



FUTURE HOUSE

FUTURE HOUSE S.A.S

COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

NOVIEMBRE 27 DE 2012

FUTURE HOUSE
Plan de Negocios

FUTURE HOUSE S.A.S
Antioquia, Colombia
Medellín, Noviembre 2012



Escriba su Copyright

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

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

NOMBRE DEL PROYECTO

Contenido- Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión y Visión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1. El Mercado Meta
 - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.4. Manejo de Inventarios
 - 4.6.5. Comunicación
 - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos
 - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización

4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado

4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1. Objetivos de producción

5.2. Descripción del proceso de producción

5.3. Capacidad de producción

5.4. Plan de Producción

5.5. Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1. Locaciones

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

5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.

5.5.4. Requerimientos de servicios.

5.5.5. Requerimientos de personal.

5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1. Procesos Administrativos

6.1.1. Descripción de los procesos administrativos

6.1.2. Procesos administrativos externalizados

6.2. Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1. Organigrama

6.2.2. Descripción funcional de la Organización

6.3. Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1. Locaciones

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

6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.

6.3.4. Requerimientos de servicios.

6.3.5. Requerimientos de personal

6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

7.1. Tipo de Organización empresarial

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1. Estructura Financiera del proyecto

8.1.1. Recursos Propios

8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios

8.2. Ingresos y Egresos

8.2.1. Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

8.2.1.2 Otros Ingresos

8.2.2. Egresos

8.2.2.1. Inversiones

8.2.2.2. Costos

8.2.2.3. Gastos

8.2.2.4. Gastos Financieros

8.3. Estados Financieros Proyectados

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

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

Los cambios constantes en nuestro entorno tecnológico nos hacen estar cada días más atentos a las innovaciones del mundo. Por eso queremos presentarles de antemano este ambicioso Plan de Negocios sobre “Domótica” el cual tiene como objetivo implementar estos novedosos sistemas en los estratos 5 y 6 de la ciudad de Medellín y a futuro en las principales ciudades del país.

Después de realizar un estudio e investigación podemos dar como resultado que un sistema domótico instalado en cualquier vivienda o recinto provee no solo una mayor calidad de vida en cuanto a comodidad, lujo y exclusividad, sino también un gran ahorro en servicios públicos, un aumento en los niveles de seguridad del recinto y la valorización de los inmuebles.

Nuestro negocio se enfoca en ofrecer dos tipos de productos, los cuales están consolidados para atender necesidades específicas de nuestros clientes, y se buscó con ellos ofrecer dos paquetes que se acomodaran a la inversión que podía realizar nuestro cliente, y el costo beneficio que podía tener con nuestros productos.

Por esa razón nuestra compañía ofrece 2 tipos de productos, haciendo la diferencia entre Básico y Premium, para buscar segmentar nuestros clientes entre estas dos opciones.

Estos son nuestros productos:

- FUTURE BASIC PACKAGE
- FUTURE PREMIUM PACKAGE

Los precios de estos dos paquetes van de la mano al tamaño de los recintos, y nosotros utilizamos como prototipo una vivienda de unos 80 mts a 200 mts cuadrados lo cual nos permitió obtener un consolidado para los siguientes datos.

Future Basic Package: \$ 14.748.096,00 Precio unitario de venta.

Future Premium Package: \$21.896.052,00 Precio unitario de venta.

Con estos dos paquetes se quiere llegar a los consumidores de la ciudad, haciéndoles saber que no es un gasto, porque en realidad es una inversión la cual se va a ver reflejada en el futuro, ya que con un sistema domótico se puede tener más control de la energía, lo cual se ahorraría en un 40% el consumo de esta. Las ventas proyectadas para este Plan son de la siguiente manera, el paquete básico se calculó de una manera optimista en 8 paquetes, media en 4 paquetes y bajas en 2 paquetes. Para el paquete premium se calculó unas ventas optimistas de 4 paquetes, media de 2 paquetes y bajas de 1 paquete.

Este Plan de Negocios tendrá una inversión inicial de 45.000.000 \$ millones de pesos, esto será el capital de inversión propia, y se tramitará un préstamo ante la entidad financiera Bancolombia S.A.S por un valor de 187.365.887,86 \$ millones de pesos a una tasa efectiva anual del 2,1.

El proyecto cuenta con una tasa de rentabilidad mensual esperada del 0.80%, y una tasa de rentabilidad esperada anual del 10,03%. Esta siendo muy atractiva ya que se encuentra dentro del

margen de crecimiento de los sectores de tecnología y construcción, cuales crecen entre el 8% y el 12% anual respectivamente.

Hemos obtenido como resultado que en una proyección a 5 años el negocio genera un valor presente neto de 108.384.070 millones de pesos y una tasa interna de retorno del 40,91%

Este proyecto muestra total viabilidad en cuanto a rentabilidad y sostenibilidad, ya que en el mes a mes se ve reflejada positivamente los resultados de dicha inversión y el crecimiento del negocio, arrojando resultados positivos en cuanto a retorno del capital de trabajo y aumento en los niveles de utilidad.

Este es un proyecto el cual deseamos llegar hacer realidad en un futuro, y con el cual esperamos poder incursionar en innovar en una industria donde nuestros estudios proyectan grandes posibilidades en cuanto a crecimiento, sostenibilidad y utilidades en el negocio.

INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Andrés Felipe Arenas Taborda

Identificación: 1.042.769.813 **Teléfono:** 250 36 42 **Celular:** 311 621 40 58
Dirección: Carrera 80 # 34b – 86 **Barrio:** Laureles
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Felipearenas.13@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

Sebastián Avendaño Giraldo

Identificación: 1.036.640.064 **Teléfono:** 217 15 28 **Celular:** 314 632 18 70
Dirección: Calle 33 # 33 – 45 **Barrio:** La Milagrosa
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Sebitaz10@hotmail.es
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Ingles (En curso)

Juan Esteban Arteaga Zapata

Identificación: 1.017.205.184 **Teléfono:** 577 28 89 **Celular:** 310 531 16 21
Dirección: Calle 79 C # 85-30 APTO 1404 **Barrio:** Robledo
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Juanesotete@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Ingles (En curso)

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Como es natural todos los seres humanos buscamos mejorar nuestra calidad de vida día a día, y más en nuestro propio entorno, nuestro hogar, por el que todos nos esforzamos por mejorar y tener la mayor comodidad posible, para poder disfrutar de los buenos momentos en familia y sobre todo brindar una seguridad en la vivienda.

La tecnología a pasar los años ha innovado en lograr unir todas las necesidades en una sola integración de manera global, teniendo la capacidad de automatizar la mayoría de las funciones del hogar, y más, realizándolo de manera fácil y segura. El objetivo principal de desarrollar este proyecto en base a la domótica es poder lograr “la facilidad” de hacer las cosas, aprovechando de manera positiva la tecnología. Basta con mirar a nuestro alrededor y ver como la tecnología cada día va logrando más cabida en nuestro diario vivir.

Esto es lo que se pretende lograr, entrar a los hogares de las familias colombianas de estratos medios, y modernizarles la idea que los aparatos del hogar pueden ser de mayor facilidad, desde una simple chapa de puerta que identifica que con huella digital a la persona que vive en la casa hasta poder programar el clima de la vivienda, manejo de persianas y seguridad monitoreada desde una pantalla.

Lo que se pretende con este proyecto es estar a la vanguardia de los adelantos tecnológicos, resulta imposible cerrar los ojos ante nuestro futuro, y mucho menos nosotros, los profesionales que estamos en la obligación de dar a conocer estos nuevos avances de la tecnología a la sociedad.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa es FUTURE HOUSE S.A.S, Este nombre no está escrito ante el RUE, por lo tanto es adaptable a el plan de negocio y viable, ya que refleja el como serán los hogares en un tiempo futuro.

3.2 Descripción de la Empresa

FUTURE HOUSE Es una empresa encargada de brindar y llevar tecnología a los hogares y gente más exclusiva de las diferentes ciudades. La razón de ser de la empresa es la mejora de la calidad de vida de los consumidores y la actualización de los hogares, brindando productos de tecnología como lo son sensores, transeptores, luces, pantallas y diferentes controles para el hogar. Esto buscando la mejora de calidad de vida de los compradores y hogares más innovadores, encontrando así un avance tanto personal, cultural como en sociedad. Distinguiéndose por el estar siempre pendientes de la actualidad y las nuevas necesidades que surgen, por nuestros innovadores productos, nuevas ideas, personal con capacitación continua, estudios de mercados y diferentes estrategias de capturar consumidores. En FUTURE HOUSE se toma como base para el buen funcionamiento el brindar constante comunicación con sus clientes, proveedores e interventores en todo nuestro proceso de comercialización, ya que aunque muchas empresas dicen que se basan en esto, no escuchan al cliente o al momento de la verdad no toman en cuenta sus quejas, comentarios o simplemente sus sugerencias. El brindar un servicio postventa, unas entregas a tiempo, una relación de pedido/envió y garantías nos hace más confiables y reconocibles en cuanto a seriedad y como organización.

FUTURE HOUSE Se desempeña como empresa comercial la cual se encuentra enfocada al sector tecnológico. La ubicación de la misma será en la avenida el poblado, antes de la glorieta de San Diego, pues este es un punto en el cual se encuentran vías hacia Envigado, el Poblado y Palmas, que son barrios conocidos por ser o tener viviendas de altos estratos (5) y (6), la extensión del lugar debe ser de un tamaño medio, pues aunque no necesita ser muy grande porque no maneja un almacenamiento muy masivo, no debe ser muy pequeño , pues debe ser visible y llamativo para el cuestionamiento de los clientes.

3.3 MISION Y VISION DE FUTURE HOUSE

MISION

FUTURE HOUSE Es una empresa encargada de actualizar los diferentes hogares, de hacerlos cada vez más innovadores, cómodos, seguros y envidiables. Dando en si reconocimiento, exclusividad, confort y calidad de vida a los portadores de los productos brindados, haciendo referencia a personas de alto poder adquisitivo y habitantes de estratos altos en las diferentes ciudades del país. Esto se logra al poder contar con personas capacitadas y encargadas de asesorar a sus clientes para un servicio excelente y de calidad.

VISION

FUTURE HOUSE Para el 2019 espera ser reconocida nacionalmente y en América latina como una distribuidora de artículos inteligentes para el hogar, por brindar productos de alta durabilidad, innovación y confort. Esperando ser mencionada por plasmar diferencias entre la comunidad y otorgar reconocimiento a sus portadores; por entregar siempre una excelente atención, amable y de calidad, y por ser una empresa seria en cuanto a tiempos, eficiencia, entregas y garantías para con sus clientes.

3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

OBJETIVOS

A CORTO PLAZO

- Lograr que nuestra empresa con su portafolio de productos y servicios sea conocida en por un 60% de la población ubicada en los estratos 5 y 6 de la ciudad de Medellín a término de un año.
- Ofrecer a la población un conocimiento más profundo sobre las ventajas de automatizar sus espacios, logrando con esto demostrar que nuestro proyecto no representa un gasto, sino una inversión, ya que nuestros productos ofrecen seguridad, confort, comunicación, sostenibilidad e individualización en más de un 80%, y contribuyendo en gran parte a la valorización del inmueble en más del 30%.

A MEDIANO PLAZO

- Participar en la mayor cantidad de ferias y eventos posibles del sector, donde podamos ampliar nuestro conocimiento sobre las necesidades del mercado y darnos a conocer para incrementar nuestra variedad de clientes y/o proveedores en 30%.
- Contar con una participación del 40% en contratos y licitaciones de proyectos para creación de nuevos hogares, unidades residenciales y complejos empresariales en Medellín.

A LARGO PLAZO

- En Los próximos 5 años incursionar el mercado nacional de las principales ciudades, como son Bogotá, Cali, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Valledupar.
- Tener una participación del 80% del mercado en 7 años, haciendo referencia a 130.512 personas habitantes de los estratos altos de los barrios de Medellín, por medio de la estrategia voz a voz y publicidades en los diferentes años.

3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS

Hoy en día los hogares y las compañías en el mundo buscan la optimización de sus recursos, la reducción de sus costos y desperdicios, y gracias a esta necesidad toma valor FUTURE HOUSE S.A.S ofreciendo una constante innovación al compás de la evolución de los mercados y los hogares, ofreciendo con esto la optimización de los recursos y la actualización sistematizada.

FUTURE HOUSE S.A.S como factor diferencial incluye en sus políticas de gobierno corporativos al cliente como primer escalón en la pirámide de prioridades, brindando siempre el más alto nivel de atención en cuantos a sus quejas, reclamos y sugerencias; teniendo como variable de apoyo la satisfacción de este con relación a los productos y servicios brindados, usando dicha variable para contribuir al crecimiento y reconocimiento de la compañía, obteniendo con esto ideas hacia la innovación , el desarrollo del negocio y la satisfacción al 100% sobre necesidad de nuestros clientes.

Gracias al alto componente tecnológico que se utiliza en nuestro portafolio, por escuchar, hablar y recibir sugerencias de sus clientes, proveedores y demás interventores en el proceso de comercialización, por buscar la mejora continua tanto personal como empresarialmente, servicio postventa, entregas a tiempo, relación pedido/envió y garantías en productos y/o servicios.

Instalar un sistema domótico en los hogares ayuda en un 20% como mínimo en ahorro energético, con lo que a un mediano plazo seria recuperar la inversión de la instalación del sistema en la vivienda.

Las ventajas sobre este proyecto son varias, tanto en la instalación en una vivienda ya construida, o en una vivienda apenas a construir a la par con el sistema. En la construcción de una vivienda nueva, simplifica el grado de trabajo de Arquitectos e Ingenieros, se facilita el diseño de los esquemas de iluminación, el confort, los comandos, y demás preferencias que se quiere, al igual simplifica el tiempo del proyecto.

En una vivienda ya construida se utiliza la red eléctrica de 220v, evitando las reformas físicas del recinto y posibilita una rápida instalación. Al igual el cableado se instalara por medio de canaletas en un sistema de un par trenzado, generando esto, un ahorro económico y mano de obra, y así se simplificará más el proyecto.

A pesar de que un sistema domótico es costoso, se debe de evaluar el ahorro a corto y mediano plazo cuando se reemplace la instalación convencional por esta nueva inteligente. Los gastos que conlleva este sistema se podrá recuperar en un corto plazo con grandes ganancias en confort, seguridad y sobre todo un buen diseño y elegancia

3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR

La necesidad de los consumidores en actualizarse, la modernidad, el pensar en el confort, en tener esa elegancia de un hogar más seguro, más elegante y con muchas más preferencias a las demás; El pensar en el precio de la comodidad de tener todo más sistematizado y de manera que se pueda manejar solo por comandos o fácilmente, nos hace surgir la idea de suplir estas necesidades de casas inteligentes o simplemente domótica.

El problema principal es el poco conocimiento que se tiene en los hogares sobre este tema, lo cual conlleva al miedo de los consumidores de invertir en estos proyectos, por eso se trabajara de manera objetiva, de lo cual la empresa pueda mostrar estos servicios de la mejor manera no solo a vista del consumidor, sino con resultados.

FUTURE HOUSE cuenta con un personal altamente capacitado para poder atender esas necesidades, dudas y problemas de los clientes.

A continuación se relaciona los problemas que más se ven en la actualidad en estos proyectos:

- **“Inversión inicial:** Todavía resulta muy caro ya que hay que cablear toda la casa.
- **Averías:** Si se produce alguna en el núcleo del sistema se bloquearía toda la red y sus funciones quedarían anuladas.
- **Velocidad de transmisión:** Al transferirse una gran cantidad de datos la red puede congestionarse y disminuir la velocidad de transmisión, con lo que todas las funciones se ralentizarían.
- **Conexión en anillo:** Cuando la información se conecta formando un anillo, implica cierto retraso que dependerá del número de puntos que estén conectados, lo que da poca fiabilidad al sistema.”

Son problemas “de fácil” solución, pero si se entra analizar ambas partes, son más las ventajas que las desventajas, lo cual se recomienda que si se tiene una posibilidad de instalar este sistema, se haga. En esos 4 puntos es donde FUTURE HOUSE S.A.S quiere intervenir y ofrecer unos mejores productos, lo que hará mejor fiabilidad la manera de que este sistema trabaje a la perfección. Al igual se estará innovando en los productos que se van a instalar, lo cual nos va permitir dividir por zonas el cableado, y así de esta manera no tendremos el problema de un bloqueo de todas las funciones en general.

Teniendo también presente, la disminución de velocidad en la transmisión de comandos, se maneja en el propio sistema una opción que logre descongestionar la información que a diario se le dan al sistema, lo cual es programarle al tiempo y gusto de cada consumidor.

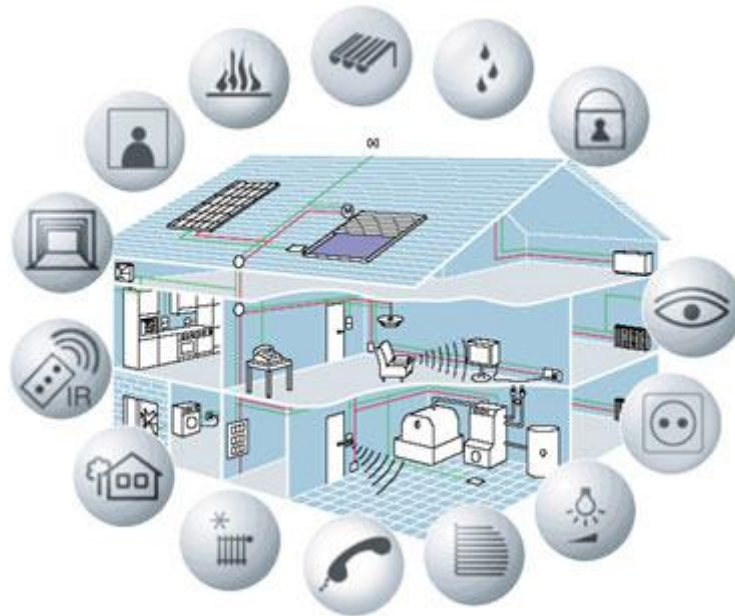
3.7 Relación de productos y/o servicios

Los productos que ofrece FUTURE HOUSE S.A.S están divididos en dos paquetes: el Paquete Básico y el Paquete Premium. Ambos productos ofrecen un grado diferente de sistematización para un recinto, pero ambos son tecnología como lo son controles, pantallas, sensores, transceptores y productos que permiten el mando de los diferentes objetos de la casa a distancia. El objetivo principal de nuestra empresa y nuestros productos es aumentar los niveles de confort de las casas o demás recintos, contribuir al ahorro de energía y brindar mayor seguridad personal y patrimonial de estos espacios.

Nuestro personal está totalmente capacitado para asesorar cualquier proyecto que nuestros clientes tengan en ejecución. Siempre estamos actualizados en cuanto a lo nuevo en diseño y tecnología, por eso estamos preparados para resolver y aprobar cualquier proyecto.

Brindamos soporte técnico, atendiendo a los clientes de forma inmediata vía telefónica o email. Contamos con reparación especializada para atender y reparar cualquier daño que se tenga al comenzar o analizar un proyecto, sin importar si son daños que entran o no en garantías con el fin de dar respuesta oportuna al cliente y así lograr una satisfacción plena.

Ofrecemos acompañamiento constante a nuestros clientes con el fin de estandarizar procesos instalación, hacer auditorías, brindar acompañamiento, dar asesoría, dar soporte (Telefónico o Visita) y brindar capacitaciones.



Recuperado de: http://html.rincondelvago.com/domotica_4.html

3.8 Justificación del Negocio

Este negocio se justifica basándose en que es tecnología, en la mejora de la calidad de vida de las personas y sin dejar aparte que son elementos para el hogar. Por eso contarán con acogida y mercado, los productos satisficieran la necesidad del cambio continuo, el buscar innovar, ser exclusivo y tener un mayor confort y comodidad personalmente como en tu hogar. Esto será posible porque trabajaremos en base a la necesidad y pedidos del cliente directamente, acogiendo las condiciones que su hogar necesite y el informando los ahorros y beneficios que estos traen.

Al utilizar la combinación de tecnología y sistemas para el diseño inteligente en su ambiente familiar, de oficina o de cualquier otro recinto usted obtiene:

- Recintos más seguros (alarmas, simulación de presencia)
- Recintos más confortables (clima, electrodomésticos, luz)
- Recintos con mayor comunicación (aviso de anomalías, información de funcionamiento de equipos e instalaciones).
- Recintos más sostenible (evitar gastos inútiles de luz, agua, menos contaminación, revalorización del inmueble)
- Recintos con individualización de espacios.
- Ahorra dinero mientras valorizas y das distinción.

Comunicarse con su casa u oficina, protegerla, controlar a distancia sus aparatos o en una palabra tener una mejor calidad de vida, dotándola del confort que supone tener un hogar inteligente. Esta es la función de FUTURE HOUSE S.A.S.

Con nuestros productos ya no tendrá que preocuparse por las luces o aparatos que puedan quedar encendidos antes de acostarse, si se aproxima una tormenta tampoco tendrá que salir corriendo para cerrar las ventanas.

Mientras se encuentre fuera hará creer a extraños que el lugar se encuentra habitado. Si tiene que ausentarse, actuará sobre persianas durante el día y luces por la noche, encenderá TV o radio, para lograr una eficaz "Simulación de Presencia", y en contraste con los simples programadores horarios, actuará siempre de forma distinta.

Se trabaja en base a la necesidad y pedidos del cliente directamente, acogiendo las condiciones que su hogar necesite y el informando los ahorros que la instalación del mismo trae.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Análisis del entorno

Gracias a los proyectos de desarrollo que adelanta la ciudad de Medellín hace ya unos años, la tecnología ha logrado arraigarse de una forma más especial a la percepción de las familias paisas. Socialmente la ciudad ha tenido un proceso de desarrollo y evolución que hace notorio este fenómeno, apoyándonos en proyectos como la construcción de parques biblioteca con altas tecnologías, el plan de expansión del metro, la gran construcción del edificio Ruta N, el nuevo complejo tecnológico de la ciudad donde se concentraran los esfuerzos de grande compañías como lo son HP y Microsoft. Cada día la ciudad experimenta más tecnología en las construcciones, un gran ejemplo de esto, es la tecnología implementada en el Edificio Inteligente de las empresas públicas de Medellín y el complejo financiero más grande de la ciudad ubicado en la avenida industriales por parte del Grupo Bancolombia.

El pensamiento ha cambiado, y con el variables como la economía, la cultura, el medio ambiente, la política y los negocios. Cada una de estas es un componente esencial de los objetivos y metas de nuestra compañía. FUTURE HOUSE S.A.S, ha visto la necesidad de ofrecerle al mercado que empiecen a experimentar la tecnología desde el amanecer hasta el ocaso, y dejen de verla como su enemiga, sino como su aliada. Ciudades más avanzadas del mundo ya implementan nuevas en sus construcciones con procesos automatizados logrando con ello, el cuidado del medio ambiente mediante, el ahorro de agua, energía, gas, y los desechos que tiramos.

Análisis del sector

El sector tecnológico en Colombia viene presentado en la última década un crecimiento en altas proporciones, y se ubica en estos momentos como el tercero del país con mayor crecimiento en los últimos cuatro años. Según informes del DANE el sector de la tecnología ha venido creciendo año tras años en porcentajes alrededor de los 8 puntos. Para este pasado año el sector de la tecnología creció un 9,5 %, de los cuales las TI (tecnologías de la información y comunicación) ha colaborado en gran parte.

Colombia ha puesto en marcha desde el año 2005 un plan estratégico de desarrollo tecnológico, industrial y calidad, el cual busca el cambio y el impulso a la innovación para la competitividad y sostenibilidad tanto de tecnologías duras (físicas), como en las blandas (sociales)(ver anexo Punto 3.9: Tecnologías duras y blandas).

DEFINICIÓN DE PRODUCTIVIDAD

PRODUCTIVIDAD

... relación entre las salidas (output) y las entradas (input) en un sistema económico...



Colciencias. (2005). Recuperado de:
http://www.colciencias.gov.co/sites/default/files/ckeditor_files/files/Plan_Estrategico_CTI_Industria_2005_2010.pdf

Este es uno de los esquemas que plantea el plan estratégico de desarrollo, donde nos muestra que ahora no será suficiente producir mucho y producirlo bien, sino también el valor agregado y la innovación forma un papel clave en el éxito de todo negocio.

FUTURE HOUSE S.A.S, aportara a la sociedad el componentes como los son la tecnología, comodidad, seguridad, aprovechamiento de recursos y espacios, en cualquier recinto ofreciendo un gran desempeño. Motivando una evolución de la población hacia una visión diferente sobre la tecnología y el buen uso de los recursos, recordando las ventajas que ofrece la tecnología aplicada al medio que nos rodea.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- **Robótica** (Conocimiento tecnológico sobre el funcionamiento de aparatos operados por medio de sensores y movimiento mecánico sin control manual)
- **Demótica** (funcionamiento, manejo e implementación de sensores, como sistemas para la automatización de espacios).
- **Programación e implementación de software** (Esto para alimentar el sistema con los comandos de los diferentes elementos instalados)
- **Arquitectura** (necesaria para aplicar la demótica de manera exitosa, presentable y útil)
- **Espacios** (Manejo del espacio y el aprovechamiento del mismo)
- **Comercial** (creación de una empresa, sociedades, grupos empresariales etc, manejo de impuestos y demás gravámenes)
- **Comercio internacional y negocios internacionales** (incursiones en mercados internacionales, tratados, normas, estrategias y análisis de desarrollos potenciales sostenibles).
- **Legal** (todo lo que concierne a reglas y normas establecidas tanto para la compañía como para la comercialización del bien).
- **Técnico** (estado en que debe manejarse los productos para poder tener excelente calidad y nivel de competitividad, además para poder ingresar a ciertos países en el mundo)
- **Administrativo** (Manejo del negocio y utilización del mismo)
- **Logística** (Manejo de tiempos y recursos)
- **Distribución física internacional** (como llevaremos nuestro producto al cliente y consumidores)

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Como corto plazo la empresa FUTURE HOUSE S.A.S, se va a enfocar en seleccionar clientes directos, pero que tengan una buena acogida en la sociedad, lo cual pueda ir lanzando y alcanzando reconocimiento a la empresa FUTURE HOUSE S.A.S.

Incentivar las ventas en un principio en la ciudad de Medellín en un mediano plazo incluyendo una buena distribución del nombre de la empresa, y ganar un gran reconocimiento en la ciudad, con un el punto a favor de que la tecnología viene acogiendo cada vez más la vida humana. Al igual se va tener un buen posicionamiento en la ciudad piloto para comenzar el mercado, y con el tiempo estaremos en las principales ciudades del país enfocándonos en estar a la medida posible del cliente.





Al igual a un largo plazo se trabajara conjuntamente con los proyecto de “Medellín2020 y Colombia2025”, proyectos pilotos para modernización de la ciudad sede de la empresa, y del desarrollo del país, donde se tendrá la capacidad de cubrir grandes licitaciones de negociación con grandes empresas que se enmarcaran en cada día actualizarse en sus infraestructura tecnológica.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

El portafolio de FUTURE HOUSE S.A.S, es uno solo en general, ya que en este está incluido el servicio de la integración de cada uno de los dispositivos electrónicos, al igual se trabaja a gusto del cliente, a preferencia de cada cliente se instalan nuestros servicios en el lugar de preferencia.

En la imagen se puede apreciar, como cada uno de los dispositivos van en torno a uno solo, el cual hace mucho más efectivo la integración de los productos. Al igual a preferencia si solo desea varios, se comienza el montaje para desarrollarse en el lugar deseado.







Nombre del Producto:	Future Basic Package	
Componente	Descripción	Producto
Pasarela Residencial HD-260	<p>La pasarela residencial HD260 gestiona todos los elementos de la vivienda conectados a diferentes redes y proporciona todas las funcionalidades de los servicios descritos en el proyecto. El principal hándicap que surge al usar una pasarela residencial con arquitectura x86 dentro de un RTR o un cuadro HD es la ventilación. Un PC puede tener un TDP (Potencia disipada) de 130W. Se ha escogido el procesador con menor TDP del mercado: 1W. Por otro lado se usa memoria DDR2 en lugar DDR que reduce un 66% el TDP de la memoria.</p>	
Pantalla táctil HD-TACT	<p>Una pantalla táctil es una pantalla que mediante un toque directo sobre su superficie permite la entrada de datos y órdenes al dispositivo, y a su vez muestra los resultados introducidos previamente; actuando como periférico de entrada y periférico de salida de datos, así como emulador de datos interinos erróneos al no tocarse efectivamente. Este contacto también se puede realizar por medio de un lápiz óptico u otras herramientas similares. Actualmente hay pantallas táctiles que pueden instalarse sobre una pantalla normal.</p>	
Mando a distancia	<p>Un control remoto ó mando a distancia es un dispositivo electrónico usado para realizar una operación remota (o telemando) sobre una máquina.</p>	

<p>Modulador de TV</p>	<p>El Modulador de Señal de Video basa (MODULADOR TV) su funcionamiento en convertir la señal de video a un canal (a escoger) de UHF de televisión convencional y entonces enviarla junto con otras señales diferentes por el mismo cable coaxial / antena (tipo RG59 o equivalente). Los moduladores, son precisamente los dispositivos que habilitan la señal de video modulandola sobre otra señal de RF (UHF). Este Modulador TV es fácilmente programable, ofreciendo una señal limpia y nitida la cual puede coexistir perfectamente con otras señales moduladas en el interior de nuestro hogar, ideal para la distribución de señales de video a otros TV de nuestro hogar.</p>	
<p>Mando llavero</p>	<p>Mando llavero ultra delgado capaz de controlar hasta cuatro dispositivos de domótica x10 a distancia. Con este mando no volvera a entrar a oscuras en su casa. Active desde el jardín las luces de las entrada. Encienda y apague hasta cuatro aparatos a mas de 30 metros de distancia. Sus reducidas dimensiones le permiten llevarlo siempre encima para su comodidad. El complemento ideal para su instalacion domótica y a un precio fantastico.</p>	
<p>Transceptor USB</p>	<p>El RF04 es un completo radiomodem con conexión USB que permite transmitir y recibir datos desde cualquier PC a otro PC con un modulo similar, o bien a otro radiomodem como el S350170. El circuito incluye un convertidor de usb a puerto serie que una vez instalado en el PC, crea un puerto serie virtual sobre el puerto USB. De esta forma, aparece un puerto serie en Windows que es totalmente compatible y transparente para las aplicaciones de Windows.</p>	
<p>Sensores de presencia</p>	<p>Se utilizan para detectar la presencia de un objeto. Sus aplicaciones son múltiples como, por ejemplo, la detección de los objetos que el robot debe manipular o la localización de objetos que se interponen en la trayectoria de un robot.</p> <p>Las tecnologías para fabricar este tipo de sensores son muy distintas y se basan en diferentes fenómenos físicos. De entre todos ellos podemos destacar los sensores inductivos y los sensores ópticos.</p>	

Proyecto Future House S.A.S.-Plan de Negocios

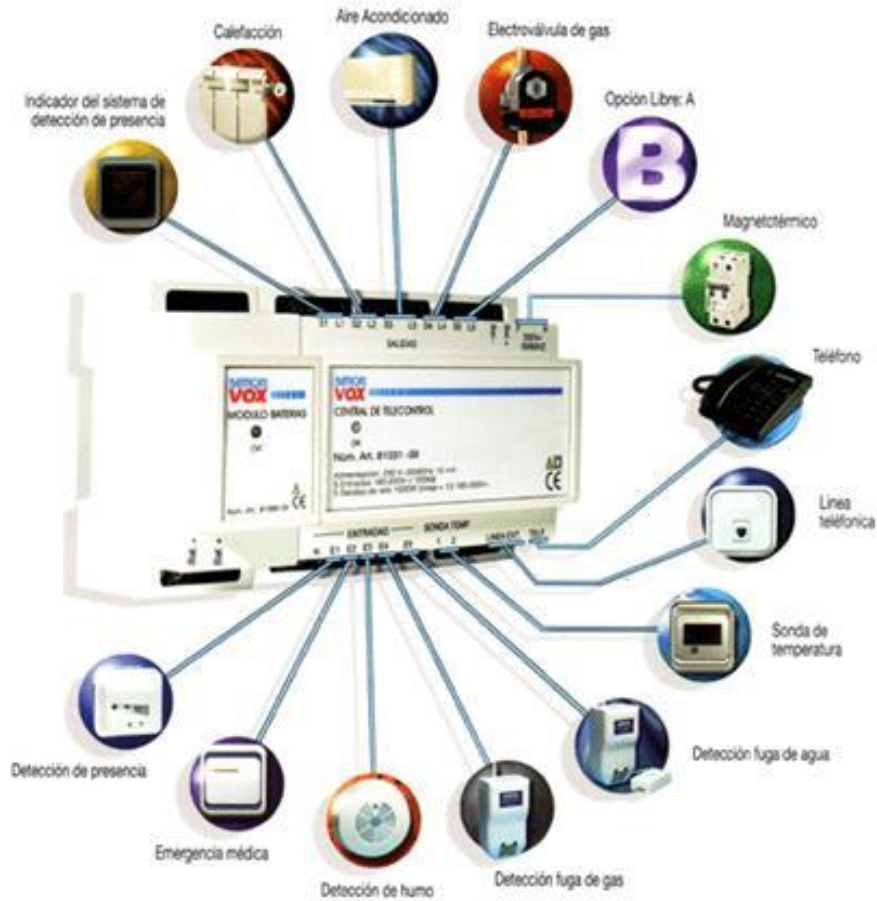
Nombre del Producto:	Future Premium Package	
Componente	Descripción	Producto
Pasarela Residencial HD-260	<p>La pasarela residencial HD260 gestiona todos los elementos de la vivienda conectados a diferentes redes y proporciona todas las funcionalidades de los servicios descritos en el proyecto. El principal hándicap que surge al usar una pasarela residencial con arquitectura x86 dentro de un RTR o un cuadro HD es la ventilación. Un PC puede tener un TDP (Potencia disipada) de 130W. Se ha escogido el procesador con menor TDP del mercado: 1W. Por otro lado se usa memoria DDR2 en lugar DDR que reduce un 66% el TDP de la memoria.</p>	
Pantalla táctil HD-TACT	<p>Una pantalla táctil es una pantalla que mediante un toque directo sobre su superficie permite la entrada de datos y órdenes al dispositivo, y a su vez muestra los resultados introducidos previamente; actuando como periférico de entrada y periférico de salida de datos, así como emulador de datos interinos erróneos al no tocarse efectivamente. Este contacto también se puede realizar por medio de un lápiz óptico u otras herramientas similares. Actualmente hay pantallas táctiles que pueden instalarse sobre una pantalla normal.</p>	
Mando a distancia	<p>Un control remoto ó mando a distancia es un dispositivo electrónico usado para realizar una operación remota (o telemando) sobre una máquina.</p>	
Modulador de TV	<p>El Modulador de Señal de Video basa (MODULADOR TV) su funcionamiento en convertir la señal de video a un canal (a escoger) de UHF de televisión convencional y entonces enviarla junto con otras señales diferentes por el mismo cable coaxial / antena (tipo RG59 o equivalente). Los moduladores, son precisamente los dispositivos que habilitan la señal de video modulandola sobre otra señal de RF (UHF). Este Modulador TV es fácilmente programable, ofreciendo una señal limpia y nítida la cual puede coexistir perfectamente con otras señales moduladas en el interior de nuestro hogar, ideal para la distribución de señales de video a otros TV de nuestro hogar.</p>	
Mando llavero	<p>Mando llavero ultra delgado capaz de controlar hasta cuatro dispositivos de domótica x10 a distancia. Con este mando no volvera a entrar a oscuras en su casa. Active desde el jardín las luces de las entrada. Encienda y apague hasta cuatro aparatos a mas de 30 metros de distancia. Sus reducidas dimensiones le permiten llevarlo siempre encima para su comodidad. El complemento ideal para su instalacion domótica y a un precio fantastico.</p>	
Transceptor USB	<p>El RF04 es un completo radiomodem con conexión USB que permite transmitir y recibir datos desde cualquier PC a otro PC con un modulo similar, o bien a otro radiomodem como el S350170. El circuito incluye un convertidor de usb a puerto serie que una vez instalado en el PC, crea un puerto serie virtual sobre el puerto USB. De esta forma, aparece un puerto serie en Windows que es totalmente compatible y transparente para las aplicaciones de Windows.</p>	

Proyecto Future House S.A.S.-Plan de Negocios

<p>Sensores de presencia</p>	<p>Se utilizan para detectar la presencia de un objeto. Sus aplicaciones son múltiples como, por ejemplo, la detección de los objetos que el robot debe manipular o la localización de objetos que se interponen en la trayectoria de un robot.</p> <p>Las tecnologías para fabricar este tipo de sensores son muy distintas y se basan en diferentes fenómenos físicos. De entre todos ellos podemos destacar los sensores inductivos y los sensores ópticos.</p>	
<p>Modulos Universales</p>	<p>Las líneas de módulos universales (tomacorrientes, telefonía, TV, audio y video, electrónicos, informática, seguridad entre otros) se caracteriza por ser compatible con todas las líneas de tapas e interruptores Cambre. Su diseño y calidad garantizan su durabilidad y funcionalidad en diversos ambientes.</p>	
<p>Emisor de Infrarrojos</p>	<p>La radiación infrarroja (IR) es la fracción de la radiación solar que produce efectos caloríficos. Con una longitud de onda entre 1 y 4 nanómetros, los infrarrojos tienen una amplia aplicación en procesos de producción industrial. Los emisores infrarrojos nos permiten usar, de una forma ajustada y eficiente, el espectro de radiaciones con una mayor energía calorífica.</p>	
<p>Sonda de temperatura</p>	<p>Las sondas son captadores de temperatura que están introducidos en el recinto donde se ha de efectuar la medición. Están formadas por un termopar, o termosonda, aislante, protección y cabeza de conexión.</p>	
<p>Valvula solenoide de gas</p>	<p>La válvula de solenoide es un dispositivo operado eléctricamente, y es utilizado para controlar el flujo de líquidos o gases en posición completamente abierta o completamente cerrada. A diferencia de las válvulas motorizadas, las cuales son diseñadas para operar en posición moduladora, la válvula de solenoide no regula el flujo aunque puede estar siempre completamente abierta o cerrada.</p>	
<p>Sensor de gas</p>	<p>Un detector de gas es un aparato que detecta la presencia de gas en el aire y que, a una determinada concentración, emite una señal óptica –acústica de aviso los del Tipo B y los del Tipo A además, pueden poner en funcionamiento un sistema de corte automático de gas.</p>	
<p>Valvula solenoide de agua</p>	<p>La válvula solenoide de acero inoxidable es para utilizar en tuberías para agua y salmueras en instalaciones de refrigeración y aire acondicionado. Las válvulas se suministran por partes y funcionan con las bobinas 18F.</p>	

Proyecto Future House S.A.S.-Plan de Negocios

<p>Sondas de inundación</p>	<p>El detector de inundación, se encarga de detectar fugas de agua empleando la sonda de dos hilos de la que dispone, y tiene un reducido tamaño que facilita la integración domótica. Dispone de una entrada con la sonda de inundación, una entrada de alimentación y una salida de relé.</p>	
<p>Servidor de video IP</p>	<p>Los Sistemas de Vigilancia IP, las imágenes y audio capturados por las cámaras y micrófonos, se comprimen y transmiten por una red de datos Local o Internet y pueden ser accedidos desde uno o varios puntos en cualquier lugar del mundo mediante computadoras convencionales para descomprimir los datos, visualizarlos, analizarlos, grabarlos, incluso generar acciones de manera automática en respuesta a diferentes eventos pre-definidos o a voluntad de un operador.</p>	
<p>Modulo de telefonía</p>	<p>El sistema cuenta con un grupo específico de consultas (Consultas de Telefonía), a través de las cuales es posible sacar los informes que se deseen, y las cuales además son totalmente filtrables a efectos de poder indicar el conjunto de datos específicos que se desea conocer.</p>	
<p>Gestion de Electrodomesticos</p>	<p>Programación de inicio e interrupción en el funcionamiento de sus aparatos eléctricos (electrodomésticos, filtro de la piscina, riego, etc.) Control y gestión de enchufes Control remoto a través de su móvil o internet</p>	
<p>Lectura de contadores de suministros</p>	<p>Ofrece servicios de lectura de contadores de suministro eléctrico, gas y agua, diseñados en clave de calidad (reducción de errores mediante relecturas, verificaciones y comprobaciones) y eficiencia del servicio (aumento de la productividad y optimización de procesos y sistemas utilizados).</p>	
<p>Instalacion e Interaccion</p>	<p>Completa instalacion e implementacion de todos los productos que contiene el paquete en el recinto seleccionado.</p>	
<p>Programacion</p>	<p>Se realiza la programacion y conexión de todos los componentes tecnologicos implementados a todo el sistema de automatizacion Domotico, quedando listo para realizar pruebas.</p>	
<p>Puesta en Marcha</p>	<p>Inicializacion de funcionamiento del sistema domotico, realizando prubeas y entregando el sistema en opticas condiciones para su funcionamiento. A partir de este paso el cliente podra disfrutar de todos los beneficios del sistema de automatizacion.</p>	



Recuperado de: <http://www.comflytel.com/comflytel/index.php/es/portafolio/user-page-3>

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

El mercado meta principal es la ciudad de Medellín, más específicamente los estratos altos. Los clientes a los que se quiere llegar son directamente los consumidores finales de los bienes y servicios, los cuales buscan cada vez ser más exclusivos, tener cosas más innovadoras, que faciliten sus necesidades y calidad de vida.

Medellín tiene una población aproximadamente de 2.368.282 (Departamento Administrativo nacional de estadística, DANE. (2012). Población Proyectada de Medellín. Recuperado de http://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Indicadores%20y%20Estad%C3%ADsticas/Documents/ProyeccionesPoblacionDANE/DANE-Certificaci%C3%B3n%20Poblaci%C3%B3n%20proyectada%20a%20junio%202030_%20Medell%C3%ADn%202011.pdf.

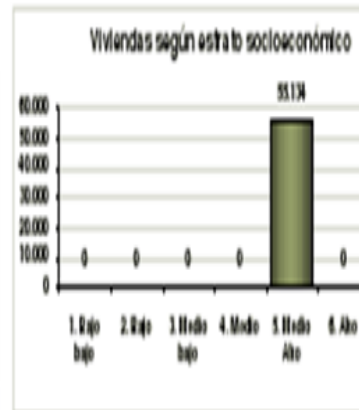
En los cuales estratos altos hay aproximadamente 163.140 personas y 55.134 viviendas. Lo que entre estos hay mujeres y hombres, niños y adultos, lo cual el portafolio de productos de FUTURE HOUSE S.A.S. no se ve afectado por esto, pues son productos para todo género y muy familiar, por lo que si lo compra un adulto, los niños al vivir con ellos también lo disfrutarán.

2. Viviendas

Viviendas según estrato socioeconómico

Estrato de la Vivienda	Viviendas	%
1. Bajo bajo		
2. Bajo		
3. Medio bajo		
4. Medio		
5. Medio Alto	55.134	100,00
6. Alto		
Total	55.134	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medición de Estratos



En el estrato 5. Medio Alto

El 100,00% de las viviendas están clasificadas en estrato 5 (Medio Alto)

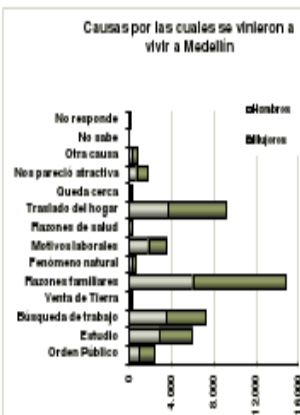
Población proyectada de Medellín. (2012). Recuperado de: http://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Indicadores%20y%20Estad%C3%ADsticas/Documents/ProyeccionesPoblacionDANE/DANE-Certificaci%C3%B3n%20Poblaci%C3%B3n%20proyectada%20a%20junio%202030_%20Medell%C3%ADn%202011

Perfil socioeconómico estrato 5. Medio Alto

Personas según las causas por las que se vinieron a vivir a Medellín

Causas por las cuales se vino a vivir a Medellín	Hombres	Mujeres	Total	%
Orden Público	1.003	1.435	2.438	5,06
Estudio	2.900	3.064	5.964	12,38
Busqueda de trabajo	3.629	3.726	7.355	15,27
Venta de Tierra	144	132	276	0,57
Razones familiares	6.085	8.760	14.845	30,82
Fenómeno natural	326	367	693	1,44
Motivos laborales	1.888	1.741	3.629	7,53
Razones de salud	43	307	350	0,73
Traslado del hogar	3.739	5.538	9.277	19,26
Queda cerca	190	232	422	0,88
Nos pareció atractiva	766	1.013	1.779	3,69
Otra causa	355	454	809	1,68
No sabe		83	83	0,17
No responde	126	123	249	0,52
Total	21.194	26.975	48.169	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 © Espinola



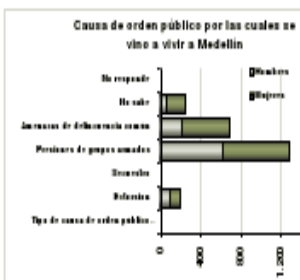
En el estrato 5. Medio Alto, de las personas que no han vivido toda su vida en Medellín:

- ☐ 5,06% llegaron por problemas de orden público
- ☐ 12,38% llegaron por estudio
- ☐ 15,27% llegaron por búsqueda de trabajo
- ☐ 0,57% llegaron por venta de tierra
- ☐ 30,82% llegaron por razones familiares
- ☐ 1,44% llegaron por fenómeno natural
- ☐ 7,53% llegaron por motivos laborales
- ☐ 0,73% llegaron por razones de salud
- ☐ 19,26% llegaron por traslado del hogar
- ☐ 0,88% llegaron por queda cerca
- ☐ 3,69% llegaron porque les pareció atractiva
- ☐ 1,68% llegaron por otra causa
- ☐ 0,17% no sabe
- ☐ 0,52% no responde

Población según tipo de causa de orden público por la cual se vino a vivir a Medellín

Tipo de causa de orden público por las cuales se vino a vivir a Medellín	Hombres	Mujeres	Total	%
Extorsión	90	101	200	8,21
Secuestro				
Presiones de grupos armados	625	668	1.292	53,02
Amenazas de delincuencia común	214	476	690	28,29
No sabe	65	190	255	10,48
No responde				
Total	1.003	1.434	2.437	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 © Espinola



En el estrato 5. Medio Alto, de las personas que se trasladaron a vivir a Medellín por causas de orden público, se debió a:

- ☐ 8,21% llegaron por extorsión
- ☐ 53,02% llegaron por presiones de grupos armados
- ☐ 28,29% llegaron por amenazas de delincuencia común
- ☐ 10,48% no sabe

2. Viviendas

Viviendas según estrato socioeconómico

Estrato de la Vivienda	Viviendas	%
1. Bajo bajo		
2. Bajo		
3. Medio bajo		
4. Medio		
5. Medio Alto	55.134	100,00
6. Alto		
Total	55.134	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 © Espinola



En el estrato 5. Medio Alto

El 100,00% de las viviendas están clasificadas en estrato 5 (Medio Alto)

Población proyectada de Medellín. (2012). Recuperado de: http://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Indicadores%20y%20Estad%C3%ADsticas/Documentos/ProyeccionesPoblacionDANE/DANE-Certificaci%C3%B3n%20Poblaci%C3%B3n%20proyectada%20a%20junio%202030_%20Medell%C3%ADn%202011

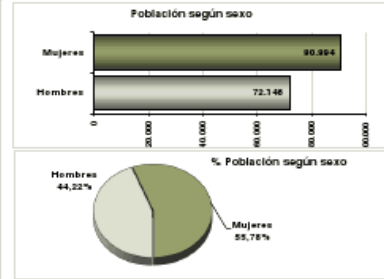
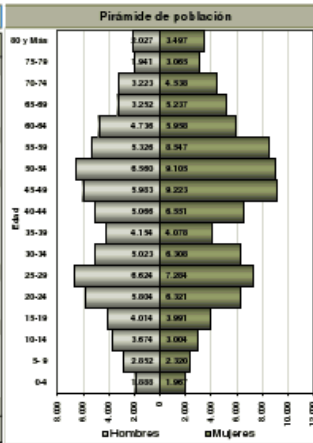
Perfil socioeconómico estrato 5. Medio Alto

1. Población

Población por grupo de edad y sexo

Estrato 5. Medio Alto				
Grupo de Edad	Hombres	Mujeres	TOTAL	%
< 1 Año	227	255	482	0,30
De 1 Año	412	249	661	0,41
De 2 Años	393	408	802	0,49
De 3 Años	516	525	1.041	0,64
De 4 Años	340	530	869	0,53
Subtotal 1-4	1.660	1.712	3.373	2,07
De 5-9	2.852	2.320	5.172	3,17
De 10-14	3.674	3.004	6.678	4,09
Subtotal 5-14	6.526	5.324	11.850	7,26
De 15-19	4.014	3.991	8.005	4,91
De 20-24	5.804	6.321	12.125	7,43
De 25-29	6.624	7.284	13.908	8,53
De 30-34	5.023	6.398	11.421	6,95
De 35-39	4.154	4.078	8.232	5,05
De 40-44	5.066	6.551	11.617	7,12
Subtotal 15-44	30.684	34.533	65.218	39,98
De 45-49	5.983	9.223	15.206	9,32
De 50-54	6.360	9.105	15.465	9,60
De 55-59	5.326	8.547	13.873	8,50
Subtotal 45-59	17.869	26.875	44.744	27,43
De 60-64	4.736	5.958	10.694	6,56
De 65-69	3.252	5.237	8.489	5,20
De 70-74	3.223	4.538	7.760	4,76
De 75-79	1.941	3.065	5.006	3,07
80 y Más	2.027	3.497	5.525	3,39
Subtotal 60 y Más	15.179	22.295	37.474	22,97
Total Estrato 5. Medio Alto	72.146	90.994	163.140	100,0

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 - Espesón

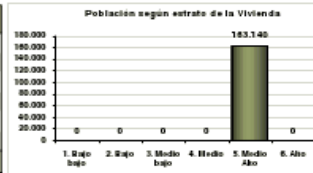


En el estrato 5. Medio Alto
 El 44,22% de las personas son Hombres
 El 55,78% de las personas son Mujeres
 El 0,30% de las personas tienen menos de 1 año
 El 2,07% de las personas tienen entre 1 y 4 años
 El 7,26% de las personas tienen entre 5 y 14 años
 El 39,98% de las personas tienen entre 15 y 44 años
 El 27,43% de las personas tienen entre 45 y 59 años
 El 22,97% de las personas tienen 60 años y más

Población según estrato socioeconómico de la vivienda

Estrato de la Vivienda	Hombres	Mujeres	Total Población	%
1. Bajo bajo				
2. Bajo				
3. Medio bajo				
4. Medio				
5. Medio Alto	72.146	90.994	163.140	100,00
6. Alto				
Total	72.146	90.994	163.140	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 - Espesón



En el estrato 5. Medio Alto
 El 100,00% de las personas residen en viviendas de estrato 5 (Medio Alto)

Encuesta de Calidad de Vida 2010 - Departamento Administrativo de Planeación



Población según estrato socioeconómico de la vivienda

Estrato de la Vivienda	Hombres	Mujeres	Total Población	%
1. Bajo bajo				
2. Bajo				
3. Medio bajo				
4. Medio				
5. Medio Alto	72.146	90.994	163.140	100,00
6. Alto				
Total	72.146	90.994	163.140	100,00

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, Medellín 2010 - Espesón



En el estrato 5. Medio Alto
 El 100,00% de las personas residen en viviendas de estrato 5 (Medio Alto)

Población proyectada de Medellín. (2012). Recuperado de: http://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Indicadores%20y%20Estad%C3%ADsticas/Documentos/ProyeccionesPoblacionDANE/DANE-Certificaci%C3%B3n%20Poblaci%C3%B3n%20proyectada%20a%20junio%202030_%20Medell%C3%ADn%202011

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Como FUTURE HOUSE S.A.S. tendrá contacto directo con el consumidor final del bien, esto nos ayudará a relacionarnos y conocer más la necesidad del cliente para así saber lo que específicamente desea obtener. Trabajaremos bajo una estrategia de pedidos, por lo que ellos nos darán medidas, tamaños, colores, entre otras características. Además de lo antes mencionado FUTURE HOUSE S.A.S. se basa en el reconocimiento de las personas con poder adquisitivo alto en dentro de las ciudades, incluyendo las que siempre desean estar a la vanguardia de la tecnología y sobresaliendo por su exclusividad y originalidad.

La necesidad y el gusto que se despierta en los clientes hacia los productos de FUTURE HOUSE S.A.S es la de actualizar, renovar y mejorar sus hogares o recintos, para con esto obtener innovación y ofrecer una mejor calidad de vida para sí mismos.

Según diferentes opiniones de personas que viven en los estratos altos de la ciudad de Medellín, estos productos son muy “buenos” pues les facilita todo al momento de estar en tu casa. “A veces llegas muy cansado a tu casa y lo último que quieres es pararte a apagar una luz que dejaste encendida, o simplemente pararte de la cama”, Dice una de las personas que fue entrevistada al momento de preguntarle qué opina sobre los productos inteligentes para el hogar y la domótica en general.

El precio de los productos puede tener pequeñas variaciones, pues no es lo mismo para la empresa vender el paquete completo Premium, que vender solo algunos de sus componentes. Hay diferentes puntos de vista entre las personas de los estratos más altos de Medellín; mientras unos comentan que: “la comodidad no tiene precio, yo pagaría ese pequeño porcentaje”, otros dicen: “No veo por qué pagar para tener una recinto u hogar inteligente, así como esta mi hogar es muy admirado”. Por esto nuestro objetivo es dar a conocer nuestros productos, y darles a conocer cuántos puede ahorrar, por lo que la inversión inicial será recuperada en un mediano plazo. Con esta estrategia se busca llegar a un 5% de la población de los estratos altos de Medellín, haciendo referencia a 8.157 personas en un periodo de 2 años.

VARIABLES QUE SE TUVIERON EN CUENTA

- Gustos
- Precios
- Necesidad
- Actualidad
- Visiones a Futuro

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

- Internet
- Charlas con personas conocidas que viven en estratos altos
- Llamadas telefónicas
- Estudios previos

c) Aplicación de la Medios

Los medios fueron aplicados a diferentes habitantes de sectores del Poblado, Envigado Y las Palmas (el nombre de estos se pueden observar en los formatos originales). Las personas que no conocíamos, se prestaron a ayudarnos respondiendo una encuesta de forma presencial, las cuales fueron realizadas en reconocidos restaurante de la vía las Palmas y otro en Envigado, entre diferentes días de la semana. Los abordamos al momento de bajar de su vehículo y antes de entrar al restaurante, ya que sabemos de la incomodidad de abarcarlos en el momento de su comida y el afán de volver a sus trabajos después de la misma. Este para el caso de las entrevistas.

Las charlas con personas ya conocidas fueron realizadas en sus lugares de trabajo y salidas en las noches, también en los diferentes días de la semana (En los lugares de trabajo entre semana y las salidas los sábados).

Las llamadas telefónicas no dieron el resultado esperado, pues las personas son muy reservadas al momento de responder preguntas por este medio. Fueron realizadas a números de viviendas del sector de Palmas y Envigado en los diferentes días de la semana.

Los estudios previos se vienen haciendo desde el momento en el que se decidió abarcar este tema como Plan de Negocio, basándonos en el Internet como medio de estudio.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

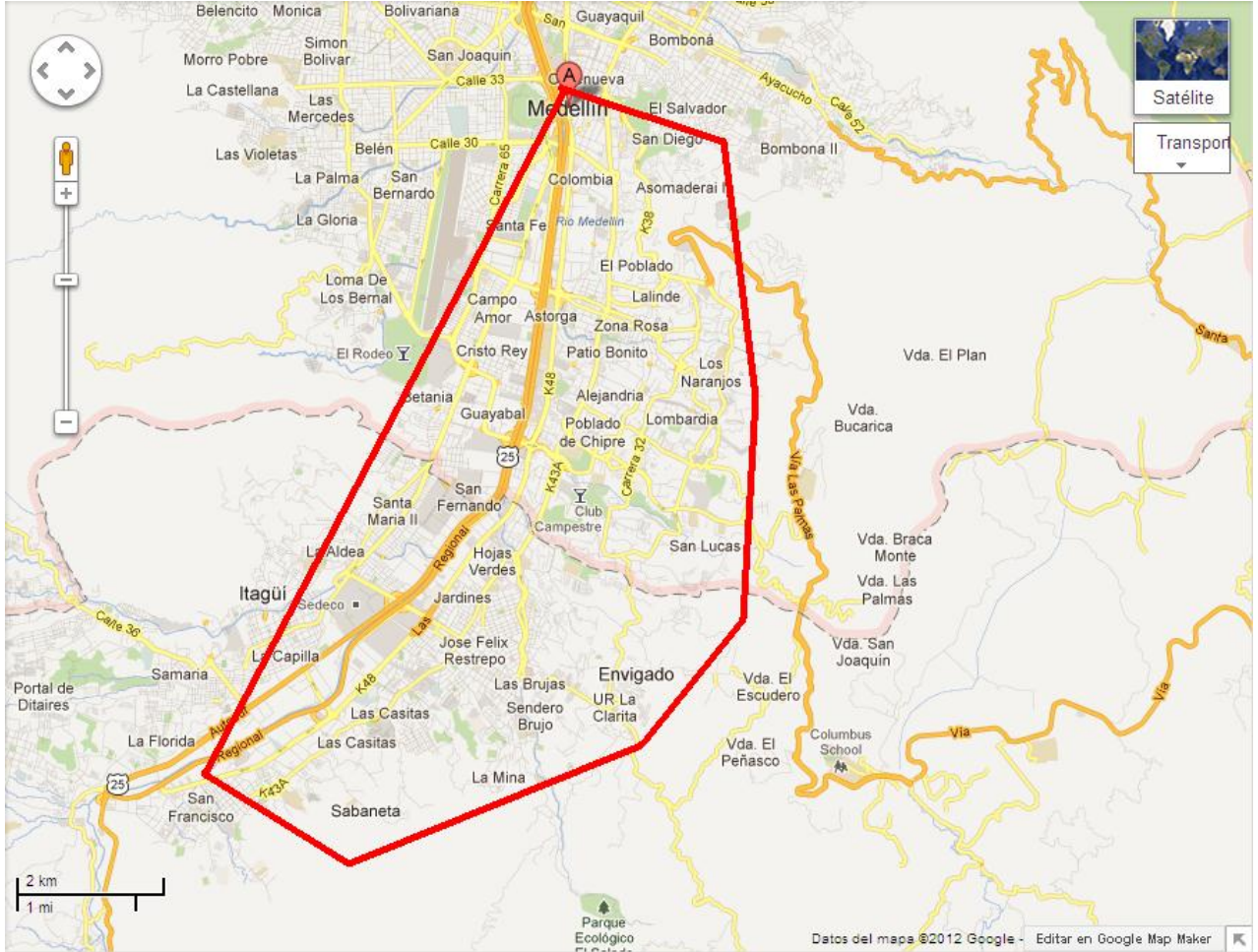
La población consumidora de los Productos Ofrecidos por FUTURE HOUSE S.A.S. son los consumidores finales.

Los criterios de compra de estos son en base a calidad e innovación más que a precios, pues son clientes con alto poder adquisitivo y poder monetario, por lo que el valor de los mismos no les parece muy extenso. La forma de pago mayormente de las personas de los estratos altos es por medio de tarjetas de crédito y a pocas cuotas, pues en la actualidad mantienen solo lo necesario en efectivo.

El servicio para estos debe de ser sin afán y muy amablemente, ya que son personas que como tienen dinero, son chocantes, arrogantes y demasiado exigentes, por lo que de un buen servicio puede depender de hacer el negocio exitoso o simplemente no hacerlo.

Las personas de los estratos altos siempre buscan estar a la vanguardia de la moda, tecnología e innovación, por eso los productos ofrecidos por FUTURE HOUSES S.A.S serán bien aceptados!

La ubicación de los clientes y consumidores de los productos están Ubicados geográficamente en Colombia, más específicamente en Antioquia y todo el valle de aburra (Medellín), ubicándose en los barrios de los estratos medios y altos de la ciudad, como lo son el Poblado, Envigado y Las Palmas



Recuperado de: http://maps.google.com/maps?hl=es-419&gbv=2&q=mapa+medellin&um=1&ie=UTF-8&hq=&hnear=0x8e4428ef4e52dddb:0x722fd6c39270ac72,Medell%C3%ADn&gl=co&sa=X&ei=CXV1UICIHIPg8AT_q4DoDw&ved=0CB0Q8gEwAA

Determinación de la Demanda

La cantidad de posibles clientes demandantes de nuestros productos está en un aproximado de 163.140 personas, los cuales son los habitantes de los estratos altos de la ciudad de Medellín.

El consumo aparente de los clientes de FUTURE HOUSE S.A.S es de 24.471 en un largo plazo, lo que significa un 15% aproximadamente de la población habitante de los estratos altos de la ciudad, estos mismos son los que se estiman consuman el bien.

En consideración con la demanda insatisfecha y el mercado de los competidores contamos con que uno de ellos tiene un aproximado de 14% del mercado y el otro un 8%, esto debido al poco mercadeo y falta de promoción de sus empresas y productos.

La demanda actual que se espera atender es de unos 168 clientes de la población de los estratos altos de la ciudad, vendiendo cinco (5) unidades mensuales del paquete básico que ofrece la empresa y dos (2) unidades mensuales del paquete Premium, lo que anual reflejaría una venta de 60 paquetes básicos y 24 paquetes Premium.

En un corto plazo se esperan atender unos 168 clientes de la población de los estratos altos de la ciudad de Medellín.

En un mediano plazo se esperan atender unos 1631 clientes (1%) de la población de los estratos altos de la ciudad de Medellín.

A un largo plazo se espera contar con participación en el 15% del mercado haciendo referencia así a 24.471 personas.

Esto crecimiento se calcula, se analiza y se esperar lograr gracias al plan estratégico de mercadeo que realizará la empresa año tras año, reinvertiendo una parte de las ganancias en publicaciones, promoción y publicidad de la empresa en la ciudad. Se espera contar con el gran componente de ayuda que brinda el ya conocido voz a voz, ya que los clientes consumidores al quedar satisfechos con el portafolio de productos y el servicio de instalación prestado hablen de esto, y nos ayuden a obtener reconocimiento en su círculo, dando a conocer nuestra compañía a personas con un nivel de compra pertinente para la adquisición de nuestros producto.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

NOMBRE	PAIS - CIUDAD
Albedo Desing SL	Barcelona - España
Enerlux SRL	Italia
Domotica viva SL	España
Domotik	Colombia
FreeDom Ingeniería Domótica y Telecomunicaciones	España
Dointec	España
Domoticus	España
Domestia	ANS - Bélgica
Coelex	Don Benito –Badajoz - España
Riva impianti SRL	Schio (vi) - Italia
FanfoniImpianti SRL	Collecchio (pr) - Italia
Rossi SAS	Vestone (bs) - Italia
3 CR Concept	Frontignan - Francia
BHT Ingenieros	Cocentaina, España
Imotec	España
HomoTech	Orzinuovi - Italia
AB Service SRL	

ESTUDIO DE PROVEEDORES			
NOMBRE	Enerlux SRL	Albedo Design S.L.	Domodesk S.L
PAGINA WEB	http://www.enerlux.it/	http://www.albedo.biz/	http://www.domodesk.com
PAIS	Italia	España - Barcelona	España - Valencia
DIRECCION	ENERLUX SRL 8, V. G. Rossa 46019 VIADANA (MN)	la C/ Joan d'Àustria 112. Estamos en pleno corazón del distrito tecnológico 22@BCN	la C/ Alquería de Benlloch 24, Bajo (46014, Valencia, España).
PERSONA DE CONTACTO	sales@enerlux.it	ventas@albedo.biz	project@domodesk.com
PRODUCTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Reguladores alto voltaje • Reguladores voltaje medio • Reguladores voltaje bajo • Reguladores generales • Reguladores de electrodomesticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Iluminación • Multimedia • Camaras • Domotica x-10 • Estaciones meteorologicas • Automatismos • Gama bluetooth • Fuentes de alimentacion 	<ul style="list-style-type: none"> • Mandos de control • Modulos X10 • Camaras IP • Motores puertas • Detectores • Sistemas inalambricos • Motores persianas • Club exclusive
PRECIOS			
FORMA DE PAGO			
CONFIABILIDAD	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC
DEBILIDADES			No proporciona alta confiabilidad
FORTALEZAS	Una de las empresas mejor posicionadas a nivel mundial en cuenta a reguladores de energia.	Ubicacion, tamaño, amplio portafolio. Conjunto completo de materiales y las instrucciones de montaje	Ubicación, innovacion, facil instalacion, franquicias, servicios de embarque incluido.

NOMBRE	Domotica viva SL	FreeDom Ingeniería Domótica y Telecomunicaciones	HomoTech
PAGINA WEB	www.domoticaviva.com/	http://www.freedomingenieria.com	www.homotech.com
PAIS	España - Madrid	España - Madrid	Italia - Orzinuovi
DIRECCION	Urbanización Residencial la Berzosa Av. de la Berzosa, 26 Oficina 5 Hoyo de Manzanares 28240 Madrid	Calle General Moscardó, 3. Local G 28020 Madrid	Riazza 50824 diuana (MN)
PERSONA DE CONTACTO	dcmercial@domoticaviva.com (+34) 91 856 81 75	info@freedomingenieria.com	call.info@homotech.com
PRODUCTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad móvil • Controladores GSM • Sistema X10 • X-10 Avanzado • Controladores inteligentes releco • Seguridad domestica 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de proyectos de Automatización y Control de instalaciones en viviendas y edificios (Domótica e Inmótica). • Elaboración de proyectos de Instalaciones Eléctricas. • Proyectos de Iluminación • Elaboración de proyectos de Infraestructuras Comunes de Telecomunicación (ICT). • Elaboración de proyectos de Telecomunicación. • Dirección de obra en proyectos de automatización, eléctricos y de telecomunicación. • Empresa de Servicios Energéticos (ESE). 	<ul style="list-style-type: none"> • Iluminación • Multimedia • Camaras • Domotica x-10 • Estaciones meteorológicas • Automatismos • Gama bluetooth • Fuentes de alimentacion
PRECIOS			
FORMA DE PAGO			
CONFIABILIDAD	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC
DEBILIDADES		Cada uno de los paquetes tienen especificaciones muy complejas de adaptar para hacer un sistema automatizado facil de manejar por una persona comun.	No proporciona alta confiabilidad. Se dificulta el tema comercial en estos momentos con este pais, y la variable idioma siempre muy importante.
FORTALEZAS	Es una de las compañías consideradas dentro del Top of mine, de las empresas europeas fuertes en Stemas Domoticos.	Elaboracion muy orientada a grandes proyectos, lo que nos da una oportunidad de aprendizaje y crecimiento para la aptacion de proyectos a gran escala.	Buena cobertura

NOMBRE	AB Service SRL	Domestia	Rossi SNC
PAGINA WEB	http://www.abservices.it/	http://www.domestia.be/	http://www.rossiec.com/
PAIS	Italia - Milan	Brazil	
DIRECCION	AB SERVICE S.R.L. VIA ARTIGIANATO 25034 ORZINUOVI (BRESCIA)	rue Jean Jaures, 176 4430 Ans Belgium	Via Matteotti 27/29 partita iva 00588300988 c.f. 00924800170 Nozza di Vestone Brescia
PERSONA DE CONTACTO	info@abservices.it	info@domestia.be	info@rossiec.com
PRODUCTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Camaras IP • Aisladores de Agua • Sistema X10 • Avanzado pasos electrico • Controladores inteligentes • Seguridad domestica • Circuitos de television • Controles de mando 	<ul style="list-style-type: none"> • Power Supply: 230 VAC/50Hz +/-10% • Number of outputs per card: 12 8A bipolar contacts, potential free and disconnectable. • Identification module bus: 10VDC on 2 non-polarised wires. • 5 buttons for programming. • Communication bus between the cards: RS485. • Size: 18 modules • Option: option of replacing the 8A bipolar switches by 16A single-polar switches with 80A immediate breaking capacity. 	<p>Diseño e implementación de sistemas y ejecución de MT / BT civiles instalaciones eléctricas con las soluciones de automatización del hogar y los conceptos de la arquitectura verde para la reducción de los campos electromagnéticos, aspiración centralizada los sistemas de industriales, sistemas de antenas y sistemas de televisión por satélite, cableado estructurado y sistemas de fibra óptica, protección contra rayos, alarmas antirrobo y circuito cerrado de televisión, puertas motorizadas, puertas seccionales.</p>
PRECIOS			
FORMA DE PAGO			
CONFIABILIDAD	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC
DEBILIDADES	Empresa poco conocida, lo que la hace menos confiable y sus precios podrían ser mas elevados.		Esta compañía esta muy orientada a proyecto con los estados o licitaciones, lo que nos hace un cliente poco importante para ellos,
FORTALEZAS	Amplia cobertura del mercado.	Productos por Kits, permitiendo una fácil importación y mejor ubicación a la hora de almacenar, entregar e instalar.	Puede ser muy útil en concesiones o licitaciones, para grandes proyectos de nuestra empresa.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Calidad
- Tiempos de entrega
- Capacidad instalada
- Nivel de confianza en el mercado
- Certificaciones
- Seguridad
- Precios
- Servicios post venta
- Garantía
- Canales de distribución
- Ubicación
- Tamaño
- Cuidado del medio ambiente
- Gobierno corporativo

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

Cada proveedor fue verificado mediante cada uno de los siguientes medios y variables:

- Se filtró por el internet buscando los mejores proveedores de demótica en variables como servicio y calidad de los bienes.
- Se hizo un listado con los proveedores más atractivos y mejor posicionados.
- Se estudió la información y presentación de cada una de las páginas web, donde se observaron el gobierno corporativo, certificación, portafolio de productos y servicio y, ubicación.
- Se verifico cada proveedor en la lista OFAC, y demás listas de empresas riesgos en el mundo.
- Se realizó una lista de los proveedores que posiblemente serían los más indicados para ser seleccionados por medio de comparar ubicaciones estratégicas.
- Se realizó un listado de los proveedores buscando semejanzas entre sus fortalezas y sus beneficios para nuestra compañía.
- Realizamos la elección de los proveedores, y enlistamos los proveedores de segundo nivel.
- Contactamos al proveedor.

c) Aplicación de la Medios

Luego de haber realizado el proceso de búsqueda en los mercados y selección del proveedor que más se ajustaba a las necesidades de nuestra empresa, se realizó contacto con el proveedor a vía correo electrónico, y se le solicito el envío de un catálogo virtual conjunto con una cotización detallada con precios y términos de negociación, políticas de pagos y tiempos estimados de entregas, esto con el fin de establecer un vínculo entre las dos empresas y nosotros poder realizar un sondeo y un presupuesto para armar nuestro sistema de costos, y precios del portafolio de bienes y servicios que ofreceremos

d) Resultados del estudio de los proveedores

ESTUDIO DE PROVEEDORES		
NOMBRE	Albedo Design S.L.	Domodesk S.L
PAGINA WEB	http://www.albedo.biz/	http://www.domodesk.com
PAIS	España - Barcelona	España - Valencia
DIRECCION	la C/ Joan d'Àustria 112. Estamos en pleno corazón del distrito tecnológico 22@BCN	la C/ Alquería de Benlloch 24, Bajo (46014, Valencia, España).
PERSONA DE CONTACTO	ventas@albedo.biz	project@domodesk.com
PRODUCTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Iluminación • Multimedia • Cámaras • Domótica x-10 • Estaciones meteorológicas • Automatismos • Gama bluetooth • Fuentes de alimentación 	<ul style="list-style-type: none"> • Mandos de control • Módulos X10 • Cámaras IP • Motores puertas • Detectores • Sistemas inalámbricos • Motores persianas • Club exclusive
PRECIOS		
FORMA DE PAGO		
CONFIABILIDAD	Verificado lista OFAC	Verificado lista OFAC
DEBILIDADES		No proporciona alta confiabilidad
FORTALEZAS	Ubicación, tamaño, amplio portafolio. Conjunto completo de materiales y las instrucciones de montaje	Ubicación, innovación, fácil instalación, franquicias, servicios de embarque incluido.

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

NOMBRE	PAGINA WEB	DIRECCION	CIUDAD	PRODUCTO	CONTACTO
Domotik	http://www.domotiksite.com	Calle 18a Sur #25c-08 San Lucas	Medellín	Domótica en General	tuespaciointeligente@hotmail.com
Compañía de Constructor es Asociados S.A	http://www.casa.com.co/ind ex.php	Calle 6 Sur No. 43A 180	Medellín	Domótica en General	

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Ubicación
- Calidad
- Servicio
- Precios
- Garantías
- Servicios Post Venta
- Capacitación de los Consumidores

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

- Se tuvo una comunicación telefónica con las dos empresas competidoras.
- En la comunicación telefónica se hizo un pedido de portafolio de servicios y productos.
- Se analizó el desarrollo de la página web de cada una de las empresas, analizando la información que cada una brinda en esta.
- Se trató de llegar a los precios de los sus productos pero no fue posible tener la información.
- La forma de la atención del cliente, resolviendo dudas sobre los servicios prestados
- Se analizó las certificaciones de calidad que tienen hasta el momento
- La política de manejo de las empresas
- Se analizó el tiempo que se demora en desplazarse al consumidor, esto por su ubicación en el sur de la ciudad.

c) Aplicación de la Medios

El método para realizar el estudio, se hizo mediante llamadas telefónicas, consultas por correos y visitas en la página web de cada una de las empresas, teniendo como base, 5 preguntas básicas pero claras:

- Que portafolio manejan
- Que los hace diferente a otras empresas
- De qué manera se atiende el cliente
- Cual es el costeo de cada uno de los productos
- De 1 a 10, que calificación se dan en satisfacer al cliente final.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

NOMBRE	DIRECCION	CONTACTO	TELEFONO	PRECIO	DEBILIDADES
Domotik	Calle 18ª sur # 25c-08 San Lucas	tuespaciointeligente@hotmail.com	(574) 3529657	- O -	Ubicación
Compañía de Constructores Asociados S.A	Calle 6 Sur No. 43ª – 180	general@casamco.com	(57 4) 266 5050	- O -	Ubicación

Nota: Las empresas de la competencia, no dan un precio fijo hasta no saber en qué aérea se piensa trabajar, al igual se tiene conocimiento que la mayoría de veces cobran desde un 5% hasta un 10% del valor del inmueble. Los precios varían dependiendo del tamaño de donde se vaya a instalar la sistematización y de la necesidad del cliente, si quiere un proyecto completo, o solo algunas comodidades.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La empresa se hará cargo de la distribución, llevando por pedidos las cantidades de productos que el cliente solicite.

Se realizara una distribución directa nuestros clientes, ya sean personas o empresas; por esto nos encargaremos de poner la mercancía en el lugar convenido.

El precio de este servicio dependiendo las cantidades y volúmenes de los pedidos se obsequiara o se cobrara un porcentaje sobre el valor de la compra, esto para los lugares dentro del área metropolitana y sus alrededores: para destinos fuera de estos límites se maneja un incremento con relación al desplazamiento de la carga.

Más tarde esperamos poder inyectar nuestros productos en los grandes almacenes de construcción, como Homecenter, Euro Casa, entre otros.



4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

Para este caso de plan de negocio (FUTURE HOUSE S.A.S) No aplica la distribución a través de terceros, pues nosotros mismos somos los Importadores y encargados de llevar el producto y servicio al consumidor final. Esto es debido a que no son productos de consumo masivo ni de fácil acceso para tener que contar con mayoristas o minoristas que nos ayuden abarcar más mercado. También no usamos distribución a través de terceros para evitar costos, generar más rentabilidad a la empresa y tener contacto directo con los clientes.

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Las variables que se estudiaron para pensar en el mercado distribuidor, fue la cantidad de mercado al que se pensaba llegar (muchos consumidores o pocos), el contacto con los clientes (Necesitamos contacto directo con los clientes, para conocer su gusto y nivel de satisfacción) los precios, pues son productos muy costosos y generar más valor nos haría menos competitivos o reducir demandas, y por último la rentabilidad, de usar distribuidores estaríamos renunciando a parte de la ganancia que nos pueden dejar los productos.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

Conocimientos adquiridos a través de lo largo de la carrera Comercio Internacional en ESUMER, basándonos en explicaciones y clases antes vistas.

c) Aplicación de la Medios

Asistencias a clases, y preguntas en momentos de dudas a los profesores.

d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

El resultado que brindo el estudio fue que no necesitamos distribuidores, que es mejor nosotros mismos brindar este servicio tanto por precios, contacto con los clientes, rentabilidad y cantidad de consumidores a los que se piensa llegar.

4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

La distribución a aplicar es directa, con un punto de venta, ubicado estratégicamente donde se tendrá una cobertura total del mercado a intervenir (sector San Diego). Esta decisión se debe al poco manejo de inventario que se tiene, ya que las ventas se harán con el consumidor final no se requiere de una cadena logística extensa.

A la vez que se ofrecen dos paquetes de productos, se tiene una completa asesoría al cliente de que es lo más conveniente para cada necesidad. Lo que conlleva que este es el canal perfecto a implementar en la empresa.

b) Fuerza de ventas

La empresa FUTURE HOUSE S.A.S, por estar empezando en un mercado de alto valor comercial, solo tendrá 10 trabajadores, los cuales están distribuidos en las áreas de Ventas, Sistemas, Logística, Finanzas y Comercio.

Este es el personal que se necesita y los costos que estos traen.

CARGO	SALARIO	Factor Prestacional	Salario Integral	Salario Base Aportes	Salud	Pension	Total Deducciones	(+) Salario mensual	(-) Salud	(-) Pension	Total Pagado
DIRECTOR FINANCIERO	1.200.000	360.000	1.560.000	1.200.000	43.200	48.000	91.200	1.560.000	43.200	48.000	1.468.800
DIRECTOR COMERCIAL	1.000.000	300.000	1.300.000	1.000.000	36.000	40.000	76.000	1.300.000	36.000	40.000	1.224.000
NEGOCIADOR INTERNACIONAL	1.200.000	360.000	1.560.000	1.200.000	43.200	48.000	91.200	1.560.000	43.200	48.000	1.468.800
DIRECTOR DE LOGISTICA	1.000.000	300.000	1.300.000	1.000.000	36.000	40.000	76.000	1.300.000	36.000	40.000	1.224.000
INGENIERO ELECTRONICO	1.000.000	300.000	1.300.000	1.000.000	36.000	40.000	76.000	1.300.000	36.000	40.000	1.224.000
AUXILIAR DE GERENCIA	800.000	240.000	1.040.000	800.000	28.800	32.000	60.800	1.040.000	28.800	32.000	979.200
AUXILIAR DE SISTEMAS	800.000	240.000	1.040.000	800.000	28.800	32.000	60.800	1.040.000	28.800	32.000	979.200
VENDEDOR	566.700	170.010	736.710	566.700	20.401	22.668	43.069	736.710	20.401	22.668	693.641

4.6.4 Manejo de Inventarios

La empresa realiza un esquema de manejo de inventarios al mínimo, dando referencia a 15 unidades del paquete básico y 6 unidades del paquete Premium, cantidades las cuales serian las encargadas de abastecer la demanda de dos meses de cada paquete. Esto para que no sea necesario tener una gran cantidad de espacio y mercancía en bodega, ni generar gastos de importación, por lo que esto nos disminuiría costos y nos brindaría más utilidades. Se tendrá solo lo suficiente para satisfacer la demanda de meses próximos (dos más específicamente), ya que en los negocios a gran escala y demás, los pedidos serán realizados a solicitud del cliente, y se acordara con este el tiempo estimado de la orden total y se cubrirá ese tiempo con el inventario que hay disponible en dicho momento, así garantizaremos al cliente ahorro tiempos y costos ya que no generaremos retrasos en las obras o proyectos

4.6.5 Comunicación

El nombre comercial de los paquetes son: Future Basic Package y Future Premium Package

El nombre de la empresa es: FUTURE HOUSE S.A.S

Este nombre lleva en sus cortas letras lo que la empresa tiene como visión, el mejorar la calidad de vida de los hogares Colombianos con la tecnología.

Los colores distintivos de la empresa son el naranja y el blanco.

BLANCO: El blanco influye sobre las personas brindando una sensación de sobriedad y luminosidad. Este simboliza pureza y verdad en las personas. Muchos productos acuden al blanco para aparentar limpieza y claridad.

NARANJA: Este color simboliza alegría. El naranja es mentalmente estimulante, así como sociable y es muy utilizado para hacer pensar a la gente.

Este es el logo de la empresa:





Este es el símbolo de FUTURE HOUSE S.A.S.

4.6.6 Actividades de promoción y divulgación

FUTURE HOUSE S.A.S tiene programado como actividades de promoción y divulgación pautas publicitarias en los canales regionales; al ser el mercado meta Medellín no se ve muy necesario hacer las pautas en los canales nacionales, pues son más costosos y en un corto plazo no se piensa llegar a diferentes ciudades. Las pautas se harán en los canales TELEMEDELLIN y TELEANTIOQUIA. La otra forma de promoción que se tiene pensada es hacerlo por medio de VAYAS PUBLICITARIAS ubicadas en zonas estratégicas como lo son en la Vía las Palmas y el sector San Diego. Por último y como estrategia no tan fácil de alcanzar vemos los aeropuertos, pues es un sector donde se encuentra mucha gente adinerada y es un lugar de publicidad masiva por la gran cantidad de personas que pasan por este.

4.7 Precios de los Productos

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

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO

Valor de los productos en el exterior

Gastos de importación

Valor agregado (Mano de Obra)

Nominas

Arriendo

Gastos del local

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

FUTURE BASIC PACKAGE

Procesador para sistema de control serie-3: Diseñado para otorgar un completo control de los sistemas de Audio y video, y capaz de controlar funciones de su hogar. Ver películas, escuchar música, ajustar las luces, termostatos, cortinas, motores y más de una manera integrada.	\$ 3.160.124,00
Pantalla táctil de 7'', core 3, video H.264 streaming, Rava SIP intercom, PoE, Capacitiva. Con 5 botones touch.	\$ 1.200.000,00
Mando a distancia	\$ 1.225.000,00
Módulo de expansión de puerto COM para control de televisores, videos proyectores, equipos de Audio y video entre otros.	\$ 875.000,00
Mando llavero	\$ 910.000,00
Transceptor USB	\$ 700.000,00
Sensores de presencia	\$ 230.000,00

Future Premiun Package

Procesador para sistema de control serie-3: Diseñado para otorgar un completo control de los sistemas de Audio y video, y capaz de controlar funciones de su hogar. Ver películas, escuchar música, ajustar las luces, termostatos, cortinas, motores y más de una manera integrada.	\$ 3.160.124,00
Pantalla táctil de 7'', core 3, video H.264 streaming, Rava SIP intercom, PoE, Capacitiva. Con 5 botones touch.	\$ 1.200.000,00
Botonera Inalámbrica. 6 botones personalizable, para control de los equipos de audio y video, sonido, iluminación de una o más habitaciones desde una sola interface.	\$ 1.225.000,00
Módulo de expansión de puerto COM para control de televisores, video proyector, equipos de Audio y video entre otros.	\$ 875.000,00
Mando llavero.	\$ 910.000,00
Transceptor USB.	\$ 700.000,00
Sensores de presencia.	\$ 230.000,00
Módulos Universales.	\$ 145.092,00
Emisor de Infrarrojos.	\$ 348.420,00
Sonda de temperatura.	\$ 348.420,00
Válvula solenoide de gas	\$ 408.763,00
Sensor de gas.	\$ 408.763,00
Válvula solenoide de agua.	\$ 231.883,00
Sondas de inundación.	\$ 77.294,00
Servidor de video IP.	\$ 210.990,00
Módulo de telefonía.	\$ 210.990,00
Gestión de Electrodomésticos.	\$ 1.103.605,00
Lectura de contadores de suministros.	\$ 329.782,00
Instalación e Interacción.	\$ 2.453.908,00

Programación.	\$ 327.188,00
Puesta en Marcha.	\$ 490.782,00

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PROPUESTOS
FUTURE BASIC PACKAGE: \$ 14.748.096
FUTURE PREMIUM PACKAGE: \$ 21.896.052

4.7.4 Política de Precios

La empresa FUTURE HOUSE S.A.S contara con dos formas de pago, contado y crédito, el segundo se toma por el hecho de que se ofrecen paquetes de productos con un alto costo y no todas las familias colombianas cuentan con el dinero al momento de hacerse acreedores de los paquetes. El crédito que se ofrece es de 15 días en adelante, hasta convenir del cliente y la empresa. Estos créditos se aceptan teniendo en cuenta un estudio previo de bienes e ingresos de los clientes.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Este punto hace referencia a los puntos 4.7.1, 4.7.2 y punto 8 (Estudio Financiero).

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Los planes estratégicos sobre innovación y tecnología que implementan tanto la ciudad de Medellín como el país en general desde hace un par de años, crece como una oportunidad sobresaliente para nuestro negocio, el cambio que vive el mundo acerca del aprovechamiento de los recursos y los espacio es un gran punto de partida, y como no el auge de sistemas de seguridad y sistematización gracias al cambiante comportamiento de la población y horarios de los miembros de la sociedad.

En estos momentos el riesgo más importante a tener en cuenta y el cual la compañía trabaja más en mitigarlo, es la posible vulneración del sistema de seguridad del recinto, lo cual formaría un caos o podría dar paso a hurtos o hechos al margen de la ley.

La sensibilidad y/o rechazo hacia productos gracias a la falta de conocimientos de los mismos. La utilización de la internet juega un papel fundamental en el buen funcionamiento de algunos de los productos que se ofrecen en el paquete de demótica completo, y aunque el país ha mejorado muchísimo en este campo, aun nos falta mayor capacidad y flujo de banda de este sistema.

4.10 Plan de ventas

En un corto plazo se esperan vender unas 168 casas o productos de domótica, vendiendo cinco (5) unidades mensuales del paquete básico que ofrece la empresa y cinco (2) unidades mensuales del paquete Premium, lo que anual reflejaría una venta de 60 paquetes básicos y 24 paquetes Premium. En un mediano plazo se esperan atender unos 1631 clientes (1%) de la población de los estratos altos de la ciudad de Medellín y a largo plazo se espera contar con participación en el 15% del mercado haciendo referencia así a 24.471 personas.

Este punto hace referencia al punto 4.2.2 -D

ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

FUTURE HOUSE S.A.S No será productora de su portafolio de bienes ofrecidos, todo se trabajara en base a pedidos y a la demanda que se vaya obteniendo en el tiempo.

Sin embargo, teniendo en cuenta la importación poseemos un estimado de tiempo equivalente a quince (15), para tener los productos en nuestra bodega. Este tiempo se contempla desde la orden de compra y fabricación del producto hasta la llegada nuestro local, ya que se importara vía aérea para disminuir tiempos ya que aunque es más costoso por esta vía, de igual manera es más rápido para nuestros clientes. El término negociado será CIP y se maneja como descargo directo para ahorrar tanto el valor de los bodegajes como tiempos de entrega.

5.2 Descripción del proceso de producción

FUTURE HOUSE S.A.S No será productora, por lo tanto no tendrá proceso de producción. Se trabajara en base a pedidos.

No Aplica.

5.3 Capacidad de producción

FUTURE HOUSE S.A.S No será productora, por lo tanto no cuenta con capacidad de producción, pero cuenta con un musculo financiero y un almacenamiento al mínimo para satisfacer diferentes demandas.

No Aplica.

5.4 Plan de Producción

FUTURE HOUSE S.A.S No será productora, por lo que no contara con un plan de producción y trabaja trabajara por pedidos.

No Aplica

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

La compañía está ubicada en un local comercial arrendado con un área total de 110 metros cuadrados, los cuales 10 metros será usado como bodega, para el almacenamiento y el stock de los diferentes paquetes. Esta locación posee un solo piso, tiene aproximadamente 3 metros de altura y se encuentra en perfectas condiciones. El precio de arrendamiento del inmueble es de \$2.800.000 pesos colombianos (negociables).

Las adecuaciones para el local son:

- Internet empresarial plus: Usted podrá contar con un aplicativo para la creación y administración de su página Web y cargar el catálogo de productos generando un mayor impacto en su público de interés. \$ 92.684
- Telefonía avanzada (IP): La empresa puede utilizar los servicios de mensajería (fax a e mail, buzón de voz), telefonía virtual (Softphone), registros de llamadas, servicios suplementarios tradicionales, portal de autogestión y activar permisos del servicio, entre otros. \$43.410
- Divisiones de oficina en draibol, vidrio u otros materiales.

BUSCAR → Local Medellín BUSCAR BÚSQUEDA AVANZADA

FICHA TÉCNICA LOCAL BYL7448

- FICHA PLANOS IMPRIMIR



Local con excelente vitrina, alto flujo vehicular y peatonal, apto para todo tipo de negocio, **ES UNA EXCELENTE OPCION.**



Se Arrienda Local en Medellín / San Diego

LLAMAR GRATIS CLIC AQUÍ SOLICITAR UNA CITA REQUISITOS

CUADRO DE AREAS

Area Total:	110 m ²
Area Bodega:	0 m ²
Area Oficina:	0 m ²
Area Mezzanine:	0 m ²
Frente:	0 mts
Fondo:	0 mts
Forma Geométrica:	CUADRADA

CUADRO DE VALORES

Precio Arriendo:	\$2.800.000
Valor m ² :	\$30.435

CARACTERÍSTICAS

C. Comercial:	NO
Vía Principal:	SI
Tipo Energía:	220
Tipo Puerta:	Persiana
Altura Puerta:	0 mts
Piso Local:	Baldosa
Oficinas:	NO
# Baños:	2
Altura:	3 mts
Vigilancia:	No tiene
Area Maniobras:	NO

TRANSPORTE

Metro:	SI
Metro Plus:	NO
Metro Cable:	NO
Cerca Puerto Marítimo:	NO
Cerca Aeropuerto:	NO
Vías - Autopistas:	SI
Cerca Puerto Seco:	NO

Recuperado de: <http://www.bodegasylocales.com/inmuebles/view/byl7448/local/>

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

EQUIPOS MUEBLES Y ENSERES				
BIENES		ESPECIFICACIONES	PRECIO	PROVEEDOR
COMPUTADOR	4	Tipo: All in One Procesador acelerado AMD E-450 Velocidad Procesador: 1,65GHz Memoria Ram: 4GB Ram Expandible: 8GB Disco Duro: 500GB Pantalla LCD de 18,5" Cámara Web y micrófono integrado Reproducción de video HD Sistema Operativo: Windows 7 Home Basic original de 64 bits 1 año de Garantía INCLUYE Monitor Mouse y Teclado ópticos USB Manual de usuario	\$ 949.000	FALABELLA. http://www.falabella.com.co/falabella-co/product/1744261/All-in-One-18,5%22-CQ1-4117-?passedNavAction=
ESCRITORIO	4	Escritorio para la oficina o el hogar con 4 cajones laterales y 1 frontal, además de 2 compartimentos para organizar otros elementos como hojas y documentos. Material de rieles: Metálicos Material bisagras: Metálicas Medidas: 80 cm x 120 cm x 48 cm Material: Madera aglomerada Producto ecológico (Si/No): Si Garantía: 5 años Uso: Para uso en oficinas y estudios	\$ 219.900	HOMECENTER. http://www.homecenter.com.co/escritorio-cajones-cerradura-p-169926.html
SILLA PARA ESCRITORIO	4	Silla escritorio con apoyabrazos, con mecanismo de elevación neumática, giratoria. Es funcional, elegante, moderna y en materiales de alta resistencia. Sistema neumático, base y ruedas en nylon.	\$ 59.000	HOMECENTER. http://www.homecenter.com.co/escritorio-cajones-cerradura-p-169926.html
SILLA INTERLOCUTORA	4	Silla interlocutora para oficina y centros de visita. Diseño moderno con materiales que garantizan un acabado elegante y funcional. Puertas (si/no): No Medidas: 101 cm x 57 cm x 43 cm Material: Polipropileno Garantía: 6 Meses Uso: Para el uso de escritorios en el hogar o en oficinas	\$ 44.900	HOMECENTER. http://www.homecenter.com.co/silla-interlocutora-issceles-negro-p-60896.html

IMPRESORA	1	Si realizas trabajo administrativo, la HP Officejet Pro 8600 es la multifunción ideal para ti. Las tareas de gestión exigen una gran cantidad de páginas impresas (reportes, constancias, formularios, etc.) y con este equipo todo en uno podrás hacer de todo, imprimir a color y en negro, sacar copias, escanear y hasta enviar faxes. Y lo mejor de todo es que gracias a la tecnología HP ePrint puedes imprimir en forma remota y desde cualquier dispositivo que tenga acceso a Internet. Además, puedes aprovechar las aplicaciones en su amplia pantalla táctil para acelerar la productividad. Cambia HP Officejet Pro y haz que tu trabajo se vea impecable.	\$ 635.000	HP. http://www.hp.com/latam/co/pyme/productos/expertos/index.html?jumpid=ex_R10420_co/es/smb/IPG/recomendador_ps_g_impresora%20la ser/20100224&tafcjnef=fy10&k_clickid=AMS 3a3a2be1-1c32-a009-fa2a-00005a087c2f
ARCHIVADOR	2	Mueble de oficina, archivador con 3 gavetas y rodachines, para mayor facilidad de ubicación y desplazamiento. Material de rieles: Metálicos Material bisagras: Metálicas Medidas: 47 cm de ancho x 96,5 cm de alto x 45 cm de profundidad Alto: 96,5 cm Ancho: 47 cm Fondo: 45 cm Material: Mdf aglomerado Producto ecológico (Si/No): Si Garantía: 5 años	\$ 199.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/archivador-gavetas-toscana-cedro-modu-p-190829.html
TELEFONO	4	Teléfono inalámbrico de funciones básicas que incluye base para cargar. Uso: Ideal para las comunicaciones con posibilidad de movimiento en el espacio en que se encuentre sin necesidad de cables. Tipo (alámbrico/inalámbrico): Inalámbrico Color: Negro Material: Plástico No de auriculares: 1	\$ 39.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/telefono-inalmbrico-bsico-alcateb-tilova-p-220912.html
FAX	1	Fax, con unidad compatible con el identificador de llamadas. Uso: Para uso para información y comunicación en oficinas Color: Negro Recomendaciones: Nunca instale los cables del teléfono durante una tormenta eléctrica, las demás en el manual de instrucciones del producto Material: Pasta Garantía: 1 año	\$ 269.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/papel-trmico-identificador-panasonic-p-183430.html
ESTANTERIA	25	Fabricados en lámina cold rolled calibre 16, 18, 20, 24 Y 26 Pintura electrostática de alta resistencia, varios colores. Graduables y fáciles de instalar.	\$ 55.000	ESTANTERIA METALICA. http://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-402207104-estanteria-metalica-_JM

CELULAR	4	Galaxy Ace Negro	\$ 447.000	http://www.uffmovil.com/planfacil?gclid=CMm5qs_wnbMCFQkFnQodHF8Aqg
TRAPEADORA	2	TRAPEADORA EKONO multiusos Marca: Ekono PLU: 18481 MARCA: Ekono PRESENTACION: Unidad	\$ 8.500	ÉXITO
ESCOBA	2	ESCOBA EKONO Escoba multiusos Marca: Ekono PLU: 18357 MARCA: Ekono PRESENTACION: Unidad	\$ 5.590	ÉXITO
DISPENSADOR DE AGUA	1	Dispensador de agua plástico, Damecos: Dispensador de agua, ahorra espacio, alta resistencia y calidad, fácil de usar.	\$ 16.900	HOME CENTER. http://www.homecenter.com.co/dispensador-agua-plastico-damecos-p-133195.html
BALDE	2	Balde número 1 - 8 litros Vany gris, Vanyplas: Balde redondo, con boquilla triangular para verter el líquido, de 8 litros, con mango resistente.	\$ 5.200	HOME CENTER http://www.homecenter.com.co/balde-nmero-litros-vany-gris-vanyplas-p-211205.html
GUANTES DE CAUCHO	2	Guante caucho negro corrugado talla 9, Zubiola: Guantes aptos para labores de alta resistencia, caracterizado por su alta movilidad y cubrimiento de las manos, con puño ajustable, proporciona agarre fuerte y máxima destreza.	\$ 14.900	HOME CENTER http://www.homecenter.com.co/guante-caucho-negro-corrugado-talla-zubiola-p-156770.html
CAFETERA	1	Cafetera Garrity 12 tazas 1,5 litros blanca: Cafetera con cesta del filtro oscilante, ventana para observar el nivel del agua.	\$ 26.900	HOME CENTER http://www.homecenter.com.co/cafetera-garrity-tazas-litros-blanca-p-134991.html

RESMAS DE PAPEL	10	Papeles multipropósito de alto desempeño para uso en fotocopiadoras, impresoras Ink jet y láser. Es un papel reciclable y biodegradable para uso en centros de fotocopiado, oficina, educación y el hogar. Disponible en 75 gr/m ² . Presentación en resmillas tamaño carta, oficio y otros formatos para exportación.	\$ 6.500	CARVAJAL. http://www.centralpapelera.com/productos_carvajal_papel-reprograf.html
VENTILADOR	4	Ventilador bionaire de torre 3 velocidades timer 2 horas, Oster: Ventilador bionaire de torre, brinda frescura a todos los espacios del hogar.	\$ 134.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/ventilador-bionaire-torre-velocidades-timer-horas-oster-p-75327.html
ALARMA DE HUMO	1	Alarma detectora de humo: Detecta el humo.	\$ 29.900	ESTANTERIA METALICA. http://www.homecenter.com.co/alarma-detectora-humo-p-174293.html
ALARMA DE SEGURIDAD	1	Alarma seguridad con automarcador telefónico, lloyds: Alarma de seguridad.	\$ 79.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/alarma-seguridad-automarcador-telefonico-lloyds-p-68827.html
PINTURA	1	Viniltex base 5 galones accent, Pintuco :Pintura antibacterial, de excelente acabado no se desgasta ni se desprende con inigualables estandares de calidad y gran resistencia.	\$ 242.900	HEMOCENTER. http://www.homecenter.com.co/viniltex-base-galones-accent-pintuco-p-9801.html

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

A medida de que la empresa valla consolidando el mercado, se irá teniendo como base promedio un pedido de productos a nuestros proveedores, lo cual será de mejor manejo, para no contar con un alto grado de inventario y tener una buena rotación de los productos.

De igual manera la calidad del servicio brindado es el de mayor exigencia, siempre pensando en la necesidad del cliente, acomodándonos a los gustos que se desean para cada confort de vivienda.

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Servicios Públicos (agua, acueducto, luz, Teléfono, recolección de basuras, etc.)

SERVICIOS PUBLICOS					
		ACUEDUCTO		ALCANTARILLADO	
		11629,74	1644,84	5316,69	2482,88
Consumo Aproximado					
10,00	m3	Total	28078,14	Total	30145,49
Consumo Aproximado		ENERGIA	81278	OTRAS ENTIDADES	10474
200	kwh				
		TOTAL	149975,63		

Internet

Internet empresarial plus: Usted podrá contar con un aplicativo para la creación y administración de su página Web y cargar el catálogo de productos generando un mayor impacto en su público de interés. \$ 92.684

Teléfono

Telefonía avanzada (IP): La empresa puede utilizar los servicios de mensajería (fax a e mail, buzón de voz), telefonía virtual (Softphone), registros de llamadas, servicios suplementarios tradicionales, portal de autogestión y activar permisos del servicio, entre otros. \$ 43.410

SUBDIRECCIÓN GESTIÓN REGULATORIA AGUAS
TARIFAS PARA SERVICIOS DE ACUEDUCTO Y AGUAS RESIDUALES

Mes de facturación Octubre 2012

Municipio de Medellín

SECTOR	ACUEDUCTO			ALCANTARILLADO		
	Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)		Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)	
		0 -20 m ²	> 20 m ²		0 -20 m ²	> 20 m ²
Sector Residencial						
<i>Estrato 1</i>	3,101.26	438.62	1,096.56	1,417.78	662.10	1,655.25
<i>Estrato 2</i>	4,651.90	657.94	1,096.56	2,126.68	993.15	1,655.25
<i>Estrato 3</i>	6,784.02	959.49	1,096.56	3,101.40	1,448.34	1,655.25
<i>Estrato 4</i>	7,753.16	1,096.56	1,096.56	3,544.46	1,655.25	1,655.25
<i>Estrato 5</i>	11,629.74	1,644.84	1,644.84	5,316.69	2,482.88	2,482.88
<i>Estrato 6</i>	12,405.06	1,754.50	1,754.50	5,671.14	2,648.40	2,648.40
Comercial	11,629.74	1,644.84		5,316.69	2,482.88	
Industrial	10,079.11	1,425.53		4,607.80	2,151.83	
Oficial y Exenta	7,753.16	1,096.56		3,544.46	1,655.25	

Municipio de Envigado

SECTOR	ACUEDUCTO			ALCANTARILLADO		
	Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)		Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)	
		0 -20 m ²	> 20 m ²		0 -20 m ²	> 20 m ²
Sector Residencial						
<i>Estrato 1</i>	4,651.90	657.94	1,096.56	2,126.68	993.15	1,655.25
<i>Estrato 2</i>	5,814.87	822.42	1,096.56	2,658.35	1,241.44	1,655.25
<i>Estrato 3</i>	7,365.50	1,041.73	1,096.56	3,367.24	1,572.49	1,655.25
<i>Estrato 4</i>	7,753.16	1,096.56	1,096.56	3,544.46	1,655.25	1,655.25
<i>Estrato 5</i>	12,560.12	1,776.43	1,776.43	5,671.14	2,648.40	2,648.40
<i>Estrato 6</i>	13,568.03	1,918.98	1,918.98	6,202.81	2,896.69	2,896.69
Comercial	11,629.74	1,666.77		5,316.69	2,482.88	
Industrial	11,629.74	1,644.84		4,891.36	2,284.25	
Oficial y Exenta	7,753.16	1,096.56		3,544.46	1,655.25	

Municipio de Itagüí

SECTOR	ACUEDUCTO			ALCANTARILLADO		
	Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)		Carga Fijo (\$/ Instalación)	Carga por consumo (\$/m ³)	
		0 -20 m ²	> 20 m ²		0 -20 m ²	> 20 m ²
Sector Residencial						
<i>Estrato 1</i>	4,264.24	603.11	1,096.56	1,949.45	910.39	1,655.25
<i>Estrato 2</i>	5,427.21	767.59	1,096.56	2,481.12	1,158.68	1,655.25
<i>Estrato 3</i>	7,520.57	1,063.66	1,096.56	3,438.13	1,605.59	1,655.25
<i>Estrato 4</i>	7,753.16	1,096.56	1,096.56	3,544.46	1,655.25	1,655.25
<i>Estrato 5</i>	11,629.74	1,644.84	1,644.84	5,316.69	2,482.88	2,482.88
<i>Estrato 6</i>	12,405.06	1,754.50	1,754.50	5,671.14	2,648.40	2,648.40
Comercial	12,405.06	1,754.50		5,316.69	2,482.88	
Industrial	10,854.43	1,535.19		4,607.80	2,151.83	
Oficial y Exenta	7,753.16	1,096.56		3,544.46	1,655.25	

Recuperado de: <http://www.une.com.co/empresas/internet/internet-plus-empresarial>)

En cumplimiento de la Ley 142 de 1994, las resoluciones CREG 058 de 2000, 119 de 2007, 105 de 2009, 026 y 186 de 2010, 173 de 2011 y Ministerio de Minas y Energía 180574 de 2012

Empresas Públicas de Medellín E.S.P. informa:

Tarifas y Costo de Energía Eléctrica - Mercado Regulado - octubre de 2012

INFORMACIÓN MONOMIA				
ACTIVOS B.T. / CONECTADOS A NIVEL II		Propiedad EPM	Compartido	Propiedad Cliente
TARIFA RESIDENCIAL		Nivel I - \$/kWh		
Estrato 1.	Rango 0 - CS	150.40	144.28	138.17
	Rango > CS	368.62	353.64	338.66
Estrato 2.	Rango 0 - CS	188.00	180.36	172.71
	Rango > CS	368.62	353.64	338.66
Estrato 3.	Rango 0 - CS	313.33	300.59	287.86
	Rango > CS	368.62	353.64	338.66
Estrato 4.	Todo el consumo	368.62	353.64	338.66
Estrato 5. y 6.	Todo el consumo	442.35	424.37	406.39
TARIFA NO RESIDENCIAL		Nivel I - \$/kWh		
Industrial y Comercial		442.35	424.37	406.39
ESPD*		405.49	389.00	372.52
Oficial y Exentos de Contribución		368.62	353.64	338.66
TARIFA ÁREAS COMUNES		Nivel I - \$/kWh		
Con contribución		442.35	424.37	406.39
Sin contribución		368.62	353.64	338.66
COSTO UNITARIO: $CU_v = G_{m,j} + T_m + D_{n,m} + Cv_{m,j} + PR_{n,m,j} + R_{m,j}$ $CU_f = Cf_m$				
CU TOTAL		368.62	353.64	338.66
Costo Compra: Gm,i		135.58	135.58	135.58
Cargo transporte STN: Tm		20.62	20.62	20.62
Cargo transporte SDL: Dn,m		141.76	126.78	111.80
Margen Comercialización: CvM,t		38.09	38.09	38.09
Costo G, T, pérdidas: PRn,m		25.63	25.63	25.63
Restricciones: Rm		6.95	6.95	6.95

B.T.: Baja Tensión (Nivel 1, < 1 kV)

INFORMACIÓN HORARIA						
TARIFA HORARIA NO RES.		Nivel I - \$/kWh				
Industrial y Comercial	Punta	444.74	426.76	408.78		
Comercial	Fuera de Punta	442.47	424.49	406.51		
Oficial y Exentos	Punta	370.62	355.64	340.65		
	Fuera de Punta	368.72	353.74	338.76		
COSTO UNITARIO: $CU_v = G_{m,j} + T_m + D_{n,m} + Cv_{m,j} + PR_{n,m,j} + R_{m,j}$ $CU_f = Cf_m$						
Total CUnmt Punta		370.62	355.64	340.65		
Costo Compra: Gm,i		135.13	135.13	135.13		
Cargo transporte STN: Tm		23.32	23.32	23.32		
Cargo transporte SDL: Dn,m		141.76	126.78	111.80		
Margen Comercialización: CvM,t		38.09	38.09	38.09		
Costo G, T, pérdidas: PRn,m		25.77	25.77	25.77		
Restricciones: Rm		6.54	6.54	6.54		
Total CUnmt Fuera de Punta		368.72	353.74	338.76		
Costo Compra: Gm,i		136.34	136.34	136.34		
Cargo transporte STN: Tm		19.71	19.71	19.71		
Cargo transporte SDL: Dn,m		141.76	126.78	111.80		
Margen Comercialización: CvM,t		38.09	38.09	38.09		
Costo G, T, pérdidas: PRn,m		25.70	25.70	25.70		
Restricciones: Rm		7.12	7.12	7.12		
		Nivel II		Nivel III		Nivel IV
		Punta	Fuera de Punta	Punta	Fuera de Punta	Punta
						Fuera de Punta
TARIFA						
Industrial y Comercial		359.99	357.99	298.89	296.91	268.68
Oficial y Exentos		299.99	298.33	249.08	247.42	223.90
COSTO						
Total CU		299.99	298.33	249.08	247.42	223.90
Costo Compra: Gm,i		135.13	136.34	135.13	136.34	135.13
Cargo transporte STN: Tm		23.32	19.71	23.32	19.71	23.32
Cargo transporte SDL: Dn,m		90.77	90.77	40.74	40.74	17.34
Margen Comercialización: CvM,t		38.09	38.09	38.09	38.09	38.09
Costo G, T, pérdidas: PRn,m		6.14	6.30	5.26	5.43	3.48
Restricciones: Rm		6.54	7.12	6.54	7.12	6.54
CU Monomio		298.23		247.33		222.17

TARIFA MONOMIA HORARIA-FRANJAS APLICADAS: Horas de Punta: 9 a.m. - 12 m; 6 p.m. - 9 p.m.
Horas fuera de Punta: 12 p.m. - 9 a.m.; 12 m - 6 p.m y 9 p.m. - 12 p.m.

Consumo Subsidiado Rango subsidiado
Alturas superiores o iguales a 1.000 mts sobre el nivel del mar (0-130 kWh)
Alturas inferiores 1.000 mts sobre el nivel del mar (0-173 kWh)
ESPD*: E.S.P. domiciliarios de aseo y alcantarillado, consumo de energía en actividades operativas inherentes a la propia prestación del servicio.



Empresas e Independientes > Internet > **Internet Plus Empresarial**

Herramientas tecnológicas a su alcance.

Es un servicio de conexión a internet que incluye herramientas para la promoción y presencia de su negocio en la Web. Usted podrá contar con un aplicativo para la creación y administración de su página Web y cargar el catálogo de productos generando un mayor impacto en su público de interés. A su vez lo acompañamos a través de capacitaciones para que haga de internet un aliado en la evolución de su negocio.



Más beneficios para su empresa:

- Obtendrá un acceso a Internet con velocidades desde 1 a 30 Mb, según el plan de su elección.
- IP fija.
- Dominio propio.
- Tendrá acceso a capacitaciones de diferentes temas: mercadeo y ventas en línea, estrategias de redes sociales y diseño de página Web, entre otros.
- Accederá a herramientas de mercadeo en línea, que le permitirán posicionar su negocio en la Web y generar recordación en el mercado.
- Contará con 20 cuentas de correo administrables de acuerdo a las necesidades de la empresa, hasta con 20 GB de capacidad.
- Podrá solicitar router wifi.

Recuperado de: <http://www.une.com.co/empresas/internet/internet-plus-empresarial>)



Descripción

Consideraciones

¡Mucho más que telefonía!

La **Telefonía IP Empresarial** es el nuevo servicio que le brinda **múltiples funcionalidades** adicionales a las que ofrece la Telefonía tradicional, para que su empresa se comunique con sus clientes cuando quiera y donde quiera en todo el territorio nacional. Su empresa puede utilizar los servicios de **mensajería** (fax a e mail, buzón de voz), **telefonía virtual** (Softphone), **registros de llamadas**, **servicios suplementarios tradicionales**, **portal de autogestión** y activar permisos del servicio, entre otros.



Más ventajas para su empresa:

- Adquiera planes de Telefonía local con llamadas ilimitadas o paquetes de minutos incluidos. Para sus llamadas de Larga Distancia puede empaquetar su servicio con variedad de planes para sus llamadas nacionales e internacionales.
- Obtenga ahorros adicionales empaquetando sus líneas con otros servicios de UNE como Internet, Datos o Televisión.
- A través del portal de Telefonía IP UNE cuente con auto-gestión a la medida de sus necesidades para personalizar su servicio y consultar sus consumos.
- El servicio de Telefonía ip viene con un número asignado de la red de telefonía pública básica conmutada que le permite recibir y realizar llamadas a nivel departamental, nacional e internacional para que su negocio siempre esté comunicado.
- Servicio de soporte a través de nuestra Línea de Atención ☎ 01 8000 41 01 41 las 24 horas, los siete días de la semana, los 365 días del año.
- Si es necesario, cuente con soporte en sitio sin costo. Brindamos un soporte integral sin transferir costos o facturas adicionales por este concepto.entre otros.

Recuperado de: <http://www.une.com.co/empresas/voz/telefonía-empresarial/telefonía-avanzada-ip>

5.5.5 Requerimientos de personal.

Se requiere el personal de toda la empresa para prestar un servicio de óptima calidad y la mejor atención al cliente, el cual se relaciona de la siguiente manera.

- Negociador Internacional
- Comercial
- Logística
- Director Financiero
- Sistemas
- Auxiliares de sistemas x2
- Vendedores x2
- Secretaria

Este personal se encarga de asesorar de manera eficiente a los clientes, brindándoles de primera mano la mejor información sobre los sistemas de Domótica.

5.6 Programa de producción

Actividades Pre operativas

- Compra de equipos (2 días)
- Alquiler del local (15 días)
- Adecuaciones al local (15 días)
- Contratación del personal (30 días)
- Selección de proveedores (Ya se tienen)

Todas estas actividades se tienen prevista realizarse en un mes, las personas encargadas de lo administrativo se dividirán el trabajo.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

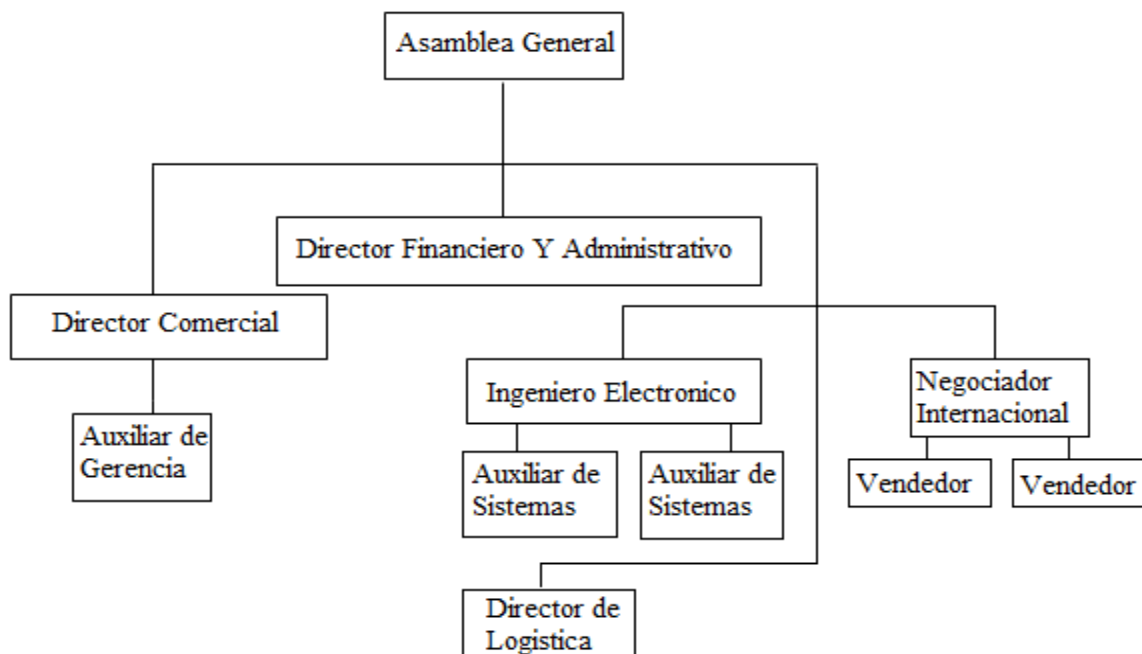
Hace referencia al punto 6.3.5

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

FUTURE HOUSE S.A.S no tendrá procesos administrativos externalizados, todos se harán por el mismo personal de la organización. Esto debido a que se cuenta con un personal estudiado y en constante capacitación para el control de la empresa

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

La empresa FUTURE HOUSE S.A.S es una empresa pequeña, la cual no contiene muchas dependencias ni personal para poder cumplir con las necesidades de los clientes.

- **ASAMBLEA GENERAL**
Encargados de establecer acuerdos comerciales con clientes, establecer las estrategias de mercadeo, aprobar y tomar decisiones sobre lo que se va realizar en la empresa.
- **DIRECTOR FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO**
Encargado de manejar todos los asuntos fiscales de la empresa (IVA, declaración de renta, declaración de fuente), también es la persona encargada de liquidar la nómina de la empresa, autorizar los gastos publicitarios y de muestras, autoriza el desembolso para la participación en ferias internacionales y autoriza al gerente sobre los asuntos financieros.
- **DIRECTOR COMERCIAL**
Encargado de mantener las relaciones con los clientes y los proveedores, realiza todas las compras de la empresa de los productos y también las ventas que se realicen

- **NEGOCIADOR INTERNACIONAL**
Encargado de mantener las relaciones con los proveedores en el exterior, y que la documentación de mercancías de procedencia extranjera este siempre al día, igualmente se encarga de finiquitar las negociaciones con los clientes en el área local.
- **DIRECTOR DE LOGISTICA**
Se encarga de la recepción de la mercancía, el manejo de inventario, almacenamiento y despacho.
- **INGENIERO ELECTRONICO**
Es el encargado de supervisar la instalación de cada uno de los productos ofrecidos, al igual brindar la asesoría pertinente al cliente de manuales de funciones y demás información adicional.
- **AUXILIAR DE GERENCIA**
Se encarga de recibir las llamadas, estar pendiente de las citas con los clientes y proveedores de la empresa, también debe mantener todos los archivos y papeles al día.
- **AUXILIAR DE SISTEMAS**
Son los encargados de prestar el servicio de mantenimiento e instalación, al igual llevar a un acompañamiento con el cliente de como se le realizara periódicamente una visita de encuesta de satisfacción.
- **VENEDORES**
Son los encargados de ofrecer el producto en diferentes zonas de la ciudad, brindando la mejor asesoría a los ofrecidos y así lograr conseguir las ventas propuestas.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Hace referencia al punto 5.5.1

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Hace referencia al punto 5.5.2

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Hace referencia al punto 5.5.2

6.3.4 Requerimientos de servicios.

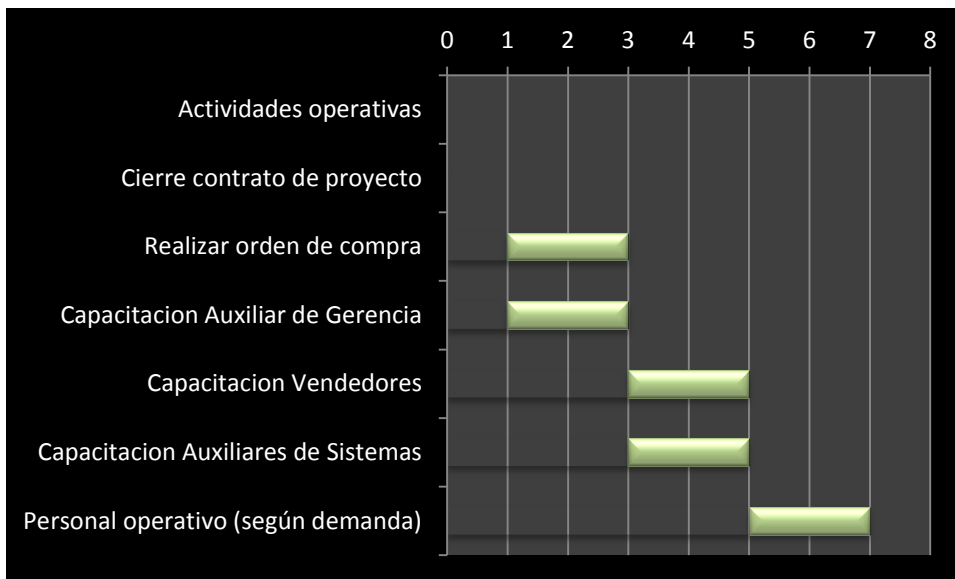
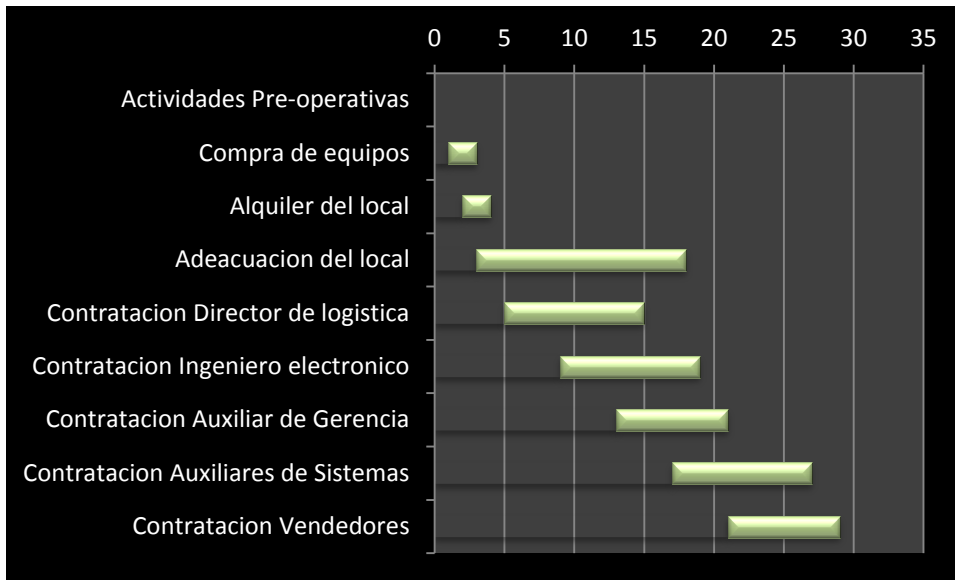
Hace referencia al punto 5.5.4

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL	ACTIVIDADES	SALARIO APROX \$
ASAMBLEA GENERAL	Tecnólogo o Profesional capaz de coordinar un grupo de trabajo, de dirigir, y dar órdenes claras de lo que se quiere en la empresa	Actuar en base a los objetivos, dirigir y controlar procesos de valor, supervisar y tomar decisiones	1.200.000 \$
DIRECTOR FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO	Profesional en contaduría con experiencia mínima de 1 año.	Estar pendiente de pagos a proveedores en el exterior, liquidar nómina de trabajadores y manejar los recursos financieros de la empresa	1.200.000 \$
DIRECTOR COMERCIAL	Tecnólogo o profesional en comercio internacional o negocios internacionales o áreas afines.	Encargarse de hacer los pedidos a proveedores Conocimiento de documentación Legalización de las mercancías	1.000.000 \$
NEGOCIADOR INTERNACIONAL	Profesional negociador internacional	Experiencia mínima de 2 años desempeñando un puesto con manejo de personal en el área administrativa. Manejar buenas relaciones interpersonales y que mínimamente hable fluidamente los idiomas Inglés y Español.	1.200.000 \$
DIRECTOR DE LOGISTICA	Tecnólogo o profesional en logística o comercio internacional o áreas afines.	Dar seguimiento a los pedidos. Coordinar almacenamientos. Abastecer cuando sea necesario	1.000.000 \$
INGENIERO ELECTRONICO	Profesional en Ingeniería electrónica, con conocimiento en sistemas y programación.	Instalación de productos. Programación. Revisión y mantenimiento de los sistemas instalados. Capacitación constante al personal	1.000.000 \$
AUXILIAR DE GERENCIA	Tecnóloga o Profesional en secretariado	Maneje programas básicos de sistemas y que hable fluidamente Inglés y Español.	800.000 \$
AUXILIAR DE SISTEMAS	Técnico o Tecnólogo en sistemas	Tener conocimiento en manejo de software, instalación y mantenimiento de equipos.	800.000 \$
VENDEDOR	Técnico o Tecnólogo en mercadeo con énfasis en	Seguimiento de clientes, buenas relaciones	566.700 \$

	ventas	interpersonales para entenderse con los clientes en las necesidades.	
--	--------	----------------------------------------------------------------------	--

6.4 Programa de administración



ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Por medio de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, se creó en nuestra legislación, la denominada Sociedad por Acciones Simplificada – SAS. La ley citada entro en vigencia el mismo día de su promulgación (Artículo 46 de la referida ley).

Es una persona jurídica cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social. Toda sociedad por acciones simplificada (S.A.S) puede constituirse por una o varias personas, a través de los siguientes tipos de documentos.

- a) Mediante documento privado (autenticado, reconocido o con presentación personal) por sus signatarios (parágrafo 1 artículo 5° ley 1258 de 2008; artículo 40C. de Co).
- b) Mediante Escritura Pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles. (parágrafo 2 artículo 5°; artículos 6° y 7°).

Cualquiera que sea el documento escogido debe contener los siguientes requisitos:

- Nombre, documento identidad y domicilio (ciudad o municipio) de accionistas.
- Razón social seguida de las palabras: sociedad por acciones simplificada o S.A.S.
- Domicilio principal: La ciudad o municipio escogido para desarrollar la actividad de la sociedad.

Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.

- Término de duración. (Puede ser indefinido). En ausencia de estipulación contractual el término de duración será indefinido.
- Enunciación de actividades principales. Puede definirse que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita. Si nada se dice en los estatutos, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- Capital autorizado, suscrito y pagado: Se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que está distribuido.

Clase, número y valor nominal de las acciones.

Nota: Si su capital pagado es cero pesos (\$0) indicarlo así en el documento de constitución.

- El capital se pagará en los plazos establecidos en los estatutos. Este plazo no podrá exceder el término de dos (2) años.

- La prohibición de negociar acciones no puede exceder el término de diez (10) años, prorrogable por períodos de diez (10) años.
- Forma de administración: Establecer en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.
- Nombre, identificación y facultades de los administradores. Se debe designar, cuando menos un representante legal.
- Nombramientos: el nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva (si esta creado el órgano en sus estatutos), revisores fiscales, según el caso.
- **Cláusula compromisoria modelo.**

Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado, debidamente inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1 y 5 de la Ley 1258 de 2008). Su constitución puede hacerse por documento privado o por escritura pública.

La sociedad por acciones simplificadas adquiere personalidad jurídica cuando el documento de constitución es inscrito en el registro mercantil (Artículo 2 ibídem.).

Conforme lo consagrado en el artículo 45 d la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada estará sometido a la inspección, vigilancia y control de esta entidad según las normas legales pertinentes.

En este entorno, es claro que en cuanto hace con dichos grados de supervisión, debe estarse a lo que sobre el particular establecen los artículos 83, 84 y 85 de la Ley 222 de 1995. Haciendo hincapié que una S.A.S. estará sometida a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, si se encuentra incurso en alguna causal de vigilancia de las consagradas en el Decreto 4350 del 4 de diciembre de 2006 (Artículo 45 de la Ley 1258 de 2008).

En los estatutos que regulan la sociedad pueden consagrarse diversas clases de acciones, entre las cuales podemos encontrar las siguientes, ajustadas las mismas a los términos y condiciones previstos en las normas legales respectivas:

- A – Acciones Privilegiadas.
- B - Acciones con Dividendo Preferencial y sin Derecho a Voto.
- C- Acciones con Dividendo Fijo Anual.
- D – Acciones de Pago.

Conforme lo consagrado en el artículo 34 de la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada se disolverá por las siguientes causales:

- 1) Por vencimiento del término de duración previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que antes de su inspiración, fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente.
- 2) Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
- 3) Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
- 4) Por las causales previstas en los estatutos.
- 5) Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
- 6) Por orden de autoridad competente.
- 7) Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Ventajas:

- Podrán constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Salvo lo previsto en el Artículo 42 de la presente Ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.
- La naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- Imposibilidad de negociar valores en el mercado público
- Se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio
- El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado
- La Sociedad por Acciones Simplificada no estará obligada a tener Junta Directiva, salvo previsión estatutaria en contrario.
- En caso de pactarse en los estatutos la creación de una Junta Directiva, esta podrá integrarse con uno o varios miembros respecto de los cuales podrán establecerse suplencias.
- No será obligatoria la Revisoría Fiscal. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, la persona que lo ocupe deberá ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

La empresa deberá de tener en cuenta las siguientes certificaciones o registros ante entidades públicas para poder desarrollar su objeto social y comercial.

1. Notaria (Registro de escritura pública)

El notario prepara la escritura pública con todos los documentos previamente obtenidos por las partes. La participación del notario en la preparación de la escritura pública es obligatoria por ley. El costo total del trámite se calcula de acuerdo con lo establecido en la Resolución 9500 de diciembre de 2008. El tiempo de este es de 8 días. Y el precio COP\$ 1, 425,385 [0,27%* (valor de la propiedad - COP\$ 118.680) por derechos notariales + COP\$ 7.120 escritura + COP\$ 26.700 copias de la escritura + COP\$ 3.465 para la Superintendencia de Notariado + COP\$ 3.465 para el Fondo Nacional de Notariado



2. DIAN (RUT Y NIT)

Registro inicial mediante el cual las personas naturales, jurídicas y demás sujetos de obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales-DIAN, se incorporan en el Registro Único Tributario.

Fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con presentación del original, si el trámite se realiza en las oficinas de la DIAN.

Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, teléfono, gas y los demás cuya prestación se encuentre sujeta a vigilancia por la Superintendencia de Servicios públicos Domiciliarios), con presentación del original, que corresponda a la dirección informada en el formulario de inscripción del Registro Único Tributario o del Boletín de Nomenclatura Catastral, informado como dirección, correspondiente al año de la inscripción o última declaración o recibo del impuesto predial pagado.

Constancia de titularidad de cuenta corriente o de ahorros activa en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma. Una vez aportado este documento a la DIAN, presente en la Cámara copia del certificado del RUT para que la información correspondiente sea incluida en el certificado de Existencia y Representación Legal de su sociedad.

Formulario del Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN. El formulario contiene campos para identificación personal y empresarial, clasificación económica y datos de contacto. Incluye un código QR y un código de barras. El nombre de la empresa registrada es 'PAPELERIA EL PLATO LTDA'.

3. Registro de Industria y Comercio

4. Certificado Uso del Suelo

Es un mecanismo de información que permite al interesado conocer si un uso y/o actividad es viable que se desarrolle en determinado sector conforme a los usos del suelo asignados según el POT. Dicho concepto no corresponde a licencia de funcionamiento, permiso para desarrollar una actividad ya sea comercial, institucional, industrial, etc. Quienes pretendan iniciar actividad comercial, industrial institucional, etc. Deberán comunicar o solicitar dentro de los 30 días siguientes a la apertura de la misma al Departamento Administrativo de Planeación Municipal, a fin de que se les indique mediante dicho concepto de uso del suelo si la misma es viable o no conforme al Plan de Ordenamiento Territorial.

Perfil: Persona Jurídica

Cumplimiento de especificaciones o estándares. Estar constituido legalmente

Pagos Requeridos

- Valor concepto uso de suelo según Artículo 298 del Acuerdo 030 de 2005 0.00 Pesos
- Estampilla Pro-Ancianos 4,200.00 Pesos
- Estampilla Pro-Cultura 2,100.00 Pesos
- Estampilla Pro-Desarrollo Científico 1,700.00 Pesos

- Estampilla Pro-Educativa 1,500.00 Pesos

Información bancaria

- Banco Popular S.A.
- Cuenta Corriente propia de la entidad
- 110-45002059-9
- Colmena
- Cuenta de Ahorros propia de la entidad
- 265-06855654

ALCALDÍA
Oficina Asesora de Planeación
FORMULARIO DE USO DE SUELO

La Virginia Rda. _____

Señores
OFICINA ASESORA DE PLANEACION
Alcaldía de La Virginia
Ciudad

Yo: _____

Identificado(a) con la cédula de ciudadanía número _____ de _____

solicito respetuosamente el concepto de "USO DE SUELO" para el establecimiento comercial que se denomina _____ cuya actividad comercial es: _____

DIRECCIÓN: _____

BARRIO: _____

TELEFONO: _____

CEL: _____

Atentamente:
NOMBRES Y APELLIDO _____

C.C. _____ DE _____

"La Virginia, en Buenas Manos"

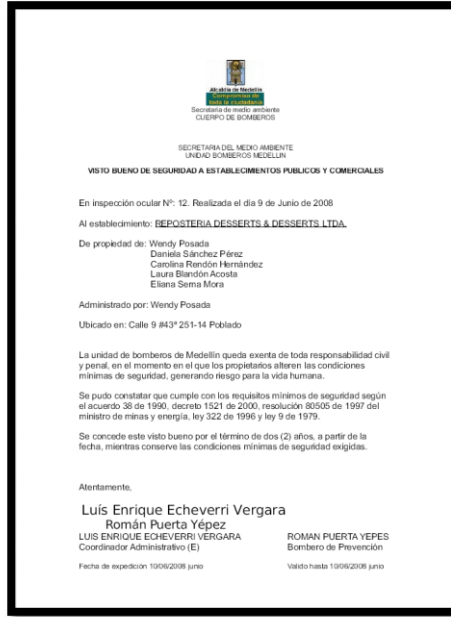
ALCALDÍA DE LA VIRGINIA 2do Piso - Tel: 362273 - Fax: 364543
E-MAIL: alcaldia@virginia.gov.co / contacto@virginia.gov.co / contacto@virginia-raisaralda.gov.co
Página Web: www.lavirginia-raisaralda.gov.co

NIT: Dirigirse al punto de servicios de la cámara de comercio y solicitar el Nit suministrando toda la información de la empresa que dicha entidad requiera.

5. Concepto técnico de seguridad y protección contra incendios

Este documento acredita el uso del suelo permitido para un determinado predio conforme a lo reglamentado en el acuerdo 116 del 27 de diciembre de 2000 (POT).

- Después de constituido su establecimiento solicite el concepto técnico de bomberos en la estación más cercana a su establecimiento y localidad.
- Presentando el Certificado de Cámara y Comercio, en la estación de Bomberos se realiza la liquidación (costo) de la visita de acuerdo al 1% del ReteICA fijado para el negocio.
- Cancele el valor indicado en la corporación bancaria señalada.
- Radique la copia del pago en la estación de bomberos donde realizó la solicitud.
- Si al momento de su solicitud la evaluación de bomberos determina que el establecimiento es de bajo riesgo se hace una capacitación de las normas en seguridad industrial y se entrega un formulario de "auto-revisión"
- Si la clasificación es de moderado o alto riesgo, se le asigna una visita de campo al negocio para obtener el concepto respectivo



Pagos Requeridos

- Se liquida de acuerdo al régimen del establecimiento ya sea común o simplificado o no obligado a declarar 0.00 Pesos

6. Impuesto de Industria y Comercio y su Complementario de Avisos y Tableros

Declaración y pago del impuesto por el ejercicio de cualquier actividad comercial, industrial, financiera o de servicio en la respectiva jurisdicción municipal, ya sea que se cumplan en forma permanente u ocasional, con establecimientos de comercio o sin ellos.

Pagos Requeridos

Depende de la actividad económica que se ejerza o realice, según tarifa establecida en el Estatuto de Rentas Municipal (Acuerdo No 67 de 2008) y los intereses de mora liquidados o sanciones cuando a ello haya lugar 0.00 Pesos

7. Licencia ambiental en el área metropolitana del Valle de Aburra

Autorización para ejecutar proyectos, obras y/o actividades que de acuerdo con la Ley, afecten los recursos naturales renovables y del medio ambiente, con el fin de prevenir y manejar los efectos que se presenten durante su ejecución.

- Presentar la solicitud de pronunciamiento sobre la exigibilidad o no del Diagnóstico Ambiental de Alternativas en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra, calle 41 número 53 - 07 Medellín - Antioquia
- Notificarse del acto administrativo, que determina si el proyecto requiere o no Diagnóstico Ambiental de Alternativas en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra
- Descargar el formato único nacional de solicitud de licencia ambiental o reclamarlo en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra
- Radicar el formato diligenciado, adjuntando la documentación requerida en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra
- Notificarse del auto de inicio en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra
- Notificarse del auto de solicitud de información adicional en los casos que se requiera en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra
- Notificarse de la resolución que otorga o niega la licencia ambiental en el Archivo General ubicado en el primer piso del área metropolitana del Valle de Aburra

8. Licencia Sanitaria

Que de conformidad con la Ley 09 de 1979, artículo 567, el documento que garantiza el cumplimiento de las condiciones sanitarias en los establecimientos, se denominará Licencia Sanitaria.

Que la Resolución 717 de marzo de 1992, tipifica dicho documento como matrícula sanitaria.

Que de conformidad con lo establecido en la Ley, es procedente modificar la citada providencia y darle al documento su verdadera denominación legal.

Que los artículos 47 y 58 del Decreto 2333 de 1982 establecieron esta delegación en los Jefes de los servicios Seccionales de Salud.

Que en virtud de lo dispuesto en la Ley 10 de 1990, se expidió el Acuerdo 20 de 1990, que en su artículo segundo fusiona el Servicio Seccional de Salud y la Secretaría de Salud y asignó la dirección del Sistema Distrital de Salud al secretario Distrital de Salud.

Que compete al Secretario Distrital de Salud, cumplir y hacer cumplir las normas de orden sanitario previstas en la Ley 9 de 1979 o código sanitario nacional y su reglamentación.

Que para los efectos anteriores sé previo la descentralización en los establecimientos públicos creados para prestar atención en salud en los hospitales de niveles I, II y III asignando lo concerniente a Saneamiento Ambiental.

Que en mérito de lo expuesto.

Clasificación de los establecimientos

Artículo 3°.- Para efectos de la aplicación de la presente Resolución los establecimientos se clasifican en:

a. De bajo riesgo sanitario:

Almacenes, oficinas, agencias (viajes, lavandería y vigilancia), joyerías, platerías, misceláneas, bancos, ferreterías, floristerías y similares.

b. De alto riesgo sanitario:

(Locativo, ambiental, producción de desechos contaminantes, riesgos ocupacionales o riesgos de consumo o manejo de alimentos).

Industria manufacturera, metalmecánica de la construcción, talleres, tipografías, litografías, parqueaderos, lavaderos de carros, juegos electrónicos, curtiembres, cementerios, plantas de lavandería, estaciones de servicios, servitecas, depósitos de materiales reciclables y no reciclables.

Hoteles, moteles, residencias y similares, discotecas, bares, cantinas, canchas de tejo, coliseos, teatros, circos, establecimientos educativos, cárceles, cuarteles, conventos, ancianatos, baños turcos, piscinas, saunas, gimnasios, salones de belleza, depósito y expendio de alimentos y licores, restaurantes, panaderías, bizcocherías y reposterías, cafeterías, cigarrerías, expendio de víveres, comidas rápidas, reempacadoras de alimentos.

(Ver fuente de cada documento en anexo Punto 7.2: Certificaciones y gestiones ante entidades públicas)

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Sebastián Avendaño Giraldo, Juan Esteban Arteaga y Andrés Felipe Arenas son los 3 socios de la empresa, cada uno invertirá un capital de \$ 15.000.000,00 millones de pesos, lo cual constituye \$45.000.000,00 de recursos propios, estos aportes se realizan en el momento que empieza a funcionar la compañía, lo que corresponde a la segunda o tercera semana del mes de Noviembre de 2012. El socio Juan Esteban Arteaga donara las herramientas necesarias para la instalación de los paquetes evaluadas en 2.000.000,00 millones de pesos.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Se solicitara un préstamo ante BANCOLOMBIA S.A por un monto total de \$ 187.365.887,86 millones de pesos colombianos con destinación de capital de trabajo, a un tasa efectiva anual del 2,10 % a con plazo de 60 meses.

El crédito se solicitara la última semana de Noviembre y se espera el desembolso para la primera semana de Enero del año 2013.

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Ingrese el Nombre del Producto:

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	<input type="text" value="8"/>	Unidad de Medida	<input type="text" value="Paquetes"/>
Medias (medio)	<input type="text" value="4"/>	Precio Unitario Venta	<input type="text" value="\$ 14.748.096"/>
Bajas (pesimista)	<input type="text" value="2"/>	Consolidado (Medio)	<input type="text" value="5"/>

Ingrese el Nombre del Producto:

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	<input type="text" value="4"/>	Unidad de Medida	<input type="text" value="Paquete"/>
Medias (medio)	<input type="text" value="2"/>	Precio Unitario Venta	<input type="text" value="\$ 21.896.052"/>
Bajas (pesimista)	<input type="text" value="1"/>	Consolidado (Medio)	<input type="text" value="2"/>

En estas imágenes se reflejan tres escenarios donde nos muestra se puede evidenciar el ingreso promedio y el precio unitario que se tiene para cada producto. Con lo que podemos evidenciar cuanto es el número de demanda equilibrio que debe tenerse para que el negocio sea satisfactorio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participacion del total Ventas
Future Basic Package	\$ 68.824.462,7	57,39%
Future Premiun Package	\$ 51.090.790,2	42,61%
Producto 3	\$ 0,0	0,00%
Producto 4	\$ 0,0	0,00%
Producto 5	\$ 0,0	0,00%
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)	\$ 119.915.252,9	100,00%

Este cuadro contiene la información consolidada del monto total de los ingresos por ventas y la participación total en las ventas por cada ítem para formar el 100%.

8.2.1.2 Otros Ingresos

Este numeral no aplica a nuestro proyecto.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Inversión en Activos Fijos

Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 0,0	\$ 0,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 6.758.300,0	\$ 187.730,6
Maquinaria (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Herramienta (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 4.029.680,0	\$ 30.445,0
Vehiculos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 10.787.980,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 218.175,6

Este cuadro ofrece la inversión en activos fijo que deberá hacer la compañía junto con la depreciación de los mismos, esto para ver el musculo en activos fijos que serán necesarios dentro del negocio.

Inversión en Gastos Pre-Operativos

Gastos Preoperativos		
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 184.000,0	\$ 0,0
Diseño organizacional	\$ 0,0	\$ 0,0
Presentación y Promoción	\$ 0,0	\$ 0,0
Estudios financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 0,0	\$ 0,0
Salarios	\$ 2.000.000,0	\$ 0,0
Costos financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Viaje y representación	\$ 0,0	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 0,0	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 0,0	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 5.300.000,0	\$ 0,0
Puesta en Marcha	\$ 0,0	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 1.000.000,0	\$ 16.666,7
Gastos de Registro	\$ 0,0	\$ 0,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 80.000,0	\$ 1.333,3
	\$ 0,0	\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 8.564.000,0	
Total Amortización Mensual		\$ 18.000,0

El cuadro en mención desglosa los gastos pre-operativos en los cuales incurrirá la compañía y deberá cubrir para iniciar sus labores.

Inversión en Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
	Costos Variables	\$ 79.931.377
	Costos Fijos de Producción	\$ 10.246.701
	Costos Fijos de Administración	\$ 6.407.490
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 15.730.524
Activo Corriente	CUENTA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	\$ 56.158.046
	Inventarios productos	\$ 45.089.039
	Inventario de Materia Prima	\$ 39.965.689
Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
	Materia Prima	\$ 21.315.034
	Fijos de Produccion	\$ 2.732.454
	Administrativos	\$ 1.708.664
	Comercialización y Ventas	\$ 4.194.806
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ 223.577.908

Aquí podemos apreciar la cantidad de inversión que se realizara para capital de trabajo del negocio, dentro de estas diferentes variables. Con lo que podemos concluir un estimado del monto necesario para cubrir dichos ítems.

8.2.2.2 Costos

Los costos en de la parte inferior operaran a partir de la puesta en marcha de la compañía pero con influencia total después del desembolso por parte de la entidad financiera.

Costos Variables del Producto

	Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
Future Basic Pa	\$ 8.760.124,0	5	\$ 40.880.587,4	57,39%	\$ 12.743.044,22
Future Premium	\$ 16.736.052,0	2	\$ 39.050.789,7	42,61%	\$ 22.649.373,17
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 79.931.377,1		

Consolidando los costos variables de la empresa obtenemos estos valores, donde se encuentra detallado como influyen estos dentro de la estructura del proyecto.

Costos Fijos del Producto

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 10.246.701,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 6.407.490,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 15.730.524,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 32.384.715,0

Estos corresponden a los costos fijos en los cuales incurre la empresa en sus diferentes áreas, agrupando dichos costos para obtener el costos fijo total y así obtener una de las variables de los egresos la cual es constante

8.2.2.3 Gastos

Los gastos a continuación estarán presentes a partir de la puesta en marcha del proyecto, siendo dicho momento contemporáneo al desembolso financiero.

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 3.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.020.000
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 9.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 0
Seguros	\$ 0
Sistema Vigilancia (Monitoreo por alarmas)	\$ 24.384
Servicios	\$ 185.946
Alarma (equipos)	\$ 88.160
	\$ 0
Arriendo	\$ 1.680.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 6.407.490

Los gastos a continuación estarán presentes a partir de la puesta en marcha del proyecto, siendo dicho momento contemporáneo al desembolso financiero.

Gastos Distribución y Ventas:

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 1.133.400
Prestaciones Sociales	\$ 340.100
Pauta de Publicidad en TeleAntioquia	\$ 5.342.000
Pauta de Publicidad en TeleMedellin	\$ 3.615.024
Vallas Publicitarias x2	\$ 5.300.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 15.730.524

Gastos Amortización de diferidos:

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	

Monto del Préstamo:	\$ 187.365.887,86
Intereses (efectivo Mensual):	2,10%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Credito Para Inversión

Requerimientos Financieros	\$ 187.365.887,86
Préstamo Bancario	\$ 187.365.888
Recursos Propios	\$ 0,00

Este cuadro hace referencia al monto del préstamo y las condiciones que acordadas con la entidad financiera para obtener el dinero necesario para la puesta en marcha del proyecto.

Gastos Financieros 1er Año

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 187.365.888
1	\$ 5.521.428	\$ 3.934.684	\$ 1.586.744	\$ 185.779.144
2	\$ 5.521.428	\$ 3.901.362	\$ 1.620.066	\$ 184.159.078
3	\$ 5.521.428	\$ 3.867.341	\$ 1.654.087	\$ 182.504.991
4	\$ 5.521.428	\$ 3.832.605	\$ 1.688.823	\$ 180.816.169
5	\$ 5.521.428	\$ 3.797.140	\$ 1.724.288	\$ 179.091.880
6	\$ 5.521.428	\$ 3.760.929	\$ 1.760.498	\$ 177.331.382
7	\$ 5.521.428	\$ 3.723.959	\$ 1.797.469	\$ 175.533.914
8	\$ 5.521.428	\$ 3.686.212	\$ 1.835.215	\$ 173.698.698
9	\$ 5.521.428	\$ 3.647.673	\$ 1.873.755	\$ 171.824.943
10	\$ 5.521.428	\$ 3.608.324	\$ 1.913.104	\$ 169.911.839
11	\$ 5.521.428	\$ 3.568.149	\$ 1.953.279	\$ 167.958.560
12	\$ 5.521.428	\$ 3.527.130	\$ 1.994.298	\$ 165.964.263

El cuadro anterior y el posterior hacen referencia al primero y el último año de la amortización del crédito realizado con Bancolombia, donde podemos ver como avanza el pago de dicha obligación y cuantos intereses nos genera la misma.

Gastos Financieros 5to Año

48	\$ 5.521.428	\$ 1.307.212	\$ 4.214.215	\$ 58.033.983
49	\$ 5.521.428	\$ 1.218.714	\$ 4.302.714	\$ 53.731.269
50	\$ 5.521.428	\$ 1.128.357	\$ 4.393.071	\$ 49.338.198
51	\$ 5.521.428	\$ 1.036.102	\$ 4.485.325	\$ 44.852.872
52	\$ 5.521.428	\$ 941.910	\$ 4.579.517	\$ 40.273.355
53	\$ 5.521.428	\$ 845.740	\$ 4.675.687	\$ 35.597.668
54	\$ 5.521.428	\$ 747.551	\$ 4.773.877	\$ 30.823.791
55	\$ 5.521.428	\$ 647.300	\$ 4.874.128	\$ 25.949.663
56	\$ 5.521.428	\$ 544.943	\$ 4.976.485	\$ 20.973.178
57	\$ 5.521.428	\$ 440.437	\$ 5.080.991	\$ 15.892.187
58	\$ 5.521.428	\$ 333.736	\$ 5.187.692	\$ 10.704.496
59	\$ 5.521.428	\$ 224.794	\$ 5.296.633	\$ 5.407.863
60	\$ 5.521.428	\$ 113.565	\$ 5.407.863	\$ 0

8.2.2.4 Gastos Financieros

Hace referencia al punto anterior.

8.3 Estados Financieros Projectados

8.3.1 Flujo de Caja

Flujo de Caja Mensual

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Alfias	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Medias	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Bajas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Consolidado	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7

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		\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253	\$ 119.915.253
- Costos variables		\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377	\$ 79.931.377
- Costos fijos	\$ 0	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715	\$ 32.384.715
Costos fijos de Producción		\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701	\$ 10.246.701
Costos fijos de Administración		\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490	\$ 6.407.490
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524	\$ 15.730.524
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 3.934.684	\$ 3.901.362	\$ 3.867.341	\$ 3.832.605	\$ 3.797.140	\$ 3.760.929	\$ 3.723.953	\$ 3.686.212	\$ 3.647.673	\$ 3.608.324	\$ 3.568.149	\$ 3.527.130
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 3.428.302	\$ 3.461.623	\$ 3.495.645	\$ 3.530.380	\$ 3.565.846	\$ 3.602.056	\$ 3.639.026	\$ 3.676.773	\$ 3.715.313	\$ 3.754.661	\$ 3.794.837	\$ 3.835.856
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.131.340	\$ 1.142.336	\$ 1.153.563	\$ 1.165.026	\$ 1.176.729	\$ 1.188.678	\$ 1.200.879	\$ 1.213.335	\$ 1.226.053	\$ 1.239.038	\$ 1.252.296	\$ 1.265.832
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 2.296.962	\$ 2.319.288	\$ 2.342.082	\$ 2.365.355	\$ 2.389.117	\$ 2.413.377	\$ 2.438.148	\$ 2.463.438	\$ 2.489.259	\$ 2.515.623	\$ 2.542.541	\$ 2.570.023
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176	\$ 236.176
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 187.365.888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 240.095.781
Prestamos	\$ 187.365.888												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 223.577.908
Valor de Salvamento													\$ 16.517.873
- Otros Egresos no deducibles de impue	\$ 242.923.888	\$ 1.586.744	\$ 1.620.066	\$ 1.654.087	\$ 1.688.823	\$ 1.724.288	\$ 1.760.498	\$ 1.797.469	\$ 1.835.215	\$ 1.873.755	\$ 1.913.104	\$ 1.953.279	\$ 1.994.298
Activos Fijos	\$ 10.787.980												
Pago Credito (Capital)		\$ 1.586.744	\$ 1.620.066	\$ 1.654.087	\$ 1.688.823	\$ 1.724.288	\$ 1.760.498	\$ 1.797.469	\$ 1.835.215	\$ 1.873.755	\$ 1.913.104	\$ 1.953.279	\$ 1.994.298
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.564.000												
Capital de Trabajo	\$ 223.577.908												
FLUJO DE CAJA	-\$ 55.564.000	\$ 946.394	\$ 935.398	\$ 924.170	\$ 912.708	\$ 901.004	\$ 889.055	\$ 876.855	\$ 864.398	\$ 851.680	\$ 838.695	\$ 825.437	\$ 240.907.682

Tasa Interna de Retorno	0,80%
Valor Presente Neto	172.698.513
Tasa Interna de Retorno	13,88%

[Volver al Menu Principal](#)

En esta imagen se muestran los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período de un año.

Uno de los componentes más críticos para el negocio, que nos indica cuánto dinero necesitamos para iniciar el negocio y mantenerlo funcionando en el tiempo.

Aquí tenemos la acumulación neta de activos líquidos y, por lo tanto, este constituye un indicador muy importante de la liquidez de la empresa.

Flujo de Caja Anual

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.438.983.035	\$ 1.813.118.624	\$ 2.284.529.467	\$ 2.878.507.128	\$ 3.626.918.981
- Costos variables		\$ 959.176.525	\$ 1.035.910.647	\$ 1.118.783.499	\$ 1.208.286.179	\$ 1.304.949.073
- Costos fijos		\$ 388.616.580	\$ 419.705.906	\$ 453.282.379	\$ 489.544.969	\$ 528.708.567
Costos fijos de Producción		\$ 122.960.412	\$ 132.797.245	\$ 143.421.025	\$ 154.894.707	\$ 167.286.283
Costos fijos de Administración		\$ 76.889.880	\$ 83.041.070	\$ 89.684.356	\$ 96.859.105	\$ 104.607.833
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 188.766.288	\$ 203.867.591	\$ 220.176.998	\$ 237.791.158	\$ 256.814.451
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107
- Intereses Credito		\$ 44.855.506	\$ 38.793.646	\$ 31.014.805	\$ 21.032.663	\$ 8.223.149
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 43.500.317	\$ 315.874.318	\$ 678.614.677	\$ 1.156.809.210	\$ 1.782.204.086
- Impuestos	\$ 0	\$ 14.355.105	\$ 104.238.525	\$ 223.942.843	\$ 381.747.039	\$ 588.127.348
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 29.145.212	\$ 211.635.793	\$ 454.671.833	\$ 775.062.171	\$ 1.194.076.738
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 187.365.888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 309.356.722
Prestamos	\$ 187.365.888					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 304.175.275
Valor de Salvamento						\$ 5.181.447
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 242.929.888	\$ 39.287.858	\$ 46.780.617	\$ 56.104.828	\$ 67.755.970	\$ 58.033.983
Activos Fijos	\$ 10.787.980					
Pago Credito (Capital)		\$ 21.401.625	\$ 27.463.486	\$ 35.242.326	\$ 45.224.468	\$ 58.033.983
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.564.000					
Capital de Trabajo	\$ 223.577.908	\$ 17.886.233	\$ 19.317.131	\$ 20.862.502	\$ 22.531.502	
FLUJO DE CAJA	-\$ 55.564.000	-\$ 7.308.539	\$ 167.689.283	\$ 401.401.112	\$ 710.140.307	\$ 1.448.233.584

Tasa Interna de Retorno	10,03%
Valor Presente Neto	1.759.889.463
Tasa Interna de Retorno	182,28%

[Volver al Menú Principal](#)

En esta imagen se muestran los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período de cinco años.

Donde podemos ver la acumulación neta de activos líquidos y, por lo tanto, este constituye un indicador muy importante de la liquidez de la empresa.

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (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	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253	119.915.253
Costo Variables	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377	79.931.377
Costos Fijos Producción	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701	10.246.701
Gastos Depreciación	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176	218.176
Utilidad Bruta en Ventas	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999	29.518.999
Costos fijos de Administración	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490	6.407.490
Costos Fijos de Ventas y Distribución	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524	15.730.524
Amortización de diferidos	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Utilidad Operativa	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985
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	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985	7.362.985
Impuestos	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785	2.429.785
UTILIDAD NETA	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200	4.933.200
Utilidades no Repartidas Acumuladas	4.933.200	9.866.400	14.799.600	19.732.801	24.666.001	29.599.201	34.532.401	39.465.601	44.398.801	49.332.001	54.265.202	59.198.402

Esta imagen muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo de 12 meses.

Dicho estado financiero abarca un período de un año en el cual podemos identificar perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del estado de pérdidas y ganancias

8.3.3 Balance General

N/A.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

El valor presente neto de la inversión es de \$ 172.698.513,00 pesos Colombianos

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno que dejara a inversión es del 0,80 %

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

N/A

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Si se da lugar a un cambio del 2% en el precio, en un año se incrementa el VPN por que van a subir los ingresos y los costos quedan constantes. Se aumenta la TIR lo que hace el proyecto aún más rentable.

Ya que el precio dará lugar a que la compañía obtenga mayores ingresos y mejore sus utilidades, el flujo de caja incrementaría positivamente dando lugar a un aumento del valor presente neto. Siendo dicha variación en el porcentaje muy impactante para el proyecto ya que la tasa de rentabilidad será mayor puesto que el panorama de obligaciones monetarias de la compañía esta más despejado y las ventas con una mejor captación.

Conceptos	Inversión	FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)												
		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		\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559
-Costos variables		\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377	\$73,931,377
-Costos fijos		\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75	\$22,294,75
Costos fijos de Producción	\$0	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701	\$10,246,701
Costos fijos de Administración	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	\$6,407,490	
Costos fijos de comercialización y ventas	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	\$15,730,524	
-Incl. Desembolsables	\$0	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	
-Ingresos Cuello	\$0	\$3,324,984	\$3,301,382	\$3,691,349	\$3,682,605	\$3,797,340	\$3,760,829	\$3,723,359	\$3,686,22	\$3,647,673	\$3,608,224	\$3,569,349	\$3,527,100	
= Utilidad antes de impuestos	\$0	\$5,626,607	\$5,693,629	\$5,893,990	\$5,929,886	\$5,964,51	\$6,000,391	\$6,037,337	\$6,075,078	\$6,113,596	\$6,152,397	\$6,193,342	\$6,234,763	
-Impuestos	\$0	\$1,822,700	\$1,833,776	\$1,946,003	\$1,958,489	\$1,999,701	\$1,990,781	\$1,992,376	\$2,004,776	\$2,017,494	\$2,030,479	\$2,043,737	\$2,057,273	
= Utilidad después de impuestos	\$0	\$3,803,907	\$3,859,852	\$3,947,987	\$3,971,397	\$3,964,809	\$4,009,610	\$4,045,002	\$4,070,302	\$4,086,124	\$4,122,489	\$4,149,485	\$4,176,888	
+Aporte por In. Desembolsables	\$0	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	\$226,776	
+Otros ingresos (In. suples e impuestos)	\$0	\$187,395,899	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Permanes	\$187,395,899													
Recuperación Capital de trabajo														\$223,577,908
Valor de Salvamento														\$18,517,873
-Otros Egresos no deudables de impuesto	\$242,429,899	\$1,598,744	\$1,620,069	\$1,651,087	\$1,688,823	\$1,724,288	\$1,760,499	\$1,797,469	\$1,835,275	\$1,873,755	\$1,913,104	\$1,953,279	\$1,994,289	
Aditivos Fijos	\$10,707,990													
Pago Crédito (Cambio)	\$1,598,744	\$1,620,069	\$1,651,087	\$1,688,823	\$1,724,288	\$1,760,499	\$1,797,469	\$1,835,275	\$1,873,755	\$1,913,104	\$1,953,279	\$1,994,289		
Gastos PREOPERATIVOS	\$3,594,000													
Capital de Trabajo	\$223,577,908													
FLUJO DE CAJA	\$-53,994,000	\$2,959,238	\$2,942,82	\$2,931,038	\$2,919,572	\$2,907,689	\$2,895,919	\$2,883,719	\$2,871,282	\$2,859,541	\$2,846,599	\$2,832,302	\$2,814,946	

Cambio Percentual en el Precio	2.00%
Tasa de Retorno	0.80%
Valor Presente Neto	191,014,541
Tasa Interna de Retorno	15.57%

[Volver al Menú Inicial](#)

Si se da lugar a un cambio del 3% en las ventas, en un año se incrementa el VPN por que van a subir los ingresos y la cantidad de ventas.

Se incrementa la TIR lo que hace el proyecto aún más rentable.

Gracias al crecimiento de los ingresos la compañía va a poder cubrir con mayor facilidad sus costos y gasto, así mismo sus obligaciones financieras lo que hace el negocio mucho más rentable y consigue incrementar los valores positivos en el flujo de caja.

FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Meses											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Mis	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Medias	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Bajas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Coronado	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
CONCEPTOS	Inversión											
Ingreso por venta	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11	\$1,035,271.11
-Costos variables	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318	\$82,329.318
-Costos fijos	\$0	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715	\$32,394.715
Costos fijos de Producción	\$0	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701	\$1,246.701
Costos fijos de Administración	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490	\$6,407.490
Costos fijos de comercialización ventas	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524	\$15,720.524
Hit-Demorable	\$0	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178
-Ingresos Corrido	\$0	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624	\$3,924.624
-Unidad de Ingresos	\$0	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818	\$4,627.818
-Ingresos	\$0	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180	\$1,152.7180
-Unidad de Ingresos de Ingresos	\$0	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030	\$3,100.030
-Unidad de Ingresos de Ingresos	\$0	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178	\$26,178
-Otros Ingresos (Ingresos a Ingresos)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-Otros Ingresos (Ingresos a Ingresos)	\$187,265.888	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Préstamos	\$187,265.888	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Requerimiento Capital de Trabajo	\$187,265.888	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor de Salvamento	\$242,265.290	\$1,585,744	\$1,620,069	\$1,654,407	\$1,688,823	\$1,723,238	\$1,757,649	\$1,792,059	\$1,826,469	\$1,860,879	\$1,895,289	\$1,929,699
-Otros Egresos de Ingresos de Ingresos	\$11,071,980	\$1,585,744	\$1,620,069	\$1,654,407	\$1,688,823	\$1,723,238	\$1,757,649	\$1,792,059	\$1,826,469	\$1,860,879	\$1,895,289	\$1,929,699
Adquisición Fijos	\$1,585,744	\$1,620,069	\$1,654,407	\$1,688,823	\$1,723,238	\$1,757,649	\$1,792,059	\$1,826,469	\$1,860,879	\$1,895,289	\$1,929,699	\$1,964,109
Pago Crédito Corriente	\$3,584,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos FINANCIEROS	\$3,584,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital de Trabajo	\$20,919,402	\$1,789,073	\$1,727,946	\$1,716,324	\$1,714,680	\$1,692,731	\$1,680,530	\$1,668,074	\$1,655,359	\$1,642,271	\$1,629,113	\$27,085,710
FLUJO DE CAJA												
Cambio Proporcional en las Ventas	3.00%											
Tasa de Retorno	0.87%											
Valor Presente Neto	181,570,561											
Tasa Interna de Retorno	13.94%											

[Ver el flujo de caja](#)

Cálculos realizados en Excel con la función =SUMA.SI

Si se da lugar a un cambio del 5% en los costos variables, en un año se disminuye el VPN por que van a subir costos variables y el flujo de caja nos genera valores negativos.

Se disminuye la TIR lo que hace el proyecto menos más rentable.

Al crecer los costos variables en dicho porcentaje, el préstamo bancario crece mientras que las ventas se mantienen estables, lo que hace que la compañía esté muy endeudada y la utilidad no consiga ser positiva.

Dado este escenario se puede concluir que un cambio brusco en los costos variables genera un gran impacto sobre el flujo de caja de la compañía.

FLUJO DE CAJA (VARIACION COSTOS VARIABLES)

Conceptos	Inversión	Mar 1	Mar 2	Mar 3	Mar 4	Mar 5	Mar 6	Mar 7	Mar 8	Mar 9	Mar 10	Mar 11	Mar 12
Ingresos por venta		\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283	\$ 119,916,283
-Costos variables		\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946	\$ 83,927,946
-Costos fijos	\$ 0	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715
-Costos fijos de Producción		\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701
-Costos fijos de Administración		\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490
-Costos fijos de comercialización ventas		\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524
-No-Depreciables	\$ 0	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176
-Alquiler Dado	\$ 0	\$ 3,934,494	\$ 3,901,362	\$ 3,867,241	\$ 3,832,615	\$ 3,797,140	\$ 3,760,929	\$ 3,723,999	\$ 3,686,212	\$ 3,647,672	\$ 3,608,324	\$ 3,568,149	\$ 3,527,101
-Unidad Valores de Inmuebles	\$ 0	\$ 590,267	\$ 534,946	\$ 500,924	\$ 465,188	\$ 430,723	\$ 394,513	\$ 357,540	\$ 319,765	\$ 281,258	\$ 241,907	\$ 201,732	\$ 160,713
-Inmuebles	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
-Utilidad Depues de Impuestos	\$ 0	\$ 590,267	\$ 534,946	\$ 500,924	\$ 465,188	\$ 430,723	\$ 394,513	\$ 357,540	\$ 319,765	\$ 281,258	\$ 241,907	\$ 201,732	\$ 160,713
-Alquiler por lo Depreciables	\$ 0	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176
-Costos Impagos (los simposo impuestos)		\$ 177,265,888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prerrogativas		\$ 177,265,888											
Prerrogativas - Canal de trabajo													
Valor de Salvariento													
-Otros Impagos (de ahí es el Impago)		\$ 261,855,539	\$ 1,586,744	\$ 1,621,095	\$ 1,654,087	\$ 1,686,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,498	\$ 1,797,499	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279
Amortizaci		\$ 1,070,990											
Pago Capital (Cual)		\$ 1,586,744	\$ 1,620,095	\$ 1,654,087	\$ 1,688,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,498	\$ 1,797,499	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279	\$ 1,994,288
Gastos Preoperativos		\$ 1,584,000											
Canal de trabajo		\$ 222,503,578											
FLUJO DE CAJA		-\$ 4,489,870	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	-\$ 1,916,838	\$ 247,022,816

Cambio Percentual Costos Variables	5.00%
Tasa de Retorno	0.80%
Valor Presente Neto	139,954,717
Tasa Interna de Retorno	10.23%

[Volver al Menú Inicial](#)



Si se da lugar a un cambio del 6% en los costos fijos, en un año se disminuye el VPN por que van a subir costos lo que hace decrecer las utilidades, sin embargo podemos ver que una variación en los costos fijos no tiene un gran impacto.

Se reduce la TIR puesto que al disminuir las utilidades, se afecta el flujo de caja de la empresa en forma negativa y por consiguiente el VPN, lo que genera un descenso de la misma.

FLUJO DE CAJA (VARIANDO COSTOS FIJOS)

Conceptos	Inversión	Mez 1	Mez 2	Mez 3	Mez 4	Mez 5	Mez 6	Mez 7	Mez 8	Mez 9	Mez 10	Mez 11	Mez 12
+ Ingresos por venta		\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253
- Costos variables		\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377
- Costos fijos	\$ 0	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790	\$ 34,327,790
Costos fijos de Producción		\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503	\$ 1,081,503
Costos fijos de Administración		\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939	\$ 679,939
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555	\$ 16,743,555
- No Descontables	\$ 0	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176
- Ingresos Crédito		\$ 3,914,694	\$ 3,910,362	\$ 3,887,341	\$ 3,822,205	\$ 3,791,440	\$ 3,760,929	\$ 3,723,959	\$ 3,688,212	\$ 3,647,673	\$ 3,608,324	\$ 3,568,149	\$ 3,527,100
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 1,406,219	\$ 1,518,540	\$ 1,552,582	\$ 1,587,280	\$ 1,622,763	\$ 1,659,973	\$ 1,696,949	\$ 1,733,890	\$ 1,772,200	\$ 1,811,579	\$ 1,851,754	\$ 1,892,773
- Impuestos		\$ 0	\$ 460,122	\$ 501,118	\$ 512,245	\$ 523,308	\$ 535,512	\$ 547,461	\$ 559,681	\$ 572,118	\$ 584,638	\$ 597,821	\$ 611,079
= Utilidad después de impuestos	\$ 0	\$ 985,097	\$ 1,017,422	\$ 1,040,216	\$ 1,063,489	\$ 1,087,251	\$ 1,111,512	\$ 1,136,282	\$ 1,161,572	\$ 1,187,394	\$ 1,213,759	\$ 1,240,675	\$ 1,268,198
+ Adelanto No Descontables	\$ 0	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176	\$ 226,176
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)		\$ 987,365,888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Préstamos		\$ 987,365,888											
Recuperación Capital de Trabajo													\$ 226,281,778
Valor de Salvamento													\$ 16,517,973
- Otros Egresos no deducibles de impuesto		\$ 245,633,799	\$ 1,586,744	\$ 1,620,066	\$ 1,654,087	\$ 1,688,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,489	\$ 1,797,469	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279
Activos Fijos		\$ 10,787,390											\$ 1,994,298
Pago Crédito Capital		\$ 1,586,744	\$ 1,620,066	\$ 1,654,087	\$ 1,688,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,489	\$ 1,797,469	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279	\$ 1,994,298
Costos PFCPPENALTIOS		\$ 83,954,000											
Capital de Trabajo		\$ 226,281,778											
FLUJO DE CAJA		-\$ 99,671,870	-\$ 355,472	-\$ 396,498	-\$ 377,996	-\$ 399,158	-\$ 401,861	-\$ 412,811	-\$ 425,011	-\$ 437,467	-\$ 450,185	-\$ 463,171	-\$ 476,428
													\$ 242,239,888

Cambio Potencial Costos Fijos	6.00%
Tasa de Retorno	0.80%
Valor Presente Neto	\$ 7,832,466
Tasa Interna de Retorno	12.24%

[Volver al Menú Inicial](#)

Si se da lugar a un cambio del 2% en la tasa de rentabilidad esperada mensual, en un año se disminuye el VPN lo que hace el proyecto menos rentable, puesto que una mayor TIR da lugar a un menor VPN.

FLUJO DE CAJA (Variación Tasa de Retorno)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Almas	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Mechas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Bases	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Consolidado	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7

Conceptos	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
+ Ingreso por venta		\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253	\$ 119,915,253
- Costos variables		\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377	\$ 79,931,377
- Costos fijos		\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715	\$ 32,394,715
Costos fijos de Producción		\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701	\$ 10,246,701
Costos fijos de Administración		\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490	\$ 6,407,490
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524	\$ 15,730,524
- No Decontables		\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176
- Ingresos Crédito		\$ 3,924,684	\$ 3,901,382	\$ 3,887,341	\$ 3,873,615	\$ 3,797,140	\$ 3,760,929	\$ 3,723,959	\$ 3,686,212	\$ 3,647,673	\$ 3,608,524	\$ 3,569,149	\$ 3,527,130
- Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 3,428,302	\$ 3,461,623	\$ 3,465,645	\$ 3,530,380	\$ 3,565,846	\$ 3,602,056	\$ 3,639,026	\$ 3,676,773	\$ 3,715,313	\$ 3,754,661	\$ 3,794,637	\$ 3,835,656
- Impuestos	\$ 0	\$ 1,131,340	\$ 1,142,336	\$ 1,153,563	\$ 1,165,026	\$ 1,176,729	\$ 1,188,678	\$ 1,200,879	\$ 1,213,335	\$ 1,226,053	\$ 1,239,038	\$ 1,252,286	\$ 1,265,892
= Utilidad después de impuestos	\$ 0	\$ 2,296,962	\$ 2,319,288	\$ 2,342,082	\$ 2,365,355	\$ 2,389,117	\$ 2,413,377	\$ 2,438,149	\$ 2,463,438	\$ 2,489,259	\$ 2,515,623	\$ 2,542,541	\$ 2,570,023
+ Ajuste por No Decontables		\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176	\$ 236,176
+ Otros ingresos (No sujetos a impuesto)		\$ 187,365,888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Preramos		\$ 187,365,888											
Recuperación Capital de trabajo													\$ 223,577,908
Valor de Salvenio													\$ 16,517,873
- Otros Egresos no deducibles de impuesto		\$ 242,929,888	\$ 1,589,744	\$ 1,620,065	\$ 1,654,087	\$ 1,689,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,498	\$ 1,797,469	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279
Activos Fijos		\$ 10,787,980											\$ 1,994,298
Pago Dividendo Capital		\$ 1,595,714	\$ 1,620,066	\$ 1,654,087	\$ 1,688,823	\$ 1,724,288	\$ 1,760,488	\$ 1,797,469	\$ 1,835,215	\$ 1,873,755	\$ 1,913,104	\$ 1,953,279	\$ 1,994,298
Ganros PFC/PERA/TICS		\$ 8,954,000											
Capital de Trabajo		\$ 223,577,908											
FLUJO DE CAJA		\$ -55,564,400	\$ 946,394	\$ 955,388	\$ 924,170	\$ 912,708	\$ 901,104	\$ 889,055	\$ 878,655	\$ 864,388	\$ 851,680	\$ 838,695	\$ 825,437
Tasa interna de Retorno													2.01%
Valor Presente Neto													143,102,213
Tasa interna de Retorno													13.80%

[Volver al Menu Principal](#)



Consolidando los resultados anteriores podemos ver que aunque las ventas, los ingresos y la TIR aumentaron, la utilidad del negocio se redujo, además los costos subieron, y todo esto en conjunto ha generado así un VPN mucho menor, lo que hace el proyecto menos rentable.

Además de estos, en este escenario el flujo de caja es del proyecto es negativo lo cual nos permite ver que a una mayor tasa interna de retorno y dado que los costos variables y fijos aumentaron significativamente el valor presente neto se ve afectado reduciéndose a un 7.94%.

FLUJO DE CAJA (VARIACION MULTIPLE)													
VENTAS PROYECCIONES (Unidades)	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Alas	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
Mochas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
Bajas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Consolidado	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
Concepto	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
+Ingreso por venta		\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	\$122,313,559	
-Costos variables		\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	\$86,445,794	
-Costos fijos	\$0	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	\$34,327,799	
-Costos fijos de Producción		\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	\$10,861,503	
-Costos fijos de Administración		\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	\$6,791,939	
-Costos fijos de comercialización/ventas		\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	\$6,674,355	
-Ingresos Creditos	\$0	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	
-Ingresos de impuestos	\$0	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	\$3,994,694	
= Utilidad Antes de impuestos	\$0	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	
-Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
= Utilidad después de impuestos	\$0	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	\$42,660,863	
+Aporte por Ingresos creditos	\$0	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	\$236,716	
+ Otros ingresos (No sujetos a impuesto)	\$87,365,898	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
= Flujo de Caja Operativo	\$87,365,898	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	\$42,897,579	
Requerimiento Capital de trabajo												\$240,830,621	
Valor de salarismo												\$6,517,873	
-Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$280,862,807	\$1,586,744	\$1,620,066	\$1,654,087	\$1,688,823	\$1,724,288	\$1,760,499	\$1,797,469	\$1,835,275	\$1,873,755	\$1,913,704	\$1,954,299	
Ahorros Fijos	\$10,787,990												
Pago Credito Capital	\$8,594,000	\$1,586,744	\$1,620,066	\$1,654,087	\$1,688,823	\$1,724,288	\$1,760,499	\$1,797,469	\$1,835,275	\$1,873,755	\$1,913,704	\$1,954,299	
Costos PFC/CP/PA/T/O/S	\$240,830,621												
Capital de Trabajo													
FLUJO DE CAJA		\$-12,086,718	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	\$-3,991,492	
Cambio Provenia en el Precio		2.00%											
Cambio Provenia en las Ventas		3.00%											
Cambio Provenia en los Costos Variables		5.00%											
Cambio Provenia en los Costos Fijos		6.00%											
Tasa de Peligro		2.00%											
Valor Presente Neto		\$15,881,495											
Tasa Interna de Retorno		7.94%											

Ver el Menú Anterior



8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

En caso de incurrir en las siguientes variaciones:

Proyecciones (Flujo de Caja Anual)	
Ingreso Variación Porcentual Anual de Precios	-10,00%
Ingreso Variación Porcentual Anual de Ventas	40,00%
Ingreso Variación Porcentual Anual de Costos	8,00%
Ingreso Inflación promedio estimada	3,00%

Dado los siguientes escenarios tenemos que el VPN aumenta 1624%, y la TIR aumenta un 446%.

Aunque la utilidad el primer año no es tan alta y esto genera un flujo de caja negativo, en los años posteriores se ubica a un nivel creciente, dando una utilidad en el año 5 notoriamente más superior a la evidenciada en el flujo de caja normal.

Esto hace que nuestro proyecto tenga mayor viabilidad y que el negocio sea más rentable, si sufre estos posibles cambios.

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.438.983.035	\$ 1.813.118.624	\$ 2.284.529.467	\$ 2.878.507.128	\$ 3.626.918.981
- Costos variables		\$ 959.176.525	\$ 1.035.910.647	\$ 1.118.783.499	\$ 1.208.286.179	\$ 1.304.949.073
- Costos fijos		\$ 388.616.580	\$ 419.705.906	\$ 453.282.379	\$ 489.544.969	\$ 528.708.567
Costos fijos de Producción		\$ 122.960.412	\$ 132.797.245	\$ 143.421.025	\$ 154.894.707	\$ 167.286.283
Costos fijos de Administración		\$ 76.889.880	\$ 83.041.070	\$ 89.684.356	\$ 96.859.105	\$ 104.607.833
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 188.766.288	\$ 203.867.591	\$ 220.176.998	\$ 237.791.158	\$ 256.814.451
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107
- Intereses Credito		\$ 44.855.506	\$ 38.793.646	\$ 31.014.805	\$ 21.032.663	\$ 8.223.149
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 43.500.317	\$ 315.874.318	\$ 678.614.677	\$ 1.156.809.210	\$ 1.782.204.086
- Impuestos	\$ 0	\$ 14.355.105	\$ 104.238.525	\$ 223.942.843	\$ 381.747.039	\$ 588.127.348
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 29.145.212	\$ 211.635.793	\$ 454.671.833	\$ 775.062.171	\$ 1.194.076.738
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107	\$ 2.834.107
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 187.365.888	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 309.356.722
Préstamos	\$ 187.365.888					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 304.175.275
Valor de Salvamento						\$ 5.181.447
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 242.929.888	\$ 39.287.858	\$ 46.780.617	\$ 56.104.828	\$ 67.755.970	\$ 58.033.983
Activos Fijos	\$ 10.787.980					
Pago Credito (Capital)		\$ 21.401.625	\$ 27.463.486	\$ 35.242.326	\$ 45.224.468	\$ 58.033.983
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.564.000					
Capital de Trabajo	\$ 223.577.908	\$ 17.886.233	\$ 19.317.131	\$ 20.862.502	\$ 22.531.502	
FLUJO DE CAJA	-\$ 55.564.000	-\$ 7.308.539	\$ 167.689.283	\$ 401.401.112	\$ 710.140.307	\$ 1.448.233.584

Tasa Interna de Retorno	10,03%
Valor Presente Neto	1.759.889.463
Tasa Interna de Retorno	182,28%

[Volver al Menú Principal](#)

5. CONSIDERACIONES FINALES

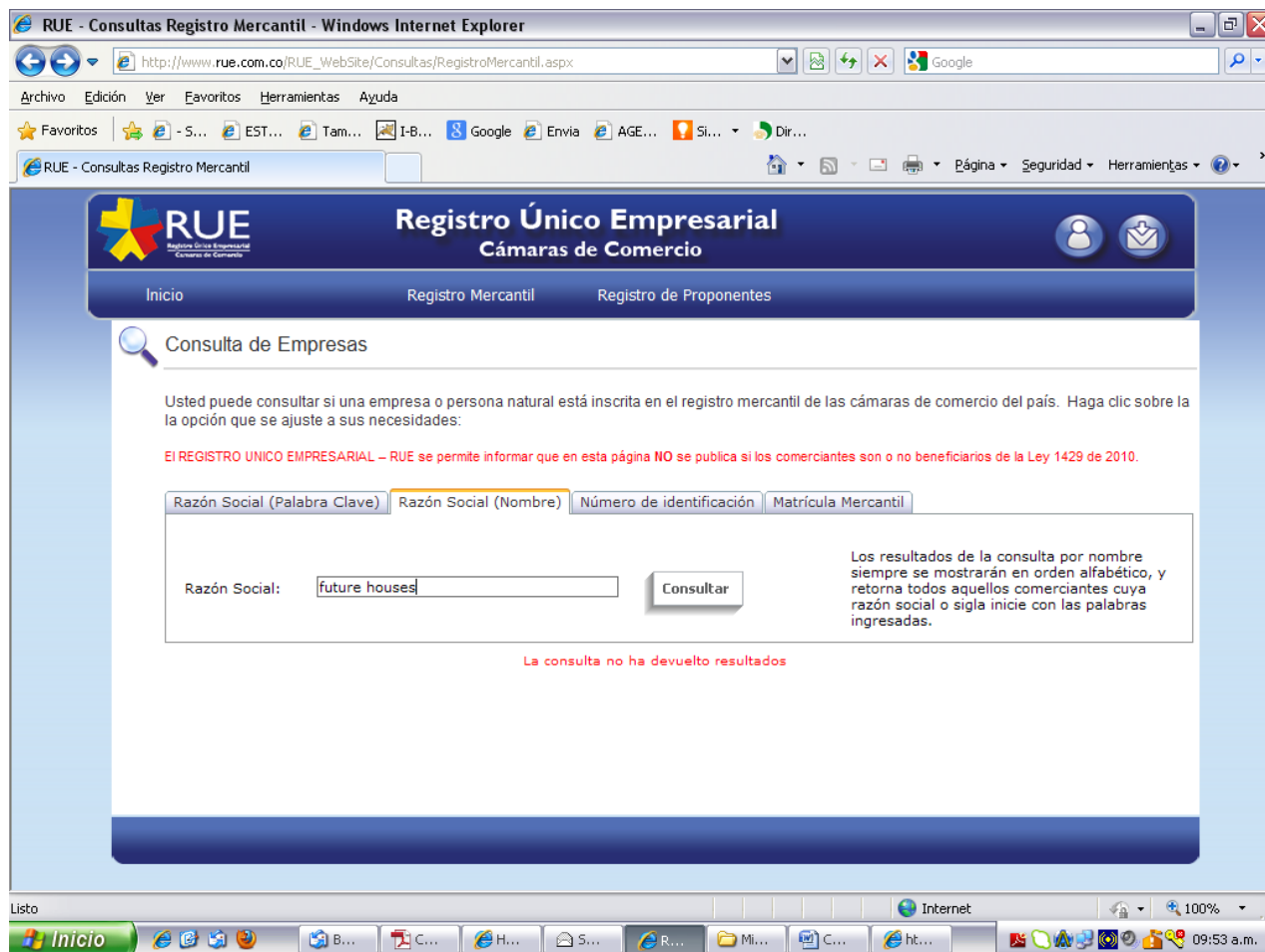
Para concluir se puede decir que es un proyecto totalmente viable, ya que como se pudo observar por la parte comercial hay mercado, hay aceptación de productos y consumidores que a pesar del alto valor de los paquetes los comprarían. En lo técnico y legal todo es valedero ya que se puede crear y poner a funcionar normalmente, no habrá nada ilegal dentro de este y todo se trabaja en base a la ley. Financieramente este proyecto muestra que a pesar de los costos y diferentes gastos que incurren, mensualmente obtendremos ganancias, que en el mes a mes estarán aumentando lo cual dejaría más utilidades y hace del proyecto viable.

En lo personal de cada uno de nosotros es un proyecto que se debe ejecutar, sin contar que en un largo plazo lo esperamos llegar hacer realidad; claro está que primero estamos pensando en ir paso a paso en la vida, terminar los estudios y estar más preparado para el mundo real.

Las principales estrategias que se deben poner en práctica para iniciar el proyecto es conocer más sobre los productos y los cambios constantes del entorno, ya que son productos tecnológicos que están cambiando constantemente en el día a día de la sociedad.

ANEXOS

Punto 3



Punto 3.9: Tecnologías duras y blandas

La tecnología dura consiste en "técnicas ingenieriles, estructuras físicas, y maquinaria que encuentran una necesidad definida por una comunidad, y utilizan materiales que están a mano o que son fácilmente adquiribles. Pueden ser construidas, operadas y mantenidas por las poblaciones locales a base de una muy limitada asistencia externa (p.ej. técnica, material o financiera). Normalmente se la relaciona con fines económicos".

La tecnología blanda como aquella tecnología que trata con las estructuras sociales, los procesos interactivos humanos, y las técnicas de motivación. Es la estructura y el proceso para la participación social y la realización por los individuos y los grupos del análisis de las situaciones, la toma de decisiones y las habilidades para implantar lo decidido que promueven los cambios.

http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa_adeuada#Tecnolog.C3.ADas_duras_y_blandas

ENTREVISTA 4.2.2 ESTUDIO DEL MERCADO.

PREGUNTAS

1. ¿Conoce o sabe que es la domotica?
2. ¿Qué opina de los productos inteligentes para el hogar o domótica?
3. ¿Ve Alguna necesidad de que su casa sea inteligente?
4. ¿Imagina Cuanto puede costar esto? ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar?
5. ¿Cómo crees que será tu casa o el cómo serán en unos años las diferentes viviendas?

ENTREVISTADO(A): Estefanía Bustamante

LUGAR DE RESIDENCIA: Palmas

¿Conoce o sabe que es la domotica?

“No, no tengo la menor idea”.

¿Qué opina de los productos inteligentes para el hogar y la domótica?

“Aunque no conozco mucho de esto, según lo que me cuentan, sería muy rico, esto nos alcahuetea muchos caprichos y nuestra pereza”.

¿Ve alguna necesidad de que su casa sea inteligente?

“Claro, a quien no le gustaría tener una casa actualizada, que haga las cosas por uno jaja (risas)”.

¿Imagina Cuanto puede costar esto? ¿Cuánto estarías dispuesto(a) a pagar?

“No tengo la menor idea, pero debe de ser carísimo. La verdad no se de precios en la actualidad todo eso se los dejo a mis papas”.

¿Cómo crees que será tu casa, o el cómo serán en unos años las diferentes viviendas?

“No sé, como muestran en la televisión que hasta le hablan a uno jaja (risas), todas cada vez más tecnológicas no sé, la verdad no sé”.

ENTREVISTADO(A): Carlos Osorio

LUGAR DE RESIDENCIA: Alto de las Palmas

¿Conoce o sabe q es la domotica?

“Es que las cosas se automatizan, ¿no?”

¿Qué opinas de los productos inteligentes para el hogar y la domotica?

“Me parece algo muy tecnológico, hoy las cosas se están creando buscando la facilidad de los consumidores y que mejor que tener facilidades en tu hogar.”

¿Ve alguna necesidad de que su casa sea inteligente?

“Claro, esto facilita las cosas en mi hogar y pues a veces llegas muy cansado a tu casa y lo último que quieres es pararte a apagar una luz que dejaste prendida, o simplemente pararte de la cama, esto me evitaría estas cosas”

¿Imagina Cuanto puede costar esto? ¿Cuánto estarías dispuesto(a) a pagar?

“Por lo que medio conozco sé que es de alto valor, pero precio fijo no se dé cuanto será y cuanto estaría dispuesto a pagar mmmm yo creo que cualquier precio, pues soy de esas personas q piensa que la comodidad no tiene precio...” Después de explicarle que podría ser un porcentaje sobre el valor del inmueble respondió: “Yo pagaría ese pequeño porcentaje”.

¿Cómo crees que será tu casa, o el cómo serán en unos años las diferentes viviendas?

“Manejando todo por controles, aunque la verdad veo esto en un futuro muy lejano”

ENTREVISTADO(A): Marina Martinez

LUGAR DE RESIDENCIA: Envigado

¿Conoce o sabe que es la domotica?

“No, jamás escuche de esa palabra”

¿Qué opina de los productos inteligentes para el hogar o domótica?

“Me parecen muy buenos”

¿Ve Alguna necesidad de que su casa sea inteligente?

“No, me gusta mi casa como esta, todavía no veo necesidades de esas cosas”

¿Imagina Cuanto puede costar esto? ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar?

“No sé, debe ser muy caro y no veo por qué pagar para tener una casa actualizada, así admiran mi casa”.

¿Cómo crees que será tu casa o el cómo serán en unos años las diferentes viviendas?

“Igual a como son hoy, eso de futuristas no sucederá aquí en Colombia”.

NOTA: Las personas que no sabían q era la domotica, se les hizo una breve introducción y explicación de que es esto.

Anexo Cuadro De Salarios

	SUELDO		PRESTACIONES	
AREA COMERCIAL				
DIRECTOR FINANCIERO:	1.200.000		360.000	
DIRECTOR COMERCIAL	1.000.000		300.000	
NEGOCIADOR INTERNAL	1.200.000		360.000	
	3.400.000		1.020.000	4.420.000
				41,80%
	SUELDO		PRESTACIONES	
AREA DE PRODUCCION				
INGENIERO ELECTRONICO	1.000.000		300.000	
DIRECTOR LOGISTICA	1.000.000		300.000	
AUXILIAR DE GERENCIA	800.000		240.000	
AUXILIAR DE SISTEMAS	800.000		240.000	
VENDEDOR	566.700		170.000	
VENDEDOR	566.700		170.100	
	4.733.400		1.420.100	6.153.500
				58,20%
	Subtotal:	8.133.400	2.440.100	
	Total:	10.573.500		

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <http://www.bodegasylocales.com/inmuebles/view/by17448/local/>
- <http://www.une.com.co/empresas/internet/internet-plus-empresarial>
- <http://www.une.com.co/hogares/telefonía/telefonía-larga-distancia>
- http://www.altapisos.com/division_11.html
- http://www.hecatec.com.co/html/divisiones_oficina.html
- http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=238&Itemid=121
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Medell%C3%ADn>
- <http://www.significado-colores.com/2009/03/significado-de-los-colores-en-la.html>