



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

SILLA EJECUTIVA ANTI ESTRÉS

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

CINDY ESLEDY ROLDAN GÓMEZ

ALEXANDRA ACOSTA GÓMEZ

PROFESORES GUÍAS:

KAREN LOPEZ

2016

AGRADECIMIENTOS

A Dios por sembrar en nosotras (Alexandra Acosta y Cindy Esledy Roldan) sentimientos de Paz y esa sed insaciables de conocerle, por hacer de nosotras seres de Amor y respeto por los demás, pero sobre todo porque nos dio la oportunidad de vivir cada día con mayor intensidad, disfrutando de lo que Él con su generosidad dispuso para nosotras.

A nuestras familias que sin lugar a duda fueron el motor que nos impulsó a seguir adelante, aun cuando llegaron momentos de angustia, porque ellos siempre creyeron en nuestras capacidades.

A cada una de las personas que se vieron involucradas en el desarrollo de este plan de negocios, la señora Catalina Agudelo, que dispuso de todo su apoyo y lo que estuvo a su alcance para facilitar la información necesaria en el desarrollo de este proyecto.

A la docente Karen López que indiscutiblemente dio lo mejor de ella, su amplio conocimiento y ese carisma que la caracteriza, siempre dispuesta a brindar el acompañamiento pertinente, siempre hubo una sonrisa en su rostro.

A David Montoya por resistir los momentos difíciles, de angustia y a veces de desesperación, siempre con una palabra amable mostrando el camino a la solución de las situaciones angustiantes cuando sentíamos que no podíamos más.

A Margarita Jaramillo que compartió con nosotras sus conocimientos y profesionalismo y nos guio bajo su experiencia.

ÍNDICE

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	20
1.1 Nombre de la empresa.....	20
1.1.1..... Marca.	20
1.2 Tipo de Empresa.	21
1.3 Descripción de la Empresa.....	22
1.4 Visión Y Misión De La Empresa	22
1.4.1..... Misión.	22
1.4.2..... Visión.	22
1.4.3..... Relación Productos y/o Servicios.	23
1.5 Relación Productos y/o Servicios.....	23
1.6 Distinciones Competitivas.	24
1.7 Tramites y Costos.....	25
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR	26
2.1 Entorno.....	26
2.2 Sector o Industria	35

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO	39
3.1 Objetivos de Mercadeo	39
3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios.....	39
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios.....	56
3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios	57
3.5 Mercado Competidor.....	59
3.6 Mercado Distribuidor	65
3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación	71
3.7.1 Comunicación	71
3.7.2 Actividades de promoción y divulgación	72
- 3.8 Plan de Ventas.....	75
CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL.....	75
4.1 Tratados Comerciales	75
4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios	80
4.3 Requisitos y Vistos Buenos	81
4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora.....	87
4.5 Participación en Ferias Especializadas	88
4.6 Rutas de Acceso.....	89
4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación	90

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO	93
5.1 Descripción del proceso de producción:	93
5.2 Capacidad de producción	94
5.3 Plan de Producción	95
5.4 Recursos materiales y humanos para la producción	95
5.4.1	Locaciones
.....	95
5.4.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
.....	96
5.4.3	Requerimientos de materiales e insumos.
.....	97
5.4.4	Requerimientos de servicios.
.....	98
5.4.5	Requerimientos de personal.
.....	98
CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	106
6.1 Estructura Organizacional del Negocio	106
6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional	106
6.1.2 Organigrama Estructura Personal	116
Responsabilidades	126
(Reservados D. , ESAT, 2011)	129

FUNCIONES ANALISTA DE CONTABILIDAD	129
6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados.....	133
6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio	142
6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres .	144
6.2.4 Requerimientos de servicios por área.	151
CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL	151
7.1 Tipo de Organización empresarial	151
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	153
CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO	155
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad.....	155
8.2. Aportes de Capital de los Socios	155
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios	156
8.4 Precios de los Productos	156
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	
156	
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	157
8.5 Ingresos y Egresos	158
8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio	158
8.5.2.1.....	Inversiones
.....	158

8.5.2.2.....	Costos Fijos y Variables	
.....		159
8.5.3 Estados Financieros		160
8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad		161
8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad		161
8.6 Evauación Financiero.....		164
8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO		164
Bibliografía		168

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Ubicación mercado objetivo	57
Ilustración 2 Ruta Marítima Puerto Cartagena, Colombia-Veracruz, México	89
Ilustración 3 Diagrama de flujo de proceso de producción	94

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Disponibilidad del nombre	20
Tabla 2 Disponibilidad de la marca	21
Tabla 3 Ficha técnica del producto	24
Tabla 4 Trámites y costos para constituir una empresa	25
Tabla 5 INDICE DE PRODUCCION REAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA	28
Tabla 6 TRM 2015-2016	29
Tabla 7 Inflación Total Al Consumidor.....	30
Tabla 8 Sistema de Riesgos Laborales	31
Tabla 9 Variación% 2014/2015 y Participación % PIB Manufacturero 2015.....	36
Tabla 10 Variación% y Participación % IED 2014/2015	37
Tabla 11 Exportaciones 2014-2015 según grupos de productos	37
Tabla 12 Importaciones 2014-2015 según grupos de productos	38
Tabla 13 Reporte Exportaciones, Ventas y producción Manufacturera	38
Tabla 14 Rentabilidad del Sector Manufacturero	38
Tabla 15 Afinidad Cultural Colombia-México.....	43

Tabla 16 Afinidad Cultural Colombia-Argentina.....	43
Tabla 17 Afinidad Cultural Colombia-Chile	44
Tabla 18 Cuantificación del mercado meta	58
Tabla 19 Ingresos Salariales de los clientes potenciales.....	59
Tabla 20 Resultado competencia indirecta	64
Tabla 21 Preferencia arancelaria para México	81
Tabla 22 Impuesto general de importación	81

GLOSARIO

Bienestar: Estado de la persona cuyas condiciones físicas y mentales le proporcionan un sentimiento de satisfacción y tranquilidad.

Calidad: Conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permite caracterizarla y valorarla con respecto a las restantes de su especie.

Cojín: Saco de tela que puede tener diversas formas y tamaños, relleno de un material blando, como espuma, plumas o alguna fibra; sirve para apoyar una parte del cuerpo cuando se está sentado, arrodillado o tumbado.

Distribuidor: Que distribuye un producto para su comercialización, actuando de intermediario entre el productor y el detallista.

Empresa: Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles o para la prestación de servicios.

Estrés: Estado de cansancio mental provocado por la exigencia de un rendimiento muy superior al normal; suele provocar diversos trastornos físicos y mentales

Exportación: Envío de

Factibilidad: Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados.

Incapacidad: Falta de capacidad para contener cierta cantidad de alguna cosa hasta un límite determinado.

Insumos: es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismos, es decir, la materia prima de una cosa

Inversión: Acción de invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa

Masaje: Acción que consiste en presionar, frotar o golpear rítmicamente y con intensidad adecuada determinadas zonas del cuerpo, principalmente las masas musculares, con fines terapéuticos, deportivos, estéticos, etc.

Mercado: Lugar teórico donde se encuentra la oferta y la demanda de productos y servicios y se determinan los precios.

Plan de negocio: Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.

Precio: Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Pre factibilidad: Supone un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto.

Productividad: Capacidad de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada, etc.

Promoción: Campaña publicitaria que se hace de un determinado producto o servicio durante un tiempo limitado mediante una oferta atractiva.

Proveedor: Que se dedica a proveer o abastecer de productos necesarios a una persona o empresa

Proyecto: es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.

Relajación: Estado de tranquilidad, reposo o descanso físico o mental.

Silla: Asiento individual con patas y respaldo

Tecnología: Conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector.

Ventas: La entrega de productos o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.

Viabilidad: Posibilidad de que una cosa sea realizada.

RESUMEN EJECUTIVO

Se considera que el estrés laboral afecta negativamente la salud psicológica y física de los trabajadores, y a la eficacia de las entidades para las que trabajan. Un trabajador estresado suele ser enfermizo, estar poco motivado, ser menos productivo y tener menos seguridad laboral; además, la entidad para la que trabaja suele tener peores perspectivas de éxito en un mercado competitivo.

Por lo general, los empleadores no pueden proteger a sus empleados contra el estrés originado fuera del trabajo, pero sí pueden protegerlos contra el estrés derivado de su actividad laboral.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) la mayor parte de las causas de estrés laboral están relacionadas con la forma en que se define el trabajo y el modo en que se gestionan las entidades. Por esta razón el presente proyecto ofrece una alternativa de cómo enfrentar esta problemática que día a día va incrementando y generando consecuencias especialmente dentro de una organización, el producto propuesto consiste en una silla ejecutiva anti estrés la cual tiene como objetivo principal el medir la tensión concentrada en el usuario y disminuirla, además de activar las funciones especiales como realizar masajes que logren una sensación de bienestar en la persona quien la esté utilizando.

Después de tener definido el producto a ofrecer y sus funciones, es necesario realizar un estudio de mercado, cuyo objetivo es identificar la cantidad de demandantes, canales de distribución y posibles competidores que permitan a la empresa determinar la viabilidad del producto en ese mercado objetivo, luego de la realización del mismo y bajo las investigaciones encontradas, arrojó como resultado que México es el segundo país en el mundo que vive esta problemática debido a su alta industrialización y población económicamente activa, además se tiene la gran fortaleza de contar con diferentes acuerdos comerciales que incentiven a los exportadores a abarcar el mercado y a gozar de los grandes beneficios que éstos pueden ofrecer, logrando ser más competitivo frente a otras compañías.

Es así como se espera cumplir un plan de ventas que está estimado entre 500 a 700 0 sillas mensuales generando rentabilidad en el proyecto, también se debe tener en cuenta que la capacidad productiva con la que se contará será de 960 sillas mensuales según lo establecido en el plan de producción, de acuerdo a lo anteriormente mencionado para la distribución de los

mismos se contarán con dos aliados los cuales se encargarán de hacer llegar el producto final a los consumidores, cabe mencionar que el precio también juega un papel muy importante a la hora de lanzar el producto en el mercado, este es establecido según las variables del entorno el cual se determinó un valor unitario de USD 298,16

ABSTRACT

It is considered that labor stress affects negatively psychological and physical worker's health and the efficiency of the companies they work for. A stressed employee may be ill, be less motivated, less productive and have less labor security; also, the company that he works for use to have worse perspectives of success in a competitive market.

Generally, the employers cannot protect their employees against the stress caused out of work, but they can protect them against the stress resulting of their labor activity.

As per the WHO (World Health Organization) the most part of the labor stress are related with the way that works define it self and the way this entities are managed. For that reason this project offers an alternative of how to face this problematic that is increasing day by day and generating consequences specially in the organization, the proposed product consist in an executive chair anti-stress which the principal target is to size the concentrated tension in the user and lower it, also to activate special functions as to make massages that get the sensation of wellness in the person who is using it.

After having defined the product to be offered and it's functions, is necessary to do a market study, whose objective is to identify the quantity of demanders, distribution channels and possible competitors that allow the company determine the viability of the product in that target market, afterwards making the study and under the investigation made, got as results that Mexico is the second one country in the world that lives this problematic caused by the high industrialization and economically active population, also there is a big strenght to count with different commercial agreements that stimulate exporters to gain the market and be part of the benefits that those can offer getting them to be more competitive versus other companies.

This is how is awaited to be complied a selling plan that is estimated between 500 to 700 chair per month generating in the project, also the production capacity will be about 960 chairs montly as settled down in the production plan. As previously mentioned for the distribution of the chairs we will count with two allies the one who will be in charged to get the product to final customers. We can also mention that the price plays a very important

rol at the time of launching the product to the market, in this case has been settled down in USD 298,16 after measuring the environment variables.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado, nace bajo la necesidad de desarrollar un producto innovador, que está representado en una silla ejecutiva anti – estrés. La cual cumple unas funciones específicas, como la realización de masajes para la relajación del usuario, ya que la sociedad actual cada vez está más desgastada por la agitación y las exigencias de un mundo globalizado. El estrés laboral se ha convertido en una epidemia mundial que afecta de forma directa el desempeño de las compañías.

La propuesta que se plantea por medio de este plan de negocios es mitigar este mal que aqueja la sociedad, dado que si se alcanza a controlar los niveles de estrés que al día de hoy viven los empleados, se obtendrá mayor productividad y apasionamiento por las actividades a desempeñar en cada uno de sus cargos para el buen de desempeño y acoplamiento global al cual se quiere llegar a nivel mundial.

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 Nombre de la empresa.

El nombre de la empresa es BUSINESS BIENESTAR S.A.S por la relación que se tiene con el tipo de producto. La verificación de la disponibilidad del nombre elegido para la empresa se hizo a través del sistema RUES como se muestra a continuación:

Tabla 1 Disponibilidad del nombre

The screenshot displays the RUES website interface. At the top, there is a navigation bar with the RUES logo and the text 'Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio'. Below this, a dark blue navigation bar contains links for 'Inicio', 'Consultas', 'Veedurias', and 'Servicios Virtuales'. The main content area features a search section titled 'Realice aquí su consulta empresarial o social'. It includes a search bar with the text 'Razón social: business bienestar sas' and a 'Consultar' button. A yellow warning banner at the bottom of the search section reads: 'Advertencia: La consulta por Nombre no ha retornado resultados'.

(Registro Único Empresarial Y Social De Cámaras De Comercio, 2016)

1.1.1 Marca.

La marca del producto es INCORELAX, ésta idea surge de fusionar las principales características del producto que son: Inteligente, confortable y relajante.

Para la verificación de la disponibilidad de la marca, se accedió a la página de Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio-RUES- como se muestra a continuación:

Tabla 2 Disponibilidad de la marca

Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

RUES Registro Unico Empresarial y Social
Cámaras de Comercio

Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurías Servicios Virtuales Acceso privado

➤ Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social Nombre Razón Social Palabra Clave Número de Identificación Matrícula Mercantil Registro Nacional de Turismo

Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas.
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social: incorelax Consultar

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

1.2 Tipo de Empresa.

El tipo de sociedad de la empresa es S.A.S Sociedad por Acciones Simplificada. Ésta sociedad debe ser constituida por mínimo un (1) socio y no tiene un límite máximo; las acciones son libremente negociables, pero puede por estatutos restringirse hasta por 10 años su negociación. A diferencia de la Sociedad Limitada que debe ser constituida por un mínimo de dos (2) socios y un máximo de veinticinco (25), y el capital se divide en cuotas o partes de igual valor.

La Sociedad por Acciones Simplificada tuvo su origen en la Ley 1258 del 05 de diciembre de 2008. Con la entrada en vigencia de dicha normatividad, el gobierno nacional estableció que ya no podrían seguirse constituyendo Sociedades Unipersonales y a cambio ofreció un nuevo modelo, el de las S.A.S. que ha generado varias ventajas en términos

económicos y administrativos, representados en su constitución y aval de su información financiera. (Actualice.com, 2015)

1.3 Descripción de la Empresa

BUSINESS BIENESTAR S.A.S, es una mediana empresa comercial, dedicada al ensamble y exportación de sillas ejecutivas anti-estrés, con un diseño único, creado especialmente para brindar al usuario momentos de relajación cuando se experimentan situaciones de alta tensión ocasionados por la sobre carga laboral. (Criterio Propio, 2016)

La empresa contará con sede principal en el municipio de la Estrella, en la ciudad de Medellín- Antioquia. El sector económico al cual va dirigido el producto es al sector empresarial – ejecutivo. (Criterio Propio, 2016)

El código CIIU de la actividad es el 3250. Fabricación de aparatos para masajes que trabajan generalmente por fricción, vibración, entre otros, incluyendo aquellos de uso doméstico o personal, aparatos de mecanoterapia para el tratamiento de enfermedades de las articulaciones o de los músculos, excepto los que se usan principalmente en gimnasios (Cámara de comercio de Bogotá, 2016)

1.4 Visión Y Misión De La Empresa

1.4.1 Misión.

Garantizar a nuestros clientes bienestar y comodidad, dando siempre la mejor alternativa con productos innovadores y de la mejor calidad, contando con el mejor capital humano.

1.4.2 Visión.

Para el 2021 BUSINESS BIENESTAR S.A.S será reconocida a nivel internacional por el enfoque dado al bienestar de sus clientes y el compromiso con el crecimiento y desarrollo de productos inteligentes que aporten a la satisfacción de su mercado.

1.4.3 Relación Productos y/o Servicios.

La silla ejecutiva anti – estrés INCORELAX, fue pensada para llegar a la población vulnerable al estrés laboral, desde altos ejecutivos hasta los cargos más básicos dentro de las compañías. Busca generar bienestar (salud) y optimizar el rendimiento de los empleados que sufren fatigas en la zona lumbar ocasionados por la gran cantidad de tiempo que permanecen sentados.



(propia, 2016)

1.5 Relación Productos y/o Servicios

La silla INCORELAX está equipada con un cojín (espaldar) que tiene la capacidad de detectar la presión que ejerce el usuario en el momento que sus niveles de estrés se están elevando, con el propósito de activar las funciones de masajes mientras el usuario sigue desempeñando su labor. Silla operativa que mezcla de manera balanceada proporciones, funciones, posiciones, y materiales. Es una silla desarrollada para brindar confort y dignidad a todos los niveles jerárquicos de las compañías

Tabla 3 Ficha técnica del producto

SILLA EJECUTIVA ANTI-ESTRÉS INCORELAX	
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	Marco espaldar en Polipropileno inyectado, reforzado con fibra de vidrio. Inyectado en espuma de poliuretano, densidad 60. Largo 76 cm x 40 cm Ancho x 67 cm Alto. Cojín espaldar masaje vibración 100-240 V
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	Cojín espaldar con para masaje con vibración 100-240 V
CARACTERÍSTICAS INTANGIBLES	Optimiza el rendimiento de los usuarios que presentan cuadros leves de estrés, mejorando el bienestar de los empleados
DURACIÓN	Garantía de 2 año; vida útil de 10 años
PRESENTACIÓN	261 unidades de sillas empacadas en cajas de cartón/ 1 contenedor de 40 pies
NORMATIVA	<p>Aquí en Colombia, la exportación de sillas que necesiten corriente eléctrica inferior a 210 V con las características de la INCORELAX no está bajo ninguna normatividad salvo la reglamentación dada por la DIAN.</p> <p>La exportación de la INCORELAX, en México exige el cumplimiento de la norma oficial mexicana NOM - J- 115-1988 La presente norma oficial tiene por objeto establecer las especificaciones y métodos de prueba de seguridad y funcionamiento que deben cumplir los aparatos que tienen incorporados motores eléctricos alimentados con una tensión de $127 \pm 10\%$ V c.a., y que están provistos principalmente para funciones de masaje.</p>

(Diario Oficial de la Federación de México, 2016)

1.6 Distinciones Competitivas.

- ✓ Producto innovador
- ✓ Ofrece bienestar a nivel personal y laboral
- ✓ Precio de venta atractivo para el nicho de mercado
- ✓ Servicio de acompañamiento post – venta

1.7 Tramites y Costos

A continuación se demostrará una relación entre el trámite para el registro legal de la empresa, su costo y tipo de inversión.

Tabla 4 Trámites y costos para constituir una empresa

TRAMITE	ENTIDAD	COSTO	FRECUENCIA DE PAGO
Certificado de homonimia.	Cámara de comercio	\$ 9.700	Unico
RUT	DIAN	---	Unico
Impuesto de industria y comercio	Secretaria de hacienda municipal	\$ 3.318.772	Anual
Registro mercantil	Cámara de comercio	\$ 376.000	Anual
Impuesto de valor agregado (IVA)	DIAN	16%	Bimestral
Seguridad social	Entidad promotora de salud, fondo de pensiones	---	Unico
Para fiscales	Sena, ICBF, caja de compensación	---	Unico
Certificado de origen	DIAN	---	Anual (mercancías idénticas)
Tramites de Exportación	DIAN	---	Por cada embarque (Exportación)
Visto bueno de seguridad a establecimientos P.	Departamento municipal de bomberos	\$ 60.000	Único

((DIAN, 2016) (Medellín, 2016)

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

Las empresas deben estar constantemente analizando su entorno interno y externo, puesto que la competitividad en el entorno empresarial se vive día a día, con cada acción, con cada alianza estratégica y con diversos profesionales que aportan al mejor desempeño de cada una de las empresas integrantes en una industria.

El analizar y comprender el entorno, la competencia, al cliente y al sector, proveerá a las organizaciones información revelante a las oportunidades y amenazas que enfrenta la organización, toda vez que toda amenaza no debe ser vista solamente como un problema si no como una oportunidad .

Al establecer el ambiente externo como interno se podrá visualizar la situación actual, el como operar y como diferenciamos. El determinar cual es la ventaja competitiva de una empresa hará finalmente, y producto de acciones, obtener ganancias y ser rentable. Dentro de este entorno empresarial se hace necesario conocer la situación actual de la empresa, estar atento al ambiente y evaluar los cambios propuestos e implementados. (Castro Gómez, 2012)

Es por este motivo que a continuación se realiza una evaluación del comportamiento del entorno y como éste interfiere a la hora de tomar una decisión dentro de el proyecto.

Político

En 2010, COLCIENCIAS publicó el documento Política para la aplicación de los beneficios tributarios en ciencia, tecnología e innovación” cuyo principal objetivo era buscar que los beneficios tributarios tuvieran un mayor uso por parte de los contribuyentes y aumentar su participación en el desarrollo de la CTI en el país. Finalmente, la última reforma tributaria, Ley 1739 de 2014, introdujo modificaciones con relación a la deducción por inversiones y donaciones en investigación y desarrollo tecnológico y determinó que la calificación se haría por parte del CNBT (Consejo Nacional de Beneficios Tributarios de

Ciencia, Tecnología e Innovación) de acuerdo con los criterios y condiciones definidos por el Consejo Nacional de Política Económica y Social.

La funciones de CNBT:

- ✓ Establecer los criterios y condiciones para calificar los proyectos.
- ✓ Definir los procedimientos de control, seguimiento y evaluación de los proyectos calificados como “de investigación y desarrollo tecnológico”.
- ✓ Definir con anterioridad, al inicio de cada año gravable, el monto máximo total para la deducción prevista en el artículo 158-1 del Estatuto Tributario, y su distribución por tamaño de empresa.
- ✓ Especificar el sistema de distribución del cupo de deducibilidad definido anualmente, respetando los criterios de transparencia y equidad.
- ✓ Certificar los nuevos productos de software elaborados en Colombia, con un alto contenido de investigación científica y tecnológica nacional, de conformidad con el numeral 8 del artículo 207-2 del Estatuto Tributario.
- ✓ Proferir los Acuerdos de carácter general, las Resoluciones de carácter particular, en desarrollo de sus funciones y expedir las Certificaciones a que hubiere lugar.

(Santos, 2016)

Además Actualmente Colombia cuenta con los siguientes Tratados de libre comercio firmados por el Ministerio de comercio industria y turismo: CAN, Venezuela, México, Chile, Mercosur, Triángulo del Norte, Canadá, EFTA, Estados Unidos, Unión Europea. Los cuales traen enormes beneficios de intercambio comercial y una buena relación política que ayude a progresar económicamente al país.

(Ministerio de comercio industria y turismo, 2015)

Económico

PIB Real

En la siguiente tabla es posible evidenciar claramente que han sido muy significativos los aportes hasta ahora (2016) demostrando siempre un crecimiento, lo que representa que es un sector bastante importante y productivo para nuestro país, generando así un aumento del empleo y mayores utilidades para los empresarios lo que lograría que

estas industrias hagan un aporte tanto en salud, educación, infraestructura entre otros aspectos que ayuden a una constante mejora y un reconocimiento frente a otros países globalizados, es decir, pues al pertenecer a éste sector se logrará aún más el aumento de éstos factores, aportando a la productividad y a cumplir con el plan de desarrollo establecido por el país. (Criterio Propio, 2016)

Tabla 5 Índice De Producción Real De La Industria Manufacturera Colombiana

Total Nacional y según clases industriales (Base promedio mensual 2014=100)			
Año	Mes	Total Industria	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico
2015	Enero	90,3	80,1
	Febrero	94,9	95,1
	Marzo	101,0	95,9
	Abril	95,3	96,4
	Mayo	99,8	92,1
	Junio	98,5	91,8
	Julio	105,1	97,3
	Agosto	101,9	89,9
	Septiembre	105,8	99,9
	Octubre	109,1	96,7
	Noviembre	106,7	97,8
	Diciembre	107,7	103,3
2016	Enero	97,1	74,3
	Febrero	102,2	91,4
	Marzo	102,0	91,5
	Abril	103,4	100,9
	Mayo	104,2	85,3
	Junio	105,1	82,9

(Banco de la República, 2016)

TRM

Según los datos históricos que pueden ser evidenciados en la (Tabla 2) el comportamiento en la TRM muestra que desde principios del año inmediatamente anterior (2015) hasta los datos del año en curso (2016), la TRM no ha sido inferior a \$2900 y ha llegado a alcanzar hasta los \$3400 en el año 2015, la oportunidad que dicha fluctuación ayuda a incentivar las empresas a expandirse y abrir nuevos mercados ofreciendo sus bienes o servicios al exterior y obteniendo una mayor rentabilidad. (Criterio Propio, 2016)

Tabla 6 TRM 2015-2016

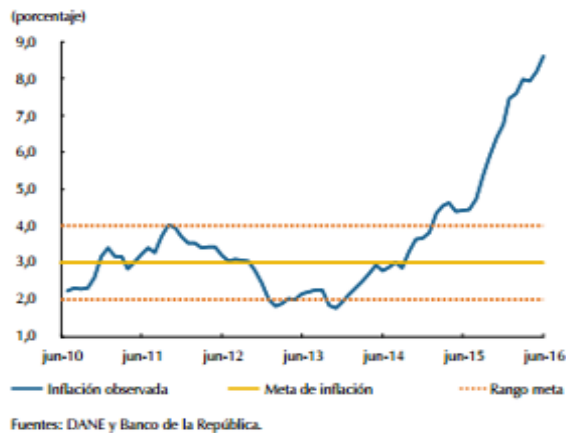


(Superintendencia Financiera, 2016)

Inflación

Los niveles de inflación como se muestra en los datos históricos estuvieron controlados desde Junio de 2010 hasta junio de 2014, dando un giro total de junio de 2015 a Junio de 2016 donde podemos evidenciar un constante incremento en la misma, hasta el punto de doblar el tope máximo que estimaba el gobierno tener, esto obedece a variables que como lo veíamos en la gráfica anterior en 2015 y 2016 la TRM ha estado a un valor muy alto, además el fenómeno del niño a principios del año 2016 y el paro camionero, generando escasez, que haya un mayor costo en los productos o materias primas causando que este concepto de inflación cada día aumente más afectando tanto a personas como empresas. (Criterio Propio, 2016)

Tabla 7 Inflación Total Al Consumidor



(Dane, 2016)

Social

El estrés afecta al 38% de los trabajadores en Colombia, La reveladora cifra surgió de un estudio hecho por Regus, una firma especializada en temas laborales. La estadística tiende a aumentar si no se toman medidas, concluye.

Esta es la enfermedad que padece un gran número de trabajadores colombianos del siglo XXI que después de encuestar a más de 16.000 profesionales de distintas áreas, concluyó que el 38% de los colombianos que están empleados sufren de estrés laboral. Los trabajadores estresados no están felices ni tampoco sanos, por lo que las empresas que quieran ayudar a su personal a tener vidas más gratificantes no pueden dejar de analizar los niveles de estrés dentro de su organización. Sin embargo, la fuerte presión del estrés no recae únicamente sobre los trabajadores, sino también sobre los negocios ya que estos últimos observan que su personal no se desempeña de la manera necesaria debido a marcadas ausencias por enfermedades y se convierten en menos. (Castro, 2012)

Tabla 8 Sistema de Riesgos Laborales

SISTEMA DE RIESGOS LABORALES AFILIADOS Y EVENTOS ATEL POR SECTOR ECONÓMICO AÑO 2015										
Sector Económico	2015									
	Empresas Afiliadas	Afiliados Dependientes	Afiliados Independiente	Total Afiliados	Accidentes de Trabajo Calificados	Enfermedades Laborales Calificadas	Muertes Accidentes de Trabajo Calificados	Muertes Enfermedades Laborales Calificadas	Tasa AT	Tasa Morta ATEL
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	30.306	340.771	4.164	344.935	63.791	984	37	-	18,49	10,7
B. Pesca	469	4.123	53	4.176	382	-	1	-	9,15	23,9
C. Explotación de minas y canteras	5.569	150.403	2.734	153.137	19.006	418	69	1	12,41	45,7
D. Industrias manufactureras	61.113	1.080.244	16.584	1.096.828	115.220	2.643	44	2	10,50	4,1

(Fondo de Riesgos Laborales Colombia, 2015)

Hoy por hoy la sociedad está buscando tanto el bienestar físico como emocional para tener una mejor calidad de vida, lo que ha dado lugar a la implementación de técnicas milenarias que se han ido modernizando, para dar bienestar a las personas, tal es el caso de la reflexoterapia que puede aliviar todos aquellos síntomas que pueden generarse después de sufrir una estresante jornada de trabajo y sentirse como nuevo; gracias a su función de estimular puntos sobre los pies que generan un efecto beneficioso en un órgano situado en otro lugar del cuerpo y que se encuentra afectado.

Es por esto que el diseño de la silla ejecutiva anti-estrés tiene una característica que la hace atractiva en el mercado y es precisamente la aplicación de esta técnica pero de una manera más tecnológica donde las personas puedan acceder de manera ágil mejorando el desempeño laboral, pues en el trabajo es donde el estrés percute de manera más fuerte. Como se visualizó en la tabla anterior son miles de personas quienes sufren de enfermedades o accidentes de trabajando generando mayores gastos a las compañías y desmotivando cada vez más a los empleados al no tener herramientas acordes en la jornada laboral; este dato es de gran importancia para nuestro proyecto pues el mercado laboral está pidiendo, que se generen

hábitos saludables y mucho más dentro del trabajo ya que es allí donde más pasamos el tiempo. (Criterio Propio, 2016)

Tecnológico

COLCIENCIAS: Es el departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e innovación (CTel) que depende de la Presidencia de la República y lidera el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e innovación. La entidad enfoca sus esfuerzos en 4 grandes área de trabajo: Educación para la investigación-Investigación-Innovación-Mentalidad y cultura científica.

Para este año, Colombia mejoró su medición frente a 2015 tanto a nivel global como regional. Según el GII de 2016, el país ascendió una posición en América Latina y el Caribe, ubicándose en el quinto lugar en la región, superando a países como Brasil y Argentina. A nivel global el país subió cuatro puestos, pasando del puesto 67 al 63 en un año.

Al revisar los resultados de los siete pilares valorados por el GII entre 2015 y 2016, se demuestra un avance importante del país; especialmente en el pilar Producción científico y tecnológico. (COLCIENCIAS, 2016)

El producto que será sacado al mercado tendrá un alto contenido tecnológico debido a que contara con unos chips y sensores para determinar los niveles de estrés de la personas, por tal motivo que se buscara ayuda de Colciencias para la financiación y creación de este, ya que los beneficios que traerá para el sector empresarial serán muy grandes, debido a que este apuntara a hacer más cómodo y tranquilo las horas laborales, al mismo tiempo generando más producción, más tiempo laborar, disminuir notablemente el tiempo de pausas activas y tiempos muertos que en general todos los trabajadores, por motivos de no sentirse del todo agradable en su puesto de trabajo y que al mejorar ese estado el efecto que tendrá será el ya mencionado en disminución de tiempo muerto

(Criterio Propio, 2016)

Ecológico

En cuánto los residuos electrónicos se deben tener presente las siguientes normas Colombianas por parte del productor: (Proveedor que suministre el producto electrónico terminado)

Artículo 6°. Obligaciones: El Gobierno Nacional, los productores, los comercializadores, los usuarios y los gestores que realicen el manejo y la gestión integral de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE) deben:

a) Garantizar un medio ambiente saludable

b) Diseñar una política pública para la gestión integral de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE)

c) Ordenar a los productores a establecer de manera directa (o a través de terceros que actúen en su nombre) sistemas de recolección y gestión ambientalmente segura de residuos generados por sus productos una vez r estos han finalizado su Vida útil.

Del Productor: El productor es responsable de establecer, directamente o a través de terceros que actúen en su nombre, un sistema de recolección y gestión ambientalmente segura de los residuos de los productos puestos por él en el mercado, de acuerdo con las disposiciones que para el efecto establezca el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Así mismo, es también responsable por administrar y financiar, por el modelo que elija, el sistema de gestión

a) Desarrollar sistemas de recolección y gestión de los residuos de los productos puestos en el mercado

b) Priorizar alternativa de aprovechamiento o valorización de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE)

c) Gestionar o manejar los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE), solo con empresas que cuenten con la respectiva licencia, permiso o autorización ambiental. (Ministerio de Ambiente , 2013)

Además el compromiso con el medio ambiente con materiales como (polipropileno, madera, residuos peligrosos, residuos reciclables, residuos ordinarios) y su respectivo empaque.

El ministerio de Ambiente bajo sus leyes exige un proceso de reciclaje industrial, por tal motivo el proveedor se compromete a:

Residuos Reciclables: se seleccionan y se comercializan con empresas que los utilizan como materia prima (cartón, plástico, chatarra, pasta).

-Residuos Ordinarios: se entregan a la Empresa recolectora de aseo de la ciudad.

-Residuos Peligrosos: se disponen con una empresa debidamente certificada ante la autoridad ambiental, la cual la dispone en una celda de seguridad

-Residuos Especiales – Retal de Madera Aglomerada: se dona a fundación u organizaciones sin ánimo de lucro para fines sociales y educativos

(Ministerio de Ambiente, 2011)

Legal

Ley 1562 de 2012

Por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional.

ARTÍCULO 14. GARANTÍA DE LA CALIDAD EN SALUD OCUPACIONAL Y RIESGOS LABORALES. Para efectos de operar el Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad del Sistema General de Riesgos Laborales, que deberán cumplir los integrantes del Sistema General de Riesgos Laborales, se realizarán visitas de verificación del cumplimiento de los estándares mínimos establecidos en el mencionado sistema de garantía de calidad, que se realizarán en forma directa o a través de terceros idóneos seleccionados por el Ministerio del Trabajo de acuerdo a la reglamentación que expida al respecto, priorizando las empresas con mayores tasas de accidentalidad y muertes. (Ministerio de Trabajo, 2012)

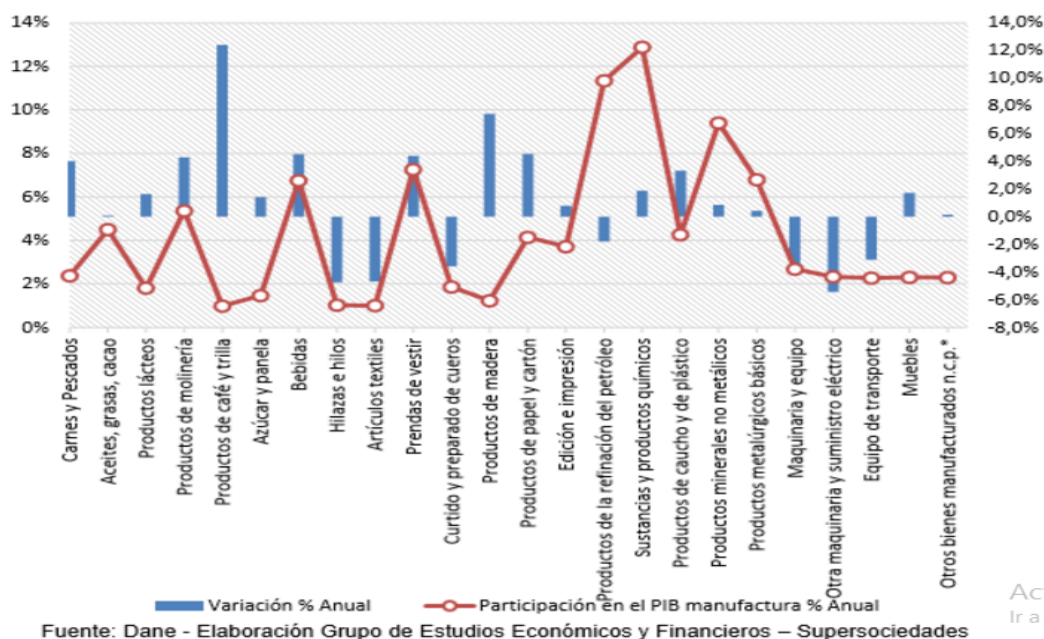
Desde la misma legislación se puede evidenciar que hay un reglamento estricto para que las empresas busquen que sus empleados brinden sus servicios sin afectar la salud de los mismos, debido a que el no apreciar la salud que es la fuente principal de energía para cualquier ser humano afectara el desempeño óptimo de las actividades de la compañía, por tal motivo que en pro de proteger a la parte obrera se crearon leyes como esta de la salud ocupacional, en donde debemos entender que la palabra es Bienestar en la ocupación, en donde entra el principal problema que se busca contrarrestar con la creación del producto en donde le dara un mejor bienestar al empleado y un gran beneficio al empleador con los resultados que brindaran los mismos realizando sus actividades de manera más productiva.

(Criterio Propio, 2016)

2.2 Sector o Industria

El sector manufacturero es uno de los más importantes del país, por sus grandes aportes en la generación de empleo y en el avance de la industrialización. Su función principal ha sido la transformación de materias primas en artículos útiles para la sociedad y se compone principalmente de 24 subsectores. Para el 2015, la participación de este sector en el PIB total fue del 11%.

Tabla 9 Variación% 2014/2015 y Participación % PIB Manufacturero 2015



El valor agregado de la rama de la industria manufacturera para el 2015, registró un aumento del 1,2% con respecto al año anterior, impulsado principalmente por actividades como: prendas de vestir con 4,4%, bebidas con 4,5% y productos químicos con 1,9%. Por su parte, las actividades que tuvieron comportamiento negativo fueron: refinación de petróleo con un 1,8%, otra maquinaria y suministro eléctrico con 5,4% y maquinaria y equipo con 4,2%. En cuanto a la participación en el total del PIB manufacturero, los subsectores con mayor participación fueron el de sustancias y productos químicos y el de productos de la refinación del petróleo con el 11% y 13% respectivamente.

Con respecto al personal ocupado, se registró una variación de 1,0% frente al año 2014, en donde el personal vinculado a término indefinido aumentó 2,1% y el personal contratado a término fijo disminuyó 0,5%

Durante 2015, la inversión extranjera directa en Colombia tuvo una disminución del 25,8% con respecto al 2014. A nivel sectorial, los flujos de IED se concentraron en sectores diferentes a petróleo con un 70,3%. Por su parte el sector manufacturero registró una reducción del 14,9% en IED comparado con el 2014. Sin embargo, ocupó el segundo lugar

de participación sectorial, la cual ha tenido una tendencia positiva a través de los últimos 3 años logrando un 15,31% en 2013, un 17,38% en 2014 y un 19,92% en 2015.

Tabla 10 Variación% y Participación % IED 2014/2015

Ranking	Sector	2.013	2.014	2.015	% Part en 2015	Var % 2014-2015
1	Sector Petrolero	5112	4732	3063	25,30%	-35,27%
2	Manufactureras	2481	2837	2412	19,92%	-14,99%
3	Servicios Financieros y Empresariales	1606	2478	2103	17,37%	-15,14%
4	Comercio, Restaurantes y Hoteles	1361	1122	1859	15,36%	65,75%
5	Construcción	354	669	760	6,28%	13,69%
6	Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones	1386	1994	668	5,52%	-66,51%
7	Minas y Canteras (incluye carbón)	2977	1582	533	4,41%	-66,28%
8	Electricidad, Gas y Agua	314	523	251	2,08%	-51,93%
9	Servicios Comunales	324	185	238	1,97%	28,44%
10	Agricultura Caza, Silvicultura y Pesca	296	203	220	1,82%	8,13%
	Total IED	16.209	16.325	12.108	100%	-25,83%

Las exportaciones, según grupos de productos, disminuyeron para el año 2015 en 34,9%, al pasar de 54.795,3 millones de dólares FOB en 2014 a 35.690,8 millones de dólares FOB en 2015. Este resultado fue explicado, entre otros, por la reducción de 47,1% en las exportaciones del grupo combustibles y productos de las industrias extractivas.

Tabla 11 Exportaciones 2014-2015 según grupos de productos

Principales grupos de productos	Enero – Diciembre (Millones de dólares FOB)				
	2014 ^p	2015 ^p	Variación (%)	Contribución a la variación	Part. %
Total	54.795	35.691	-34,9	-34,9	100,0%
Agropecuarios, alimentos y bebidas ¹	7.343	6.935	-5,6	-0,7	13,4%
Combustibles y prod. de industrias extractivas ²	36.462	19.291	-47,1	-31,3	66,5%
Manufacturas ³	9.391	8.361	-11,0	-1,9	17,1%
Otros sectores ⁴	1.600	1.104	-31,0	-0,9	2,9%

En cuanto a las importaciones, en el año 2015 se presentó una disminución del 15,6% con relación al año anterior al pasar de 64.028,9 millones de dólares CIF a 54.057,6 millones de dólares CIF. Este comportamiento se explicó principalmente por el desplome de las importaciones de manufacturas del 14,0%, al pasar de 48.735,8 millones de dólares CIF en 2014 a 41.934,2 millones de dólares CIF en 2015, y por el grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas que disminuyó 29,7%

Tabla 12 Importaciones 2014-2015 según grupos de productos

Principales grupos de productos	Enero – diciembre (Millones de Dólares CIF)			
	2014 ^p	2015 ^p	Variación (%)	Contribución a la variación
Total	64.028,9	54.057,6	-15,6	-15,6
Agropecuarios, alimentos y bebidas ¹	6.508,1	6.019,0	-7,5	-0,8
Combustibles y prod. de industrias extractivas ²	8.525,5	5.992,0	-29,7	-4,0
Manufacturas ³	48.735,8	41.934,2	-14,0	-10,6
Otros sectores ⁴	260,8	112,4	-56,9	-0,2

Las importaciones de manufacturas disminuyeron 14,0%, situación promovida por un menor nivel de compras de maquinaria y equipo de transporte (-15,9%) y artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material (-16,4%).

(Reyes Villamizar, Duque, Cáceres Vargas, Cubillos Castaño, & Valero Garzón, 2016)

A continuación se presenta una relación las variables más importantes en cuánto el aporte y rentabilidad del sector manufacturero:

Tabla 13 Reporte Exportaciones, Ventas y producción Manufacturera

MANUFACTURA	2012	2013	2014	2015
Exportaciones	1.7%	-6.4%	-10,2%	18.3%
Ventas	-0.8%	0.6%	0.9%	3.9%
Producción	-1.9%	0.3%	1.3%	3.9%

Tabla 14 Rentabilidad del Sector Manufacturero

DATO	2012	2013	2014	2015
Margen Bruto	27,15%	27,73%	26,94%	27,43%
Margen Neto	3,72%	3,31%	2,50%	2,49%
Margen Operacional	6,62%	6,71%	6,27%	7,15%
Retorno Operacional sobre los Activos (ROA)	5,69%	5,22%	4,22%	5,39%
Retorno sobre el Patrimonio (ROE)	10,40%	9,43%	8,22%	11,17%
Margen No Operacional	-0,92%	-1,27%	-1,62%	-2,48%

(Superintendencia de Sociedades, 2015)

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

Se realizará una investigación de mercados donde se evaluarán todas las variables macroeconómicas, además la búsqueda de datos recientes que den como resultado los porcentajes de estrés que se están viviendo en la actualidad en los países del mundo, pues con esto se identificará el nicho de mercado acorde con el producto a ofrecer,

De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS), el estrés laboral provoca el 25 por ciento de los 75 mil infartos al año registrados en México; hasta ahora, 75 por ciento de los trabajadores mexicanos padecen este mal, lo que coloca al país en primer lugar a nivel mundial en esta categoría; le siguen China con 73 y Estados Unidos con 59 por ciento, informó el secretario de la Comisión de Economía de San Lázaro, Jesús Valdés Palazuelos. (El Informador, 2015)

La encuesta Chile 3D-2013, de GFK Adimark, indica que uno de cada tres chilenos admite sentirse demasiado estresado en su vida diaria, un 34%, cifra que en el 2012 era de 22%, y como se mencionó anteriormente, el 48% de las licencias médicas laborales que maneja la AChs son debido a problemas en la salud mental de los trabajadores.

Casi la mitad de los empleados argentinos –el 48%– cree que su trabajo puede afectar su salud o generarle problemas de estrés. El resultado surgió de un relevamiento realizado por Adecco entre más de 400 casos en todo el país.

“Se consultó a los empleados si consideraban que muchos de los problemas de salud son a causa del trabajo y el 42% contestó de manera positiva”, destacó el informe.

Los encuestados señalaron varias razones como las causas principales del estrés laboral:

- Problemas relacionados con el equipo y el clima laboral (42%)
- Trabajar bajo presión o con objetivos a corto plazo (20%)
- Las condiciones del lugar de trabajo como la vista de la oficina, la iluminación y el ruido (12%)
- El horario de la jornada laboral (11%)
- El puesto de trabajo y la dificultad de las responsabilidades (6%)
- Es moneda corriente que mucha gente sienta que el trabajo los está enfermando. (Cronista, 2016)

Después de realizar un análisis de los países que más sufren de esta alteración, se realiza una preselección de 3 países (México, Chile y Argentina) entre ellos el principal, México, los cuales tienen uno de los mayores porcentajes de con excepción de China, ya que es un país sobre poblado para abastecer, además de ser rico en tecnología, por lo cual el producto a ofrecer allí no sería tan atractivo, debido a que las características principales de la Silla anti estrés son las funciones tecnológicas que ayudan a un gran alivio contra los síntomas del estrés, por eso también es importante realizar que se debe realizar un estudio de todas las variables que contempla lanzar un producto al mercado, por este motivo se procederá a realizar un comparativo de los países elegidos y de las variables más importantes para llegar a un resultado eficaz del país a donde se exportará el producto, éste se obtendrá a través de una calificación numérica de 1 a 5, siendo (1) bajo, (2) mediano bajo, (3) mediano, (4) mediano alto y (5) alto.

A continuación se presentará el cuadro comparativo con cada uno de los países elegidos “México, Argentina y Chile” (Criterio Propio, 2016)

Tabla 15 Preselección de mercados

	México		Puntaje	Argentina	P	Chile	Puntaje
Exportación	2013 US\$	863.806.443	3	433.025.6 64	2	1.571.632. 867	2
	2014 US\$	914.415.882		201.122.1 02		988.881.86 0	
	2015 US\$	621.286.627		103.586.7 04		518.358.72 5	
Balanza Comercial	2013	-4.436	2	-277,7	3	726,1	5
	2014	-4.176,8		0,7		116	
	2015	-2.806		-390,3		1,5	
Preferencias	2016	0%	5	0%	5	0%	5
Afinidad Cultural			4		3		4,5
TOTAL			14				16,5

(DANE, 2015) (DIAN, 2016)

Análisis preselección de mercados:

Exportaciones por país:

México: Tiene una calificación de 3 ya que para el 2013 las exportaciones fueron de USD\$ 863.806.443, para el 2014 hubo una alza de USD\$ 914.415.882 y para el 2015 disminuyó aproximadamente un 30% descendiendo a USD\$ 621.286.627

Argentina: Tiene una calificación de 2 ya que para el 2013 las exportaciones fueron de USD\$ 433.025.664, para el 2014 disminuyeron a USD\$ 201.122.102 y para el 2015 descendió aproximadamente un 60% a un valor de USD\$ 103.586.704

Chile: Tiene una calificación de 2 ya que para el 2013 las exportaciones fueron de USD\$ 1.571.632.867, para el 2014 disminuyeron a USD\$ 988.881.860 y para el 2015 descendió más del 50% a un valor de USD\$ 518.358.725

Balanza comercial Colombia-País

México: Tiene una calificación de 1. Porque tiene una balanza comercial negativa; ya que el valor de sus importaciones ascendieron frente a sus exportaciones para el año 2013 con una diferencia en dólares de (-4.436), al 2014 (-4.176,8) y 2015 (-2.806)

Argentina: Tiene una calificación de 2. Ya que tiene una balanza comercial negativa; ya que el valor de sus importaciones ascendió frente a sus exportaciones para el año 2013 con una diferencia en dólares de (-277,7), al 2014 ascendió un poco por un valor de (0,7) y 2015 disminuyó nuevamente (-390,3), lo que no ha sido muy estable.

Chile: Tiene una calificación de 5 debido a que cuenta con una balanza comercial positiva, obteniendo un Superávit como resultado en las exportaciones Colombia a Chile para el 2013 de (726,1) para el año 2014 (116) y en el 2015 (1,5)

(DANE, 2015)

Preferencias Arancelarias

México: Tiene una calificación de 5 ya que actualmente se cuenta con dos acuerdos comerciales entre Colombia y México (G2 y Aladi). Por tal motivo a la fecha no se paga el arancel.

Argentina: Tiene una calificación de 5 ya que actualmente se cuenta con dos acuerdos comerciales entre Colombia y Argentina (Aladi, CAN- Mercosur). Por tal motivo a la fecha no se paga el arancel.

Chile: Tiene una calificación de 5 ya que actualmente se cuenta con dos acuerdos comerciales entre Colombia CAN, TLC- Colombia Chile-Alianza del pacífico (MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, 2016) (Legiscomex, 2015)

Afinidad cultural:

Tabla 16 Afinidad Cultural Colombia-México

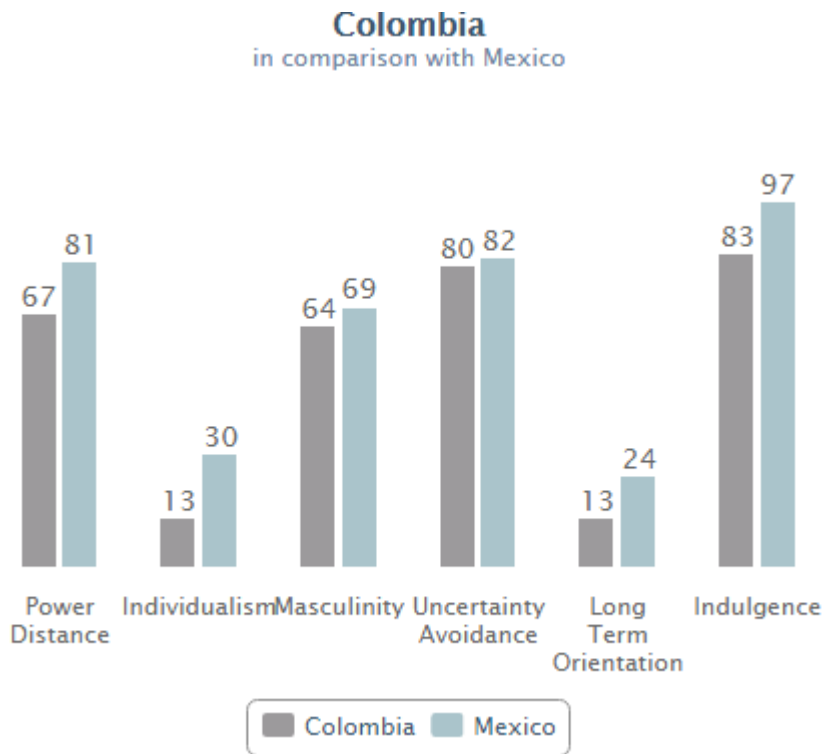


Tabla 17 Afinidad Cultural Colombia-Argentina

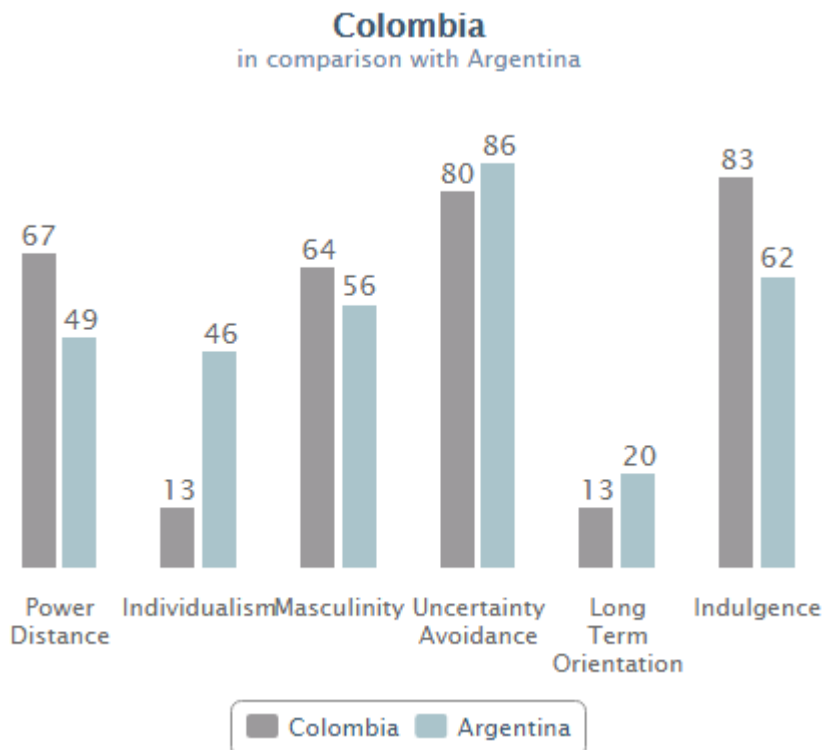
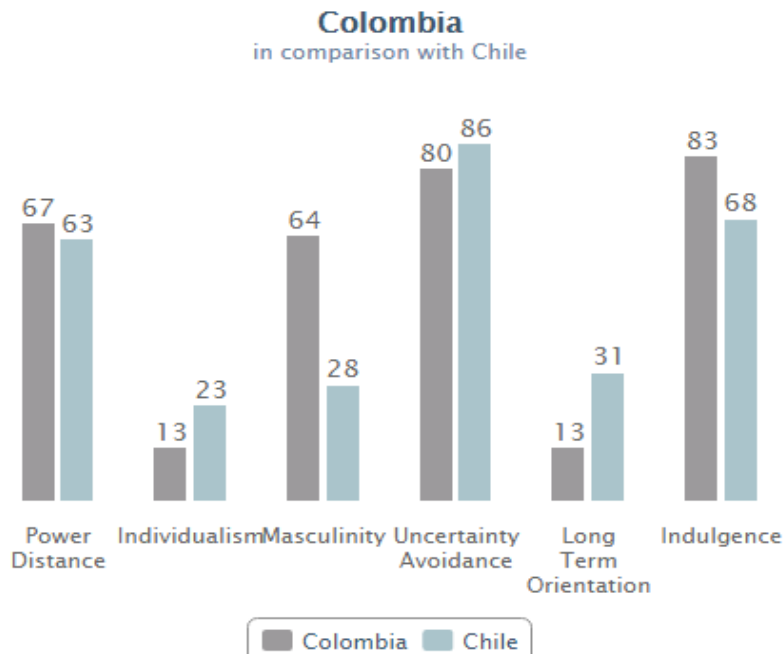


Tabla 18 Afinidad Cultural Colombia-Chile



(Geert Hofstede, 2016)

Selección de mercado:

Según el análisis realizado anteriormente se seleccionó México y Chile como los posibles mercados para lanzar el producto, pues arrojaron un alto porcentaje en cuanto a las buenas relaciones comerciales con ambos países, además a la gran afinidad cultural entre Colombia y ellos, lo que será una ventaja en el momento de hacer la negociación.

Tabla 19 Selección de Mercados

SELECCIÓN DE MERCADOS (2 PAÍSES)				
	CHILE	P	MÉXICO	P
DEMOGRAFÍA				
Población (Tamaño de mercado)	17,508,260	5	121,736,809	3
	(Julio 2015)		(Julio 2015)	
	15-24 años: 15,88% (1.418.938) Masculina / femenina 1.361.307)		15-24 años: 17,9% (11.027.564) Masculina /Femenina 10.759.446)	
SEXO		5		5
Segmentación edades/sexo	25-54 años: 43,21% (3.771.003 Masculina/ Femenina 3.793.655)		25-54 años: 40,55% (23.785.3459) Masculina/ Femenina (25.576.645)	
	55-64 años: 10,24% (842.346) macho / hembra (950.574)		55-64 años: 7,19% Masculino 4.017.721/4.734.391 Femenina)	
CULTURA	10,2% Ingles			
		5	92,7% Español	4
Idioma	99,5% Español		5,7% Indígenas	

	1% Indígenas		1,9% Otros	
Religión	Católico: 66,7% Evangélicos o protestantes: 16,4%	N/A	Católico: 82,7% Pentecostal: 1,6%	N/A
	Testigos de Jehová: 1:%		Testigos de Jehová: 1,4%	
	Otros: 3,4%		Otras iglesias evangélicas: 5%	
ECONOMÍA				
Moneda	Peso Chileno	N/A	Peso Mexicano	N/A
Ingreso Per cápita	\$23.500.00	5	\$17.500.00	4
	2015		2015	
Pobreza	14.4%	4	53.20%	2
	2013		2014	
Inflación	4.30%		2.70%	
	2015	2	2015	5
Desempleo	6,4% (2015)	3	4,5% (2015)	5
Principales productos de importación	-Petróleo y sus derivados	5	-Máquinas para trabajar metales	5
	-Productos químicos		-Productos de aseo	
	-Equipos eléctricos y de telecomunicaciones		-Maquinaria agrícola	
	-Maquinaria industrial		-Equipos eléctricos	
	-Vehículos de gas natural		-Partes de automóviles para montaje y reparación.	

			-Aviones y partes de aviones	
Principales productos de exportación	-Cobre	N/A	-Productos manufacturados.	N/A
	-Fruta		-Petróleo y sus derivados.	
	-Productos de pescado		-Plata	
	-Pulpa		-Frutas	
	-Papel		-Verduras	
	-Vino		-Café	
		-Algodón		
Balanza comercial con Colombia	-2,806	2	1.5	4
POLÍTICA				
Tipo de gobierno	República presidencial	5	República federal presidencial	4
ACCESO AL MERCADO				
Preferencias	0%	5	0%	5
TRANSPORTE				
Índice de desempeño logístico	Ocupa el puesto 46	4	ocupa el puesto 54	3
Índice de facilidad hacer negocios	48%	4	38%	3
	-2015		-2015	

Acceso Marítimo	-Puertos: Coronel, Huasco, Lirquén, Puerto Ventanas, San Antonio, Valparaíso.	5	Puertos: Altamira, Coatzacoalcos, Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Veracruz.	5
Calidad de infraestructura relacionada con el comercio y el transporte	-Puesto 63	2	-Puesto 57	4
Documentos exigidos para la exportación (Número)	5	4	4	5
	2014		2014	
Tiempo para exportar (días)	10 días	3	6 días	5
Facilidad para localizar y hacer seguimiento a los envíos)	Puesto 34	4	Puesto 42	3
Competitividad y calidad de los servicios logísticos)				
TOTALES		71		74

Análisis selección de mercados

POBLACIÓN:

Chile: Tiene una población de 17.508.260 y se clasifica entre mediana población, se da una nota de 5 por la capacidad de la empresa para abarcar el mercado.

(CIA, 2015)

México: Tiene una población de 121.736.809 y se clasifica entre media-alta población, se da una nota de 3 ya que no tendremos la capacidad para abarcar el mercado, pero sí una gran oportunidad de alto consumo (CIA, 2015)

SEGMENTACIÓN EDADES/SEXO:

Chile: Se da una calificación de 5 ya que hay un alto porcentaje de población femenina frente al masculino.

México: Se da una calificación de 5 ya que hay un alto porcentaje de población femenina frente al masculino. (CIA, 2015)

El estrés laboral es la segunda afección más común en México en relación con el trabajo. De acuerdo con recientes estudios, las mujeres padecen un nivel mayor de estrés que los hombres y tienen más dificultades para combatirlo.

Como explica la secretaria general del Consejo de Mujeres Líderes Mundiales de la ONU y miembro del Consejo Global de Agenda sobre Paridad de Género del Foro Económico Mundial (WEF), Laura Liswood, las mujeres tienen un camino mucho más arduo y estresante que los hombres para destacarse como líderes. Sostiene que existen 4 fuentes de estrés laboral que padece la mujer, y que éstos se acumulan con el tiempo:

Las mujeres expresan sus opiniones a diario en todo tipo de situaciones, pero lo hacen de manera diferente a los hombres y pueden ser percibidas de otra manera. Constantemente deben lograr un equilibrio entre lo que dicen y cómo lo dicen, y utilizan mecanismos para encantar, como la modestia, las disculpas e incluso las sonrisas.

De acuerdo con el estudio del Centro State Street de Investigación Aplicada existen patrones claros de prejuicios hacia la mujer en el lugar de trabajo, por ejemplo que ellas tienen que demostrar mayores competencias para obtener un puesto que sus pares masculinos, por lo que constantemente deben estar demostrando que pueden hacer un mejor trabajo que un hombre y un simple error puede "demostrar" su incompetencia.

El Informe de Brecha de Género 2014 del Foro Económico Mundial revela que en todos los países analizados las mujeres aún realizan las tareas del hogar y cuidan de los niños más que sus parejas, liberando el tiempo de los hombres para ayudarlos a prosperar en sus carreras.

Puede que sea insignificante, pero con el tiempo la experiencia diaria que adquiere una mujer puede ser significativamente menor a los hombres, experiencia que tiene peso a nivel corporativo y que intentar alcanzarlos sin dejar el resto de sus tareas supone un nivel mayor de estrés. (Rodriguez, 2016)

ESTACIONES Y TEMPORADAS: N/A ya que las temporadas climáticas no afectan la compra del producto. (CIA, 2015)

IDIOMA:

Chile: El 99,5 % manejan el idioma Español y por esto se da nota de 5 ya que habrá una mejor comunicación entre el empresario y el cliente.

México: El 92% manejan el idioma de español se da una nota de 4 debido a que tienen un 5,7% de lenguas indígenas. (CIA, 2015)

RELIGIÓN:

Chile: N/A debido que no hay segmentación religiosa para comprar el producto

México: N/A debido que no hay segmentación religiosa para comprar el producto. (CIA, 2015)

INGRESO PER CAPITA:

Chile: Le dimos una calificación de 5, ya que tienen un ingreso alto (OCDE) lo que significa una gran capacidad de adquirir el producto.

México: Le dimos una calificación de 4, ya que tiene un buen ingreso económico (OCDE), es decir buena capacidad para adquirir el producto. (CIA, 2015)

POBREZA:

Chile: Tiene un porcentaje de 14.4% (2013) le dimos una calificación de 4, lo que significa un nivel de pobreza bajo lo que permite más oportunidad de compra para los consumidores.

México: Tiene un porcentaje de 53,2% (2014) le dimos una calificación de 2, significa un nivel de pobreza alto, menos posibilidades de adquirir el producto en el mercado. (CIA, 2015)

INFLACIÓN

Chile: 4,3% (2015), Se da una calificación de 2 ya que la tasa de inflación está un poco alta, lo que causará que el costo de los productos sean mayores y haya menos posibilidad de compra del producto en el mercado

México: 2,7% (2015), se da una calificación de 5, debido a que la tasa de inflación es baja, lo que genera más liquidez en los consumidores y la posibilidad de compra del producto. (CIA, 2015)

DESEMPLEO

Chile: 6,4% (2015), se le da una calificación de 3 ya que tiene un alto/medio porcentaje de desempleo lo que disminuye la posibilidad de adquisición del producto.

México 4,5% (2015), se le da una calificación de 5 ya que tiene un bajo nivel de desempleo y más posibilidades de adquirir del producto. (CIA, 2015)

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN:

Chile: Se le da una calificación de 5, ya que entre los productos que importas se encuentra el sector de equipos eléctricos, cuyo insumo está dentro del bien manufacturado.

México: Se le da una calificación de 5, Se le da una calificación de 5, ya que entre los productos que importas se encuentra el sector de equipos eléctricos, cuyo insumo está dentro del bien manufacturado. (CIA, 2015)

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN:

Chile: Se le da una calificación de 5, ya que entre los productos que importas se encuentra el sector de equipos eléctricos, cuyo insumo está dentro del bien manufacturado.

México: Se le da una calificación de 5, Se le da una calificación de 5, ya que entre los productos que importas se encuentra el sector de equipos eléctricos, cuyo insumo está dentro del bien manufacturado.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN:

Chile: N/A

México: N/A (CIA, 2015)

BALANZA COMERCIAL:

Chile: (-2.806), se dio una calificación de 2, ya que hubo un déficit en las exportaciones frente a las importaciones con Chile, es decir, somos menos competitivos frente a ellos en el último año.

México: (1,5), se dio una calificación de 4, ya que hubo un superávit en las exportaciones frente a las importaciones, es decir, que somos competitivos en el mercado Mexicano en el último año. (DANE, 2015)

POLÍTICA

Chile: Tiene una calificación de 5 ya que está regido por la republica presidencial al igual que Colombia lo que lleva a cumplir con las normas constitucionales y así entablar negocios de una manera más compatible y ágil.

México: Tiene una calificación de 4 a pesar de ser diferente a Colombia, tiene una buena calificación ya que su política no impide tener relaciones comerciales con este país, hay mejor integridad con el pueblo y permite penetrar más fácil en el mercado. (CIA, 2015)

ACCESO AL MERCADO:

PREFERENCIAS

Chile: Tiene una calificación de 5 ya que partir del 1 de enero del 2012 el ALC entre Chile y Colombia cuenta con el 100% de los productos libre de arancel, gracias a su TLC COLOMBIA-CHILE

México: Tiene una calificación de 5, debido a que se cuenta con un acuerdo llamado G2 (Colombia-México), el cual entro en vigencia desde el año 1995. Acordando una desgravación arancelaria parcial disminuyendo año tras año cierto porcentaje, a lo que hoy tenemos como 0% de pago de aranceles para ambos países. (Legiscomex, 2015)

ACCESO MARÍTIMO

Chile: Se le da una calificación de 5, Chile posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 24 puertos que están habilitados para el manejo de diferentes tipos de carga, lo que permite que el 95% del comercio exterior del país se transporte por este medio. (PROCOLOMBIA, 2015)

México: Se le da una calificación de 5, México, posee una gran infraestructura portuaria que le permite y le facilita sus operaciones comerciales con el resto del mundo, cuenta con 22 puertos ubicados estratégicamente sobre el Océano Atlántico y Pacífico. (PROCOLOMBIA, 2015)

TRANSPORTE:

ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO

Chile: Puesto 46, se da una calificación de 4, el cual representa un alto desempeño en el área aduanera, transporte e infraestructura. (PROCOLOMBIA, 2015)

México: Puesto 54, se da una calificación de 3, lo que significa que tienen un buen desempeño, más sin embargo es necesario invertir más en este aspecto (PROCOLOMBIA, 2015)

INDICE DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS:

Chile: 48%, se da una calificación de 4 ya que gracias a la gran afinidad cultural que se tiene es mejor la comunicación entre negociantes

México: 38%, se da una calificación de 3 debido a que su cultura es más Americana y existen diferencias frente a la cultura latinoamericana.

(BANCO MUNDIAL, 2015)

CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA RELACIONADA CON EL COMERCIO Y EL TRANSPORTE

Chile: Se encuentra en el puesto 63, se le da una calificación de 2 ya que a pesar de que Chile tiene una buena economía, no se ha hecho una alta inversión en cuanto a la infraestructura. (PROCOLOMBIA, 2015)

México: Se encuentra en el puesto 57, se le da una calificación de 4, porque este país cuenta con buena infraestructura lo que facilita el transporte de la mercancía y la agilidad en el comercio. (PROCOLOMBIA, 2015)

DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA LA EXPORTACIÓN (NÚMERO)

Chile: 5 documentos (2014), se da una calificación de 4, debido a las posibles discrepancias en el diligenciamiento de los documentos, lo que conlleva a retrasos en las operaciones internacionales

México: 4 documentos (2014), se da una calificación de 5, ya que son menores los documentos para el cumplimiento de los requisitos exigidos por las entidades reguladoras, lo que lleva a una mayor eficiencia y envío de la mercancía. (BANCO MUNDIAL, 2015)

TIEMPO PARA EXPORTAR (DÍAS)

Chile: Se le da una calificación de 3 ya que tardan aproximadamente 10 días, es decir que es más lento el tiempo de tránsito de la mercancía lo que puede generar más demoras para la entrega final al cliente.

México: Se le da una calificación de 5 ya que tardan aproximadamente 6 días, ya que tarda menos de una semana en llegar la mercancía lo que permite una mayor agilidad en las operaciones internacionales. (BANCO MUNDIAL, 2014)

FACILIDAD PARA LOCALIZAR Y HACER SEGUIMIENTO A LOS ENVÍOS

Chile: Se le da una calificación de 4 ya que hay un buen contacto entre importador y exportador en el momento de alguna novedad o seguimiento de la mercancía.

México: Se le da una calificación de 3 ya que falta un poco más de comunicación satelital, electrónica o verbal entre el comprador y el vendedor acerca del seguimiento a la mercancía. (BANCO MUNDIAL, 2014)

Resultado:

Como resultado en la calificación de cada una de las variables macro se ha concluido que el país más conveniente al cual dirigirnos es México, es un país bastante atractivo debido ya que tienen altos porcentajes en los factores logístico y en el comercio internacional, su economía es estable y sus políticas comerciales ayudan mucho a tener buenas relaciones con Colombia, gracias también al Tratado de libre comercio con el que se cuenta actualmente.

En cuánto el mercado Chileno también puede ser un mercado interesante a futuro, más sin embargo al ser un mercado tan abierto, no sería una buena opción por ahora ya que tiende a orientar su decisión de compra al precio especialmente hacia la oferta oriental (China), lo cual aún no estaríamos preparados para enfrentar un mercado tan grande y

competitivo, pero realizando una planeación estratégica en cuánto se tenga un buen posicionamiento de la marca, se puede llegar a incursionar mercado allí.

3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

En cuanto los consumidores potenciales el mercado meta seleccionado es: Ciudad de México. Como se ha indicado anteriormente es uno de los países que más sufre este trastorno pues es en esta ciudad es donde se concentra más la industria, casi el 100% de la población se encuentran económicamente activa, además es importante tener en cuenta que según informe realizado por el periódico económico ELFINANCIERO indica que el estrés laboral reduce el 13% la productividad, generando más ausentismo en las empresas según encuesta realizada por AON (empresa de seguros para los empleados), De acuerdo con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en México 43 por ciento de los adultos sufre estrés, que a su vez deriva en otras deformaciones como el tecnoestrés, que es un trastorno de quien utiliza por largo tiempo la tecnología, y mobbing, que es hostigamiento psicológico en el trabajo, entre otros.

Durante la presentación de la Encuesta de Salud 2013 de AON México indicó que cada vez más empresas han implementado algún tipo de acción preventiva en su plantilla laboral y es allí donde BUSINESS BIENESTAR S.A.S entra como personaje principal debido a que el producto ofrecido hacia este mercado logrará mitigar los síntomas enfermizos que puede generar el estrés dando un aporte bastante significativo para las compañías, al estar al cuidado de los empleados además como por norma se exige por medio de la Norma en salud ocupacional. (Hernandez A. , 2014)

En cuánto la ubicación geográfica Ciudad de México anteriormente conocida como Distrito Federal, es una entidad federativa mexicana, considerada oficialmente la capital del país. Se encuentra en el valle de México, a una altitud media de 2240 metros. Tiene una superficie de 1495 kilómetros cuadrados, y se divide administrativamente en dieciséis demarcaciones territoriales o delegaciones. Su población es de alrededor de 8.9 millones de habitantes; sin embargo, cuando se considera también la Zona Metropolitana del Valle de México. (CDMX, 2015)

Ilustración 1 Ubicación mercado objetivo



3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios

Teniendo en cuenta la tabla 20 es posible demostrar que la población ocupada dentro del sector secundario es bastante significativa con un margen de hasta 13.108.436 de personas, es decir que abarca hasta el 24.3% de la población laboral dentro del sector manufacturero dentro de todo el país, es importante resaltar que es allí donde hay mayor participación de personal administrativo, donde se exige alto número de horas a laborar durante la semana y un aumento del ritmo laboral sedentario debido a que se está en posición sentada durante una larga jornada de trabajo.

Esta situación abarca un poco más de la mitad de la población ocupada en el país (México) concentrándose con un 50.5% en las ciudades más grandes del país dentro de estas, Ciudad de México, por este motivo es elegido este mercado ya que el producto a ofrecer va dirigido a esas personas, lo que daría un resultado de la cantidad de clientes a los que se desea abarcar poco a poco mediante el crecimiento de la empresa. (INEGI, 2016)

Tabla 20 Cuantificación del mercado meta

Estadísticas	3 trimestre 2016
Población total México	122 433 211
Población ocupada por sector Secundario México	13 108 436
Población total Ciudad de México	8.918.653
Población económicamente Activa Ciudad de México	8.867.614
Horas trabajadas a la semana por la población ocupada (promedio)	43.1
Aporte al PIB	9.3%
Población con algún grado de educación técnico o comerciales	267.754

(INEGI, 2016)

A continuación (TABLA 21) es posible visualizar durante los últimos meses el nivel asalariado de los habitantes de México, lo que significa una vinculación estable en el sector empresarial.

Tabla 21 Ingresos Salariales de los clientes potenciales

Ocupación		Población ocupada según nivel de ingreso, nacional trimestral													
		Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos a		No especificado	
Periodo	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	Personas %	
2015															
I	49806064 100	6657585 13.3	12566245 25.23	10163230 20.41	7638411 15.34	3398061 6.82	3436862 6.90	5945670 11.94							
II	50336088 100	6887590 3.68	12800699 25.43	10720993 21.30	7141682 14.19	3087637 6.13	3725020 7.40	5972467 11.87							
III	50734656 100	6880693 3.56	12844463 25.32	10817118 21.32	7242623 14.28	3244129 6.39	3747915 7.39	5957715 11.74							
IV	51568519 100	7601879 4.74	12668932 24.57	10943574 21.22	7440191 14.43	3247754 6.30	3610957 7.0	6055232 11.74							
2016															
I	50778629 100	7894712 5.55	13788880 27.15	10471419 20.62	6349291 12.50	2973556 5.86	3179679 6.26	6121092 12.05							
II	51433590 100	8017338 5.59	13715977 26.67	10685242 20.77	6485058 12.61	2967349 5.77	3415592 6.64	6147034 11.95							

En el análisis cuantitativo que se hizo en México, más específicamente en la ciudad de México se observa la capacidad adquisitiva que tienen los habitantes, lo cual contrasta con la expectativa de venta que espera tener Business Bienestar S.A.S

Las nuevas tendencias marcan un gran interés en la adquisición de productos que aporten al bienestar de las personas y que a su vez tengan un nivel de desarrollo e innovación, pero que al final tengan un impacto positivo para las personas y es precisamente lo que se quiere lograr con el proyecto de la silla ejecutiva anti- stress. . (Criterio Propio, 2016)

3.5 Mercado Competidor.

En en cuánto la competencia, se visualiza de forma positiva pues no se cuenta con un competidor directo ya que no se ha fabricado una silla con las mismas características (Silla ejecutiva antiestrés con detector de tensión y funciones masajeadoras para la espalda); por el contrario de acuerdo con el análisis de los competidores se han encontrado una competencia indirecta, es decir, empresas que ofrecen servicios de masajes a los

empleados con el fin de bajar la tensión, al igual que sillas ergonomicas que ayudan a la buena postura de el usuario y así mitigar la tensión.

COMPETENCIA 1:

- **Nombre:** T'hai Centro de Armonización Interior.
- **Página web:** <http://www.centrothai.com/>
- **Productos, servicios y precios:**
- **Silla Shiatsu Portátil:** Incluye funda para transportarla, Fabricada en madera, 3 posiciones, Careta Articulable, Garantía por 5 años, Colores disponibles: beige, azul acero y verde botella.
- Costo: \$2.700 Pesos Mexicanos (No incluye IVA)
- **Masaje para Empresas:**

Los altos requerimientos que exigen nuestro mercado laboral, competencia externa, crisis económica han producido efectos negativos en nosotros: Problemas de concentración, Sensación de ansiedad y preocupación, Problemas para dormir, dolores de cabeza y espalda, Tensión muscular, Falta de interés en el trabajo. Se visita la empresa con una Silla ergonómica y un terapeuta, Música y aromaterapia, Es un masaje basado en presiones con los dedos y manos (Shiatsu), el espacio requerido es de 2x2m. Semi privado, no interrumpe los horarios de trabajo, no se requiere aceite, el masaje se aplica sobre la ropa, tiene una duración: 15 a 18 minutos.

- **Costo:** Según el número de personas (Aproximadamente \$400 mexicanos por persona)
- **Ubicación:** Hacienda de San Nicolás Tolentino # 4, Fracc. Bosques de Echegaray C.P. 53310, Naucalpan, Estado de México. (CENTRO THAI, 2016)

COMPETIDOR 2:

- **Nombre:** Tempur
- **Página web:** <http://www.tempur.com.mx/>
- <http://tudescanso.com.mx>

-
- **Productos:**
 - **SILLA DE OFICINA:** Esta silla resulta es la única que cuenta con relleno Tempur®, es extremadamente cómoda, con un sistema único ergonómicamente moldeado que le ofrece un “Doble Respaldo”.
 - La espina dorsal esta soportada por dos respaldos independientes, cada respaldo está montado en un mecanismo que puede doblarse y girar, esta relleno Tempur.
 - **MASAJEADOR:** Una de las funciones es que permite acomodar las pantorrillas y pies en el CirQlation® elegante Elite, logrando vivir una experiencia de relamiento sin igual.
 - Este aparato posee lo último en tecnología en robótica con la vibración calmante; brinda un masaje de pantorrillas pies tridimensional, haciendo que la tensión de esta zona desaparezca.
 - Con un rápido giro de 180 grados rápidamente se convierte en un reposapiés cómodo, haga del CirQlation® elegante Elite un terapeuta de masaje personal.
 - **MASAJEADOR PARA PIES COZZIA CF-7000:** El masajeador de pies Cozzia CF-7000, ayuda aliviar la fatiga en los pies después de un largo día de trabajo; Utiliza bolsas de aire y calor para simular un masaje vigoroso relajante, aportando beneficios saludable muy agradables en su vida, como la mejora de la circulación, el alivio de la tensión y la reducción del estrés.
 - **CLOUD CHAIR:** Golden trae dimensionamiento híbrido a las sillas de levantamiento para la popular Golden Cloud. La nueva silla esta diseñada para personas con una altura de 1.70 m hasta 1.93 m.

Características:

Manufactura Golden

Cada silla de Reclinación y Elevación es hecha a mano en nuestra fábrica usando decadas de experiencia fabricando muebles.

Mas Confort y Seguridad

Diseñada para rendir año tras año usando la tecnología avanzada y está respaldada por la mejor garantía.

Ingeniosa Ingeniería

Silencioso y suave sistema de elevación para brindar un elevación segura.

Smart Tek

En el caso de mal funcionamiento, nuestro patentado sistema de diagnóstico SmartTek permite una rápida solución para que su silla regrese a funcionar.

Sistema de Respaldo por Baterías

(Baterías no Incluidas) Sistema de respaldo diseñado para regresar su silla desde cualquier posición de reclinado a la posición vertical de la silla en caso de falla de corriente.

Precios de referencia de venta en los productos:

SILLA DE OFICINA: USD 1,130,00

MASAJEADOR: \$7.100 MXP (Pesos Mexicanos)

CLOUD CHAIR: USD 2.099

Estrategias de promoción, comunicación y ventas:

Cuentan con propia página web donde pueden contactarse con un asesor, solicitar cotizaciones y hasta diseñar el mueble deseado, también realizan ventas a través de internet con diferentes medios de pago.

Medios de pago: Tarjetas de crédito, efectivo y pagos a través de las sucursales bancarias.

Restricciones:

-
- Promoción exclusiva de Interiores 750, SA de CV. (Distribuidor)
 - Monto mínimo de compra: \$4,500.00 (cuatro mil quinientos pesos 00/100 m.n.), para hacer efectivo este ofrecimiento
 - No aplica con otras promociones

Canales de distribución a través de terceros: Interiores 750 S.A de C.V es una empresa mexicana que fue fundada en 1997. De 1999 al 2013 son distribuidores exclusivos para México, de la marca Tempur®. A partir del 2014, son retailers autorizados Tempur®. También son representantes de las más exclusivas marcas internacionales y ofrecen la línea más completa de los mejores productos para el descanso y bienestar, Cuentan con diferentes puntos de venta en el Estado de México

Ubicación:

- Centro Comercial Santa Fe, 3er. Nivel, local 555, Santa Fe, Cuajimalpa, México, D.F. 05109
- Av. De las Palmas 1065, 3er. Piso Local B, Col. Lomas de Chapultepec Del. Miguel Hidalgo, México, D.F. 11000. (TEMPUR, 2016)
- **COMPETIDOR 3:**
- **Nombre:** Herman Miller
- **Página web:** www.hermanmiller.com.mx
- **Productos y Precios:** Sillas ergonomicas de trabajo, la mejor forma de medir el éxito del diseño de una silla es ver qué tan bien le funciona a las personas que la utilizan.
- Desde la presentación de la primera silla ergonómica del mundo basada en la investigación en 1976 mejoran la manera de como las personas se sientan en el trabajo y seguir siendo líderes en el sector, con características de rendimiento que no se encuentran en ningún otro lugar.
- **AERON CHAIR:** \$729,00 Mexicanos
- **EMBODY CHAIR:** \$1.229,00 Mexicanos
- **EAMES LOUNGE CHAIR AND OTTOMAN:** \$4.935,00 Mexicanos
- **Estrategias de promoción, comunicación y ventas:**

- Compras a través de internet (HermanMiller store) donde es posible diseñar los colores y el material de la silla por medio de la página web y hacer el pedido, además puede visualizarse el estado del pedido en línea.
- **Medios de pago:** Tarjetas de crédito y debito, pago en efectivo
- **Canales de distribución:** Envíos totalmente gratis si la compra es por internet y diferentes puntos de venta
- **Punto de venta propio:** VENTA Y SHOWROOM CD. DE MÉXICO
- Alfonso Reyes 5 (esquina José Vasconcelos), Hipódromo Condesa, Cuauhtemoc
- Mexico City 06170, Mexico

- **Distribución a través de terceros:**

El Palacio de Hierro Polanco, Av. Moliere 222, Col. Polanco, Mexico D.F 2do. piso (Junto al Restaurante Palacio) además compras a través de internet y telefono por medio de la tienda departamental El Palacio del Hierro con un costo adicional minimo o recoger el pedido totalmente gratis en tiendas con servicio Pick Up in store en un tiempo de 3 días hábiles. (HERNAN MILLER, 2016)

Resultados

Tabla 22 Resultado competencia indirecta

COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO
Thai Centro de Armonización Interior	Silla Shiatsu Portátil	\$2.700 MXP
Tempur	Masajeador	\$7.100 MXP
Herman Miller	Aeron chair	\$729,00 MXP

De acuerdo a los precios de los productos de la competencia indirecta. Se puede visualizar que el precio de la silla ejecutiva antiestrés es bastante competitivo (\$5.807,31 MXP) ya que se encuentra en un intermedio entre los 3 productos, que aunque todas las compañías busquen los mismos clientes es importante resaltar la diferenciación en cuánto las características y funciones especiales con las que cuenta frente a los productos y/o

servicios de las demás, éstas son bastantes atractivas para el mercado objetivo. (Criterio Propio, 2016)

3.6 Mercado Distribuidor

Business Bienestar contará con una distribución a través de terceros, donde realizará un contacto con cada uno cumpliendo los requisitos exigidos para distribuir de manera óptima el producto.

En cuánto el empaque del producto, la empresa debe de cumplir con unas normas de etiquetado y empaque bastante exigentes sobre todo en la marcación y la determinación de origen llamada **Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004**.

Esta Norma Oficial Mexicana tiene por objeto establecer la información comercial que deben contener los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio nacional y establecer las características de dicha información.

Información comercial

Requisitos generales

La información acerca de los productos debe ser veraz y describirse y presentarse de forma tal que no induzca a error al consumidor con respecto a la naturaleza y características de los productos.

Información comercial

Los productos sujetos a la aplicación de esta Norma Oficial Mexicana, deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria.

- a) Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.

-
- b) Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI, en el entendido de que, si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad.
 - c) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador.
 - d) La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo, Producto de, Hecho en, Manufacturado en, Producido en, u otros análogos.
 - e) Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.
 - f) Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación anexo, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VEASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACION, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.
 - g) Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

Idioma y términos

La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe:

- a) Expresarse en idioma español, sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. Cuando la información comercial se exprese en otros idiomas debe aparecer también en español, expresarse en términos comprensibles y legibles, de manera tal que el tamaño y tipo de letra permitan al consumidor su lectura a simple vista.
- b) Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su venta o adquisición en condiciones normales, la cual debe aplicarse en cada unidad o envase múltiple o colectivo.

Contenido:

Los productos objeto de esta Norma Oficial Mexicana, cuyo uso, manejo o conservación requiera de instrucciones, deben ir acompañados, sin cargo adicional para el consumidor, de los instructivos o manuales de operación y, en su caso, garantías, los cuales deben contener indicaciones claras y precisas para el uso normal, manejo, conservación, ensamble y aprovechamiento de los productos, así como las advertencias para el manejo seguro y confiable de los mismos.

Los instructivos o manuales de operación adicionalmente deben indicar:

a) Nombre, denominación o razón social del productor nacional, o importador, domicilio fiscal y teléfono de servicio en territorio nacional.

b) Identificación de los productos o modelos a los que aplica.

c) Precauciones para el usuario o consumidor (cuando se trate de un producto peligroso).

d) Cuando proceda, las indicaciones para su instalación, conexión, ensamble o mantenimiento para su adecuado funcionamiento. (Aguilar Romo, 2004)

- En cuánto su embalaje, la carga irá contenedor izada.

A continuación, se realizará un análisis de cada uno con el fin de dar a conocer las características de cada uno y los requisitos que exigen para ser sus proveedores.

DISTRIBUIDOR 1:

- **Nombre:** GAIA Design
- **Página web:** <http://www.gaiadesign.com.mx/>

-
- **Actividad:** Gaia Design es una tienda online de muebles y accesorios de diseño a precios accesibles.
 - **Productos:** Sofás, sillas, cajoneras, cómodas, burros, mesas, escritorios, tapetes, lámparas, textiles y cuadros, en una variedad de estilos, modernos, contemporáneos, clásicos o con un toque retro. Son piezas de madera únicas diseñadas por nuestro equipo creativo y otros jóvenes diseñadores mexicanos.
 - **Precios:** Cuentan con su propia página web para compras online donde muestran su catálogo de productos y precios:
 - **SILLA OFICINA ARMERIA: \$3.299 PESOS MEXICANOS**
 - **SILLA OFICINA PEDREGAL: 3.299 PESOS MEXICANOS**
 - **SILLA OFICINA SAN ANGEL INN: 6.955 PESOS MEXICANOS**
 - **SILLA REPLICA EAMES LOUNGE OTTOMAN-NEGRO: \$15.999 Pesos Mexicanos**

UBICACIÓN:

- Tienda Prado Norte 135, 11000, Lomas Ciudad de México

- **Requisitos para ser proveedores:**

- Portafolio de productos
- Ficha técnica
- Costo-Mayoreo
- Tiempos de entrega

- **Metodos de pago:**

Tarjeta de crédito, Tarjeta débito.

- **GASTOS DE ENVÍO Y ENTREGA DE LOS PRODUCTOS**

Enviaré los productos adquiridos por el Usuario al domicilio especificado por el Usuario para este efecto siempre y cuando dicho domicilio se encuentre dentro del área de cobertura comunicada por Gaia Design.

El tiempo de entrega inicia a partir de la confirmación del pago por parte del banco, plataforma de pagos en línea, o departamento de Crédito de Gaia Design.

Los productos serán enviados y entregados al Usuario por terceros (en lo sucesivo "Empresas Transportadoras"). En virtud de lo anterior, el Usuario acepta someterse para el envío y entrega de los productos a las políticas de entrega de las Empresas Transportadoras mismas que se incorporan por referencia a los presentes Términos y Condiciones de Uso.

El plazo descrito en el Sitio es una estimación. De esta forma, es posible que tal plazo cambie por razones de logística y de fuerza mayor. En la hipótesis de que por cualquier evento fortuito o de fuerza mayor que puedan retrasar la entrega de los productos adquiridos en el Sitio, Gaia Design estará en todo momento exento de cualquier responsabilidad.

En caso de que el Usuario no haya recibido los productos en el plazo declarado por Gaia Design, deberá ponerse en contacto con la Empresa a través de la central de atención al cliente. (GAIA DESIGN, 2016)

DITRIBUIDOR 2:

- **Nombre de la empresa:** OfiMarca, Mobiliario y equipo modular para oficina
- **Página web:** <http://www.ofimarca.com/>
- **Actividad:** Ofrecer los mejores muebles para oficinas, satisfaciendo las necesidades de los clientes.
- **Productos:**
 - SILLÓN PRESIDENCIAL EN MALLA
 - SILLÓN PRESIDENCIAL EN MALLA
 - SIDONIA A
 - KUTNO A

- **Medios de pago:**

- Tarjetas de crédito hasta con 6 meses sin intereses

- **UBICACIÓN**

Av. Patriotismo No.161 Col. Escandón, Miguel Hidalgo, 11800 Ciudad de México,
Distrito Federal, México.

- **Requisitos para ser sus proveedores**

- Catálogos nuevos
- Listas de precios actualizada con buen margen de ganancia
- Imágenes de productos de buena calidad
- Ficha técnica (medida de ancho largo, profundidad, altura de piso a respaldo, peso del producto)
- Medidas completas
- Materiales primarios y secundarios
- Tipo de materia
- Datos completos de proveedor
- Datos fiscales
- Cuentas de depósito
- Tiempos de entrega (OFIMARCA, 2016)

3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.7.1 Comunicación



- Slogan de la Empresa

La clave del éxito:

Blanco: Reflejado en el fondo de el logotipo y en el contenido en las letras del slogan se le asocia en los productos de alta tecnología, para comunicar simplicidad. Se utiliza también para anunciar productos médicos o que estén directamente relacionados con la salud.

Azul: Representa la lealtad, la confianza, la sabiduría, la inteligencia, la fe, la verdad, se le considera un color beneficioso tanto para el cuerpo como para la mente. Retarda el metabolismo y produce un efecto relajante. Es un color fuertemente ligado a la tranquilidad y la calma, objetivos que se desean adquirir a través del producto reflejado en los empleados.

Amarillo: Representa optimismo, innovación del producto, la energía y la fortaleza con que entrara en el mercado.

Rojo: Transmite fuerza y energía

Verde: Representa armonía, crecimiento es recomendable utilizar el verde asociado a productos médicos o medicinas.

Significa la armonía, la naturalidad y el crecimiento de la empresa, además estabilidad y resistencia.

Violeta: Usado para calmar y apaciguar, representa una marca creativa, imaginativa y sabia.

Negro: Representa autoridad, fortaleza e intransigencia ya que el producto será dirigido a empresas y personas laboralmente activas como profesionales de puestos administrativos, se requiere un toque de prestigio y seriedad (Significado de Colores, 2016)

En cuanto al empaque no se tendrá un diseño exclusivo, debido a que no es un producto donde sea necesario la exhibición a través de éste, por el contrario es más llamativo sin un empaque, por esta razón se demostrará a través de internet o exhibición en almacenes especializados. El logotipo fue realizado por una diseñadora gráfica, cuyo costo fue de \$30.000

Nombre comercial de el producto: INCORELAX

3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

- **Ferias comerciales:** Participar en las ferias comerciales que se realizan en México con el fin de dar a conocer el producto, buscar nuevos distribuidores, realizar una estrategia de vigilancia tecnologica y conocer como esta actuando el mercado, cual es la tendencia ahora y que prácticas esta realizando la competencia.

Entres estas se encuentran:

EXPOMED MÉXICO 2017:

Sectores: Medicina, Mobiliario, Salud, Servicios, Tecnología.

Periodicidad: Anual

Público: Profesional

Es el escenario más importante en el país que reúne a las principales empresas y marcas especializadas en innovación y tecnología para el equipamiento, acondicionamiento y reingeniería de instituciones de salud públicas y privadas, en un ambiente de negocios en el que participan directivos, ejecutivos con posiciones de liderazgo, tomadores de decisión y líderes de opinión, logrando ser la red de negocios más grande de México que genera la apertura de nuevos mercados a nivel internacional así como el intercambio de productos y formación de sociedades para las empresas participantes.

EXPO OFICINAS & FACILITES MEXICO: LA FERIA

Sectores: Construcción, decoración, herramientas, mobiliario y tecnología

Periodicidad: Anual

Público: Profesional

Evento que brinda soluciones para la gestión de oficinas y la administración de inmueble

Expo Oficinas & Facilities contará con un espacio de exposición y un área de conferencias especializadas.

En esta expo se reúnen:

- Iniciativa privada
- Cámaras y asociaciones
- Dependencias gubernamentales

Expo Facilities ofrece soluciones para mejorar la ergonomía de las áreas de trabajo, reduciendo su impacto ambiental, desarrollando edificios inteligentes,

integrando instalaciones sustentables, entre otros temas que son de interés de quienes administran un edificio.

El piso de exposición brinda las mejores ofertas y promociones de todos los insumos necesarios para la operación y mantenimiento de cualquier oficina, así como de las soluciones integrales de tecnología para la gestión de inmuebles. (NFERIAS, 2016)

Página web: Internet le brinda la capacidad de estar siempre disponible en cualquier lugar y en cualquier momento, comunicar la filosofía de la empresa (valores, posicionamiento y productos), adecuando el contenido a los intereses del mercado, oportunidades de negocio y, sobre todo, a las necesidades del cliente.

Sus beneficios son:

- La información publicada en Internet es permanente porque está siempre disponible para ser consultada, las 24 horas del día durante todo el año.
- La información publicada en Internet es instantánea ya que al momento de ser publicada, puede llegar en cuestión de segundos a cualquier servidor de la red en cualquier lugar del mundo.
- A diferencia de otros medios masivos de comunicación, este medio es interactivo. Es decir, las personas que visitan una página Web adquieren conocimiento de los servicios de la empresa y pueden ponerse en contacto de una forma eficiente y sin importar distancias ni horarios.
- Amplía su mercado desde un nivel local hasta un nivel nacional o internacional.
- Puede ofrecer detalladamente sus productos y servicios, independientemente de que los clientes deban llamarle por teléfono o visitar su negocio para comprarlos.
- Puede dar a conocer y difundir la dirección de su empresa, oficinas, locales o tiendas, sus números de teléfono, fax y su dirección de correo electrónico, para que sus clientes lo contacten fácilmente.

-
- Una página Web permite ahorrar en publicidad, evitando tener que reimprimir o rehacer, como sería el caso con guías y folletos impresos. Y la última pero principal característica es que una página Web permite aumentar el número de clientes y el volumen de ventas de su empresa. (IT SOLUTIONS, 2016)

Se realiza la cotización con la empresa Natdesign por un costo de: \$60.000

En cuánto el costo de la feria de países, se informará en el posterior estudio de comercio exterior.

- **3.8 Plan de Ventas**

A través de este proyecto se busca atender una demanda promedio de entre 500 a 700 sillas mensuales para esto utilizaremos la siguiente estrategia:

Para la distribución y venta del producto, se contactara a dos distribuidores en la ciudad de México ya que este será el mercado objetivo, a los distribuidores se les mostrara los beneficios y cualidades del producto por medio de demostraciones con sus empleados, luego de que ellos evidencien las cualidades del mismo se realizaran exhibiciones y demás actividades de promoción que se llevaran acabó en sus instalaciones, así mismo cuando se obtenga el reconocimiento y se genere a necesidad de nuestro producto, abasteceremos mensualmente a los distribuidores de 500 a 700 sillas mensualmente.

Por otra parte se contara con una página web en la cual los clientes nos podrán contactar directamente, para asesorarlos sobre inquietudes acerca del producto y recalcarles ls excelentes grandezas de la silla. (Criterio Propio, 2016)

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

El Grupo de los Tres (G-3), fue negociado por Colombia, México y Venezuela. Originalmente formulado en el marco del Proceso de Paz de Contadora, la decisión de

negociar un tratado de libre comercio se anunció durante la Quinta Conferencia Ministerial entre los países de Centroamérica, los Estados Miembros de la Comunidad Económica Europea y los países del Grupo de Contadora celebrada en San Pedro Sula, Honduras el 28 de febrero de 1989. Se formuló un Plan de Acción emitido el 12 de marzo de 1989.

Durante la Cumbre Presidencial del G-3 del 17 de julio de 1991 los países acordaron un Memorándum de Entendimiento delineando las reglas de las negociaciones.

El tratado de libre comercio G-3 se suscribió el 13 de junio de 1994 y se registró en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) como un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No 33.

Vale la pena aclarar que la negociación se efectuó Colombia–México y Venezuela–México, ya que la relación Colombia–Venezuela se regía por la normatividad de la Comunidad Andina.

La primera reducción del arancel empezó el 1 de enero de 1995 y las 9 etapas adicionales, se aplicaron desde el 1 de julio de 1996 hasta el 1 de julio del 2004.

Sin embargo, el G-3 pasó a ser G-2 cuando el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, anunció formalmente su salida del grupo argumentando que el tratado no salvaguardaba los intereses de su país y que ahora los esfuerzos se concentrarían en lograr el ingreso al Mercado Común del Sur (Mercosur).

El 31 de mayo del 2006, Venezuela presentó formalmente la solicitud de denuncia al ACE 33, por Nota No.II.2.UE.E1/Rep de fecha 25/05/2006 (CR/di 2261), que surtió efecto a los 180 días de la notificación a las partes suscriptoras y a la Secretaría General (19 de noviembre del 2006).

En agosto de 2009 y luego de dos años de negociaciones, Colombia y México acuerdan profundizar el tratado.

Como consecuencia, el 8 de abril del 2010, suscriben cinco decisiones que mejoran las condiciones de acceso de varios productos nacionales de los sectores de la industria y del agro.

El último protocolo entro en vigor el 2 de agosto de 2011 en donde se modifican las reglas de origen y se adicionan nuevos programas de desgravación con el ánimo de actualizar la reglamentación del Acuerdo.

Firma: 13 junio 1994

Vigencia: 01 enero 1995

Denuncia: Por parte del Gobierno de Venezuela, 22 mayo de 2006

(Legiscomex, 2015)

Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)

La Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi, creada por el Tratado de Montevideo de 1980 (TM80), es el mayor grupo latinoamericano de integración. Actualmente, está compuesta por 13 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La adhesión de Nicaragua fue aceptada el 11 de agosto de 2011, pero se constituirá en país miembro de la Asociación cuando cumpla las condiciones establecidas para ello.

A partir de 1990 estos países han firmado diferentes acuerdos de integración, entre los cuales se destacan aquellos que tienen como objetivo llegar al libre comercio de bienes. Algunos de estos acuerdos son: el subregional entre la Comunidad Andina y el Mercosur y los bilaterales de Chile con Colombia, de México con Colombia, de Ecuador con Venezuela, de México con Chile y Bolivia, del Mercosur con Bolivia y Chile, entre otros.

Origen, sede y objetivos

La Aladi, con sede en Montevideo, Uruguay, fue el resultado de la transformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Alalc, constituida por los mismos países en 1960, salvo Cuba, que tenía el objetivo de llegar a una zona de libre comercio en un plazo predefinido mediante negociaciones exclusivamente multilaterales. Al firmar el TM80 constitutivo de la Aladi, esos países fueron más ambiciosos en el proceso de integración, extendiéndola a materias no comerciales, con el objetivo final de constituir un mercado común latinoamericano. Con mayor realismo, fueron adoptando nuevos mecanismos con flexibilidad en el modo y los tiempos para cumplir el nuevo objetivo final mediante aproximaciones sucesivas.

Mecanismos

El TM80, sin descuidar el aspecto multilateral del proceso, a través de la preferencia arancelaria regional, PAR, de los acuerdos de alcance regional y la adopción de normas comunes, también estableció los acuerdos de alcance parcial, que pueden ser celebrados por algunos de los Países miembros, incluyendo acuerdos comerciales, de complementación económica, de promoción del comercio, agropecuarios, entre otros, pudiendo cubrir sectores tales como: el transporte, la ciencia y la tecnología, normas técnicas, el turismo, el pago de las operaciones comerciales, el medio ambiente y la cultura.

El TM80 también estableció acciones en favor de sus Países miembros de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay. De igual manera, permite la celebración de acuerdos con países centroamericanos y caribeños.

Alianza del pacífico

Aunque la Alianza del Pacífico no fue concebida como un TLC, tiene un componente comercial clave, con el que se busca el desarrollo de encadenamientos productivos entre Chile, Colombia, México y Perú, a fin de ser más competitivos en mercados como el de Asia Pacífico. Sin embargo, sectores como el agrícola temen las consecuencias que este acuerdo pueda traer a algunos productos.

Lo primero que hay que tener claro para empezar a hablar sobre la Alianza del Pacífico

(AP) es que no es un Tratado de Libre Comercio (TLC), sino un mecanismo de articulación política económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (Mincomercio), “El principal objetivo de la AP es conformar un área de integración profunda que busca generar condiciones de crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, con el fin de lograr una inserción efectiva en otras regiones, particularmente en Asia Pacífico, que se perfila como eje fundamental de la economía mundial de este siglo”.

En el caso particular de Colombia, mediante la AP se pretende acelerar la inserción a los mercados asiáticos y reducir su vulnerabilidad frente a crisis económicas internacionales, a través del desarrollo de tratados en bloque en los que participarán naciones como Chile o Perú que ya cuentan con una relación histórica con esta zona económica.

En ese orden de ideas, la AP tendrá un alcance mayor que los TLC anteriormente suscritos por estos países (Chile, Colombia, México y Perú cuentan entre sí con acuerdos comerciales previos a la Alianza) y promoverá el desarrollo de más encadenamientos productivos, que permitan consolidar cadenas globales de producción en los países signatarios, con el fin de hacer un mayor aprovechamiento de las oportunidades comerciales que existen en el mercado asiático.

De acuerdo con la información de MinCIT, la negociación del tópico de comercio e integración comprende cinco subgrupos:

- Desgravación arancelaria: aunque la mayoría de los productos de estos países ya se encuentran liberalizados, debido a los acuerdos previos efectuados por estos países, busca incorporar al Acuerdos de bienes, aquellos que aún no se benefician del libre acceso arancelario. De esa manera, se espera que desde la entrada en vigencia de la AP, el 90% de los bienes quede liberalizado en los cuatro países y el 10% restante en el mediano plazo.

-
- Reglas de origen: busca lograr un mayor acceso de bienes, mediante un capítulo de Origen que contenga normas más sencillas y claras, que facilite a los sectores productivos el aprovechamiento de la AP. Así mismo, que las empresas tengan la posibilidad de abastecerse de materias primas de la región y así fomentar la acumulación de origen entre las partes.
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias: se busca avanzar en procesos de admisibilidad sanitaria y fitosanitaria, con el fin de profundizar las disciplinas (regionalización, armonización, equivalencia, evaluación del riesgo, transparencia, comité MSF, consultas técnicas y cooperación técnica) y mejorar los niveles y estándares para el acceso de bienes entre los países de la Alianza y hacia terceros.
 - Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC): pretende lograr un acceso efectivo a los demás mercados de la AP, mediante la eliminación de barreras al comercio, ya que esto podría significar una mayor proyección de Colombia hacia terceros mercados, en especial los asiáticos.
 - Facilitación al comercio y cooperación aduanera: en este subgrupo se establecen medidas a nivel aduanero que faciliten el movimiento de bienes y la cooperación, que permitan el intercambio de información entre aduanas para prevenir, investigar y sancionar las operaciones contrarias a la legislación aduanera. (Legiscomex, 2015)

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Posición Arancelaria en Colombia: 9019.10.00.00.

Posición Arancelaria en México: 9019.10.02

Se debe tener presente que para obtener un beneficio arancelario a la hora de entrada al país destino, en este caso México, debe de presentarse ante la DIAN un certificado de origen donde busca no confundir la procedencia y que cumpla con todos los requisitos como productor nacional colombiano y así llegar al mercado objetivo de una manera más competitiva, siendo

así se entraría a México bajo un arancel del 0% tal como lo muestra la siguiente tabla (tabla 17)

Tabla 23 Preferencia arancelaria para México

Preferencias otorgadas por Colombia a México			
País Beneficiario	Tipo de Preferencia	Valor	Observaciones
90191000 - Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia			
México	Gravamen Preferencial Acordado Ad-Valorem	0.00	Sin Observaciones

(ALADI, 2016)

Ahora bien, en caso de no entrar al beneficio presentando el Certificado de origen, ingresaríamos a México con un porcentaje de arancel del 10%, lo cual no es muy competitivo para la empresa. Por este motivo es que se deben aprovecharse las buenas que existen entre Colombia y México, ya que al no pagar ese porcentaje de arancel el precio será mucho más atractivo para el cliente

Tabla 24 Impuesto general de importación

Item Arancelario	Glosa	Descripción Gravamen	Ad-Valorem
90191002	Aparatos de masaje, eléctricos.	Impuesto General de Importación	10.00

(ALADI, 2016)

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

NORMA Oficial Mexicana NOM-J-115-1988

OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACION

La presente norma oficial tiene por objeto establecer las especificaciones y métodos de prueba de seguridad y funcionamiento que deben cumplir los aparatos que tienen incorporados motores eléctricos alimentados con una tensión de $127 \pm 10\%$ V c.a., y que están provistos principalmente para funciones de masaje.

Debe entenderse por carga normal la obtenida cuando el aparato funciona en las condiciones siguientes:

Los aparatos de masaje portátiles deben ponerse en funcionamiento durante 20 min sin otra carga exterior que la resultante por la cabeza de masaje.

Los aparatos de masaje previstos para ser utilizados debajo de los pies de una persona sentada, se ponen en funcionamiento continuo sin carga hasta obtener las condiciones nominales de operación, inmediatamente después se carga la plataforma o bandeja del aparato con una masa de 5 kg, repartida regularmente sobre una superficie de 10 cm x 30 cm.

Los aparatos de masaje previstos para ser utilizados debajo de los pies de una persona de pie, se ponen en funcionamiento continuo sin carga hasta obtener las condiciones nominales de operación, inmediatamente después se carga la plataforma o bandeja del aparato con una masa de 80 kg, regularmente repartida sobre una superficie de 10 cm x 30 cm.

Los cinturones de masaje se ponen en funcionamiento continuo sin carga hasta obtener las condiciones nominales de operación, inmediatamente después se carga el cinturón con una fuerza de 200 N (20 kgf) aplicada horizontalmente por intermedio de un cilindro de tambor, de manera que el cinturón forme un lazo simétrico.

Los cojinetes de masaje previstos para ser utilizados como asiento de una persona se ponen en funcionamiento continuo sin carga, hasta obtener las condiciones nominales de operación, inmediatamente después se coloca el cojinete entre dos capas de fieltro de 25 mm de espesor cada una y de una masa con una densidad superficial de $4 \pm 0.4 \text{ kg/m}^3$, que rebasen, por lo menos, 15 cm los bordes del cojín y cargándose éste con una masa de 80 kg, regularmente repartida sobre una superficie de 10 cm x 30 cm.

Las sillas de masaje se ponen en funcionamiento continuo sin carga, hasta obtener las condiciones nominales de funcionamiento.

ESPECIFICACIONES

Requisitos de seguridad

Los aparatos de masaje deben cumplir con las especificaciones correspondientes a la NOM-J-152

Tensión nominal

La tensión nominal a la que deben trabajar los aparatos para masaje que cubre la presente norma debe ser 127 V c.a., debiendo operar satisfactoriamente y soportar las variaciones de tensión de línea si éstas no exceden $\pm 10\%$ de dicho valor.

Frecuencia de operación

La frecuencia de operación a la que deben trabajar los aparatos de masaje, debe ser 60 Hz.

NOTAS DE LA TABLA

NOTA 1 Enmienda o corrección

Es aplicable todo el capítulo de "notas generales para las pruebas". Si se han repetido las pruebas de "uso prolongado" es necesaria una muestra adicional.

NOTA 2 Enmienda o corrección

El incremento de temperatura de las partes, las cuales durante su uso normal están en contacto con la piel o que son sujetas con la mano, no deben exceder los límites especificados para las agarraderas, las cuales en uso normal son continuamente sujetadas. El incremento de temperatura de dichas partes se determina para cada accesorio que vaya a usarse con el aparato.

NOTA 3 Enmienda o corrección

Los aparatos de masaje se ponen a funcionar durante 10 min. y después se deja reposar durante 50 min. El aparato se somete a 100 de dichos ciclos a una tensión de alimentación igual a 1.1 veces la tensión nominal y a otros 100 ciclos a una tensión de alimentación igual a 0.9 veces la tensión nominal.

NOTA 4 Enmienda o corrección

Las tensiones de prueba a aplicarse deben ser:

1000 V para aislamientos funcionales

2750 V para aislamientos suplementarios

No desconecte los capacitores durante la prueba a 1000 V.

NOTA 5 Enmienda o corrección

La carga más baja posible se obtiene al poner a funcionar el aparato después de la remoción de las partes desmontables que puedan influenciar la carga.

NOTA 6 Enmienda o corrección

El aparato no debe llegar a alcanzar incremento de temperatura mayor a 423 K (150°C) sobre cualquier superficie externa la cual puede ser colocada sobre un material combustible; no debe existir en esa parte ninguna deformación del recinto en una área tal que perjudique el cumplimiento con estos requisitos y no debe haber emisión de metal fundido.

Su cumplimiento se determina poniendo a funcionar el aparato hasta alcanzar una temperatura constante.

Se considera que los aparatos de masaje no cuentan con partes móviles sujetas a ser atoradas.

NOTA 7 Enmienda o corrección

Deben aplicarse golpes con una energía de impacto de 0.5 N (5 kgf) sólo en aquéllas partes del aparato que puedan golpearse contra el suelo al ser soltados.

Para las otras partes, el resorte del martillo se ajusta de una manera tal que el producto de la compresión en milímetros y la fuerza ejercida en Newtons, sea igual a 700, la compresión debe ser aproximadamente 17 mm. Con este ajuste la energía de impacto debe ser 0.35 ± 0.05 N (3.5 ± 0.5 kgf).

NOTA 8 Enmienda o corrección

La clasificación de los aparatos de masaje es de acuerdo a su protección contra choque eléctrico, y se encuentra indicada en el punto 4 de esta norma.

NOTA 9 Enmienda o corrección

Los aparatos de masaje deben contar con un interruptor en el circuito de alimentación.

NOTA 10 Enmienda o corrección

Los aparatos de masaje no deben contar con un orificio de entrada al aparato.

Las entradas de los aparatos para dar masaje deben tener una corriente nominal de por lo menos 1 A. Si el cordón incluye un cordón de oropel bipolar plano, el aparato debe contar con una entrada de aparato en miniatura.

NOTA 11 Enmienda o corrección

El cordón de los aparatos de masaje no debe ser más ligero que el cable flexible aislado equivalente de cloruro de polivinilo.

NOTA 12 Enmienda o corrección

Los cables y cordones flexibles no removibles deben tener una longitud de por lo menos 1.7 m.

Los cordones de oropel bipolar plano incorporados dentro del conjunto de cordones y los cordones flexibles no removibles que tengan una área de sección transversal nominal no mayor de 0.5 mm³, deben tener una longitud no mayor de 2 m.

Su cumplimiento se verifica por medio de la medición de la longitud del cable o cordón, entre el punto en donde el cable o cordón o el dispositivo de protección del cordón, entre el aparato o conector y la entrada a la clavija.

NOTA 13 Enmienda o corrección

Los aparatos para dar masaje pueden usarse para la conexión de los conductores externos, conexiones soldadas, energizadas o similares, con tal de que aquellas terminaciones soldadas, ya sea que el conductor esté fijado cercano al lugar soldado o se cuente con barreras de manera que las distancias de corrimiento y las distancias de guarda no se vean reducidas a menos del 50% del valor especificado en el capítulo "distancias de corrimiento, distancias de guarda y distancias a través de aislamiento" de la NOM-J-152, permitan que el conductor sea del tipo deslizante.

NOTA 14 Los requisitos para aquellos tornillos que probablemente vayan a ser apretados por el usuario y que tengan un diámetro nominal menor de 3mm, deben enroscarse en partes metálicas, esto no es aplicable a los tornillos que fijan la cubierta siempre y cuando no sea necesario accionar estos tornillos cuando se sustituya el cable o cordón flexible.

MUESTREO

Cuando se requiera el muestreo para una inspección, este podrá ser establecido de común acuerdo entre fabricante y consumidor, recomendándose el uso de la NOM-Z-12. Para efectos oficiales el muestreo estará sujeto a las disposiciones reglamentarias de la inspección que se efectúe.

METODOS DE PRUEBA

Prueba de requisitos de seguridad

Estas pruebas las deben pasar satisfactoriamente los aparatos de masaje según lo establece la NOM-J-152 en los capítulos e incisos que se muestran en la tabla 1 de esta norma, tomando en cuenta las enmiendas o correcciones indicadas en las notas a la misma tabla.

MARCADO

Los aparatos de masaje deben marcarse en forma indeleble y legible como mínimo con los siguientes datos:

- Nombre o razón social del fabricante.
- Tensión nominal (V)
- Potencia (W)
- Frecuencia (Hz)
- La leyenda "Hecho en México"
- Símbolo de autorización para la fabricación, venta y uso NOM.

4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora

Como ya se estipulo en la capacidad de producción de 960 sillas mensuales, teniendo en cuenta este dato y haciendo el ejercicio de cubicación en un contenedor de 40 pies es posible transportar 261 sillas por contenedor produciendo bajo este término establecido y de manera mensual, se podrían enviar 4 contenedores para un cumplimiento del abastecimiento en cuánto los perdidos de los distribuidores del exterior.

4.5 Participación en Ferias Especializadas

Tabla 25 Costos feria Internacional Expo Oficinas & Facilities México

Concepto	Descripción del servicio	Costo
Espacio de exposición	STAND - ALL IN 3x3 = 9m2	\$4,131.00 USD
	Incluye: Paredes laterales estándar (Octanorm)	
	Antepecho con el nombre de la empresa	
	1 Lámpara tipo slimline de 2 X 38 W	
	1 Contacto eléctrico 1000w	
	Alfombra	
	1 Mesa , 2 Sillas	
	1 Revistero	
	1 Cesto de basura	
	3 Gafetes por empresa	
Descripción de su empresa en el directorio de expositores		
COSTO TOTAL	Por metro cuadrado \$459.00 USD	\$4,131.00 USD

Debe tenerse en cuenta que para participación de las ferias internacionales, se realizarán de manera anual, realizando la primera antes de ser constituida la empresa, pues lo que se quiere llegar hacer como prioridad es dar a conocer el producto en el mercado internacional, para esto se destinarán dos personas a cargo para el viaje y la exposición de el producto, en este caso, la coordinadora de comercio exterior junto con la analista de mercadeo internacional, quienes se encargarán de asistir a la feria en búsqueda de nuevos clientes y distribuidores que ayuden al crecimiento de la empresa.

Los costos generados como gastos de representación, los cuales correrán por cuenta de la empresa para los dos empleados.

- **Viáticos:** \$ USD 2.500
- **Hospedaje:** COP 1.863.365 (Booking.com, 2016)
- **Pasajes u otro Transporte: Avianca:** \$1.420.100 ida y regreso MDE-CIUDAD DE MÉXICO (TiquetesBaratos.com, 2016)
- **Salario Personal:** \$1.500.000

4.6 Rutas de Acceso

Ruta Marítima: Se considera que el medio de transporte más adecuado para ser transportada la mercancía es vía marítima, pues es allí donde se tiene mayor oferta en cuánto las tarifas, además que no existen restricciones en cuánto el peso o el volumen, el tiempo de tránsito desde el Puerto de Cartagena al Puerto de Veracruz es de aproximadamente 6 días y 7 días de frecuencia, siendo éste el de menor tiempo en comparación de otras aduanas de salida. En la siguiente figura puede visualizarse

Ilustración 2 Ruta Marítima Puerto Cartagena, Colombia-Veracruz, México



4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación

Business Bienestar tendrá un lote estándar de venta entre 500 a 700 sillas de forma mensual, teniendo en cuenta la capacidad productora de 1000 sillas al mes , teniendo como resultado 960 sillas como producto para su exportación, dejan un stock de seguridad de 40 sillas mensuales, éste irá variando todo depende del crecimiento porcentual de la compañía, para esto es necesario establecer una estrategia logística, donde uno de los procesos será establecer un cronograma de pedidos, donde intervendrán el área de compras, producción y comercio internacional, fijando las fechas de compras, producción, cargue y cierres físicos a la exportación asegurando que la mercancía se entregue en el justo a tiempo.

Se realizó la solicitud de cotizaciones vía marítima para la carga siguiente carga de exportación

Cotización 1: MAREX CARGO SOLUCIONES CONFIABLES

En atención a su amable solicitud, en el adjunto estamos enviando cotización y liquidaciones para el transporte de sus mercancías en la ruta solicitada.

Esperamos que esta información sea de gran utilidad y manejo para su empresa. Cualquier información adicional por favor no dude en contactarse.

Tiempo de tránsito: 6 días

Tabla 26 Cotización y Liquidación de costos de Exportación

Producto Commodity	Sillas electrónicas
TRM	2.900,00
Incoterm	DDP
Tipo de contenedor	40'ST
Origen	Colombia
Destino	México
Puerto de origen // POL	Cartagena
Puerto de Destino // POD	Veracruz

ITEM	MONEDA	CONTENEDOR 40	COMENTARIOS
Valor factura Comercial	USD	86130	
Transporte terrestre en Colombia	USD	655,17	
Valor Pedido FOB	USD	86.785,2	

Agencia de aduana			
Agenciamiento	USD	500,00	Aproximadamente
Gastos en puerto	USD	1034,48	Estimados
TOTAL ADUANA		1.534,48	

Gastos del flete internacional	Valor en USD	CONTENEDOR 40	
Manejo	USD	50,0	
MEX Rule	USD	30,0	
Doc free	USD	60,0	
Flete internacional	USD	650,0	
BAF Combustible //	USD	Incluido	
Seguro	USD	520,7	0,3%
Valor Pedido CIF	USD	1.310,7	

Gastos Naviera Destino			
THC	USD	200,0	
Liberación	USD	300,0	
Valor Pedido DAT	USD	500,0	

***La mercancía en puerto es recibida por la agencia de aduanas y se inicia el proceso de nacionalización

Aduana en destino	Valor en USD		
Gasto en destino	150,00		
Aduana	1.500,00		
TOTAL ADUANA DESTINO	1.650,00		
Tributos aduaneros	Valor en USD	%	
Arancel	10%	17576,04	
DTA	0,8%	1406,08	
VAT	16%	31158,79	
TOTAL TRIBUTOS		50.140,91	
Transporte terrestre en Destino	1.200,00		
TOTAL	1.200,00		
TOTAL FACTURA	143.121,3		

Tabla 27 Cotización KELLY FREIGHT SYSTEMS S.A.S

ITEM	MONEDA	CONTENEDOR 40	COMENTARIOS
Valor factura Comercial	USD	86.130,0	
Transporte terrestre en Colombia	USD	1.344,8	
Valor Pedido FOB	USD	87.474,8	
Agencia de aduana			
Agenciamiento	USD	335,5	Aproximadamente
Gastos en puerto	USD	130,0	Estimados
TOTAL ADUANA		465,5	
Gastos del flete internacional	Valor en USD	CONTENEDOR 40	
Manejo	USD	60,0	
Doc. Fee	USD	50,0	
Flete internacional	USD	1.500,0	
Combustible // BAF	USD	Incluido	
Seguro	USD	612,9	0,35%
Valor Pedido CIF	USD	2222,9	
Gastos Naviera Destino			
DTHC	USD	150,0	
Liberación	USD	1.800,0	
Valor Pedido DAT	USD	1.950,0	

***La mercancía en puerto es recibida por la agencia de aduanas y se inicia el proceso de nacionalización

Aduana en destino	Valor en USD		
Data transmisión	50,0		
Aduana	300,0		
TOTAL ADUANA DESTINO	350,0		
Tributos aduaneros	Valor en USD	%	
Arancel	10%	17.629,3	
DTA	0,8%	1.410,3	
VAT	16%	31.253,3	
TOTAL TRIBUTOS		50.292,9	

Inland	Valor en USD		
Transporte terrestre en Destino	1.500,0		
TOTAL	1.500,0		

TOTAL FACTURA DDP	144.256,1		
--------------------------	------------------	--	--

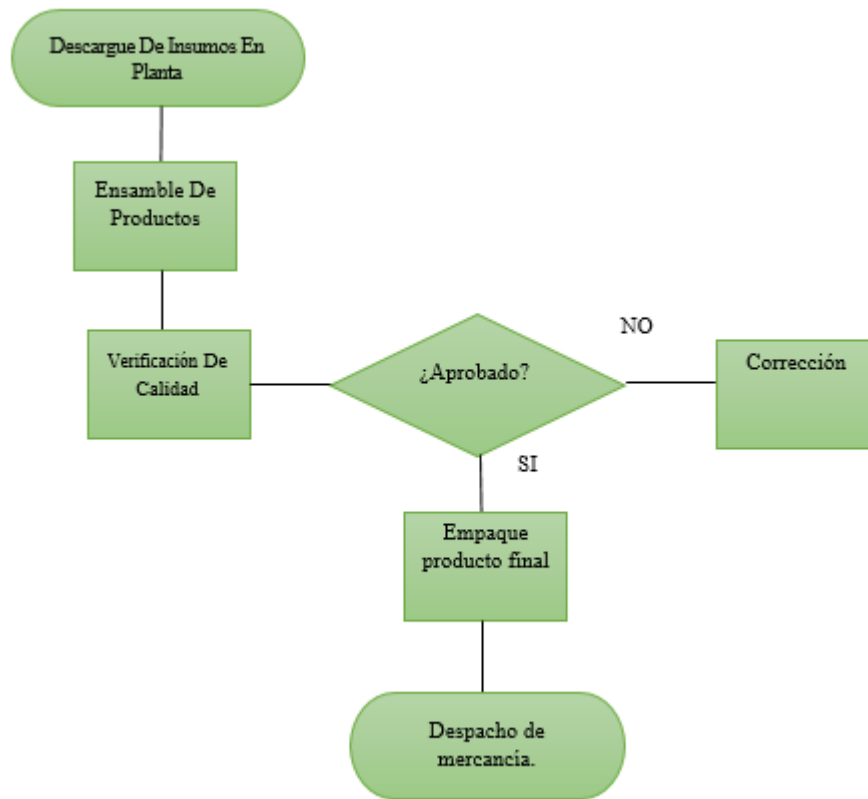
CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Descripción del proceso de producción:

Para dar inicio al proceso de ensamble y empaque de la mercancía y para posteriormente proceder al despacho de ésta se realizan los siguientes pasos.

1. Los auxiliares de descargue se encargan de descargar la mercancía en la bodega con el fin de obtener los insumos necesarios para adquirir el producto terminado, para esto los proveedores tanto el que suministra la silla Ingo como el cojín masajeador y medidor de estrés, son puestos a disposición del comprador en la empresa para su respectivo ensamble, el tiempo estimado en el desplazamiento de los proveedores a la empresa es de 1 hora aproximadamente.
2. Después el auxiliar de ensamble se encarga de realizar el pegado entre la silla y el cojín esto con un pegamento de contacto líquido llamado KONTAKT fácil de aplicar y que permite pegados de contacto de acción rápida, éste proceso por cada silla tarda un tiempo aproximado de 20 minutos.
3. Posteriormente se pasa al Auxiliar de revisión quien se encarga de verificar y realizar las pruebas técnicas pertinentes para asegurar el buen funcionamiento de la silla ya con el cojín incorporado con el fin de garantizar una excelente calidad, en un tiempo aproximado de 20 minutos.
4. Con el fin de proteger la mercancía se realiza el empaque en cajas de cartón con medidas largo: 76cm, ancho 40 cm, alto 67 cm, reutilizando las suministradas por el proveedor MUMA, esto consta de un tiempo estimado de 20 minutos por unidad, se debe tener presente que la silla se empaqueta desarmada y se hace entrega del manual de instrucciones para el momento del armado.
5. Para finalizar se realiza el cargue de la mercancía al contenedor a través del auxiliar de Cargue y despacho utilizando un montacargas, esto en un tiempo aproximado de 4 a 6 horas cargando un contenedor de 40'.

Ilustración 3 Diagrama de flujo de proceso de producción



5.2 Capacidad de producción

El tiempo establecido para el área de producción serán 8 horas al día en un horario de 8:00 am a 5:00 pm de lunes a viernes, no se laborará fines de semana ni festivos, además se debe de tener en cuenta que se contratarán 2 auxiliares para cada proceso y de acuerdo a esto se proyecta una capacidad de producción mensual de la siguiente manera dejando un stock de 40 sillas mensuales aproximadamente.

Proveedor Elegido	Insumos suministrados	Tiempos de ensamble	Tiempos Revisión	Tiempos Empaque	Silla terminada Auxiliar (1)	Silla terminada Auxiliar (2)	Total Sillas terminada Mes
MUMA	1000 sillas x mes	20 minutos por silla	20 minutos por silla	20 minutos por silla	480 silla	480	960
ASC Electrónica S.A	20 cojines x día						

5.3 Plan de Producción

Para el plan de producción se debe tener en cuenta:

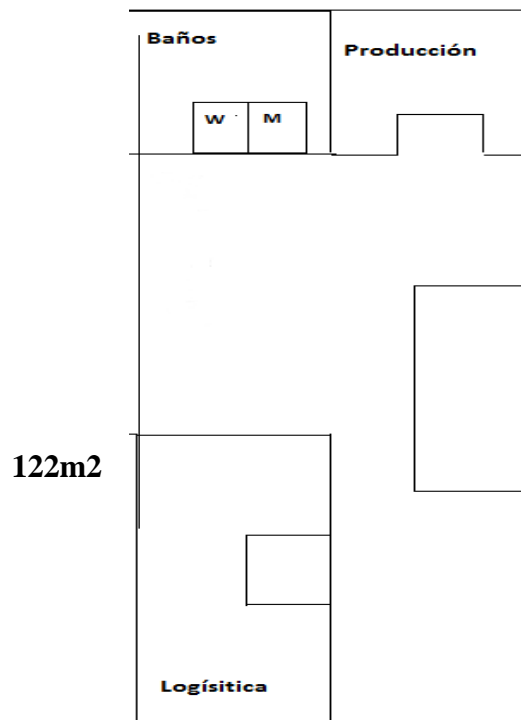
- ✓ Proveedor MUMA (silla) tiene capacidad de producción 1.000 sillas mensuales
- ✓ Proveedor del cojín cuenta con capacidad de producción de 1000 cojines mensuales

De acuerdo a esto se debe tener en cuenta además que para todo el proceso de producción se contarán con dos Auxiliares de ensamble, 2 Auxiliares de calidad y 2 Auxiliares de empaque.

Cada auxiliar se toma 20 minutos para realizar su proceso, haciendo en una hora 3 sillas, al día realizaría un lote de 24 sillas, en una semana las 120 sillas y al mes completando 480 sillas, si lo multiplicamos por dos que será el número de auxiliares que tendremos en nuestro proceso productivo obtendremos un total de producción mensual del 960 sillas, las cuarenta restantes se dejaran como stock de seguridad para la producción del mes siguiente.

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones



Zona	Área	Proveedor	Costo	Tipo de Inversión
Producción y Bodegaje	362 m2	Stock Sur	3.500.000	Arriendo mensual

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Maquinaria:

Descripción	Proveedor	Tipo de Inversión	Cantidad	Costo
Montacarga	LOGISTRAL S.A	INICIAL	1	\$5.800.000
Mantenimiento Montacarga	LOGISTRAL S.A	Semestral	1	\$255.000

Equipo

Descripción	Proveedor	Tipo de inversión	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Computador	Digital Center	Inicial	2	\$890.000	\$1.780.000
Mantenimiento Computador	Digital Center	Semestral	2	\$40.000	\$80.000
Teléfono	Mercado Libre	Inicial	2	\$41.900	\$83.800
Celular	Mercado Libre	Inicial	1	\$59.990	\$59.990
TOTAL				\$1.031.890	\$2.003.790

Maquinaria

Descripción	Proveedor	Tipo de Inversión	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Mesas Grandes para Ensamble	MUMA S.A	INICIAL	2	\$340.000	\$68.000
Asientos	MUMA S.A	INICIAL	4	\$165.000	\$660.000
Estantería	LOGISTRAL S.A	INICIAL	1	\$2.638.185	\$2.638.185
Escalera	Mercado Libre	INICIAL	1	\$279.900	\$279.900
Cuchilla bisturi gde x10 st-4124	Marion	INICIAL	5	\$596	\$2.980
Tijera x 7.0 s/marca ref.4106	Marion	INICIAL	3	\$1.467	\$4.401
Pallets	PALLCO	INICIAL	100	\$7.000	\$1.050.000
Kit de herramienta	Mercado Libre	INICIAL	1	\$279.900	\$279.900
Ventilador	Mercado Libre	INICIAL	1	\$15.900	\$ 15.900
Extintor De Agua A Presión	Exitintores Vulcano Y	INICIAL	1	\$190.000	\$190.000
TOTAL				\$3.638.048	\$4.909.366

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Descripción	Proveedor	Tipo de inversión	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COJÍN ELECTRÓNICO	ASC Electrónica S.A	Mensual	Variable	\$150.000	\$150.000
SILLA DE OFICINA	MUMA S.A	Mensual	Variable	\$358.000	\$358.000
PEGANTE BOTE X 4,3 KG	LEGIS S.A	Mensual	Variable	\$25.000	\$ 25.000
TOTAL				\$533.000	\$533.000

5.4.4 Requerimientos de servicios.

Descripción	Proveedor	Tipo de Inversión	Precio Unitario
Kit Alarma Incluye Instalación	SEAT	MENSUAL	\$60.000
Mantenimiento Alarma	SEAT	ANUAL	\$45.000
Servicios públicos	EPM Telecomunicaciones	MENSUAL	\$ 475.000
Seguro Bodega	SURA	ANUAL	\$ 2.541.198

5.4.5 Requerimientos de personal.

Personal tercerizado:

Servicio.	Proveedor	Tipo de Contrato	Cantidad	Costo Mensual
Auxiliar Cargue y Descargue financiero	DTL Descargues, tiempos y Logísticas S.A.S	Contrato comercial.	2	\$ 60.000 x Auxiliar

AUXILIAR DE CARGUE Y DESCARGUE

Funciones:

Persona encargada de descargar y cargar la mercancía que llegue o salga de la empresa.

(Criterio Propio, 2016)

Personal Propio:

COORDINADOR DE PRODUCCIÓN

Trabajos comunes de los coordinadores de producción:

- Colocar órdenes de materias primas y aditivos y la coordinación de su ejecución para asegurar que la producción pueda continuar de forma ininterrumpida.
- Controlar el inventario. El coordinador de la producción conservera también puede estar implicado en el control de los equipos y solución de problemas de equipos o problemas de producción.
- Control de la eficacia en la línea de producción y desarrollo de modificaciones o cambios que aumenten la línea de producción es una responsabilidad clave. Debe comunicar estos cambios o recomendaciones a los administradores, así como trabajadores de primera línea.
- Operar como gerentes o supervisores en caso necesario. El coordinador de la producción de fábrica puede ser una posición central en la gestión de una gran fábrica y puede trabajar para comunicar los aumentos o disminuciones en la producción de los distintos departamentos.
- Ayudar a los trabajadores y directivos en la planificación de la producción. Puede proporcionar capacitación a los nuevos empleados.
- La gestión y la introducción de datos de materiales, el seguimiento de la información y la producción de registros de seguimiento de manera oportuna y organizada. El conocimiento de las hojas de cálculo, programas de inventario y otros programas es generalmente necesario. (Reservados D. , 2016)

Auxiliar de ensamble

Funciones:

Este se encargara de incorporar los insumos necesarios para el proceso productivo, con el fin de obtener el producto terminado para así ser distribuido. (Criterio Propio, 2016)

Auxiliar de revisión

Funciones:

Persona encargada de realizar los debidos ensayos del producto terminado y supervisar la calidad óptima de este, con el fin de hacer entrega al cliente en las mejores condiciones. (Criterio Propio, 2016)

Auxiliar de Empaque

Funciones:

Persona encargada de realizar el empaque para la distribución del producto.

(Criterio Propio, 2016)

COORDINADOR DE LOGÍSTICA Y DESPACHO

Requisitos:

- Profesional o Tecnólogo en logística
- Sexo Masculino
- Experiencia en el área de organización, logística y distribución, preferiblemente de más de 2 años.
- Debe tener: conocimientos de Inventario, facturación, y manejo del sistema administrativo.
- Capacidad de Liderazgo
- Manejo de Indicadores de Gestión
- Trabajo en equipo bajo presión
- Disponibilidad Inmediata

Función Principal: Garantizar el correcto, adecuado y oportuno despacho de mercancía, así como la supervisión de todas las actividades inherentes a la logística, gestión de inventarios, distribución, transporte a fines de lograr la optimización de las operaciones de Almacén y Distribución, la calidad del servicio y una adecuada administración del personal a su cargo y de los recursos materiales disponibles.

Actividades del cargo:

- Supervisión y seguimiento de las rutas de Despacho diarias.
- Supervisar y controlar que la carga de los transportes sean dentro de los tiempos indicados.
- Realizar seguimiento al despacho y recepción de la mercancía.
- Realizar seguimiento a los inconvenientes durante la ruta de distribución de la mercancía.
- Asegurar y garantizar que la mercancía despachada en puerta sea chequeada por el cliente.
- Controlar y garantizar que el inventario físico de la mercancía este acorde con el sistema.
- Revisar y procesar devoluciones de mercancía, en buen estado y mal estado.
- Coordinar el proceso de transporte, almacenamiento y distribución.
- Supervisar y garantizar las condiciones óptimas de almacenamiento de la mercancía.
- Llevar indicadores de Gestión del área. **(Reservados D. , 2016)**

SALARIO PERSONAL PROPIO:

Coordinador De Producción

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE PRODUCCION		
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Auxilio de transporte	0	\$ -
Total devengado		\$ 2.000.000

APORTES PATRONALES		
COORDINADOR DE PRODUCCION		
Salario	\$ 2.000.000	
Salud		\$ 170.000
Pensiones		\$ 240.000
ARL		\$ 10.440
TOTAL		\$ 420.440

APORTES PARAFISCALES		
COORDINADOR DE PRODUCCION		
Salario	\$ 2.000.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN		\$ 80.000
I.C.B.F		\$ -
SENA		\$ -
TOTAL		\$ 80.000

PRESTACIONES SOCIALES		
COORDINADOR DE PRODUCCION		
Salario	\$ 2.000.000	
Cesantías		\$ 166.667
Intereses sobre cesantías		\$ 20.000
Vacaciones		\$ 83.333
Prima legal		\$ 166.667
TOTAL		\$ 436.667

Coordinador De Logística

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE LOGISTICA		
Salario	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Auxilio de transporte		
Total devengado		\$ 1.800.000

APORTES PATRONALES			
COORDINADOR DE LOGISTICA			
Salario		\$	1.800.000
Salud			\$ 153.000
Pensiones			\$ 216.000
ARL			\$ 9.396
TOTAL			\$ 378.396

APORTES PARAFISCALES			
COORDINADOR DE LOGISTICA			
Salario		\$	1.800.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 72.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 72.000

PRESTACIONES SOCIALES			
COORDINADOR DE LOGISTICA			
Salario		\$	1.800.000
Cesantías			\$ 149.940
Intereses sobre cesantías			\$ 18.000
Vacaciones			\$ 75.060
Prima legal			\$ 149.940
TOTAL			\$ 392.940

Auxiliares De Ensamble (2)

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
AUXILIAR ENSAMBLE		
Salario	\$ 800.000	
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 877.700

APORTES PATRONALES			
AUXILIAR ENSAMBLE			
Salario		\$	800.000
APORTES PARAFISCALES			
AUXILIAR ENSAMBLE			
Salario		\$	800.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 32.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 32.000

PRESTACIONES SOCIALES			
AUXILIAR ENSAMBLE			
Salario		\$	877.700
Cesantías			\$ 73.142
Intereses sobre cesantías			\$ 8.777
Vacaciones			\$ 33.360
Prima legal			\$ 73.142
TOTAL			\$ 188.420

Auxiliares De Calidad (2)

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
AUXILIAR DE CALIDAD		
Salario	\$ 800.000	\$ 800.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 877.700

APORTES PATRONALES			
AUXILIAR DE CALIDAD			
Salario		\$	800.000
Salud			\$ 68.000
Pensiones			\$ 96.000
ARL			\$ 4.176
TOTAL			\$ 168.176

APORTES PARAFISCALES			
AUXILIAR DE CALIDAD			
Salario		\$	800.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 32.000,00
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 32.000,00

PRESTACIONES SOCIALES			
AUXILIAR DE CALIDAD			
Salario		\$	877.700
Cesantías			\$ 73.142
Intereses sobre cesantías			\$ 8.777
Vacaciones			\$ 33.360
Prima legal			\$ 73.142
TOTAL			\$ 188.420

Auxiliares De Empaque (2)

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
AUXILIAR DE EMPAQUE		
Salario	\$ 800.000	\$ 800.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 877.700

APORTES PATRONALES		
AUXILIAR DE EMPAQUE		
Salario	\$ 800.000	
Salud		\$ 68.000
Pensiones		\$ 96.000
ARL		\$ 4.176
TOTAL		\$ 168.176

APORTES PARAFISCALES		
AUXILIAR DE EMPAQUE		
Salario	\$ 800.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN		\$ 32.000
I.C.B.F		
SENA		
TOTAL		\$ 32.000

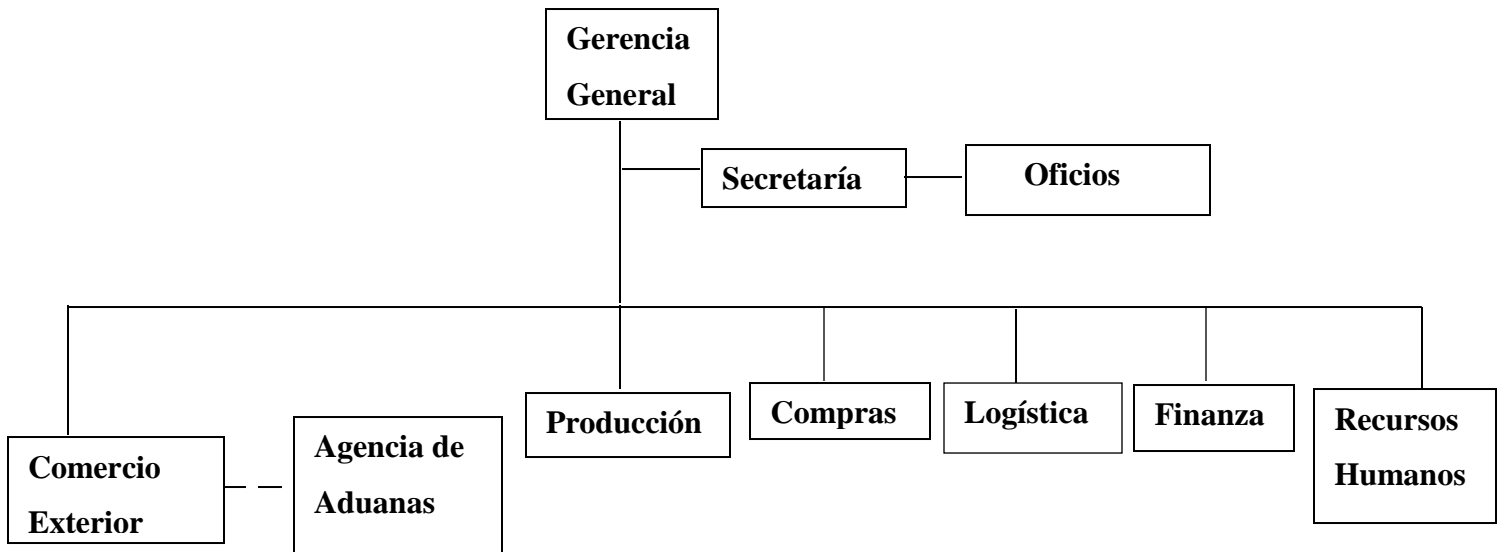
PRESTACIONES SOCIALES		
AUXILIAR DE EMPAQUE		
Salario	\$ 877.700	
Cesantías		\$ 73.142
Intereses sobre cesantías		\$ 8.777
Vacaciones		\$ 33.360
Prima legal		\$ 73.142
TOTAL		\$ 188.420

(Reservados D. , Ministerio de Trabajo, 2016)

CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional



(Criterio Propio, 2016)

GERENCIA GENERAL

Se encarga de definir las políticas, directrices y procedimientos (a través de circulares) que se deberán aplicar en toda la empresa, para lograr la eficiencia administrativa, operacional y financiera que se requiere para la rentabilidad y vigencia de la empresa en el tiempo.

Vela porque se mantenga un adecuado ambiente laboral, armonía y comunicación adecuadas entre las diferentes áreas.

Vela porque se cumplan los principios establecidos en la Junta de socios, para la vigencia y supervivencia de la empresa en el tiempo.

Facilita para que cada área cuente con los recursos requeridos para su mayor eficiencia en la operación.

Define las metas de desempeño de todas las áreas, y mide su cumplimiento.

Se encarga de la gestión financiera de la empresa, busca el rendimiento adecuado del dinero y el equilibrio entre el endeudamiento y el capital de trabajo. Coordina la relación con entidades financieras.

Aprueba los egresos de la empresa, de acuerdo con los compromisos y compras realizadas.

Coordina los procesos judiciales y la gestión del abogado respectivo.

Se encarga del desarrollo de nuevos negocios.

Vela por la vigencia de las marcas.

Vela en conjunto con la Dirección Técnica, porque se mantenga la dinámica en el desarrollo y modernización de los productos en todas las líneas.

Se encarga de establecer nuevas alianzas con otras empresas del sector para el fortalecimiento de la empresa y del mismo sector.

Se encarga en conjunto con las gerencias de tiendas, distribuidora y logística de la investigación y concreción de planes de exportación.

Coordina los comités de gerencia, Comercial, de compras, producción, de tecnología, desarrollo de productos.

Coordina las reuniones de Junta (en conjunto con el presidente de la Junta), de la Costa, Barber y otras alianzas que se establezcan. (Hernandez A. , 2016)

SECRETARIA

MISION: Brindar a su jefe un apoyo incondicional con las tereas establecida, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir en el área de mercadeo.

PERFIL: Debe ser una persona en la que se tenga plena confianza, y que cumpla con las siguientes características:

- Excelente redacción y ortografía.
- Facilidad de expresión verbal y escrita.
- Persona proactiva, y organizada
- Facilidad para interactuar en grupos.
- Dominio de Windows, Microsoft Office, Star Office, Linux e Internet.
- Brindar apoyo a todos los departamentos.
- Desempeñarse eficientemente en cualquier Área Administrativa.
- Conocimientos en el área de logística, Créditos, Cobranzas y Atención al cliente.
- Aptitudes para la organización.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Dinámica y entusiasta.
- Habilidades para el planeamiento, innovación, motivación, liderazgo y tomade decisiones.

Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión. Una secretaria de gerencia debe tener las siguientes características:

- Comunicación constante con los sectoristas de los distintos bancos para el seguimiento de Cartas Fianzas, Pagarés, Líneas de Crédito, Sobregiros.
- Responsable del recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia.

- Emisión de correspondencia bajo numeración correlativa y codificada, de acuerdo al departamento que le ordene, y su remisión inmediata.

- Mantenimiento de archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros

Atención diaria de las agendas de la Gerencia.

- Atención a las entrevistas personales.

- Recepción de mensajes telefónicos de gerencia.

- Control del fondo fijo (Caja chica), de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos para tal función.

- Cumplir y hacer cumplir las políticas, normas y procedimientos de la empresa.

- Mantener actualizados archivos físicos y en base de datos, sobre las facturas generadas y facturas anuladas, clasificándolas ordenadamente por tipo de transacción y número correlativo.

- Elaborar y presentar periódicamente y a solicitud de las instancias superiores, los reportes adecuados sobre las facturas generadas y en qué estado se encuentran.

- Elaboración de documentos para licitaciones.

(Reservados D. , 2016)

OFICIOS VARIOS

- Responder por el aseo y el cuidado de las zonas o áreas que le sean asignadas

- Responder por los elementos utilizados para la ejecución de sus tareas.

- Informar sobre cualquier novedad ocurrida en la zona o en los equipos bajo su cuidado.

- Informar a su inmediato superior sobre las anomalías e irregularidades que se presenten.

- Cumplir la jornada laboral legalmente establecida, importante entrar y salir a las horas acordadas según el reglamento de trabajo. La llegada tarde o la salida antes de tiempo sin ninguna justificación será motivo para iniciar el correspondiente seguimiento disciplinario a que dé lugar; la reincidencia será causal de mala conducta.

- Dedicar todo el tiempo de la jornada laboral en su zona o área asignada, evitando en lo posible la permanencia en oficinas, de visita.

- Debe dar buen trato a todo el personal.

- Los permisos se justifican de acuerdo a la gravedad del caso como: enfermedad y/o cita médica, calamidad familiar (doméstica), reuniones sindicales y otras a criterio de la Rectoría, según la normatividad.

- Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo. (Parra, 2016)

COMERCIO EXTERIOR:

Mercado (investigación, promoción, identificación de oportunidades, negociación y gestión del mercado), infraestructura (contactos con bancos, contactos con consejerías, contactos con consultores, despachos, aduanas, transportistas, entidades de promoción) y empresa (elaboración de oferta, confirmación de pedido, programación de la producción, producción, control de calidad, inspección, documentación y desarrollo de producto).

Así como las siguientes funciones:

- Evaluar la participación en ferias, exposiciones y rondas de negocios.

- Selección y contratación de agentes comerciales, distribuidores.

- Preparación de los contratos.

-
- Gestión ante las entidades financieras.
 - Responsabilidad en las comunicaciones con los clientes, representantes.
 - Control de toda la cadena de distribución física de la mercadería.
 - Organizar los archivos.

(Buenas tareas, 2011)

FUNCIONES AGENCIA DE ADUANA

Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

También se consideran agencias de aduanas, los Almacenes Generales de Depósito sometidos al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, cuando ejerzan la actividad de agenciamiento aduanero, respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, que hubieren obtenido la autorización para el ejercicio de dicha actividad por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin que se requiera constituir una nueva sociedad dedicada a ese único fin. (reservados, 2013)

ÁREA DE PRODUCCIÓN

El área de producción, también llamada área o departamento de operaciones, manufactura o de ingeniería, es el área o departamento de un negocio que tiene como función principal, la transformación de insumos o recursos (energía, materia prima, mano de obra, capital, información) en productos finales (bienes o servicios).

No solo las empresas productoras o industriales cuentan con la función o el área de producción, sino también, toda empresa de servicios, por lo que hoy en día, se suele utilizar

más el término operaciones antes que el de producción, ya que el término producción parece sólo implicar bienes tangibles, y no a los bienes intangibles o servicios.

Por ejemplo, un banco que es una empresa de servicios, cuenta con líneas de producción en débitos y créditos, contando con productos tales como ahorros, haberes (línea de débitos), o productos como el leasing, factoring, avances de cuenta, créditos hipotecarios, carta fianza, avales, tarjetas de crédito (línea de crédito).

Un banco siendo una empresa de servicios, usa bienes tangibles, los cuales vendrían a ser sus productos, siendo cada uno de ellos un producto distinto a los demás, por lo que al igual que sucede en una empresa productora, cada producto también tiene un proceso distinto.

Al tener toda empresa, tanto una de bienes como una de servicios, un área o departamento de producción, entonces, también, debe contar con un gerente o jefe de producción, por ejemplo, en el caso de una universidad, el jefe de producción sería el director o coordinador académico.

Toma de decisiones en el área de producción: Las decisiones que se toman en el área de producción están relacionadas con los siguientes aspectos:

- Proceso
- Capacidad
- Inventarios
- Fuerza de trabajo
- Calidad

(Reservados D. , CreceNegocios, 2010)

Área de Logística

En concreto, la logística de distribución se relaciona con la función que permite el traslado de los productos finales (ya sean bienes o servicios) y los pone a disposición del cliente. El canal de distribución es el que posibilita que el usuario obtenga el producto en el lugar, tiempo y cantidades adecuadas.

La distribución física y sus funciones

Para que la distribución física cumpla su objetivo principal (el traslado físico del producto desde la fábrica hasta el consumidor final) tiene que poner en práctica una serie de funciones:

Estimación de la demanda. La logística de distribución será eficaz si pone a disposición del mercado los productos que éste demanda, en el momento y cantidad precisos.

Procesamiento de pedidos. Hace referencia al conjunto de actividades relativas al tratamiento de las órdenes de compra.

Gestión de almacén. Es indispensable llevar un control de las entradas y salidas de los productos en el almacén.

Embalaje. Es el procedimiento destinado a la conservación y protección de los productos.

Transporte del producto. En esta función se incluye la carga y descarga del mismo, así como el plan de ruta a poner en marcha para trasladarlo hasta su destino.

Gestión de cobros. Determinar las personas que atenderán al cliente, a la vez que le entregan el producto y proceden a su cobro.

A modo de resumen, podemos señalar que las etapas principales en la cadena de distribución física son la recepción del producto elaborado por el fabricante, la función de inspección, la cadena de transporte, el almacenaje y la entrega al cliente.

Para que la función logística sea eficiente es necesario velar porque se deriven los menores costes posibles en cada una de las fases mencionadas. (Barragán, 2016)

ÁREA DE FINANZAS

El manejo de las finanzas es hoy, como siempre, un área de suma importancia. Además del financiamiento a mediano y largo plazo, optimizar la gestión financiera incluye aplicar herramientas operativas adecuadas para obtener las cobranzas en término, verificar los pagos a proveedores y acceder con rapidez al crédito bancario.

Presentación ante entidades financieras

Los requerimientos de información por parte de las entidades financieras se han vuelto más frecuentes y sofisticados. Su elaboración adecuada y oportuna requiere del conocimiento de técnicas y normas específicas.

Temas

- Informaciones complementarias al balance y proyecciones económico - financiera.
- Criterios que utilizan las entidades financieras para evaluar a las empresas.
- Disposiciones del BCRA sobre calificación de créditos.
- Casos y ejemplos

Evaluación del Riesgo Crediticio

La evaluación de los clientes y la fijación del límite de crédito a otorgarles constituyen una de las claves para lograr una exitosa gestión.

Es sabido que los problemas de cobranzas se han extendido hasta comprometer a muchas empresas económicamente exitosas pero con grandes debilidades financieras originadas en las dificultades de realizar esos créditos. Resulta obvio decirlo, pero el ciclo

de todo negocio no se completa con la venta sino con la cobranza de los bienes o servicios vendidos.

En este módulo se explican métodos de evaluación de carpetas de crédito de clientes y los procedimientos que pueden emplearse para establecer el límite de crédito y cómo efectuar el seguimiento posterior.

Temas

- Cómo evaluar a los clientes.
- Pautas para establecer el límite de crédito.
- Cómo actualizar la información de clientes.
- Evaluación de los cambios en el volumen de negocios.
- Utilización de bases de datos. Características de las principales del mercado.
- Ejemplos de planillas electrónicas para monitorear la situación de los clientes.
- Evaluación de cartera de créditos. Cómo organizarlas.
- Casos y ejemplos.

Técnicas de Cobranzas

Se incluye el desarrollo de conceptos, normas y acciones prácticas que producen efectos directos sobre las cobranzas.

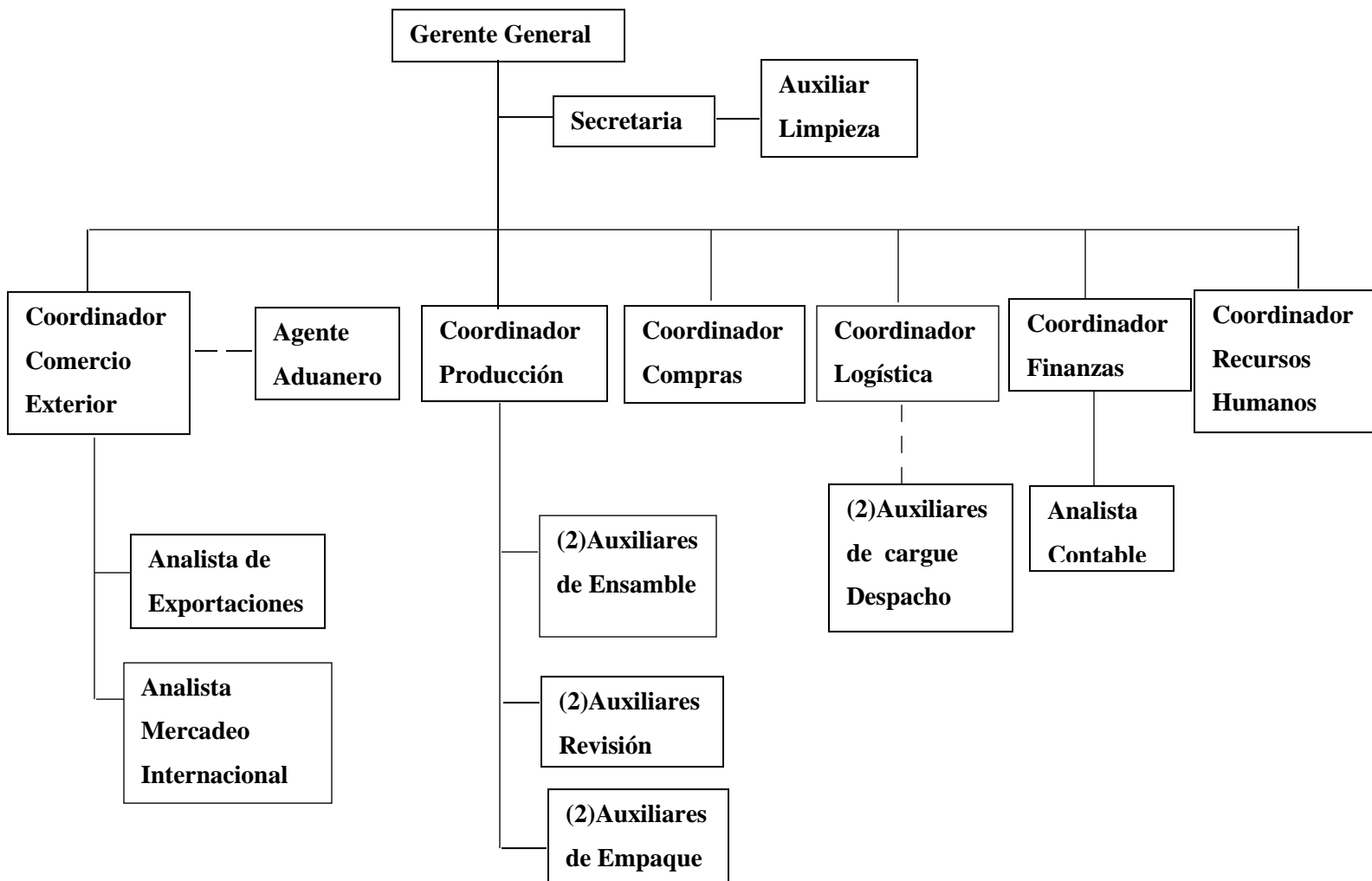
Temas

- Formas de evitar la morosidad de los clientes.
- Acciones sobre deudores morosos.

- Cómo garantizar deudas.
- Acciones judiciales de cobro.
- Cómo actuar ante concursos o quiebras.
- Casos y ejemplos

6.1.2 Organigrama Estructura Personal.

(Criterio Propio, 2016)



Manual de funciones:

Es un documento que se prepara en la empresa con el fin de delimitar las responsabilidades y las funciones de los empleados de una compañía. El objetivo primordial del manual es describir con claridad todas las actividades de una empresa y distribuir las responsabilidades en cada uno de los cargos de la organización. De esta manera, se evitan funciones y responsabilidades compartidas que no solo redundan en pérdidas de tiempo sino también en la dilución de responsabilidades entre los funcionarios de la empresa, o peor aun de una misma sección.

Así que las responsabilidades de cada miembro de la compañía se delimitan con las siguientes tareas y el perfil que debe cumplir para este cargo:

GERENTE GENERAL

Descripción del cargo de un gerente general en una organización de ejemplo:

- Identificación

Nombre del Cargo: Gerente General.

Número de personas que ocupan el cargo: 1.

- Resumen del cargo

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

- Actividades regulares

- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.

- Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.

- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.

- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.

- Coordinar con el Ejecutivo de Venta y la Secretaria las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.

- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.

- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.

- Realizar cálculos matemáticos, algebraicos y financieros.

- Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente.

- Requerimientos de capacidad y habilidades mentales

Los requerimientos o capacidades son planear, controlar, dirigir, organizar, analizar, calcular, deducir (fueron explicados anteriormente). Las habilidades mentales que debe poseer la persona para este cargo son la numérica, de lenguaje, conocimientos básicos de las actividades de los subordinados y psicológicas como la empatía, etc.

- Requerimientos físicos

Debe tener atención auditiva y visual, en general estar sentado y caminar dentro de la oficina para trabajos de la jornada diaria.

- Condiciones ambientales

El trabajo se realiza en una oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura.

- Riesgos Físicos

Los riesgos en la empresa son por accidentes del trabajo por caídas, las que pueden producir contusiones en diversas partes del cuerpo y por caídas de muebles, sillas, mesas, etc.

- Habilidad manual

Los conocimientos que requiere el cargo son los siguientes:

- Idioma: Inglés.
- Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.
- Títulos: Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas.
- Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.
- Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.
- Responsabilidad por decisiones

El Directorio de la Sociedad Anónima es el encargado de supervisar y controlar al Gerente General en lo referido a las funciones que se le asignaron para dicho cargo.

Toma de decisiones a nivel de conducción general de la empresa, contratar el personal, fijar los precios, etc.

- Responsabilidad por supervisión

Los funcionarios que supervisa el Gerente General son la Secretaria, el Ejecutivo de Venta, los Agentes de Ventas, el Auxiliar de Aseo y/o Vigilante. (Avila, 2007)

SECRETARIA

Objetivos: Coadyuvar con la dirección en la planeación, organización, coordinación y supervisión de los recursos humanos, financieros y materiales con que cuenta el centro, a fin de proporcionar oportunamente los servicios administrativos que se requieran para el desarrollo de las funciones sustantivas de la dependencia.

Funciones:

- Coordinar y supervisar las actividades del personal que conforma la secretaria administrativa.
- Vigilar el adecuado cumplimiento de los criterios emitidos por el director que permitan la coordinación con el resto de la organización.
- Establecer los mecanismos de coordinación que permitan la adecuada administración de los recursos humanos, financieros y materiales asignados
- Representar al centro ante las autoridades administrativas universitarias.
- Presentar a la consideración del director el proyecto del programa de actividades de la secretaria administrativa, con metas y objetivos particulares de cada área que la conforma, así como sus costos.
- Llevar un registro y control de los asuntos y actividades relevantes de la secretaria administrativa por cada una de las áreas que la integran.
- Informar de manera periódica al director sobre los avances en el cumplimiento de los programas
- Mantener relación directa con las dependencias normativas, a fin de evitar demora en el trámite de la documentación.
- Supervisar el pago de nómina, el buen uso de la información que se derive de ella y su entrega oportuna a la dirección general de finanzas
- Apoyar al departamento de difusión en la logística para la realización de eventos.
- Promover la capacitación y adiestramiento del personal administrativo en los programas y áreas que favorezcan su desarrollo y la superación del centro
- Supervisar la elaboración de informes presupuestales y su entrega a la dirección.

-
- Vigilar la atención que se dé al personal en lo correspondiente a sus necesidades, derechos y obligaciones, sobre las bases legales procedentes.
 - Auxiliar al director en la elaboración anual del proyecto de presupuesto del centro conforme a criterios programáticos.
 - Presentar al director de la dependencia el anteproyecto de operación anual con objetivos y metas, así como el costo programado.
 - Vigilar el cumplimiento a la normatividad establecida por patronato universitario respecto al fondo fijo, presupuesto de ingresos extraordinarios.
 - Informar al director de manera especial sobre el ejercicio del presupuesto.
 - Establecer los criterios de registro y control de las operaciones contables y financieras derivadas de las actividades del centro.
 - Definir las políticas y procedimientos a seguir para el aprovisionamiento de bienes, materiales y prestación de servicios que se requieran en el desempeño de las actividades de las diferentes áreas.
 - Coordinar la comisión de higiene y de seguridad.
 - Coordinar y supervisar las actividades del personal de vigilancia, intendencia, transporte, archivo y correspondencia.
 - Programar el adiestramiento al personal de intendencia y vigilancia, con la asesoría y apoyo de la coordinación de asuntos laborales.
 - Coordinar las actividades inherentes a la recepción, control y entrega de la correspondencia.
 - Establecer los procedimientos y políticas de operación que faciliten la recepción, control y distribución oportuna de la correspondencia.

(Reservados D. , CENTRO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
BIBLIOTECOLOGICAS, 1996)

AUXILIAR DE LIMPIEZA:

Descripción del puesto: Realiza varias tareas de limpieza para garantizar la higiene de la instalación. Estas tareas incluyen, pero no se limitan a: trapear, aspirar, restregar, barrer, quitar el polvo, pulir y dar brillo. Entre los lugares que se espera que el empleado limpie podemos mencionar: baños de los residentes y del personal, habitaciones de los residentes, pasillos, pisos, paredes, accesorios de iluminación y rejillas de ventilación, áreas comunes y oficinas. Responsabilidad: el personal de limpieza está subordinado al supervisor de departamento. Equipo utilizado: carrito de limpieza, trapeador y baldes, varias aspiradoras, máquinas pulidoras de piso, máquinas de limpieza de alfombras y varias herramientas de limpieza. Ambiente: principalmente en interiores. Deberes y responsabilidades: el empleado debe poder realizar las funciones esenciales del puesto con o sin las adaptaciones razonables. A menos que se indique específicamente, las siguientes funciones se consideran esenciales para este puesto.

- Limpiar con aspiradora las habitaciones de los residentes, los pasillos y las áreas comunes con alfombra.

- Barrer y trapear los pisos de losa y linóleo.

- Se requiere que retire los tapices y encere los pisos, según la programación.

- Quitar el polvo de las habitaciones de los residentes (muebles, marcos de las camas, alféizares de las ventanas, etc.).

- Vaciar y limpiar los botes de basura y los barriles.

- Limpiar los lavabos, los inodoros, las barras de sujeción, los pisos y las paredes

- Limpiar los espejos y las ventanas.

-
- Quitar el polvo periódicamente de los cielorrasos, las rejillas de ventilación, las luces y otras áreas altas.
 - Se requiere que mueva los muebles para asegurar la limpieza.
 - Se requiere que voltee los colchones de las camas y que limpie los colchones y las camas de acuerdo a la programación establecida.
 - Ser responsable de limpiar las oficinas administrativas.
 - Se requiere que limpie las áreas del comedor después de las comidas y los eventos especiales.
 - Se requiere que limpie las áreas comunes, las salas de descanso de los empleados, los baños para visitantes y los pasillos, incluidas las barandillas.
 - Asegurar el cumplimiento personal y de los empleados respecto de todas las normas estatales y federales acerca de los agentes patógenos de transmisión sanguínea, el control de infecciones, el uso de materiales peligrosos y la protección contra incendios.
 - Asegurar el cumplimiento personal y de los empleados respecto de los derechos de los residentes. (Reservados D. , MIDWEST HEALTH, 2016)

COORDINADOR(a) DE COMERCIO EXTERIOR

Perfil:

- Profesional de Administración de empresas, Negocios Internacionales o carreras afines.
- Especialización en Comercio exterior, importaciones y exportaciones.

Indispensable.

- Experiencia mínima de 3 años como responsable de comercio exterior, realizando funciones similares a las descritas.
- Manejo de Ingles, negociaciones al exterior con proveedores.
- Haber laborado bajo el sistema de gestión de Calidad, norma ISO 9001-2008.
- Conocimiento de ERP de Logística o SAP.

-
- Conocimiento en procesos de comercio exterior y legislación aduanera.
 - Disponibilidad para trabajar en la zona industrial.

Funciones:

- Coordinar con los diversos operadores de comercio exterior.
- Coordinar el traslado; marítimo y aéreo de las importaciones.
- Gestión de las cartas fianzas en coordinación con los bancos y agente de aduanas.
- Negociación de tarifas optimas con agentes de carga y agente de aduanas.
- Coordinar con las fábricas la entrega oportuna de las cargas de importación dependiendo del término de compra internacional (INCOTERM).
- Coordinar activamente con los Operadores logístico, Agente de Aduanas y SUNAT.

(Reservados D. , BUMERAN, 2016)

ANALISTA EXPORTACIONES

Requisitos:

- Licenciatura en Administración, Ingeniería Industrial, Comercio Internacional o afines.
- Experiencia de 3 años en agencias aduanales, dependencias gubernamentales, administración de inventarios y ley aduanera.
- Amplio dominio en habilidades de negociación, conocimientos de liderazgo, comercio internacional.
- Proactivo, comprometido, responsable, organizado, trabajo en equipo.
- Excel Avanzado. (Tablas dinámicas, macros, base datos).
- Inglés + 85%.

Actividades:

- Coordinar la importación y exportación de bienes materiales tales como materias primas, refacciones, productos terminados tramitando los permisos, certificados y documentación necesaria ante la autoridad competente en base a las regulaciones gubernamentales dispuestas al respecto.

- Integrar los expedientes de cada una de las operaciones de importación y exportación realizadas manteniendo bajo resguardo y control el archivo de los mismos como requisito de ley

- Revisar la integración de cuentas de gastos por parte de los Agentes Aduanales de cada una de las operaciones realizadas verificando estén correctas y documentadas, y realizar el requerimiento de pago correspondiente en base a los acuerdos negociados.

- Conciliación de saldos y apoyo en el requerimiento de pago correspondiente a Agentes Aduanales y proveedores extranjeros.

- Análisis de gastos de importación

- Elaborar reporte mensual de COMERCIO EXTERIOR para la conciliación de impuestos

- Envío y seguimiento de órdenes de compra de importación.

- Coordinación con el Equipo de Tax & Customs Corporativo para implementar Best practices. (Reservados D. , BUMERAN, 2015)

ANALISTA MERCADEO INTERNACIONAL

Los analistas de mercado, también conocidos como analistas de investigación de mercado, ayudan a los clientes a tomar decisiones de marketing promocional para evaluar sus necesidades, recopilando los datos relevantes y analizando los resultados. Evalúan los datos demográficos, la competencia, los precios, los canales de distribución y los centros de

comercialización a fin de elaborar estrategias de marketing y ventas para los productos o servicios existentes y futuros a nivel internacional. Esta posición requiere conocimientos de metodologías de investigación estándar, técnicas de análisis de datos y procedimientos de marketing.

Responsabilidades

Como analista de mercado, desarrollas un plan de investigación, análisis de resultados de la investigación y ofreces estrategias de marketing. Te reúnes con los clientes para determinar sus objetivos de marketing. Luego recoges información demográfica de clientes (por ejemplo, género, ingresos, edad) y datos del mercado (por ejemplo, precios de la competencia, canales de distribución, ventas de la industria) a través de métodos de investigación primarios (tales como cuestionarios, encuestas y grupos focales) e investigaciones secundarias (información de las asociaciones de la industria, estadistas y expertos en marketing). A partir de estos datos, generas informes que analizan los clientes, la competencia y la industria mediante tablas, gráficas y texto explicativo. Los informes ofrecen una visión a los clientes acerca del potencial de los productos y estrategias de marketing.

(Beest, 2016)

COORDINADOR DE COMPRAS

Enfoque básico

El analista de compra es responsable de las compras diarias del negocio. La mayoría de las empresas crean órdenes de compras que se envían a los proveedores para obtener recursos o más productos para vender. El analista de compra crea y procesa estas órdenes, junto con las órdenes para nuevos equipos. También se conocen como analistas de precios.

Estrategia de abastecimiento

Muchos analistas de compras, especialmente aquellos en posiciones más altas, son responsables de supervisar la estrategia de abastecimiento de la empresa, cómo recibe y trabaja con sus suministros. Los analistas de compras mantienen relaciones existentes

mientras buscan conseguir mejores acuerdos constantemente, los proveedores que están más cerca del negocio, por ejemplo, no cobran tanto en los costos de transporte. Depende del agente de compras desarrollar planes para la adquisición de proveedores tan eficientemente como sea posible.

Comunicación con proveedores

Ocasionalmente, los negocios pueden necesitar cambiar de proveedores o buscar nuevos. En este caso, el analista de compra es a menudo responsable de trabajar con el proveedor para desarrollar un contrato satisfactorio para ambas partes. Esto requiere tener conocimiento de las necesidades de la empresa y qué precios son habituales para las diferentes relaciones de distribución, junto con habilidades buenas de negociación.

Gestión de inventario

De la mano con la gestión de abastecimiento está la gestión del inventario actual. El negocio puede vender su inventario en la cadena de suministro, o puede vender directamente a los clientes. De cualquier manera, a menudo se le pide al analista de compra que examine la estrategia de inventario y revise si el negocio puede almacenar más inventario por el mismo costo o si el inventario puede ser entregado más rápidamente con diferentes tipos de transporte o servicios.

Apoyo al fabricante

El analista de compra a menudo debe ser el enlace entre diferentes departamentos en grandes empresas, especialmente con los equipos de gestión y fabricación. Los analistas deben difundir información o requisitos nuevos efectivamente y asegurarse de que los departamentos de previsión y finanzas están recibiendo información precisa de la fábrica.

(Lacoma, 2016)

COORDINADOR FINANCIERO

Funciones o Actividades

- Elaborar el presupuesto a corto plazo y proyección a largo plazo, con el objetivo de determinar la posición financiera de la compañía analizando el punto de equilibrio, nivel de ingresos, costos, gastos, utilidades, activos, pasivos y patrimonio.

- Elaborar y controlar el flujo de caja operativo realizando una proyección semanal detallada de las cuentas de ingreso y egreso, para determinar la posición de tesorería respecto a excesos o defectos de caja con el sector financiero.

- Negociar con las entidades financieras y cupos de crédito. Seguimiento para la recolección y envío de los documentos que se necesitan para la aprobación del cupo para cubrir las necesidades de caja de la empresa.

- Llevar a cabo controles financieros de reciprocidad con la entidad financiera, gastos, recaudos de cartera, obligaciones financieras.

- Controlar los pagos de las entidades financieras, proveedores, nomina, etc. Y en si todos los compromisos adquiridos de la compañía, asignado a la fecha a pagar una mayor financiación.

- Manejar y controlar los portafolios de inversión a través de análisis de cuadros de inversión para posteriormente decidir cuál es la mejor opción.

- Controlar el estado de bancos diario, en cuanto a cartera recuperada, pagos en general y traslados entre cuentas.

- Motivar, desarrollar y dirigir el equipo de trabajo, velando por los resultados finales obtenidos.

- Evaluar el personal a cargo velando por que su desempeño cumpla con la expectativa laboral de la empresa.

-
- Las demás funciones relacionadas con su cargo que le sean asignadas.
 - Pagos a proveedores en el exterior

(Reservados D. , ESAT, 2011)

FUNCIONES ANALISTA DE CONTABILIDAD

Un profesional administrativo que trabaja bajo los auspicios de un contador, un analista de contabilidad realiza un sinnúmero de tareas destinadas a garantizar que la función de administración de una organización opere eficiente y efectivamente. De acuerdo al reporte por The Eduers Higher Education en 2010, los candidatos para un rol de asistente de contabilidad deben poseer al menos un certificado de escuela de educación media superior o su equivalente. Además, los empleadores tienden a preferir a aquellos con experiencia contable. El sitio también estima que estos profesionales ganan un salario por hora de USD\$12,01 a USD\$16,52, dependiendo de la experiencia.

El analista contable realiza tareas de teneduría de libros básica, ya sea manualmente o con el uso de software de contabilidad. El mantiene una cuenta corriente de todos los depósitos y débitos, prepara un libro para su aprobación por el contador senior. Él también puede preparar facturas a los clientes. Además, puede comunicar con la institución financiera de su empleador para asegurar que los fondos requeridos están disponibles y que cada cuenta está saldada. En algunos entornos, el asistente de contabilidad realiza tareas de cuentas por pagar y cuentas por cobrar. Esto incluye la recepción y conciliación de todas las facturas. El asegura que cada factura se pague a tiempo. También entra en contacto con proveedores de servicios externos con respecto a los errores de facturación. Cuando se han recibido fondos, el asistente contable les deposita en las cuentas de banco apropiadas.

Mantenimiento de registros

Cada empleador tiene políticas específicas y procedimientos que rodean el mantenimiento de registros financieros actuales y archivados. En algunas industrias, tales como en servicios financieros, las empresas deben realmente por ley preservar su documentación fiscal de manera precisa. El asistente contable debe estar bien informado de

cada una de estas directrices y normas, siguiéndolas exactamente. En algunos casos, él puede participar en la creación de estas reglas. Cuando esto sucede, se asocia con varios otros miembros de la firma como contadores senior, la división de cumplimiento de normas, el departamento jurídico y el equipo ejecutivo. Una vez que cada proceso de registro de mantenimiento se acuerda, él crea un manual destacando cada método.

Presentación de informes

Sobre una base según sea necesaria, un asistente de contabilidad prepara y presenta informes a la dirección. Usando cualquier software de contabilidad u de creación de hojas de cálculo como Microsoft Excel, él crea documentos que destacan toda la información solicitada, tales como ingresos brutos, débitos mensuales y saldos de cuentas. Según la naturaleza del informe, puede que se le requiera investigar el historial financiero de su empleador para encontrar toda la información deseada.

(KJ Henderson, 2016)

COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS

- **Realizar todos los trámites referentes a la contratación, renovación o despido del personal:** es la función básica comentada en un inicio pero, como se verá a partir de ahora, hay muchas más. Se refiere a un tema más administrativo referente a la realización de contratos, dar de alta o de baja a la Seguridad Social, calcular el salario a partir de las horas trabajadas...

- **Desarrollar métodos para evaluar el desempeño del personal:** es importante definir unos determinados objetivos, tanto a nivel global de la organización como para cada uno de los departamentos y personas que lo componen. Hay que establecer unos estándares y darlos a conocer entre el personal, de forma que cada persona conozca qué objetivos tiene y a partir de qué criterios será medido su trabajo. En algunos casos, como el de los comerciales, su remuneración depende de ello, de aquí que se trate de un punto tan importante y que puede generar cierta controversia.

- **Definir las responsabilidades de cada uno de los puestos de trabajo:** cada puesto de trabajo tiene asignados una serie de objetivos. De la misma forma, cada departamento o sector debe de tener un responsable con el cual rendir cuentas y que, a la vez, organice el equipo encargado de aquel desempeño.

- **Describir cada puesto de trabajo y las habilidades necesarias para el puesto:** hay que desmenuzar todos y cada uno de los procedimientos de cada uno de los puestos de trabajo de la empresa. Así, la persona no tendrá ninguna duda sobre lo que debe hacer. Del mismo modo, hay que saber qué habilidades, tanto profesionales como formativas, son necesarias. Es un punto clave para poder organizar y configurar todo el proceso de selección.

- **Desarrollar el talento ejecutivo:** todo el mundo en la empresa necesita formación, también los cargos con mayor responsabilidad. De aquí que una tarea de Recursos Humanos también sea la de conocer las novedades en gerencia para que estos responsables las puedan conocer.

- **Diseñar los procesos de selección:** a partir de las habilidades requeridas para cada puesto de trabajo, el departamento elaborará aquellas pruebas que considere más adecuadas para poder percibir estas capacidades que se precisan.

- **Conocer todos los procedimientos y procesos que tienen lugar en la empresa:** la persona que trabaja en Recursos Humanos debe conocer a fondo la empresa, no solamente tener una visión general de ella. Debe saber todo lo que ocurre y se realiza en ella.

- **Realizar y desarrollar programas y cursos de formación para mejorar la capacitación del personal:** puede que, durante el tiempo, aparezcan determinadas innovaciones que permiten un aumento de la productividad. Si la empresa siempre ha funcionado de acuerdo a unos determinados procedimientos, se verá obligado a cambiarlos. Para que ello no suponga un problema, hay que formar al personal para que sean capaces de operar de acuerdo con la innovación.

- **Ofrecer apoyo y resolver dudas de los empleados:** cualquier queja o problema referente a la nómina o alguna situación que se vive en la empresa puede ser consultada. Por lo tanto, deben conocer muy a fondo los empleados y cuál es el sistema de retribución y contrato de cada uno.

- **Encontrar soluciones a posibles problemas que aparezcan entre trabajadores:** en el trabajo conviven personas distintas durante muchas horas. Por lo tanto, es normal que puedan aparecer conflictos y fricciones. Antes que estos problemas vayan a más y contaminen a toda la organización, Recursos Humanos debe mediar entre los afectados y encontrar una solución definitiva y efectiva.

- **Controlar los variables de los empleados:** hay que hacer un seguimiento del sistema retributivo de cada empleado, dado que son ellos los que realizan el cálculo final.

- **Concertar encuentros y reuniones para informar de posibles cambios en la organización:** cada vez que haya cambios importantes en la organización, para que las personas no conozcan los cambios por otro lado y se puedan producir rumores o malentendidos, Recursos Humanos debe convocar una reunión y ser ellos los encargados de informar.

- **Controlar el resultado de la formación planificada:** toda formación que se imparte tiene el fin de capacitar a los empleados para unas determinadas tareas. Hay que evaluar que se ha conseguido. En caso que el resultado no sea el esperado, valorar por qué: o bien porque las explicaciones no han sido las adecuadas o ha habido una falta de interés o de atención.

- **Conseguir un personal lo más polivalente posible:** la especialización llevada al límite actualmente no tiene sentido (menos en casos muy específicos). Las empresas buscan personas que sean capaces de realizar diferentes tareas, no que se estanquen en solamente unas pocas.

- **Hacer llegar a los trabajadores los valores y misión de la empresa:** deben ayudar a crear la vinculación necesaria entre trabajadores y empresa. Una forma de hacerlo

es escuchando a todos los componentes de la organización e incorporar ideas suyas en el día a día, para que se sientan partícipes del resultado final.

- **Establecer unos estándares de trabajo:** los procedimientos en relación a los cuales se mueve la estructura en general y cada uno de los departamentos.

- **Dibujar una línea de promoción profesional:** el objetivo de toda persona es prosperar y mejorar dentro de la organización. Así pues, hay que crear un camino de desarrollo profesional creíble que fomente la promoción interna ante nuevas necesidades de personal.

(Bir, 2015)

6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Proceso administrativo tercerizado:

Proceso Administrativo	Proveedor	Tipo de Contrato	Costo operación
Agencia de Aduanas.	SLS HOLDING	Contrato comercial.	\$1.037.000

Costos Personal propio:

CARGO	TIPO DE COTRATO	SALARIO
Gerente general	Indefinido	\$ 4.500.000
Secretaria general	Indefinido	\$ 1.200.000
Auxiliar de aseo	Indefinido	\$ 689.454
Coordinador de comercio exterior	Indefinido	\$ 2.000.000
Analista de exportaciones	Indefinido	\$ 1.200.000
Analista de mercadeo internacional	Indefinido	\$ 1.200.000
Coordinador de compras	Indefinido	\$ 1.800.000
Coordinador de finanzas	Indefinido	\$ 1.800.000
Auxiliar contable	Indefinido	\$ 1.200.000
Coordinador recursos humanos	Indefinido	\$ 2.000.000

PRESTACIONES SOCIALES	%	TIEMPO	A CARGO DE
Prima	8.33	6 meses	Empleador
Cesantías	8.33	Anual	Empleador
Intereses a las cesantías	12	Anual	Empleador
Vacaciones	4.17	Anual	Empleador

PARAFISCALES	EMPLEADO	EMPLEADOR
Salud	4%	8,5%
Pensión	4%	12%
ARL		0.522%
Caja de compensación		4%
SENA		2%
ICBF		3%

Liquidación por parte del empleador:

CARGO	TIPO DE CONTRATO	SUELDO	DEDUCCIONES.			
		BASICO	Salud (4%)	Pensión (4%)	TOTAL DEDUCCION	NETO PAGADO
GERENTE GENERAL	INDEFINIDO	\$4.500.000	\$180.000	\$180.000	\$360.000	\$4.140.000
SECRETARIA GENERAL	INDEFINIDO	\$1.200.000	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.104.000
AUXILIAR DE ASEO	INDEFINIDO	\$689.455	\$27.578	\$7.578	\$55.156	\$634.299
COORDINADOR DE COMERCIO EXTERIOR	INDEFINIDO	\$2.000.000	\$80.000	\$80.000	\$160.000	\$1.840.000
ANALISTA DE EXPORTACIONES	INDEFINIDO	\$1.200.000	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.104.000
ANALISTA DE MERCADEO INT	INDEFINIDO	\$1.200.000	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.104.000
COORDINADOR DE COMPRAS	INDEFINIDO	\$1.800.000	\$72.000	\$72.000	\$144.000	\$1.656.000
COORDINADOR DE FINANZAS	INDEFINIDO	\$1.800.000	\$72.000	\$72.000	\$144.000	\$1.656.000
AUXILIAR CONTABLE	INDEFINIDO	\$1.200.000	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.104.000

Gerente general:

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
GERENTE GENERAL		
Salario	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
Auxilio de transporte	0	\$ -
Total devengado		\$ 4.500.000

APORTES PATRONALES			
GERENTE GENERAL			
Salario	\$ 4.500.000		
Salud		\$ 360.000	
Pensiones		\$ 562.500	
ARL		\$ 23.490	
TOTAL		\$ 945.990	

APORTES PARAFISCALES			
GERENTE GENERAL			
Salario	\$ 4.500.000		
CAJA DE COMPENSACIÓN		\$ 180.000	
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL		\$ 180.000	

PRESTACIONES SOCIALES			
GERENTE GENERAL			
Salario	\$ 4.500.000		
Cesantías		\$ 375.000	
Intereses sobre cesantías		\$ 45.000	
Vacaciones		\$ 187.650	
Prima legal		\$ 375.000	
TOTAL		\$ 982.650	

Secretaria General

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
SECRETARIA GENERAL		
Salario	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 1.277.700

APORTES PATRONALES			
SECRETARIA GENERAL			
Salario	\$ 1.200.000		
Salud		\$ 102.000	
Pensiones		\$ 144.000	
ARL		\$ 6.264	
TOTAL		\$ 252.264	

APORTES PARAFISCALES			
SECRETARIA GENERAL			
Salario		\$	1.200.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 48.000
I.C.B.F			\$ -
SENA			\$ -
TOTAL			\$ 48.000

PRESTACIONES SOCIALES			
SECRETARIA GENERAL			
Salario		\$	1.277.700
Cesantias			\$ 106.475
Intereses sobre cesantias			\$ 12.777
Vacaciones			\$ 50.040
Prima legal			\$ 106.475
TOTAL			\$ 275.767

Auxiliar De Aseo

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
AUXILIAR DE ASEO		
Salario	\$ 689.455	689.455
Auxilio de transporte		77.700
Total devengado		767.155

APORTES PATRONALES			
AUXILIAR DE ASEO			
Salario		\$	689.455
Salud			\$ 58.604
Pensiones			\$ 82.735
ARL			\$ 3.599
TOTAL			144.937

APORTES PARAFISCALES			
AUXILIAR DE ASEO			
Salario		\$	689.455
CAJA DE COMPENSACIÓN			27.578
I.C.B.F			0
SENA			0
TOTAL			27.578

PRESTACIONES SOCIALES			
AUXILIAR DE ASEO			
Salario		\$	767.155
Cesantías		\$	63.930
Intereses sobre cesantías		\$	7.672
Vacaciones		\$	28.750
Prima legal		\$	63.930
TOTAL			164.281

Coordinador Comercio Exterior

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE COMERCIO INTERNACIONAL		
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Auxilio de transporte		\$ -
Total devengado		\$ 2.000.000

APORTES PATRONALES			
COORDINADOR DE COMERCIO INTERNACIONAL			
Salario	\$	2.000.000	
Salud			\$ 170.000
Pensiones			\$ 240.000
ARL			\$ 10.440
TOTAL			\$ 420.440

APORTES PARAFISCALES			
COORDINADOR DE COMERCIO INTERNACIONAL			
Salario	\$	2.000.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 80.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 80.000

PRESTACIONES SOCIALES			
COORDINADOR DE COMERCIO INTERNACIONAL			
Salario	\$	2.000.000	
Cesantías			\$ 166.667
Intereses sobre cesantías			\$ 20.000
Vacaciones			\$ 83.400
Prima legal			\$ 166.667
TOTAL			\$ 436.733

Coordinador De Compras

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE COMPRAS		
Salario	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Auxilio de transporte		\$ -
Total devengado		\$ 1.800.000

APORTES PATRONALES		
COORDINADOR DE COMPRAS		
Salario	\$ 1.800.000	
Salud		\$ 153.000
Pensiones		\$ 216.000
ARL		\$ 9.396
TOTAL		\$ 378.396

APORTES PARAFISCALES		
COORDINADOR DE COMPRAS		
Salario	\$ 1.800.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN		\$ 72.000
I.C.B.F		\$ -
SENA		\$ -
TOTAL		\$ 72.000

PRESTACIONES SOCIALES		
COORDINADOR DE COMPRAS		
Salario	\$ 1.800.000	
Cesantías		\$ 150.000
Intereses sobre cesantías		\$ 18.000
Vacaciones		\$ 75.000
Prima legal		\$ 150.000
TOTAL		\$ 393.000

Coordinador De Finanzas

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE FINANZAS		
Salario	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Auxilio de transporte		
Total devengado		\$ 1.800.000

APORTES PATRONALES			
COORDINADOR DE FINANZAS			
Salario		\$	1.800.000
Salud			\$ 153.000
Pensiones			\$ 216.000
ARL			\$ 9.396
TOTAL			\$ 378.396

APORTES PARAFISCALES			
COORDINADOR DE FINANZAS			
Salario		\$	1.800.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 72.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 72.000

PRESTACIONES SOCIALES			
COORDINADOR DE FINANZAS			
Salario		\$	1.800.000
Cesantías			\$ 150.000
Intereses sobre cesantías			\$ 18.000
Vacaciones			\$ 75.060
Prima legal			\$ 150.000
TOTAL			\$ 393.060

COORDINADOR RECURSOS HUMANOS

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS		
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Auxilio de transporte		
Total devengado		\$ 2.000.000

APORTES PATRONALES			
COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS			
Salario		\$	2.000.000
Salud			\$ 170.000
Pensiones			\$ 240.000
ARL			\$ 10.440
TOTAL			\$ 420.440

APORTES PARAFISCALES			
COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS			
Salario		\$	2.000.000
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 80.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 80.000

PRESTACIONES SOCIALES			
COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS			
Salario		\$ 2.000.000	
Cesantías			\$ 166.667
Intereses sobre cesantías			\$ 20.000
Vacaciones			\$ 83.333
Prima legal			\$ 166.667
TOTAL			\$ 436.667

Analista De Exportaciones

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
ANALISTA DE EXPORTACIONES		
Salario	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 1.277.700

APORTES PATRONALES			
ANALISTA DE EXPORTACIONES			
Salario		\$ 1.200.000	
Salud			\$ 102.000
Pensiones			\$ 144.000
ARL			\$ 6.264
TOTAL			\$ 252.264

APORTES PARAFISCALES			
ANALISTA DE EXPORTACIONES			
Salario		\$ 1.200.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN			\$ 48.000
I.C.B.F			
SENA			
TOTAL			\$ 48.000

PRESTACIONES SOCIALES			
ANALISTA DE EXPORTACIONES			
Salario		\$ 1.277.700	
Cesantías			\$ 106.475
Intereses sobre cesantías			\$ 12.777
Vacaciones			\$ 50.040
Prima legal			\$ 106.475
TOTAL			\$ 275.767

Analista Mercadeo Internacional

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
ANALISTA DE MERCADEO INTERNACIONAL		
Salario	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 1.277.700

APORTES PATRONALES		
ANALISTA DE MERCADEO INTERNACIONAL		
Salario	\$ 1.200.000	
Salud		\$ 102.000
Pensiones		\$ 144.000
ARL		\$ 6.264
TOTAL		\$ 252.264

APORTES PARAFISCALES		
ANALISTA DE MERCADEO INTERNACIONAL		
Salario	\$ 1.200.000	
CAJA DE COMPENSACIÓN		\$ 48.000
I.C.B.F		
SENA		
TOTAL		\$ 48.000

PRESTACIONES SOCIALES		
ANALISTA DE MERCADEO INTERNACIONAL		
Salario	\$ 1.277.700	
Cesantías		\$ 106.475
Intereses sobre cesantías		\$ 12.777
Vacaciones		\$ 50.040
Prima legal		\$ 106.475
TOTAL		\$ 275.767

Analista Contable

CONCEPTOS	BASE	TOTAL
ANALISTA CONTABLE		
Salario	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Auxilio de transporte		\$ 77.700
Total devengado		\$ 1.277.700

APORTES PATRONALES				
ANALISTA CONTABLE				
Salario			\$	1.200.000
Salud				\$ 102.000
Pensiones				\$ 144.000
ARL				\$ 6.264
TOTAL				\$ 252.264

PRESTACIONES SOCIALES				
ANALISTA CONTABLE				
Salario			\$	1.277.700
Cesantías				\$ 106.475
Intereses sobre cesantías				\$ 12.777
Vacaciones				\$ 50.040
Prima legal				\$ 106.475
TOTAL				\$ 275.767

(Reservados D. , Ministerio de Trabajo, 2016)

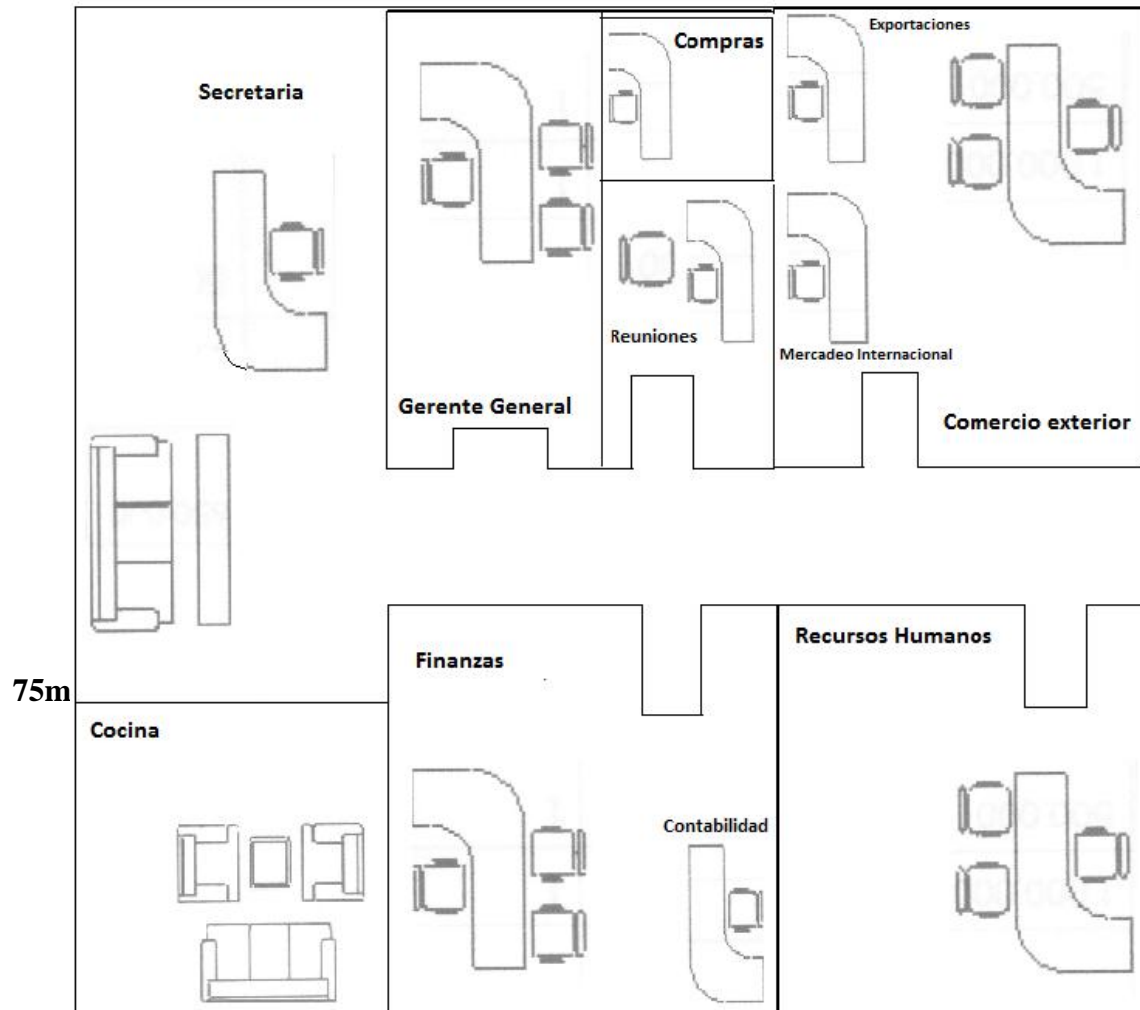
6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio

Oficinas de la área administrativa

Zona	Área	Proveedor	Costo	Tipo de Inversión
Oficina	300m2	Stock Sur	2.000.000	Arriendo mensual

6.2.1 Locaciones Empresa

75m²



6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres

Equipos:

Descripción	Proveedor	Tipo de inversión	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Computador	Digital Center	Inicial	9	\$890.000	\$8.010.000
Mantenimiento	Digital Center	Semestral	9	\$40.000	\$360.000
Impresora	Digital Center	Inicial	1	\$684.990	\$684.900
Mantenimiento	Digital Center	Semestral	1	\$40.000	\$40.000
Telefono	Mercado Libre	Inicial	11	\$41.900	\$460.900
Celular	Mercado Libre	Inicial	1	\$59.990	\$59.990
Memoria USB 8 GB KINGSTON	MARION	Inicial	10	\$15.550	\$155.500

Inversión Software:

Descripción	Proveedor	Tipo de inversión	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Contable y logístico	Siesa	INICIAL	1	\$900.000	\$900.000
Comercio Exterior	Asiscomex	INICIAL	1	\$1.050.000	\$1.050.000
TOTAL				\$ 1.950.000	\$1.950.000

Servicio Software:

Descripción	Proveedor	Tipo de inversión	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Contable y logístico	Siesa	Mensual	1	\$150.000	\$150.000
Comercio Exterior	Asiscomex	Mensual	1	\$200.000	\$200.000
Sistema XP	XP	Anual	9	\$79.900	\$719.100
TOTAL				\$429.900	\$1.069.100

Muebles y Enseres:

DESCRIPCIÓN	TIPO DE INVERSIÓN	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
SILLA DE OFICINA	INICIAL	MUMA S.A	9	\$335.000	\$3.015.000
ESCRITORIO	INICIAL	MUMA S.A	9	\$476.000	\$4.284.000
SOFÁ	INICIAL	MUMA S.A	1	\$1.300.000	\$1.300.000
ASIENTO	INICIAL	MUMA S.A	10	\$165.000	\$1.650.000
MESA REUNIONES	INICIAL	MUMA S.A	1	\$1.762.000	\$1.762.000
MESA COMERDOR	INICIAL	MUMA S.A	1	\$390.000	\$1.538.160
ARCHIVADOR	INICIAL	Mercado Libre	2	\$93.900	\$375.600
CAJONERA	INICIAL	Mercado Libre	2	\$185.000	\$370.000

6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área

DESCRIPCIÓN	TIPO DE INVERSION	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
SILLA DE OFICINA	INICIAL	MUMA S.A	9	\$335.000	\$3.015.000
ESCRITORIO	INICIAL	MUMA S.A	9	\$476.000	\$4.284.000
SOFA	INICIAL	MUMA S.A	1	\$1.300.000	\$1.300.000
ASIENTO	INICIAL	MUMA S.A	10	\$165.000	\$1.650.000
MESA REUNIONES	INICIAL	MUMA S.A	1	\$1.762.000	\$1.762.000
MESA COMERDOR	INICIAL	MUMA S.A	1	\$390.000	\$1.538.160
ARCHIVADOR	INICIAL	Mercado Libre	2	\$93.900	\$375.600
CAJONERA	INICIAL	Mercado Libre	2	\$185.000	\$370.000
EXTINTOR DE AGUA A PRESION EN ACERO INOXIDABLE	INICIAL	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA	1	\$190.000	\$190.000
BOTIQUIN METALICO CON VIDRIO DE 30 CM	INICIAL	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA	1	\$50.000	\$50.000
MICROONDAS	INICIAL	Mercado Libre	3	\$239.900	\$719.700
NEVERA	INICIAL	Mercado Libre	1	\$942.300	\$942.300
COSEDORA EST. 1 TIRA MET. TRITON 2610 535	INICIAL	MARION	15	\$9.041	\$135.615
CALCULADORA	INICIAL	MARION	10	\$12.772	\$127.720
PERFORADORA X2HX1.5MM TRITON 2082 BLIST.	INICIAL	MARION	5	\$6.250	\$31.250
REGLA X 30CM ECONOMICA TRANSPARENTE	INICIAL	MARION	17	\$245	\$4.165

PAPELERA D/ESCRIT.ARTEC MA X1PISO CAF? 90	INICIAL	MARION	15	\$17.660	\$264.900
TABLA LEGAJADORA.OF .FORMAS MADEFLEX 100	INICIAL	MARION	5	\$1.840	\$9.200
TIJERA X 7.0 S/MARCA REF.4106	INICIAL	MARION	10	\$1.467	\$14.670
PERCHERO	INICIAL	Mercado Libre	2	\$ 77.900	\$155.800
PAPELERA BAÑO	INICIAL	MARION	2	\$ 17.660	\$35.320
BALDE IMUSA 10 LT	INICIAL	MARION	2	\$6.350	\$12.700
RECOGEDOR LA NEGRA CABO PLAST C/BANDA RC	INICIAL	MARION	1	\$3.780	\$3.780
SOPORTE P/TRAPERX4	INICIAL	MARION	1	\$7.653	\$7.653
DESPACHADOR DE SANITA	INICIAL	Mercado Libre	3	\$127.900	\$383.700
JARRA PLAST.X2LT IMUSA AMERICANA	INICIAL	MARION	1	\$5.450	\$5.450
CAFETERA	INICIAL	Mercado Libre	1	\$149.000	\$149.000
DISPENSADOR DE AGUA FRIA/CALIENTE	INICIAL	Mercado libre	1	\$353.900	\$353.900
TOTAL				\$6.926.501	\$17.891.583

Insumos para uso de oficina:**Proveedor****MARIO**

DESCRIPCIÓN	TIPO DE INVERSION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
SELLO STUDUMARK 6323	SEMESTRAL	7	\$ 1.391	\$9.737
PAPEL CARTA MULTIP.X500 BLCO CARTOPRINT	MENSUAL	4	\$ 6.668	\$26.672
PAPEL OFICIO MULTIP.X500 BLCO CARTOPRINT	MENSUAL	4	\$ 7.000	\$28.000
BLOCK CARTA IRIS X35HJ-10 COLORES CIPE 0	BIMESTRAL	1	\$ 2.262	\$2.262
BOLIGRAFO RETRAC.KILOM 300 NG C_3752	SEMESTRAL	30	\$ 620	\$18.600
BOLSILLO PARA GUARDAR DOCUMENTO X100 020	TRIMESTRAL	1	\$ 11.526	\$11.526
CARPETA CARTA P/LISTA D/PRECIOS NORMA X1	MENSUAL	50	\$ 3.000	\$150.000
CINTA ADHESIVA ANCHA TRANSPARENTE	MENSUAL	5	\$ 9.900	\$49.500
CLIP ESTANDAR LEADER X100	SEMESTRAL	1	\$ 340	\$ 340
CLIP JUMBO TRITON X50 P/MUCHAS HOJAS 530	SEMESTRAL	1	\$ 1.198	\$1.198
CONTACT TRANSP X3M GUMPLAS GUM	MENSUAL	1	\$ 5.812	\$5.812
CORRECTOR POINTER X9ML AS127	SEMESTRAL	10	\$ 861	\$8.610
PAQ GANCHOS PARA COSEDORAX100	BIMESTRAL	10	\$ 1.500	\$15.000
CUADERNO ARGOLLA 105X80H CUAD ECONO. IMA	SEMESTRAL	15	\$ 2.630	\$39.450

FOLDER PLASTICO OF.HORIZ.KEEPERMATE NGO	ANUAL	10	\$ 1.592	\$15.920
GANCHO LEGAJ. TRAD. FRAMECO CAJA X20 30505	SEMESTRAL	3	\$ 820	\$2.460
HUELLERO SISPAL X50MM	ANUAL	7	\$ 1.325	\$9.275
LAPIZ NGO #2 WINGO 327 HEXAGONAL 3118032	SEMESTRAL	30	\$ 211	\$6.330
MARCAD. PERM. SHARPIE P. ULT. FINA RJO	SEMESTRAL	5	\$ 1.689	\$8.445
MINA 0.7MM HB DONGA 14976 31187777	BIMESTRAL	10	\$ 570	\$5.700
PILAS TRIPLE AX2	BIMESTRAL	5	\$ 2.000	\$10.000
PORTAMINAS 0.7 FABER POLY /TRI PT 0.7 (1)	ANUAL	30	\$ 1.989	\$59.670
BORRADOR RETRAC X1 BRP	SEMESTRAL	10	\$ 420	\$4.200
RESALT. SPEKTRA ECONOMICO RSDO 834075	SEMESTRAL	10	\$ 703	\$7.030
RESALTADOR SPEKTRA ECONOMICO AMLLO 83400	SEMESTRAL	5	\$ 751	\$3.755
SEPARADOR CARTA X5-COLORES IPP 2051	SEMESTRAL	10	\$ 1.000	\$10.000
SOBRE ECOLOG. ESTRA OF. NORMA 30X42	MENSUAL	10	\$ 144	\$1.440
SOBRE ECOLOG. OF. ESPC. NORMA 27X37	MENSUAL	10	\$ 125	\$1.250
SOBRE ECOLOG. OF. NORMA 25X35 500446	MENSUAL	10	\$ 88	\$880
TAPETE P/MOUSE STAR TEC C/DESCANSAM.	ANUAL	11	\$ 8.250	\$90.750
TINTA P/IMP. EPSON T047220 CYAN C63/83	MENSUAL	1	\$ 30.450	\$30.450
TINTA P/IMP. EPSON T664120 NEG L200	MENSUAL	1	\$ 18.969	\$18.969
TINTA P/SELLO D/CAUCHO SPEKTRA X30CC AZU	MENSUAL	1	\$ 1.604	\$1.604
TOTAL			\$ 127.408	\$ 654.835

Implementos de Aseo y prevención

DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	TIPO DE INVERSIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO
JABON INDUSTRIAL POR GALON DE 4 LITROS	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA.	MENSUAL	1	\$30.000
ALCOHOL GEL ANTIBACTERIAL POR LITRO	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA.	MENSUAL	1	\$9.000
DESENGRASANTE POR LITRO	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA.	MENSUAL	1	\$10.345
LIMPIA VIDRIO POR LITRO	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA.	MENSUAL	1	\$7.500
ATOMIZADOR X500CC ECONOMICO	MARION	MENSUAL	1	\$2.600
CEPILLO P/PISO LA NEGRA C/MAD. 1.20MT 00	MARION	MENSUAL	1	\$3.529
CERA LIQUIDA X3000CC LIMPIA YA NEUTRA RJA	MARION	MENSUAL	1	\$11.681
DESINFECTANTE X1000CC AJAX BICLORO MULT.	MARION	MENSUAL	1	\$4.507
DETERGENTE EN POLVO X1000GRS DETERMIX LI	MARION	MENSUAL	1	\$2.800
ESCOBA OSBE SEMIZULIA SUAVE C/MAD 1.40MT	MARION	MENSUAL	1	\$3.245
ESPONJILLA D/BRILLO TOP X12 00330471	MARION	MENSUAL	1	\$1.649
JABON BARRA X300GRS REY AZUL	MARION	MENSUAL	1	\$1.805
JABON PLATOS CREMA X1000GRS ASTRO	MARION	MENSUAL	1	\$4.335
LIMPION TOALLA 50X45CM BLCO O22	MARION	MENSUAL	4	\$2.429
SACUDIDOR DULCEABRIGO 35CMX70CM BLCO OO1	MARION	MENSUAL	1	\$1.878
TRAPERO PABILO X330GR TASK C/MET. 1.20M	MARION	MENSUAL	1	\$8.131
BOLSA PLAST. 65X90 CAL. 0.8 AD RJAX1	MARION	MENSUAL	50	\$232
PAPEL HIGIENICO DOTACION	MARION	MENSUAL	5	\$2.800
BOTIQUIN PRIMEROS AUXILIOS	EXITINTORES VULCANO Y SEGURIDAD LTDA.	SEMESTRAL	1	\$ 30.000
TOTAL				\$138.466

Implementos para cocina:

DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	TIPO DE INVERSION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
AROMATICA CANELA X20 JAIBEL	MARION	MENSUAL	1	\$1 .391	\$1.391
AROMATICA CIDRON X20 BAMBY	MARION	MENSUAL	1	\$2 .409	\$2.409
AROMATICA TORONJIL X20 BAMBY	MARION	MENSUAL	1	\$7 74	\$774
AZUCAR BCA X5GRS INCAUCA X200 SOBRES	MARION	MENSUAL	1	\$2 .540	\$2.540
CAFE INSTANT. COLCAFE X170GRS CLASICO 10	MARION	MENSUAL	1	\$1 1.473	\$11.473
CUCHARA DESECH.SURAPLAS PEQ X100BCA	MARION	MENSUAL	1	\$1 .697	\$1.697
ENDULZANTE INCAUCA ZERO X350 SOB	MARION	MENSUAL	1	\$3 0.000	\$30.000
PITILLO RIGIDO X100UND TUC PNPPN-0250000	MARION	MENSUAL	1	\$6 12	\$612
PLATO DES. PLAS. PEQ X20 BLCO DOMINGO MO	MARION	MENSUAL	1	\$8 70	\$870
SAL REFISAL X130GR MESA 10014869	MARION	MENSUAL	1	\$5 10	\$510
TE NESTEA LIMON X1750GR 8801203	MARION	MENSUAL	1	\$2 1.318	\$21.318
TENEDOR DESECH.SURAPLAS GDE X100 BCO	MARION	MENSUAL	1	\$2 .413	\$2.413
VASO DES.PLAS.3.5 OZ DOMINGOX25 BCO	MARION	MENSUAL	1	\$7 62	\$762
TOTAL				\$ 76.769	\$ 76.769

6.2.4 Requerimientos de servicios por área.

los servicios necesarios para la producción se encuentran incluidos en el estudio anterior ya que el local se destinará tanto para el área Administrativa como técnica por tal motivo no se anexan los costos ya que ya se encuentran relacionados en el punto anterior (5.4.4)

CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Tipo de Organización empresarial

La figura jurídica elegida para la empresa es Sociedad por Acciones Simplificada-S.A.S debido que es una sociedad con mínimo un accionista y no tiene límite máximo,

tiene un término de duración indefinido, el capital social se divide en acciones libremente negociables, pero puede por estatutos restringirse hasta por diez (10) años su negociación a comparación de la Sociedad de Responsabilidad Limitada-LTDA en la cual la cesión de cuotas implica una reforma estatutaria, debe ser conformada por mínimo dos (2) socios, máximo veinticinco (25) y que el capital debe pagarse totalmente al momento de constituirse.

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. (Actualice.com, 2015)

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla 28 Certificaciones ante entidades públicas

TRAMITE	DESCRIPCIÓN	ENTIDAD	COSTO	TIEMPO	
CERTIFICADO DE HOMONIMIA	Certificado donde consta que el nombre de la empresa existe o no	Cámara de comercio	\$ 9.700	1 dia	
RUT	(Registro único tributario) es un sistema integro de Colombia que incluye y registra todos los impuestos que se pagan a través de la DIAN	DIAN	--	1 dia	
IMPUESTOS DE INDUSTRIA Y COMERCIO	tributo genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios	Secretaria de hacienda municipal	\$ 3.318.772	Anual	-
IMPUESTO DE AVISOS Y TABLEROS	Se genera por la colocación de avisos, vallas, tableros y emblemas sobre la vía pública o visible desde el espacio publico	Cámara de comercio	---	Anual	
REGISTRO MERCANTIL	Se consignan por escrito los aspectos juridicos y económicos de los comerciantes, con el fin de mantener actualizada la información y actividad del comerciante	Cámara de comercio	\$ 376,000	2 dias	Anual

IMPUESTO DE VALOR AGREGADO (IVA)	Impuesto que grava el valor añadido o agregado de un producto en las distintas fases de su producción.	DIAN	16%		Bimestral
SEGURIDAD SOCIAL	Registrar la empresa ante una administración de riesgos laborales (ARL). Afiliar a los empleados a un fondo de pensión privado, plan obligatorio de salud y cesantías	Entidad promotora de salud, fondo de pensiones	\$ -	1 Día	Único
PARAFISCALES	Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar, el servicio nacional de aprendizaje (SENA) y el instituto colombiano	SENA, ICBF, Caja de compensación familiar	\$ -		6 Días
CERTIFICADO DE ORIGEN	documento que permite a un importador o exportador manifestar el país o región de donde se considera originaria una mercancía, ya sea por que ésta haya sido obtenida en su totalidad suficientemente transformada	DIAN	\$ -		Anual (mercancías idénticas)
TRAMITES DE EXPORTACION	DEX	DIAN	\$ -		Por cada embarque (exportación)
VISTO BUENO DE SEGURIDAD A ESTABLECIMIENTOS PUBLICOS Y COMERCIALES	Certificado que consta que el local donde funcionará la empresa reúne las normas mínimas de seguridad	Departamento municipal de bomberos	\$ 60,000	Unico	4 Días

(Cámara de comercio de Bogotá, 2016)

CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

Tasa de Rentabilidad de la Industria

La tasa de rentabilidad correspondiente al sector manufacturero es 11,17% Efectivo Anual en el último reporte del año 2015, es decir, que la tasa Efectiva mensual es de 0,8863%

Impuesto sobre la Renta: El impuesto sobre la renta tiene cubrimiento nacional y grava las utilidades derivadas de las operaciones ordinarias de la empresa. El impuesto de ganancia ocasional es complementario al impuesto sobre la renta y grava las ganancias derivadas de actividades no contempladas en las operaciones ordinarias. **(25%)**

Impuesto sobre la Renta para la equidad (CREE) El CREE es un impuesto de carácter nacional y consiste en un aporte de las personas jurídicas en beneficio de los trabajadores, la generación de empleo, y la inversión social. El CREE se aplica sobre los ingresos que sean susceptibles de incrementar el patrimonio de las empresas. Este impuesto reemplazó algunas contribuciones sociales basadas en la nómina. **(9%)**

Porcentaje de Margen de Contribución sobre costo unitario del Producto para definir los Precios de Ventas: Se establece un 40% sobre el valor de las ventas por unidad para una ganancia por valor de \$ 335.439,00

8.2. Aportes de Capital de los Socios

La empresa está constituida por dos socios los cuales realizarán un aporte significativo de la inversión exigible para el desarrollo del proyecto.

- **Activos fijos:** \$ 25.391.604,5
- **Gastos pre operativos:** \$ 10.810.262,0
- **Capital de trabajo:** \$200.000.000

Para un total de \$ 236.201.867 donde los socios aportarán un 50% cada uno lo que corresponde a \$ 118.100.934

8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad financiera: BANCOLDEX (Banco de desarrollo empresarial)

Monto del Préstamo:	\$ 364.729.209
Intereses (efectivo Mensual):	0,85%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Cuota fija

Resumen de Tabla Amortización: Capital Pagado, Intereses y Saldo Capital cada año.

Periodo	Intereses	Capital	Saldo
1	\$34.498.090	\$58.926.217	\$305.802.992
2	\$ 28.198.510	\$ 65.225.797	\$ 240.577.195
3	\$ 21.225.466	\$ 72.198.841	\$ 168.378.354
4	\$ 13.506.961	\$ 79.917.346	\$ 88.461.008
5	\$ 4.963.299	\$ 88.461.008	\$ 0

8.4 Precios de los Productos

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

Las variables a tener en cuenta en el momento de establecer el precio de el producto (Silla ejecutiva anti-stress) son las siguientes:

- Materiales
- Mano de obra
- Empaque
- Embalaje
- Transporte interno e internacional

- Seguro interno e internacional
- Documentación
- Preferencias arancelarias

8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Total Costos Variables por Producto	
Silla Ejecutiva Anti Estrés	\$ 559.065,0

COSTOS FIJOS	
Total costos fijos producción	\$19.391.198,2
Total costos fijos de administración	\$31.851.586,5
Total costos fijos de comercialización y ventas	\$ 1.032.750,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$52.275.534,7

$$\$52.275.534,7 / 500 = \$104.551,07$$

$$\$559.065 + \$104.551,07 = \$663.616,07$$

Precio al costo: $663.616,07 + 40\% = \$ 265.446,42$

Precio total: \$ 929.062,17

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participacion del total Ventas
Silla Ejecutiva Anti Estrés	\$ 447.252.000,9	100,00%

8.5.2 Egresos

8.5.2.1 Inversiones

Las Inversiones en Activos Fijos.

Activos Fijos Exigibles	Valor
Equipos de Informática y Comunicaciones	\$13.964.180,0
Maquinaria (10 años)	\$ 5.800.000,0
Herramienta (5 años)	\$ 279.900,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 22.854.849,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 42.898.929,0

La Inversión en Gastos Pre-operativos

Gastos Pre operativos Exigibles	Valor
Constitución y registro	\$ 376.000
Presentación y Promoción	\$ 12.393.000
Investigación y estudios	\$ 2.050.000
Salarios	\$ 2.068.362
Viaje y representación	\$ 6.283.465
Honorarios de Asesores	\$ 60.000
Publicidad y Promoción	\$ 90.000
Puesta en Marcha	\$ 1.165.900
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 24.486.727

Capital de trabajo

Total Capital de trabajo Exigible	\$ 534.141.755	Total Capital de trabajo Disponible	\$ 200.000.000
-----------------------------------	----------------	-------------------------------------	----------------

8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Costos Variables por unidad

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Cojín electrónico	\$ 8.000,00	1,00	Unidad	\$ 8.000,00
Silla de oficina	\$ 500.000,00	1,00	Unidad	\$ 500.000,00
Pegante Bote x 4,3 KG	\$ 25.000,00	0,12	Kilogramo	\$ 3.000,00
FOB	\$ 15.060,00	1,00	Unidad	\$ 15.060,00
Aduana de exportación	\$ 2.874,00	1,00	Unidad	\$ 2.874,00
CIF	\$ 30.131,00	1,00	Unidad	\$ 30.131,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 559.065,00

Costos fijos

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCION	\$19.391.198,2
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$31.851.586,5
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 1.032.750,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$52.275.534,7

8.5.3 Estados Financieros

8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

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	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001	447.252.001
- Costo Variables	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501	279.532.501
- Costos Fijos Producción	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198	19.391.198
- Gastos Depreciación	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349	631.349
= Utilidad Bruta en Ventas	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953	147.696.953
- Costos fijos de Administración	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755	32.149.755
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750	1.032.750
- Amortización de diferidos	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112	408.112
= Utilidad Operativa	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336
+ 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	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336	114.106.336
- Impuestos	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154	38.796.154
= UTILIDAD NETA	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182	75.310.182
Utilidades no Repartidas Acumuladas	75.310.182	150.620.364	225.930.546	301.240.728	376.550.909	451.861.091	527.171.273	602.481.455	677.791.637	753.101.819	828.412.001	903.722.183

8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

FLUJO DE CAJA	Inversión	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 venta		\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001	\$ 447.252.001
- Costos variables		\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501	\$ 279.532.501
- Costos fijos	\$ 0	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703	\$ 52.573.703
Costos fijos de Producción		\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198	\$ 19.391.198
Costos fijos de Administración		\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755	\$ 32.149.755
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750	\$ 1.032.750
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 3.105.267	\$ 3.065.378	\$ 3.025.150	\$ 2.984.580	\$ 2.943.665	\$ 2.902.403	\$ 2.860.789	\$ 2.818.822	\$ 2.776.499	\$ 2.733.815	\$ 2.690.769	\$ 2.647.357
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 111.001.069	\$ 111.040.958	\$ 111.081.186	\$ 111.121.756	\$ 111.162.671	\$ 111.203.933	\$ 111.245.547	\$ 111.287.514	\$ 111.329.638	\$ 111.372.521	\$ 111.415.567	\$ 111.458.980
- Impuestos	\$ 0	\$ 37.740.363	\$ 37.753.926	\$ 37.767.603	\$ 37.781.397	\$ 37.795.308	\$ 37.809.337	\$ 37.823.486	\$ 37.837.755	\$ 37.852.145	\$ 37.866.657	\$ 37.881.293	\$ 37.896.053
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 73.260.706	\$ 73.287.032	\$ 73.313.583	\$ 73.340.359	\$ 73.367.363	\$ 73.394.596	\$ 73.422.061	\$ 73.449.759	\$ 73.477.693	\$ 73.505.864	\$ 73.534.274	\$ 73.562.927
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461	\$ 1.039.461
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 365.325.545	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 589.053.874
Prestamos	\$ 365.325.545												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 534.141.755
Valor de Salvamento													\$ 54.912.119
- Otros Egresos no deducibles de impuest	\$ 601.527.411	\$ 4.692.821	\$ 4.732.710	\$ 4.772.938	\$ 4.813.508	\$ 4.854.423	\$ 4.895.685	\$ 4.937.299	\$ 4.979.266	\$ 5.021.589	\$ 5.064.273	\$ 5.107.319	\$ 5.150.731
Activos Fijos	\$ 42.698.929												
Pago Credito (Capital)		\$ 4.692.821	\$ 4.732.710	\$ 4.772.938	\$ 4.813.508	\$ 4.854.423	\$ 4.895.685	\$ 4.937.299	\$ 4.979.266	\$ 5.021.589	\$ 5.064.273	\$ 5.107.319	\$ 5.150.731
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 24.486.727												
Capital de Trabajo	\$ 534.141.755												
FLUJO DE CAJA	-\$ 236.201.887	\$ 69.607.346	\$ 69.593.784	\$ 69.580.106	\$ 69.566.319	\$ 69.552.401	\$ 69.538.372	\$ 69.524.224	\$ 69.509.955	\$ 69.495.565	\$ 69.481.052	\$ 69.466.417	\$ 69.451.531

VPN

Tasa de rentabilidad esperada	0,89%
Valor Presente Neto	1.081.907.773
Tasa Interna de Retorno	31,30%

8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad

8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad

De acuerdo a la variación porcentual en el precio, se puede visualizar que aunque varía de forma negativa no se generan pérdidas dentro del proyecto, siempre y cuando no supere el 19% de la variación así que se debe controlar, más sin embargo significa que no existe alto nivel de sensibilidad.

Cambio Porcentual en el Precio	-19,00%
Tasa de Retorno	11,17%
Valor Presente Neto	16.981.757
Tasa Interna de Retorno	11,98%

Ventas:

De acuerdo a la variación porcentual en las ventas, se puede visualizar que aunque varía de forma negativa no se generan pérdidas dentro del proyecto, por el contrario sigue generando rentabilidad, lo que significa que no existe alto nivel de sensibilidad.

Cambio Porcentual en las Ventas	-50,00%
Tasa de Rentabilidad esperada	11,17%
Valor Presente Neto	172.547.828
Tasa Interna de Retorno	57,66%

Costos Variables

De acuerdo a la variación porcentual en los costos variables, se puede visualizar que si estos costos aumentan más de un 25% generan pérdida, lo que significa que es sensible a estos costos así que debe de ponerse atención a la variación de estos.

Cambio Porcentual Costos Variables	25,00%
Tasa de Rentabilidad esperada	11,17%
Valor Presente Neto	5.734.879
Tasa Interna de Retorno	11,38%

Costos Fijos

De acuerdo a la variación porcentual en los costos fijos , se puede visualizar que aunque varía de forma negativa hasta un 100% no se generan pérdidas dentro del poyecto, por el contrario sigue generando rentabilidad, lo que significa que no existe alto nivel de sensibilidad.

Cambio Porcentual Costos Fijos	100,00%
Tasa de Rentabilidad esperada	11,17%
Valor Presente Neto	73.797.685
Tasa Interna de Retorno	13,79%

Tasa de rentabilidad esperada

De acuerdo a la variación porcentual en los costos fijos , se puede visualizar que aunque se aumente la tasa de rentabilidad esperada no se generan pérdidas dentro del poyecto, por el contrario sigue generando rentabilidad, lo que significa que no existe alto nivel de sensibilidad.

Tasa de Rentabilidad esperada	30,00%
Valor Presente Neto	11.661.247
Tasa Interna de Retorno	31,38%

8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado: 5 años

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta	\$ 5.367.024.011	\$ 5.937.684.646	\$ 6.569.022.029	\$ 7.267.487.748	\$ 8.040.219.371
- Costos variables	\$ 3.354.390.007	\$ 3.689.829.007	\$ 4.058.811.908	\$ 4.464.693.099	\$ 4.911.162.409
- Costos fijos	\$ 630.884.433	\$ 693.972.876	\$ 763.370.164	\$ 839.707.180	\$ 923.677.898
Costos fijos de Producción	\$ 232.694.378	\$ 255.963.816	\$ 281.560.198	\$ 309.716.218	\$ 340.687.839
Costos fijos de Administración	\$ 385.797.054	\$ 424.376.760	\$ 466.814.436	\$ 513.495.879	\$ 564.845.467
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 12.393.000	\$ 13.632.300	\$ 14.995.530	\$ 16.495.083	\$ 18.144.591
- No Desembolsables	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537
- Intereses Credito	\$ 34.554.494	\$ 28.244.615	\$ 21.260.170	\$ 13.529.045	\$ 4.971.414
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 1.334.721.540	\$ 1.513.164.611	\$ 1.713.106.250	\$ 1.937.084.888	\$ 2.187.934.114
- Impuestos	\$ 453.805.324	\$ 514.475.968	\$ 582.456.125	\$ 658.608.862	\$ 743.897.599
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 880.916.216	\$ 998.688.643	\$ 1.130.650.125	\$ 1.278.476.026	\$ 1.444.036.515
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537	\$ 12.473.537
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 787.054.915
Préstamos					
Recuperación Capital de trabajo					\$ 782.036.944
Valor de Salvamento					\$ 5.017.971
- Otros Egresos no deducibles de impues	\$ 112.436.738	\$ 124.088.035	\$ 136.948.039	\$ 151.142.280	\$ 88.605.643
Activos Fijos					
Pago Credito (Capital)	\$ 59.022.562	\$ 65.332.442	\$ 72.316.886	\$ 80.048.012	\$ 88.605.643
Gastos PREOPERATIVOS					
Capital de Trabajo	\$ 53.414.176	\$ 58.755.593	\$ 64.631.152	\$ 71.094.268	
FLUJO DE CAJA	\$ 780.953.016	\$ 887.074.145	\$ 1.006.175.623	\$ 1.139.807.283	\$ 2.154.959.325

8.6 Evauación Financiero

8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

Proyecto

Tasa de rentabilidad esperada	11,17%
Valor Presente Neto	3.931.788.997
Tasa Interna de Retorno	344,51%

Inversionista

Tasa de rentabilidad esperada	256,33%
Valor Presente Neto	85.889.661
Tasa Interna de Retorno	344,51%

CONCLUSIONES

Mediante el estudio que se realizó para el entorno y el sector, se llegó a conclusiones tales como:

- En el entorno que nos rodea existen variables macroeconómicas que son incontrolables e inciertas y tienen una gran influencia en el desarrollo de la actividad económica de la empresa, por tanto se puede decir que es indispensable crear estrategias para afrontar los posibles escenarios que se puedan presentar en el desarrollo y crecimiento de la empresa tanto para los momentos favorables como para los adversos, obteniendo como resultado un punto de equilibrio que mitigue el impacto negativo que estas puedan generar para evitar alcanzar los propósitos deseados.
- Del sector manufacturero se concluye que es uno de los que más aportes hace al PIB del país, incluso es generador de un porcentaje considerable de empleo, haciendo un gran aporte al crecimiento económico del mismo. Es indispensable resaltar los logros obtenidos en dicho sector, como lo es el nivel de industrialización, que de forma directa influye en el crecimiento de las empresas que en él participan.
- Después de haber realizado un estudio de los posibles mercados y haber analizados cada una de las variables cualitativas y cuantitativas necesarias de estos, se determinó que el mercado con mayor oportunidad para los intereses de la empresa, era México debido a los altos niveles de estrés laboral que maneja este mercado y las preferencias arancelarias que se encontraron en ambos países, lo cual de una u otra manera garantiza éxito en la operación que se desea realizar.

-
- Se puede concluir que a nivel financiero el proyecto es viable, debido a que el flujo de caja que tiene el proyecto desde el primer mes arroja ganancia y se mantiene así durante el primer año de desarrollo del mismo, al realizar las proyecciones a 5 años se continua con la rentabilidad que se venía obteniendo desde el primer año incluso superando las expectativas de las ganancias esperadas.

Bibliografía

- Actualice.com. (27 de Abril de 2015). Obtenido de <http://actualicese.com/actualidad/2015/04/27/tipos-de-sociedades-y-sus-diferencias-ltda-s-a-comanditas-s-a-s-colectivas/>
- Aguilar Romo, M. (28 de Abril de 2004). *SEGOB*. Obtenido de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004
- ALADI. (2016). Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- Avila, R. (10 de Octubre de 2007). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/descripcion-de-cargo-del-gerente-general/>
- Banco de la República*. (2016). Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/contenidos/page/total-y-principales-sectores>
- BANCO MUNDIAL. (2014). Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.EXP.DURS>
- BANCO MUNDIAL. (2015). Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.EASE.XQ?end=2015&start=2015&view=map>
- BANCO MUNDIAL. (2015). Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.EXP.DOCS>
- Barragán, A. (2016). *PYMERANG*.
- Beest, M. V. (2016). *eHow*. Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/descripcion-del-analista-mercado-sobre_48259/
- Bir, A. (13 de Octubre de 2015). *Infocit*. Obtenido de <http://noticias.infocif.es/noticia/cuales-son-las-funciones-de-recursos-humanos>

Booking.com. (2016). Obtenido de <http://www.booking.com/>

Buenas tareas. (03 de Enero de 2011). Obtenido de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Funciones-Del-Departamento-De-Comercio-Exterior/1370279.html>

Cámara de comercio de Bogotá. (2016). Obtenido de <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

Castro Gómez, G. (4 de Agosto de 2012). *Relaciones Públicas.* Obtenido de <http://www.relacionadorpublico.com/2009/02/la-importancia-del-analisi-del-entorno.html>

Castro, A. (2012). *El Espectador.* Obtenido de <http://www.elespectador.com/noticias/salud/estres-afecta-al-38-de-los-trabajadores-colombia-articulo-373408>

CDMX. (2015). Obtenido de www.cdmx.gob.mx

CENTRO THAI. (2016). Obtenido de <http://www.centrothai.com/>

CIA. (2015). Obtenido de <https://www.cia.gov/index.html>

COLCIENCIAS. (2016). Obtenido de http://www.colciencias.gov.co/sala_de_prensa/colombia-ascendio-en-produccion-cientifica-y-tecnologica-frente-al-2015

Criterio Propio. (2016).

DANE. (2015). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>

DANE. (2015). Obtenido de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>

Dane. (2016). *Dane.* Obtenido de <http://www.dane.gov.co/>

DIAN. (2016). Obtenido de www.dian.gov.co/

El Informador. (2015). Obtenido de

<http://www.informador.com.mx/economia/2015/592544/6/mexico-primer-lugar-en-estres-laboral-oms.htm>

El Litoral . (2010). Obtenido de http://www.ellitoral.com/index.php/id_um/50439-china-es-el-pais-con-mayor-nivel-de-estres-mientras-que-argentina-se-ubica-por-debajo-del-promedio

federación, D. O., & Criterio propio. (s.f.). Obtenido de

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4802338&fecha=11/01/1989

Fondo de Riesgos Laborales Colombia. (2015). Obtenido de

<http://fondoriesgoslaborales.gov.co>

GAIA DESIGN. (2016). Obtenido de <http://www.gaiadesign.com.mx/>

Geert Hofstede. (2016). Obtenido de <https://geert-hofstede.com/colombia.html>

Gonzales, A. (2016). *Alejandro Gonzales y Asociados*. Obtenido de

<http://www.alejandrogonzalez.com.ar/Programa/AreaFinanzas.html>

HERNAN MILLER. (2016). Obtenido de www.hermanmiller.com.mx

Hernandez, A. (3 de Abril de 2014). *EL INFORMANTE*. Obtenido de

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/el-estres-laboral-reduce-la-productividad-en-las-empresas-aon-mexico.html>

Hernandez, A. (04 de Noviembre de 2016). *INTRANET Información Corporativa*. Obtenido

de Recuperado: <http://www.funat.com.co/>

INEGI. (2016). Obtenido de

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>

IT SOLUTIONS. (2016). Obtenido de <http://www.itsolutions-dj.com/disenoweb/beneficiosweb.html>

Izquierda Diario. (2015). Obtenido de <http://www.izquierdadiario.es/Enfermedades-y-estres-laboral-en-Chile-Cifras-en-aumento>

KJ Henderson. (2016). *La Voz De Houston*. Obtenido de <http://pyme.lavoztx.com/funciones-de-un-asistente-de-contabilidad-4509.html>

Lacoma, T. (2016). *eHow*.

Legiscomex. (2015). Obtenido de http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/M/mex_acuerdo_colombia-2015/mex_acuerdo_colombia-2015.asp

Márquez Gamarra , Y. (4 de Noviembre de 2016). *Manual de funciones*. Obtenido de <http://administracioncolpachas.blogspot.com.co/2008/06/secretara-general.html>

Medellín, C. d. (2016). Obtenido de <http://www.camamedellin.com.co/site/>

MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. (22 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=6357>

Ministerio de Ambiente . (2013). *Ministerio de Ambiente* . Obtenido de http://www.minambiente.gov.co/images/normativa/leyes/2013/ley_1672_2013.pdf

Ministerio de Ambiente. (2011). Obtenido de <http://www.minambiente.gov.co/index.php/normativa/leyes>

Ministerio de comercio industria y turismo. (2015). Obtenido de http://www.mincit.gov.co/tlc/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77757&name=OEE-_LVH_Evolucion_AC_agosto_2016.pdf&prefijo=file

Ministerio de Trabajo. (11 de Julio de 2012). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de <http://mintrabajo.gov.co/normatividad-julio-leyes-2012/712-ley-1562-del-11-de-julio-de-2012.html>

NFERIAS. (2016). Obtenido de <http://www.nferias.com/mexico/>

OFIMARCA. (2016). Obtenido de <http://www.ofimarca.com/>

Parra, I. (04 de Noviembre de 2016). *Institución educativa Técnica Isidro Parra*. Obtenido de <http://www.isidroparra.edu.co/>

PROCOLOMBIA. (2015). Obtenido de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_chile.pdf

PROCOLOMBIA. (2015). Obtenido de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_mexico.pdf

propia, E. (2016).

Registro Unico Empresarial Y Social De Cámaras De Comercio. (2016). Obtenido de http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas

Reservados, D. (01 de Mayo de 1996). *CENTRO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN BIBLIOTECOLOGICAS*. Obtenido de <http://info4.juridicas.unam.mx/unijus/nrm/18/24/11.htm>

Reservados, D. (05 de Marzo de 2010). *CreceNegocios*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/el-area-de-produccion/>

Reservados, D. (2011). *ESAT*. Obtenido de <http://esatcolombia.webnode.es/organizacion-administrativa/equipo-de-trabajo/coordinador-administrativo-y-financiero/>

reservados, D. (31 de Octubre de 2013). *DIAN*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/>

-
- Reservados, D. (09 de Marzo de 2015). *BUMERAN*. Obtenido de <http://www.bumeran.com.mx/empleos/analista-de-importaciones-y-exportaciones-cargill-1002433479.html>
- Reservados, D. (2016). Obtenido de <http://allstudies.com/coordinador-de-produccion.html>
- Reservados, D. (2016). Obtenido de <http://www.bumeran.com.ve/empleos/coordinador-de-logistica-y-despacho-barquisimeto-1001393660.html>
- Reservados, D. (22 de Marzo de 2016). *BUMERAN*. Obtenido de <http://www.bumeran.com.pe/empleos/coordinador-de-comercio-exterior-1110827895.html>
- Reservados, D. (2016). *MIDWEST HEALTH*.
- Reservados, D. (2016). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de <http://www.mintrabajo.gov.co/calculadora-laboral.html>
- Reservados, D. (2016). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/2962061/FUNCIONES-DE-LA-SECRETARIA>
- Reyes Villamizar, F., Duque, J., Cáceres Vargas, N., Cubillos Castaño, N., & Valero Garzón, E. (2016). *Super Sociedades*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/estudios-economicos-y-financieros/Documents/Sector%20Real%20Economia/EE-%20Sector%20Manufactura-%202016%20VII%2025.pdf>
- Rodriguez, A. (01 de Febrero de 2016). *El pulso laboral*. Obtenido de <http://www.elpulsolaboral.com.mx/recursos-humanos/1448/sufren-mujeres-mas-estres-que-los-hombres>
- Santos, J. (18 de Noviembre de 2016). *COLCIENCIAS*. Obtenido de COLCIENCIAS: <http://www.colciencias.gov.co/node/1280>

Significado de Colores. (2016). Obtenido de <http://significadodeloscolores.net/>

Superintendencia de Sociedades. (2015). Obtenido de
<http://sirem.supersociedades.gov.co:9080/Sirem2/index.jsp#>

Superintendencia Financiera. (2016). Obtenido de www.superfinanciera.gov.co

TEMPUR. (2016). Obtenido de <http://www.tempur.com.mx/>

TiquetesBaratos.com. (2016). Obtenido de <http://www.tiquetesbaratos.com/>