



DISTRINAJESS S.AS

**DISTRINAJESS S.AS
MEDELLIN
07 DE JUNIO DE 2011**

DISTRINAJESS S.AS

Plan de Negocios

Distrinajess S.A.S
Medellín- Junio -2011

DISTRINAJESS S.AS
Contenido- Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

3.1. Nombre de la empresa

3.2. Descripción de la empresa

3.3. Misión de la empresa

3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo

3.5. Ventajas competitivas

3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir

3.7. Relación de productos y/o servicios

3.8. Justificación del negocio

3.9. Análisis del entorno y del sector

3.10. Conocimiento para entrar en el negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1. Objetivos del mercado

4.2. Descripción del portafolio de Bienes y/o servicios

4.3. El mercado meta de los Bienes y/o servicio

4.3.1. El mercado meta

4.3.2. Estudio del mercado consumidor

4.4. El mercado proveedor

4.4.1. Proveedores

4.4.2. Estudio del mercado del proveedor

4.5. El mercado competidor

4.6. El mercado distribuidor

4.6.1. Distribución

4.6.2. Manejo de inventarios

4.6.3. Actividades de promoción y divulgación

4.7. Precios de los productos

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

4.7.2. Los precios tomando como base los costos

4.7.3. Política de precios

4.8. Costos asociados a las actividades de comercialización

4.9. Riesgos y oportunidades del mercado

4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS LEGALES

5.1. Objetivos de producción

5.2. Capacidad de producción

5.3. Plan de producción

5.4. Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

5.4.2. Requerimiento de personal

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1. Procesos administrativos

6.1.1. Descripción de los procesos administrativos

6.2. Estructura organizacional del negocio

6.2.1. Organigrama

6.3. Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1. Locaciones

6.3.2. Requerimientos de equipo, software, muebles y enseres

6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina

6.3.4. Requerimientos de servicios

6.3.5. Requerimientos de personal

6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

7.1. Tipo organización empresarial

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1. Estructura financiera del proyecto

8.1.1. Recursos propios

8.2. Ventas

8.3. Estructura Financiera

8.4. Estructura de Costos

8.5. Inversión Capital de Trabajo

8.6. Punto de Equilibrio

8.7. Estado de resultados

8.8. Flujo de Caja

8.9. Valor presente, Tasa Interna Retorno

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

Posiblemente sea un poco complicado comenzar a buscar elementos para realizar un proyecto pero de acuerdo a sus parámetros y todo lo que este conlleva se pudo identificar los resultados en cada una de sus etapas hasta llegar a la etapa final que era la que nos indicaba por medio de un estudio comercial, legal, organizacional y financiero si nuestro proyecto era viable o no y así alcanzar todos nuestros objetivos.

Al principio de nuestro proyecto se comenzó con el siguiente nombre: “Viabilidad y factibilidad de estudiar la importación de maquinaria electrónica para el consumo hospitalario, la cual será utilizada para todos los implementos necesarios que sirvan de ayuda en el caso de una urgencia hospitalaria”, con el cual se empezó a buscar toda la información necesaria para nuestro proyecto.

El modelo de nuestro negocio es la importación de maquinaria electrónica, con el fin de distribuirla a nivel nacional en los hospitales y clínicas; la maquinaria será importada desde Ecuador y posteriormente pasara a ser distribuida nacionalmente en los hospitales de las principales ciudades tales como; Bogotá, Cali, Barranquilla y Medellín siendo esta ultima la ciudad en la cual se comenzó el proyecto y las demás serán a futuro, con el fin de brindarles a los usuarios de los hospitales y clínicas fácil acceso a los recursos que son usados con urgencia en el caso de la hospitalización de un paciente, ya que en estos casos se necesitan implementos como, medicamentos, ropa, implementos de aseo, bebidas energizantes, etc. Y que en muchos casos no hay una tienda o está cerrado lo cual presenta una necesidad o problema para estos usuarios, entonces de acuerdo a eso pensamos en la gran necesidad que esto requiere y decidimos enfocarnos en esta parte.

Los productos que ofrecimos por medio de la maquina dispensadora son:

Cepillos dentales, suero pediátrico, toallas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabón de baño y crema dental; los cuales son de suma importancia para cualquier tipo persona que se encuentre en una situación de estas.

Así entonces se continuó con un estudio de mercado en el cual identificamos nuestros objetivos y obtuvimos unos resultados excelentes para atender esta necesidad, entramos a identificar los hospitales y clínicas los cuales serian nuestros posibles consumidores, a estos se les presento todo el proyecto de dónde sacaron la conclusión que era una excelente propuesta y aceptaron nuestro proyecto como un beneficio tanto para ellos como para los usuarios de estas entidades ya que así

brindarían un mejor y excelente servicio; se investigaron todos los proveedores en diferentes países de los cuales nos identificamos con CENTRIX una empresa líder en el país de Ecuador en maquinas dispensadoras a un precio favorable y rentable para nuestra proyección.

Nuestro producto está dentro de esta competencia indirecta ya que existen muchas maquinas dispensadoras pero la diferencia es que todas tiene diferentes actividades y están localizadas en muchísimos lugares, además de esto no tienen el mismo contenido y nuestra maquina tendrá un contenido estupendo y exitoso para todos las personas que tengan la oportunidad o tal vez la emergencia de utilizarlo.

Todas estas cosas nos hacen pertenecer a una competencia indirecta ya que no nos afecta para nada y al final todas serán destinadas para diferentes servicios.

Nuestro mercado meta serán todas las personas que sin previo aviso se deban quedar en alguna clínica u hospital y necesiten artículos como los ofrecidos por nuestra compañía las cuales son: cepillos dentales, suero pediátrico, toallas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabón de baño, crema dental.

Estos hospitales y clínicas serán los más centrales de la ciudad de Medellín y estos son:

- Hospital general de Medellín
- Hospital universitario san Vicente de paúl
- Hospital la maría
- Clínica las Américas.
- Clínica Medellín

Nuestras ventas proyectadas serán de 140 maquinas dispensadoras mensualmente ya que se puede decir que las ventas de los productos que estas contienen se llevaran a cabo diariamente por la cantidad de personas que están entrando y saliendo de los hospitales y clínicas.

Se tienen unas ventas estimadas de 20 maquinas las cuales serán llenadas 7 veces semanalmente para un total de ventas mensuales de 140 maquinas dispensadoras; cada una tiene un valor de: \$300.500, llenando las dispensadoras 140 veces tendremos un total de ventas mensuales de: \$42.070.000.

La inversión inicial tiene un valor de \$ 56.445.666

Los costos totales tienen un valor de \$ 31.108.748

La tasa de rentabilidad tiene un porcentaje del 3%

Los gastos de ventas, administración y aspecto financiero son gastos de operación que se distribuyeron de acuerdo a nuestra capital para implementar un buen proyecto con todo el personal, publicidad y locaciones que este requiere.

Los costos son importantes por ser un elemento clave de la gerencia en todas las actividades de plantación y control ya que proporciona las herramientas contables para lograr el buen funcionamiento de algunas fases del proceso administrativo. La depreciación de la maquina, servicios públicos, arriendo de la locación, papelería, entre otros, fueron costos analizados para que estuvieran a un precio bajo y rentable para nuestra utilidad esperada.

Nuestras inversiones serán para equipos de cómputo, muebles y enseres y las maquinas dispensadoras con las que se espera tener un gran éxito en este proyecto.

De acuerdo a todas estas pautas ya mencionada y relacionadas para ustedes esperamos que nuestra rentabilidad sea de un 3% la cual nos aporte mucho para un futuro y para continuara con este proyecto, en el cual queremos identificarnos como estudiantes lideres y capaces de crear todo un proyecto con todos los conocimientos adquiridos necesarios para este plan de negocios que es tan importante para nuestro desempeño tanto en el ámbito académico como laboral en que demostraremos lo aprendido y desarrollado en el transcurso de nuestra carrera como tecnólogas en comercio internacional; por eso queremos presentarles este gran proyecto que les brindara un panorama general y especifico para el estudio, implementación y presentación de un proyecto de grados.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

NATALIA HOYOS BETANCUR					
Identificación:	1035856724	Teléfono	2897333	Celular:	3217767227
		:			
Dirección:	CLLE 5B 11 ^a -09			Barrio:	GUAYACANES
Ciudad	MEDELLIN	Correo electrónico:			NATYSS01@HOTMAIL.COM
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos	X	Universitarios
Otros Estudios:	TECNICA EN COMERCIO INTERNACIONAL				

JESSICA ZAPATA					
Identificación:	1026136117	Teléfono	3034381	Celular:	3015916368
		:			
Dirección:	CLLE 130 SUR 55-59			Barrio:	LOCERIA
Ciudad	MEDELLIN	Correo electrónico:			JESSIKA_004_@HOTMAIL.COM
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos	X	Universitarios
Otros Estudios:	TECNICA EN COMERCIO INTERNACIONAL				

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nuestro proyecto fue investigado, estudiado y analizado con la intención de conocer y poner en práctica la metodología de formulación y evaluación de proyectos, manifestando así nuestros conocimientos y con toda la información recogida crear un negocio el cual sea viable y productivo para nuestras vidas; además de esto implementando todos los elementos estudiados durante la tecnología para darlos a conocer tanto a nuestros compañeros como a la institución.

Cumplir con el requisito de grado para obtener el título de tecnología en comercio internacional demostrando nuestra inteligencia, responsabilidad e interés durante la carrera por medio de este gran proyecto que con mucho esfuerzo, dedicación y entrega se realizó pero que de este nos queda el aprendizaje y un conocimiento muy grande sobre todo lo que se tiene que tener en cuenta para plantear un proyecto, por eso y por todos los parámetros expuestos por el docente aspiramos a que nuestro proyecto sea de gran importancia e interés para empresas dedicadas al comercio internacional y sea de gran ayuda para mejorar la economía de estas y así generarle a Colombia nuevas ideas y posibles proyectos en el comercio.

De acuerdo a todo lo expuesto anteriormente lo que más nos motivó al realizar este proyecto fueron las ganas tanto de mi compañera como las mías que de tantas ideas que nos hacíamos en la cabeza cada día nos dábamos cuenta de que nuestro proyecto tenía una visibilidad perfecta y que con el esfuerzo y la investigación de las dos lograríamos desarrollarlo en nuestra vida cotidiana y eso fue lo que más nos empujó y nos incitó a que cada día realizáramos cada punto con más interés y profundización.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

Distrinajess S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

Nuestra empresa está enfocada a la distribución de maquinas dispensadoras con artículos de uso hospitalario, se realizara así: Las maquinas serán importadas de la ciudad de quito ecuador, mediante la comercializadora CENTRIX S.A, la cual estará encargada de todo el proceso de importación, de acuerdo a esto la maquina será llevada a las instalaciones de DISTRINAJESS S.A.S donde se procederá a revisarlas y llenarlas con sus respectivos artículos como lo son: cepillos dentales, suero, toallas higiénicas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabones y crema dental, para luego ser transportadas a los diferentes hospitales y así cumplir con nuestras metas.

3.3 Misión de la Empresa

Somos una empresa distribuidora de productos de higiene y primera necesidad a través de maquinas dispensadoras con el fin de satisfacer las necesidades que tienen las personas al momento de entrar a una clínica u hospital y sin previo aviso quedar hospitalizado(a) por varios días y de acuerdo a esto les ofreceremos diferentes productos de uso personal mencionados anteriormente que estarán incluidos dentro de la maquina dispensadora y así estas personas no tengan ningún inconveniente con sus artículos personales y sus acompañantes también requieran artículos que necesiten en ese momento. Este proceso se realizara en las principales ciudades de Colombia: Bogotá, Medellín, Cali, barranquilla, dando prioridad a la ciudad de Medellín que será en la que estaremos ubicados.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

CORTO: 6 meses al año

Mediante este trabajo se desea buscar la viabilidad de la distribución de maquinas dispensadoras por medio de una serie de investigaciones y estudios que se están llevando a cabo y se piensan desarrollar en el transcurso de los primeros 10 meses del proyecto, logrando de esta manera aclarar dudas y consolidar la idea de nuestro negocio.

MEDIANO: 1 a 5 años

Obtener experiencia en el área de nuestro proyecto mediante una serie de tareas que nos lleven a tener un mercado solido satisfaciendo las metas propuestas durante el tiempo que se ha establecido para que el proyecto se llevara a cabo en las principales ciudades de Colombia y se pasara por diferentes procesos que nos permitan fortalecer la continuidad del proyecto.

LARGO: 5 años en adelante

Garantizar viabilidad del proyecto en cuanto a los recursos iniciales y fortalecer este logro mediante nuevos mercados en los que se pueda seguir satisfaciendo las necesidades que inicialmente se plantearon en el proyecto como es el de la necesidad de los usuarios de los hospitales al solicitar los productos ofrecidos por DISTRINAJESS.SAS.

3.5 Ventajas Competitivas

De acuerdo a nuestro estudio y nuestra investigación no poseemos competencia, pero indirectamente la tenemos ya que nuestro producto como tal es una maquina dispensadora dentro de la cual estarán todos los artículos necesarios y personales que necesite una persona para instalarse en un hospital sin previo aviso, esto es lo que nos diferencia de las demás maquinas dispensadoras ya que en el mundo existen muchas de estas pero para fines totalmente diferentes para a ala de nosotras, de acuerdo a esto queremos entrar al mercado de una manera innovadora manifestándoles a todas las personas lo especial, ingeniosos e importante que sería el de mantener estas maquinas en los diferentes hospitales dándole así una buena garantía y una excelente distribución de esta para que todos puedan gozar de este gran beneficio.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La necesidad que queremos satisfacer es la de no tener que salir de una forma rápida y loca provocando un accidente en el momento en que un familiar o una persona cercana a nosotros le pase algo y por circunstancias de la vida deba quedarse instalado en un hospital o clínica porque su salud está muy mal, entonces de acuerdo a esto queremos prestarle un servicio a todas estas personas para que rápidamente puedan adquirir de la maquina dispensadora todo lo necesario para la hospitalización del paciente y así puedan estar más tranquilos y todo lo que tengan que utilizar pueda estar al alcance de sus situación económica.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Nuestro producto principalmente o físicamente es una maquina pero dentro de esta se encuentran todos los artículos personales que las personas necesiten como son:

Cepillos dentales, suero, toallas higiénicas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabones y crema dental, para luego ser transportadas a los diferentes hospitales y así cumplir con nuestras metas.

3.8 Justificación del Negocio

El proyecto que presentamos nace de la necesidad que tienen las personas en el momento de tenerse que quedar instaladas en un hospital o clínica sin previo aviso y de acuerdo a esto estudiamos e investigamos una solución para esta problema o necesidad y decidimos importar maquinas dispensadoras para que fueran distribuidas y entregadas a los diferentes hospitales ya si poder satisfacer y beneficiar las necesidades de estas personas

De acuerdo a los diferentes estudios e ideas plantadas podemos identificar que nuestro mercado en el cual queremos incursionar es de fácil acercamiento y es un mercado que siempre está pensando en el bienestar de su población por eso se ha llegado a la conclusión genera un 3% de rentabilidad y es viable para crear y desarrollar este negocio.

Este será nuestro trabajo de grados, en el cual queremos resaltar lo importante que es desarrollar nuestras habilidades y así encontrar mejores alternativas para

una mejor adquisición económica y así lograr ser personas independientes; creando nuestro propio negocio de la mejor manera posible con todo el empeño y dedicación que nuestra carrera y aprendizaje requiere.

Actualmente estamos siempre buscando posicionarnos de alguna sección en especial de una empresa detrás de la cual van muchos delante y detrás para así lograr escalar y ocupara un alto cargo, pero lo que nosotros queremos desde nuestro punto de vista en nuestro afán de adquirir éxito en los proyectos de nuestras vidas es realizar este estudio hasta tocar fondo de sus beneficios y perjuicios y así tomar una decisión para proyectarlo y hacerlo realidad en nuestra vida cotidiana ya que no hay nada más satisfactorio que tener éxito en algo que surgió de nuestros pensamientos y metas a cumplir para el gran mañana.

3.9 Análisis del entorno y del sector

De acuerdo a lo investigado determinamos que nuestro proyecto es de gran ayuda tanto para los usuarios como para los empleados de las clínicas u hospitales, pero por la situación económica de algunas personas que no es la mejor pueden preferir salir por sus artículos personales sin importar hasta donde tengan que ir que utilizar nuestros servicios por eso este proyecto se analizaría mucho para que todas las clases sociales lo puedan disfrutar y beneficiarse de él.

Sin duda alguna nuestro producto estará enfocado para los hospitales de las ciudades de: Medellín:

- **MEDELLIN:** Capital de Antioquia, segunda ciudad más importante de Colombia y la primera en desarrollo urbano. Su área metropolitana está conformada por ocho municipios en los que habitan tres millones y medio de personas, que gracias a su agradable clima disfrutan de una “eterna primavera”, en donde sus pobladores realizan constantes compras y le dan a la salud un enorme importancia, por tal razón nuestra maquina sería una gran oportunidad de mercado en esta ciudad, por tal motivo hemos escogido esta como nuestra principal.

Las siguientes ciudades serán mercados en los cuales entraremos en un futuro:

- **BOGOTA:** Es una ciudad que como todos sabemos es bastante grande y movilizarlos es un poco difícil, por tanto nuestro proyecto es de gran utilidad para las personas que habitan en ella porque fácilmente podrán adquirir los artículos necesarios para su hospitalización.

- **CALI:** Es la tercera ciudad más poblada del país después de Bogotá y Medellín, con un clima cálido y pobladores de alma caritativa cuenta con excelentes clínicas donde generalmente son muy visitadas inclusive por personal extranjero, por esta razón nuestro proyecto tiene como uno de sus mercados meta esta ciudad.
- **BARRANQUILLA:** Esta es una ciudad no tan grande, sin embargo deseábamos incursionar en esta ciudad con el fin de prestar un servicio y fortalecer el servicio que estas ofrecen, ya que el servicio es poco ágil y con nuestro servicio estamos seguros de que habrá muchos interesados en nuestros productos.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- Estudiar y verificar los documentos necesarios para crear una empresa
- Tener en cuenta todos los espacios que hay en el sector donde nos ubicaremos para quedar en un lugar bien centrado
- Conocer todos los implementos que necesitaremos para que este negocio pueda ser viable
- Analizar todos los costos y gastos que se requieren para la organización de la empresa
- Identificar y dar a conocer la necesidad o el problema que se está observando
- Identificación de clínicas y hospitales en las principales ciudades de Colombia
- Conocer y estudiar el mercado de las principales ciudades: Bogotá, Medellín ,Cali y Barranquilla
- Saber elegir nuestros posibles proveedores de maquinas dispensadoras
- Conocimiento en comercio exterior para la importación de las maquinas dispensadoras
- Conocer las diferentes agencias de carga para que nuestra maquina sea bien distribuida
- Exigencias de permisos para importar las maquinas dispensadoras desde el país de Ecuador
- Tener un conocimiento de ventas y compras, ósea mercadeo tanto interno como externo.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercado

- Conseguir ventas en el primer año que generen un 100% en la inversión inicial, con el fin de abrir nuevos mercados.
- Ampliar la distribución de las maquinas en los hospitales de las diferentes ciudades que tenemos como meta que son: Cali. Bogotá y barranquilla

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Nuestro proyecto consta de una maquina dispensadora la cual tendrá un servicio a nivel hospitalario brindándole a los usuarios que por razones de salud deban permanecer en la entidad durante varios días sin previo aviso y necesiten realizar compras inmediatas de artículos como: cepillos dentales, suero pediátrico, toallas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabón de baño, crema dental.

Este servicio es totalmente automático y estará disponible las 24 horas del día para facilitar así el servicio a los visitantes y usuarios de la maquina dispensadora.

PROBLEMA: Necesidad de equipos para diagnostico en los diferentes hospitales y clínicas en Colombia.

OPORTUNIDAD: Brindar a las pacientes de los diferentes hospitales y clínicas un mejor servicio con muchas más rapidez sin necesidad de salir de la clínica ofreciéndoles así todos los artículos que requieran.

Se les dará a conocer a todas las personas tanto a los empleados de las clínicas u hospitales como a los usuarios por medio de conferencias y publicidades lo importante y necesario que es para una clínica u hospital obtener nuestra maquina y así ellos puedan tomar una decisión y desarrollar un mejor servicio por su bienestar y el de todos.

De esta, manera se importara la maquina y se les distribuirá a estas entidades con los productos que las maquinas tendrán incluidas en su interior como suero pediátrico, cepillos dentales, tollas, pijamas, protectores, pañales, jabones de baño, crema dental.

Nuestro producto es importante ya que es una medida de solución para las personas que se encuentran en los hospitales y necesitan realizar compras inmediatas y que posiblemente por razones como la distancia, la hora, el tiempo y otras razones personales que surjan para la adquisición del producto; la maquina dispensadora estará disponible las 24 horas del día para facilitar a los clientes el

servicio, el manejo es fácil y de una u otra forma en l parte inferior el usuario encontrara un manual de cómo poder realizar la compra.

Los precios de los accesorios disponibles para la venta serán accesibles y muy competitivos comparados con los que encontramos en los almacenes de todas las ciudades en donde se distribuirán las dispensadoras.

Con este producto lo que queremos lograr es brindar un servicio rápido y exclusivo; mediante la importación de la maquina dispensadora y lograr la distribución de la misma en los hospitales de ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y barranquilla.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Los consumidores de nuestra maquina dispensadora serán todas las personas que sin previo aviso se deban quedar en alguna clínica u hospital y necesiten artículos como los ofrecidos por nuestra compañía las cuales son: cepillos dentales, suero pediátrico, toallas, tampones, protectores, pañales, pijamas, jabón de baño, crema dental.

Estos hospitales y clínicas serán los más centrales de la ciudad de Medellín y estos son:

- Hospital general de Medellín
- Hospital universitario san Vicente de paúl
- Hospital la maría
- Clínica las Américas.
- Clínica Medellín

A pesar de que inicialmente se ha dicho que nuestro proyecto está enfocado a las personas necesitadas en los hospitales, pues cualquier persona que esté de paso por un hospital puede realizar su compra instantánea, ya que nuestro servicio consta de entregarle a la maquina un billete, oprimir la tecla número de referencia del producto y ella inmediatamente desembolsa el producto arrojándolo a una pequeña cubierta donde el usuario la recoge al igual que si necesita devolución de dinero.

Este producto o servicio se podría decir que tiene ventas diarias, ya que diariamente llegan gran cantidad de personas enfermas a los hospitales necesitando este tipo de artículos que nuestra maquina dispensadora les ofrece.

Medellín tiene una población de 2.223.078 habitantes, de las cuales 125.000 personas visitan diariamente los diferentes hospitales de la ciudad de Medellín.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Según nuestras investigaciones de cada cliente podemos observar que nuestra maquina es un producto que además de beneficiar las clínicas u hospitales beneficiara también a las personas que se tengan que quedar hospitalizadas sin previo aviso y a los acompañantes de estas dando así un mejor servicio y una buena impresión para todo tipo de persona.

Al hablar de nuestro producto consideramos que es de suma importancia para todas las personas ya que con esta máquina dispensadora se ahorraran tiempo y afanes que puedan provocar un accidente o demoras para quien se encuentra en el hospital o clínica, por eso esperamos que de acuerdo a toda nuestra publicidad y nuestras conferencias que se realizaran puedan entender y comprender el beneficio tan grande que nuestro producto les puede brindar con un costo bajo y una buena calidad de cada uno de los artículos que la maquina tendrá incluidos en su interior.

b) Variables que se estudiaron:

Hospitales y clínicas que fueran altamente reconocidos con una ubicación perfecta, centrada y con un excelente servicio y atención al cliente para que todas las personas que los visiten se sientan en confianza y puedan realizar todos sus chequeos o puedan instalarse sin previo aviso en cualquier momento; con excelentes médicos responsables y respetuosos con una comunicación y educación perfecta para informarle todo sobre sus pacientes a los acompañantes y así las personas se animen a utilizar nuestro producto que será de una gran ayuda para todos.

c) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Sin duda nuestro producto estará enfocado para los hospitales de la ciudad de Medellín, la cual fue escogida por nosotros como prioridad y como la ciudad

principal para desarrollar nuestro proyecto, pero además de esta se entrara a futuro en el mercado de las ciudades de Bogotá, Cali y Barranquilla.

- **MEDELLIN**

Hospital general de Medellín
Hospital universitario san Vicente de paúl
Hospital la maría
Clínica las Américas.
Clínica Medellín

Características de este mercado: la ciudad de Medellín, capital de Antioquia, segunda ciudad más importante de Colombia y la primera en desarrollo urbano. Su área metropolitana está conformada por ocho municipios en los que habitan tres millones y medio de personas, que gracias a su agradable clima disfrutan de una “eterna primavera”, en donde sus pobladores realizan constantes compras y le dan a la salud un enorme importancia, por tal razón nuestra maquina sería una gran oportunidad de mercado en esta ciudad, por lo cual la hemos escogido como nuestra principal.

Se estima que vamos a tener dentro de estos hospitales y clínicas una rotación de la máquina de 7 dispensadores por mes.

- **BOGOTA:**

Hospital el tunal
Hospital Meiseen E.S.E
Hospital Nazareth I Nivel E.S.E
Hospital occidente de Kennedy
Hospital santa clara
Clínica country
Clínica la inmaculada
Clínica Márquez
Fundación clínica Davis Restrepo
Clínica monserrat
Clínica san Rafael
Fundación cardio infantil
Seguro social.

Características de este mercado: Bogotá es una ciudad que como todos sabemos es bastante grande y movilizarnos es un poco difícil, por tanto nuestro proyecto es de gran utilidad para las personas que habitan en ella porque fácilmente podrán adquirir los artículos necesarios para su hospitalización.

- **CALI**

Clínica confenalco
Clínica fundación valle Lili
Unidad cardiovascular imbanaco
Fundesalud

Características de este mercado: Es la tercera ciudad más poblada del país después de Bogotá y Medellín, con un clima cálido y pobladores de alma caritativa cuenta con excelentes clínicas donde generalmente son muy visitadas inclusive por personal extranjero, por esta razón nuestro proyecto tiene como uno de sus mercados meta esta ciudad.

- **BARRANQUILLA**

Hospital general de barranquilla
Clínica cervantes
Clínica de la costa

Características de este mercado: Esta es una ciudad no tan grande, sin embargo deseábamos incursionar en esta ciudad con el fin de prestar un servicio y fortalecer el servicio que estas ofrecen, ya que el servicio es poco ágil y con nuestro servicio estamos seguros de que habrá muchos interesados en nuestros productos.

A todas las clínicas y hospitales se les venderá la maquina por un valor de: \$300.500 con los diferentes productos que serán los siguientes:

La forma de pago para todas estas entidades será de contado con su respectiva garantía de 1 año ya que habrá un técnico que estar pendiente del mantenimiento y cuidado de esta por lo tanto si se llegara a dañar esta máquina sería por un mal uso que se le dio, el servicio de esta estar las 24 horas del día para que las personas puedan adquirir lo que necesiten durante la noche o en la madrugada y así satisfacer todas sus necesidades o problemas.

La temporada para nuestro producto serán todas las existentes ya que constantemente hay personas enfermas o personas que necesitan realizarse exámenes o tienen citas y de acuerdo a esto por obligación o por cuidar su salud estas personas visitan el hospital o la clínica donde pueden hacer sus consultas y así por algún motivo o alguna una urgencia que se les presente en el instante adquieren artículos de la maquina dispensadora.

Nuestros clientes serán hospitales y clínicas que estén consientes de la necesidad tan grande que se ha tenido durante tantos años y por medio de la decisión de compra de estos las personas que sin previo aviso necesitan deben quedarse allí puedan adquirir lo necesario para su hospitalización; todos os productos que tendrá esta máquina dispensadora será para el sexo femenino y masculino, señoras, señores, jóvenes y niños, para solteros y casados, perteneciente a cualquier clase social, pero todo debe ser en orden y con un buen uso de esta máquina para que siempre pueda funcionar correctamente.

Determinación de la Demanda

Nuestro producto es importante ya que es una medida de solución para las personas que se encuentran en los hospitales y necesitan realizar compras inmediatas y que posiblemente por razones como la distancia, la hora, el tiempo y otras razones personales que surjan para la adquisición del producto; la maquina dispensadora estará disponible las 24 horas del día para facilitar a los clientes el servicio, el manejo es fácil y de una u otra forma en l parte inferior el usuario encontrara un manual de cómo poder realizar la compra.

Los precios de los accesorios disponibles para la venta serán accesibles y muy competitivos comparados con los que encontramos en los almacenes de todas las ciudades en donde se distribuirán las dispensadoras.

Con este producto lo que queremos lograr es brindar un servicio rápido y exclusivo; mediante la importación de la maquina dispensadora y lograr la distribución de la misma en los hospitales de ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y barranquilla.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

- **Vending Eureka**

Orlando Martínez
Tel:34 985 461 862 - 902 109 557
España

Inf@vending-eureka.com

- **Quick food**

Silvana Abad
Tel: 918871493
Madrid/España

- **Mape**

Mónica Morantes
Tel: 902130250/94554540
México

central@mape.es

- **Newstyle**

Ema Carvajal
Tel: 6983148
Chile

www.newstyle-chile.com

- **Centrix**

Francisco Pérez
Tel: 292 33 14 / 09-9382361
Quito-Ecuador

www.cintercon.com.co
gerencia@centrix.com.co

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Al momento de realizar nuestros estudios y averiguaciones sobre los posibles proveedores tuvimos en cuenta las siguientes características:

- Empresas que estén constituidas legalmente y que sean reconocidas
- Facilidad de importación para que la entrega de nuestras maquinas sea menos costosa y segura
- Precio de venta
- Marca
- Calidad y tamaño de las maquinas dispensadoras
- Procedimientos y características de las maquinas
- Comunicación y educación entre un grupo de personas que harán un negocio
- Responsabilidad y cumplimiento en el momento de la entrega de las maquinas
- Forma de pago para que nos sea fácil pagar y no quedarles mal

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

Nuestra investigación de proveedora estuvo ligada 100% a las investigaciones realizadas en el internet.

c) Resultados del estudio de los proveedores

PROVEEDOR	DIRECCION	CONTAC	PDTO	PRECIO	F. DE PAGO	D/LIDAD	F/LEZA
Vending eureka	España C/ Martínez de Vega nº 58 bajo- 33600. Mieres - Asturias.	Orlando matinez	Maquina dispensa.	\$2.600.000	40% sobre pedido 60% sobre la entrega de pedido	Los pagos no garantizan ninguna seguridad en cuanto al pago adelantad del 40%	Es una empresa competitiva en el mercado la cual maneja un portafolio muy amplio.
Quick food	Madrid/ España C/ Arroyo de los Prados, 11. Polígono Industrial Las Arenas	Silvana Abad	Maquina dispensa.	\$3.000.0000	De contado	Precio demasiado alto y pago de contado.	Es una empresa competitiva en el mercado por su calidad.
Mape	México Carr Central 10700 Soledad De Graciano Sánchez San Luis Potosi CP 78120	Mónica Morantes	Maquina dispensa.	\$2.850.000	70% sobre pedido 30% sobre entrega de pedido	La forma de pago no nos gustaba y el precio estaba muy alto	Es una empresa con un excelente servicio y unas maquinas de muy buena calidad
Newstyle	Chile	Ema Carvajal	Maquina dispensa.	1.900.000	De contado	A pesar de que era un precio bajo la calidad no era la mejor	Era una empresa con unos precios muy bajos.
Centrix	Ecuador	Francisco Pérez	Maquina dispensa.	\$2000.000	A crédito	ninguna	Es una empresa altamente competitiva con unos excelentes precios y calidad

4.5 El Mercado Competidor

Según las investigaciones que hasta el momento realizamos no encontramos ningún distribuidor de maquinas dispensadoras con productos hospitalarios.

Nuestro producto está dentro de esta competencia, como anteriormente lo habíamos mencionado existen muchas maquinas dispensadoras pero la diferencia es que todas tiene diferentes actividades y están localizadas en machismos lugares, además de esto no tienen el mismo contenido y nuestra maquina tendrá un contenido estupendo y exitoso para todos las personas que tengan la oportunidad o tal vez la emergencia de utilizarlo.

Todas estas cosas nos hace pertenecer a una competencia indirecta ya que a no nos afecta para nada que hayan o no hayan maquinas dispensadoras ya que al final todas serán destinadas para diferentes servicios.

De a cuerdo a todo lo anterior pensamos que con mucha responsabilidad y dedicación podemos convertir este proyecto en un gran negocio pero para eso se estudiara todos los costos de importación y distribución, manejo de todo lo que este proyecto requiere y así responder al mercado con todos los pedidos que se puedan realizar ya que si este triunfa será mucha la demanda y debemos estar en la capacidad de satisfacer con responsabilidad y mucha organización todo lo que el mercado requiera de nosotros.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Nuestro productos anteriormente mencionados serán distribuidos por medio de una maquina dispensadora que se encontrara ubicada en los hospitales y clínicas de la ciudad de Medellín, y esta será una distribución directa.

a) Fuerza de ventas

Pago a mercaderistas:

Pago básico: \$240.000 salario mensual

Parafiscales: 9%

EPS: 8%

AFP: 12%

ARP: 1.044%

PS Y CES: 8.33%

INT: 1%

Prima: 8.33%

Vacaciones: 4.17%

Total: 1.56%

TOTAL VALOR PAGADO: \$374.400

Pago Departamento de transporte

Pago básico: \$535.600

Parafiscales: 9%

EPS: 8%

AFP: 12%

ARP: 1.044%

PS Y CES: 8.33%

INT: 1%

Prima: 8.33%

Vacaciones: 4.17%

Total: 1.56%

TOTAL VALOR PAGADO: \$936.000

4.6.2 Manejo de Inventarios

- **Maquina dispensadora**
Costo: \$2.000.000
Ancho: 36.5 cm
Profundidad: 19.5 cm
Altura: 78 cm
Peso aproximado: 16kg
Capacidad: Suficiente para los artículos utilizados
Monedero electrónico
Pantalla LCD
Doble cerradura de seguridad
Fácil instalación
Garantía de un año contra defectos de fabricación, mano de obra y partes.

Nuestra maquina se importara tal cual y se le dará un valor agregado en el país con los siguientes artículos

- Cepillos de dientes: \$45.000 paquete por 100 unidades
- Suero pediátrico: \$ 900 unidad y \$25.000caja por 24 sueros
- Toallas: \$4000 paquete por 30 toallas
- Tampones: \$ 48.000 paquete por 24 cajas
- Protectores: \$60.000 caja por 500unidades
- Pañales: \$60.000 paquete de 120 unidades
- Pijamas: \$ 9.800 unidad en tallas S,M,L,XL
- Jabón de baño: \$15.000 paca por 20 jabones
- Crema dental: 24.900 caja de 30 unidades tamaño mediano

Todos estos artículos serán comprados en las diferentes empresas donde estos sean distribuidos al por mayor en ciertas cantidades y luego se procederá a incluirlos en la maquina dispensadora y se continuara con la distribución de esta a las ciudades de Colombia mencionadas anteriormente.

4.6.3 Actividades de promoción y divulgación

La distribución de nuestra maquina se dará a conocer por los medios de comunicación: radio, internet y volantes donde se encuentre el nombre de nuestra empresa con todos los datos necesarios para que las personas puedan contactarnos y utilicen nuestros servicios.

También se darán conferencias en Hospitales donde se les de a conocer tanto a los empleados de este como a los consumidores del beneficio que esta máquina traería y el servicio tan eficaz y completo que les brindaría, y de esta manera extinguirnos a otros mercados.

4.7 Precios de los Productos

Precio de venta de productos estimados:	
Cepillos dental	\$1.500 unidad
Suero pediátrico	\$ 2.000 unidad
Toallas	\$500 unidad
Tampones	\$ 4.500 unidad/10
Protectores	\$200 unidad
Pañales	\$900 unidad
Pijamas	\$ 16.000 unidad
Jabón de baño	\$1.500 unidad
Crema dental	\$1.500 unidad

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

	COSTO DE PRODUCTO	PRECIO VENTA PUBLICO	MARGEN EUTILIDAD	D
Cepillos dental	\$ 450	\$ 1,500	233%	
Suero pediátrico	\$ 900	\$ 2,000	122%	
Toallas	\$ 133	\$ 500	275%	
Tampones	\$ 1,500	\$ 4,500	200%	
Protectores	\$ 120	\$ 200	67%	
Pañales	\$ 500	\$ 900	80%	
Pijamas	\$ 9,800	\$ 16,000	63%	
Jabón de baño	\$ 750	\$ 1,500	100%	
Crema dental	\$ 830	\$ 1,500	81%	

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto					
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total	Por
cepillo de dientes	\$ 450	10,00	Pza.	\$ 4.500,00	
suero pediátrico	\$ 900	10,00	Botella	\$ 9.000,00	
toallas	\$ 133	20,00	Unidad	\$ 2.666,60	
tampones	\$ 1.500	10,00	caja	\$ 15.000,00	
protectores	\$ 120	50,00	unidad	\$ 6.000,00	
pañales	\$ 500	15,00	unidad	\$ 7.500,00	
pijamas	\$ 9.800	10,00	Pza.	\$ 98.000,00	
jabón de baño	\$ 750	8,00	unidad	\$ 6.000,00	
crema dental	\$ 830	10,00	unidad	\$ 8.300,00	
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 156.966,60	

4.7.3 Política de Precios

Nuestras ventas se realizaran netamente de contado

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

- Pago a la administración del hospital: \$500.0000
- Pago a mercaderistas: \$374.400

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS

- La dispensadora cuenta con productos que tienen un periodo de vencimiento como lo es el suero y en caso de no ser vendido en el tiempo justo se dañaría y perderíamos ganancia.
- Vandalismo que se vive en muchas partes y de acuerdo a esto puedan dañar la maquina.
- Los usuarios que visitan las clínicas y hospitales al utilizar la maquina dispensadora le den un mal uso y terminen con su buen funcionamiento.
- Un punto importante es el que las clínicas nos nieguen el espacio con que contamos para comercializar nuestros productos.

OPORTUNIDADES

- Mejor servicio para los usuarios de los hospitales y clínicas.
- Facilidad y agilidad para obtener los productos a partir de la maquina dispensadora.
- La maquina está disponible para realizar compras en cualquier momento.
- Ventas diarias, ya que los hospitales son visitados diariamente por gran cantidad de usuarios.

4.10 Plan de ventas

Se venderán 140 maquinas dispensadoras mensualmente

MES	ESTIMADO DE VENTAS
Enero	140 Dispensadoras
Febrero	140 Dispensadoras
Marzo	140 Dispensadoras
Abril	140 Dispensadoras
Mayo	140 Dispensadoras
Junio	140 Dispensadoras
Julio	140 Dispensadoras
Agosto	140 Dispensadoras
Septiembre	140 Dispensadoras
Octubre	140 Dispensadoras
Noviembre	140 Dispensadoras
Diciembre	140 Dispensadoras

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

Con este estudio queremos mostrarles como y cuáles son los procedimientos a seguir para obtener todo lo necesario para este gran proyecto, de acuerdo a esto ustedes podrán entender todo el procedimiento y todo lo que requerimos para llevarlo a cabo pero siempre teniendo en cuenta que las cosas se realizan con un estudio para poder aclarar nuestras ideas y metas.

5.1 Objetivos de producción

- Determinar los procesos para la comercialización y distribución de la maquina dispensadora mediante el proceso de los costos e ingresos que el proyecto genere a largo y/o corto plazo.
- Optimizar la maquinaria y equipo teniendo en cuenta el ahorro que esta genera al no necesita de personal contratado.
- Determinar la capacidad de la maquina en cuanto a procesos de elaboración y usos.

5.2 Capacidad de producción

Se realizaran 7 rotaciones por maquina en los diferentes hospitales de la ciudad de Medellín.

5.3 Plan de Producción

Las maquinas serán llenadas semanalmente por nuestra mercaderistas de manera que estas permanezcan totalmente llenas.

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 *Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.*

La maquina será importada desde Quito-Ecuador por medio de una C.I la cual se encargara de todos los trámites aduaneros necesarios para el ingreso de la maquina al país.

Posterior a esto procederemos a distribuir las dispensadoras por los hospitales y exhibir en ella los productos que se van a comercializar tales como: toallas, sueros, pijamas entre otros. Una persona por ciudad se encargara de realizar el debido mantenimiento de esta con el fin de asegurarnos que los productos tengan la debida rotación, también con el fin de saber las inquietudes que tengan los clientes, las ventas semanales que se estén realizando y los productos más fuertes, en este mercado hospitalario.

MATERIAS PRIMAS, MATERIALES E INSUMOS PARA LA PRODCUCION

Nuestra maquina se importara tal cual y se le dará un valor agregado en el país con los siguientes artículo

Precio de venta de productos estimados:	
Cepillos dental	\$1.500 unidad
Suero pediátrico	\$ 2.000 unidad
Toallas	\$500 unidad
Tampones	\$ 4.500 unidad/10
Protectores	\$200 unidad
Pañales	\$900 unidad
Pijamas	\$ 16.000 unidad
Jabón de baño	\$1.500 unidad
Crema dental	\$1.500 unidad

Todos estos artículos serán comprados en las diferentes empresas donde estos sean distribuidos al por mayor en ciertas cantidades y luego se procederá a incluirlos en la maquina dispensadora y se continuara con la distribución de esta a las ciudades de Colombia mencionadas anteriormente.

MAQUINARIAS, EQUIPOS Y OTROS BIENES DE CAPITAL PARA LA PRODUCCION.

- **Maquina dispensadora**

Costo: \$2.000.000

Ancho: 36.5 cm

Profundidad: 19.5 cm

Altura: 78 cm

Peso aproximado: 16kg

Capacidad: Suficiente para los artículos utilizados

Monedero electrónico

Pantalla LCD

Doble cerradura de seguridad

Fácil instalación

Garantía de un año contra defectos de fabricación, mano de obra y partes.

5.4.2 Requerimientos de personal.

Para llevar a cabo este proyecto no se necesita de mucho personal, ya que la maquina funciona las 24 horas del día sin tener la presencia de alguien, lo que si necesitas es de un técnico que por lo menos le haga mantenimiento cada 2 meses, y una mercaderista por ciudad que sea activa, que se encargue de surtirla, y de enviarnos propuestas de mejora con el fin de codificar o descodificar productos que necesite de mas innovación y que estén a la vanguardia de lo que lo clientes necesitan y desena al momento de la compra.

PERFILES: persona idónea, honesta, que haya trabajado en el área del mercadeo, que tenga conocimiento del tema de la industria, que manejo la ciudad y las zonas hospitalarias para realizar las respectivas rutas.

Uno de los puntos más importantes es que esté de acuerdo en la contratación que le ofreceremos ya que sería solo de medio tiempo.

El pago a la mercaderista y a los técnicos fueron considerados en la parte comercial

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Como anteriormente se había planteado, nuestra empresa la cual es una pyme, cuenta con poco personal de trabajo.

Es decir en Medellín habrán dos (2) o tres (3) personas que se encargaran de el manejo; distribuidos de la siguiente manera.

NATALIA HOYOS: Estará pendiente de las mercaderistas de las ciudades y se centrara en la ciudad de Medellín ya que es nuestro primer mercado meta. Será la encargada de escoger el personal junto con su segunda socia.

JESSICA ZAPATA: realizara las pertinentes visitas por las ciudades y realizara contrataciones de personal adecuado para el mantenimiento de las maquinas. Se contara con la contratación de:

- mercaderistas
- Asistente de cartera
- Contador publico
- trasportador

FUNCIONES:

- **Asistente de cartera:** la cual estará encargada de los pagos y cobros que se realicen dentro de la empresa.
- **Contador:** tendrá como labor llevar la contabilidad de la empresa, pago de impuestos e IVA, rete fuente, velar por que la facturación, pagos y cobro se realice adecuadamente.
- **Transportador:** será el encargado de transportar las maquinas en caso que se que necesiten ser trasladadas por algún problema de funcionamiento, transporte de mercancía desde la bodega de las instalaciones de nuestra empresa hasta los hospitales con la respectiva mercancía que se debe surtir, y de recoger la mercancía que será

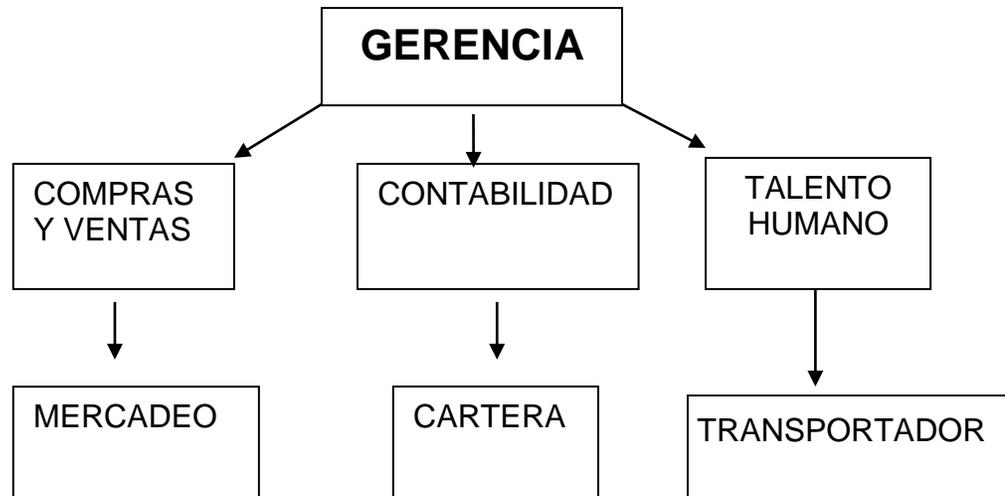
comprada a mayoristas distribuidores de las pijamas, pañales y sueros ya que los demás son enviados a las instalaciones de nuestra empresa.

- **Departamento de compras, ventas y mercadeo:** Este se encargara de realizar las debidas compras de maquinaria, equipos para el funcionamiento de la compañía; se encargara de abrir mercados a nivel nacional por las ciudades de Bogotá, Cali, Barranquilla, y por supuesto en la ciudad principal que será Medellín; también n se encargara de realizar la publicidad del producto.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama

A continuación haremos un breve resumen de lo que es nuestra empresa.



6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Estaremos ubicados en la ciudad de Medellín por el sector de san Juan con la siguiente dirección: Calle 44 No. 79-86, el área de nuestro local está dividida por dos pisos así:

El primer piso estará destinado para una bodega en donde se encontraran todos los materiales que se necesitan para las maquinas y también se guardaran lagunas de estas para el cuidado y el mantenimiento que deben recibir.

El segundo piso estará dividido para todo el personal administrativo, cada uno con sus respectivas oficinas y los utensilios necesarios para su desempeño laboral. Todos los empleados estarán dirigidos por la Gerencia que se encontrara en la parte principal de este piso para que todas las dudas e inquietudes sean manifestadas allí.

Se pagara arriendo por utilizar este local, por lo tanto el monto de nuestra inversión es de \$100.000.000 para todos los costos y gastos que tendríamos al constituirnos como empresa y el monto del arriendo es de: \$1.500.000 el cual se pagara muy cumplidamente.

Nuestra empresa necesita para su funcionamiento lo siguiente:

El primer piso estará totalmente adecuado para el almacenamiento y bodegaje de la mercancía y de las maquinas dispensadoras por tanto para esta área es necesario contar con un computador que cuente con el programa que la empresa utilizara para llevar el inventario de la bodega.

El segundo piso también está totalmente adecuado para que funcione toda la parte administrativa, y ventas con las cuales son:

- Oficina de gerencia
- Oficina de mercadeo
- Oficina de talento humano
- Oficina de cartera
- Oficina de contabilidad
- Oficina compras

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

EQUIPOS	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	PROVEEDOR
Muebles y Enseres	Aquí identificamos las sillas y los escritorios que estarán ubicados en el interior de la empresa	Las sillas serian: 4 Escritorios:4 para un total :8	\$3.000.000	MACRO
Computadores	Estos equipos estarán a disposición de los empleados de nuestra empresa.	4	\$3.200.000	CENTRO COMERCIAL MONTERREY Local 115 Compuya

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

MATERIALES	DESCRIPCION	PRECIO	CANTIDAD	PROVEEDOR
Papelería	Se identifican la resma, recibos, calculadora, carpetas A-Z, lapiceros	\$200.000	Serian Resma: 5 Recibos: 10 Calculadora: 6 Carpeta A-Z: 17 Lapiceros: 5	Papelería ARIZONA

6.3.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIOS	DESCRIPCION	PRECIO	CONTACTO
Servicios públicos	Todas las cuentas que se pagan por la luz y el teléfono que se utilizan en la empresa.	\$450.000	EPM
Seguros	Pago del seguro que se le da a los empleados de la empresa.	\$300.000	Mercaderistas Compras y Ventas Cartera Transportador Gerencia
Mantenimiento	Pago que se le da a la persona que le hace mantenimiento a la maquina dispensadora	\$150.000	Técnico
Vigilancia y Aseo	Persona que constantemente cuida de nuestras instalaciones y las mantiene limpias	\$535.600	Vigilante

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL	SALARIO	PRESTACIONES	PAGO TOTAL
Mercaderistas	Encargada de cargar con los diferentes productos las maquinas dispensadoras en los diferentes hospitales y clínicas	\$240.000	1.56%	\$374.400
Compras, Ventas y Mercadeo	Manejo de la compra de los productos con que se cargara la máquina de la venta de la maquina a los diferentes hospitales y de su mercadeo.	\$600.000	1.56%	\$936.000
Cartera	Manejar las cuentas de pago y cobros dentro de la empresa	\$600.000	1.56%	\$936.000
Transportador	Encargado de distribuir con responsabilidad y pro actividad las maquinas dispensadoras	\$535.600	1.56%	\$835.536
Gerencia	Es el área más importante de la empresa en la cual hay que saber tomar decisiones para que los procedimientos de la empresa sean los mejores	\$800.000	1.56%	\$1.248.000
Contador	Llevar la contabilidad de la empresa y todos los pagos e impuestos que se generen	\$400.000	Servicios prestados	\$400.000

6.4 Programa de administración

De acuerdo a todo lo que se entiende por administración nosotras tuvimos muy presente todas las pautas que se deben tener en cuenta para toda la parte administrativa; por eso al momento de hacer la contratación de personal, identificamos, estudiamos, analizamos y concluimos cual eran las personas que se acercaban mas al perfil que estábamos buscando las cuales nos dieran confiabilidad y sus trabajos los realizaran con responsabilidad y respeto

Las capacitaciones para todas las empresa son importantes por eso estas se presentaron en la nuestra tanto para los empleados como para las personas que no conocen de nuestros servicios.

También se tuvo mucho en cuenta el manejo de los proveedores y consumidores que fueron mencionados anteriormente y que de acuerdo a sus precios, calidad, forma de pago y reconocimiento en el mercado fueron seleccionados para que nos acompañaran en nuestro proyecto.

La parte financiera, facturación y los pedidos se le fue otorgado a cada uno de los empleados desempeñados para este cargo de los cuales se espera un buen desempeño laboral para que nuestra empresa sea excelente, responsable y eficaz.

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

El tipo de organización que más se acomoda a nuestra empresa es: Sociedad por acciones simplificada (S.A.S) la cual podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, las cuales serán responsables hasta por el monto de sus aportes.

Al igual que las otras sociedades, ésta formará una persona jurídica distinta de sus accionistas una vez quede inscrita en el registro mercantil. Para su constitución, el documento de formación debe expresar entre otros datos, la razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada o de las letras S.A.S, el domicilio principal y el término de duración.

En cuanto a su capital, en los estatutos de estas sociedades podrán establecerse porcentajes o montos mínimos o máximos del capital social que podrán ser controlados por uno o más accionistas, en forma directa o indirecta.

El nombre de nuestra empresa está definido así: **DISTRINAJESS S.A.S**

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Nuestra empresa llamada **DISTRINAJESS S.A.S**, estará reconocida por su desempeño tanto interno como externo, mediante procesos altamente calificados con una excelente distribución de nuestra maquina.

Los pasos a seguir para la constitución de esta sociedad son:

1. Redactar el contrato constitutivo de las S.A.S este debe contener la siguiente información:
 - Nombre, documento de identidad y domicilio de accionistas.
 - Razón social o denominación de la sociedad seguida de las palabras S.A.S
 - Domicilio principal de la sociedad.
 - Capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
 - Forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores.

2. Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes de que sea inscrito en el Registro Mercantil. Esta autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado, en la cámara de comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

3. El documento privado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la cámara de comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Adicionalmente ante la cámara de comercio se diligencian los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), el formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo atinente a la matrícula mercantil, impuesto de registro y derechos de inscripción.
 - **La minuta:** no tiene valor
 - **Registro mercantil:** \$1.985.000
 - **RUT:** Gratuito
 - **Escritura pública:** \$900.000
 - **Certificado de homonimia:** \$2.500 por cada nombre que se expida para su búsqueda.
 - **Certificado de existencia y representación legal:** \$1600

TOTAL VALOR CERTIFICADOS: \$2.899.100

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Nuestra empresa estará conformada por dos socios los cuales serán:

NATALIA HOYOS BETANCUR con aporte de \$50.000.000

JESSICA ZAPATA CASTRILLON con aporte de \$50.000.000

Estos aportes se realizaran al inicio del proyecto para poder constituirmos como empresa y poder realizar las compras de los artículos que se utilizaran para el proyecto como: Importación de las maquinas, los productos que estarán en el interior de estas, pagos a proveedores, pagos a empleados y publicidad.

8.2 Ventas

Ventas		Participación del total Ventas
Dispensador	\$ 42.070.000,3	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 42.070.000,3	100,00%

COSTOS FIJOS		
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 0,0	
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 9.573.080,0	
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 2.087.500,2	
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$11.660.580,2	

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$21.975.324,2	65,33%
Total Costos fijos de producción	\$ 0,0	0,00%
Total Costos fijos de administración	\$ 9.573.080,0	28,46%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 2.087.500,2	6,21%
Costos Totales	\$33.635.904,3	100,00%

8.5 Inversión Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Requerimientos de Efectivo	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Costos Variables	0	\$ 5.860.086
	Costos Fijos de Producción	0	\$ 0
	Costos Fijos de Administración	0	\$ 2.552.821
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	0	\$ 556.667
Activo Corriente	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	0	\$ 0
	Inventarios productos	0	\$ 0
	Inventario de Materia Prima	0	\$ 0
Pasivo Corriente	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Materia Prima	0	\$ 0
	Fijos de Producción	0	\$ 0
	Administrativos	0	\$ 0
	Comercialización y Ventas	0	\$ 0
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO			\$ 8.969.574

8.6 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL					
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
Dispensador	140	\$ 156.966,60	\$300.500,00	\$21.975.324,16	\$42.070.000,30
VALORES TOTALES				\$21.975.324,16	\$42.070.000,30

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Margen Contribución Unitario	Participación Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
\$ 143.533,40	100,00%	81,24	\$ 24.412.466,63

Costo Variable promedio =	52,24%	Punto de Equilibrio (%) =	58,03%
Margen de contribución (\$) =	\$ 20.094.676,144	Punto de Equilibrio (\$) =	\$24.412.466,63
Margen de contribución (%) =	47,76%		

8.7 Estado de Resultados

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	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	42.070.000	
- Costo Variables	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	21.975.324	
- Costos Fijos Producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
- Gastos Depreciación	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	780.556	
= Utilidad Bruta en Ventas	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	19.314.121	
- Costos fijos de Administración	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	9.573.080	
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	2.087.500	
- Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
= Utilidad Operativa	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	
+ 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	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	7.653.540	
- Impuestos	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	2.586.897	
= UTILIDAD NETA	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
= Utilidades no Repartidas	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	5.066.644	
Utilidades no Repartidas Acumuladas	5.066.644	10.133.288	15.199.931	20.266.575	25.333.219	30.399.863	35.466.506	40.533.150	45.599.794	50.666.438	55.733.081	60.799.725	

8.8 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA												
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene	Feb	Mar	Abr.	May o	Jun.	Jul.	Ago	Se p.	Oct.	Nov	Dic.
Altas	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Medias	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Bajas	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Consolidado	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

DISTRINAJESS S.A.S-Plan de Negocios

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		\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	\$42.070.000	504.840.004	
- Costos variables		\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	\$21.975.324	263.703.890	
- Costos fijos	\$ 0	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	\$11.660.580	139.926.962	
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-	
Costos fijos de Administración		\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	\$ 9.573.080	114.876.960	
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	\$ 2.087.500	25.050.002	
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	9.366.667	
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-	
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	\$ 7.653.540	91.842.485	
- Impuestos	\$ 0	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	\$ 2.586.897	31.042.760	
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	\$ 5.066.644	60.799.725	
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	\$ 780.556	9.366.667	
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 48.702.008	48.702.008	
Prestamos	\$ 0													-	
Recuperación Capital de trabajo													\$ 8.969.574	8.969.574	
Valor de Salvamento													\$ 39.732.433	39.732.433	
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$58.068.674	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-	
Activos Fijos	\$46.200.000													-	
Pago Crédito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-	
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2.899.100													-	
Capital de Trabajo	\$ 8.969.574													-	
FLUJO DE CAJA	-\$ 58.068.674	\$ 5.847.199	\$ 54.549.207	118.868.400											

8.9 Valor presente neto, tasa interna retorno

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	34.292.979
Tasa Interna de Retorno	9,28%

9. CONSIDERACIONES FINALES

Como conclusión consideramos que nuestro proyecto es viable ya que según el estudio financiero realizado se identificaron las variables que estaban en contra y a favor para nuestro proyecto donde se mencionaron todas las inversiones, costos y gastos que se generaran para este, pero siempre y cuando se tenga mucha responsabilidad y entendimiento para crear los objetivos y desarrollarlos como una organización triunfadora y eficaz en el mercado que se presentara, en todos los estudios se pudieron identificar también las ventas estimadas que se puede observar en las tablas relacionadas anteriormente que son mayores a los costos, un porcentaje de rentabilidad superado y esperado, son situaciones que nos muestra un buen funcionamiento de este gran proyecto y una buena elección para nuestras vida laboral.

Desde nuestro punto de vista llegamos a la conclusión de que este proyecto se puede realizar ya que sus parámetros, objetivos e investigaciones son precisas y son viables para el desarrollo de este.

Las principales estrategias que tendríamos en cuenta para iniciar y proyectar el negocio sería una buena organización donde nos repartamos el trabajo y hagamos una buena investigación, estudio y análisis de cada uno de los hospitales y clínicas, además de eso un estudio profundo del proveedor con el que vamos a negociar.

Finalmente esperamos que nuestro proyecto les sea de gran utilidad y analicen todos los estudios que se realizaron paso a paso para que puedan verificar y valorar nuestros procedimientos y el tiempo que nos tomamos para presentarles este proyecto que es tan importante tanto para ustedes como para nosotros, así entonces queremos conocer sus opiniones y aportes para mejorar nuestro plan de negocios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

La bibliografía que se dará a conocer se realizó netamente de empresas dedicadas a la comercialización de máquinas dispensadoras de diferentes productos con el fin de tener diferentes cotizaciones, verificar calidades en las máquinas, su debido funcionamiento y riesgos.

- www.google.com todo tipo de información, relacionada con la máquina dispensadora como los artículos que esta contiene; también sobre la población medellinense y demás ciudades.
- www.newstyle-chile.com Empresa dedicada a la comercialización de máquinas dispensadoras
- www.vending-eureka.com Empresa dedicada a la venta de cualquier tipo de máquina dispensadora.
- www.quikfood.com Empresa dedicada a la venta de máquinas dispensadoras de café.