



**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

DISPOSITIVO GPS PARA MASCOTAS EN TIEMPO REAL

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

JULIANNA ARANGO PARRA
MANUELA CALDERON RAMIREZ
DANIELA MESA JARAMILLO

PROFESORES GUIAS: MILTON CESAR TORO CADAVID

2017

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, le queremos agradecer al docente Milton César Toro, quien nos acompañó durante todo el proceso investigativo y estuvo dispuesto a orientarnos en los momentos de duda, con su paciencia, dedicación, criterio y sabiduría, gracias a esto, él ha hecho que este trabajo se haga posible, guiándonos bajo sus parámetros y estricto saber.

Seguido a esto le queremos agradecer a nuestros compañeros de clase por tenernos tanta paciencia y estar dispuestos a aprender junto con nosotras, por hacer crecer cada día y enseñarnos que tan diferentes podemos ser todos y lo que representa trabajar en equipo. En tercer lugar, le queremos agradecer a cada uno de los profesores de esta carrera, ya que todos sus conocimientos y clases, fueron complemento clave para entender y desarrollar esta investigación.

Le queremos agradecer a nuestros padres por depositar toda su fe en nosotras, por apoyarnos moral y económicamente día a día, por querer hacer de nosotras unas mejores personas, personas integrales, llenas de valores, metas y sueños.

Queremos agradecerles a todos estos de corazón por toda su ayuda brindada para con nosotras, es por ellos que hoy en día es posible cumplir este sueño y expectativas, como lo es el hecho de poder graduarnos como tecnólogas en comercio internacional.

ÍNDICE

Lista de figuras.....	vi
Lista de tablas.....	vii
Lista de abreviaturas y siglas.....	ix
Glosario.....	xi
Abstract.....	xiv
Resumen ejecutivo.....	xvi
Introducción.....	1
1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	
1.1. Nombre de la empresa y marca.....	2
1.2 Tipo de empresa.....	5
1.3 Descripción de la empresa.....	5
1.4 Misión y visión de la empresa.....	6
1.5 Relación productos y/o servicios.....	7
1.6 ventajas y distinciones competitivas.....	9
2. ANÁLISIS DEL SECTOR	
2.1 Entorno colombiano.....	11
2.2 Análisis DOFA.....	16
2.3 Descripción del sector o industria.....	19
3. ANÁLISIS DEL MERCADO	
3.1 Objetivos de mercadeo.....	24
3.2 Perfil del Mercado Potencial de los Bienes y/o Servicio.....	24
3.3 Cuantificación del mercado Meta para los Bienes y/o Servicios.....	26
3.3.1 Mercado meta.....	32
3.4 Mercado Competidor.....	33
3.5 Mercado distribuidor.....	35
3.5.1 Distribución directa.....	35
3.6 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación.....	36
3.6.1 Comunicación.....	36
3.6.2 Actividades de promoción y divulgación.....	38
3.7 Plan de Ventas.....	40
3.7.1 Proyección de ventas mensuales.....	41
4. ANÁLISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL	
4.1 Acuerdos comerciales.....	43

4.2. Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios.....	44
4.3 Requisitos y vistos buenos.....	45
4.4 Participación en ferias especializadas.....	45
4.5 Rutas de acceso.....	47
4.6 Cotizaciones internacionales.....	49
5. ANÁLISIS TÉCNICO	
5.1 Descripción del proceso de comercialización.....	51
5.2 Plan de comercialización.....	54
5.3 Recursos materiales para la comercialización.....	54
5.3.1 Locaciones.....	54
5.3.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	57
5.3.3 Requerimientos de materiales e insumos.....	60
5.3.4 Requerimientos de servicios.....	62
6. ANALISIS ADMINISTRATIVO	
6.1 Estructura organizacional del negocio.....	64
6.1.1 Organigrama estructura organizacional y estructura de personal.....	64
6.2 Costos estructura organizacional del negocio.....	64
7. ANALISIS LEGAL	
7.1 Tipo de organización empresarial.....	70
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	70
8. ANÁLISIS FINANCIERO	
8.1 Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad.....	76
8.2 Aportes de Capital de los Socios.....	78
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios.....	78
8.4 Precios de los Productos.....	79
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	79
8.4.2 Precios de los productos tomando como base los Costos.....	80
8.5 Ingresos y Egresos.....	80
8.5.1 Ingresos.....	80
8.5.2 Egresos.....	81
8.6 Estados Financieros.....	84
8.6.1 Estado de Perdida y Ganancias y Balance General.....	84
8.6.2 Flujo de Caja y Evaluación Financiera.....	88
8.7. Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad.....	91

8.7.1 Análisis de Sensibilidad.....91
8.8 Conclusión Financiera.....92
Conclusiones generales.....93
Bibliografía.....94

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Consulta nombre de la empresa.....	2
Figura 2. Consulta de verificación de marca.....	4
Figura 3. Muestra GPS.....	8
Figura 4. Distribución por estratos personas ciudad de Medellín.....	25
Figura 5. Encuesta primera pregunta	26
Figura 6. Encuesta segunda pregunta.....	26
Figura 7. Encuesta tercera pregunta.....	29
Figura 8. Encuesta cuarta pregunta.....	30
Figura 9. Encuesta quinta pregunta.....	31
Figura 10. Logo de la empresa GFA S.A.S.....	36
Figura 11. Diagrama de Gantt, implementar publicidad.....	39
Figura 12. Precios de Stands.....	46
Figura 13. Ruta aérea Madrid, España- Medellín, Colombia.....	47
Figura 14. Ruta Madrid, España.....	48
Figura 15. Ampliación ruta aérea de Madrid al aeropuerto José María córdoba, Medellín.....	49
Figura 16. Flujograma de la comercialización empresa GFA SAS.....	53
Figura 17. Cotización empresa Homify S.A.....	55
Figura 18. Plano instalaciones de la empresa.....	57
Figura 19. Organigrama empresa GFA SAS.....	64
Figura 20. Tasa de rentabilidad industria tecnológica.....	76
Figura 21. Continuación tasa de rentabilidad industria tecnológica.....	77

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica.....	8
Tabla 2. Medidas del embalaje del producto.....	9
Tabla 3. Análisis DOFA.....	16
Tabla 4. Ventas de todo tipo de GPS en Colombia.....	21
Tabla 5. Estratificación de las familias en Medellín.....	26
Tabla 6. Porcentajes de familias de Medellín que poseen mascota según su estrato social.....	26
Tabla 7. Personas a las cuales les interesa tener dispositivo localizador.....	27
Tabla 8. Personas que están dispuestas a adquirir un dispositivo GPS.....	29
Tabla 9. Personas dispuestas a pagar \$100.000 a \$500.000 por un dispositivo GPS.....	30
Tabla 10. Personas dispuestas a adquirir el producto dentro de un año.....	31
Tabla 11. Personas que compran productos veterinarios en tiendas especializadas.....	32
Tabla 12. Costos.....	35
Tabla 13. Artículos de la empresa.....	36
Tabla 14. Tabla de costos de actividades de publicidad.....	39
Tabla 15. Unidades para la venta anuales.....	40
Tabla 16. Unidades mensuales a vender.....	40
Tabla 17. Tabla de proyección de ventas mensuales durante 12 meses.....	41
Tabla 18. Tabla de proyección de 1 a 5 años.....	41
Tabla 19. Arancel para GPS TLC Unión Europea - Colombia.....	43
Tabla 20. Información de la feria mundo mascotas.....	46
Tabla 21. Tabla de proyección de ventas mensuales.....	54
Tabla 22. Tabla descripción y costo de instalaciones.....	56
Tabla 23. Costos muebles y enseres.....	57
Tabla 24. Materiales e insumos.....	61
Tabla 25. Servicios descripción y sus costos.....	62
Tabla 26. Relación de salarios más prestaciones.....	69
Tabla 27. Costos de los procesos y afiliaciones.....	74
Tabla 28. Aportes de Capital de los Socios.....	78
Tabla 29. Préstamos bancarios.....	79
Tabla 30. Ingresos.....	80
Tabla 31. Inversiones.....	81
Tabla 32. Inversiones de capital de trabajo.....	82
Tabla 33. Costos fijos.....	83
Tabla 34. Costos Unitarios Variables.....	83
Tabla 35. Estado de resultados.....	84
Tabla 36. Balance general.....	86

Tabla 37. Flujo de caja.....	88
Tabla 38. Criterios de decisión 1.....	90
Tabla 39. Criterios de decisión 2.....	91
Tabla 40. Criterios de decisión 3.....	91
Tabla 41. Criterios de decisión 4.....	92

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

C

CIIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

COMFAMA: Caja De Compensación De Antioquia.

D

DIAN: Dirección De Impuestos Y Aduanas Nacionales

F

FCA: Free Carrier (franco transportista, lugar convenido).

G

GFA: GPS FOR ANIMALS (Gps para animales).

GPS: Global Positioning System (Sistema de posicionamiento global).

I

ICBF: Instituto Colombiano De Bienestar Familiar.

IVA: Impuesto Al Valor Agregado.

M

MINCIT: Ministerio De Comercio Industria Y Turismo.

P

PRI: Periodo De Recuperación De La Inversión.

R

RUES: Registro Único Empresarial y Social.

RUT: Registro Único Tributario.

S

SAS: Sociedad Anónima Simplificada.

SENA: Servicio Nacional De Aprendizaje.

SIC: Superintendencia De Industria Y Comercio.

T

TIR: tasa interna de retorno.

TLC: tratado de libre comercio.

TRM: tasa representativa del mercado.

V

VAN: Valor Actual Neto.

VPN: Valor Presente Neto.

GLOSARIO

A

Activos: Total de recursos de que dispone la empresa para llevar a cabo sus operaciones; representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio.

Agente de carga: Prestador de servicios especializado en Comercio Exterior que desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías como el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos. También se encarga de los servicios auxiliares y de asesoría involucrados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.

Arancel o gravamen: Es el tributo que se aplica a todos los bienes que son objeto de importación.

C

Costos fijos: Son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

Costos variables: Son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa.

D

Diagrama de Gantt: Herramienta gráfica cuyo objetivo es exponer el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado.

E

Embalaje: Caja o cubierta con que se protegen los objetos que han de transportarse.

Esporádicamente: Que sucede o se hace con poca frecuencia, con intervalos de tiempo irregulares, y de forma aislada, sin relación con otros casos anteriores o posteriores.

Estabilidad política: Mantener la vida interna de las sociedades y las relaciones entre sociedades en un estado de equilibrio homeostático, sin cambios importantes.

Estratificación: Categorización de la sociedad en estratos socioeconómicos, basada en su ocupación e ingresos, riqueza y estatus social, o poder derivado (social y político).

Expandir: Aumentar o ampliar una cosa para que abarque un ámbito o espacio mayor.

Exportar: Salida de mercancías del territorio aduanero colombiano con destino a otro país o a una zona franca industrial de bienes y servicios.

F

Flete: Es el precio del servicio de transporte internacional.

Flujograma: Muestra visual de una línea de pasos de acciones que implican un proceso determinado.

I

Índice de gini: El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, dentro de un país, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual.

Inflación: Aumento generalizado y sostenido del nivel de precios existentes en el mercado durante un período de tiempo, frecuentemente un año.

Impacto ambiental: Efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente. El concepto puede extenderse a los efectos de un fenómeno natural catastrófico. Técnicamente, es la alteración en la línea de base ambiental.

Importar: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera, o de zona franca colombiana industrial, al resto del territorio nacional.

Impuesto sobre la renta: Contribución que deben aportar los ciudadanos al Estado en función de los ingresos obtenidos en un año.

Incoterm: Conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

M

Magnum logistics: agente de carga internacional.

Marcaria: Compañía líder en protección internacional de propiedad intelectual, especializada en registros de marcas y dominios.

Margen de contribución: Es la diferencia entre el volumen de ventas y los costes variables; son los beneficios de una compañía, sin considerar los costes fijos.

Micro chip: Pequeño instrumento capaz de almacenar y/o procesar información.

N

Nivel socioeconómico: Es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo.

P

Pasivos: Deudas que la empresa posee, recogidas en el balance general, y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas.

Proyección de ventas: Cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro.

S

Servicio post-venta: Seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra.

Subpartida arancelaria: Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía.

Subvención: Ayuda económica que se da a una persona o institución para que realice una actividad considerada de interés general.

T

Tasas de interés de colocación: Son aquellas tasas que aplican para los diferentes tipos de créditos y productos que otorgan las diferentes entidades financieras a sus clientes.

Tributos: También conocido como impuestos, es una obligación dineraria establecida por la ley, cuyo importe se destina al sostenimiento de las cargas públicas

V

Ventajas competitivas: Algún aspecto que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, y que le permite tener un mejor desempeño que dichas empresas y, por tanto, una posición competitiva en dicho sector o mercado.

ABSTRACT

The present project is focused on the retail sale of a GPS for pets in real time, this GPS aims to locate the pets if they are lost or in the worst case they are stolen, this can be achieved through a smart phone with an application downloaded and at the same time synchronized with the GPS device, in which the data of the pet and its geographical location will appear. This product will be imported from Madrid, Spain, the supplier company is called Tractive.

The target market of the business plan is all people who have pets. Nowadays 6 out of 10 people have pets so the viability of the business would tend to increase.

To keep customers loyalty an additional service will be given and consists in providing to the client an after-sale service, each month the devices will be revised to check its performance, resolving doubts and providing maintenance if necessary, all this to provide an after sale service of quality and get be recognized for this added value.

By means of a survey that was asked to 300 people it was known that more than half of the respondents would obtain the GPS to locate their pets, these results corroborates the success of the business.

For the project, \$ 218,505,807 are needed, where \$ 20,600,000 will be the capital invested by the partners and 197,905,807 will be a loan acquired with the bank Bancolombia, which the loan would be paid in 5 years.

In the first year, incomes of \$ 645,048,000 are expected, the estimated sales during the first year would be 1,731 units with a price of \$ 372,000 each, discounting administrative costs for the advertising, sales and the expenses of the same year, the estimated net profit would be \$ 27'955.319. With these figures, it can be reiterated that the business is viable to carry it out and if the financial model is achieved every year it would obtain earnings

The business plan tends to be successful because the product is innovative and meets the need of security for pets and the peace of mind for its owners. It is a product that has a competitive price and that people would like to acquire.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está centrado en la comercialización al por menor de un GPS para mascotas a tiempo real, el cual consiste en localizar de inmediato a las mascotas en caso de que estén extraviadas o en el peor de los casos hurtadas, esto se puede lograr por medio de un Smartphone mediante una aplicación descargada y al mismo tiempo sincronizada con el dispositivo GPS, en donde aparecerán los datos de la mascota y su ubicación geográfica. Este producto será importado de Madrid, España, la empresa proveedora se denomina Tractive.

El mercado objetivo del plan de negocio son todas las personas que tengan mascotas. Hoy en día 6 de cada 10 personas tienen mascotas por lo que la viabilidad del negocio sería cada vez mayor.

Para mantener fidelizados a los clientes se dará un servicio adicional que consiste en seguirle sirviendo al cliente después de la venta, donde se estará pendiente de estos cada mes para conocer el funcionamiento del dispositivo, resolviendo dudas, haciéndole mantenimiento con el fin brindar un buen servicio post-venta y ser reconocidos por este valor agregado.

Mediante una encuesta que se realizó a 300 personas se pudo conocer que más de la mitad de los encuestados obtendría el GPS para localizar a sus mascotas, lo que corrobora el éxito del negocio.

Para el proyecto se necesitan \$218'505.807, donde \$20'600.000 será el capital invertido por los socios y 197'905.807 será de un préstamo realizado en la entidad Bancolombia, el cual se terminará de pagar en 5 años.

En el primer año se tendrán unos ingresos de \$645'048.000, puesto que las ventas estimadas el primer año son 1.734 por valor de \$372.000 cada una, pero descontando los gastos

administrativos, para la publicidad, ventas y los egresos de ese mismo año, se obtendrá una utilidad neta de \$27'955.319. Con estas cifras se puede reiterar que el negocio es viable llevarlo a cabo, ya que si se consigue llevar el modelo financiero cada año se conseguirán ganancias.

El plan de negocio tiende a ser exitoso debido a que es un producto innovador que suple la necesidad de seguridad para las mascotas y tranquilidad para las personas que son sus dueños, es un producto que tiene un precio competitivo y que las personas quisieran adquirir

INTRODUCCIÓN

En esta investigación de grado se plantea la creación de una empresa denominada GFA S.A.S, constituida por tres emprendedoras estudiantes, la cual será una importadora y comercializadora de dispositivos GPS para mascotas, ya que en la actualidad las familias se están conformando con un animal como un integrante más y de allí surge la idea de negocio.

La empresa GFA S.A.S estará ubicada en el barrio la floresta, Medellín; ya que este es un punto estratégico, no solo por su ubicación, sino por el mercado meta, el cual consiste en las familias de estratos 3, 4, 5 y 6 que tengan una mascota.

Allí se plantea abrir un local comercial, en el cual se prestará el servicio de venta y pos venta del dispositivo, el cual será nuestro distintivo, ya que, al ofrecer este servicio, buscamos hacer una retroalimentación por parte de nuestros clientes, para así mejorar nuestras posibles fallas, también buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes y el amor y protección hacia sus mascotas.

Se pretende posicionar la empresa a nivel municipal, ya que este tipo de dispositivos es innovador, ya que actualmente el microchip es el que está posicionado, pero nuestro producto cuenta con un factor diferenciador y es que este trabaja con una sim card, la cual permite ver la localización en tiempo real de la mascota.

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

1.1 Nombre de la empresa y marca

El nombre de la empresa será GFA S.A.S, debido a que es un nombre que es fácil de recordar y además lleva el objetivo de la empresa en las siglas, puesto que quiere decir GPS para Animales (GPS FOR ANIMALS). Se decidió poner este nombre, ya que el objetivo, es proteger a las mascotas ante cualquier adversidad (pérdida, robo, entre otros); se optó por la sigla en inglés debido a que es el idioma universal a nivel mundial y se tuvo en cuenta a la hora de expandir la empresa GFA S.A.S en un futuro a nuevos mercados.

Realice aquí su consulta empresarial o social

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

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

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

Razón social:

Tipo Id.	Número Identificación	Razón Social ^	Cámara de Comercio RM	Categoría	RM	RUP	ESAL	RNT
NIT	900703050 - 0	BANDAS CORREAS Y REPUESTOS GFA S.A.S. - GFA S.A.S.	BARRANQUILLA	Persona Jurídica	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Página 1 de 1 Mostrando 1 - 1 de 1

RM - Registro Mercantil RUP - Registro Único de Proponentes ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro RNT - Registro Nacional de Turismo



CONFECAMARAS - Gerencia Registro Único Empresarial y Social Av. Calle 26 # 57-41 Torre 7 Of. 1501 Bogotá, Colombia

Ilustración 1, Consulta nombre de la empresa.

Fuente: CONFECAMARAS, 2017

Se consultó en la página RUES si el nombre que se desea utilizar estaba siendo usado por otra empresa, como resultado se obtuvo que este no está siendo utilizado por nadie, por lo cual el nombre se encuentra libre para su uso.

La marca de la empresa es MapAnimal, se le dio esta marca, ya que está relacionado con proyectar la ubicación exacta y en tiempo real en donde se puede localizar los animales, además de que con su nombre hace referencia a la ubicación puntual de las mascotas, con esto, nos referimos a cualquier animal de cuatro patas que sea doméstico.

Consiguiente a esto, se realizó una búsqueda para determinar si el nombre que se le quería dar a la marca ya existía y se encontraba registrada y como resultado se obtuvo que aún no ha sido usada, por lo cual la compañía opta por hacer uso de esta. La búsqueda se ejecutó a través de la página web Marcaria, allí se realizaron los siguientes pasos:

1. Una vez se tenga la página abierta a través de internet, se le da clic a la palabra buscar e inmediatamente se selecciona “Búsqueda de marca”.
2. Se selecciona el país en el cual se desea buscar la existencia de la marca.
3. Se coloca el nombre de la marca que desea indagar y se oprime enter.
4. Por último, queda revisar los resultados que arroja la página web, en este caso para la marca de la compañía no se encontró ninguna coincidencia.

Se indago en la página web marcaria la disponibilidad de la marca que se desea utilizar, como resultado se obtuvo que no está siendo utilizado, motivo por el cual la empresa desea hacer uso de él.

Regresar Mapa animal Buscar

Pais Colombia

Seleccione su Clase Todas las clases Estado de la marca Todas Estrategia de búsqueda Búsqueda normal

Se encontraron 0 marcas idénticas

Se encontraron 0 marcas que contienen su término

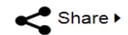


Ilustración 2. Consulta de verificación de marca.

Fuente: Marcaria, 2017.

Una marca se debe registrar en la superintendencia de Industria y Comercio, los pasos a seguir para registrarla son los siguientes:

Pasos para registrar una marca en la superintendencia de Industria y Comercio.

1. Conocer las normas vigentes: Decisión 480/2000: Régimen común sobre propiedad industrial. Circular única de la superintendencia de industria y comercio título X.
2. Conocer la clasificación de la marca de una de las 45 clasificaciones internacionales de marca.
3. Verificar antecedentes.
4. Diligenciar la solicitud:
5. Por internet desde el link servicios en línea, se diligencia la solicitud. Se obtiene el formulario en el centro de documentación e información, sin costo.
6. Se debe cancelar la tasa y presentar la solicitud, el valor de la solicitud es de \$728.000, proceso en línea \$692.000.
7. Se puede realizar seguimiento al proceso a través de la página de superintendencia de industria y comercio.
8. Si se cumple con los requisitos se obtiene el título y la inversión dura por 10 años.

1.2 Tipo de empresa

Sociedad por acciones simplificada:

Se escogió este tipo de sociedad, ya que limita la responsabilidad de los empresarios, haciendo que estos no corran tanto riesgo para el desarrollo del emprendimiento. Además, la S.A.S no exige tantos trámites y esto ayuda a optimizar tiempo.

Este tipo de sociedad, posibilita que la empresa GFA S.A.S se acoja a las normas societarias que más le convengan.

La S.A.S está contenida en el código de comercio colombiano, Libro segundo de las sociedades comerciales, Título 1 del contrato de sociedad, Capítulo 1, Disposiciones generales.

1.3 Descripción de la empresa

GFA S.A.S será una microempresa privada, la cual cuenta con 6 trabajadores los cuales están capacitados para la manipulación, implementación y buen servicio a los futuros clientes, los cuales buscarán tratar con respeto, responsabilidad y mejor disponibilidad posible. La ubicación de la empresa GFA S.A.S será en carrera 79 # 45^a-31 Barrio los Olivos, Sector Laureles, ya que es un lugar donde se evidencia diariamente y gran volumen de mascotas y una buena calidad de vida para ellos y sus dueños.

-La empresa GFA S.A.S tiene como finalidad comercializar dispositivos GPS para la localización de los animales, los cuales estarán implementados en un collar para mascotas el cual llevará un broche de seguridad para evitar su pérdida. Un factor diferenciador es que este GPS muestra a tiempo real la ubicación de la mascota a través de una aplicación instalada en cualquier celular inteligente, con el objetivo de brindar seguridad, una mejor calidad y confiabilidad a nuestros clientes.

-La empresa GFA S.A.S pertenece al sector económico terciario, ya que, consiste en comercializar un producto terminado.

-Código CIIU sección J información y comunicaciones: 6190 otras actividades de telecomunicaciones.

El suministro de aplicaciones especializadas de telecomunicaciones, tales como la localización por satélite, telemetría de comunicaciones u operación de sistemas de rastreo a cambio de una retribución o por contrata, y utilización de estaciones de radar. Actividad económica de la empresa, CODIGO CIIU (2012).

La empresa GFA S.A.S se encuentra ubicada estratégicamente en el sector Laureles, aprovechando que este es un sector neutral y está en el centro de lugares como: El Estadio, Floresta, Barrio la América, Belén y en Avenidas importantes como la 80, San Juan y Nutibara en donde se evidencia un alto volumen de mascotas; también se tuvo en cuenta el estrato social del sector y el nivel socio económico, ya que, en este, los dueños de las mascotas cuentan con la capacidad adquisitiva para la compra de los dispositivos.

1.4 Visión y misión de la empresa

Misión

GFA S.A.S es una empresa que vela por la protección de los animales, permitiéndole a los propietarios la conservación de sus mascotas a través de un dispositivo GPS, gracias a un personal, el cual será el encargado de brindar una atención de calidad, además de esto, este se distinguirá por su humanismo, compromiso y honradez a la hora de ejercer su actividad laboral, además de garantizar el bienestar animal y la satisfacción humana.

Visión

GFA S.A.S en el 2025 será una de las empresas más importantes a nivel municipal en cuanto a la comercialización de productos de rastreo para mascotas. Las instalaciones estarán dotadas con tecnología de vanguardia y un equipo médico veterinario calificado, comprometido con el bienestar animal, llevando a la empresa GFA S.A.S a ser distinguida por su calidad y servicio.

1.5 Relación productos y/o servicios

Producto:

Los productos de la empresa GFA S.A.S son los dispositivos GPS para la localización de las mascotas en tiempo real.

Servicios:

GFA S.A.S ofrece un servicio de rastreo en tiempo real para mascotas a través de una aplicación sincronizada por medio de un dispositivo GPS, el cual va agregado en un collar, con un broche de seguridad para mayor protección de este y de las mascotas, además ofrecerá servicio post-venta, el cual consiste en estar pendiente del cliente mensualmente, llamándolo una vez por mes, durante los dos primeros meses para saber cómo le está funcionando el producto y si ha tenido alguna falla o inconsistencia con este y a los seis meses se volverá a llamar al usuario para saber sobre el funcionamiento del dispositivo, es un valor agregado que le daremos el producto, ya que muy pocas empresas realizan este tipo de acciones.

Ficha técnica GPS for animals.	
<p>Producto: GPS 2017.</p>  <p>Ilustración 3, muestra GPS. Fuente: The paw tracker, 2017.</p>	<p>Temperatura de trabajo: -4°F-140°F</p>
<p>Medidas: 47x50x15 mm.</p>	<p>Batería: 400mAh</p>
<p>Peso: 40 gramos.</p>	<p>Duración de carga: 5 días.</p>
<p>GSM Network: 850/900/1800/1900 MH.</p>	<p>Color: Azul, dorado y plateado</p>
<p>GPRS Estándar: clase 12, TCP/IP</p>	<p>Implementos: Correa de tela, broche de acero.</p>
<p>Tiempo de localización: 30 segundos</p>	<p>Resistente al agua</p>
<p>Exactitud GPS: 25 ft</p>	<p>Luz led</p>
<p>Exactitud Wi-fi: 25 ft</p>	<p>Sim card, cable cargador, manual de instrucciones y caja de empaque.</p>

Tabla 1. Ficha técnica.

Fuente: Paw tracker, 2017.

Las necesidades que busca satisfacer la empresa GFA S.A.S con este producto es la seguridad de los animales que hacen parte de una familia; todo esto se planea realizar a través de un dispositivo GPS, el cual estará integrado en un collar, es decir, el collar que cotidianamente utilizan las mascotas; este a su vez contará con una aplicación disponible

para todos los dispositivos Smartphone, donde podrán observar en tiempo real la ubicación de estas.

Como bien se sabe, las familias colombianas en el pasado estaban conformadas por 4 integrantes (2 padres y 2 hijos), pero en ese entonces, estas no consideraban a las mascotas como uno más de su núcleo, por el contrario, estos no querían ni consideraban viable el hecho de tener una; sin embargo en la actualidad (2017) el núcleo familiar colombiano, está conformado de 1 o más integrantes incluyendo una mascota; por tal motivo GFA S.A.S desea ofrecer este tipo de producto, para que las familias las cuales poseen mascotas, estén al tanto de lo que estas realizan mientras ellos no se encuentran presentes, como el hecho de averiguar que se encuentra haciendo su mascota en tiempo real, además de que este dispositivo también se podrá emplear en caso de pérdida, arrojando información valiosa para dar con su ubicación y por consiguiente su rescate.

Medidas del embalaje del producto
Embalaje: (h x l x a) 85x85x45mm/ 3.35x3.35x1.77 pulgadas
Peso del paquete: 110 gramos.

Tabla 2, Medidas del embalaje del producto.

Fuente: Elaboración propia.

1.6 Ventajas y distinciones competitivas

Ventajas competitivas:

Una de las principales ventajas competitivas de la empresa GFA S.A.S es que el GPS a diferencia del microchip muestra en tiempo real la ubicación de la mascota, facilitando la búsqueda de estas y dándole al propietario la tranquilidad de saber el punto exacto donde se encuentra su mascota.

La ubicación es emitida por medio de una aplicación, la cual se descarga en los celulares inteligentes (Smartphone), una vez descargada la aplicación se llenan los datos de la mascota como el nombre, dirección, ubicación actual, edad y se agrega una foto, luego la aplicación procede a mostrar un mapa señalando en el dispositivo la ubicación exacta de la mascota y si hace movimientos también se ven reflejados, al mismo tiempo se evidencia la foto agregada de la mascota y el nombre.

Distinciones Competitivas:

Las instalaciones van a ser didácticas, es decir, se emplearán juegos (tales como pelotas, huesos, snack) para captar desde el primer momento la atención de las mascotas y así lograr que estas se sientan cómodas y confiadas.

Por ende, esto a su vez hace que sus propietarios se sientan más atraídos, ya que al ver que sus mascotas tienen diversión y atención de calidad preferirán a la empresa GFA S.A.S y no a la competencia, esta sería una de las estrategias para fidelizar a los clientes.

Otros ejemplos de las instalaciones didácticas son una piscina de pelotas, un jardín con varios juegos especiales para los diferentes animales, (razas pequeñas y grandes), entre otros.

Se ofrecerán garantías y mantenimiento a un año totalmente gratis; brindando a los futuros clientes más seguridad, además se contará con un servicio pos-venta donde se estará en contacto con los clientes, para conocer cómo va el funcionamiento del dispositivo siguiendo paso a paso el proceso de adaptación del nuevo GPS en el mercado y así fidelizar a los clientes con la empresa GFA S.A.S.

Aparte de esto al realizar el seguimiento post-venta la empresa GFA S.A.S podrá identificar los aspectos a mejorar para hacer de este producto un éxito.

2. ANALISIS DEL SECTOR.

2.1 Entorno Colombiano

Entorno económico:

Inflación:

La inflación actualmente se encuentra controlada respecto a esta misma época hace un año, puesto que en ese entonces el país había dejado de exportar petróleo como lo venía haciendo habitualmente, esto afecta la empresa de cierta manera, debido a que la inflación está relacionada con la TRM y con las importaciones, del modo en que si no hay muchas divisas en el país, la tasa de cambio tendera a subir, lo cual podría causar un efecto de subida de precio del producto a la hora de realizar el cambio de pesos a dólares.

Las tasas de interés de colocación están aproximadamente entre el 17.39 y 26.46% E.A, este rango afecta en cierto modo, puesto que se tendrá que analizar cuáles son las tasas más favorables que pueden ofrecer los diferentes bancos o cooperativas, para así escoger la que mejor convenga y no entrar en deudas mayores debido al interés que estas pueden ofrecer. Además, este índice permite conocer con qué facilidad se puede adquirir un crédito en Colombia.

Crecimiento económico:

Lo que lleva corrido del año, Colombia lleva un decrecimiento económico entre un 0.6% y 2.8%, en varios sectores como el industrial, agrícola, servicios y comercial, esto se debe al ajuste que se le hizo al salario mínimo del 7%, esto no aumenta el ingreso sino que se ajusta a la inflación, por lo cual las familias solo están adquiriendo los bienes de la canasta familiar.

Además permite conocer si es buena idea hacer una empresa en Colombia, pues al crecer la economía, hay más oferta de trabajo y más demanda, lo cual se reduce a mejor calidad de vida y mayor productividad.

Tasa de cambio:

En el año 2017 la tasa de cambio ha estado en promedio en \$2.940,88, esto afectaría a la empresa GFA S.A.S, puesto que a la hora de realizar una importación los productos podrían

ser costosos, lo cual llevaría a la empresa GFA S.A.S a tomar como datos base los precios que se están manejando en el mercado local, para así poder ser competitiva en el mercado en cuanto a precios. Para la empresa GFA S.A.S es importante conocer esto, ya que esta se verá sujeta a cualquier cambio que se pueda presentar, puesto que su producto será importado del exterior con la intención de comercializarlo en el mercado nacional.

La empresa GFA S.A.S se ve afectada por los siguientes impuestos nacionales:

Impuesto al valor agregado (IVA):

Es un impuesto nacional que se le da a la prestación de servicios, venta e importación de bienes y la tarifa general es del 19%. Esto afecta a la empresa GFA S.A.S debido a que nuestro producto podría ser un poco costoso, ya que casi la quinta parte del valor del producto se va para el pago de impuestos del Estado, cabe aclarar que este impuesto correría por cuenta de los consumidores para la subvención del Estado, es decir; estos impuestos se cobran con la intención de recaudar dinero para el funcionamiento del Estado, para la financiación de obras de infraestructura o las diferentes obligaciones sociales.

Impuesto de industria y comercio:

Impuesto aplicado a las actividades industriales, comerciales o de servicios, realizadas en una municipalidad o distrito, se encuentra entre el 0.2% y el 1.4% de los ingresos de la empresa GFA S.A.S. Afecta a la empresa GFA S.A.S, ya que para que esta pueda ver una utilidad, se tienen que realizar muchas ventas para poder cumplir con el porcentaje exigido.

Impuesto a las transacciones financieras:

Se le aplica a cada transacción destinada a retirar fondos de cuentas corrientes, ahorros y cheques de gerencia, se aplica el 0.4% por cada operación. Afecta a la empresa GFA S.A.S debido a que es un costo adicional que se deberá agregar al producto, haciendo que este aumente su precio, ya que esta ejerce una actividad económica, por lo cual tendrá que contribuir con este impuesto.

Fuente: Procolombia, 2017.

Entorno sociocultural:

En la actualidad el 44% de las personas en Colombia cuentan con mascotas, estos como hábito tienen sacarlos a pasear todos los días, llevarlos los domingos al parque o a juegos didácticos hechos para ellos. El negocio de las mascotas se incrementa en Colombia (2017).

La empresa se encontrará ubicada en el sector Laureles, el cual cuenta con una buena seguridad ciudadana con vigilantes tanto de día como de noche por cuadra, incluso esta cuenta con un cuadrante de la policía relativamente cerca.

Este sector cuenta con dos centros de asistencia en salud, uno se encuentra ubicado en el barrio La América y el otro se encuentra en el centro comercial Los Molinos, los cuales se encuentran a más o menos 5 minutos de trayecto en un automóvil.

En este sector se contará con una sede veterinaria, por medio de la cual se ofrecerá el GPS a los clientes, utilizando un canal de distribución directo, además allí se instalarán juegos didácticos para las mascotas; a futuro la empresa espera utilizar campañas publicitarias como la voz a voz, comerciales, publicaciones en la web, vallas publicitarias, para así poder captar más público.

El nivel de ingresos en Medellín está mal distribuido ya que el índice de Gini en el área metropolitana mostró una reducción del 2.2%, lo cual implica una menor concentración de ingresos para los habitantes de Medellín. Este índice nos permite medir la distribución de los ingresos dentro de Colombia, es decir, si se presenta una igualdad en la renta, o en caso contrario, que los indicadores de pobreza no estén muy altos; permitiendo analizar de qué manera se está satisfaciendo las necesidades del ciudadano.

Fuente: Medellín como vamos, 2017.

Nivel educativo:

Actualmente Colombia pasa por una desigualdad económica, la cual llega hasta el punto de poder observar cuantas personas de un nivel socioeconómico alto o bajo ingresan a estudios universitarios, esto relacionado con la compañía, tiene un gran impacto, debido a que una persona con los suficientes conocimientos acerca de un dispositivo GPS y un

Smartphone, estará dispuesta a adquirirlo, ya que esta reconoce la utilidad e importancia de implementarlo y más aún, si se está hablando de uno de sus seres más queridos, su mascota.

Colombia no llega a los estándares mundiales de educación (2016).

Entorno Tecnológico:

Debido a la globalización, Colombia cuenta con teléfonos inteligentes, donde las aplicaciones ya son parte fundamental para la comunicación. Este entorno nos permite analizar, si es viable utilizar la ubicación en tiempo real de las mascotas a través de un dispositivo, para este caso, en Colombia, se puede concluir que es viable, ya que, *en el 2016* más de 33 millones de habitantes son usuarios de celular , entonces se puede deducir que el proyecto (Dispositivo GPS para mascotas) será bien tomado por la sociedad Colombiana, ya que se encuentran muy familiarizados con la tecnología, además de que al adquirir el producto se podrán descargar la aplicación como cualquier otra.

Fuente: El Colombiano, 2016.

Entorno político:

El país es estable políticamente, ya que, se tiene una democracia vigente donde todos pueden participar en las elecciones periódicamente y hay una alternancia en el poder, según los partidos políticos. El entorno legal impacta a la empresa GFA S.A.S en cuanto al código de policía por el uso de bozales por lo cual la demanda se verá incrementada, ya que las personas que tengan perros peligrosos les interesará comprar un localizador para estar pendientes de la ubicación de sus mascotas, para implementar esta campaña se harán afiches y se entregarán volantes en el sector donde se comienza iniciar con el plan de negocio (Laureles), estos afiches y volantes serán representativos para hacer publicidad al GPS en relación con este nuevo código de policía, en donde la publicidad será llamativa y acorde para todo el tipo de público que se pueda encontrar.

Actualmente en Medellín se cuenta con el Alcalde Federico Gutiérrez, el cual desde su elección ha velado por la protección, seguridad, el cuidado de los animales y la preservación del medio ambiente, lo que en un futuro beneficiará mucho a la empresa GFA S.A.S, puesto se optará por la colaboración por parte de la alcaldía para hacer publicidad y llegar a un mercado más amplio, ya que como es un plan de negocio novedoso donde el objetivo

principal es preservar y proteger los animales, se puede presentar ante las personas de la Alcaldía (de ser posible con el Alcalde) para que lo den a conocer como un medio de localización para esas personas que les importa el cuidado de sus animales, y en caso de que no anuncien el proyecto, se hablará con ellos para anunciar a la alcaldía de Medellín en alguno de los volantes que se entregue, que funcione como un respaldo para mayor seguridad de los clientes.

Entorno ecológico:

El GPS que la empresa emplea no tiene ningún impacto ambiental, a excepción de las baterías con las cuales este dispositivo funciona, pues estas cuentan con una vida útil de 2 a 3 años como máximo, cabe aclarar que de esto también depende su uso, si es muy frecuente o no.

En el caso de estas baterías, la empresa buscará hacer la recaudación de estas, para posteriormente llevarlas a un lugar adecuado y propicio, el cual se haga cargo de manipulación; como alternativa se tiene llevar estas baterías usadas a “Pilas Colombia”, el cual es un programa, el cual ayuda a cerrar el ciclo de vida de estas mismas; este programa cuenta con más de 3000 puntos de recolección a nivel nacional.

Fuente: Pilas Colombia, 2017.

2.2 Análisis DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
La aplicación solamente funciona por medio de datos móviles o red wifi.	6 de cada 10 personas tienen mascotas. Poder adquisitivo alto en los estratos que más compran este tipo de productos. El Nivel educativo. Código de la policía (uso de bozal). Estabilidad política.
FORTALEZA	AMENAZAS
Ubicación estratégica. Canal de distribución directo. Producto Innovador Buen precio y calidad tanto en el producto como en el servicio.	Muchos impuestos agregados al costo del producto. Inflación. Tasas de interés altas. Mala distribución de ingresos. Poco crecimiento económico.

Tabla 3, Análisis DOFA

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se relacionan las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas de la empresa GFA SAS, la explicación de cada una es la siguiente:

Debilidades:

La aplicación solamente funciona por medio de datos móviles o red wi-fi, esto es una debilidad del producto ya que si la persona pierde su mascota y no ha recargado su celular con datos móviles o no esta en un lugar o establecimiento con internet no podrá ver a su mascota.

Oportunidades:

Estabilidad política:

Es una oportunidad debido a que Colombia no pone restricciones con este tipo de dispositivos, dándonos vía libre para la importación de dispositivos GPS.

6 de cada 10 personas tienen mascotas:

Actualmente las parejas optan por tener con más facilidad mascotas que hijos, brindándole a estos un bienestar total; buen estado de salud, alimentación y sobre todo la mejor protección, es allí donde la empresa GFA S.A.S hace su participación. Este tipo de familias están en tendencia en el año actual, por ende, es una oportunidad y un mercado potencial, que la empresa GFA S.A.S puede aprovechar.

Las personas de la tercera edad son un mercado objetivo ya que estas personas tienden a sobreproteger a sus mascotas dándole a estos beneficios que no cualquier mascota tiene.

Poder adquisitivo alto en los estratos que más compran este tipo de productos:

En base a estudios realizados la empresa GFA S.A.S obtuvo que los estratos con un nivel medio-alto (3, 4, 5,6 los que tienen ingresos mayores a 2 SMMLV) invierten su dinero en este tipo de productos, pagando una cantidad justa, debido a que este genera más tranquilidad en el momento de estar fuera de casa o al dejar su mascota en manos de otras personas.

Nivel educativo:

Un buen nivel educativo es una fortaleza debido a que este tipo de personas que ha sido intervenido por una educación superior tiene a entender y manejar con facilidad y los beneficios del GPS. Además, se debe tener en cuenta que las personas educadas tienen mayor posibilidad en un campo laboral teniendo más poder adquisitivo y bienes materiales

tales como Tablet, Smartphone, etc. que son unos de los elementos principales para el dispositivo GPS.

Código de la policía (uso de bozal):

Para algunos animales que han sido educados de manera agresiva y cuyos dueños se preocupan por ellos un dispositivo GPS es la alternativa más viable para evitar futuros inconvenientes.

Fortalezas:

Ubicación estratégica:

La ubicación estratégica es una de las fortalezas más grandes que tiene la empresa G.F.A S.A.S debido a que a que está ubicada en un sector donde hay mayores afluencias de personas de buen poder adquisitivo y mascotas.

Canal de distribución directo:

La distribución directa es una las fortalezas ya que se minimizan costos, nominas, terceros y contrataciones teniendo como resultado una reducción notable en el costo final del producto y ahorro para la empresa GFA S.A.S.

Producto Innovador:

Tener un producto innovador es una fortaleza, puesto que, en Medellín, que es el lugar donde se va a establecer la empresa GFA S.A.S es un producto que no ha llegado al mercado, lo que hace que GFA S.A.S pueda posicionarse más rápidamente y llamar la atención de muchas más personas.

Buen precio y calidad tanto en el producto como en el servicio:

La empresa GFA S.A.S no solo cuenta con un producto con estándares de calidad, sino que el servicio que prestará será el mejor, ya que se tendrá calidez con el cliente tanto en la venta como en la post-venta, haciendo que el cliente vaya recordando a la empresa GFA S.A.S por la amabilidad y el buen trato, con el objetivo de fidelizarlo a la empresa GFA S.A.S.

Amenazas:

Muchos impuestos agregados al costo del producto e Inflación:

Esta es una amenaza que tienen los productos, ya que, en Colombia se deben pagar demasiados impuestos que van cargados al costo del producto, además para este 2017 hubo una reforma tributaria que aumentó el IVA en un 19% lo que hace que el consumidor pague un mayor valor por ese bien.

Mala distribución de ingresos:

Es una amenaza porque una mala administración de sus ingresos puede llegar a ser una crisis económica y en un futuro la empresa GFA S.A.S puede declararse en quiebra. La empresa GFA S.A.S, perdería credibilidad no solo en el producto si no en la opción de invertir ella.

Poco crecimiento económico:

Es una amenaza porque si la empresa GFA S.A.S tiene un ingreso mínimo de ganancias, es poco factible que a futuro considere opciones de crecimiento como aplicarse en tanto a sucursales o a mayor distribución de su producto como tal, dándole un punto negativo a que el producto GPS no se dé a conocer y no se vuelva un producto estrella para todo usuario que posea una mascota disfrute de tal beneficio

2.3 Descripción del sector o industria

La empresa GFA S.A.S pertenece al Sector Terciario o de servicios, puesto que, es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales. Generan servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de cualquier población en el mundo, es decir pertenece al sector terciario porque no es una empresa productora, sino que comercializa bienes transformados, además de esto, esta presta servicio de seguimiento y ubicación en tiempo real por medio de una aplicación.

Estructura del sector:

La empresa GFA S.A.S se encuentra en el subsector de la tecnología en la localización de GPS móviles, ya que es un factor clave para llevar a cabo el desarrollo del producto son los teléfonos inteligentes.

Los clientes de la empresa GFA S.A.S son todas las personas que tengan una o más mascotas en su hogar y deben estar actualizados y dispuestos al cambio tecnológico que se presente en el medio; los usuarios de la empresa son las mascotas, puesto que estos son los que hacen uso del producto.

Uno de nuestros grandes competidores es la veterinaria Tierra Animal, ubicada en el barrio Floresta, Medellín, ya que ellos brindan el servicio de un GPS, pero a diferencia de GPS ANIMALS no ofrecen servicio post-venta, mantenimiento y garantía.

Otro competidor fuerte es la empresa Claro, la cual es una empresa de comunicaciones latinoamericana, ellos están ofreciendo un dispositivo con el nombre Move track el cual funciona para mascotas, bicicletas o equipaje, en este se podrá consultar la ubicación por medio de una App. Claro tiene alrededor de 12 sucursales en todo Medellín, por lo cual puede abarcar mayor parte del mercado.

El proveedor oficial de la empresa GFA S.A.S es *Tractive* y en caso de que ocurra alguna inconsistencia se tendrá *vayava*, ambos ubicados en Madrid, España, los insumos son de alta calidad y tienen un buen costo, lo que hace que el producto de GFA S.A.S también lo tenga siendo así competitivo en el mercado con los productos sustitutos, en donde la gente puede optar por un producto barato para localizar a su mascota (micro chip o GPS tradicional), o podrá optar por un producto un poco más costoso pero mejorado, el cual podrá satisfacer las necesidades de los clientes.

Tamaño del sector (volumen de ventas):

En Colombia la venta de todo tipo de GPS tuvo sus primeras ventas en el año 2010 con un total de 2000 unidades al año, estas fueron aumentando hasta alcanzar en el 2013 entre 30.000 y 40.000 unidades. Esta información permite saber que tanto se están aprovechando los localizadores en Colombia.

Ventas de todo tipo de GPS en Colombia
Ventas 2010: 2.000 unidades
Ventas 2011: 15.000 unidades
Ventas 2013: entre 30.000 y 40.000 unidades

Tabla 4, Ventas de todo tipo de GPS en Colombia.

Fuente: Universia, 2012.

Tendencias de crecimiento (últimos años):

Las tendencias de crecimiento muestran como el mercado de los GPS en el mundo ha ido aumentando año tras año, esta información la brinda el periódico la razón, con porcentajes de los últimos años (de 2011 a 2016). El incremento de los GPS ha sido muy positivo, ya que este mercado creció 23,7% en el periodo de 2011 a 2016

Fuente: La razón, 2013.

Perspectivas y proyección de ventas del sector:

Los GPS se encuentran en el sector de la tecnología por ende las perspectivas y proyección de las ventas tienden a ser altas, ya que la tecnología se está implementando cada vez más en el mundo, y aparte las tendencia de crecimiento en el periodo de 2011 a 2016 ha sido muy alta, tal y como se describió el ítem anterior, es decir, si la demanda tiende a aumentar, las perspectivas de las ventas cada vez serán mayores; en el mercado de los GPS en América Latina se estimó vender 900 millones de unidades para el año 2013, lo que quiere decir que este producto siendo bastante acogido por estos países, por lo que las ventas pueden aumentar cada vez más.

Fuente: universia, 2012.

Factores claves de éxito del negocio:

Se tienen varios factores claves de éxito en la empresa GFA S.A.S como lo son: la situación de normatividad, ya que desde este año (2017) en el país se implementó una nueva norma para los perros peligrosos y es el de llevar bozal salen a la calle, esto para la empresa GFA S.A.S en una gran ventaja debido a que sus dueños van a querer saber la ubicación exacta de sus mascotas, ya que, puede haber personas que no les gusten este tipo de perros y les puedan hacer algo a ellos. Otro de los factores claves de éxito para la empresa GFA S.A.S, es que se viene presentando un cambio en el núcleo familiar, puesto que ahora las personas tienen otra visión de familia, conformada por mascotas, esto quiere decir que el nivel de mascotas que conforma una familia es mayor, lo que es muy positivo en la relación de oferta y demanda.

Poder de negociación de los clientes y proveedores:

La estrategia es hacer un rastreo de nuevos proveedores para minimizar el riesgo, y no depender de uno solo, ya que si se tiene solo un proveedor, este podría subir el precio esporádicamente lo que perjudica el precio final del producto y lo que se busca es brindar un producto de buena calidad y a un buen precio y poder estar estables en ese precio que se ofrece; en el caso de los clientes estos no tienen poder de negociación contra la empresa GFA S.A.S, ya que es muy difícil que ellos en conjunto se reúnan y pongan un precio al producto de GFA S.A.S.

Amenaza de nuevos productos sustitutos:

El producto que sustituye el GPS para mascotas es el micro chip, este producto contiene información de la mascota y se puede leer con un dispositivo el cual solo se encuentra en clínicas veterinarias, en Medellín se viene trabajando hace 10 años con este implemento para los animales, y por desconocimiento y capacidad adquisitiva puede posicionarse más rápido en el mercado.

Otro producto que lo sustituye en el mercado es el GPS para mascotas tradicional, el cual envía por medio de un mensaje de texto a los dueños dando la ubicación de sus mascotas, la diferencia con el GPS de GFA, es que no brindan la ubicación a tiempo real, es decir, no

se puede ver la mascota en un mapa y rastrearlo el tiempo que desee y desde cualquier lugar donde se encuentre.

3. ANALISIS DEL MERCADO.

3.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivos a corto plazo:

La empresa GFA S.A.S a corto plazo tiene como objetivo crear una empresa sólida en ventas que tenga un posicionamiento del 20% en el mercado el primer año, es decir, ser reconocida por el 20% de la población como una empresa innovadora que vela por el bienestar de sus animales.

Objetivos a mediano plazo:

La empresa GFA S.A.S a mediano plazo, buscará abrir diferentes puntos de venta estratégicos como en Poblado, Envigado, Sabaneta, entre otros para así abarcar más mercado y poder llegar a ser reconocidos por mayores personas en el área metropolitana.

Objetivos a largo plazo:

La empresa GFA S.A.S, a largo plazo buscará ser una empresa líder en la oferta de aparatos electrónicos localizadores de macotas a nivel regional, donde sea la empresa preferida a la hora de velar por el cuidado y bienestar de los animales, distinguida a su vez por productos de calidad y el buen servicio prestado tanto en la venta como el servicio post-venta.

3.2 Perfil del Mercado Potencial de los Bienes y/o Servicio

El mercado potencial de la empresa GFA S.A.S son las personas de la ciudad de Medellín que tengan mascotas, estén ubicadas en los estratos 3, 4,5 y 6, y que devenguen más de dos salarios mínimos.

El mercado potencial de la empresa son todas las familias de Medellín (794.874), según el inventario de vivienda en Medellín publicado por “Medellín como vamos”.

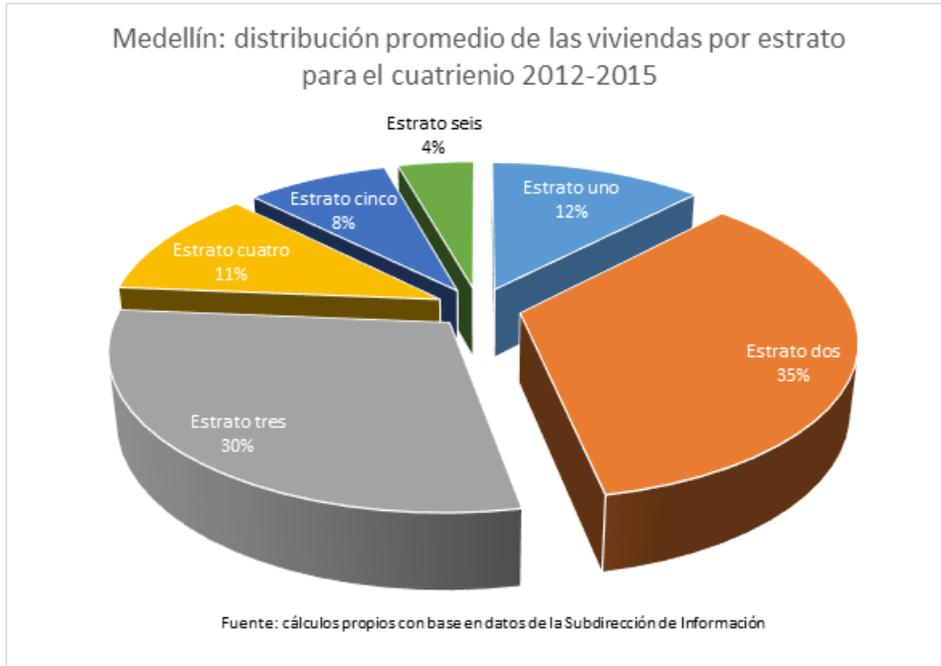


Ilustración 4, Vivienda por estratos en Medellín.

Fuente: Medellín como vamos, 2017.

Según esto se puede deducir que el producto estará dirigido al 52% de la población, teniendo como referencia los estratos 3, 4,5, y 6 de Medellín del 2015, ya que se tuvieron en cuenta los siguientes valores porcentuales de la ilustración 6:

Estrato 3: 30%

Estrato 4: 10%

Estrato 5: 8%

Estrato 6: 4%

La empresa considera que su producto será mejor percibido por las personas de los estratos 3, 4, 5 y 6, arrojando un total de un 52% de la población.

Estratificación de las familias en Medellín	
Familias de Medellín	Porcentaje de la población potencial por estratos (3,4, 5 y 6)
794.874	52%
794.874 *52%= 413.335	

Tabla 5, Estratificación de las familias en Medellín.

Fuente: Medellín como vamos, 2015.

Seguido a esto se consultó que el 44% de las familias en Medellín tienen mascotas, debido a esto al total de las personas que viven en los estratos objetivos, se le sacó el 44% que es el porcentaje de las familias que tienen mascotas así:

Porcentajes de familias de Medellín que poseen mascota según su estrato social.	
Familias de Medellín por estratos (3,4,5 y 6)	Porcentaje de familias en Medellín con mascotas
413.335	44%
413.335 *44%= 181.867	

Tabla 6, Porcentajes de familias de Medellín que poseen mascota según su estrato social.

Fuente: Medellín como vamos, 2015.

3.3 Cuantificación del mercado Meta para los Bienes y/o Servicios.

El mercado meta de la empresa GFA S.A.S corresponde a las personas que tengan mascotas y devenguen más de dos salarios mínimos, ya que así la empresa tendrá un estimado quienes pueden adquirir su producto, además puede determinar a qué parte de la población puede hacer llegar el producto; pueden ser de cualquier género, tanto hombre como mujer, la edad

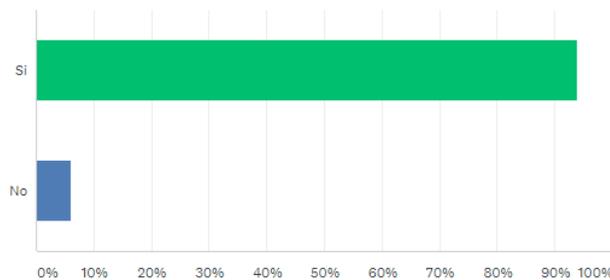
radica entre 18 años en adelante, ya que desde los 18 años las personas pueden comenzar a devengar un salario legal, lo que quiere decir que pueden tener capacidad adquisitiva para obtener el producto, también pueden tener cualquier estado civil, ya que, eso no determina si puede tener mascotas o no.

Debido a esto, se realizó una encuesta para determinar el verdadero mercado meta, los cuales son muy importantes identificar, porque seran los consumidores y clientes de la empresa.

El resultado de la encuesta, llevo a la empresa a calcular cual seria su mercado meta, a continuación esta muestra cual procedimiento llevo a cabo para poder calcularlo:

¿En caso de que su mascota se pierda, le gustaría que este tuviera un dispositivo localizador?

Respondido: 99 Omitido: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS	
Si	93,94%	93
No	6,06%	6
Total de encuestados: 99		

Ilustración 5, Encuesta primera pregunta.

Fuente: Surveymonkey, 2017.

Personas a las cuales les interesa tener dispositivo localizador	
Mercado potencial	Personas que respondieron que sí
181.867	94%
181.867*94%= 170.955	

Tabla 7, Personas a las cuales les interesa tener dispositivo localizador

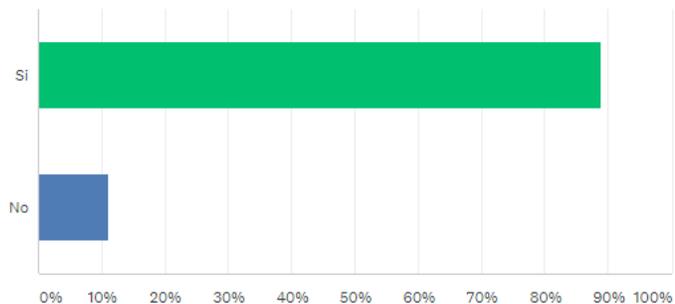
Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se puede observar cómo se realizó la operación para hallar el mercado potencial, se multiplicó el mercado potencial (248.000) por el porcentaje de personas que respondió que sí le gustaría que su mascota tuviera un dispositivo de ubicación o localización ante cualquier eventualidad (94%), especialmente una pérdida.

Esto quiere decir que, de 99 personas encuestadas, al 94% le gustaría tener un dispositivo GPS, siendo información de gran valor debido a que la empresa GFA S.A.S ofrecerá este dispositivo con el objetivo de cuidar y proteger a las mascotas domésticas.

¿Estarías dispuesto a comprar un GPS para localizar en tiempo real a tu mascota?

Respondido: 100 Omitido: 0



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Si	89,00% 89
No	11,00% 11
Total de encuestados: 100	

Ilustración 6, Encuesta segunda pregunta.

Fuente: Surveymonkey, 2017.

Personas que están dispuestas a adquirir un dispositivo GPS	
Mercado potencial que respondió que si	Personas que están dispuestas a adquirir un dispositivo
170.955	89%
$170.955 * 89\% = 152.150$	

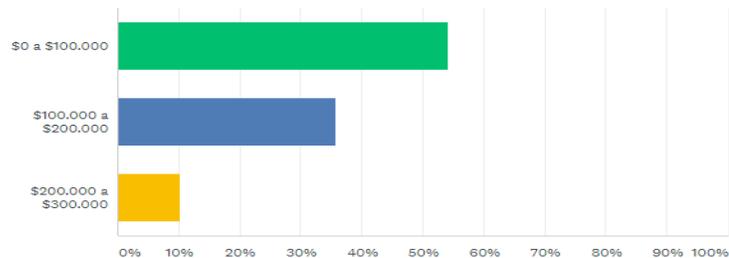
Tabla 8, Personas que están dispuestas a adquirir un dispositivo GPS.

Fuente: Elaboración propia.

Aquí se multiplico el mercado potencial que respondió que sí (170.955) por el porcentaje de personas que estarían dispuestas a adquirir dicho dispositivo (89%). De este resultado se puede deducir que el 89% de las personas encuestadas tienen algún conocimiento básico sobre las funcionalidades del dispositivo GPS, además de que estas mismas estarían dispuestas a adquirir uno. Este dispositivo les permitirá a las personas proteger a sus mascotas, dándoles a conocer su ubicación (la de las mascotas) exacta en tiempo real, todo esto se verá reflejado a través de un dispositivo móvil o Smartphone.

¿Cuanto estarías dispuesto a pagar por este dispositivo?

Respondido: 98 Omitido: 2



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ \$0 a \$100.000	54,08% 53
▼ \$100.000 a \$200.000	35,71% 35
▼ \$200.000 a \$300.000	10,20% 10
Total de encuestados: 98	

Ilustración 7, Encuesta tercera pregunta.

Fuente: Surveymonkey, 2017.

Personas dispuestas a pagar \$100.000 a \$300.000 por un dispositivo GPS	
Mercado potencial está dispuesto a adquirir un dispositivo	Personas que están dispuestas a pagar un precio que oscile de \$100.000 a \$300.000
152.150	46%
$152.150 * 46\% = 69.989$	

Tabla 9, Personas dispuestas a pagar \$100.000 a \$500.000 por un dispositivo GPS.

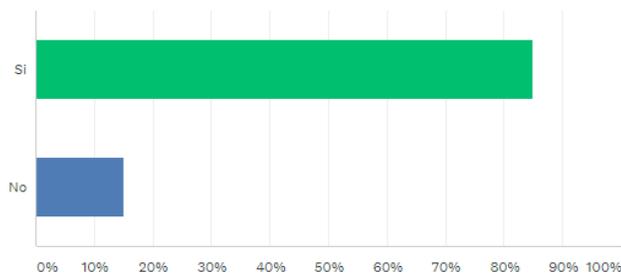
Fuente: Elaboración propia.

Aquí se multiplicó el mercado potencial que respondió que está dispuesto a adquirir un dispositivo (152.150) por el porcentaje de personas que están dispuestas a pagar un precio que oscile de \$100.000 a \$300.000 (46%).

En este caso, se puede decir que es importante analizar este tipo de pregunta, ya que el precio que la empresa GFA S.A.S maneja esta entre esos rangos (\$100.000 a \$300.000), permitiéndole a esta misma, poder concluir que el 46% de las personas encuestadas adquiriría un producto con un precio que oscile de \$100.000 a \$300.000.

¿Estarías dispuesto a adquirirlo en un periodo de un año?

Respondido: 99 Omitido: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Si	84,85% 84
No	15,15% 15
Total de encuestados: 99	

Ilustración 8, Encuesta cuarta pregunta.

Fuente: SurveyMonkey, 2017.

Personas dispuestas a adquirir el producto dentro de un año	
Mercado potencial están dispuestas a pagar un precio que oscile de \$100.000 a \$300.000	Personas que están dispuestas a adquirir el producto en un periodo de un año
69.989	85%
$69.989 * 85\% = 59.491$	

Tabla 10, Personas dispuestas a adquirir el producto dentro de un año.

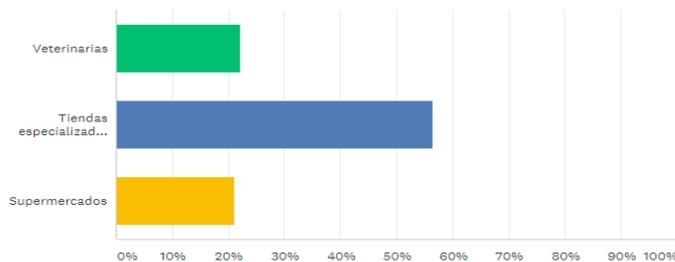
Fuente: Elaboración propia.

Aquí se multiplicó el mercado potencial que respondió que está dispuesto a pagar un precio que oscile de \$100.000 a \$300.000 (69.989) por el porcentaje de personas que están dispuestas a adquirir el producto en un periodo de un año (85%).

Esto es importante para la empresa GFA S.A.S, ya que esto quiere decir que el proyecto que se planea ejecutar, si es viable, debido a que el 85% de las personas encuestadas estaría dispuesto a adquirir un dispositivo GPS en un periodo de un año; además de que se puede inferir que según ese porcentaje la empresa GFA S.A.S podría contar con una expectativa de meta alta a un año.

¿Donde compra normalmente los productos para su mascota?

Respondido: 99 Omitido: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Veterinarias	22,22% 22
▼ Tiendas especializadas para mascotas	56,57% 56
▼ Supermercados	21,21% 21
TOTAL	99

Ilustración 9, Encuesta quinta pregunta.

Fuente: Surveymonkey, 2017.

Personas que compran productos veterinarios en tiendas especializadas	
Mercado potencial están dispuestas a adquirir el producto en un periodo de un año	Personas que usualmente compran productos para mascotas tiendas especializadas
59.491	57%
$59.491 * 57\% = 33.910$	

Tabla 11, Personas que compran productos veterinarios en tiendas especializadas.

Fuente: Elaboración propia.

Aquí se multiplicó el mercado potencial que respondió que está dispuesto a adquirir el producto en un periodo de un año (59.491) por el porcentaje de personas que usualmente compran productos para mascotas en tiendas especializadas (57%).

Es muy importante esta pregunta, ya que, la empresa GFA S.AS. Será un centro especializado para las mascotas, lo que quiere decir que se tendrá ventaja frente a las veterinarias y súper mercados, que serían la competencia en la venta de artículos para mascotas.

3.3.1 Mercado META

33.910 Familias.

En conclusión, se halló que el mercado meta de la empresa, es decir, los consumidores directos de GPS serán 33.910 familias, las cuales corresponden son nuestro segmento más viable del mercado. En otras palabras, se desarrollarán relaciones comerciales de nuestros productos y servicios con nuestros usuarios.

3.4 Mercado Competidor

El competidor que tiene la empresa GFA S.A.S es un competidor indirecto, puesto que en el mercado no existen empresas que oferten GPS localizadores en tiempo real para de mascotas.

Nombre: La empresa competidora tiene como nombre Tierra Animal.

Página web: Tierra animal no cuenta con página web, vende sus productos a través de Facebook: <https://es-la.facebook.com/tierraanimalvet/>.

Los Productos o Servicios que suministra y compiten con los del proyecto: Localización por medio de GPS superficial; lo venden como soporte en un collar que se le cuelga a los animales, manda un mensaje de texto al teléfono de los dueños dando la localización en caso de que este la requiera.

Participación porcentual en el mercado: La participación de Tierra animal en el mercado es del 100%, ya que es la única empresa en Medellín, por el momento, que suministra GPS para localizar a las mascotas, es decir tiene en la actualidad monopolio con respecto a la localización de estos.

Precios de referencia de venta de sus productos: La empresa vende el GPS a 120.000 \$, su precio es muy económico debido a que no brindan servicio post-venta, no dan mantenimiento ni garantía a su producto, se encargan de instalar el dispositivo en cada mascota y adaptarlo al celular del dueño para que así funcione correctamente.

Fortalezas:

-Su mayor fortaleza es que cumple con el objetivo de la empresa, el poder obtener y brindar la localización de la mascota.

Debilidades:

-El producto no localiza en tiempo real a la mascota, ya que solo envía un mensaje de texto informando la ubicación, pero si en cuestión de segundos la mascota cambia de lugar tocaría volver a pedir la información de esta. Se debe instalar una aplicación para acceder a los mensajes de texto y solo es posible instalarla en los celulares Sony y algunos Samsung.

-No cuentan con servicio post-venta, ya que se llamó a dicha empresa y se consultó con el vendedor el cual confirmó que allí no hacen un seguimiento después de la venta, solo si el usuario lo requiere.

-Estrategias de promoción, comunicación y ventas:

-Realizan las ventas y la promoción a través de Facebook, es decir, mediante la página que tienen en Facebook anuncian sus productos y servicios, mostrando fotos, dando a conocer las ventajas y precios de sus productos, utilizando esto como un medio de comunicación para resolver cualquier inquietud.

-Ubicación estratégica, puesto que, estos cuentan con un lugar comercial situado en el parque de la floresta, donde constantemente realizan actividades para los animales lo que los hace más llamativos y visibles por este tipo de público.

-Canales de distribución utilizados: solamente cuentan con un medio de distribución directo, debido a que cuentan con un centro veterinario y es allí donde instalan el dispositivo GPS, importando ellos mismos los productos.

Otro competidor fuerte es la empresa Claro, la cual es una empresa de comunicaciones latinoamericana, ellos están ofreciendo un dispositivo con el nombre Move track el cual funciona para mascotas, bicicletas o equipaje, en este se podrá consultar la ubicación por medio de una App. Claro tiene alrededor de 12 sucursales en todo Medellín, por lo cual puede abarcar mayor parte del mercado.

3.5 Mercado Distribuidor

3.5.1 Distribución Directa.

La empresa GFA S.A.S tiene entre sus planes arrendar un local comercial, el cual estará situado en el sector Laureles. Allí se espera abrir un centro veterinario, el cual tendrá instalaciones didácticas para el uso animal, además ofrecerá sus productos importados con el fin de dar conocer las características, la calidad y buen manejo de estos, es decir, la distribución sería directa, ya que se tendría el último contacto con el cliente.

Los costos que se tendrán en la empresa GFA S.A.S son los siguientes:

Costos	
Arriendos	\$2'000.000 Mensual.
Seguros de robo	\$3'000.000 Anual.
Servicios Públicos, telefonía e internet	\$350.000 Mensual.
Vigilancia	\$40.000 Mensual.
Adecuaciones	\$10'000.000 Costo único.
Personal de aseo	\$737. 717 SMMLV
Personal de planta	\$3'600.000 Mensual.
Plan de celular (Minutos ilimitados)	\$47.000 Mensual

Tabla 12, Costos

Fuente: Elaboración propia.

3.6 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.6.1 Comunicación.

-Slogan: **“Porque tu mascota es primero”**

-Logo:



MapAnimal

Ilustración 10. Logo de la empresa GFA

Fuente: elaboración propia.

A continuación se relacionan los gastos de publicidad y los gastos administrativos de la empresa GFA SAS.

Artículos de la empresa			
Papelería	contable	Formatos de cotización, factura, cuenta de cobro, recibo de caja.	Costo mensual.
\$480.000			
Papelería	básica	Sobre, hoja carta, tarjeta personal	Costo mensual.
\$580.000			
Valla	publicitaria	La empresa GFA S.A.S decidió colocar un aviso en una valla publicitaria en Enero, junio y diciembre, la cual describirá una promoción por mes.	Costo anual.
\$610.000			

Artículos de la empresa		
Uniformes \$650.000	La empresa GFA S.A.S dará como dotación uniforme para sus empleados, el uniforme consta de camisa, pantalón y zapatos.	Costo anual.
Decoración vitrina \$1'400.000	La empresa GFA S.A.S ha optado por hacer una decoración de las vitrinas del local una vez por año, la cual llevará el logo de esta misma.	Costo anual.
Diseño de stand \$1'900.000.	Al igual que el ítem anterior, la empresa GFA S.A.S pagará el diseño de su stand para que este sea alusivo con lo que se piensa manejar allí, esto lo plantea realizar cada 2 años.	Costo anual.
Empaque producto \$1'600.000	Este consta de una caja de cartón con las siguientes dimensiones 85x85x45mm/ 3.35x3.35x1.77 pulgadas.	Costo único.
Etiqueta producto \$540.000	La etiqueta irá a la medida del empaque del producto, ya que es allí donde se pondrá.	Costo único.

Artículos de la empresa		
Volante media carta \$185.000	A través de este volante la empresa GFA S.A.S realizará publicidad de esta misma, con el fin de que estos se repartan en los centros comerciales para la captación de más público.	Costo anual.
Sello \$80.000	Este sello llevara impreso el logo y el Nit de la empresa GFA S.A.S con la finalidad de utilizarlo cuando sea necesario.	Costo único.
Story Board o guion comercial TV \$1'950.000	30" 8 cuadros	Costo anual.

Tabla 13, Artículos de la empresa.

Fuente: Adgora, 2015.

3.6.2 Actividades de promoción y divulgación.

Las actividades de promoción y divulgación consisten en el uso de las redes sociales, como Instagram y Facebook, donde por medio de fotos y videos e historias, se darán a conocer los productos, promociones, actividades lúdicas y participación en eventos que maneja la compañía.

Se colocarán vallas publicitarias en lugares estratégicos como el parque ciudad del río, el estadio parques del río y centros comerciales como Santa Fe, Premium plaza. Se hará jornada de entrega de volantes en los centros comerciales.

3.7 Plan de Ventas

Mercado meta:

El mercado meta es de 33.910 familias en Medellín, las cuales el 5% será nuestro mercado en el primer año de ingreso, ya que para iniciar decidimos abarcar dicho porcentaje (5%), esto nos da un total de 1.695 familias, considerando que la empresa se encuentra en la capacidad de importar esta cantidad anualmente.

La operación que se realizó fue la siguiente:

Unidades de ventas anuales	
33.910 familias x 5% (estimado de ventas anuales)	=1.695 familias, (unidades para la venta anual).

Tabla 15. Unidades para la venta anuales.

Fuente: Elaboración propia.

Para saber cuánto es el estimado de ventas mensuales dividimos el total de familias (unidades para la venta anual) por un periodo de 12 meses.

Unidades mensuales a vender	
1.695/12 meses	= 141 Unidades mensuales a vender.

Tabla 16, unidades mensuales a vender.

Fuente: Elaboración propia.

TABLA DE PROYECCION DE VENTAS MENSUALES.											
Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u

Tabla 17, Tabla de proyección de ventas mensuales durante 12 meses.

Fuente: Elaboración propia.

3.7.1 Tabla de proyección de ventas mensuales.

Proyección a 1 año: el crecimiento anual de empresa estará ligado al porcentaje de crecimiento de la economía colombiana que actualmente es de 2.3%.

Tabla de proyección de 1 a 5 años			
AÑO	FORMULA	UNIDADES	TOTALES
Año 1.	1.695 Unidades *2.3%	39 Unidades.	1.695 Unidades + 39 Unidades=1.734 Unidades.
Año 2.	1.734 Unidades * 2.3%	40 Unidades	1.734 Unidades + 40 Unidades = 1.774 Unidades.
Año 3.	1.774 Unidades *2.3%	41 Unidades.	1.774 Unidades + 41 Unidades = 1.815 Unidades.
Año 4.	1.815 Unidades *2.3%	42 Unidades.	1.815 Unidades + 42 Unidades = 1.857 Unidades.
Año 5.	1.857 Unidades *2.3%	43 Unidades.	1.857 unidades + 43 unidades = 1900 Unidades.
Total unidades		1900 Unidades.	

Tabla 18, Tabla de proyección de 1 a 5 años.

Fuente: Elaboración propia.

El crecimiento para la empresa GFA.S.A.S a 5 años será de 1.900 unidades según el crecimiento de la economía colombiana lo cual es muy bueno para la empresa porque es un crecimiento progresivo y continuo, además, tendrá un crecimiento que se adapta a la capacidad adquisitiva de los clientes por lo cual la empresa GFA.S.A.S no se verá obligada a disminuir sus precios, calidad o empleados y manteniendo un estándar de calidad alta para nuestro clientes y producto.

4. ANALISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL.

4.1 Acuerdos comerciales

TLC Unión Europea – Colombia

El tratado se firma, debido a que Colombia contaba con un sistema general de preferencias con Europa, pero este estaba a punto de acabarse el 2013, por tal motivo se decide firmar el TLC, aprovechando que la Unión Europea es uno de los mayores inversionistas en Colombia, que indirectamente le ayuda a la economía del país, es decir, que esta tenga incrementos significativos, además de que, como bien se sabe Europa es un continente el cual fomenta las oportunidades de empleo.

Este es el segundo tratado más importante para Colombia, seguido del que se tiene con Estados Unidos, el mercado Europeo cuenta con más de 500 millones de consumidores, los cuales se pueden estar satisfaciendo con la producción Colombiana. Ministro de comercio colombiano firmo acuerdo del TLC con la Unión Europea.

Fuente: El país, 2012.

Arancel para GPS TLC Unión Europea – Colombia			
España	0%	DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO; CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	01/08/2013

Tabla 19, Arancel para GPS TLC Unión Europea - Colombia.

Fuente: Legiscomex, 2017.

DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (noviembre 5)

Por el cual se desarrollan los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del ‘acuerdo comercial entre Colombia y el Perú, por una parte y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otra, firmado en la ciudad de Bruselas el 26 de junio de 2012’, en atención a la Ley 1669 de 2013, y se adoptan otras disposiciones.

Fuente: Legiscomex, 2017.

El Ministro de Defensa Nacional de la República de Colombia, delegatario de funciones presidenciales mediante Decreto 2200 de 2014, en ejercicio de sus facultades y en especial las que le confieren los numerales 11 y 25 del artículo 189 de la Constitución Política y con sujeción a lo dispuesto en las leyes 7ª de 1991, 1609 y 1669 de 2013.

Fuente: Legiscomex, 2017.

4.2. Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios

85.26 APARATOS DE RADAR, RADIONAVEGACIÓN O RADIOTELEMANDO

8526.10 -Aparatos de radar -Los demás:

8526.91 - -Aparatos de radionavegación

8526.92 - -Aparatos de radio telemando

Entre los aparatos de esta partida, se pueden citar:

1) Los aparatos de radiogoniometría propiamente dichos, que comprenden, por una parte, aparatos de emisión, tales como los radiofaros (o faros hercianos) y las boyas de radio balizaje, de los que los aéreos pueden ser de campo fijo o de campo giratorio, y por otra parte, los aparatos de recepción, incluidos los radiocompases, generalmente equipados con antenas múltiples o con una antena constituida por un bastidor orientable. También se incluyen aquí los aparatos receptores del sistema global de posicionamiento (GPS).

Fuente: Legiscomex, 2017.

4.3 Requisitos y vistos buenos

Si el producto importado fuera un aparato de circuitos cerrados de televisión destinados a la vigilancia y seguridad (encontrados en la misma partida) se requiere para importarlo de registro de importación o certificación o visto bueno de la superintendencia de vigilancia y seguridad privada; Como el producto es un GPS localizador de mascotas no requiere visto bueno ni registro de importación.

4.4 Participación en ferias especializadas

Mundo mascotas.

Mundo mascotas en una feria en la cual participan 80 expositores en plaza mayor, con la intención de ofrecer sus productos a las familias y mascotas de la ciudad de Medellín, además de los otros asistentes de otras ciudades.

El centro de bienestar animal La Perla también estará presente en dicho evento, con la intención de realizar una jornada de adopción para los que estén dispuestos a darle un hogar a los animales; además de que estarán realizando charlas y conferencias sobre el cuidado animal y sus cuidados adecuados, pues este centro siempre está en pro de promover el bienestar animal.

Información de la feria mundo mascotas	
Fecha:	del 6 al 8 de noviembre
Lugar:	Plaza Mayor Medellín – Exposiciones
Boletería:	General \$11.000, Menores de 12 años \$7.000
Facebook:	Plaza Mayor Medellín
Twitter:	@plazamayormed
Instagram:	Plazamayormed
Página web:	www.mundomascotas.com.co

Tabla 20, Información de la feria mundo mascotas.

Fuente: Mundo mascotas, 2017.

VALOR MT2- STAND

MT2	VR MT	VR STAND	IVA	SEGURO	IVA	TOTAL STAND
4	\$200.000	\$800.000	\$128.000	\$ 73.760	\$11.802	\$1.013.562
6	\$ 190.000	\$ 1.140.000	\$ 182.400	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 1.407.962
8	\$ 185.000	\$ 1.480.000	\$ 236.800	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 1.802.362
9	\$ 182.000	\$ 1.638.000	\$ 262.080	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 1.985.642
10	\$ 175.000	\$ 1.750.000	\$ 280.000	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 2.115.562
12	\$ 172.000	\$ 2.064.000	\$ 330.240	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 2.479.802
15	\$ 168.000	\$ 2.520.000	\$ 403.200	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 3.008.762
16	\$ 165.000	\$ 2.640.000	\$ 422.400	\$ 73.760	\$ 11.802	\$ 3.147.962

¡VINCÚLATE AHORA!

PLAZA MAYOR MEDÉLLIN

Ilustración 12, Precios de stands.

Fuente: Mundo mascotas 2017.

De acuerdo a la anterior ilustración GFA S.A.S opto por alquilar un stand de 6 mt², el cual incluye valor metro cuadrado, valor stand, IVA y seguro, para un total de \$1'407.962. Este stand irá acompañado de muestras comerciales en sus diferentes colores, el cual será exhibido por personal capacitado de la compañía, pues este será el encargado de dar a conocer las especificaciones y los beneficios del producto, además este tendrá la oportunidad de recolectar números telefónicos de posibles clientes, para posteriormente tener un acercamiento con ellos y cerrar negocios.

Allí se podrá realizar actividades como:

Posicionamiento de marca: A través del ofrecimiento del producto GFA se está dando a conocer la empresa, por lo cual se ganará renombre, además de que estos pueden hacer una voz a voz.

Ofertas en servicios y productos para nuestros visitantes: En la feria se tiene planeado dar información acerca del producto, como sus usos y beneficios.

Activaciones de marca: Dar a conocer MapAnimal como un dispositivo localizador para animales y obtener reconocimiento.

4.5 Rutas de acceso

Ruta internacional Madrid, España a Medellín, Colombia.

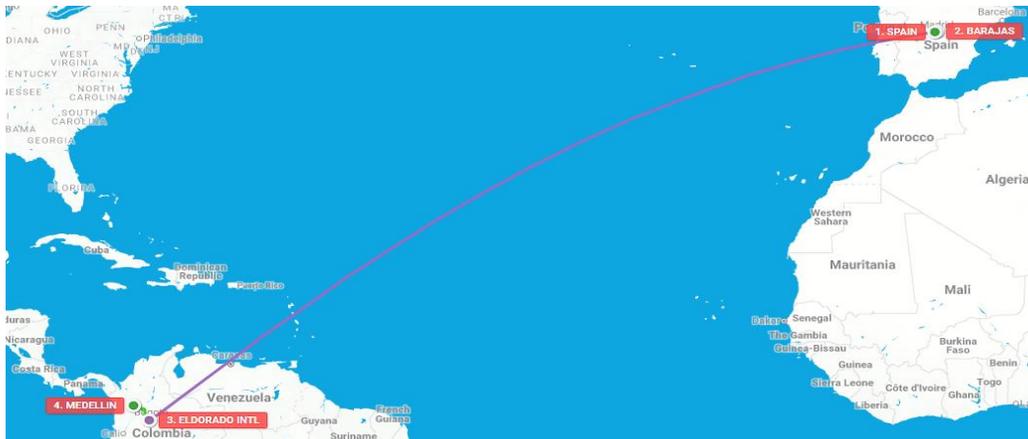


Ilustración 13, Ruta aérea Madrid, España- Medellín Colombia.

Fuente: Searates, 2017.

En la ilustración anterior se puede observar la ruta internacional de la importación que se desea realizar. Este trayecto internacional tiene inicio en el aeropuerto de Madrid Barajas Adolfo Suarez, España y finaliza en el aeropuerto José maría córdoba, Medellín-Colombia.



Ilustración 14, Rutas Madrid, España.

Fuente: Searates, 2017.

En la ilustración anterior se encuentra graficamente la ruta nacional de la importación que se desea realizar. Este trayecto nacional se da de España a barajas, donde es el punto de salida del producto, con ruta internacional hacia el aeropuerto José maría córdoba, Medellín-Colombia.



Ilustración 15, Ampliación ruta aérea de Madrid al aeropuerto José María Córdoba, Medellín.

Fuente: Searates, 2017.

Una vez que la importación llegue a Medellín, Colombia, esta pasara a ser transportada a la bodega de la empresa.

4.6 Cotizaciones internacionales

La empresa se contactó con su proveedor principal Tractive GPS para realizar una cotización de importación de 200 unidades mensuales, este respondió inmediatamente el correo con la información requerida.

Para GFA S.A.S es muy importante saber que su proveedor esté dispuesto a exportar mensualmente 200 unidades, como se ha mencionado anteriormente, el estimado de ventas mensual de dicha empresa es de 141 unidades, si se tiene en cuenta que el número a importar es 200, entonces se podría deducir que la empresa quedaría con un total de 59 unidades como inventario, las cuales se podrán vender en el transcurso del mes.

En el momento en que el proveedor respondió el correo, la compañía decide solicitar un descuento de acuerdo a que sería una importación mensual de 200 unidades, esto debido a que el producto generalmente ellos lo ofrecen en 79.99 USD; seguido a esto, este responde con que si está de acuerdo en hacer el descuento, pactando como precio de venta el GPS en

72.99 USD, cabe decir que estos fueron muy reiterativos con el Incoterm, pues usualmente el que ellos manejan es FCA, dejando la mercancía en el aeropuerto de Madrid Barajas Adolfo Suarez, España.

Como se dijo anteriormente la importación será dejada en el aeropuerto de Madrid Barajas Adolfo Suarez, España, motivo por el cual la empresa se vio obligada a buscar un agente de carga, el cual sería el encargado de cotizar el flete internacional, el diligenciamiento aduanero y el transporte terrestre, como resultado se obtuvo el contacto con Magnum Logistics, este agente de carga envió la cotización y la pre liquidación del transporte internacional, además adjuntó cuales eran los tramites que se debían realizar en la aduana.

El trámite por el agente de carga tiene un costo de 378.72 USD.

5. ANALISIS TECNICO.

5.1 Descripción del proceso de comercialización

Flujograma: Comercialización MapAnimal.

1. **Solicitud del cliente:** Es el primer momento que se vive con el cliente, en donde este hace una solicitud de su pedido o en caso de que no tenga claridad sobre el producto brindarle una adecuada asesoría, para orientarlo en el funcionamiento y beneficios de este. Este primer momento se puede demorar aproximadamente de 10 a 15 minutos mientras se le dan las especificaciones del producto al cliente. Estará a cargo del recepcionista.
2. **Toma de decisiones:** Si el cliente responde que si le interesa comprar el producto se pacta una cita con él y su mascota para la implementación de dispositivo, se le brinda la dirección en caso de que no la tenga y se le asigna la cita de acuerdo a la hora convenida para el cliente.
En caso de que diga que no, el asesor se despide amablemente y no se continúa con el proceso. La persona encargada de brindar la asesoría será la misma encargada de recepción, debe ser alguien especializado y capacitado para hablar del producto.
3. **Información sistemática:** La persona encargada de asignar la cita deberá alimentar en el sistema la cita con fecha y hora, para que las de más personas de la empresa puedan ver qué día tienen el compromiso y así estar al día con todos los materiales e insumos necesarios, esta persona será la misma de recepción ya que puede agendar la cita en el sistema al momento de terminar la llamada, el proceso se demora aproximadamente ½ minuto.

4. Día de la implantación del dispositivo: Cuando llegue el cliente con su mascota se atenderán en una habitación organizada especialmente para su mascota en donde podrá esta divertirse en una piscina de pelotas, o por los puentes o los brinquitos especiales para animales, mientras su dueño brinda la información para implementar correctamente la aplicación en su celular congruente con el dispositivo, como el nombre de la mascota, su foto, la edad, la dirección de su hogar, los lugares que más frecuenta y por consiguiente se le pone a la mascota el dispositivo GPS con el collar de seguridad y ya el cliente puede comenzar a utilizar el dispositivo y disfrutar de sus beneficios. La persona encargada de recibir el cliente será Manuela una de las fundadoras de la empresa, para que el cliente se sienta como en su casa al igual será la encargada de llevar al cliente y a la mascota al lugar donde se implantará el dispositivo. La hora estimada para que la mascota se divierta y se implante la aplicación y el dispositivo GPS será aproximadamente de 1 hora.

Forma de pago: El dispositivo se pagará de contado, con cualquier medio de pago ya sea efectivo o con tarjeta (débito o crédito). No será por financiamiento. La persona encargada de realizar el cobro será la persona que se encuentre en la caja registradora, en este caso, sería la vendedora. Este proceso se demora entre 2 a 3 minutos.

5. Servicio Post-venta: Se llamará al cliente después de la implementación del dispositivo una vez por mes, durante los dos primeros meses para saber cómo le está funcionando el producto y si ha tenido alguna falla o inconsistencia con este y a los seis meses se volverá a llamar al usuario para saber sobre el funcionamiento del dispositivo, es un valor agregado que le daremos el producto, ya que muy pocas empresas realizan este tipo de acciones. Este proceso puede durar unos 15 minutos mientras se realiza las preguntas al cliente. Las personas encargadas de este proceso serán Juliana y Daniela, dos fundadoras de la empresa, al igual serán las encargadas

de hacer contacto con el proveedor, analizar el proceso de ventas, encargadas de la publicidad, del plan de mercadeo entre otras funciones.

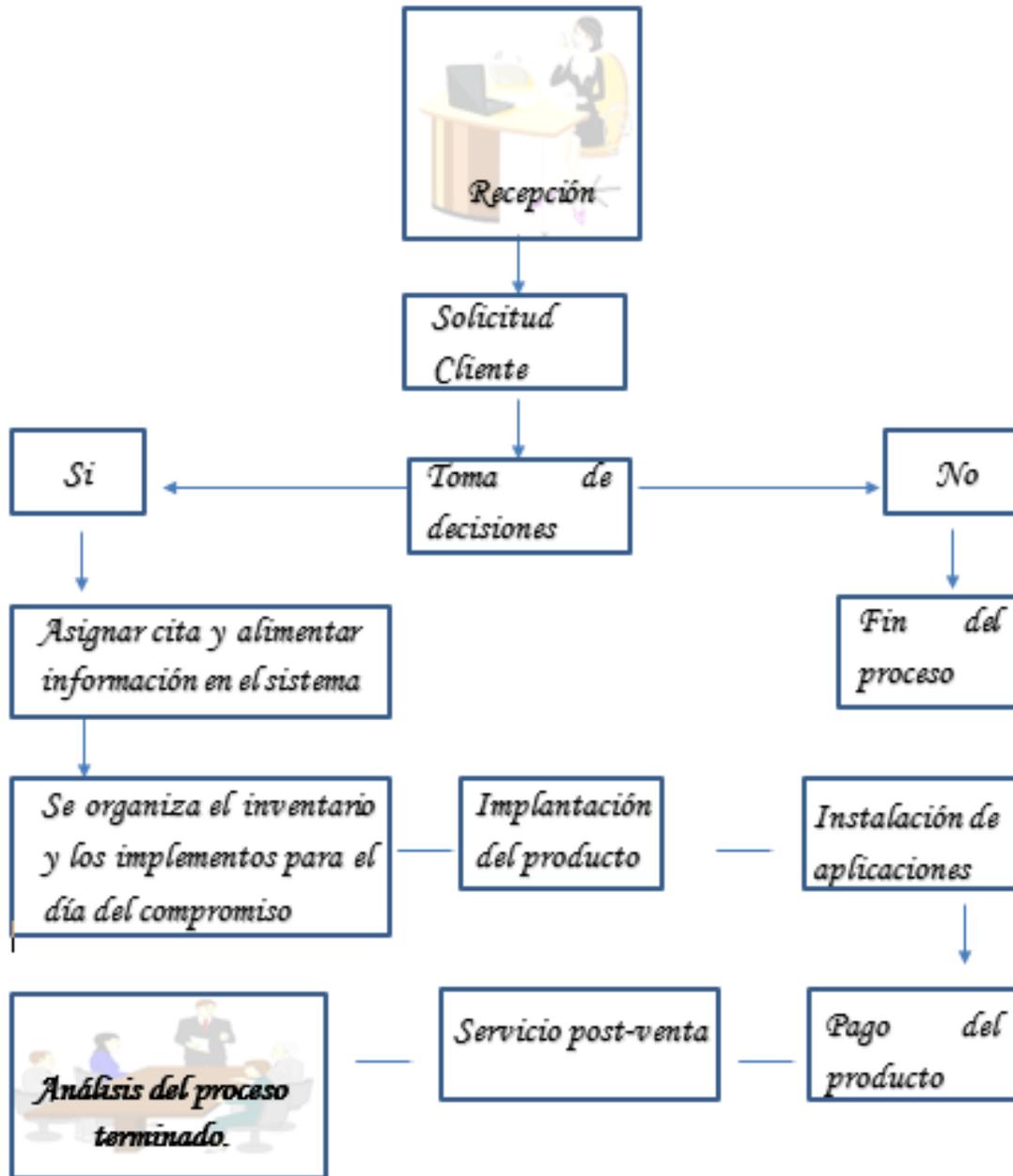


Ilustración 16, Flujoograma de la comercialización empresa GFA SAS.

Fuente: Elaboración propia.

5.2 Plan de Comercialización

Se venderá el primer año 1.695 y para esto cada mes se estima vender 141 Unidades.

Tabla de proyección de ventas mensuales											
Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u	141 u

Tabla 21, Tabla de proyección de ventas mensuales.

Fuente: Elaboración propia.

Cada mes se importarán 200 unidades para tener inventario de 59 productos y así poder abastecer la demanda en caso de que aumenten las ventas.

5.3 Recursos materiales para la producción

5.3.1 Locaciones.

La empresa no tendrá un local propio, el local será arrendado mediante la agencia Trébol inmobiliaria SAS, será una casa de aproximadamente 90 MT2, la cual se adecuará con las instalaciones didácticas, oficinas e implementos necesarios para prestar un buen servicio y hacer que el lugar se vea agradable. El arriendo del local cuesta alrededor de \$ 2'000.000 Se decidió que sería una casa, ya que, se necesitan las divisiones de las habitaciones para organizar cada sección como corresponde, y así dejar espacio entre cada una de las secciones.

Se tendrán tres adecuaciones especiales, estas adecuaciones se dejarán en manos de terceros los cuales solo cotizan el costo de la realización y se encargan de la compra de materiales e insumos. La empresa encargada de hacer las adecuaciones es Homify, el monto total acordado para realizar los tres espacios fue de 10'000.000.

La cotización realizada por la empresa Homify es la siguiente:



Fecha: 15/10/2017

Empresa diseñadora de interiores.

Homify S.A

Medellin, Colombia

Tel: 264-8586

Email: Homify@gmail.com

Cotización dirigida:

Julianna Arango

# Item	Descripción	Cantidad	Valor
1	Oficinas	1	4'000.000
2	Juegos para animales	1	3'000.000
3	Habitación de instalación.	1	3'000.000

Total: \$ 10'000.000

Ilustración 17, Cotización empresa Homify S.A.

Fuente: Homify, 2017.

Tabla de instalaciones	
<p>Oficinas (los escritorios estarán juntos, un escritorio será para la contadora, y otros tres para las fundadores que al igual será el departamento de importaciones, donde se guardaran todos los documentos anexos a cada una de las importaciones.</p>	<p>Precio: \$4'000.000</p>
<p>Habitación adecuada con juegos para mascotas (estarán los brinquitos, un puente, piscina de pelotas) esta es una habitación muy importante, ya que las mascotas estarán allí mientras sus dueños van brindando la información para la instalación del dispositivo)</p>	<p>Precio: 3'000.000</p>
<p>Habitación diseñada para la instalación tanto del dispositivo GPS como de la aplicación (será una habitación con camillas, adecuada para las macotas, donde será más fácil la instalación del dispositivo, además contará con tecnología para la instalación del dispositivo).</p>	<p>Precio: 3'000.000</p>

Tabla 22, Tabla descripción y costo de instalaciones.

Fuente: Elaboración propia.

La casa arrendada se adecuará en la manera que quede cada habitación organizada para la prestación del servicio, el plano de la empresa es el siguiente:



Ilustración 18, Plano instalaciones de la empresa.

Fuente: EB-CAD, 2009

5.3.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

A continuación, se mostrará una tabla con los equipos, muebles y enseres con sus respectivos precios, los cuales requiere la empresa para su funcionamiento en un establecimiento.

Muebles y enseres			
Artículo.	Cantidad	Descripción	Precio.
 Mesa de aluminio.	1	Medidas: 110 x 75 x 70	\$ 387,583.87 Fuente: Ebay, 2017.

Muebles y enseres			
Artículo.	Cantidad	Descripción	Precio.
 <p>Silla de escritorio.</p>	3	<p>Resistencia 100 kilogramos de peso.</p> <p>En cuero ecológico.</p>	<p>\$109.900</p> <p>Fuente: Homecenter, 2017.</p>
 <p>Teléfono inalámbrico.</p>	2	<p>Medidas: 15 cm de alto.</p> <p>- 10 horas continuas de hablado.</p>	<p>\$89.900.</p> <p>Fuente: Homecenter, 2017.</p>
 <p>Escritorio gerencial.</p>	2	<p>Medidas:</p> <p>74x 180x75 cm</p>	<p>\$ 829.900</p> <p>Fuente: Homecenter, 2017.</p>

Muebles y enseres			
Artículo.	Cantidad	Descripción	Precio.
 Impresora.	1	Medidas: 406 x 359.6 x 308.7 mm Tinta negra. Modelo: SL-M2070W/XAX	\$ 335.9000. Fuente: Homecenter, 2017.
 Caja registradora	1	Caja registradora	\$1'299.900 Fuente: Éxito, 2017.
 Pistola lector de código de barras	1	Pistola lector código de barras	\$79.900 Fuente: Éxito, 2017.
 Computador	2	RAM DDR4. Pantalla táctil full HD, Procesador coreI 3, Windows 10. Disco duro 1TB. Memoria 4G	\$1, 599.000 Fuente : Éxito, 2017.

Muebles y enseres			
Artículo.	Cantidad	Descripción	Precio.
 Silla auxiliar.	5	90cm x45 cm Material metal, plastic.	\$139.900 Fuente: Homecenter, 2017.
 Vitrina	2	Medidas: 165 cm Largo x115 cm Alto - 50 cm Profundidad. Niveles: 5	\$ 165.000. Fuente: Homecenter, 2017.

Tabla 23, costos muebles y enseres.

Fuente: Elaboración propia.

5.3.3 Requerimientos de materiales e insumos.

A continuación, se presentará una tabla con los materiales e insumos que requiere la empresa para poder ejercer su actividad comercial.

Materiales e insumos		
Cantidad	Descripción	Precio
10	Carpeta legajada Tamaño oficina	\$3.720 Fuente: Éxito, 2017.
1	Calculadora convencional	\$39.900 Fuente: Éxito, 2017.
1	Caja x 12 bolígrafos negros	\$9.660 Fuente: Éxito, 2017.
2	Pegante en barra	\$3.480 Fuente: Éxito, 2017.
3	Resaltador color amarillo	\$6.400 Fuente: Éxito, 2017.
2	Grapadora	\$16.100 Fuente: Éxito, 2017.
3	Paquete x 20 Gancho legajador transparente	\$4.880 Fuente: Éxito, 2017.
2	Grapa cobrizada x 5000	\$3.900 Fuente: Éxito, 2017.
1	Escoba, recogedor y trapero	\$13.900 Fuente: Homecenter, 2017.
2	Perforadora 2 huecos estándar	\$10.340 Fuente: Éxito, 2017.

Continuación Materiales e insumos		
Cantidad	Descripción	Precio
2	Resma de papel tamaño carta x 500 Hojas	\$12.900 Fuente: Alkosto, 2017.

Tabla 24, Materiales e insumos

Fuente: Elaboración propia.

5.3.4 Requerimientos de servicios.

A continuación, se presentará una tabla en la cual se describirán los servicios necesarios para el establecimiento comercial de la empresa, además se mencionarán sus respectivos proveedores.

Servicios		
Servicios necesarios.	Proveedor / Precio.	Descripción
Arriendo	\$2'000.000 Mensual./ Trébol inmobiliarias s.a.s	Casa en alquiler con 2 habitaciones, 1 patios, 2 baños, 2 salas espacio que se adecuara para GFA S.A.S Fuente: Trébol, 2017.
Telefonía e internet.	\$175.000 Mensual. / Claro empresa de telecomunicaciones.	Teléfono fijo y conexión Wi-fi. Fuente: Claro, 2017.
Servicios Públicos	\$175.000 Mensual. / EPM	Acueducto y alcantarillado. Fuente: EPM, 2017.

Servicios		
Servicios necesarios.	Proveedor / Precio.	Descripción
Vigilancia	\$40.000 Mensual / Particular.	Prestación del servicio 24 horas. Fuente: Vigilante del sector, 2017.
Personal de aseo	\$737. 717 SMMLV /Agencia Uno A	Personal de oficios varios, contratado tiempo completo Fuente: Agencia Uno A, 2017.
Plan de celular (Minutos ilimitados)	\$47.000 Mensual	Plan de datos y minutos ilimitados. Fuente: Claro, 2017.

Tabla 25, Servicios descripción y sus costos.

Fuente: Elaboración propia

6. ANALISIS ADMINISTRATIVO.

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional y Estructura de Personal.

A continuación, se presentará en un gráfico como estará repartido el personal.

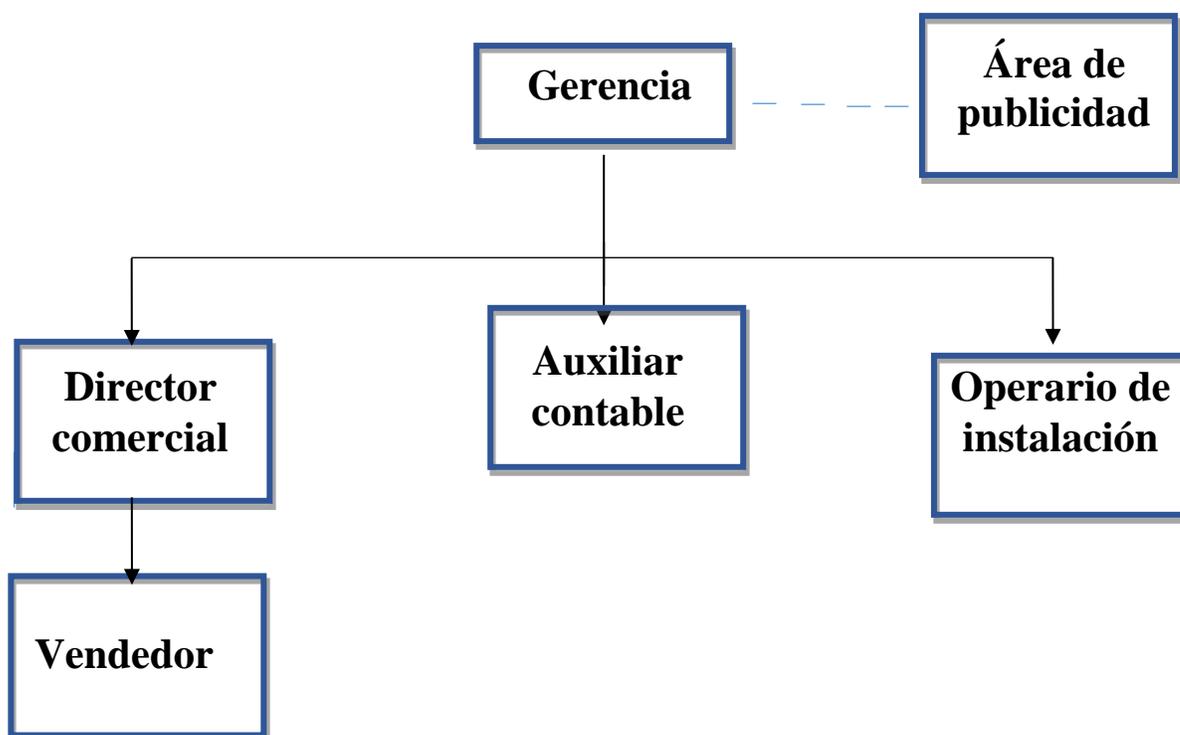


Ilustración 19, Organigrama empresa GFA SAS.

Fuente: Elaboración propia.

Gerencia

Funciones:

Dirigir la empresa de tal manera que el objetivo de esta siempre permanezca y no se salga de rumbo.

Tomar decisiones a la hora de contratar el personal óptimo, mejorar un área de la empresa que este fallando, en general tomar decisiones para mejora de la organización.

Supervisar y ser líderes dentro de la organización.

Estar atentos de recibir bien a los clientes para que se sientan en confianza y cómodos con la empresa.

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

Coordinar con el departamento administrativo y con el departamento financiero las reuniones para aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.

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

Analizar que cada departamento siga los procedimientos planteados y estipulados para que todo salga de la manera esperada.

Incentivar a los trabajadores para que hagan su trabajo con amor y se sienta la calidad humana dentro de la organización.

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Tecnólogo en comercio internacional o afines

Habilidades: saber de computación, administración, finanzas, contabilidad, manejo de personal, tener carácter, saber trabajar bajo presión, toma de decisiones, comercialización y ventas.

Experiencia: 2 años de experiencia en caso de ser contratado, (en gerencia la empresa tiene a las creadoras de la empresa, por lo tanto, no se pide experiencia para estas).

Tipo de Contrato: Término indefinido.

Salario: \$1'200.000 más prestaciones.

Director comercial

Funciones:

Tiene la responsabilidad de estar pendiente del área de recepción, de brindar una muy buena asesoría y ser amable y cordial con los clientes.

Manejar y ajustar el sistema diariamente para que este actualizado y así hacer que todos los trabajadores de la empresa estén al tanto de la información de las citas pendientes, inventario, en general información que le pueda interesar a cada empleado.

Asegurar que las funciones de una oficina de la organización se completen de manera eficiente y eficaz.

Formación en gestión de nóminas para garantizar que todos los empleados reciben su nómina a tiempo.

Tener buenas habilidades de comunicación para coordinarse y colaborar con otros empleados.

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Tecnólogo en mercadeo o afines.

Habilidades: Tener iniciativa y proponer cambios para mejorar la productividad, ser capaz de trabajar bajo presión cuando surgen tareas de vital importancia para el negocio, servicio al cliente manejo de Excel, Word, y programas relacionados.

Experiencia: de 6 meses a un año de experiencia.

Tipo de Contrato: Término indefinido.

Salario: \$1.000.000 más prestaciones.

Vendedor

Funciones:

Dar buena asesoría sobre los productos de la empresa

Atender inquietudes

Llevar inventario

Llevar un control detallado de las operaciones de cada cliente.

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Tecnólogo en mercadeo o a fines.

Habilidades: Tener iniciativa, tener buena capacidad para hablarle a las personas, saber vender, tener buena retentiva, ser responsable, ser puntual.

Experiencia: de 6 meses a 1 año de experiencia.

Tipo de Contrato: Término indefinido.

Salario: \$737.717 más prestaciones.

Auxiliar Contable

Funciones:

Es la encargada de hacer los pagos de la empresa.

Llevar mensualmente los libros de compras y ventas de la empresa.

Verificar que todas las facturas que lleguen a la empresa sean facturas legales

Llevar adecuadamente los libros de las importaciones, con los correctos pagos de tributos.

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Tecnólogo en contabilidad o afines

Habilidades: tener conocimiento en Excel, saber de finanzas, toma de decisiones, tener buen análisis de las situaciones que se presenten, capacidad de sistematizar el proceso contable, manejo de cifras y símbolos en las aéreas financieras y de auditoría entre otros.

Experiencia: 2 años

Tipo de Contrato: término indefinido

Salario: \$900.000 más prestaciones.

Operario de instalación

Este departamento es el encargado de implementar el dispositivo y las aplicaciones en los Smartphone. Lo maneja solo una persona, se irán contratando personas para este cargo mediante la empresa vaya creciendo.

Funciones:

Asegurar el desarrollo operacional, para lograrlo, es necesario la persona encargada del área conozca los recursos disponibles.

Prestar un buen servicio a los usuarios (mascotas) para asegurar buenas ventas.

Brindar una buena asesoría sobre el manejo y cuidado de los productos.

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Tecnólogo en dirección de operaciones o afines.

Habilidades: saber de computación, administración, manejo de personal, logística, tener conocimiento de software, tener calidad humana, no tenerle miedo ni ser alérgico a los animales, buen carácter, ser amable, toma de decisiones, adaptarse a los cambios y ser receptivo de información.

Experiencia: 6 meses a 1 año como operario.

Tipo de Contrato: término indefinido.

Salario: \$ 737.717 + prestaciones.

Área de publicidad

Esta área es tercerizada en la empresa, son los encargados de

Realizar los volantes, vallas publicitarias, y todo lo respectivo para promocionar la empresa y hacerla dar a conocer.

Funciones:

Tomar decisiones respecto el lugar de la publicidad.

Estar en contacto con la empresa para tener una buena comunicación cliente-proveedor.

Estar al tanto de las nuevas tendencias para implementarlas en la empresa.

Tipo de contrato: Prestación de servicios

Honorarios: De acuerdo al producto realizado.

La empresa es de la ley 1607 del 2012, por lo tanto, es exonerada del pago de salud y solo paga beneficiaria el 4% de parafiscales.

Relación de salarios más prestaciones							
	Salario	Transporte	Prestaciones sociales	Descanso remunerado	AFP	ARL	Parafiscales
Gerente	\$1'200.000	\$83.140	\$226.687	\$50.000	\$144.000	\$6.264	\$48.000
Director comercial	\$1'000.000	\$83.140	\$191.423	\$41.667	\$120.000	\$5.220	\$40.000
Vendedor	\$737.717	\$83.140	\$145.019	\$30.738	\$88.526	\$3.851	\$29.509
Auxiliar contable	\$900.000	\$83.140	\$173.687	\$37.500	\$108.000	\$4.698	\$36.000
Operador de instalación	\$737.717	\$83.140	\$145.019	\$30.738	\$88.526	\$3.851	\$29.509

Tabla 26, relación de salarios más prestaciones.

Fuente: Elaboración propia.

7. ANALISIS LEGAL.

7.1 Tipo de Organización empresarial

Este paso permite verificar que el nombre que la compañía desea tener, este disponible para ser registrado. Para consultar se debe:

-Ingresar a la página www.camaramedellin.com.co, se hace clic sobre servicios empresariales, posteriormente se vuelve a dar clic en donde dice creación de empresas y por último se da clic en CAE (centro de atención empresarial).

-Se da clic en la ventana que dice paso a paso e inmediatamente se selecciona el paso 1 consultas virtuales y allí se procede a realizar los tres pasos que son:

Consulta el tipo de empresa que se desea tener.

Consulta la disponibilidad del nombre para la empresa y/o establecimiento.

Consulta la clasificación por actividad económica – Código CIIU; este se consulta escribiendo una palabra clave o por código. Se debe elegir el código que mejor se ajuste a la descripción de la actividad económica de la empresa. Este corresponderá a una actividad mercantil.

Fuente: Cámara de comercio Medellín, 2017.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tramites de formalización:

-Realizar la solicitud del RUT diligenciando el formato pre RUT en el sitio web de la DIAN, para esto se debe seleccionar cámara de comercio como opción de inscripción.

El Registro Único Tributario -RUT- constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto de renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio.

Matricula mercantil:

Este se puede realizar en la página mencionada anteriormente, solo se deben seguir los siguientes pasos:

-Se debe elaborar un documento de constitución con las respectivas normas y estatutos, además se debe diligenciar el Anexo DIAN-SM (DIAN - Secretarías Municipales), los documentos deberán ir firmados por el representante legal de la empresa.

La matrícula mercantil no aplica hasta que se cree la empresa GFA S.A. S

En este caso se procede a la inscripción ante la cámara de comercio.

Elaboración del documento de constitución de la sociedad:

El documento idóneo para la constitución de la sociedad puede ser documento privado si se trata de una sociedad por acciones simplificada – S.A.S- o de una sociedad regulada por el Código de Comercio, siempre que al momento de la constitución tenga activos totales por valor inferior o igual a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes y/o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores, en cumplimiento de la Ley 1014 de 2006 reglamentada por el Decreto 4463 de 2006. El cumplimiento de uno de los requisitos por parte de la sociedad que se constituye por documento privado, debe indicarse de manera expresa en el documento constitutivo. Cámara de comercio Medellín (2017).

Pagos:

Todos los documentos anteriores se deberán presentar ante cualquier sede de la cámara de comercio, además, se deberá cancelar el impuesto de registro del Departamento de Antioquia.

Con la realización del pago de trámites correspondiente la empresa obtiene los siguientes documentos:

Inscripción en el Registro Mercantil.

Asignación del NIT.

Matrícula de Industria y Comercio.

Pago del impuesto de Rentas Departamentales de Antioquia para el caso de sociedades (matrícula de persona natural no requiere el pago de este impuesto).

Notificación de la apertura del establecimiento a planeación municipal.

Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal.

Tramites de funcionamiento:

1. Cámara de comercio de Medellín para Antioquia:

Renovación de la matrícula mercantil: La renovación debe realizarse cada año ante cualquier sede de la cámara de comercio o por internet en www.camaramedellin.com.co opción Renueve su matrícula, entre las siguientes fechas enero 1 hasta marzo 21.

2. Dirección de impuestos y aduanas nacionales – DIAN

Aquí se debe realizar la solicitud de autorización para numeración de facturación.

3. Diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias.

Si la empresa va a recaudar IVA, debe presentar esta declaración cuatrimestralmente entre Enero – Abril, Mayo – Agosto y Septiembre – Diciembre.

Comunidad contable (2017).

3. Declaración de industria y comercio. Este se debe presentar durante los primeros cuatro meses de cada año a través de la página www.medellin.gov.co

4. Tramites de seguridad social y aportes parafiscales.

5. Aportes parafiscales

Este se deberá reportar mensualmente ante las siguientes entidades, según corresponda:

SENA

ICBF

Caja de compensación familiar: Comfama.

Al estar afiliados a una caja de compensación cada empleado tendrá derecho a subsidio familiar para ayudar económicamente al usuario por las personas que tiene a cargo, cuota monetaria a cada persona que el empleado tenga a cargo, acceso a las viviendas de interés social, recreación ya que las cajas de compensación tienen acuerdos con parques, servicio de salud y demás.

El ARL lo asume al 100% el empleador, teniendo en cuenta la estructura de la empresa GFA S.A.S y las condiciones de los empleados el porcentaje sería el 0,0522 %

Consulta de uso de suelos. Aquí se debe obtener una certificación de la ubicación de los establecimientos públicos y comerciales, es decir, la secretaria de planeación otorgar un certificado el cual diga que el establecimiento cumple con las normas mínimas y el área permite ese tipo de ente comercial. Esto se puede solicitar telefónicamente para que ya después la secretaria de planeación realice una visita al establecimiento.

Registro ante la SIC: para información sobre el proceso de solicitud de registro de una marca ingrese a la página www.sic.gov.co y en el ícono Trámites seleccione el link Propiedad industrial, y luego Registro de marca de productos y servicios y lema comercial y siga los pasos que allí se indican.

Tramite de seguridad social: Se debe realizar la inscripción ante una empresa administradora de riesgos profesionales, en este caso sería SURA. La salud para los empleados es del 4 %.

Se debe también afiliar a los trabajadores al sistema de seguridad social y de pensiones ante las entidades promotoras de salud, en este caso sería nuevamente SURA y fondo de pensiones en este caso sería PROTECCION, además de afiliarlos a un fondo de cesantías que nuevamente sería PROTECCION.

A continuación, se presentará una tabla, en la cual se relacionarán los costos que tiene realizar cada trámite y las afiliaciones correspondientes:

Costos de los procesos y afiliaciones			
Tramite	Costo	Tiempo de entrega	Referencia
El registro único tributario RUT.	No tiene costo	1 día hábil.	Consultora DIAN.(2017)
Resolución de facturación.	No tiene costo	1 día hábil.	Consultora DIAN. (2017)
Matricula mercantil	No aplica		
Inscripción ante la cámara de comercio.	Costo según los activos (\$20'000,000) \$ 248,000.	2 días hábiles.	Consultora de la cámara de comercio. (2017)
Pensión y cesantías: Protección	\$68,405 mensual La filiación no tiene costo.	1 a 2 días hábiles.	Calculadora laboral (ministerio de trabajo). (2017)
Caja de compensación: Comfama.	4% (\$29,508). La afiliación no tiene costo.	1 día hábil.	Consulta contadora. (2017)
ARL : SURA	No tiene costo.	1 día hábil.	Consulta contadora. (2017)
Certificación de suelo.	Cita con la secretaria de planeación. No tiene costo.	Visita en 1 a 8 días hábiles.	Cámara de Medellín, guía.(2017)

Tabla 27, Costos de los procesos y afiliaciones.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se relacionó todos los gastos y costos a los que incurrirá la empresa una vez desee iniciar su actividad comercial, igualmente está sujeta a las afiliaciones de sus empleados.

8. ANALISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

Tasa de Rentabilidad de la Industria:

Se realizó un estudio en la página SIREM (Sistema de información y reporte empresarial) para indagar la tasa de rentabilidad de la industria tecnológica (comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos tecnológicos), se encontró que la tasa de rentabilidad de esta industria es de un 23.54% aproximadamente en el año 2015.

Region	Departamento
TODO	TODO

Macrosector	Sector
COMERCIO	COMERCIO AL POR MENOR (INCLUSO EL COMERCIO AL POR MENOR DE C

DATO	2014	2015
Margen Bruto	24.05%	23.54%
Margen Neto	0.63%	2.67%
Margen Operacional	3.41%	4.51%
Retorno Operacional sobre los Activos (ROA)	4.23%	10.79%
Retorno sobre el Patrimonio (ROE)	11.69%	29.30%
Margen No Operacional	-1.46%	-0.01%

Ilustración 20, Tasa de rentabilidad industria tecnológica.
Fuente: Sirem, 2017.

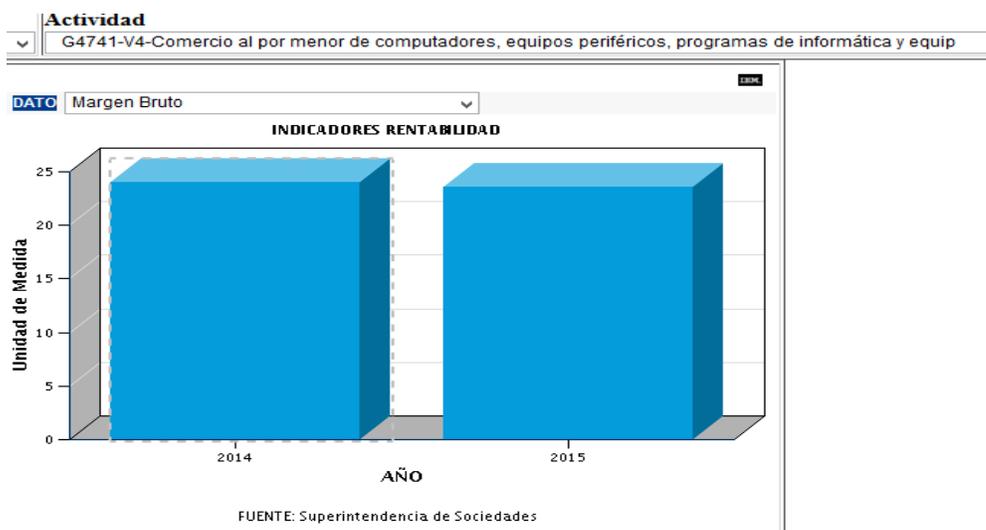


Ilustración 21, Continuación tasa de rentabilidad industria tecnológica.
 Fuente: Sirem, 2017.

-La tasa de rentabilidad esperada como inversionista para la empresa GFA SAS, es del 15%, en comparación con la tasa de la industria tecnológica (23.54%) es más baja, debido a que el precio del producto se puede ingresar con un precio menor al mercado y así poder ser más asequible y competitivo.

-El impuesto sobre la Renta para el año gravable 2017 según la nueva norma tributaria es de 34% y para el 2018 es del 33%, es decir que la empresa GFA SAS, debe pagar el 33% sobre sus ventas al estado en el próximo año.

% de Margen de Contribución sobre costo unitario del producto:

$PV - CV = \text{margen de contribución}$

$$\$372.000 - \$222.939 / \$372.000 = 40\%$$

El margen de contribución es la comparación entre el margen de ventas y el margen de costos, se realiza con el fin de verificar el porcentaje de utilidad de cada unidad vendida.

8.2 Aportes de Capital de los Socios

Cada socio aportará a la empresa el capital de \$6'866.666 dando un total de \$20'600.000.

Los aportes de los tres socios, invertirán en los bienes muebles de la empresa GFA S.A.S para que esta pueda ejercer su actividad comercial.

El estimado de los bienes muebles tiene un valor de \$9'310.520. También se debe cubrir los gastos de la creación de la empresa de la empresa \$ 248.000

El restante se destinará para capital de la empresa y músculo financiero.

NUMERO DE SOCIOS	APORTES DE CADA SOCIO.
SOCIO 1	\$ 6'866.666
SOCIO 2	\$ 6'866.666
SOCIO 3	\$ 6'866.666
TOTAL DE APORTES.	\$ 20'600.000

Tabla 28, Aportes de Capital de los Socios.

Fuente: Elaboración propia.

8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Para cubrir los gastos administrativos, gastos de publicidad, ventas y hacer las debidas adecuaciones de la empresa se realizará un préstamo en la entidad financiera Bancolombia por \$200.000.000, la simulación del crédito quedó de la siguiente manera:

-Nombre de la entidad financiera: Bancolombia

-Monto total del préstamo necesario para el proyecto: \$197'915.000

-Tasa de Interés: 1.48% efectiva mensual

Resumen de Tabla Amortización.

Préstamos bancarios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Abono a intereses	\$33'024.180,87	\$ 27'823.400,62	\$ 21'619.940,28	\$ 14'220.489,07	\$ 5'394.466,91
Abono a capital	\$26'975.819,13	\$ 32'176.599,38	\$ 38'380.059,72	\$ 45'779.510,93	\$54'605.533,09
Saldo a pagar	\$170'941.703.14	\$138'765.103,75	\$100'385.044,03	\$54'605.533,10	\$ 0

Tabla 29, Préstamos bancarios.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se puede evidenciar el total de abono a intereses y el abono a capital que se darán durante 5 años, pagando un interés fijo de \$5'000.000 durante 60 meses a una tasa de 1.48% efectiva mensual.

8.4 Precios de los Productos

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

Los precios de los GPS para la venta se definieron de la siguiente manera:

(Costos + utilidad) + Valor agregado (servicio post venta).

$\$307.791,67 * 15\% = \$353.960,42 + \$18.039,58 = \$ 372.000.$

El costo variable del GPS es de \$222.939 y los costos fijos son de \$84.852,67 y la utilidad esperada es de un 15% que equivale a \$33.440,85, así mismo se le cargó al producto el valor agregado de la empresa, el cual es el servicio post venta que consiste en un

seguimiento y soporte que se le hace al GPS para verificar su correcto funcionamiento y así asegurar la satisfacción del cliente, este costo es por valor de \$18.039,58. El total del precio de venta del producto es de \$372.000.

8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.

$$\text{Costos variables} + \text{Costos fijos} = \text{PC}$$

$$\$222.939 + \$84.852,67 = \$307.791,67$$

El precio del producto sin utilidad esperada es de \$307.791,67, para esto se tuvo en cuenta los costos fijos y los costos variables de una unidad, con este valor se encontró un límite mínimo del costo de venta del producto, en conclusión, se podría decir que la empresa no puede vender su producto en menos de \$307.791,67, ya que, no sería viable ni rentable.

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos.

En la siguiente tabla se pueden ver cuales seran los ingresos durante los proximos 5 años, estos valores son el resultado del precio de venta multiplicado por las unidades a vender cada año.

	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Precio promedio en pesos colombianos (COP)	372.000,0	393.204,0	406.572,9	431.170,6	464.155,1
Unidades vendidas	1.734	1.774	1.815	1.857	1.900
Total de ingresos	645'048.000	697'543.896	737'929.879	800'683.802	881'894.784

Tabla 30, Ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

8.5.2 Egresos.

Inversiones:

Se tendrán inversiones tanto para gastos pre-operativos como para activos fijos, entre los gastos pre-operativos se relaciona la afiliación a cámara de comercio y entre los activos fijos se encuentran los gastos para las respectivas adecuaciones de la empresa, también se encuentran los muebles y enseres, esto nos da un total de inversiones de \$19'390.520.

Gastos Pre-operativos		
Gastos Anticipados	\$	248.000
Activos fijos		
Terrenos	\$	0
Construcciones y Edificios	\$	10'000.000
Maquinaria y Equipo	\$	0
Muebles y Enseres	\$	9'390.520
Equipo de Transporte	\$	0
Equipos de Oficina	\$	
Total Inversiones	\$	19'390.520

Tabla 31, Inversiones.

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, en la siguiente tabla se muestran las inversiones de capital de trabajo los cuales se tendrán los tres primeros meses del año, estos abarcan los gastos de la publicidad

(valla publicitaria, feria, guion comercial, volantes), la parte de ventas, uniformes, salarios de los empleados, arrendamientos, servicios públicos y vigilancia.

Inversión en capital de trabajo		
Gastos de Publicidad y Ventas	\$	4'063.238,49
Gastos de Administración	\$	36'783.633,6
Total, de inversión de capital de trabajo por 3 meses	\$	40'846.872,1

Tabla 32, Inversiones de capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

El total de las inversiones de capital de trabajo es de \$40'846.872,1, los cuales se utilizarán en la empresa durante los tres primeros meses, ya que es un periodo muerto que se utiliza para contratar el personal, organizar las instalaciones, entre otras cosas.

Costos Fijos y Variables:

La empresa tiene costos fijos de administración como lo son el arriendo, los servicios públicos, los salarios, la vigilancia, el seguro anti robo y también tiene unos costos fijos de publicidad y ventas como lo son los volantes, las vallas publicitarias y el salario del vendedor con sus debidas prestaciones sociales. En la tabla que se relaciona a continuación están los costos fijos y variables del producto desde el año 2018 al año 2022.

Costos fijos						
Publicidad y Ventas	\$	16'252.954	16'821.807	17'477.858	18'115.800	18'722.679
Administración	\$	147'134.534	152'284.243	158'223.328	163'998.480	169'492.429
Total costos	\$	163'387.488	169'106.050	175'701.186	182'114.279	188'215.108

Tabla 33, Costos fijos.

Fuente: Elaboración propia.

Los costos variables de la empresa radican en la materia prima, esta sería el producto importado, el cual tiene un costo de \$222.939. La siguiente tabla muestra durante de los próximos 5 años la variación del costo de la materia prima en el tiempo.

Costos Unitarios Variables						
Costo Materia Prima						
Nombre producto:						
MapAnimal	\$ / unid.	222.939	235.647	243.659	258.400	278.167

Tabla 34, Costos Unitarios Variables.

Fuente: Elaboración propia.

8.6 Estados Financieros

8.6.1 Estado de Perdidas y Ganancias y Balance General.

El estado de pérdidas y ganancias es también conocido como un estado de resultados, en él se puede observar la rentabilidad de la empresa durante cierto periodo, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa tuvo o espera tener.

El siguiente estado de pérdidas y ganancias muestra la rentabilidad de la empresa GFA SAS durante los próximos 5 años. Con un estado de resultados aparte de medir la utilidad también se puede medir el desempeño de la empresa, es decir, lo que se está invirtiendo por cada peso ganado, al mismo tiempo identificar en que proceso se están consumiendo más recursos económicos.

Fuente: conduce tu empresa, 2012.

ESTADO DE RESULTADOS	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Ventas	645'048.000	697'543.896	737'929.879	800'683.802	881'894.784
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	386'576.226	418'036.932	442'240.186	479'848.511	528'518.122
Depreciación	2'378.104	2'378.104	2'378.104	2'378.104	2'378.104
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	13'881.058	14'672.278	15'171.135	16'088.989	17'319.797
Utilidad Bruta	242'212.612	262'456.582	278'140.453	302'368.198	333'678.762
Gasto de Ventas	16'252.954	16'821.807	17'477.858	18'115.800	18'722.679

ESTADO DE RESULTADOS	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Gastos de Administración	147'134.534	152'284.243	158'223.328	163'998.480	169'492.429
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	49.600	49.600	49.600	49.600	0
Utilidad Operativa	78'775.524	93'300.932	102'389.667	120'204.318	145'463.654
Otros ingresos					
Intereses	36'418.980	26'345.565	18'684.891	12'219.408	6'228.297
Otros ingresos y egresos	-36'418.980	-26'345.565	-18'684.891	-12'219.408	-6'228.297
Utilidad antes de impuestos	42'356.544	66'955.367	83'704.777	107'984.910	139'235.357
Impuestos (34%)	14'401.225	22'764.825	28'459.624	36'714.870	47'340.021
Utilidad Neta Final	27'955.319	44'190.542	55'245.153	71'270.041	91'895.336

Tabla 35, Estado de resultados.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se puede observar la utilidad neta final que se obtendrá cada año durante un periodo de 5 años, la utilidad en el primer año (2018) es de \$27.955.319 y al quinto año (2022) se obtendrá una utilidad neta de \$91.895.336. Es una utilidad neta final porque es la rentabilidad que queda después de sacar todos los costos y gastos de la empresa en cada año.

Un balance general es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, lo que le deben y lo que realmente pertenece a los socios, el balance general es una muy buena

fuelle para observar cómo está la empresa respecto a las deudas, las cuentas que tiene por cobrar o la disponibilidad de dinero en un futuro.

Un balance general está compuesto por activos (lo que la empresa posee materialmente y lo que le deben), pasivos (lo que la empresa debe) y patrimonio (capital de los socios).

A continuación, se presenta el balance general de la empresa GFA SAS durante un periodo de 5 años, que empieza en el 2018 y termina en el 2022.

Fuente: Gerencie, 2012.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	198'916.887	204'119.974	194'360.871	178'375.878	171'027.069	172'201.463
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	198.400	148.800	99.200	49.600	0	0
Total Activo Corriente:	199'115.287	204'268.774	194'460.071	178'425.478	171'027.069	172'201.463
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	10'000.000	9'500.000	9'000.000	8'500.000	8'000.000	7'500.000
Maquinaria y Equipo de Operación	0	0	0	0	0	0

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Muebles y Enseres	9'390.520	7'512.416	5'634.312	3'756.208	1'878.104	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	19'390.520	17'012.416	14'634.312	12'256.208	9'878.104	7'500.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	218'505.807	221'281.190	209'094.383	190'681.686	180'905.173	179'701.463

Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	14'401.225	22'764.825	28'459.624	36'714.870	47'340.021
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	197'905.807	158'324.645	118'743.484	79'162.323	39'581.161	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligación Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
PASIVO	197'905.807	172'725.870	141'508.309	107'621.947	76'296.031	47'340.021
Patrimonio						
Capital Social	20'600.000	20'600.000	20'600.000	20'600.000	20'600.000	20'600.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	2'795.532	7'214.586	10'300.000	10'300.000
Utilidades Retenidas	0	0	0	0	2'439.101	9'566.106
Utilidades del Ejercicio	0	27'955.319	44'190.542	55'245.153	71'270.041	91'895.336
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	20'600.000	48'555.319	67'586.074	83'059.739	104'609.142	132'361.441
PASIVO + PATRIMONIO	218'505.807	221'281.190	209'094.383	190'681.686	180'905.173	179'701.463

Tabla 36, Balance general.

Fuente: Elaboración propia.

8.6.2 Flujo de Caja y Evaluación Financiera.

Un flujo de caja es un informe financiero que representa un detalle del dinero de ingresos y egresos que tiene una empresa en un periodo dado. Constituye un indicador importante para medir la liquidez de una empresa en un periodo determinado. En el se distinguen diferentes componentes según el tipo de origen y aplicación de fondos, como el flujo de las operaciones, el flujo de cada de financieration y el flujo de cada de los accionistas.

Fuente: Expansion, 2017.

En la siguiente tabla se describe el flujo de caja de la empresa durante un periodo de 5 años, en donde se evidencian los flujos de efectivo pasados para poder proyectar el flujo de efectivo del siguiente año.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional	78'775.524	93'300.932	102'389.667	120'204.318	145'463.654	
Depreciaciones	2'378.104	2'378.104	2'378.104	2'378.104	2'378.104	
Amortización Gastos	49.600	49.600	49.600	49.600	0	
Agotamiento	0	0	0	0	0	
Provisiones	0	0	0	0	0	
Impuestos	0	-14'401.225	-22'764.825	-28'459.624	-36'714.870	
Neto Flujo de Caja Operativo	81'203.228	81'327.411	82'052.547	94'172.398	111'126.889	
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³	0	0	0	0	0	
Variación Inv. Prod. En Proceso	0	0	0	0	0	

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-9'390.520	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-19'390.520	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-19'390.520	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	197'905.807	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-39'581.161	-39'581.161	-39'581.161	-39'581.161	-39'581.161
Intereses Pagados		-36'418.980	-26'345.565	-18'684.891	-12'219.408	-6'228.297
Dividendos Pagados		0	-25'159.787	-39'771.488	-49'720.637	-64'143.037
Capital	20'600.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	218'505.807	-76'000.141	-91'086.514	-98'037.540	101'521.207	109'952.495
Neto Periodo	199'115.287	5'203.087	-9'759.103	-15'984.993	-7'348.809	1'174.394
Saldo anterior		198'916.887	204'119.974	194'360.871	178'375.878	171'027.069
Saldo siguiente	199'115.287	204'119.974	194'360.871	178'375.878	171'027.069	172'201.463

Tabla 37, Flujo de caja.

Fuente: Elaboración propia.

Valor de la TIR (tasa interna de retorno): la TIR del proyecto es de 28,25%, es mayor a la tasa mínima esperada que es de 15%, esto significa que es viable invertir en el negocio de los GPS para mascotas a tiempo real, puesto que la rentabilidad que generara superaría los rendimientos en caso de que se destinara la misma inversion en otro tipo de proyecto con el 15% de la tasa esperada.

VPN o valor presente neto: al descontar los flujos de caja a una tasa del 15% que es la tasa de utilidad mínima esperada, se observa que es un valor positivo (\$76.644.863) por lo que dice que el proyecto es viable desde la parte financiera, es decir el negocio de los GPS para mascotas a tiempo real es aceptable desde el punto de vista financiero, ya que, la empresa GFA SAS aumentara su valor en el tiempo.

PRI (Periodo de recuperación de la inversión): este indicador sirve para analizar aproximadamente en qué periodo se recuperan los recursos invertidos en el proyecto. La empresa GFA SAS recuperara la inversión en dos años y 3 meses aproximadamente (2.43), lo que confirma la viabilidad del proyecto, ya que se hizo una proyección a 5 años y solo se tomaran dos años para recuperar la inversión, este dato es muy importante porque demuestra que las inversiones, si se cumple con todos los supuestos claro está, son fácilmente recuperables.

En la siguiente tabla se presentan los datos de la TIR, el VAN y el PRI del proyecto.

Criterios de Decisión	
Tasa de Descuento (Tasa mínima esperada)	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	28,25%
VAN (Valor actual neto)	76.644.863
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,43

Tabla 38, Criterios de decisión 1.

Fuente: Elaboración propia.

8.7 Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad

8.7.1 Análisis de Sensibilidad.

Reduciéndose un 10% el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: no sigue siendo viable el plan de negocio, ya que la tasa interna de retorno disminuyó a un -7,91% y el valor presente neto proporciona un valor negativo siendo - \$116'757.217.

Criterios de Decisión	
Tasa de Descuento (Tasa mínima esperada)	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	-7,91%
VAN (Valor actual neto)	-116'757.217
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	6,71

Tabla 39, Criterio de decisión 2.

Fuente: Elaboración propia.

Reduciéndose un 10% el precio de venta (\$334.800) y reduciendo un 10% las unidades vendidas (1561 unidades): los resultados no son viables ya que la TIR da un porcentaje de -10,25%, lo que es menor que la tasa mínima de rendimiento, la cual es del 15%, y el VAN un valor de \$-133'585.002.

Criterios de Decisión	
Tasa de Descuento (Tasa mínima esperada)	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	-10,25%
VAN (Valor actual neto)	-133.585.002
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	7,61

Tabla 40, Criterio de decisión 3.

Fuente: Elaboración propia.

Conservando el precio de venta (\$372.000) y reduciendo un 10% las unidades vendidas (1561 unidades): los resultados son viables ya que la TIR es del 25.10% mayor a la tasa mínima de rentabilidad esperada, y el VAN es de \$60.850.596, lo que quiere decir de que si se vende menos de las unidades esperadas el plan de negocio sigue siendo viable.

Criterios de Decisión	
Tasa de Descuento (Tasa mínima esperada)	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	25,10%
VAN (Valor actual neto)	60'850.596
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,52

Tabla 41, Criterio de decisión 4.

Fuente: Elaboración propia.

8.8 Conclusión Financiera

El proyecto de los GPS para mascota a tiempo real, es viable desde el punto de vista financiero, puesto que mediante un analisis de valores con respecto a la empresa en cuestion (GFA SAS) se obtienen indicadores que demuestran una utilidad para los inversionistas; ademas despues de comparar indicadores como la tasa interna del retorno, la cual es mayor a la tasa minima esperada por los inversionistas y el valor presente neto, se llegó a la conclusión de que al no vender el total de las unidades que se tenian programadas en el año, el proyecto seguirá siendo viable, al igual que sera sostenible como empresa.

CONCLUSIONES

Como resultado de esta investigación, este producto es innovador y puede tener un desarrollo y sostenibilidad en el mercado colombiano, ya que en la actualidad el microchip, que es el producto que está posicionado, no ofrece seguridad y el beneficio de ver la ubicación en tiempo real, es tanto, que este funciona, solo si el microchip pasa por un recto ubicado en algunos centros veterinarios.

La empresa GFA S.A.S es una empresa sostenible, debido a que se realizó un estudio y allí se halló, que es factible su creación, permanencia y acogida en el mercado por ser un producto innovador.

BIBLIOGRAFIA

CONFECAMARAS, (2017), [internet], Disponible en:

http://www.rues.org.co/RUES_Web/

MARCARIA.COM, (2017), [internet], Disponible en

<https://trademarksearch.marcaria.com/es/resultado?trademark=Mapa%20animal&country=CO&status=1&mode=1>

CODIGO CIU, Actividad económica de la empresa, (2012), [internet], Disponible en:

https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIU_Rev4ac.pdf

Paw tracker, Ficha técnica, (2017) [internet], Disponible en:

<https://www.thepawtracker.com>.

Producto, GPS, (2017), [internet], Disponible en:

<https://www.thepawtracker.com>

Medellín como vamos, (2017), [internet], Disponible en:

<https://www.medellincomovamos.org>

El colombiano, (2016), [internet], Disponible en:

<http://www.elcolombiano.com/negocios/colombia-cerrara-el-ano-con-33-millones-de-usuarios-de-celular-DF5645630>

Pilas Colombia, (2017), [internet], Disponible en:

https://www.pilascolombia.com/el_programa

Veterinaria Tierra Animal, ubicación veterinaria competidora, (2017), [internet],
Disponible en:

<https://ciudadenlinea.com/tierra-animal-centro-veterinario-83880>

Universidad Colombia, Se disparan las ventas en Colombia, (2012), [internet], Disponible en:

<http://noticias.universia.net.co/ciencia-nt/noticia/2012/03/19/918254/disparan-ventas-gps.html>

La razón, el mercado del GPS, (2013), [internet], Disponible en:

http://www.la-razon.com/index.php?url=/suplementos/financiero/mercado-GPS-crecera_0_1784221698.html

Medellín como vamos, Vivienda por estratos en Medellín como vamos, (2016), [internet], Disponible en:

<http://www.medellincomovamos.org/vivienda-y-servicios-publicos-0/>

Survey monkey, Encuestas, (2017), [internet], Disponible en:

<https://es.surveymonkey.com/>

Adgora, (2010), [internet], Disponible en:

<http://www.adgora.org/php/contenido.php?clave=tarifas&ciudad=1>

Ministro de comercio colombiano firmo acuerdo del TLC con la Unión Europea, (2012) [internet], Disponible en:

<http://www.elpais.com.co/economia/ministro-de-comercio-colombiano-firmo-acuerdo-del-tlc-con-la-union-europea.html>

Colombia y la Unión Europea, (2013), [internet], Disponible en:

<http://www.portafolio.co/negocios/empresas/vigor-tlc-colombia-union-europea-80378>

TLC Unión Europea, Legiscomex, (2017), [internet], Disponible en:

<https://www.legiscomex.com/>

Directorio partida arancelaria, (2017), [internet], Disponible

en:<http://www.camaras.org/comext/listado.html>

Mundo mascotas, (2017), [internet], Disponible en:

<http://mundomascotas.com.co/>

Madrid, España- Medellín Colombia, (2017), [internet], Disponible en:

<https://www.searates.com/>.

Cotización empresa Homify S.A, Instalaciones valor, (2017), [internet], Disponible en:

<http://www.homify.com.co/profesionales/constructoras-en-medellin->

Plano empresa, Adecuaciones, (2017), [internet], Disponible en:

http://eb-cad.com/images/103_Milano.gif.

Homecenter, (2017), [internet], Disponible en:

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

Éxito, (2017), [internet], Disponible en:

<https://www.exito.com>

Trébol S.A.S, (2017), [internet], Disponible en:

<http://trebolinmobiliario.com>

Claro, (2017), [internet], Disponible en:

<http://www.claro.com.co>

EPM, (2017), [internet], Disponible en:

<http://www.epm.com.co>

Alcaldía de Medellín, Declaración de industria y comercio, (2017), [internet], Disponible en:

<http://www.medellin.gov.co>

Ahora crear empresa en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia es más fácil, rápido y cómodo en los centros de atención empresarial CAE, (2012), [Internet], [PDF], Disponible en:

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/guias/Guia--13---2012.pdf>

SIREM, Tasa de rentabilidad de la industria, (2017), [Internet], Disponible en:

https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx

Bancolombia, Simulador, (2017), [Internet], Disponible en:

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/necesidades/carro-moto/simulador-credito-consumo##sim-results>

Conduce Tu Empresa, Estados Financieros, (2017), [Internet], Disponible en:

<http://blog.conducetuempresa.com/2012/02/que-es-un-estado-de-ganancias-y.html>

Gerencie, Balance General, (2017), [Internet], Disponible en:

<https://www.gerencie.com/balance-general.html>

Economipedia, Flujo De Caja, (2017), [Internet], Disponible en:

<http://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

Economipedia, haciendo fácil la economía (VAN), (2017), [Internet], Disponible en:

<http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>