

CONFORT S.A

CONFORT S.A



CONFORT S.A

CONFORT S.A
MARZO 24 - 2011

CONFORT S.A
Plan de Negocios

CONFORT S.A
MEDELLIN 2011-05-24

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo va dirigido a todos los interesados en conocer detenidamente los factores técnicos, financieros, legales, misión y objetivos de la empresa, así como otros aspectos relacionados con el mercado, estrategias, y organización del proyecto CONFORT S.A. La base de este plan de negocio también está en apropiarnos de los conceptos esenciales acerca de la creación de empresa en donde, “La creación de empresa nace como idea empresarial, asumida como una acción legítimamente racional del hombre para mejorar, progresar en su crecimiento”. Contrastar los conceptos relacionados con la realidad, en base al trabajo; Minimizar o mitigar los errores en la ejecución del proyecto, para ello, se realizaron los diferentes estudios, en los cuales se plasmaron las diferentes necesidades para realizar todos los requerimientos propuestos por la gerencia de proyectos. Se ha optado por el proyecto CONFORT S.A, debido a que en el sector Turismo en MEXICO en el cual se tiene una necesidad sentida de este tipo de proyectos y que la posible demanda de productos como el nuestro, está asegurada con las diferentes ciudades, por lo que consideramos que este proyecto tendría posibilidades de implementarse en el corto tiempo.

El turismo se abre con una alta proyección en la economía MEXICANA, pues desde las mismas directrices del gobierno se busca que los turistas, vean a MEXICO como una excelente opción para escogerlo como un lugar vacacional o de negocios relacionándolo con la comodidad, calidad y confort el cual busca cada persona en este tipo de viajes.

Desde las políticas gubernamentales hay un gran apoyo, se ha integrado la actividad del turismo en el Plan de Desarrollo para los próximos años, donde se busca no solo posicionar al país como destino turístico, sino también como un epicentro turístico. La demanda va en crecimiento, en especial por parte de extranjeros, cuyos ingresos al país se han aumentado en los últimos años, apoyada por el gobierno. Cada una de las razones mencionadas anteriormente están plasmadas a continuación así que los invitamos a involucrarse en este atractivo proyecto orientado al mercado internacional.

Ventas		Participación del total Ventas
Sillas para uso externo	\$ 378.000.000,0	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 378.000.000,0	100,00%
Tasa de Rentabilidad Esperada:	3,00%	
Impuesto sobre las Ventas	33,80%	

Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Tasa Interna de Retorno	2,63%

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

JUAN ESTEBAN GONZÁLEZ SERNA

Identificación:	1020428251	Teléfono:	5806903	Celular:	3015990735
Dirección:	Transv 45 c # 85-27			Barrio:	floresta
Ciudad	Medellin	Correo electrónico:	Juanes31_2@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios		
Otros Estudios:	Comercio internacional				

SEBASTIAN URIBE VANEGAS

Identificación:	1017128548	Teléfono:	2341041	Celular:	3136603883
Dirección:	CALLE 49 BB # 82-44			Barrio:	CALASANZ
Ciudad	MEDELLIN	Correo electrónico:	Ildebrando86@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios		
Otros Estudios:	Comercio Internacional				

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Este plan de negocios se hace con el objetivo de realizar el trabajo de grado y al mismo tiempo aprovechar la oportunidad de desarrollar una idea de negocios que creemos es factible realizarla posteriormente teniendo en cuenta el entorno económico actual que impone la creación de nuevas empresas para progresar en un ámbito social en el que es difícil sobrevivir.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

CONFORT S.A

3.2 Descripción de la Empresa

3.3 Misión de la Empresa

Diseñar y desarrollar sillas innovadoras, somos una empresa dedicada a proporcionar a nuestros clientes la sensación de comodidad y confort con un producto de alta calidad, hermosos acabados, responsable con el medio ambiente, aplicando las mejores tecnologías y sobre todo contando con un recurso humano altamente calificado, presentando un servicio personalizado de atención enfocado en la satisfacción de nuestros clientes.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Largo Plazo:

- Desarrollar Políticas de Mejoramiento Continuo para la eficiencia, eficacia y efectividad del sistema de gestión de calidad.
- Gestionar de forma adecuada cada uno de los procesos, para una mayor satisfacción del cliente.
- Integrar a todos los entes que participan en el proceso para innovar y ser mas certificados ofreciendo así una mayor seguridad y mejor servicio al cliente.

Mediano Plazo:

- Planear mejores paquetes de servicio de acuerdo con la política de calidad, Misión, y Visión de la empresa.
- Desarrollo e investigación de mercados
- Promover y efectuar acciones de capacitación para los empleados.
- Incentivar al personal que con sus ideas contribuya a la mejora continua.
Desarrollar mejores estrategias, con el fin de generar alianzas o convenios entre los proveedores, cadena de hoteles.

Corto plazo:

- Constituirnos legalmente como empresa
- Obtener registros y licencias pertinentes
- Obtener los activos necesarios para comenzar la producción del servicio.
- Lograr un margen de ventas esperado.
- Supervivencia y crecimiento.
- Creación de planes de desarrollo

3.5 Ventajas Competitivas

1. Servicio innovador.
2. Servicio con un precio atractivo.
3. Servicio de excelente calidad (Profesionales)
4. Excelente Logística.
5. Asequibilidad a nuestro servicio.
6. Firma de acuerdos exclusivos con proveedores.
7. La compra genera una gran experiencia.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Nuestro proyecto aprovecha una oportunidad de negocio viendo la necesidad y los lugares turísticos que ofrece México haciendo de este una gran ciudad que se presta para ir a vacacionar y esto se ve reflejado en los altos índices de turistas que ingresan cada año a la ciudad; por este motivo nos vimos en la tarea de ver que necesidades se presentaban en las ciudades costeras donde se ha incrementado el índice de turistas y vimos que faltaba un poco más de comodidad y de confort a la hora de vacacionar.

3.7 Justificación del Negocio

Nosotros como equipo al realizar este proyecto pensamos con anticipación sus beneficios; no solo por su gran demanda sino también por el deseo de presentarle al público la mejor opción en confort y comodidad.

Por otra parte cabe mencionar que con la realización de este proyecto buscamos brindarle comodidad y buena calidad a nuestro público y esto nos ayudara adquirir nuevos conocimientos que serán de mucha ayuda en un futuro para desarrollarnos como empresarios.

3.8 Análisis del entorno y del sector

- Perfil y criterios de compra: México actualmente es un país en desarrollo turístico, la industria hotelera busca mejorar la calidad de sus servicios, su población también se encuentra en desarrollo por lo cual nos permite ofrecer nuestros productos de una forma segura, la zona hotelera ubicada en la zona costera de México se ve reflejada para nosotros como una zona potencial para ofrecer nuestros productos a hoteles y viviendas ya que muchos de estos poseen piscinas, playas o zonas verdes como son patios de casa o en el caso de edificios zonas comunes, terrazas o balcones. México es bastante comercial,

la mayoría de las personas trabajan y estudian, les gusta la comodidad y el confort, sus ámbitos de compra son constantes, con cierta frecuencia cenan en restaurantes prestigiosos de la ciudad, visitan hoteles o playas. Son personas que tienen un ingreso familiar estimado de \$66,396 en adelante. por estas razones creemos que México es un país potencion para vender nuestros productos.

Indicadores de la economía mexicana

Conforme a datos del Banco Mundial, en 2005 México tuvo el ingreso nacional bruto per cápita más alto de Latinoamérica, así como también el Ingreso Nacional Bruto más elevado en términos nominales de esta región ese año, consolidándose como un país de ingreso medio-alto. En tanto, el FMI reportó que en 2006 tuvo el segundo PIB per cápita en términos nominales después de Chile y el quinto porparidad de poder adquisitivo a nivel latinoamericano.

Además, la economía mexicana, en términos del Producto Interior Bruto, fue en 2006 la decimocuarta más grande del mundo en valores nominales y la duodécima en paridad por poder adquisitivo. Se conforma así como el segundo mayor PIB nominal de América Latina, sólo superado por el de Brasil.

Sin embargo, la distribución de la riqueza del país no es equitativa y la división entre ricos y pobres es muy grande. Aún así el país tuvo una increíble recuperación de la última crisis financiera desatada en 1994-1995. México es el décimo mayor exportador del mundo y recientemente se le ha nombrado como "Economía Emergente" como se les denomina a las economías cuyo crecimiento ha sido sostenido en los últimos años. La actividad económica del país depende en gran medida de su comercio con los Estados Unidos de América, los cuales consumen más del 85% de las exportaciones mexicanas y dan trabajo a casi el 10% de su población. El envío de remesas por parte de los migrantes internacionales constituye la segunda fuente de ingresos más importante del país después del petróleo.

Desde mediados de los años 1980 el país se ha inclinado por un modelo económico neoliberal con un fuerte énfasis en la apertura comercial hacia otros mercados, lo cual ha convertido al país en el líder mundial en acuerdos de libre comercio habiendo firmado convenios de este tipo con 40 países en 12 diferentes Tratados. Su asociación comercial principal es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte(T.L.C.A.N. o NAFTA, por su sigla en inglés), integrado son Estados Unidos, Canadá. México también cuenta con un tratado de libre comercio con la Unión Europea, con el bloque denominado EFTA (Luxemburgo, Suiza, Liechtenstein y Noruega) y recientemente se selló un compromiso similar con Japón.

México es el único país de Latinoamérica que es incluido en el Índice de Bonos Gubernamentales (World Government Bond Index en inglés), el cual reconoce calificación crediticia, liquidez y políticas macroeconómicas.

3.9 Conocimientos para entrar en el Negocio

- Comercio internacional
- turismo

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

- Nuestro principal objetivo es entrar a México con un producto de excelente calidad y acompañamiento.
- exclusivos diseños para la satisfacción de nuestros clientes.
- Buscar la mejora continua de nuestros productos haciéndolos más competitivos.
- Aumentar la capacidad de producción para así poder abastecer dicho mercado y así darnos a conocer en otros lugares.
- Definir los métodos más apropiados de las técnicas de mercadeo como son las tres p

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios



- Comodidad y placer
- Diseños únicos preferenciales y personales
- Confort
- Acompañamiento personal a los clientes

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

El mercado meta se encuentra situado en México en las ciudades costeras; debido a que nuestro producto está enfocado en la comodidad de los viajeros y está directamente relacionado con el turismo en lo cual este país se ha desarrollado fuertemente haciendo que cualquier persona puede acceder a este producto y nuestros clientes son de todas las edades.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Establecer las características del consumidor potencial, su necesidad y la satisfacción de utilizar nuestros productos.
- Analizar los precios que generalmente están dispuestos a pagar.
- Conocer la persuasión que tiene respecto a los muebles para uso externo.

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

Estudiamos al consumidor con la ayuda, internet y asistencia de profesionales.

c) Aplicación de la Medios

Se le aplicaron los medios a la ayuda de una búsqueda de un consumidor final, donde se trabajo en bibliotecas y lugares de estudio.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

- Tipo de consumidor: Directo
- Perfil y criterios de compra: México actualmente es un país en desarrollo turístico, la industria hotelera busca mejorar la calidad de sus servicios, su población también se encuentra en desarrollo por lo cual nos permite ofrecer nuestros productos de una forma segura, las zona hotelera ubicada en la zona costera de México se ve reflejada para

nosotros como una zona potencial para ofrecer nuestros productos a hoteles y viviendas ya que muchos de estos poseen piscinas, playas o zonas verdes como son patios de casa o en el caso de edificios zonas comunes, terrazas o balcones. México es bastante comercial, la mayoría de las personas trabajan y estudian, les gusta la comodidad y el confort, sus ámbitos de compra son constantes, con cierta frecuencia cenan en restaurantes prestigiosos de la ciudad, visitan hoteles o playas. Son personas que tienen un ingreso familiar estimado de \$1.300.000 (valor en pesos) en adelante. por estas razones creemos que México es un país potencial para vender nuestros productos

- Ubicación del consumidor: México
- Tamaño del segmento del mercado: se estima vender mínimo 1800 unidades mensuales
- Segmentación del Mercado:
- La negociación se realizara en dólares americanos el cual es la moneda de negociación internacional.

México: oficialmente llamado **Estados Unidos Mexicanos**, es un país situado en la parte meridional de América del Norte. Limita al norte con los Estados Unidos de América, al sureste con Belice y Guatemala, al oriente con el golfo de México y el mar Caribe y al poniente con el océano Pacífico. Es el décimo quinto país más extenso del mundo, con una superficie cercana a los 2 millones de km². Su población ronda los 112 millones de personas en 2010. La mayoría tiene como lengua materna el español, al que el Estado reconoce como lengua nacional junto a 63 lenguas indígenas. Por porcentaje de habitantes, México es el país con mayor número de hispanohablantes en el mundo.

Determinación de la Demanda

De la totalidad de turistas que ingresaron al país en el año 2009, cerca del 5.8% lo hizo con el fin de vacacionar. Dentro de dicho porcentaje, la gran mayoría de personas son extranjero o residentes mexicanos en otros países, los cuales buscan comodidad y un buen lugar de descanso

Se estima que aproximada viajan a mexico 400.000 personas por año para tomar sus vacaciones y visitar los distintos sitios turísticos de este país

Observación: por estos motivos los hoteles se ven obligados a renovar los inmuebles.

-Cantidad de posibles clientes: La demanda esperada inicial será de 1800 unidades

TRIMESTRE	DEMANDA ESPERADA
1	1800 unidades
2	2000 unidades
3	2000 unidades
4	2200 unidades

PRECIO DE VENTA: \$ 210.000 C/U

4.3.3 Estudio del Mercado Competidor

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	PRECIO(\$)
Tienda A.G de muebles.	Paseo del convento de sta monica No. 119 – 54040 tlalnepantla. Edo de México	+ 52 (222) 5361.74.23	210.000 Silla para uso exterior
Fabricantes d muebles y herrajes rústicos hidalgo Michoacán.	BOULEVARD FERNANDO FRANCISCO ROCHA ESQUINA CON CALLE GUADALUPE ZAVALA MEXICO	+ 52 (222) 045 411 10 44644 Y + 52 (222) 045 411 10 42534	190.000 Silla para uso exterior

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Precio

Ubicación

Valor agregado

Experiencia

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

- Cotizaciones
- medios informáticos

c) Aplicación de la Medios

Se aplicaron en sitios de estudio (bibliotecas, salas de internet etc...)

d) Resultados del Estudio de la Competencia

- **Tienda A.G de muebles. (sillas para uso externo \$210.000)**

Fortalezas: manejan mucho mas producción que nuestra empresa, a la vez que cuentas con materiales de alta calidad y además el producto es muy similar ya que cuentas con las mismas características excepto por los diseños ilustrativos a mano.

Debilidades: se encuentra alejada de la zona en las que nuestra empresa se va a dedicar a distribuir el producto, y no cuenta con los diseños ilustrativos con pintura corrosiva.

- **Fabricantes d muebles y herrajes rústicos hidalgo Michoacán.(sillas para uso externo \$190.000)**

Fortalezas: manejan precios relativamente bajos lo cual les permite una mayor rotación de clientes, tienen alta tecnología y eso le brinda comodidad y seguridad al cliente.

Debilidades: mínima atención al cliente, no manejan acompañamiento permanente a los grandes compradores y carecen de innovación en el deiseño.

- **. Rústicos del Valle SA de CV (sillas para uso externo \$240.000)**

Fortalezas: gran capacidad instalada, alta tecnología. Además manejan una atención al cliente donde les ofrecen acompañamiento a los clientes para ver constantemente el deterioro del producto

Debilidades: manejan precios altos lo que no le permite mayor rotación de clientes, además son diseños bajo pedido lo cual los vuelve muy exclusivos haciendo que llegue solo a un sector de la población.

4.3.4 comunicación

- silla asoleadora
- confort s.a

CONFORT S.A



4.3.5 Actividades de promoción y divulgación

4.3.6

Pauta	No. de veces semestre (cantidad)	Precio unidad	Total	Condiciones
Tarjetas presentación	1000 unidades	\$ 100	\$ 100.000	Contado. Tamaño 5x9 cms., cartulina Kimberly, 2 tintas
Radio	42 comerciales	\$ 20.000	\$ 840.000	Se paga de contado. Se pasan 7 comerciales por mes.
periódicos	30 avisos publicitarios	\$25.000	750.000	Se paga de contado. Se pasan 5 avisos publicitarios por mes.
catalogo	240 catálogos	\$4.000	960.000	Se paga de contado. Se pasan 40 catálogos por mes
Pagina web	1 pagina web	1.000.000	1.000.000	Se paga de contado.

4.4 Precios de los Productos

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

FACTOR	NOMBRE	PRECIO
COMPETENCIA	Tiendas A.G de muebles.	210.000
	Fabricantes de muebles y rústicos hidalgo Michoacán.	190.000
	Rústicos del valle s.a	240.000

4.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Ventas		Participacion del total Ventas
Sillas para uso externo	\$ 378.000.000,0	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 378.000.000,0	100,00%

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 224.730.000,1	78,95%
Total Costos fijos de producción	\$ 14.182.720,0	4,98%
Total Costos fijos de administración	\$ 10.823.320,0	3,80%
Total Costos fijos de Comercializacion y Ventas	\$ 34.900.000,0	12,26%
Costos Totales	\$ 284.636.040,1	100,00%

4.4.3 Los Precios de los Productos propuestos

PRODUCTO	PRECIO(\$)
Sillas para uso externo	210.000

4.4.4 Política de Precios

- ventas a contado

4.5 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

RECURSO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO(\$)	PRECIO TOTAL(\$)
Director mercadeo	1	1.200.000	1.200.000
Pagina web	1	1.000.000	1.000.000

Tarjetas presentación	1000	\$ 100	\$ 100.000
Radio	42 comerciales	\$ 20.000	\$ 840.000
periódicos	30 avisos publicitarios	\$25.000	750.000
catalogo	240 catálogos	\$4.000	960.000

4.6 Riesgos y Oportunidades del mercado

- **Que nuestro producto no sea apetecido o nuestros diseños exclusivos no gusten a los clientes en país**
- Para contrarrestar esto debemos mantenernos siempre activos en la creación de nuevos diseños para poder ofrecerle al cliente una mejor calidad de nuestros productos.
- **Que a México llegue otra compañía ofreciendo nuestro mismo producto pero con un precio mucho más competitivo al nuestro.**
- Estar establecidos en el mercado mexicano y contar con la fidelidad nuestros clientes gracias al acompañamiento continuo y confort que brindamos en nuestros productos
- **Llegar a tener cierto grado de reconocimiento en el mercado y no poder abastecer la totalidad de la demanda que este podría llegar a exigir en un futuro.**
- No estancarnos en nuestra capacidad productiva si no por el contrario seguir aumentando nuestras instalaciones, maquinaria, diseños y realizando capacitaciones a nuestros empleados para poder ofrecer un mejor producto y servicio de acompañamiento.

4.7 Plan de ventas

TRIMESTRE	PLAN DE VENTAS
1	1800 unidades
2	2000 unidades
3	2000 unidades
4	2200 unidades

5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Largo Plazo:

- Desarrollar procesos donde busquemos mejorar Continuamente y así ofrecer un mejor servicio.
- Buscar canales de comunicación entre todos los implicados en el proceso, para así mejorar el servicio y poder brindar mejores resultados y satisfacción del cliente.
- Alcanzar altos estándares de calidad para esperar un aumento de la demanda durante los próximos años.

Mediano Plazo:

- Mejorar el producto ofrecido y buscar desarrollar otros para así ampliar la gama de clientes para tener una mayor competitividad y posicionamiento a nivel internacional.

Corto plazo:

- Ofrecer un paquete de alta calidad y así satisfacer las necesidades del cliente.
- Brindar comodidad para que el cliente este seguro y conforme con el producto final.
- Buscar que el cliente este satisfecho con el producto para asi prestar un mejor servicio a sus clientes.

5.2 Descripción del proceso de producción

El proceso realizado por la empresa está enfocado a ofrecer un producto con los más altos estándares de calidad para cumplir la satisfacción del cliente por lo cual ofrecemos un producto con unas características de diseño para ofrecer confort y compromiso de entrega a tiempo de nuestros productos ganas la fidelidad de nuestros clientes.

Para ello cumplimos con cada uno de los siguientes pasos:

1. Cada elemento utilizado para elaborar nuestro producto pasa por un selección y revisión andes de formar parte del mismo de este modo podemos garantizar la calidad de nuestro producto.

2. En nuestra empresa contamos con trabajadores capacitados para la fina elaboración de nuestros productos de esta manera logramos cumplir con un buen nivel de calidad en nuestros productos.

PASOS	ENCARGADO	ACTIVIDAD	PRECIO
1	CARPINTERO	Corte de la madera a medida en maquinaria	Salario mensual acordado con el trabajador
2	CARPINTERO	Pulido de la madera con lija	Salario mensual acordado con el trabajador
3	CARPINTERO	tratamiento de la madera con aceite de teca	Salario mensual acordado con el trabajador
4	CARPINTERO	Montaje de los herrajes, tornillos y ensamble de la silla	Salario mensual acordado con el trabajador
5	SUPERVISOR	Revisión del producto terminado y evaluación de calidad	Salario mensual acordado con el trabajador

5.3 Capacidad de producción

CAPACIDAD PRODUCCION MENSUAL			
	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
SILLA	1800	\$ 210.000	210.000
TOTAL			\$378.000.000

5.4 Plan de Producción

El programa de producción se desarrolla de la misma manera día a día Durante todo el mes en los horarios habituales de la empresa de lunes a viernes de 8 de la mañana a 5:30 de la tarde cada área tiene su tarea la labor asignada y el proceso es repetitivo día a día.

PASOS	ENCARGADO	ACTIVIDAD
1	CARPINTERO	Corte de la madera a medida en maquinaria.
2	CARPINTERO	Pulido de la madera con lija.
3	CARPINTERO	Tratamiento de la madera con aceite de teca.
4	CARPINTERO	Montaje de los herrajes, tornillos y ensamble de la silla.
5	SUPERVISOR	Revisión del producto terminado y evaluación de calidad.

6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

- Gerente

El gerente participa activamente en el área de ventas, en primer lugar las ventas y su desarrollo son una actividad variada del proyecto, además cuenta con la máxima responsabilidad de direccionamiento y control de cada una de las áreas de la organización. Se establece claramente la condición fundamental para realizar una labor eficaz en materia de toma de decisiones (cierra negociaciones con el cliente, una vez que estos queden convencidos de obtener nuestro servicio), es la persona indicada para estar al frente de ciertos imprevistos laborales y de riesgos, elabora estrategias de publicidad y promoción,

busca clientes potenciales, informa sobre las ventas, Programa, dirige, ejecuta, coordina y controla las actividades de personal, contabilidad, logística y demás servicios. Fija objetivos; deriva metas en cada área, organizar tareas, actividades y personas, motiva, comunica, evalúa y controla.

- **Contabilidad**

En esta área se pretende manejar de manera eficiente las operaciones financieras que ocurren dentro de la empresa. Manejar cartera, realizar pagos a proveedores, manejar nomina, pago de impuestos, reportar los estados financieros, gestionar las actividades de índole legal, digitación de documentos contables, correspondencia interna, cobranzas, estar al tanto de cada uno de los factores económicos que sean devengados dentro de la empresa.

- **Comercio Internacional**

En esta área se manejan las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, y cultural con respecto a la prestación del servicio. Se estudian los problemas económicos que plantean las transacciones internacionales, por ende se vinculan los factores del comercio internacional, se habla de toda la comercialización del servicio. Se establecen ventajas comparativas, se establecen las facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente el servicio, se habla de publicidad, de exposiciones y ferias internacionales. Se busca mejorar la organización productiva, la formación de los miembros relacionados con la prestación del servicio y la tecnología. Conseguir mayor eficacia, más calidad, a menor coste.

- **Mercadeo.**

En esta área se establecen todas las estrategias de mercadeo, se ejecutan los planes de promoción y mercadeo para así fortalecer el mejoramiento y la competitividad del sector. Se habla de la Segmentación del Mercado, del servicio prestado, se establece el precio, la promoción y la plaza.

Esta área esta encargada de estar en línea y de realizar todos los documentos sobre el **Mercadeo** para venta y distribución del producto. El Marketing. La Mercadotecnia. De establecer los Consumidores.

- ✓ Divulgar el servicio publicitario por parte del personal encargado del proyecto de acuerdo e información de mercado.
- ✓ Hacer citas con empresas para la presentación e información del producto.

- ✓ Informarles de requerimientos del producto.
- ✓ Hacer cotizaciones del servicio publicitario.

- **Secretaria**

Es la que se encarga de forma general de las labores administrativas, de la empresa, maneja el área de recepción de público en general, maneja la correspondencia, maneja central telefónica, apoya las labores administrativas solicitadas por la gerencia. Maneja los recursos humanos, Vigila la elaboración y expedición de documentos de personal.

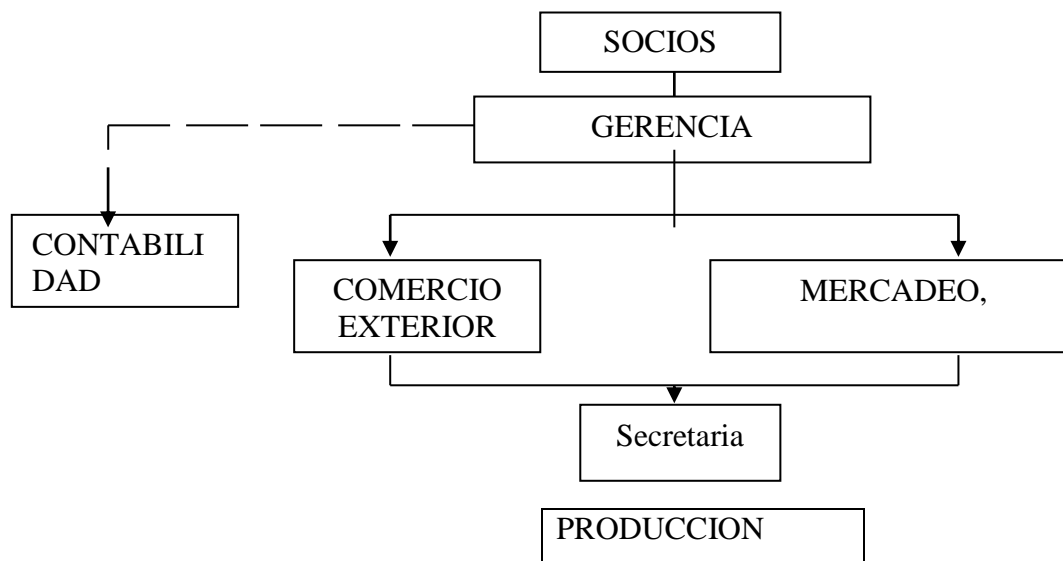
- ✓ Verifica el contenido de las órdenes del día y los listados de los asuntos que se tratarán incluyendo los soportes documentales necesarios.
- ✓ Remite a cada integrante del comité la carpeta correspondiente en tiempo y forma adecuada y organizada.
- ✓ Vigila que los acuerdos de la empresa se asienten correctamente.
- ✓ Levanta el acta de cada una de las sesiones, para un mejor control y plan de calidad de la empresa.
- ✓ Vigila que el archivo de documentos este completo y actualizado, y conservarlo en custodia.

- **PRODUCCION**

Esta área es la encargada del corte y ensamble del producto pasando luego por un proceso de tratamiento de la madera, terminando por el proceso de ensamble y supervisión del producto final.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



7.1.1 Descripción funcional de la Organización

- **Gerente**

Labores principales:

Entre las funciones principales, estar a cargo de las áreas ejecutivas de la empresa, con el fin de estudiar los informes presentados por ellas y tomar decisiones.

Programar, dirigir, ejecutar, coordinar y controlar las actividades de personal, tesorería, contabilidad, logística y servicios internos y de mantenimiento.

Ejecutar seis tareas básicas: fijar objetivos; derivar metas en cada área de objetivos; organizar tareas, actividades y personas; motivar y comunicar, controlar y evaluar; y, desarrollar a la gente y a sí mismo.

Presentación de los Estados Financieros y el análisis de cada uno de ellos.

Ser representante legal de la compañía

- **Contador**

Labores principales:

Las aperturas de los libros de contabilidad, Establecimiento de sistema de contabilidad, Estudios de estados financieros y sus análisis, Certificación de planillas para pago de impuestos, Aplicación de beneficios y reportes de dividendos, La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

- **Director de comercio exterior**

Labores principales:

Conducir las investigaciones en los mercados externos.
Evaluar la participación en Ferias, Exposiciones y Rondas de Negocios.
Organizar viajes de negocios al exterior.
Evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior.

Evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales). Selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, Preparación de los contratos. Seguimiento de todo el proceso de exportación.

- **Director de mercadeo.**

Labores principales: Cerrar trato con los clientes una vez que estos queden convencidos de que desean nuestros productos, Elaborar estrategias de publicidad y promoción, Buscar clientes potenciales, Informar sobre las ventas al departamento de contabilidad y finanzas.

Labores secundarias:

Administrar y dirigir la labor de ventas en diversas sub-áreas en las que normalmente se divide la función de ventas.

7.2 Recursos materiales y humanos para la administración

7.2.1 Locaciones

Área administrativa



Area de produccion



7.2.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

EQUIPO. MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO(\$)	PRECIO TOTAL(\$)
Escritorios	5	150.000	750.000
Sillas	12	120.000	1.440.000
Impresora multifuncional	1	500.000	800.000
Maquinaria para corte de madera	2	4.000.000	8.000.000
Fax	1	293.000	293.000
Pulidora de madera	2	800.000	1.600.000
Telefono	5	80.000	400.000
Targeteros	4	10.000	40.000
Computadores	5	800.000	4.000.000
Sofa	1	300.000	300.000
Archivador	3	120.000	360.000
vehiculo	1	58.000.000	58.000.000
Caja de herramienta	1	1.000.000	1.000.000
TOTAL			76.683.000

7.2.3 Requerimientos de materiales de oficina.

MATERIALES OFICINA	PRECIO(\$)
Papeleria	100.000
Tintas	30.000
Lapicez, lapiceros,	15.000
varios	5.000
TOTAL	150.000

7.2.4 Requerimientos de servicios.

PRESUPUESTO MENSUAL	
SREVICIO	PRECIO TOTAL(\$)
Paquete comunicaciones(intenet, teléfono)	125.000
Agua	25.000
Energia	80.000
TOTAL	233.000

7.2.5 Requerimientos de personal

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 2.000.000
Gerente	2.000.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 436.600
Sub Transporte.		166.600	Deducciones
	2.000.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		166.600	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 2.436.000
		83.400	
		Intereses 1%	
		20.000	
	TOTAL	436.600	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 1.200.000
Director comercio exterior	1.200.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 261.960
Sub Transporte.		99.960	Deducciones
	1.200.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		99.960	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 1.461.960
		50.040	
		Intereses 1%	
		12.000	
	TOTAL	261.960	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 1.200.000
Contabilidad	1.200.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 261.960
Sub Transporte.		99.960	Deducciones
	1.200.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		99.960	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 1.461.960
		50.040	
		Intereses 1%	
		12.000	
	TOTAL	261.960	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 1.200.000
Director mercadeo	1.200.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 261.960
Sub Transporte.		99.960	Deducciones
	1.200.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		99.960	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 1.461.960
		50.040	
		Intereses 1%	
		12.000	
	TOTAL	261.960	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 600.000
Secretaria	600.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 130.980
Sub Transporte.		49.980	Deducciones
	600.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		49.980	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 730.980
		25.020	
		Intereses 1%	
		6.000	
	TOTAL	130.980	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 600.000
Operario producción N1	600.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 130.980
Sub Transporte.		49.980	Deducciones
	600.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		49.980	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 730.980
		25.020	
		Intereses 1%	
		6.000	
	TOTAL	130.980	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 600.000
Operario producción N2	600.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 130.980
Sub Transporte.		49.980	Deducciones
	600.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		49.980	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 730.980
		25.020	
		Intereses 1%	
		6.000	
	TOTAL	130.980	

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	LIQUIDACION pri. Mes
Horas extras	0		SALARIO 600.000
Operario producción N3	600.000	Cesantías 8.33%	Prestaciones 130.980
Sub Transporte.		49.980	Deducciones
	600.000	Prima 8.33%	Horas extras 0
		49.980	Sub Transporte 0
		Vacaciones 4.17%	TOTAL 730.980
		25.020	
		Intereses 1%	
		6.000	
	TOTAL	130.980	

Nota informativa: el servicio de aseo es contratado de forma externa por un monto de \$600.000.

7 ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

El tipo de organización que más se ajusta a nuestro plan de negocio, Ssociedad por acciones simplificada S.A.S. Esto facilita, la creación de empresas, de cara a suplir la demanda internacional que con seguridad se abrirá para los bienes y servicios de colombianos, gracias a la negociación de tratados de libre comercio.

Se constituye mediante documento privado registrado ante Cámara de Comercio, en la cual uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Con este esquema se reducen los riesgos del empresario para avanzar hacia el desarrollo del emprendimiento.

Se trata de un tipo de sociedad flexible y menos costosa para facilitar la realización de negocios y también para garantizar el crecimiento, toda vez que hace más fácil el camino

para recibir el apoyo de fondos de capital.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

RÁMITE O CERTIFICACIÓN	ENTIDAD	TIEMPO	COSTO(\$)
RUT	DIAN	1 día	\$0
NIT	DIAN	1 día	\$0
Escritura Publica	NOTARIA	1 semana	\$0
Certificado de matrícula de existencia y/o representación legal	CAMARA DE COMERCIO	1 semana	\$20.000
Registro de Industria y Comercio	CAMARA DE COMERCIO	1 semana	\$192.000
Licencia de Bomberos	BOMBEROS	1 día	\$90.000
Registro Mercantil			\$330.000
TOTAL			\$632.000

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Inversiones

Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 0,0	\$ 0,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 5.193.000,0	\$ 144.250,0
Maquinaria (5años)	\$ 9.600.000,0	\$ 160.000,0
Herramienta (5 años)	\$ 1.000.000,0	\$ 16.666,7
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.890.000,0	\$ 24.083,3
Vehiculos (5 años)	\$ 58.000.000,0	\$ 966.666,7
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 76.683.000,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 1.311.666,7

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 300.000,0	\$ 2.500,0
Publicidad y Promoción	\$ 1.000.000,0	\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 1.300.000,0	
Toatal Amortización Mensual		\$ 2.500,0

8.2.1.2 Gastos y costos

Gastos Administrativos y legales

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 76.683.000,0	\$ 76.683.000,0	\$ 0,0
Gastos Preoperativos	\$ 1.300.000,0	\$ 0,0	\$ 1.300.000,0
Capital de Trabajo	\$ 2.244.836.281,1	\$ 2.244.836.281,1	\$ 0,0

Total Requerimientos Financieros	\$ 1.300.000,0
---	-----------------------

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
		\$ 674.190.000
	Costos Variables	\$ 42.548.160
	Costos Fijos de Producción	\$ 32.469.960
	Costos Fijos de Administración	\$ 104.700.000

Activo Corriente	CUENTA	VALOR
		\$ 853.908.120
	Cuentas por Cobrar	\$ 716.738.160
	Inventarios productos	\$ 674.190.000

	CUENTA	VALOR
Pasivo Corriente	Materia Prima	\$ 674.190.000
	Fijos de Produccion	\$ 42.548.160
	Administrativos	\$ 32.469.960
	Comercialización y Ventas	\$ 104.700.000

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO \$ 2.244.836.281

Gastos de ventas

Salarios	
Prestaciones Sociales	
Publicidad y Mercadeo	\$ 800.000
GASTOS DE EXPORTACION	\$ 34.100.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 34.900.000

8.2.1.3 Costos Financieros

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 8.000.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.826.320
Gastos de representación	\$ 0
Papeleria	\$ 150.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 100.000
Seguros	\$ 0
Administración	\$ 0

Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 747.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.823.320
COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	

Salarios	\$ 9.200.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.086.320
Arriendo	\$ 1.250.000
Servicios	\$ 233.000
Transporte	\$ 666.400
Mantenimiento	\$ 100.000
Aseo	\$ 600.000
Vigilancia	\$ 47.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 14.182.720

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Medias		1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Bajas		1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Consolidado		1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800

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		\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000
- Costos variables		\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040
Costos fijos de Producción		\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720
Costos fijos de Administración		\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793
- Impuestos	\$ 0	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.306.049.281
Préstamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 2.244.836.281
Valor de Salvamento													\$ 61.213.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 2.321.819.281	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 76.683.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 300.000												
Capital de Trabajo	\$ 2.244.836.281												
FLUJO DE CAJA	-\$ 2.321.819.281	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 2.368.300.411

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	- 84.754.717
Tasa Interna de Retorno	2,63%

[Volver al Menu Principal](#)

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

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	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000	378.000.000
Costo Variables	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000	224.730.000
Costos Fijos Producción	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720	14.182.720
Gastos Depreciación	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667	1.311.667
Utilidad Bruta en Ventas	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613	137.775.613
Costos fijos de Administración	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320	10.823.320
Costos Fijos de Ventas y Distribución	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000	34.900.000
Amortización de diferidos	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Utilidad Operativa	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793
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	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793	92.049.793
Impuestos	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830	31.112.830
UTILIDAD NETA	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963	60.936.963
Utilidades no Repartidas Acumuladas	60.936.963	121.873.926	182.810.890	243.747.853	304.684.816	365.621.779	426.558.743	487.495.706	548.432.669	609.369.632	670.306.596	731.243.559

8.3.3 Balance General

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		\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000	\$ 378.000.000
- Costos variables		\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040
Costos fijos de Producción		\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720
Costos fijos de Administración		\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793	\$ 92.049.793
- Impuestos	\$ 0	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830	\$ 31.112.830
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963	\$ 60.936.963
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.306.049.281
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 2.244.836.281
Valor de Salvamento													\$ 61.213.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 2.321.819.281	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 76.683.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 300.000												
Capital de Trabajo	\$ 2.244.836.281												
FLUJO DE CAJA	-\$ 2.321.819.281	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 62.251.130	\$ 2.368.300.411

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	- 85.053.337
Tasa de Rentabilidad Esperada:	3,00%
Impuesto sobre las Ventas	33,80%

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Tasa Interna de Retorno	2,63%

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980
Medias	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980
Bajas	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980
Consolidado	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980	1980

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
+ Ingresos por venta		\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000	\$ 415.800.000
- Costos variables		\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000	\$ 247.203.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040
Costos fijos de Producción		\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720
Costos fijos de Administración		\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793	\$ 107.376.793
- Impuestos	\$ 0	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356	\$ 36.293.356
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437	\$ 71.083.437
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.508.306.281
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 2.447.093.281
Valor de Salvamento													\$ 61.213.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 2.524.076.281	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 76.683.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 300.000												
Capital de Trabajo	\$ 2.447.093.281												
FLUJO DE CAJA	-\$ 2.524.076.281	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 72.397.604	\$ 2.580.703.885

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	44.154.684
Tasa Interna de Retorno	2,82%

[Volver al Menú Inicial](#)

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

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
+ Ingresos por venta		\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000	\$ 434.700.000
- Costos variables		\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000	\$ 224.730.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040	\$ 59.906.040
Costos fijos de Producción		\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720	\$ 14.182.720
Costos fijos de Administración		\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320	\$ 10.823.320
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000	\$ 34.900.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793	\$ 148.749.793
- Impuestos	\$ 0	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430	\$ 50.277.430
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363	\$ 98.472.363
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167	\$ 1.314.167
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.306.049.281
Préstamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 2.244.836.281
Valor de Salvamento													\$ 61.213.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 2.321.819.281	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 76.683.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 300.000												
Capital de Trabajo	\$ 2.244.836.281												
FLUJO DE CAJA	-\$ 2.321.819.281	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 99.786.530	\$ 2.405.835.811

Cambio Porcentual en el Precio	15,00%
Tasa de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	288.872.805
Tasa Interna de Retorno	4,25%

[Volver al Menú Inicial](#)

CONSIDERACIONES FINALES

Para llegar a la conclusión principal del proyecto, es necesario retomar los puntos de la introducción en donde se pretendía elaborar un proyecto de creación de empresa, y es aportante la experiencia pues se tiene una idea centrada y soportada bajo la información encontrada y conocida a través de los estudios realizado.

El presente plan nos hace verificar la factibilidad del proyecto, de tener la idea clara y concreta de cómo hacerlo y de cómo satisfacer la necesidad de cada uno de los clientes, además de la importancia de concretar el servicio, competencia, oferta y demanda.

Con este proyecto y cada uno de sus factores se pretende también en un futuro seguir con la planeación y ejecución de este y buscar el apoyo de entidades que nos ayuden a fortalecer y a crecer con nuestra idea de negocio, tanto en capacitación como económicamente.

Consideramos que desde el estudio sectorial es factible realizar este proyecto. Por un lado la cultura de la población, los aspectos sociales y por el otro las políticas del gobierno hacen que sea atractivo y posible estar en este sector y penetrar a ese mercado.

Cabe inferir que en México se ha liderado lo que es el Turismo de negocios, el cual tiene una alta oferta que apenas se esta empezando ha generar. El turismo hace parte fundamental del desarrollo competitivo de los países, en sus procesos de crecimiento económico y consolidación social. Fortalece las estructuras económicas al contribuir en la generación de empleo, de ingresos, divisas, etc.

Se puede concluir que es un sector donde se puede participar, teniendo en cuenta que hay voluntad e interés en lo privado como en lo público para que este sector sea realmente competitivo.

Damos gracias también a nuestro docente Carlos Mario Morales, por el acompañamiento durante el semestre, y por haber compartido sus conocimientos con cada uno de los integrantes del proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico

En esta página podemos observar la economía de México

<http://www.economia.com.mx/mexico.htm>

Podemos observar la historia de México

<http://www.forandes.com/empresa.html>

En esta página podemos ver uno de nuestros competidores el cual tomamos en el proyecto para analizar nuestra competitividad.

<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=9942&IDCompany=16>

En esta página fue que investigamos acerca de nuestro producto con referencia a otros países y realizamos gran parte investigación de mercados