



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

SOMETHINGS PETS S.A.S

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

ESTEFANIA CARVAJAL OROZCO

TATIANA LONDOÑO VELÁSQUEZ

YECENIA SÁNCHEZ BALVIN

PROFESORES GUÍAS: VICTOR JAIME SALDARRIAGA ROMERO

2015

AGRADECIMIENTOS

El proyecto realizado por el grupo conformado por Estefania Carvajal Orozco, Tatiana Londoño Velásquez y Yecenia Sánchez Balvin sobre la empresa Somethings Pets S.A.S no habría sido posible sin la ayuda de muchas personas a las cuales el día de hoy les queremos agradecer profundamente por estar presentes en todo el proceso y elaboración de este proyecto final.

Le agradecemos al profesor Víctor Saldarriaga por el acompañamiento constante brindado durante la elaboración del proyecto, haciendo posible que nuestro trabajo cada día fuera mejorando, para así lograr la satisfacción académica y personal de cada uno de nosotros.

Deseamos agradecer y expresar nuestra satisfacción a todos los profesores que nos guiaron y acompañaron en este periodo académico. Con el constante esfuerzo y empeño que dieron en cada una de sus clases nos ayudaron a conformar un buen equipo de trabajo el cual no dudó de sus capacidades y conocimientos entregados por ellos, para realizar todo lo que debía llevar nuestro proyecto de grado y así escalar una meta en nuestras vidas dejándonos un conocimiento para la vida y nuestro futuro.

También queremos agradecer a todos nuestros compañeros de clase con los cuales estuvimos cerca de tres años en esta etapa académica, los cuales nos brindaron una gran ayuda en el proceso de realización de este proyecto. Aprendimos de cada uno de ellos y se crearon lazos de amistad y confianza los cuales quedaran en nosotros.

Y por último expresar nuestro total agradecimiento y alegría a nuestras familias y a nuestros padres agradecerles sus grandísimos esfuerzos con los que nos expresaban día a día el querer vernos graduados. A ellos a los cuales hoy les debemos infinitudes de agradecimientos los queremos ver alegres porque ha llegado el momento en el que por fin verán uno de sus sueños realizados, ver a sus hijos recibiendo con honores el título de comercio internacional de la institución universitaria Esumer.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	I
ÍNDICE	II
LISTA DE FIGURAS	V
LISTA DE TABLAS	VI
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS	VIII
GLOSARIO	IX
INTRODUCCIÓN	XII
1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	1
1.1. Nombre De La Empresa Y Marca	1
1.1.1. Nombre de la Empresa	1
1.1.2 Marca	2
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR	9
2.1 Entorno	9
2.2 Sector o Industria	11
3. CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO	14
3.1 Objetivos de Mercadeo	14
Objetivos a corto plazo.	14
Objetivos a mediano plazo.	14
Objetivos a largo plazo.	14
3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios	15
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios	15
3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios	15
3.5 Mercado Competidor	16
3.6 Mercado Distribuidor	23
3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación	23
3.7.1 Comunicación	24
3.7.2 Actividades de promoción y divulgación	25
3.8 Plan de Ventas	26
4. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL	27

4.1	Tratados Comerciales	27
4.2	Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios	27
4.3	Requisitos y Vistos Buenos	29
4.3	Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora.....	30
4.5	Rutas de Acceso	30
5.	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	35
5.1	Estructura Organizacional del Negocio	35
5.1.1	Organigrama Estructura Organizacional.....	35
5.1.2	Organigrama Estructura Personal.....	38
5.1.3	Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados	40
5.2.1	Locaciones Empresa	41
6.	ANÁLISIS LEGAL	45
6.1.	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	45
7.	ANÁLISIS FINANCIERO	46
7.1.	Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad	46
7.1.2.	Tasas libre de Riesgo.....	46
7.1.3.	Tasas de Rentabilidad Esperada como Inversionista, teniendo en cuenta las tasas anteriores.	47
7.1.4.	Impuesto Sobre la Renta y el CREE	47
7.1.5.	Margen de Contribución	47
7.2.	Aportes de Capital de los Socios	47
7.3	Créditos y Préstamos Bancarios	47
7.4	Precios de los Productos	48
7.4.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	48
7.4.2	Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	48
7.5	Análisis Financiero.....	49
7.5.1	Ingresos	49
7.5.1.1	Ingresos Propios del Negocio	49
7.5.2	Egresos	50
7.5.2.2	Costos Fijos y Variables	52
7.5.3.	Analisis de Punto de Equilibrio	55
7.5.4	Analisis Financiero Anual y proyectado	55

7.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias	55
7.5.4.2 Flujo de Caja, VPN, TIR – Primer Año.....	2
7.5.4.3 Flujo de Caja, VPN, TIR – Proyectado.....	4
7.5.4.4. PAYBACK DESCONTADO.....	5

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.1 Comprobando Nombre De La Empresa Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio que verifica la disponibilidad del nombre de la empresa.	1
Figura 1.2 Comprobando Marca De La Empresa Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio	2
Figura 2.1 Tendencias de Crecimiento por Sectores	13
Figura 3.1 Logotipo de la Competencia DoctorPet.....	16
Figura 3.2 Logotipo de La Competencia Tierragro	18
Figura 3.3 Logotipo de la Competencia HOMECENTER	20
Figura 3.4 Participación Porcentual Competencias	22
Figura 3.5 Participación Porcentual de Somethings Pets Frente a la Competencia.....	23
Figura 3.6 Logo de Somethings Pets S.A.S	24
Figura 4.1 Rutas de Acceso Marítima Colombia-Estados Unidos	30
Figura 4.2 Ruta de Acceso Aereo Colombia- Estados Unidos	32
Figura 5.1 Organigrama de Areas de la Empresa Somethings Pets.....	35
Figura 5.2 Organigrama del Personal De Somethings Pets.	38

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1 Productos y Características	5
Tabla 1.2 Información de los Trámites a Realizar para Crear una Empresa	7
Tabla 2.1 Tasas anuales de los índices de cifra de negocios del Sector Servicios de mercado general y por sectores.....	12
Tabla 3.1 análisis del mercado meta.	15
Tabla 3.2 Análisis del Mercado	15
Tabla 3.3 Relación Precio/Productos	16
Tabla 3.4 Variables Dotor Pet.....	17
Tabla 3.5 Relación Precio/producto TIERRAGRO.....	18
Tabla 3.6 Variables TIERRAGRO	19
Tabla 3.7 Relación Precio/Producto HOMECENTER	21
Tabla 3.8 Variables de HOMECENTER	21
Tabla 3.9 Costos de Comunicación	25
Tabla 3.10 Actividades de Promoción y Divulgación	26
Tabla 3.11 Plan de Ventas Durante el Primer Año.....	26
Tabla 3.12 Proyección de Ventas y Crecimiento.....	27
Tabla 4.1 Capacidad del Proveedor	30
Tabla 4.2 Cotización De Importación en Dólares.....	33
Tabla 4.3 Cotización de Importación en Pesos	34
Tabla 4.4 Comparación Precio Somethings Pets Vs Proveedor	34
Tabla 5.1 Funciones, Procesos y Responsabilidades de Cada Área.	36
Tabla 5.2 Funciones y Responsabilidades de los Cargos de Somethings Pets.	38
Tabla 5.3 Cargos Tercerizados de Somethings Pets	40
Tabla 5.4 Salarios del personal de Somethings Pets.....	41
Tabla 5.5 Artículos Necesarios para Somethings Pets.....	42
Tabla 5.6 Requerimientos Necesarios de materiales e Insumos para Somethings Pets.....	43
Tabla 5.7 Servicios Necesarios por la empresa.....	44
Tabla 6.1 Tramites ante entidades públicas	45

Tabla 7.1 Tabla de amortización del préstamo	48
Tabla 7.2 Precios de los productos tomando como base los Costos	49
Tabla 7.3 Ingresos Propios del Negocio	49
Tabla 7.4 Inversiones de Activos Fijos.....	50
Tabla 7.5 Ingresos de Activos Fijos.....	50
Tabla 7.6 Inversión en Gastos Pre-operativos	51
Tabla 7.7 Inversiones en Capital de trabajo.....	51
Tabla 7.12 Análisis de Punto de Equilibrio	55
Tabla 7.13 Estado de Pérdidas y Ganancias	1
Tabla 7.14 Flujo de Caja, VPN, TIR - Primer año	2
Tabla 7.15 Flujo de caja, VPN; TIR- Proyectado	4
Tabla 7.16 PayBack descontado	5

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

ACINPRO: Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos

ARL: Administradora de Riesgos Laborales

DIAN: Dirección de impuestos y aduana nacionales de Colombia

EPM: Empresas Públicas de Medellín

ICA: Instituto Colombiano Agropecuario

ICBF: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

INVIMA: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

IVA: Impuesto al Valor Agregado

PIB: Producto Interno Bruto.

RUES: Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio

SAYCO: Sociedad de Autores y Compositores de Colombia

S.A.S: Sociedad por acciones simplificada

GLOSARIO

Euromonitor: Es una sede en Londres de propiedad privada de inteligencia de mercado; proporciona estudios de mercado, informes de inteligencia de negocios y datos de las industrias.

CIA World Factbook: ofrece información sobre la historia, la gente, el gobierno, la economía, la energía, la geografía, las comunicaciones, el transporte, militar, y las cuestiones transnacionales de 267 entidades del mundo.

Certificado Fitosanitario: es un instrumento de control y lucha contra las plagas. Determinados vegetales, productos y otras variedades relacionadas, deben ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición.

ABSTRACT

Something's Pets SAS is a project focused on the creation of a company to import and sell accessories for dogs in the domestic market, with high projections to expand the market to the rest of the country, offering a unique and innovative product that seek to generate satisfied customers.

As our main phase stage of the project we decided to study closely the market, the target audience and their needs as consumers, with such parameters we decided to choose the strategic locations where the product would be sold, mainly, landmark places of the city with a lot of locals and visitors.

To establish the company a contribution should have done on the part of the partners of the quantity of 15.000.000, in addition one is contribution requested a lending a bank company of 64.871.610 which were used to cover gastos necessary to be able to open the establishments.

Our principal aims are term to consolidate ourselves on the local short-term market for later to average to extend our portfolio of products and finally in the long term to open new establishments in strategic sites of the city of Medellin, and other cities of Colombia giving him a major recognition and value to the brand and creating a great positioning in the market of accessories for canine.

Our major competitive advantage is that we are a company which has products of high quality and innovative taking pleasure this way to the clients.

This new market is in constant growth and this owes to the new trends, which offers products increasingly innovative that seek to improve the quality and variety of his products, generating to the consumer new experiences

RESUMEN EJECUTIVO

Some things Pets S.A.S es un proyecto enfocado en la creación de una empresa con el fin de importar y comercializar accesorios para caninos dentro del mercado nacional, con altas proyecciones de ampliar el mercado al resto del país, ofreciendo un producto único e innovador que buscare generar satisfacción en los clientes.

Como fase principal del proyecto decidimos analizar el mercado, el sector y la necesidad de nuestros consumidores, con estos parámetros decidimos buscar la ubicación de los establecimientos en lugares estratégicos de la ciudad altamente visitados y reconocidos.

Para establecer la empresa se debió hacer un aporte por parte de los socios de la cantidad de \$15'000.000, además se este aporte se solicitó un préstamo a una entidad bancaria de \$ 64.871.610 los cuales fueron utilizados para cubrir las gastos necesarios para poder abrir los establecimientos.

Nuestros objetivos principales son consolidarnos en el mercado local a corto plazo para después a media plazo ampliar nuestro portafolio de productos y por ultimo a largo plazo abrir nuevos establecimientos en sitios estratégicos de la ciudad de Medellín, y otras ciudades de Colombia dándole un mayor reconocimiento y valor a la marca y creando un gran posicionamiento en el mercado de accesorios para caninos.

Nuestra mayor ventaja competitiva es que somos una empresa la cual tiene productos de alta calidad e innovadores complaciendo así a los clientes.

Este nuevo mercado está en constante crecimiento y esto se debe a las nuevas tendencias, el cual ofrece productos cada vez más innovadores que buscan mejorar la calidad y variedad de sus productos, generando al consumidor nuevas experiencias.

INTRODUCCIÓN

El proyecto que se presentara a continuación, dará a conocer la idea de un negocio el cual ha presentado un crecimiento muy relevante e importante en los últimos tiempos; este trata de la introducción al mercado de las mascotas (caninos).

Esta idea de negocio trata de importar y comercializar accesorios para caninos con un alto valor agregado el cual hace de los productos de SOMETHINGS PETS S.A.S ser muy atractivos para los clientes, además de poder enfrentar una competencia que es bastante amplia.

Los caninos se han convertido en el mejor y más importante amigo del hombre, tanto que ha hecho que el mercado crezca día a día.

Los accesorios para caninos han ido evolucionando para una mayor comodidad de los caninos, la mayoría de las personas que poseen un canino tratan de que su amigo esté lo mejor posible y por esto buscan de los mejores accesorios para el cuidado, diversión y satisfacción de la mascota.

SOMETHINGS PETS S.A.S siempre estará buscando la satisfacción completa del cliente además de brindarles a diario un portafolio excelente para sus caninos, los accesorios son de alta calidad e innovación, adicionando un servicio al cliente excelente, y así buscar la preferencia de los clientes hacia SOMETHINGS PETS S.A.S.

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1. Nombre De La Empresa Y Marca

1.1.1. Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa es Somethings Pets S.A.S

A continuación se presentara la figura 1.1 que verifica la disponibilidad del nombre de la empresa

Figura 1.1 Verificación Del Nombre De La Empresa Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio que verifica la disponibilidad del nombre de la empresa.

Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

RUES Registro Único Empresarial y Social
Cámaras de Comercio

Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurias 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: Somethings pets Consultar

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Fuente: Confecámaras Red De Cámaras De Comercio.

A continuación se presentara la figura 1.2 que verifica la disponibilidad de la marca de la empresa.

1.1.2 Marca

Figura 1.2 Verificación de la Marca De La Empresa Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio

The screenshot shows the RUES (Registro Unico Empresarial y Social) website interface. At the top, there are navigation links: "Contáctenos", "¿Qué es el RUES?", and "Cámaras de Comercio". The main header features the RUES logo (a colorful star) and the text "Registro Unico Empresarial y Social Cámaras de Comercio". To the right is the Confecámaras logo (Red de Cámaras de Comercio). Below the header is a dark blue navigation bar with links: "Inicio", "Consultas", "Veedurias", and "Servicios Virtuales". On the right of this bar is a dropdown menu for "Acceso privado".

The main content area has a heading: "Realice aquí su consulta empresarial o social". Below this is a sub-heading: "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." Below the sub-heading is a search form with five tabs: "Razón Social Nombre", "Razón Social Palabra Clave", "Número de Identificación", "Matrícula Mercantil", and "Registro Nacional de Turismo". The "Razón Social Palabra Clave" tab is selected. The form contains the text: "Consulta por palabra clave retorna todas aquellas razones sociales o siglas que incluyen en cualquier orden y lugar las palabras ingresadas. Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso". Below this text is a search input field with the text "Razón social: dog wuao" and a blue "Consultar" button.

At the bottom of the form is a yellow warning box with the text: "Advertencia: La consulta por Palabra Clave no ha retornado resultados".

Fuente: Confecámaras Red De Cámaras De Comercio.

1.1 Tipo de Empresa

El tipo de empresa que creamos es Sociedad por acciones simplificada (S.A.S).

Tiene una gran flexibilidad para su creación, se construye bajo documento privado ahorrandonos tiempo y dinero, se puede conformar por uno o más socios, ofrece la posibilidad de que los socios fijen las reglas para el funcionamiento de la empresa y no se requiere establecer una duración definitiva.

Desaparece la responsabilidad laboral y tributaria que recae sobre los socios de las sociedades limitadas.

No es necesario que el representante legal tenga un suplente ya que reduce costos

Por medio de la regla general no exige revisor fiscal

La responsabilidad de los socios se delimita a sus aportes y tienen la oportunidad que cuando se retiren de la empresa puedan sacar el monto de sus aportes realizados y las acciones son negociables.

1.2 Descripción de la Empresa

1.2.1 Descripción de la Empresa: La empresa Somethigs pets fue creada el 06 de agosto del 2015 por tres socias, enfocandose en la importación y comercialización de accesorios para mascotas caninas, brindando facilidad y reduciendo costos a los clientes, ya que estos no tendrán la necesidad de comprarlos en un país extranjero corriendo con altos gastos para la traída del accesorio, así mismo se ofrece comodidad a la hora de dar un paseo a sus mascotas.

Actualmente se le brinda a los clientes un portafolio no muy amplio, pero se tiene el objetivo de ampliar el portafolio para una mayor satisfaccion de los clientes.

Nuestros accesorios van dirigidos especialmente a las personas que tienen mascotas caninas.

En principio se cuenta con una contratacion de 9 empleados, los cuales cumpliran funciones como:

2 aseadores, uno para la casa matriz y otro en el almacen.

4 vendedores, dos para casa matriz y otros 2 para el almacen.

1 administrador que esta ubicado en la casa matriz.

1 para el servicio pots-venta.

1 para los domicilios.

Some things pets tiene dos locales, la casa matriz que esta ubicada en el barrio laureles y que tiene un horario de atencion de lunes a viernes de 9:00am a 7:00pm, sabados de 9:00am a 2:00pm y domingos no se prestara el servicio al cliente.

En el local que esta ubicado en el barrio estadio, cuenta con un horario de atencion de martes a viernes de 9:00am a 6:00pm y sabados y domingos de 8:00am a 5:00pm.

Los domicilios se realizaran en los horarios de atencion al cliente.

1.3 Visión Y Misión De La Empresa

1.3.1 Misión

Some things Pets S.A.S es una empresa dedicada a la importación y comercialización de accesorios innovadores para mascotas caninas, buscando ofrecer a nuestros clientes comodidad y facilidad en el momento de pasear sus mascotas, comprometidos siempre en ofrecer productos de alta calidad e innovadores para así satisfacer siempre las necesidades de nuestros clientes, generando la preferencia hacia nosotros.

1.3.2 Visión



Some things Pets S.A.S en el año 2018 busca ser una empresa reconocida a nivel nacional en la comercialización de accesorios para mascotas caninas, buscando la oportunidad de ampliar nuestro portafolio de accesorios, destacando siempre la excelente calidad, variedad e innovación y manteniendo nuestros productos con un precio asequible.



1.4 Relación Productos y/o Servicios

1.4.1 Productos

A continuación se presenta la Tabla 1.1 Productos y Características

Tabla 1.1 Productos y Características

Productos	Características
<p>Huesitrozo</p> 	<p>- Hueso Sin colorantes de cuero comestible, viene de sabores de carne y pollo con trozos de cabano por dentro</p>
<p>Pelota con croquetas por dentro y sonido</p> 	<p>-Pelota de tamaño 9 cm de color negro hecha de material de silicona, cuando la pelota está en movimiento emite sonidos como el graznido de un pato. Es de fácil manejo para introducir las croquetas y no es tóxico para los caninos.</p>
<p>Comedero plegable</p> 	<p>Comedero que tiene 5 Cm aproximadamente de profundidad, disponible en colores: azul y rosado. Es expandible y su material es de silicona, es firme, de fácil manejo y cómodo de trasladar y es fácil de limpiar y lavar.</p>

<p>Botella portátil</p> 	<p>La botella portátil su material es de Plástico, tiene un volumen de 500 ml, viene en colores azul y rosado, es de fácil manejo y tiene buen ajuste de la tapa (no se derrama).</p>
<p>Correa Multifuncional</p> 	<p>Es una correa extensible de 5 metros con botón de bloque y mango ergonómico. Contiene un espacio para almacenar la comida del canino, así mismo cuenta con luz led por si el paseo se alarga hasta la noche, tiene dispensador de bolsas y viene en 4 colores negro, azul, violeta y verde.</p>

Fuente: Creación propia

1.5 Ventajas Competitivas

Son varias las ventajas competitivas que ofrecen nuestros productos en el mercado.

Se ofrece un portafolio con distintos productos con un alto valor agregado: Hueso con trozos de cabano, la pelota con croquetas por dentro, no solo sirve para la diversión de las mascotas, sino que también cuenta con una buena atracción para el canino.

Los productos como la correa multifuncional, el bebedero portátil, y el comedero plegable le da facilidad a los dueños de los caninos o sin embargo a los paseadores de perros a tener un paseo más eficiente, ya que no tienen que llevar aparte las bolsas en el bolsillo, o que le estorbe al canino en el cuello el dispensador en forma de hueso, y no solo eso,

dejar las preocupaciones de que el canino tenga hambre o sed porque será un paseo largo y será fácilmente satisfacer la necesidad.

En las distinciones competitivas contamos con la importación de los accesorios, evitándoles a nuestros clientes así un coste mayor al tenerlos que comprar fuera del territorio nacional.

Se les ofrece garantía de nuestros productos a las personas que adquieran nuestros accesorios por daños como desprendimiento de alguna parte del producto o mal funcionamiento.

En nuestro servicio post venta contamos con una página web en donde estamos atentos de los comentarios o fotos que los clientes compartan, dando a saber así la satisfacción o insatisfacción adquirida con el accesorio y el servicio.

A continuación se presenta la tabla 1.1 de trámites y costos a realizar para la creación de una empresa

1.6Tramites y Costos

Tabla 1.2 Información de los Trámites a Realizar para Crear una Empresa

Tramites	Lugar	Costos	Unico/ Renovable
Consulta de disponibilidad del nombre y marca de la empresa	Por internet RUES	0	Unico
Consulta de codigo CIU	Camara de comercio	0	Unico. cada vez que se abra un nuevo establecimiento comercial
RUT: registro unico tributario	DIAN	0	Unico. modificable cada que se quiera renovar un dato
Documento o acta privada	Notaria	50.000	Unico
Inscripcion en el registro público mercantil	Camara de comercio	2.319.000	Anualmente se debe renovar-pagar impuesto cada mes
Matricula industria y comercio municipal	Camara de comercio	0	Renovar anualmente

Informacion de inicio de actividades en la oficina de actividades	Departamento administrativo de planeacion	0	Unico
Cumplimiento de condiciones sanitarias	Secretaria de salud municipio Itagui	0	Renovacion anual
Seguridad de establecimientos abiertos al publico	Cuerpo de bomberos	Mayor de 100mt2=74.000 Menor de 100mt2=40.000	Realizable cada que se abra establecimiento comercial
Registro de los libros de comercio	Camara de comercio	11.200	Unico
Certificado de sayco y acinpro	Sayco y Acinpro	0	Renovacion anual
Obtencion de registro nacional de turismo	No Aplica	0	No Aplica
Pago derechos de autor	No aplica	0	No Aplica
Cumplimiento de obligaciones laborales	Entidades prestadoras de salud, fondo de pensiones y aseguradora de riesgos profesionales	Depende numero de empleados	Mensual
Solicitud de autorizacion para numeracion de facturacion	DIAN	0	Cada vez que se abra un establecimiento nuevo
Diligenciamiento y presentacion de obligaciones tributarias	DIAN	Depende de: Si es autorretenedor O declarante de renta	Anual
Declaracion industria y comercio	Subsecretaria de rentas municipales		Anual

Registros y permisos sanitarios	INVIMA	0	No aplica
Registro de marca	Superintendencia de industria y comercio	597.000	Unico
Licencias ambientales	Area metropolitana de valle de aburra	0	No aplica
Permisos de vertimientos	Area metropolitana de valle de aburra	0	No aplica

Fuente: Vía telefonica con asesora de la Cámara de Comercio (2015)

2. ANALISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

2.1 Entorno

Es de gran importancia analizar el entorno social del país donde estaremos ubicados ya que se estudian los perfiles de la competencia, de los proveedores, los clientes y trabajadores.

Analizando el entorno social en Colombia se noto un gran aumento en las ventas de accesorios para las mascotas caninas según **portafolio.co** crecieron alrededor de 780.000 millones de pesos en el año 2014.

Este incremento se debe a que las personas están adoptando y comprando cada vez más caninos para tener una compañía fiel.

“La firma euromonitor estima que el mercado de las macotas seguirá creciendo en los próximos 3 años al mismo ritmo del 15%”.

portafolio.co hace referente: “que entre el 60% y el 65% de la facturación del sector corre por cuenta de las mujeres”

CIA World Factbook indica que en Colombia hay alrededor de 15.872.141 mujeres entre los 15 y 64 años de edad.

También se encontró un aspecto negativo ya que existe una tendencia mayor al aumento de los felinos.

En el entorno económico Colombia vive un periodo de mejoría desde año 2002, el cual a permanecido estable. En el año 2014 se percibió una baja en el precio del petróleo, esto está afectando fuertemente a la economía y seguirá así en los siguientes años.

actualicese.com muestra que “En la tasa de crecimiento económico del 2014 prevista hasta octubre fue 4.5%, pero el golpe de la baja del petróleo, hizo que disminuyera el 31 de diciembre, a una cifra inferior del 4,2%”

Bolsa de empleo EAFIT se hizo referencia a que: el 55% de los colombianos ganan un salario mínimo legal, a pesar que hay un encarecimiento de los productos importados, la venta de los accesorios caninos sigue aumentando.

En el entorno político en Colombia se está realizando un proyecto, ley 087, el cual tiene varias consideraciones importantes que nos trae beneficios indirectamente ya que se quiere diferenciar a los animales como seres vivos y nos como objetos, sancionar las malas conductas de los seres humanos frente a los animales, con multas de 60 salarios mínimos mensuales vigentes, y de 12 a 36 meses de prisión. La empresa Something Pets quiere realizar y apoyar campañas contra el maltrato animal.

El entorno tecnológico tiene el poder de hacer mucho más eficiente una empresa, esto siempre será una ventaja competitiva, ya que la tecnología permite ser innovadores y brinda la facilidad de realizar diversos procesos dentro de la empresa, además que brinda una estabilidad en el mercado y rentabilidad ya que al no hacer uso de la tecnología se vuelven más complejos los procesos dentro de la misma.

nuestra empresa aprovecha este servicio, generando facilidad en nuestros procesos de tramites, comunicación y administrativos y por ende brindandole al cliente satisfaccion e importancia, ya que en el servicio post venta se tendran en cuenta los comentarios, quejas y sugerencias de los accesorios ofrecidos.

En Colombia este entorno ha tenido una expansión del 33% en los ultimos 5 años, además de que se disfruta un crecimiento del 6% del PIB gracias al sector tecnologico

En el entorno legal la DIAN por medio del estatuto aduanero rige al comercio exterior, ya que sus funciones son: supervisar y sancionar cualquier inconformidad relacionadas con las normas tributarias y aduaneras, para realizar importaciones y exportaciones o cualquier operación de tipo internacional o comercial.

La empresa frente al entorno cultural se encuentra en buen momento, ya que las familias, las parejas sin hijos, los solteros y los niños están optando por comprar o adoptar un canino a tal punto que estos animales son considerados como parte fundamental de la familia.

Los accesorios de Something Pets no son tóxicos, lo que hace que la empresa no tenga dificultades frente a el entorno ambiental. También se debe tener en cuenta que uno de los productos trae dispensador de bolsas para que sus amos o sus paseadores mantengan todo lugar donde vayan aseado y libre de la contaminación del escremento de el canino

2.2 Sector o Industria

El sector al cual pertenece nuestra empresa Somethings Pets S.A.S, es al sector terciario y pertenece al area de comercio (mayoristas, minoristas y franquicias).

El sector terciario muestra una rentabilidad en la economía colombiana buena, ya que suma utilidades por 27,3 billones, estos se incrementó en un 15,9. En el año 2014 el comercio

aumento en un 2,9% y otros servicios en un 1,9%. Sin embargo esto bajo en comparación con el año 2013 ya que el comercio estaba con un 3,1% y otros servicios en un 2,2%.

A continuación se presenta la Tabla 2.1 Tasas anuales de los índices de cifra de negocios del Sector Servicios de

Tabla 2.1 Tasas anuales de los índices de cifra de negocios del Sector Servicios de mercado general y por sectores

	Índice original	Índice corregido de efectos estacionales y de calendario	
	Tasa anual (%)	Tasa anual (%)	Media año 2014
ÍNDICE GENERAL	4,7	2,9	2,6
1. COMERCIO	5,5	3,1	2,9
1.1. Venta y reparación de vehículos y motocicletas	18,4	17,1	11,7
1.2. Comercio al por mayor e intermediarios del comercio	5,3	2,9	3,3
1.3. Comercio al por menor	3,0	4,2	0,6
2. OTROS SERVICIOS	3,1	2,2	1,9
2.1. Transporte y almacenamiento	4,5	3,6	4,1
2.2. Hostelería	3,3	3,4	4,0
2.3. Información y comunicaciones	1,1	-0,2	-0,3
2.4. Actividades profesionales, científicas y técnicas	3,4	2,0	-0,4
2.5. Actividades administrativas y servicios auxiliares	3,3	2,0	1,0

Fuente: Instituto Isular De Atención Social Y Sociosanitaria.

El volumen de ventas se ha incrementado en un 50% en el sector terciario en el área de comercio; a pesar de esto se presentan problemas como los son, los altos costos financieros, la insuficiencia de créditos de bajo costo, los altos niveles de tributación, las elevadas tarifas de servicios públicos, el aumento constante del contrabando y la falta de personas profesionales calificadas, hacen que el sector comercial se vea constantemente amenazado e impedido en su avanzada modernización. (Neira, et al, 2015, p.10)

La tendencia de crecimiento en el sector terciario en el área de comercio tuvo una tendencia inferior a la media.

A continuación se presenta la **Figura 2.1** sobre el crecimiento por sectores.

Figura 2.1 Tendencias de Crecimiento por Sectores

Tendencias de Crecimiento por Sectores



Fuente: Mincomercio Industria Y Turismo.

Con respecto a los competidores en Colombia existe muchas tiendas para mascotas, que las que están ya registradas en la Cámara de Comercio o las tiendas de barrios, pero la mayoría de éstas tienda venden los accesorios comunes, o en muchas ocasiones estos accesorios con valor agregado salen muy costosos. Por ende hay una fortaleza ante los competidores ya que contamos con productos de alta calidad, con un valor agregado y los precios no son elevados.

He igual una desventaja que se tiene ante la competencia es que el portafolio de accesorios que se esta manejando en este momento es limitado, es decir, que se cuenta con tan solo 5 productos y las tiendas competidoras tienen un portafolio más amplio.

En la tesis llamada Huellitas se dice que: “La proyección de ventas con respecto a los accesorios para caninos se prevee que tendrá un crecimiento del 15% en los próximos 3 años”.

Actualmente el proveedor principal es de Estados Unidos, ya que también hace parte de los paises innovadores, y tiene un amplio mercado dirigido a las mascotas

De igual forma se esta en busca de otros proveedores para así ir ampliando el portafolio de accesorios para caninos y para no tener el riesgo de que si en algún momento el proveedor principal no puede suplir la necesidad de la empresa se tienen más proveedores que cuentan con los mismos productos de el portafolio de accesorios y que haya variedad de precios.

3. CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivos a corto plazo.

- Generar nuevos puntos de ventas propios, diferentes al de la casa matriz.
- Lograr un reconocimiento a nivel local.
- Somethings Pets S.A.S contara con servicio a domicilio.

Objetivos a mediano plazo.

- Ampliar el portafolio de accesorios para caninos.
- Buscar nuevos proveedores que abastezcan el portafolio.
- Obtener un crecimiento del 20% en las ventas de los accesorios para caninos.
- Se contara con el abastecimiento de los productos de Somethings Pets S.A.S a las tiendas que lo requieran.

Objetivos a largo plazo.

- Expandirnos a nivel nacional.
- Crear un fondo de ayuda para caninos.

- Alcanzar un crecimiento del 35% a un 45% en las ventas de los accesorios para caninos

3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

A continuación se presenta la Tabla 3.1 *análisis* del mercado meta.

Tabla 3.1 análisis del mercado meta.

Ciudad	PIB	Número de habitantes	Promedio salarial	Numero de caninos
Medellín	4,2%	2.780.636	1.100.000	187.712
Cali	4,4%	2.369.821	738.425	170.000
Barranquilla	3,99%	1.212.943	900.000	187.712

Fuente: Creación propia

Elegimos como principal ciudad a Medellín, porque al analizar algunas variables económicas se evidencio que se pueden obtener grandes ventajas, como un mayor número de ventas y además se evidencia que se puede ampliar mejor el mercado de la empresa.

A continuación se presenta Tabla 3.2 Análisis del Mercado.

Tabla 3.2 Análisis del Mercado

3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios	3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios
Total población en Medellín en el 2015.	2.780.636 Personas.
Promedio de hogares en Medellín 2011.	641.096 Hogares.
Promedio de familias nucleares 2011.	256.438,4 Familias nucleares.
Caninos en la ciudad de Medellín 2015.	187.712 Caninos.
Promedio de perros por hogar 2015. (75%)	140,784 de perros por hogar

Fuente: Creacion propia.

3.5 Mercado Competidor

Se encuentran varias competencias, las cuales ya tienen un buen posicionamiento en el mercado local.

Figura 3.1 Logotipo de la Competencia DoctorPet



Fuente: Pagina de DoctorPet

La pagina web de la competencia es **www.doctorpet.co**

La empresa Doctor pet es la tienda online que cuenta con puntos de venta en Medellin y Rionegro, cuenta con venta de alimentos, accesorios, casas, guacales, productos de salud y belleza, desparasitantes, antipulgas, drogeria veterinaria para perros y gatos ademas de la arena para los gatos; ademas se ofrece consulta veterinaria, peluqueria canina y para gatos

Los productos que suministra doctor pet y que compiten con nuestros productos.

A continuacion se muestra la Tabla 3.3 Relación Precio/Productos.

Tabla 3.3 Relación Precio/Productos

Nombre del producto	Precio del producto
Juguete premio para perro	\$ 15.000
Hueso duro	\$ 16.500
Comedero nuvola	\$ 15.000
Dispensador de agua	\$ 27.000
Paseador extensible	\$ 32.000

Fuente: Creacion propia

En la siguiente tabla se muestran las variables de Doctor pet.

Tabla 3.4 Variables Dotor Pet

Fortalezas	Debilidades	Estrategias promocion, venta y comunicacion	Canales de distribucion
<p>-Doctor pet cuenta con una gran variedad en su portafolio de productos</p> <p>-No solo estan enfocados en el mercado de caninos si no que tambien en el mercado de felinos.</p> <p>-Cuenta con servicios adicionales como: veterinaria y peluqueria.</p> <p>-Tienen servicios a domicilio.</p>	<p>-No cuenta con diversidad en los colores de los productos.</p> <p>- Los productos no cuentan con un alto valor agregado.</p> <p>- Doctor pet solo esta ubicado en Medellin y Rionegro.</p>	<p>- Pagina web.</p> <p>-Redes sociales.</p> <p>- Ofertas en los productos y servicios que venden.</p>	<p>-Local Medellin</p> <p>-Local Rionegro</p> <p>- Tienda online a todo Colombia</p>

Fuente: creacion propia

TIERRAGRO

Figura 3.2 Logotipo de La Competencia Tierragro



Fuente: Pagina de TIERRAGRO

La página Web de Tierragro es: www.tierragro.com.co

Actualmente Los Supermercados TIERRAGRO son reconocidos por su amplia variedad de productos para la finca, el excelente servicio hacía los clientes, por su ubicación y así como por sus programas y eventos de recreación buscando el servicio y bienestar de la comunidad y la protección del medio ambiente.

TIERRAGRO cuenta con una gran variedad de accesorios como collares, traíllas, peines, cepillos, cortaúñas, comederos, bebederos, camas, huacales y muchos juguetes.

A continuación se muestra la tabla 3.5 de la relación, precio y producto de TIERRAGRO

Tabla 3.5 Relación Precio/producto TIERRAGRO

Nombre del producto	Precio del producto
Bebedero automático soreste	\$ 109.900
Traíllas Perros de 5 mt	\$ 18.900

Fuente: Creación Propia

A continuación se presentará la tabla 3.6 que son las variables de TIERRAGRO

Tabla 3.6 Variables TIERRAGRO

Fortalezas	Debilidades	Estrategias promocion, venta y comunicacion	Canales de distribucion
<p>-TIERRAGRO</p> <p>Tiene una amplia variedad de productos para caninos</p> <p>-No solo estan enfocados en el mercado de caninos sino también a la productividad del campo</p> <p>-Cuenta con servicios adicionales como: veterinaria y farmacia</p> <p>-Tienen servicios a domicilio.</p>	<p>-No cuenta con diversidad en los colores de los productos.</p> <p>- Los productos no cuentan con un alto valor agregado.</p>	<p>- Pagina web.</p> <p>-Redes sociales.</p> <p>- Ofertas en los productos y servicios que venden.</p> <p>-Caminatas Caninas y de mascotas</p> <p>TIERRAGRO reconocida con récord Guinness como la caminata canina más grande del mundo.</p> <p>- Realizan Misas Para las mascotas</p> <p>- Efectúa Jornadas de vacunación y desparasitación</p>	<p>Tiene localidades en:</p> <p>-Medellin</p> <p>-Bello</p> <p>-Itagui</p> <p>-Llanogrande</p> <p>-Agrocaminio La unión</p> <p>-Cultivamos la union</p> <p>-Agrocaminio San Pedro</p> <p>- Cuenta con una tienda online a todo Colombia</p>

Fuente: Creación Propia

HOMECENTER

Figura 3.3 Logotipo de la Competencia HOMECENTER



Fuente: Pagina de HOMECENTER

La página Web de HOMECENTER es: www.homecenter.com.co

HOMECENTER se estableció en Colombia en 1993 es una empresa dedicada al mejoramiento del hogar en el país.

Tienen un amplio terreno en el mercado Colombiano ya que se encuentra en 13 ciudades y su pensado es extenderse a toda Colombia.

Actualmente sigue enfocada primordialmente en el mejoramiento del hogar. Cuenta con un portafolio amplio en el mercado de mascotas ya que estas ya hacen parte del hogar.

A continuación se muestra la tabla 3.7 de la relación, precio y producto de HOMCENTER

Tabla 3.7 Relación Precio/Producto HOMCENTER

Nombre del producto	Precio del producto
Juguete pelota de plástico	\$ 9.900
Hueso natural	\$ 18.900
Comedero básico en acero inoxidable	\$ 20.900
Lonchera de agua y comida para mascotas	\$ 27.900
Correa de extensión	\$ 36.900

Fuente: Creación Propia

A continuación se presentará la tabla 3.8 la cual muestra las variables de HOMCENTER

Tabla 3.8 Variables de HOMCENTER

Fortalezas	Debilidades	Estrategias promoción, venta y comunicacion	Canales de distribucion
<p>-HOMCENTER</p> <p>Tiene una amplia variedad de productos para caninos</p> <p>-No solo estan enfocados en el mercado de mascotas, sino también en todos</p>	<p>-No cuenta con diversidad en los colores de los productos.</p> <p>- Los productos no mcuentas con un alto valor agregado.</p>	<p>- Pagina web.</p> <p>-Redes sociales.</p> <p>- Ofertas en los productos y servicios que venden.</p> <p>- Promociones en los Productos</p> <p>- Utiliza Catalogos</p>	<p>Tiene ubicaciones en aproximadamente todo el país.</p>

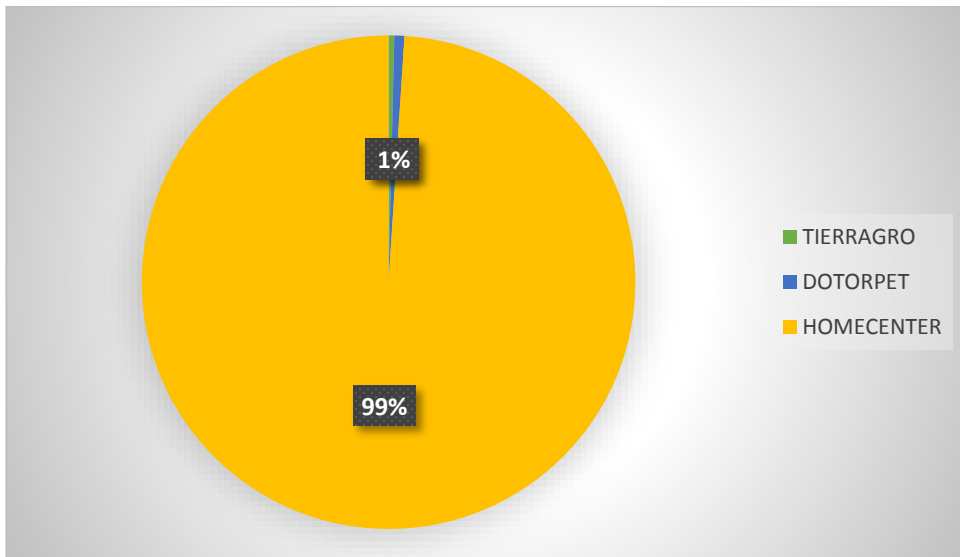
los productos para el hogar -Tienen servicios a domicilio.			
---	--	--	--

Fuente: Creación Propia.

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS COMPETENCIAS

A continuación se presenta la participación porcentual de las competencias. Los datos fueron tomados de las redes sociales, que son los seguidores de cada competencia.

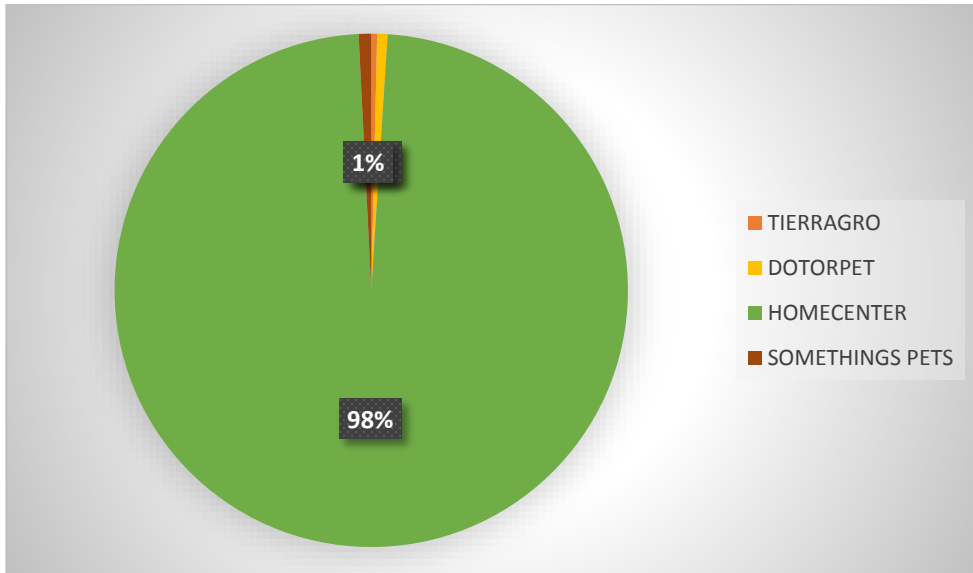
Figura 3.4 Participación Porcentual Competencias



Fuente: Creación Propia

En la siguiente figura se observa el porcentaje que quiere obtener Somethings Pets frente a la competencia

Figura 3.5 Participación Porcentual de Somethings Pets Frente a la Competencia



Fuente: Creación Propia

En la participación porcentual se quiere obtener un 0,8% de la participación que tiene HOME CENTER en el mercado Colombiano y con este porcentaje ser competitivo frente a las otras competencias.

3.6 Mercado Distribuidor

La manera como se va a realizar la distribución de los accesorios de caninos será de forma directa desde el principal establecimiento comercial dirigido a veterinarias, tiendas de mascotas en los barrios y en los centros comerciales. De esta manera la distribución directa permite que los accesorios no se encarezcan ya que llega de forma inmediata al consumidor final.

Esta distribución la realizará el domiciliario propio de la empresa, el cual tendrá el costo mensual de \$100.000 pesos para la gasolina.

3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.7.1 Comunicación

A continuación se presenta el logo de la empresa Somthings Pets S.A.S.

3.7.1.1 Logo de la Empresa

Figura 3.6 Logo de Somthings Pets S.A.S



Fuente: Creación Propia

3.7.1.2 Slogan de la Empresa

El slogan de la empresa es: Somthings pets siempre con tu amigo fiel

3.7.1.3 Nombre Comercial de los Accesorios

- Huesitrozo
- Pelota con croquetas
- Botella portatil
- Comedero Plegable
- Correa Multifuncional

Something pets tiene un empaque distintivo con el logo, el slogan y el nombre de los productos, los colores de los productos que se manejan son negro, azul, violeta, rosado y verde.

Los accesorios vienen en el empaque con las instrucciones de manejo y que tipo de material están hechos.

En la siguiente tabla se presentan los costos de comunicación

Tabla 3.9 Costos de Comunicación

Actividad	Tiempo	Valor
Logo	Una vez	\$0
Eslogan	Una vez	\$0
Nombre comercial de los productos	Una vez	\$0

Fuente: Creación Propia

3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

La empresa Somethings Pets utilizará las Siguietes estrategias

Redes Sociales: en las redes sociales se hace viral rápidamente las publicaciones ya que las personas invierten su mayor tiempo en ellas.

Esto para la empresa será de gran ventaja ya que permitirá atraer nuevos y más clientes y porque también permite conocer los productos y precios.

Esto no genera ningun costo, ya que la creación de estas solo se necesita una cuenta con el correo electronico.

Volantes: La distribución de estos se realizará bimestralmente y tendrá un costo de 125.000 mil por 2.500 unidades, se distribuira en sitios claves y lugares más concurridos de la ciudad con el fin de dar a conocer la empresa y el portafolio de esta.

Imanes: a los clientes de Something Pets se les obsequiara un imán con forma de huella, este tendrá allí el nombre de la empresa y el contacto. Los clientes podrán ponerlos en cualquier lugar que deseen, y así permite que puedan comunicarse facilmente con la empresa. Esto tendrá un costo de 285.000 por 2.500 imanes

Pagina Web: Esta herramienta no tendrá ningun costo de uso, ya que es usada desde la misma empresa. Brinda mejor información sobre los productos, precios, ubicación y de la empresa en general.

El costo de creación de esta será de 1'200.000

Posteriormente se mostrará la Tabla 3.10 Actividades de Promoción y Divulgación

Tabla 3.10 Actividades de Promoción y Divulgación

Actividad	Tiempo	Valor
Redes sociales	Siempre	Ningún costos
Volantes	Bimestral	\$80.000 x 2.500
Imanes	Semestral	\$200.000 x 2.500
Página Web	Siempre	1'200.000

Fuente: Creación Propia

3.8 Plan de Ventas

A continuacion en la .

Estos datos fueron adquiridos por medio de encuestas realizadas a tiendas de mascotas.

Tabla 3.11 Plan de Ventas Durante el Primer Año.

Estos datos fueron adquiridos por medio de encuestas realizadas a tiendas de mascotas.

Tabla 3.11 Plan de Ventas Durante el Primer Año

PRODUCTO	HUESITROZO	PELOTA CON CROQUETAS	BOTELLA PORTATIL	COMEDERO PLEGABLE	CORREA MULTIFUNCIONAL
MES					
ENERO	330	155	180	182	118
FEBRERO	325	150	180	164	112
MARZO	325	153	176	177	112
ABRIL	327	165	170	175	114
MAYO	329	165	170	178	115
JUNIO	355	170	168	175	108
JULIO	340	185	175	180	104
AGOSTO	335	180	155	182	110
SEPTIEMBRE	330	176	167	184	110
OCTUBRE	350	180	180	184	118
NOVIEMBRE	380	180	215	190	115
DICIEMBRE	420	210	220	220	120

TOTAL	4146	2069	2156	2191	1356
--------------	------	------	------	------	------

Fuente: Creacion propia

A continuacion se presenta la Tabla 3.12 Proyección de Ventas y Crecimiento

Tabla 3.12 Proyección de Ventas y Crecimiento

	Venta de los Accesorios Mensuales	Ventas de los Accesorios Anuales
Primer Año	11,918	143,016
Segundo Año	13,109	157,308
Tercer Año	13,764	165,168
Cuarto Año	14,865	178,380
Quinto Año	16,054	192,650

Fuente: Creacion propia

4. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

Colombia actualmente tiene un tratado de libre comercio con Estados Unidos el cual fue aprobado el 10 de octubre del 2011.

Este acuerdo genera muchas oportunidades para los Colombianos, ya que este contribuye a concebir oportunidades de empleo y así mejorar la economía nacional.

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Hueso: 2309.10.90.00

Gravamen depende al Acuerdo Comercial: 14%

IVA: 5%

Dimensiones del Hueso

Largo 18 cm x Ancho 5 cm x Alto 5 cm

Peso: 35 Gramos

Caben 147 huesos en una caja

147 huesos x 4 cajas: 588 huesos

Peso Neto de todos los Huesos: 5,15 Kg

Peso Bruto: 5,84 Kg

Botella portatil: 3923.30.99.00

Gravamen depende al Acuerdo Comercial: 8,60%

IVA: 16%

Largo 27 cm x Ancho 7 cm x Alto 6.5 cm

Peso: 88 gramos

Caben 50 botellas portátiles en una caja

50 unidades x 6 cajas: 300 botellas

Pelota con croquetas: 9506.32.00.00

Gravamen depende al Acuerdo Comercial: 0%

IVA: 16%

Diámetro 9 cm

Peso: 30 gramos

Caben 96 pelotas en una caja

96 pelotas x 3 cajas: 288 pelotas

Peso Neto de todas las pelotas: 2,88 kg

Peso Bruto: 3,57 Kg

Correa Multifuncional: 4201.00.00.00

Gravamen depende al Acuerdo Comercial: 0%

IVA: 16%

: Largo 18 cm x Ancho 11 cm x Alto 7 cm

Peso: 500 gramos

Caben 45 correas multifuncionales en una caja

45 correas x 4 Cajas: 180 Correas

Peso Neto de todas las Correas: 22,5 Kg

Peso Bruto: 3,2

Comedero Plegable: 3903.19.00.00

Gravamen depende al Acuerdo Comercial: 9%

IVA: 16%

Largo 5,5 cm x Ancho 11 cm x Alto 3 cm

Peso: 25 gramos

Caben 330 comederos plegables en una caja

330 comederos x 1 caja: 330 comederos plegables

Peso Neto de todos los comederos: 8,25 Kg

Peso Bruto: 8,94 Kg

Dimensiones de la Caja

Largo 55 cm x Ancho 35 cm x Alto 35 cm

Peso Neto Caja: 0,69 kg

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

En la importación del Hueso se requiere un documento Zoosanitario de Importación, éste se realiza por el Instituto Colombiano Agropecuario y se hace antes del embarque o después del embarque.

-Licencia o Registro de Venta se realiza previo al embarque

Para la Botella portatil se requiere un certificado de Conformidad con reglamento técnico - Superintendencia De Industria Y Comercio es previo al embarque.

Para los demás producto de la importación no se requiere ningún tipo de vistos buenos o requisitos o documentación específica.

4.3 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora

Puppy Gallery es una Productora y comercializadora de accesorios para mascotas ubicada en Estados Unidos, Miami.

Esta tiene una gran capacidad para suministrar mensualmente los productos, las cuales se representan en la siguiente tabla.

Tabla 4.1 Capacidad del Proveedor

PRODUCTO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN
Hueso	1,300
Pelota con croquetas	900
Correa Multifuncional	700
Botella portatil	800
Comedero	800

Fuente: Creación Propia

Some things Pets S.A.S no realizará ferias nacionales ni internacionales.

4.5 Rutas de Acceso

Figura 4.1 Rutas de Acceso Marítima Colombia-Estados Unidos



- PUERTOS DE COLOMBIA
- PUERTOS ESTADOS UNIDOS

Fuente: PROCOLOMBIA

Figura 4.2 Ruta de Acceso Aéreo Colombia- Estados Unidos



Fuente: PROCOLOMBIA

La Ruta que se Utilizará en la Importación es Marítimo de Miami, Estados Unidos a Cartagena, Colombia.

4.6 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación

El pedido de importación de los accesorios para caninos se realizará mensualmente

La cotización se realizó por carga Suelta.

Acontinuación se presenta la cotización de importación en Dolares y Pesos.

Tabla 4.2 Cotización De Importación en Dólares

	Hueso	Pelota	Comedero	Botella	Correa
EXW	\$ 629,2	\$ 964,8	\$ 927,3	\$ 402	\$ 2.070
Inland	\$ 319	\$ 140	\$ 134	\$ 406	\$ 1.360
Gastos en origen	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
FOB	\$ 998,2	\$ 1.154,8	\$ 1.111,4	\$ 858,4	\$ 3.480,4
flete Internacional	\$ 188,1	\$ 141,1	\$ 47,0	\$ 282,6	\$ 188,1
CFR	\$ 1.186,3	\$ 1.295,9	\$ 1.158,4	\$ 1.141,0	\$ 3.668,5
Seguro Internacional	\$ 355,9	\$ 388,8	\$ 347,5	\$ 342,3	\$ 1.100,5
CIF	\$ 1.542,2	\$ 1.684,6	\$ 1.506,0	\$ 1.483,2	\$ 4.769,0
DAT	\$ 1.542,2	\$ 1.684,6	\$ 1.506,0	\$ 1.483,2	\$ 4.769,0
Manipulación y Bodegaje	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24
Flete terrestre Cartagena- Medellin	\$ 43,2	\$ 43,2	\$ 43,2	\$ 43,2	\$ 43,2
Seguro Nacional Colombia	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 20
DAP	\$ 1.629,4	\$ 1.771,8	\$ 1.593,2	\$ 1.570,4	\$ 4.856,2
Arancel	\$ 228,1	\$ -	\$ 143,4	\$ 135,1	\$ -
IVA	\$ 92,9	\$ 283,5	\$ 277,8	\$ 272,9	\$ 777,0
Intermediación Aduanera	\$ 231,3	\$ 252,7	\$ 225,9	\$ 222,5	\$ 715,3
Documentos	\$ 10	\$ 10	\$ 10	\$ 10	\$ 10
DDP	\$ 2.191,7	\$ 2.318,0	\$ 2.250,3	\$ 2.210,9	\$ 6.358,5

Fuente: Creación Propia

Tabla 4.3 Cotización de Importación en Pesos

	Hueso	Pelota	Comedero	Botella	Correa
EXW	\$ 1.749.064,8	\$ 2.682.144,0	\$ 2.577.894,0	\$ 1.117.560,0	\$ 5.754.600,0
Inland	\$ 886.959	\$ 389.061	\$ 372.798	\$ 1.129.653	\$ 3.781.773
Gastos en origen	\$ 139.000	\$ 139.000	\$ 139.000	\$ 139.000	\$ 139.000
FOB	\$ 2.775.023,8	\$ 3.210.205,0	\$ 3.089.692,0	\$ 2.386.213,0	\$ 9.675.373,0
flete Internacional	\$ 522.918,0	\$ 392.258,0	\$ 130.771,2	\$ 785.628,0	\$ 522.918,0
CFR	\$ 3.297.941,8	\$ 3.602.463,0	\$ 3.220.463,2	\$ 3.171.841,0	\$ 10.198.291,0
Seguro Internacional	\$ 989.382,5	\$ 1.080.738,9	\$ 966.139,0	\$ 951.552,3	\$ 3.059.487,3
CIF	\$ 4.287.324,3	\$ 4.683.201,9	\$ 4.186.602,2	\$ 4.123.393,3	\$ 13.257.778,3
DAT	\$ 4.287.324,3	\$ 4.683.201,9	\$ 4.186.602,2	\$ 4.123.393,3	\$ 13.257.778,3
Manipulación y Bodegaje	\$ 66.720	\$ 66.720	\$ 66.720	\$ 66.720	\$ 66.720
Flete terrestre Cartagena- Medellin	\$ 120.096	\$ 120.096	\$ 120.096	\$ 120.096	\$ 120.096
Seguro Nacional Colombia	\$ 55.600	\$ 55.600	\$ 55.600	\$ 55.600	\$ 55.600
DAP	\$ 4.529.740	\$ 4.925.618	\$ 4.429.018	\$ 4.365.809	\$ 13.500.194
Arancel	\$ 634.164	\$ -	\$ 398.612	\$ 375.460	\$ -
IVA	\$ 258.195,2	\$ 788.098,9	\$ 772.420,8	\$ 758.603,0	\$ 2.160.031,1
Intermediación Aduanera	\$ 643.098,7	\$ 702.480,3	\$ 627.990,3	\$ 618.509,0	\$ 1.988.666,7
Documentos	\$ 27.800	\$ 27.800	\$ 27.800	\$ 27.800	\$ 27.800
DDP	\$ 6.092.997,8	\$ 6.443.997,0	\$ 6.255.840,9	\$ 6.146.180,9	\$ 17.676.692,1

Fuente: Creación Propia

A continuación se presenta la comparación de precios de Somethings Pets Vs Proveedores.

Tabla 4.4 Comparación Precio Somethings Pets Vs Proveedor

PRODUCTO	PRECIO SOMETHINGS PETS S.A.S	PROVEEDOR
Pelota con croquetas	USD 8,0	UDS 3,35
Correa multifuncional	USD 35,3	USD 11,5
Botella portatil	USD 7,4	USD 1,34
Comedero plegable	USD 6,8	USD 2,81
Huesitrozo	USD 3,7	USD 1,07

Fuente: Creación Propia

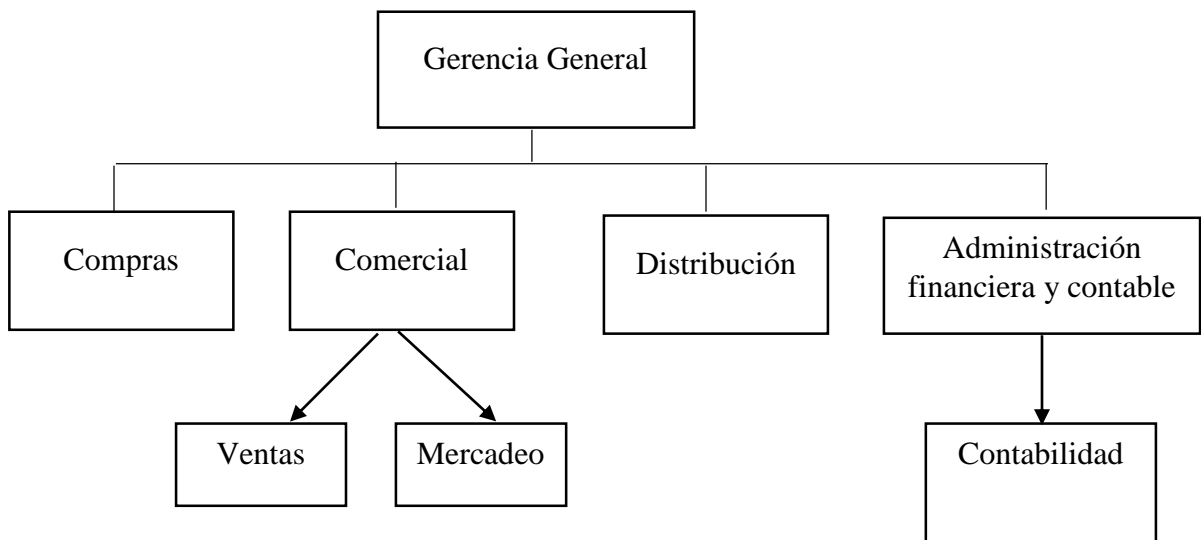
5. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

5.1 Estructura Organizacional del Negocio

5.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

En el siguiente organigrama se podrá observar como esta compuesta la empresa Somethings Pets, especificando cada area que la componen.

Figura 5.1 Organigrama de Áreas de la Empresa Somethings Pets.



Fuente: Creación Propia.

En la siguiente tabla se observa las funciones, responsabilidades y procesos de cada área de la empresa Somethings Pets

Tabla 5.1 Funciones, Procesos y Responsabilidades de Cada Área.

Áreas	Funciones	Procesos	Responsabilidades
Gerencia	<ul style="list-style-type: none"> -Estructurar el perfil del personal apropiado para cada cargo -Designar todos los cargos correspondientes a cada área. -vigilar y controlar todas las áreas de la empresa -brindar soluciones a los inconvenientes presentados en la empresa. -Atender las quejas y sugerencias de los empleados, proveedores y clientes.. -Planear y desarrollar las metas a corto, mediano y largo plazo de la empresa. 	<p>Proyectar, orientar y controlar todos los procesos internos y externos de la empresa Somethings Pets, con el objetivo de mantener y mejorar el crecimiento de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Cumplir con las funciones que le corresponden. -Revisar que se efectúen eficientemente los cargos de todas la áreas. -vigilar que se apliquen y se cumplan todas las normas de la empresa. -Mantener confidencialidad con la información de Something Pets.
Compras	<ul style="list-style-type: none"> -Seleccionar a los proveedores que brinden un menor costo, mejor calidad y buen cumplimiento. -Claridad del tiempo para la realización de las compras de los productos y artículos necesarios para la empresa. -Generar una buena relación con los 	<ul style="list-style-type: none"> - Generar ahorros y eficiencia en la negociación con los proveedores, evitar desperdicios y revisar la logística de entregas y almacenamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> -Abastecer la empresa con los productos y artículos (papelería, implementos de aseo y muebles, etc) en el tiempo y de forma adecuada. -Buscar y analizar los precios. -Control de inventarios y almacenamientos.

	proveedores para un mejor rendimiento en los procesos de compras.		
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrolla un estudio de mercado para obtener más claridad sobre el mercado meta. -Promoción y publicidad del producto. -Se encarga de las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Identificar las necesidades del mercado y establecer estrategias convenientes de comunicación y promoción que permitan que los productos tengan buen impacto en el mercado y por ende que atraiga nuevos clientes y a retener los clientes actuales. 	<ul style="list-style-type: none"> -Preparar y presupuestar las promociones y publicidad. -Planear estrategias de venta. -Tener una buena comunicación con los clientes y proveedores.
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> -Idear y programar las rutas de distribución. -Establecer y controlar los procesos de distribución. -Hacer entrega de los accesorios a los establecimientos a los cuales se les vende los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Transportar la mercancía de los puntos de venta de Somethings Pets a los compradores. 	<ul style="list-style-type: none"> -Entregar en buenas condiciones los productos, en el tiempo y en el lugar acordado.
Administración financiera y Contable	<ul style="list-style-type: none"> -Gestionar, administrar y controlar las finanzas de la empresa. -Tener las autorizaciones legales para el funcionamiento y operaciones. -Realización de todas las 	<ul style="list-style-type: none"> -Recopilar, analizar y presentar los análisis financieros y contables y los recursos económicos con los que cuenta la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pagar y presentar adecuadamente los impuestos y documentos requeridos para prevenir fraude o sanciones.

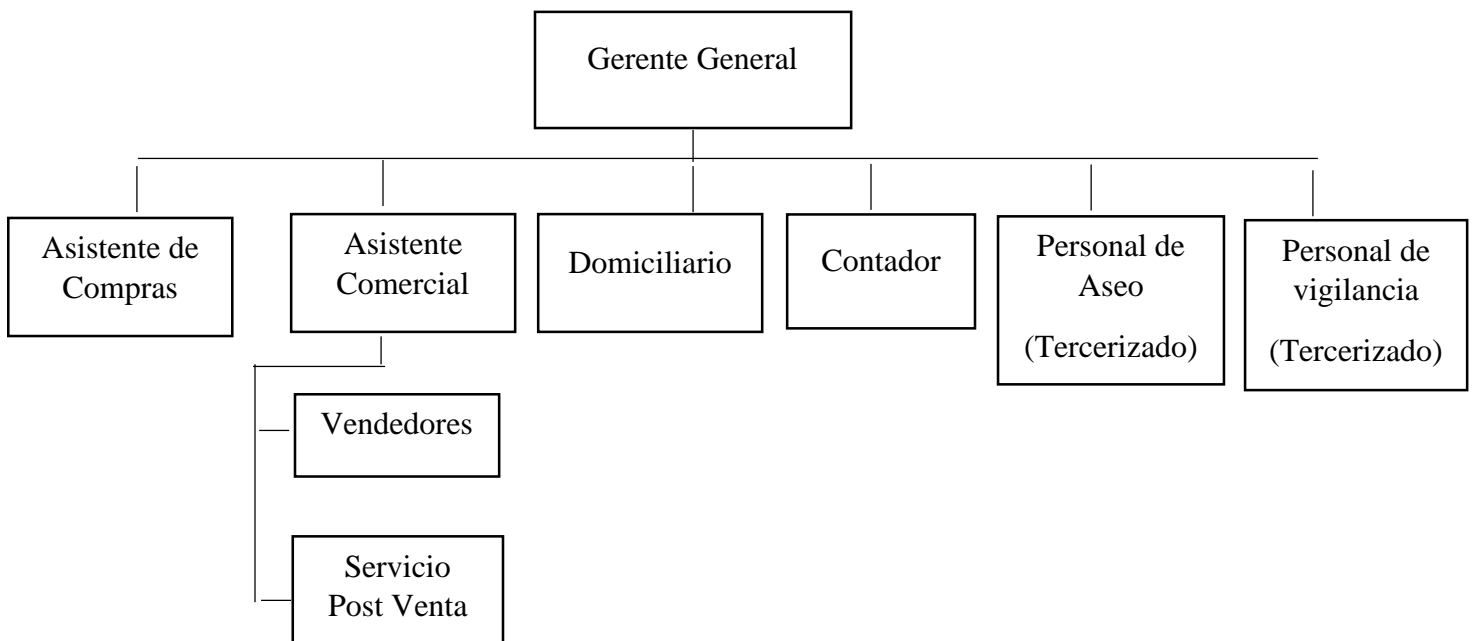
	operaciones contables		
--	-----------------------	--	--

Fuente: Creación Propia

5.1.2 Organigrama Estructura Personal

En el siguiente Organigrama se observa la estructura del personal de Somethings Pets.

Figura 5.2 Organigrama del Personal De Somethings Pets.



Fuente: Creación Propia.

Tabla 5.2 Funciones y Responsabilidades de los Cargos de Somethings Pets.

Cargo	Funciones	Responsabilidades
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> -Conocer las áreas y cada función de ellas. -Supervisar todas las áreas de la empresa -atender las quejas y sugerencias de los empleados, proveedores y clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tiene la mayor responsabilidad en la empresa -Dirigir, guiar y orientar a los empleados y establecer las metas de la empresa para obtener una mejor eficiencia.

	<ul style="list-style-type: none"> -establecer planes para el buen desarrollo de la empresa. -Conocer el mercado al cual esta dirigido el producto. -Estar al tanto de todas las situaciones para que no acontezca ninguna irregularidad. 	
Asistente de Compras	<ul style="list-style-type: none"> -Encargado de administrar todos los procesos de compras de los productos, insumos de oficina e implementos para el aseo. -Realiza todo el proceso logistico de importación. 	<ul style="list-style-type: none"> -Buscar y garantizar bajos costos para la compra de insumos de oficina, implementos de aseo y la importación de los productos, sin afectar la calidad de ellos ni los tiempos de entrega. -Hacer y mantener buena relación con los proveedores.
Asistente Comercial:	<ul style="list-style-type: none"> -Idear estrategias de ventas. -Brindar buena atención y servicio a los clientes y usuarios. -Tener buena comunicación frente a los superiores brindando ideas para un mejor funcionamiento en las ventas. -Buscar nuevas formas de dar promoción y publicidad a los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Manejo de reportes de ventas -Participación de las estrategias establecidas por la empresa -Controlar las estadísticas en las ventas. -Crear buenos lazos comerciales -Retener los antiguos clientes y atrae nuevos clientes.
2 Vendedores	<ul style="list-style-type: none"> -Informar a los clientes sobre los productos y las nuevas promociones. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tener buen servicio y buena disposición frente al cliente. -escuchar las necesidades del cliente y brindarle la mejor información para satisfacerla.
1 de Servicio Post Venta	<ul style="list-style-type: none"> -Mantener la pagina virtual actualizada. -Atender inquietudes, quejas o sugerencias de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> -Brindar siempre la información adecuada por la pagina web, redes sciales o comunicaciones telefónicas
Domiciliario	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar las entregas a veterinarias, tiendas de mascotas o domicilios a un determinado cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> -Entregar en buenas condiciones los productos comprados a los que se provee y a los clientes específicos.

Contador	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar todo lo relacionado con la contabilidad y las finanzas de la empresa -Mantener en orden los libros contables. -Cumplir y hacer cumplir los requerimientos contables, administrativos y fiscales. -Tener mensualmente los libros de ventas/compras 	<ul style="list-style-type: none"> -Revisar que todo lo financiero y contable este funcionando de la manera adecuada. -Presentar en orden lo que se realice en pagos o en documentación de la empresa para prevenir sanciones o fraudes.
----------	--	--

Fuente: Creación Propia

5.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

En la Siguiete tabla se presentan los cargos que son realizados por terceros.

Estos datos fueron adquiridos por medio de personal que se desempeña en la parte de Aseo y Vigilancia.

Tabla 5.3 Cargos Tercerizados de Somethings Pets

Cargo	Proveedor del Servicio	Gastos Mensuales
Aseadoras	A&S Aseo y sostenimiento	\$644.350
Vigilancia	VJ Ltda.	\$700.000

Fuente: Creación Propia

En la siguiente tabla se puede observar el salarios que devengan el personal de la empresa Somethings Pets S.A.S

Tabla 5.4 Salarios del personal de Somethings Pets

Cargo	Salario Básico	Auxilio de transporte	Prestaciones sociales	Aportes de seguridad social	Aportes Parafiscales	Total pagado por el empleador
Gerente	\$ 2.000.000	\$ -	\$ 436.667	\$ 420.440	\$ 180.000	\$3.037.107
Asistente de compras	\$ 1.000.000	\$ -	\$ 218.833	\$ 210.220	\$ 90.000	\$1.519.053
Asistente comercial	\$ 1.000.000	\$ -	\$ 218.833	\$ 210.220	\$ 90.000	\$1.519.053
Vendedor 1	\$ 644.350	\$ 74.000	\$ 153.758	\$ 135.456	\$ 57.992	\$1.065.556
Vendedor 2	\$ 644.350	\$ 74.000	\$ 153.758	\$ 135.456	\$ 57.992	\$1.065.556
Servicio Post venta	\$ 644.350	\$ 74.000	\$ 153.758	\$ 135.456	\$ 57.992	\$1.065.556
Contadora	\$ 1.300.000	\$ -	\$ 283.833	\$ 273.286	\$ 117.000	\$1.974.119
Distribuidor	\$ 750.000	\$ 74.000	\$ 153.758	\$ 135.456	\$ 57.992	\$1.171.206
Aseadora 1 (tercerizado)	\$ 644.350	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aseadora 2 (tercerizado)	\$ 644.350	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vigilancia (tercerizado)	\$ 700.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Creación Propia

5.2.1 Locaciones Empresa

La ubicación de la casa matriz es en laureles la castellana y se tendrá un local de venta en el sector estadio de la ciudad de Medellín. El establecimiento de Laureles cuenta con un solo piso con un área de 100m², es arrendadado y tendrá un costo de \$1´300.000 mensuales. El establecimiento del Estadio obelista tiene un área de 30m², es arrendado y tendrá un costos de \$700.000 mensual.

5.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres

Acontinuación se podrá observar lo que se requiere obtener en equipos, muebles y enseres en Somethings Pets.

Tabla 5.5 Artículos Necesarios para Somethings Pets

Artículo	Descripción	Cantida d	Proveedor	Precio por unidad	Inversión Inicial
Computadores	Computador PC HP Mini 300-001 + Monitor de 22"	5	Alkomprar	\$ 949.000	X
Sillas	Sillas de madera con espaldar	5	Alkosto	109.900	X
Vitrinas	Vitrinas de vidrio	2	Mercadolibre	400.000	X
Ventiladores	Ventiladores medianos de pared	2	Falabella	100.000	X
Escritorios	Escritorios de madera	5	Alkosto	280.000	X
Impresoras	Impresoras laser multifuncional	5	Alkomprar	139.900	X
Estanteria	Estanteria sin tornillos de 4 niveles de alto y 4 de largo	1	Homecenter	90.000	X
Televisor	Televisores Led de 32"	2			X
Mini componente	Mini componente Kalley	2	Alkosto	380.000	X
Cajas registradoras	Caja registradora PCR 470 color negro	2	Comercializa dora CODETEL	320.000	X
Telefonos	Telefonos panasonic Inalambricos	5	Alkosto	89.900	X
Dispensador de agua	Dispensador de agua de 5 litros	2	Linio	220.000	X

Implementación de Aseo	En la implementación de aseo se incluye: trapeadora, escoba, recogedor, trapos, jabones, líquidos de limpieza, papel higiénico, etc.	Lo necesario	Exito	130.000	Es la inversión inicial, pero se realizará mensualmente.
------------------------	--	--------------	-------	---------	--

Fuente: Creación propia

5.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por Area

A continuación se presenta la tabla de materiales e insumos por Area

Tabla 5.6 Requerimientos Necesarios de materiales e Insumos para Somethings Pets

Cargo	Computadores	Escritorios	Sillas	Impresora	Telefono	Articulos de papeleria
Gerente	Para cada cargo se asignará un computador, y en el area comercial se asignan 2 uno para el establecimiento de estadio y el otro para el de laureles. Estos tendrán un costo de 949.000. Es la inversión inicial	Cada cargo tendrá un escritorio y el cargo comercial tendrá 2 escritorios, que serán usado para poner cada computador y ser el puesto de trabajo de cada cargo. Tendrá un costos de 280.000 y será inversión inicial	cada cargo se le asignara una silla que tienen un costo de 109.900 es inversión inicial	Cada cargo contará impresora multifuncional la cual tiene un costo de 139.900, es inversión inicial	Cada cargo se le asignará un teléfono inalámbrico el cual tiene un costo de 89.900, Inversión inicial	Cada cargo tendrá articulos de papeleria como: Hojas, lapiceros, lapices, borraderes, ganchos, cocedoras, marcadores, libretas calculadoras, rollo de papel para la registradora. Se tendrá un presupuesto de 100.000 la compra de los articulos se realizará mensualmente.
Asesor de compras						
Asesor comercial						
Administración financiera y contable						
TOTAL	\$ 4.745.000	\$ 1.400.000	\$ 545.000	\$ 699.500	\$ 449.500	\$ 100.000

Fuente: Creación Propia

5.2.4 Requerimientos de Servicios por Area

Tabla 5.7 Servicios Necesarios por la empresa

Servicio	Descripción	Proveedor	Precio	Tiempo
Servicios Publicos	Dentro de los servicios publicos va: agua, energia, saneamiento, acueducto.	Empresas Publicas EPM	1'200.000	Se realiza mensualmente
Internet, Telefonía y Tv	Paquete de internet, telefonía y tv	UNE	120.000	Se realiza mensualmente
Mantenimientos de equipos de oficina	Mantenimiento de los 5	Ecomputer	100.000	Se realiza semestralmente

	computadores y las impresoras			
Vigilancia	Vigilancia presencial en la casa matriz	VJ Ltda	700.000	Se paga mensualmente
Aseo	Se tendrán 2 aseadoras que realizaran la limpieza de ambos establecimientos	A&S Aseo y sostenimiento	644.350	Se paga mensualmente
Acondicionamiento De los establecimientos	Se realizará una organización interior en ambos locales	Dokko Studio	900.000	Inversion inicial única

Fuente: Creación Propia

6. ANÁLISIS LEGAL

6.1. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

A continuación se presentará los trámites a realizar ante entidades públicas

Tabla 6.1 Tramites ante entidades públicas

Tramites	Descripción	costo	Único, mensual o anual	Tiempo
Certificación de uso de suelos	Este certificado es utilizado para tener conocimiento de que el establecimiento comercial, si pueda poner en funcionamiento sus actividades en el territorio escogido.	\$5,100	Es único	3 días
Documento zoon sanitario	Documento que se expide para la importación de	\$ 39.000	Cada tres meses.	10días.

de importación.	animales o productos que contengan restos animales, este se realiza ante el ICA.			
EPS	Se tramitará por medio de la Eps SURA, para afiliar a los empleados	\$0	Es único	1 día
PENSION	Se tramitará por medio de Colpensiones el cual llevará los aportes mensuales de los empleados	\$0	Es único	1 día
ARL	También lo hará SURA en la cual se afiliará a los empleados a la aseguradora de riesgos laborales	\$0	Es único	1 día

Fuente: Creación Propia

7. ANALISIS FINANCIERO

7.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

7.1.1. La Tasa de rentabilidad en el sector comercial es del 4%

7.1.2. Tasas libre de Riesgo

Es la tasa de rendimiento que se obtiene al invertir en un activo financiero que no tiene ningún riesgo de incumplir su pago, Una inversión segura es la adquisición de letras, bonos, obligaciones o pagarés emitidos por el tesoro del país u otros títulos valor como CDTS, Pagares o compra de cartera; además se obtendría de esta inversión segura una rentabilidad a corto, mediano o largo plazo.

Tasa libre de riesgo para Colombia según Bancolombia “aumento del 6% al 6,5%, este se incrementó para reflejar un mayor rendimiento esperado por los inversionistas .

7.1.3. Tasas de Rentabilidad Esperada como Inversionista, teniendo en cuenta las tasas anteriores.

La tasa de rentabilidad esperada por los inversionistas es del 15%, se estableció por medio del análisis realizado a la industria junto al alto crecimiento con el que cuenta el sector.

7.1.4. Impuesto Sobre la Renta y el CREE

El impuesto sobre la Renta para la Equidad CREE es un tributo de destinación específica para la financiación de programas de inversión social, en beneficio al SENA, al ICBF y al sistema de seguridad social en salud. La tarifa del Impuesto sobre la Renta para la Equidad es del 9%.

El impuesto Sobre la Renta tiene cubrimiento nacional y grava las utilidades derivadas de las operaciones ordinarias de la empresa. Para el impuesto sobre la Renta personas jurídicas la tarifa es del 25%.

7.1.5. Margen de Contribución

El Margen de contribución que se utilizará para el hueso, Pelota, Comedero plegable y Botella portátil será del 20%, y para la correa multifuncional será del 5%, este porcentaje determina la ganancia que se obtendrá por la venta de cada uno de los accesorios.

7.2. Aportes de Capital de los Socios

El capital que será aportado por las 3 socias será de \$ 15'000.000 Estos estarán divididos en partes iguales de a \$5'000.000 los cuales están predestinados para cubrir con los gastos Pre operativos de la empresa. Actualmente de este capital solo es destinado \$3'584.300 de gastos pre operativo.

7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

La entidad financiera en la que se realizará el préstamo es el Banco AV Villas

La tasa de interés es del 2,29% con un plazo de 60 meses.

El monto total del préstamo necesario para el proyecto es de \$ \$ 64.871.610

La siguiente tabla se describe el capital prestado por Somethigs Pets ante la entidad bancaria, Se puede observas las cuotas, el intereses, el capital y los saldos anteriores de terminar de pagar la deuda.

Tabla 7.1 Tabla de amortización del préstamo

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 64.871.610
1	\$ 23.994.347	\$ 16.987.439	\$ 7.006.908	\$ 57.864.701
2	\$ 23.994.347	\$ 14.799.922	\$ 9.194.425	\$ 48.670.276
3	\$ 23.994.347	\$ 11.929.475	\$ 12.064.872	\$ 36.605.404
4	\$ 23.994.347	\$ 8.162.890	\$ 15.831.457	\$ 20.773.947
5	\$ 23.994.347	\$ 3.220.400	\$ 20.773.947	\$ -

Fuente: Creación Propia

7.4 Precios de los Productos

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

Uno de los principales factores que influyeron para determinar los precios de los productos fue la gran diferenciación que se tiene frente a la competencia ya que se tienen productos similares pero los productos de Somethigs Pets tienen un valor agregado.

El segundo factor consiste en que los productos de Somethigs Pets cuentan con una alta calidad, generando a los productos mayor durabilidad y esto incrementa la confianza en los clientes.

Como tercero y último factor se tuvo en cuenta que no eran productos de fácil acceso en el mercado nacional, y así es como Somethigs Pets facilita y brinda comodidad a los clientes importando los productos y comercializándolos nacionalmente.

7.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

En la siguiente tabla se puede visualizar el precio de venta al consumidor de los accesorios para caninos; para encontrar el valor final se debió tener en cuenta el costo de importación unitario de cada producto, adicionalmente se tomó la participación de los de costos fijos

unitarizados por cada producto y añadiendo la utilidad que se espera obtener por la venta de estos.

Tabla 7.2 Precios de los productos tomando como base los Costos

PRODUCTO	CVU	CFU	UTILIDAD 20% y 5%	PRECIO DE VENTA
Huesitrozo	10.286	7.622	3.581	21.489
Pelota con croquetas	22.240	14.718	7.391	44.349
Botella Portátil	20.572	12.768	6,668	40.008
Comedero Plegable	18.904	10.594	5.899	35.397
Correa Multifuncional	98.134	56.830	7.748	162.712

Fuente: Creación Propia

7.5 Análisis Financiero

7.5.1 Ingresos

7.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

En la siguiente tabla podemos observar los ingresos que tendría el negocio en cada producto.

Tabla 7.3 Ingresos Propios del Negocio

	VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
	Ventas	Participacion del total Ventas	
PRODUCTOS	Huesitrozo	\$ 8.523.970,0	15,87%
	Pelota con croquetas	\$ 9.608.950,0	17,89%
	Botella Portátil	\$ 8.935.120,0	16,63%
	Comedero Plegable	\$ 7.669.350,0	14,28%
	Correa Multifuncional	\$ 18.983.066,7	35,34%
	Producto 6	\$ 0,0	0,00%
	Producto 7	\$ 0,0	0,00%
	Producto 8	\$ 0,0	0,00%
	Producto 9	\$ 0,0	0,00%
	Producto 10	\$ 0,0	0,00%

Producto 11	\$ 0,0	0,00%
Producto 12	\$ 0,0	0,00%
Producto 13	\$ 0,0	0,00%
Producto 14	\$ 0,0	0,00%
Producto 15	\$ 0,0	0,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 53.720.456,7	100,00%

Fuente: Creación Propia

7.5.2 Egresos

Inversiones en Activos Fijos

Tabla 7.4 Inversiones de Activos Fijos

En la siguiente tabla se encontraran los activos fijos necesarios para cada una de las areas de la empresa, con estos se busca una eficiente realizacion de las labores de los empleados y generar en los clientes un mayor agrado al concurrir los establecimientos.

Tabla 7.5 Ingresos de Activos Fijos

Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor
computadores (5 años)	\$ 4.745.000,0
impresoras (3 años)	\$ 699.500,0
Teléfonos (3 años)	\$ 449.500,0
Vitrina (9 años)	\$ 800.000,0
ventiladores (3 años)	\$ 200.000,0
Escritorios (10 años)	\$ 1.400.000,0
Estanteria(10 años)	\$ 90.000,0
Televisores (3 años)	\$ 1.800.000,0
Mini componente (3 años)	\$ 760.000,0
Cajas registradoras (6 años)	\$ 640.000,0
Dispensador de Agua (5 años)	\$ 440.000,0
Sillas (10 años)	\$ 549.500,0
TOTAL	\$ 12.573.500,0

Fuente: Creación Propia

Inversión en Gastos Pre-operativos

Como se puede observar en la siguiente tabla, los gastos pre-operativos son relativamente bajos debido a que se cuenta con operaciones que no requieren un monto de inversión alto.

Tabla 7.6 Inversión en Gastos Pre-operativos

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor
Constitución y registro	\$ 738.200,0
Publicidad y Promoción	\$ 1.325.000,0
Certificación de uso de suelos	\$ 5.100,0
Acondicionamiento de los establecimientos	\$ 900.000,0
Registro Fitosanitario	\$ 616.000,0
TOTAL	\$ 3.584.300,0

Fuente: Creación Propia

Inversiones en Capital de trabajo

Esta inversión se tiene como objetivo cubrir en su totalidad los costos a los que implica el negocio durante un periodo determinado. Este capital de trabajo busca generar los suficientes ingresos para así poder cubrir los costos totales.

Tabla 7.7 Inversiones en Capital de trabajo

	CUENTA	VALOR
Requerimientos de Efectivo		\$ 29.038.027
	Costos Variables	\$ 0
	Costos Fijos de Producción	\$ 11.817.879
	Costos Fijos de Administración	\$ 5.664.260
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	
Activo Corriente		\$ 0
	Cuentas por Cobrar	\$ 14.519.013
	Inventarios productos	\$ 0
	Inventario de Materia Prima	
Pasivo Corriente		\$ 0
	Materia Prima	\$ 0
	Fijos de Produccion	\$ 5.908.940
	Administrativos	\$ 2.832.130
	Comercialización y Ventas	
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ 52.298.110

Fuente: Creación Propia

7.5.2.2 Costos Fijos y Variables

En la siguiente tabla se encuentran diferenciados los costos de cada uno de los productos se Somethings Pets, en estos se puede visualizar el precio y como cada una de estos aporta para cubrir los costos totales en los que incurre la empresa cada mes.

Tabla 7.8 Costos Variables

	Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	
PRODUCTOS	Huesitrozo	\$ 10.286,00	397	\$ 4.080.113,3	15,87%	\$ 17.279,12
	Pelota con croquet	\$ 22.240,0	217	\$ 4.818.666,7	17,89%	\$ 36.672,41
	Botella Portátil	\$ 20.572,0	223	\$ 4.594.413,3	16,63%	\$ 33.591,72
	Comedero Plegable	\$ 18.904,0	217	\$ 4.095.866,7	14,28%	\$ 30.423,17
	Correa Multifuncional	\$ 98.134,0	117	\$ 11.448.966,7	35,34%	\$ 151.085,04
	Producto 6	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 7	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 8	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 9	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 10	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 11	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 12	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 13	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 14	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	Producto 15	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -
	COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 29.038.026,7		

A continuación se presentan dos tablas en las que se exponen los costos fijos totales de administración y comercialización los que cuales la empresa debe cubrir mensualmente para tener un buen funcionamiento de las áreas, de los procesos legales y los establecimientos.

Tabla 7.9 Costos Fijos Administrativos

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 4.300.000
Prestaciones Sociales	\$ 939.333
Aportes de Seguridad Social	\$ 903.946
Aportes Parafiscales	\$ 387.000
Mantenimiento de Equipos	\$ 100.000
Renovación Registro Mercantil	\$ 193.250
Costos de arrendamiento	\$ 2.000.000

Servicios Publico	\$ 1.200.000
Servicios de Internet, Tv, Telefonía	\$ 120.000
Vigilancia	\$ 700.000
Aseo	\$ 644.350
Implementos de Aseo	\$ 130.000
Papelería	\$ 100.000
Transporte (Gasolina)	\$ 100.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 11.817.879

Fuente: Creación Propia

Tabla 7.10 Costos Fijos de comercialización y ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 3.683.050
Prestaciones Sociales	\$ 833.865
Aportes de Seguridad Social	\$ 752.044
Aportes Parafiscales	\$ 321.968
Imanes	\$ 33.333
Volantes	\$ 40.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 5.664.260

Fuente: Creación Propia

7.5.3. Analisis de Punto de Equilibrio

Se presenta en la siguiente tabla la cantidad de productos que se venden por mes y en la siguiente columna representa la cantidad que se debe vender para obtener el punto de equilibrio de la empresa.

Se obtienen buenos resultados al observar que el punto de equilibrio exige unas ventas y Somethings Pets esta sobre el nivel de estas ventas.

Tabla 7.8 Análisis de Punto de Equilibrio

Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Punto Equilibrio (Unidades)
Huesitrozo	397	247,6
Pelota con croquetas	217	141,4
Botella Portátil	223	149,6
Comedero Plegable	217	151,3
Correa Multifuncional	117	95,7

Fuente: Creación Propia

7.5.4 Analisis Financiero Anual y Proyectado

7.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias

Como se puede observar en la siguiente tabla, el estado de perdidas y ganancias evidencia que todos los valores de las diferentes cuentas mensualmente son iguales, pero si se visualiza las utilidades no repartidas acumuladas se observa que cada mes se tiene un crecimiento que beneficia a la empresa, ya que estas utilidades serán reinvertidas para el mejoramiento, sostenimiento.

Tabla 7.9 Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457	53.720.457
- Costo Variables	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027	29.038.027
- Costos Fijos Producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Gastos Depreciación	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292	228.292
= Utilidad Bruta en Ventas	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138	24.454.138
- Costos fijos de Administración	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879	11.817.879
- Costos Fijos de Ventas y	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260	5.664.260
- Amortización de diferidos	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738	59.738
= Utilidad Operativa	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260
+ 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	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260	6.912.260
- Impuestos	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065	1.728.065
= UTILIDAD NETA	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195	5.184.195
Utilidades no Repartidas Acumuladas	5.184.195	10.368.390	15.552.586	20.736.781	25.920.976	31.105.171	36.289.366	41.473.561	46.657.757	51.841.952	57.026.147	62.210.342

Fuente: Creación Propia

7.5.4.2 Flujo de Caja, VPN, TIR – Primer Año

A continuación se presenta la tabla del flujo de caja del primer año de Somethings Pets. El comportamiento es decreciente en los primeros 11 meses del año debido a que aun la empresa no tiene el crecimiento anual esperado, además se tiene una deuda bancaria la cual se destino para darle inicitiva a la empresa y parte del flujo de caja recibido va destinado a la cuota mensual del prestamo. En el ultimo mes del año se puede evidencias que la empresa tuvo un mayor flujo de caja ya que es cierre de año y se debe tener en cuenta la inversión de capital. Estos datos demuestran la información de como se encuentra la empresa financieramente. Por otra parte el VPN es mayor a cero lo que significa que se puede invertir en el poyecto, además de que el % de la TIR supera la tasa esperada, generando una gran rentabilidad.

Tabla 7.10 Flujo de Caja, VPN, TIR - Primer año

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Altas	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380
Medias	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190	1.190
Bajas	940	940	940	940	940	940	940	940	940	940	940	940	940
Consolidado	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170

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		\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457	\$ 53.720.457
- Costos variables		\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027	\$ 29.038.027
- Costos fijos	\$ 0	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139	\$ 17.482.139
Costos fijos de Producción	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879	\$ 11.817.879
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260	\$ 5.664.260
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1.485.560	\$ 1.473.790	\$ 1.461.751	\$ 1.449.435	\$ 1.436.838	\$ 1.423.953	\$ 1.410.772	\$ 1.397.289	\$ 1.383.498	\$ 1.369.391	\$ 1.354.961	\$ 1.340.200
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 5.426.700	\$ 5.438.470	\$ 5.450.510	\$ 5.462.825	\$ 5.475.422	\$ 5.488.308	\$ 5.501.488	\$ 5.514.971	\$ 5.528.762	\$ 5.542.869	\$ 5.557.299	\$ 5.572.060
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.356.675	\$ 1.359.618	\$ 1.362.627	\$ 1.365.706	\$ 1.368.855	\$ 1.372.077	\$ 1.375.372	\$ 1.378.743	\$ 1.382.191	\$ 1.385.717	\$ 1.389.325	\$ 1.393.015
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 4.070.025	\$ 4.078.853	\$ 4.087.882	\$ 4.097.119	\$ 4.106.566	\$ 4.116.231	\$ 4.126.116	\$ 4.136.228	\$ 4.146.572	\$ 4.157.152	\$ 4.167.975	\$ 4.179.045
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030	\$ 288.030
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 64.871.610	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 64.993.544
Prestamos	\$ 64.871.610												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 52.298.110
Valor de Salvamento													\$ 12.701.434
- Otros Egresos no deducibles de impuest	\$ 68.455.910	\$ 513.969	\$ 525.739	\$ 537.778	\$ 550.093	\$ 562.691	\$ 575.576	\$ 588.757	\$ 602.239	\$ 616.031	\$ 630.138	\$ 644.568	\$ 659.329
Activos Fijos	\$ 12.573.500												
Pago Credito (Capital)	\$ 513.969	\$ 525.739	\$ 537.778	\$ 550.093	\$ 562.691	\$ 575.576	\$ 588.757	\$ 602.239	\$ 616.031	\$ 630.138	\$ 644.568	\$ 659.329	
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 3.584.300												
Capital de Trabajo	\$ 52.298.110												
FLUJO DE CAJA	-\$ 3.584.300	\$ 3.844.087	\$ 3.841.144	\$ 3.838.134	\$ 3.835.056	\$ 3.831.906	\$ 3.828.685	\$ 3.825.390	\$ 3.822.019	\$ 3.818.571	\$ 3.815.044	\$ 3.811.437	\$ 68.807.291

Tasa Esperada	7,00%
Valor Presente Neto	55.690.607
Tasa Interna de Retorno	107,46%

Fuente: Creación Propia

7.5.4.3 Flujo de Caja, VPN, TIR – Proyectado

Como se puede observar en la siguiente tabla que demuestra el flujo de caja proyectado para 5 años de la franquicia Beer Shooter cada año aumenta de forma progresiva gracias al aumento del consumo de la cerveza artesanal y reconocimiento de esta lo que aumentara nuestros consumidores y su vez la venta de nuestros productos. Generando una mayor rentabilidad a lo largo del tiempo y crecimiento del patrimonio de la franquicia y sus socios.

Tabla 7.11 Flujo de caja, VPN; TIR- Proyectado

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 644.645.481	\$ 673.944.618	\$ 704.575.401	\$ 736.598.352	\$ 770.076.748
- Costos variables		\$ 348.456.320	\$ 362.394.573	\$ 376.890.356	\$ 391.965.970	\$ 407.644.609
- Costos fijos		\$ 209.785.672	\$ 218.177.099	\$ 226.904.183	\$ 235.980.350	\$ 245.419.564
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 141.814.548	\$ 147.487.130	\$ 153.386.615	\$ 159.522.080	\$ 165.902.963
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 67.971.124	\$ 70.689.969	\$ 73.517.568	\$ 76.458.270	\$ 79.516.601
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416
- Intereses Credito		\$ 16.987.439	\$ 14.799.922	\$ 11.929.475	\$ 8.162.890	\$ 3.220.400
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 66.102.634	\$ 75.259.608	\$ 85.537.971	\$ 97.175.726	\$ 110.478.759
- Impuestos	\$ 0	\$ 16.525.659	\$ 18.814.902	\$ 21.384.493	\$ 24.293.932	\$ 27.619.690
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 49.576.976	\$ 56.444.706	\$ 64.153.479	\$ 72.881.795	\$ 82.859.069
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416	\$ 3.313.416
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 64.871.610	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 59.782.614
Prestamos	\$ 64.871.610					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 61.181.391
Valor de Salvamento						-\$ 1.398.778
- Otros Egresos no deducibles de impues	\$ 68.455.910	\$ 9.098.833	\$ 11.370.027	\$ 14.327.498	\$ 18.184.587	\$ 20.773.947
Activos Fijos	\$ 12.573.500					
Pago Credito (Capital)		\$ 7.006.908	\$ 9.194.425	\$ 12.064.872	\$ 15.831.457	\$ 20.773.947
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 3.584.300					
Capital de Trabajo	\$ 52.298.110	\$ 2.091.924	\$ 2.175.601	\$ 2.262.625	\$ 2.353.130	
FLUJO DE CAJA	-\$ 3.584.300	\$ 43.791.558	\$ 48.388.095	\$ 53.139.396	\$ 58.010.623	\$ 125.181.151

Tasa Esperada	125,22%
Valor Presente Neto	34.465.784
Tasa Interna de Retorno	1232,24%

Fuente: Creación Propia

7.5.4.4. PAYBACK DESCONTADO

La inversión no es tan costosa entonces se recupera en el primer mes

Tabla 7.12 PayBack descontado

periodo	flujo	valor presente	tiempo de recuperacion
0	-\$ 3.584.300	-\$ 3.584.300	-\$ 3.584.300
1	\$ 43.791.558	\$ 40.926.690	\$ 37.342.390
2	\$ 48.388.095	\$ 42.264.036	
3	\$ 53.139.396	\$ 43.377.576	
4	\$ 58.010.623	\$ 44.256.027	
5	\$ 125.181.151	\$ 89.252.431	

Fuente: creación propia

CONCLUSIONES

Principalmente para iniciar un buen negocio se debe contar con una idea y productos innovadores, de calidad y atractivos para de esta manera obtener una gran atención de los clientes. Siempre se busca aprovechar al máximo las ventajas competitivas que tiene cada compañía para así capturar el mayor número de clientes para de esta manera obtener la rentabilidad esperada o superar la que se quería obtener.

Para la importación de los accesorios a los que se refiere el proyecto, existe una gran ventaja, y es que para el ingreso al territorio nacional los impuestos cobrados son muy bajos; a pesar de esta ventaja el proyecto lanza unos valores muy altos para los cliente, aunque los productos tengan un alto nivel de innovación, los accesorios puede que no sean tan apetecidos por su alto precio ofrecido a los clientes, aunque puede ser muy apetecido para las personas con un alto poder adquisitivo.

A pesar de que los productos tienen un alto precio de venta, el mercado tiene un gran potencial adicionando su gran crecimiento en los últimos días, además los accesorios detallan un ente diferenciador de la competencia.

El mercado de los caninos ha ido creciendo y se ha convertido en una gran oportunidad de negocio, y por dicha razón se ha tomado la decisión de invertir en el proyecto. Por todo esto se decidió crear SOMETHINGS PETS S.A.S ya que los productos que se ofrecen son diferentes a los que se puedan encontrar en la competencia, su excelente atención al cliente y su estrategia de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

www.rues.org.co (2015). Consulta de verificación de nombre y marca de la empresa. Recuperado de: http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas.

www.ebay.es (2015). Producto hueso con trozos de cabano en el interior. Recuperado de: http://www.ebay.es/sch/i.html?_from=R40&_trksid=m570.11313&_nkw=perros&_sacat=0.

www.ebay.es (2015). Producto pelota con croquetas en el interior y sonido. Recuperado de: <http://www.ebay.es/itm/Bola-Pelota-De-Alimentos-Comida-Para-Perro-Mascota-Juguete-Con-Sonido-Curandero-/331194721008?hash=item4d1cbe62f0>.

www.preciolandia.com (2015). Producto comedero plegable. Recuperado de: <http://www.preciolandia.com/ar/comedero-bebedero-portatil-plegable-para-8b4e9t-a.html>

www.ebay.es (2015). Botella de agua portátil. Recuperado de: <http://www.ebay.es/itm/PERRO-BEBEDERO-DE-BOTELLA-PLGABLE-PORTATIL-PORTABLE-GATO-MASCOTAS-500ml-/231407870791?hash=item35e0fbc347>

www.regalopedia.es (2015). Correa multifuncional. Recuperado de: <http://regalopedia.es/leash-plus-la-correa-multifuncion-para-perros/18952>

www.arrendamientosvillacruz.com.co (2015). Arrendamiento del local en Itagüí. Recuperado de: <http://www.arrendamientosvillacruz.com.co/site/propiedad/5972#>

www.portafolio.co (2015). Incremento en el mercado de las mascotas. Recuperado de: <http://www.portafolio.co/negocios/mercado-mascotas>

www.indexmundi.com (2014). Promedio de población femenina en Colombia. Recuperado de: http://www.indexmundi.com/es/colombia/poblacion_perfil.html

www.actualicese.com (2014). Entorno económico. Recuperado de: <http://actualicese.com/actualidad/2015/02/05/entorno-politico-y-economico-del-2014/>

www.trabajando.eafit.edu.co (2014). Promedio de salarios mínimos legales en Colombia. Recuperado de:

<http://trabajando.eafit.edu.co/detallecontenido/c/candidato/idnoticia/9337/el-55-de-los-colombianos-gana-un-salario-minimo-legal.html>

www.eltiempo.com (2015). Proyecto de ley en proceso para el maltrato animal. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/politica/congreso/proyecto-de-ley-de-proteccion-animal/15462456>

www.ine.es (2014). Índices de cifra de negocios del Sector Servicios de Mercado general y por sectores. Recuperado de: <http://www.ine.es/daco/daco42/iass/iass1214.pdf>

www.repository.urosario.edu.co (2015). Incremento de ventas en el sector terciario en el área de comercio. Recuperado de: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/10481/1019061764-2015.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

www.medellin.gov.co (2015). Total de población en Medellín. Recuperado de: <https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpcccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Plan%20de%20Desarrollo/Secciones/Informaci%C3%B3n%20General/Documentos/POT/medellinPoblacion.pdf>

www.metropol.gov.co (2011). Total hogares en Medellín. Recuperado de: <http://www.metropol.gov.co/Planeacion/DocumentosAreaPlanificada/Indicadores%20de%20vivienda%20Medellin.pdf>

www.semana.com (2015). Porcentaje de hogares nucleares en Medellín. Recuperado de: <http://www.semana.com/vida-moderna/articulo/la-familia-de-fin-de-siglo/37229-3>

www.mincit.gov.co (2015). Participación porcentual del sector comercio. Recuperado de: file:///C:/Users/Yesenia/Downloads/INFORME_DE_TURISMO_ENERO_2014.pdf

www.doctorpet.com (2015) Información de la competencia Doctor Pet Extraído de: <https://doctorpet.co/>

www.tierragro.com.co (2015) Información de la competencia Tierragro. Extraído de: <http://www.tierragro.com.co/>

www.homecenter.com.co (2015) Información de la competencia HOMCENTER. Extraído de:

<http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

www.procolombia.co Rutas marítimas y Aéreas Colombia- Estados Unidos Extraído de:

<http://tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo>

Definición Impuesto para la equidad CREE (2015) Extraído de:

http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/N/noti-090113-01%28impuesto_para_la_equidad_cree_%29/noti-090113-01%28impuesto_para_la_equidad_cree_%29.asp

Tasa libre de Riesgo en Colombia según Bancolombia, Extraído de:

[file:///C:/Users/ESTEFANIA/Downloads/Reporte_de_Compañías%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/ESTEFANIA/Downloads/Reporte_de_Compañías%20(3).pdf)

“La proyección de ventas con respecto a los accesorios para caninos se prevee que tendrá un crecimiento del 15% en los próximos 3 años”. (2011) Extraído de:

<http://bdigital.uao.edu.co/bitstream/10614/1569/1/TAD00698.pdf>

ANEXOS