
295. No. Buques: <b>479</b>		296. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		297. No. Buques: <b>479</b>	
298. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		299. No. Buques: <b>479</b>		300. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
301. No. Buques: <b>479</b>		302. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		303. No. Buques: <b>479</b>	
304. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		305. No. Buques: <b>479</b>		306. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
307. No. Buques: <b>479</b>		308. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		309. No. Buques: <b>479</b>	
310. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		311. No. Buques: <b>479</b>		312. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
313. No. Buques: <b>479</b>		314. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		315. No. Buques: <b>479</b>	
316. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		317. No. Buques: <b>479</b>		318. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
319. No. Buques: <b>479</b>		320. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		321. No. Buques: <b>479</b>	
322. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		323. No. Buques: <b>479</b>		324. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
325. No. Buques: <b>479</b>		326. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		327. No. Buques: <b>479</b>	
328. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		329. No. Buques: <b>479</b>		330. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
331. No. Buques: <b>479</b>		332. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		333. No. Buques: <b>479</b>	
334. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		335. No. Buques: <b>479</b>		336. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
337. No. Buques: <b>479</b>		338. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		339. No. Buques: <b>479</b>	
340. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		341. No. Buques: <b>479</b>		342. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
343. No. Buques: <b>479</b>		344. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		345. No. Buques: <b>479</b>	
346. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		347. No. Buques: <b>479</b>		348. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
349. No. Buques: <b>479</b>		350. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		351. No. Buques: <b>479</b>	
352. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>		353. No. Buques: <b>479</b>		354. Peso (kgs.): <b>4981,6</b>	
355. No. Bu					

		Solicitud sobre Numeración de Facturación					<b>1302</b>	
1. Año	2013	2. Concepto	1		Espacio reservado para la DIAN			
					4. Número de formulario	000-		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres			
11. Razón social								
<p><b>Colombia, un compromiso que no podemos evadir.</b></p>								
Firma de quien suscribe el documento					Firma del funcionario autorizado			
1001. Apellidos y nombres	<input type="text"/>				984. Apellidos y nombres	<input type="text"/>		
1002 Tipo Documen.	<input type="checkbox"/>	1003. No. Identificación	<input type="text"/>	1004. DV	<input type="checkbox"/>	985. Cargo	<input type="text"/>	
1005 Cód. Representación	<input type="text"/>				989 Dependencia	<input type="text"/>		
1006. Organización	<input type="text"/>				993. Establecimiento	<input type="text"/>		
					992. Area	225 Subdirección de Gestión de Asistencia al Cliente		
					990 Lugar Admitivo.	? Seleccione la Dirección Seccional		
					991. Organización	1 DIAN		
					997. Fecha de recepción	4-10-2013 9:34:00		

		Solicitud sobre Numeración de Facturación					1302	
Espacio reservado para la DIAN					4. Número de formulario			000-
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
0		0	0	0	0	0		
11. Razón social								
0								
Rangos de numeración para autorizar, habilitar o inhabilitar								
Item	24. Modalidad facturación	25. Prefijo	26. Desde el número	27. Hasta el número	28. Tipo de solicitud			
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								



Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		House Air Waybill Number			
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		<p>Not negotiable</p> <p><b>Air Waybill</b></p> <p>(An Consignment note) Issued by</p> <p>Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.</p> <p>It is agreed that the goods described herein are accepted in accordance with order and conditions (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIABILITY AND CARRIER'S LIABILITY. Shipper may increase such liability of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.</p> <p>These commodities forbidden by the United States for ultimate destination:</p> <p>United States law prohibited.</p> <p>Diversion contrary to:</p>			
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing							
To	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Currency	Declared Value for Carriage		
Amount of Insurance	INSURANCE: If Carrier (Shipper) insures and such insurance is required or according with conditions in contract herein, indicate amount to be insured in figures in the marked "version of insurance".						
Handling Information							
No. of Pieces P.C.P.	Gross Weight	kg. lb.	Rate Class Commodity Ref. No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
Prepaid		Collect		Other Charges			
Valuation Charge							
Total other Charges Due Agent							
Total other Charges Due Carrier							
Total prepaid		Total collect		Signature of Shipper or its Agent			
Declared Commodity Ratio		or Insurance in Decl. Currency		Executed on (Date) at (Place)		Signature of Issuing Office or its Agent	

Form No. 16-610 Printed and Sold by **INTEGRAL** 790 Central Ave., New Providence, NJ 07974 • AM-631-3108

**ORIGINAL 3-FOR SHIPPER**

# PACKING LIST

**STAN'S SOFTWARE**  
*www.StansTrains.com*  
 Sammamish, WA 98075  
 (425) 555-1212

<b>SOLD TO</b>	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
----------------	--------------------------------------------------------------------------

<b>SHIP TO</b>	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
----------------	--------------------------------------------------------------------------

P.O. #      Verbal - George S.  
 TERMS:    Net 30

INVOICE #    501  
 DATE:        6/16/2007

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
5	Handy Converter for Model Railroaders CD		
4	Fast Clocks CD		
2	Simple Inventory Printer CD		
4	Waybill Master CD		
TOTAL INVOICE			

## THANK YOU

Este documento es para patentar ante industria y comercio.

 <p><b>Industria y Comercio</b> SUPERINTENDENCIA</p>	Espacio reservado para el adhesivo de radicación																		
<p><b>DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS</b> <b>REGISTRO DE MARCAS Y LEMAS COMERCIALES</b></p>																			
<p>Marca de: <input type="checkbox"/> Producto <input type="checkbox"/> Servicio <input type="checkbox"/> Colectiva <input type="checkbox"/> De certificación <input type="checkbox"/> Lema comercial</p>																			
<p>1. DATOS DEL SOLICITANTE: <input type="checkbox"/> Persona natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica</p>																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Apellido(s): (tratándose sólo de persona natural.)</td> <td style="width: 50%;">Nombre(s): (tratándose sólo de persona natural)</td> </tr> </table>		Apellido(s): (tratándose sólo de persona natural.)	Nombre(s): (tratándose sólo de persona natural)																
Apellido(s): (tratándose sólo de persona natural.)	Nombre(s): (tratándose sólo de persona natural)																		
<p>Designación oficial completa de la entidad/nombre social: (diligenciarse tratándose de persona jurídica)</p> <p>Nombre del representante legal</p>																			
<p>Documento de identificación: <input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> Otro</p> <p>Número de identificación:</p>																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Nacionalidad del solicitante/País de Constitución</td> <td colspan="2">Dirección del solicitante</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="width: 25%;">País</td> <td style="width: 25%;">Ciudad</td> </tr> <tr> <td>Correo electrónico</td> <td>No. Fax</td> <td>Número telefónico</td> </tr> </table>		Nacionalidad del solicitante/País de Constitución	Dirección del solicitante			País	Ciudad	Correo electrónico	No. Fax	Número telefónico									
Nacionalidad del solicitante/País de Constitución	Dirección del solicitante																		
	País	Ciudad																	
Correo electrónico	No. Fax	Número telefónico																	
<p>Tipo de empresa: <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____ (Indique que tipo)</p>																			
<p>2. DATOS DEL APODERADO:</p>																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Apellido(s) y nombre(s)</td> <td style="width: 25%;">No. Documento identidad</td> <td style="width: 25%;">No. Tarjeta profesional</td> </tr> <tr> <td>Dirección para envío de correspondencia</td> <td colspan="2">Correo electrónico</td> </tr> <tr> <td>País</td> <td colspan="2">No. Telefónico</td> </tr> <tr> <td>Estado - Ciudad</td> <td colspan="2">No. Fax</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Número de Radicación o Protocolo de poder general</td> </tr> </table>		Apellido(s) y nombre(s)	No. Documento identidad	No. Tarjeta profesional	Dirección para envío de correspondencia	Correo electrónico		País	No. Telefónico		Estado - Ciudad	No. Fax		Número de Radicación o Protocolo de poder general					
Apellido(s) y nombre(s)	No. Documento identidad	No. Tarjeta profesional																	
Dirección para envío de correspondencia	Correo electrónico																		
País	No. Telefónico																		
Estado - Ciudad	No. Fax																		
Número de Radicación o Protocolo de poder general																			
<p>3. SIGNO A REGISTRAR</p>																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Tipo de marca:</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Nominativa</td> <td><input type="checkbox"/> Figurativa</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Mixta</td> <td><input type="checkbox"/> Sonora</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Tridimensional</td> <td><input type="checkbox"/> Olfativa</td> </tr> <tr> <td></td> <td><input type="checkbox"/> Otras</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Denominación del signo a registrar:</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>_____</p> <p>_____</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2">Marca asociada si es lema:</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>_____</p> <p>_____</p> </td> </tr> </table>		Tipo de marca:		<input type="checkbox"/> Nominativa	<input type="checkbox"/> Figurativa	<input type="checkbox"/> Mixta	<input type="checkbox"/> Sonora	<input type="checkbox"/> Tridimensional	<input type="checkbox"/> Olfativa		<input type="checkbox"/> Otras	Denominación del signo a registrar:		<p>_____</p> <p>_____</p>		Marca asociada si es lema:		<p>_____</p> <p>_____</p>	
Tipo de marca:																			
<input type="checkbox"/> Nominativa	<input type="checkbox"/> Figurativa																		
<input type="checkbox"/> Mixta	<input type="checkbox"/> Sonora																		
<input type="checkbox"/> Tridimensional	<input type="checkbox"/> Olfativa																		
	<input type="checkbox"/> Otras																		
Denominación del signo a registrar:																			
<p>_____</p> <p>_____</p>																			
Marca asociada si es lema:																			
<p>_____</p> <p>_____</p>																			
<div style="border: 2px solid black; width: 200px; height: 150px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <span style="font-size: 24px; font-weight: bold;">8 X 8</span> </div>																			
PI01-F01 vr8 (2013-04-02)																			

<p>¿El solicitante desea que la Oficina registre y publique la marca en los caracteres estándar utilizados por ésta? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO</p> <p>En caso negativo indique el tipo de letra</p> <p>_____</p>	<p>¿El solicitante reivindica el color como característica distintiva de la marca? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO</p> <p>En caso afirmativo, por favor señálelo (s) en la etiqueta o relaciónelo (s) a continuación: _____</p>														
<p><b>Transliteración de la marca:</b></p> <p>_____</p>	<p><b>Traducción de la marca:</b></p> <p>_____</p>														
<p><b>4. REIVINDICACIONES</b></p>															
<p><b>Prioridad por solicitud anterior:</b> No. de la solicitud cuya prioridad se reivindica _____</p> <p>País de origen: _____</p> <p>Fecha de Presentación: _____</p>	<p><b>Prioridad de exposiciones:</b> No. de la solicitud cuya prioridad se reivindica _____</p> <p>Nombre de la exposición: _____</p> <p>Lugar de Celebración: _____</p> <p>Fecha de presentación: _____</p>														
<p>Si hay más de una prioridad relaciónela en documento anexo</p>															
<p><b>5. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS</b> (En caso de estar comprendidos en diferentes clases, agrupar de acuerdo con la Clasificación Internacional de Niza, precedido del grupo de la clase a la que corresponda, de menor a mayor).</p>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Clase</th> <th>Productos y/o servicios</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	Clase	Productos y/o servicios													
Clase	Productos y/o servicios														
<p><b>NOTA:</b> Si el espacio anterior no es suficiente, por favor relacione los productos y/o servicios solicitados en hoja anexa, siguiendo las instrucciones del punto 5 o utilizar un formulario sustancialmente igual a este, teniendo en cuenta que usted puede ampliar la tabla.</p>															
<p><b>6. ANEXOS</b></p>															
<p><input type="checkbox"/> Comprobante de pago de la tasa para la presentación de la solicitud No. _____ Fecha: _____</p> <p><input type="checkbox"/> Comprobante de pago de la tasa por concepto de reivindicación de prioridad No. _____</p> <p><input type="checkbox"/> Poder, si fuere el caso con el que se acredita la representación _____</p> <p><input type="checkbox"/> Artes finales 8 X 8 cm (1 ejemplar adicional al inserto en el formulario)</p> <p><input type="checkbox"/> Copia certificada de la solicitud cuya prioridad se reivindica _____</p> <p><input type="checkbox"/> La copia certificada de la solicitud cuya prioridad se reivindica se allegará dentro de los tres meses siguientes a la fecha de la presente solicitud</p> <p><input type="checkbox"/> Traducciones simples de la primera solicitud si se reivindica prioridad</p> <p><input type="checkbox"/> Certificado de registro en el caso del artículo 6quinquies del Convenio de París</p> <p><input type="checkbox"/> Arte con las dimensiones especificadas de la marca Tridimensional</p> <p><input type="checkbox"/> Anexo con clasificación de productos y/o servicios (en caso de necesitar más espacio de conformidad con el num. 5)</p> <p><input type="checkbox"/> Formulario de reducción de tasas a solicitud de registro para microempresas</p> <p><input type="checkbox"/> Copia de la solicitud y sus anexos en medios magnéticos.</p>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;"><b>7. Firma</b></td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Nombre del Firmante</td> <td>Firma</td> </tr> <tr> <td>C.C</td> <td>Tarjeta Profesional</td> </tr> </table>		<b>7. Firma</b>		Nombre del Firmante	Firma	C.C	Tarjeta Profesional								
<b>7. Firma</b>															
Nombre del Firmante	Firma														
C.C	Tarjeta Profesional														
<p>PI01-F01 vr8 (2013-04-02)</p>															

### Anexo 13

#### Medidas costos variables de producción

Para saber la cantidad de tela a utilizar se toma la medida del pecho ya que esta dará el largo, debido a que el ancho ya lo da la tela, para cada talla seria así:

- Pequeña (S)= 30 CM
- Mediana (M)= 45CM
- Grande (L)= 53 CM

Un metro de tela cuesta 1500 pesos, al pasarlo a centímetros queda así:

$$\text{\$ } 1500 / 100\text{CM} = \text{\$ } 15 \text{ Pesos por CM}$$

El hilo de la filetiadora un rollo por 200 Yardas cuesta 1200 pesos, una yarda equivale a 91.44 CM.

$$91.44\text{CM} - 200 \text{ Yardas} = 18.288 \text{ CM}$$

$$\text{\$}1200/ 18.288 \text{ CM} = \text{\$}0.065 \text{ Pesos por CM}$$

El Hilo de la maquina plana un rollo por 200 yardas es decir 18.288 CM cuesta \$1500 pesos, es decir un centímetro cuesta  $\text{\$ } 1500 / 18288 \text{ CM} = \text{\$}0.082 \text{ Pesos por CM}$

La caja puede contener hasta 100 unidades, una caja cuesta  $\text{\$ } 1500 / 100 = \text{\$ } 15 \text{ Pesos por bata}$

El borde elástico por 25 metros es decir 2.500 cm cuesta  $\text{\$ } 20.000 \text{ Pesos}$ , entonces  $\text{\$}20.000/ 2500 = \text{\$ } 8 \text{ pesos por CM}$ .

Anexo 14

The screenshot shows the Claro website interface. At the top, there are navigation tabs for 'personas', 'empresas', and 'corporaciones'. Below these are service categories: 'Móvil', 'Internet', 'Claro TV', 'Telefonía Fija', 'Todo Claro', 'Claro Club', and 'Ayuda'. A search bar is located on the right. The main content area features a large promotional banner for 'Seamos Claro' mobile plans. The banner includes the text: 'Habla gratis con 6 elegidos todo destino.', 'NO VOLVERÁS A PENSAR DE QUÉ OPERADOR SON TUS AMIGOS.', and 'Ven, activa tu plan y lleva tu smartphone a cuotas.' Below the banner, there is a section titled 'Planes de voz' with sub-sections for 'Planes Seamos Claro' and 'Condiciones y Restricciones'. The 'Condiciones y Restricciones' section contains detailed text about the plans, including monthly fees, included minutes, and other benefits.

Anexo 15

Cotización Dotaciones		
Prenda	Empresa	Valor
Camiseta	Independiente	\$ 20.000
Pantalón	Independiente	\$ 30.000
Delantal	Independiente	\$ 20.000
Gorro y tapabocas	Independiente	\$ 5.000

## Anexo 16



## Salario Básico para empleadores

De acuerdo al salario básico que devenga su empleado, calcule cuál es el costo total de los parafiscales.

**NOTA:** Espere próximamente la actualización de la calculadora con los cambios que incluye la reforma tributaria.

Salario Mínimo Legal Vigente (\$):	589.500	Salario Mínimo Integral Vigente (\$):	7.663.500
Subsidio de Transporte (\$):	70.500	Unidad de Valor Tributario (UVT) (\$):	26.841

Salario Bruto (\$):

LIMPIAR

CALCULAR

Sueldo Basico(\$): 589,500

Auxilio de transporte(\$): 70,500

Total devengado(\$): 660,000

Prestaciones Sociales(\$): 141,163

Aportes parafiscales(\$): 53,055

Aportes seguridad social(\$): 123,926

Dotaciones(\$):

Solo para empleados que devenguen hasta dos salarios mínimos.

Total Apropiaciones(\$): 318,143

Total costo Empresa(\$): 978,143



## Salario Básico para empleadores

De acuerdo al salario básico que devenga su empleado, calcule cuál es el costo total de los parafiscales.

**NOTA:** Espere próximamente la actualización de la calculadora con los cambios que incluye la reforma tributaria.

Salario Mínimo Legal Vigente (\$):	589.500	Salario Mínimo Integral Vigente (\$):	7.663.500
Subsidio de Transporte (\$):	70.500	Unidad de Valor Tributario (UVT) (\$):	26.841

Salario Bruto (\$):

LIMPIAR

CALCULAR

Sueldo Basico(\$): 1,346,268

Auxilio de transporte(\$): 0

Total devengado(\$): 1,346,268

Prestaciones Sociales(\$): 293,935

Aportes parafiscales(\$): 121,164

Aportes seguridad social(\$): 283,015

Dotaciones(\$):

Solo para empleados que devenguen hasta dos salarios mínimos.

Total Apropriaciones(\$): 698,114

Total costo Empresa(\$): 2,044,382

Anexo 17

SUSCRITO	PAGA EFECT.
\$ 1.800.000	\$ 193.200
\$ 2.000.000	\$ 194.700
\$ 3.000.000	\$ 202.200
\$ 4.000.000	\$ 209.700
\$ 5.000.000	\$ 217.200
\$ 6.000.000	\$ 224.700
\$ 10.000.000	\$ 254.700
\$ 15.000.000	\$ 325.200
\$ 20.000.000	\$ 362.700
\$ 25.000.000	\$ 400.200
\$ 30.000.000	\$ 437.700
\$ 40.000.000	\$ 512.700
\$ 50.000.000	\$ 587.700
\$ 60.000.000	\$ 662.700
\$ 80.000.000	\$ 812.700
\$ 100.000.000	\$ 962.700
\$ 200.000.000	\$ 1.712.700

## Anexo 18

## Comercio minorista nacional. Variación porcentual real de las ventas por grupo de bienes, año corrido a octubre 2010-2011

Comercio Nacional	2010	2011
Total comercio minorista	12,54	11,87
Total comercio minorista sin vehículos	7,70	7,76
Equipo de informática, hogar	39,96	34,33
Vehículos automotores y motocicletas	43,21	31,46
Artículos de ferretería, vidrios y pintura	19,24	21,42
Calzado, artículos de cuero	16,75	20,49
Repuestos y accesorios para vehículos	5,85	15,79
Electrodomésticos y muebles de hogar	23,22	14,46
<b>Textiles y prendas de vestir</b>	<b>9,51</b>	<b>10,56</b>
Aseo personal, cosméticos	3,92	9,99
Utensilios de uso doméstico	7,76	8,84
Productos de aseo del hogar	2,78	4,37
Licores y cigarrillos	0,01	3,93
Farmacéuticos	-3,80	3,46
Libros, periódicos y papelería	-0,39	2,00
Lubricantes para vehículos	2,98	0,30
Alimentos y bebidas no alcohólicas	2,64	1,00
Otras mercancías	17,83	8,34

Fuente: DANE

Anexo 19

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Coltefinanciera - Intranet Página principal - Dropbox CDT Oro - Presentación - C...

Escribanos Directorio Comercial Agencias / Canales de Atención Defensor Consumidor Tarifas Productos y Servicios Simuladores

**Productos**

- Factoring
- Triangulación
- Descuento de Títulos
- Descuento Pagaré Libranza
- Leasing
- Crédito Empresarial
- Comercio Exterior
- Compra y Venta de Dólares
- Cuentas de Ahorros
- CDT Oro

**Servicios**

- Tarjeta de Recaudo
- Sistema Enlace

**CDT Oro - Presentación**

Invierta con seguridad, invierta en su futuro...

El CDT Oro de Coltefinanciera le ofrece la seguridad y rentabilidad que usted espera de sus inversiones.

- Abra ya su CDT con un monto mínimo de \$100.000 y elija los plazos y forma de liquidación de intereses que más se acomoden a sus necesidades.
- Obtenga con Coltefinanciera los beneficios de una de las tasas de interés más competitivas del mercado.
- Garantice la rentabilidad de sus inversiones, evitando riesgos de volatilidad y fluctuaciones en los mercados.
- Invierta con seguridad, conociendo con anticipación y certeza los rendimientos que va a recibir por sus inversiones.
- Lo acompañamos en la toma de decisiones ofreciéndole un servicio profesional, ágil y personalizado.
- Le avisamos oportunamente acerca de sus vencimientos, con el objetivo de que usted pueda tomar a tiempo las mejores decisiones sobre su dinero.
- Le ofrecemos la posibilidad de fraccionar, unificar o negociar sus títulos para que disponga de sus recursos como lo requiera.

**Tasas efectivas anuales**

(Actualizadas el 2013/06/06)

Tasas efectivas anuales para captaciones **nuevas y renovaciones** con montos inferiores a \$100 millones:

Plazo (días)	Nuevas y renovaciones
30	1.5%
90	4.3%
120	4.8%
150	5.1%
180	5.3%
210	5.6%
360	5.9%
540	6.3%

La tasa para captaciones con montos superiores a \$100 millones, será revisada y acordada con el Gerente de cada Agencia.

**Seguro de Depósito**

Los clientes de Coltefinanciera se encuentran amparados por el Seguro de Depósitos del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras – FOGAFIN –, ofreciendo así la garantía y la seguridad a sus inversionistas y ahorradores.

http://www.coltefinanciera.com.co/directorio-comercial

ES 09:25 a.m. 31/10/2013

Anexo 20

Cotización Servicio de adecuaciones			
Servicio	Empresa	Valor	Tiempo
Pintura	Independiente	\$ 320.000	5
Electricas	Independiente	\$ 120.000	3

Anexo 21

### Agua

**ACUEDUCTO - AGUA POTABLE** 96154742

<b>INFORMACIÓN BÁSICA</b>	<b>INFORMACIÓN CONSUMO</b>	<b>PROMEDIO CONSUMO ULTIMOS 6 MESES</b>
CATEGORÍA: RESIDENCIAL ESTRATO 3 CL 45 CR 36 A -106 INSTALACIÓN: 054315006101060000 PLANT: RESIDENCIAL N. APTOS. QUE SURTE: 1	MEDIDOR 11 11 119801-7 CONSUMO DEL 22 JUN AL 23 JUL DÍAS DE CONSUMO 32 LECTURA ACT 824 M3 LECTURA ANT 018 M3 DIFERENCIA 806 M3 CONSUMO 8 M3 CONSUMO DEL 22 JUN AL 23 JUL DÍAS DE CONSUMO 32	AGUA 7 M3 CONSUMO MENSUAL

<b>COMPONENTES DEL COSTO</b>	<b>PAGO PERÍODO ANTERIOR VALORES FACTURADOS</b>
CMT UNITARIO 1.90 CMT Total 11.40	\$26,106.00

<b>CONSUMO</b> M3 6X 1,006.810=	<b>VALOR</b> 6,580.86
<b>CARGO FIJO</b>	7,733.16
<b>SUBSIDIO</b>	-1,791.76
<b>INTERES MORA NO.4856 ENH</b>	73.18
<b>AJUSTE</b>	-44

**TOTAL ACUEDUCTO - AGUA POTABLE \$ 12,615.00**

### SANEAMIENTO - ALCANTARILLADO

96154744

<b>INFORMACIÓN BÁSICA</b>	<b>INFORMACIÓN CONSUMO</b>	<b>PROMEDIO CONSUMO ULTIMOS 6 MESES</b>
CATEGORÍA: RESIDENCIAL ESTRATO 3 CL 45 CR 36 A -106 INSTALACIÓN: 054315006101060000 PLANT: RESIDENCIAL	CONSUMO DEL 22 JUN AL 23 JUL DÍAS DE CONSUMO 32 LECTURA ACT 27.56 LECTURA ANT 165.36 DIFERENCIA 237.80 CONSUMO 6 M3	ALCANTARILLADO 1 7 M3 CONSUMO MENSUAL

<b>COMPONENTES DEL COSTO</b>	<b>PAGO PERÍODO ANTERIOR VALORES FACTURADOS</b>
CMT UNITARIO 27.56 CMT Total 165.36	\$25,028.00

<b>CONSUMO</b> M3 6X 1,658.560=	<b>VALOR</b> 9,951.36
<b>CARGO FIJO</b>	3,544.46
<b>SUBSIDIO</b>	-1,886.98
<b>INTERES MORA NO.4856 ENH</b>	69.48
<b>AJUSTE</b>	-32

**TOTAL SANEAMIENTO - ALCANTARILLADO \$ 11,878.00**

**TOTAL AGUAS \$ 24,493.00**

### Energía

**ENERGÍA MDO REGULADO** 96154754

<b>INFORMACIÓN BÁSICA</b>	<b>INFORMACIÓN CONSUMO</b>	<b>PROMEDIO CONSUMO ULTIMOS 6 MESES</b>
CATEGORÍA: RESIDENCIAL ESTRATO 3 CL 45 CR 36 A -106 INSTALACIÓN: 054315006101060000 PLANT: NORMAL RESIDENCIAL	MEDIDOR 16 580CP2 021418785-3 CONSUMO DEL 22 JUN AL 23 JUL DÍAS DE CONSUMO 32 LECTURA ACT 24,335 KWH LECTURA ANT 24,105 KWH DIFERENCIA 230 KWH X CONSTANTE M 1.000 CONSUMO 230 KWH	ENERGÍA ACTIVA 100 KWH CONSUMO MENSUAL

<b>INFORMACIÓN TÉCNICA</b>	<b>PAGO PERÍODO ANTERIOR VALORES FACTURADOS</b>
OPERADOR LEW DIR. OPER: CARRERA 58 NRO 42 125 TEL. OPER: (054) 4444115-018000415115 GRUPO +01 CIRCUITO +007520 DHP +156 KWH MID +054315006101060000 CRO +675.24 DIT 7.50 HORAS	\$146,056.00

<b>COMPONENTES DEL COSTO</b>	<b>CONSUMO ENERGÍA AC</b>	<b>COSTO</b>	<b>VALOR</b>
GENERACION 138.07	130X 370.809=	48,205.17	
TRANSMISION 19.95	100X 370.809=	37,080.90	
DISTRIBUCION 142.27		-7,230.47	
COMERCIALIZAC 38.70		+889.95	
PÉRDIDAS 25.80		368.06	
RESTRICCIONES 6.01		.22	

**TOTAL ENERGÍA MDO REGULADO \$ 77,733.93**

**TOTAL ENERGÍA \$ 77,733.93**

**Paga tu factura en línea a través de [www.epm.com.co](http://www.epm.com.co)**

**Pago por ventanilla**

**Pago Electrónico**

Entidades Bancarias Bancolombia, BBVA, Bogotá, Citibank, Capitalia CMB Comercio Exterior, CMB Sabanes, Heim Bank, Occident, Popayan, Santander.	Cooperativas Cereña, Cereña, Coolmap, Cooganada, Cooperativa Financiera de Antioquia CFA, Cooper. San Roque, Cooantioquia, Cooantio, Cooraceros, Extremos, Górriz Plata, León XII de México, León XIII de Guastapé, Radfoni y Saja.	Pago en Línea www.epm.com.co Datafonos RIB Rubén Multicall, Red de Cobros ATH, Credibanco Visa Internet www.bancolombia.com.co www.guiposnet.com www.cibank.com.co www.bancomercantil.com.co www.bancomercantil.com.co www.facturasnet.co www.facturasnet.co
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Centros de Pago: Confines, Górriz, Eneq, Rad Serviteknos, Servitot, Puntos autorizados Red vía balcón, Renal, Ripapagos

Almacenes de Cadena: Almacenes Exito, Consumo.

Denominación: Mis pagos al día (Cibank), Facturasnet, Grupo Avial, BENA.

