

PLOP LTDA

CATALINA MONCADA POSADA Cod. 41011008

FABIOLA SERRATO ORTIZ Cod. 41011012

JOSE YESID LIZARAZO DIAZ Cod. 41011052

CORPORACION UNIVERSITARIA "UNITEC"

FACULTAD DE FINANZAS

DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

BOGOTA, D.C.

2003

PLOP LTDA

CATALINA MONCADA POSADA Cod. 41011008

FABIOLA SERRATO ORTIZ Cod. 41011012

JOSE YESID LIZARAZO DIAZ Cod. 41011052

Proyecto Emprendedor “Estuche de cosméticos en madera”

Doctor

FABIO QUINTERO Coordinador Proyecto Emprendedor

Doctor

JULIO DUARTE Decano Facultad de Finanzas y Negocios

Internacionales

Doctor

JULIO BECERRA Profesor Desarrollo de Emprendedores

CORPORACION UNIVERSITARIA “UNITEC”

FACULTAD DE FINANZAS

DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

BOGOTA, D.C.

2003

INTRODUCCION

Esta es una buena oportunidad para hacer un reconocimiento a nuestra institución que cada día busca formar personas de bien, con grandes metas y siempre con ese espíritu emprendedor que crea en cada uno de nosotros expectativas de triunfo entre todos los que somos partícipes de esta realidad.

Con este trabajo queremos demostrar que el espíritu emprendedor que cada uno lleva en su interior es gracias al poder del alma y a las ganas de salir adelante cada día.

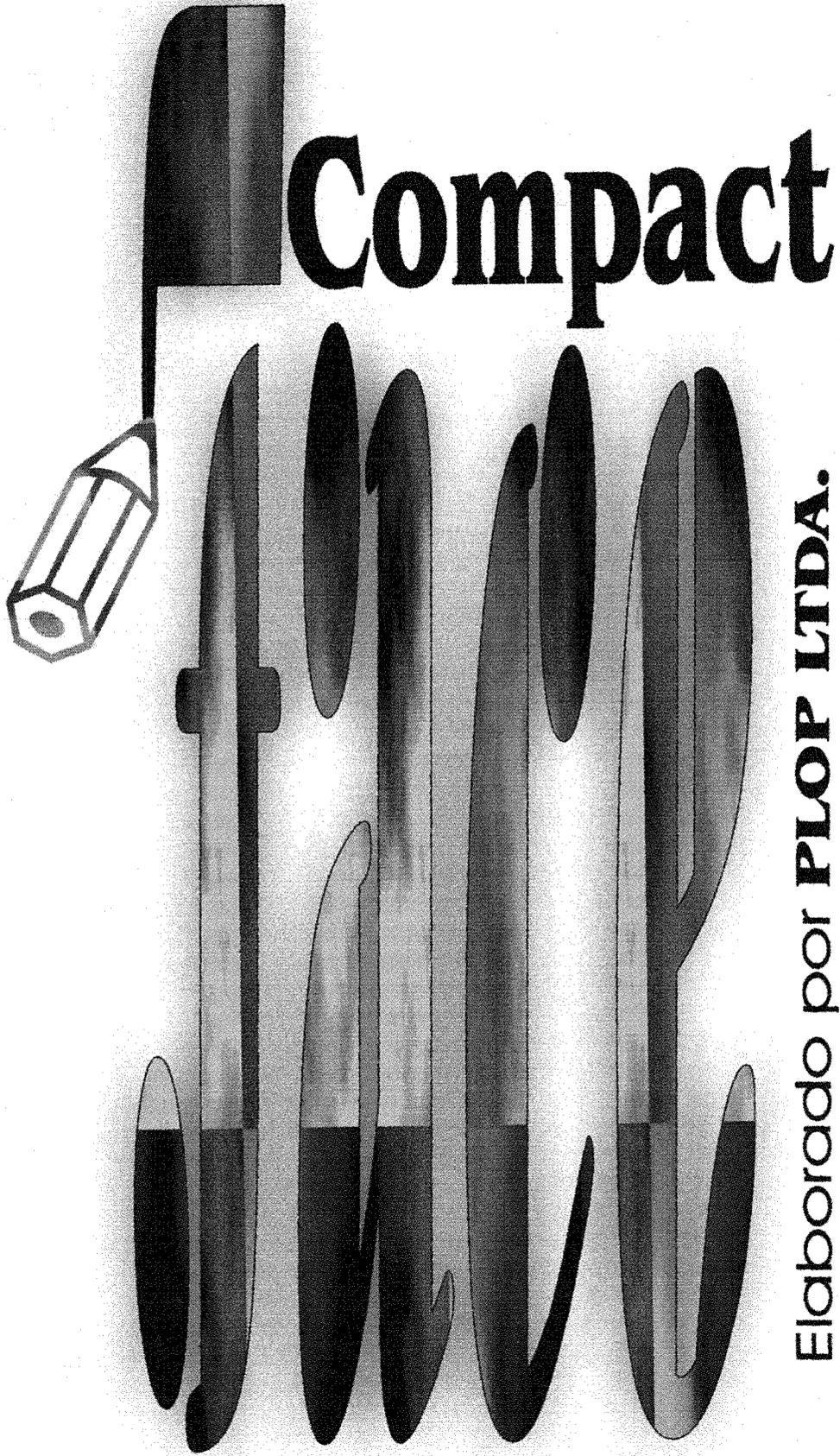
CONTENIDO

	Pág
INTRODUCCION	
1. NATURALEZA DEL PROYECTO	1
1.1 CARACTERISTICAS	1
1.2 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE	2
1.3 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	2
1.4 JUSTIFICACION DE LA EMPRESA	3
1.5 NOMBRE DE LA EMPRESA	3
1.6 GIRO Y UBICACIÓN DE LA EMPRESA	4
1.7 UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA	4
1.8 MISION	4
1.9 VISION	4
1.10 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	5
1.11 VENTAJAS COMPETITIVAS	6
1.12 ANALISIS DE LA INDUSTRIA	6
1.13 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA	6
1.14 CALIFICACION PARA ENTRAR AL AREA	7
1.15 APOYOS	7
2. MERCADEO	8
2.1 OBJETIVOS GENERALES	8

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
2.3 INVESTIGACION DE MERCADO	9
2.3.1 Encuesta	9
2.4 COMPETENCIA	15
2.5 DISTRIBUCION Y PUNTOS DE VENTA	16
2.6 PROMOCION DEL PRODUCTO	16
2.6.1 Estrategia	16
2.7 PUBLICIDAD	17
2.8 PRESUPUESTO PUBLICITARIO	17
2.9 ESTRATEGIA PUBLICITARIA PROMOCIONAL	17
2.10 COSTOS FIJOS	18
2.11 COSTOS VARIABLES	18
2.12 VARIABLES DE PRECIOS	18
2.13 PORCENTAJE DE GANANCIA	19
2.14 PUNTO DE EQUILIBRIO	19
2.15 MATRIZ DOFA	19
3. PRODUCCION	22
3.1 OBJETIVOS	22
3.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	22
3.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION	23
3.4 CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA	23
3.5 EQUIPOS E INSTALACIONES (maquila)	24
3.6 MATERIA PRIMA	24
3.7 CAPACIDAD INSTALADA	24
3.8 MANEJO DE INVENTARIO	25

3.9 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	25
3.10 DISEÑO Y DISTRIBUCION DE PLANTA Y OFICINAS	25
3.11 MANO DE OBRA REQUERIDA	25
3.12 PROGRAMA DE PRODUCCION	26
4. ORGANIZACIÓN	27
4.1 OBJETIVOS	27
4.2 ORGANIGRAMA	28
4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO	29
4.4 RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, CONTRATACION E INDUCCION DE PERSONAL	32
4.5 EVALUACION DE DESEMPEÑO	33
4.6 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA	33
5. FINANZAS	34
5.1 OBJETIVOS	34
5.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA	34
5.3 PRESUPUESTO DE CAJA	35
5.4 BALANCE INICIAL	36
5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	38
5.5.1 Balance General Proyectado	38
5.5.2 Estado de Resultados Proyectado	39
5.6 INDICADORES FINANCIEROS	40-41
5.7 SUPUESTOS UTILIZADOS EN LAS PROYECCIONES FINANCIERAS	42
5.7.1 Presupuesto de Ventas	42
5.7.2 Presupuesto de Compras	43

5.7.3 Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas	44
5.8 SISTEMA DE FINANCIACION	45
5.8.1 Plan de Inversión y Financiación	45
5.8.2 Tabla de Amortización	46
ANEXOS	47
Anexo 1	48



Elaborado por PLOP LTDA.

1. NATURALEZA DEL PROYECTO

1.1 CARACTERISTICAS

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
Empaque para elementos de maquillaje facial	<ul style="list-style-type: none">✓ Empaque plástico con espacios para portar elementos de maquillaje el cual tiene espejo y tajalápiz.✓ Se compone de 2 labiales, 1 lápiz de labios, 2 lápices sombra, 1 lápiz de ojos, 1 pestañina, 1 delineador liquido, 1 espejo, polvos compactos y 1 tajalápiz.	<ul style="list-style-type: none">✓ Brinda comodidad para portarlo.✓ Permite llevar una cartera más organizada.✓ Los elementos de maquillaje se llevan con mayor facilidad a la hora de una emergencia.✓ Ofrece una variedad de productos maquilladores para ser usados en cualquier ocasión.

1.2 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE

La organización y comodidad en las carteras de las mujeres en relación a sus cosméticos faciales.

Crterios	Nivel de Innovación	Mercado Potencial	Conocimiento Técnico	Necesidad de Capital	Barreras de Entrada	Disponibilidad de Materia Prima	Costo del Producto	Total
Ideas								
Empaque para elementos de maquillaje	3	3	3	1	4	3	2	19

1.3 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Empresa dedicada a la producción y distribución de empaques para cosméticos faciales de uso diario, con diferentes gamas de colores preferidos por la mujer de hoy, los cuales serán producidos por maquila. Este producto es elaborado en madera, de color natural lacada. Tiene espacios para portar lápices de labios, delineador, pestañina, sombras, polvos compactos, espejo y tajalápiz.

1.4 JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

Nuestro producto brindara comodidad gracias a su diseño, creando una dependencia por la diversidad de productos de maquillaje, los cuales son indispensables para que la mujer este bien presentada en cualquier ocasión.

La razón de la producción por maquila se debe a los altos costos que requiere la adquisición de maquinaria, mano de obra, materia prima y demás costos de producción.

Atributo	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Nombre							
Plop Ltda..	3	3	2	2	2	2	14

1.5 NOMBRE DE LA EMPRESA

Plop Ltda.

1.6 GIRO DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Industrial, pero teniendo en cuenta que inicialmente seremos una empresa comercial por medio de maquila.

1.7 UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

La empresa estará ubicada en la calle 70 A No. 46-07, nuestra organización será clasificada como una mediana empresa, con ventas anuales de \$417.450.000, e inicialmente con 5 (cinco) empleados.

1.8 MISION

Nuestro compromiso es el de ofrecer a nuestros clientes, un excelente servicio, una atención inmediata y una máxima calidad basados en la constante investigación y en un estricto control de materias primas y procesos.

1.9 VISION

Posicionarnos en el mercado de cosméticos a nivel nacional, produciendo nuestro estuche en distintos materiales, tamaños y formas para brindarle

mayor comodidad a la mujer, y comercializando con marcas reconocidas dentro del mercado de cosméticos faciales.

1.10 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- ✓ La empresa desde su creación es sólida desde el punto de vista económico, administrativamente eficiente, seria en sus relaciones comerciales, lo que conlleva a una alta credibilidad en el mercado.
- ✓ Estamos comprometidos en una constante superación que signifique crecimiento permanente para hacer realidad la obra propuesta por los socios de la empresa.
- ✓ Nuestra responsabilidad es con los colaboradores, quienes aportan todo su esfuerzo y dedicación, para que se realice tanto profesional como socialmente, brindándoles un ambiente propicio para la superación y realización de sus expectativas.
- ✓ Igualmente nos responsabilizamos por colaborar en el progreso de aquellas personas que nos facilitan sus productos y materias primas.
- ✓ Nuestro compromiso es también con el país logrando que nuestros productos sean competitivos dentro del contexto nacional.
- ✓ Todo esto lo logramos porque somos un equipo constituido por gente honesta, comprometida, responsable, creativa, siempre en busca de una superación individual y colectiva.

1.11 VENTAJAS COMPETITIVAS

No encontramos alguna empresa de madera que se encuentre enfocada en este mercado.

Nuestro producto permite que se puedan intercambiar los elementos que se acaban, siendo reutilizable pero generando la necesidad de adquirir cada vez que se agote alguno de los elementos que lo conforman.

1.12 ANALISIS DE LA INDUSTRIA

La industria a la cual pertenecemos es a la comercial. La idea es hacer conocer nuestro empaque a los grandes fabricantes de productos de belleza y por ende a las grandes marcas, inicialmente elegimos la marca de Jolie de Vogue, ya que es una empresa colombiana que patrocina concursos de belleza por lo cual nos brindará la posibilidad de una expansión de nuestro producto.

1.13 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA

El producto será el empaque en madera que buscare el patrocinio de una marca prestigiosa de productos cosméticos para su distribución.

1.14 CALIFICACIÓN PARA ENTRAR AL AREA

La practicidad que brinda nuestro producto, como su comodidad y organización para ser portado en las carteras de las damas, genera satisfacción a los consumidores, lo cual nos abre la oportunidad de ingresar al mercado con una gran acogida.

1.15 APOYOS

- ✓ Carpintero
- ✓ Publicista
- ✓ Proveedores de empaques de cartón.
- ✓ Proveedores de cosméticos

2. MERCADEO

2.1 OBJETIVOS GENERALES

- ✓ Posicionarnos en el mercado nacional como los mejores distribuidores de cosméticos.
- ✓ Tener clientes satisfechos con nuestro producto, por su óptima calidad.
- ✓ Incrementar los márgenes de rentabilidad, la movilización de los recursos y el rendimiento de la inversión mediante un control de costos adecuados.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

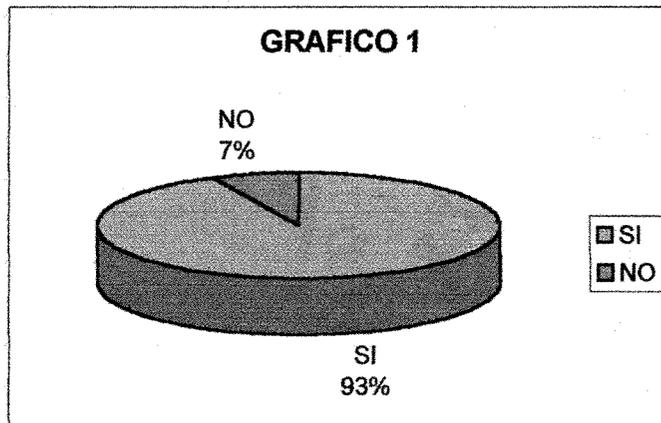
- ✓ Llegar al mercado de cosméticos en las principales ciudades del país como Cali, Medellín y Barranquilla.
- ✓ Alcanzar un crecimiento en el volumen de ventas mensuales de \$104.525.699 dirigidos a los estratos 3, 4, 5 y 6.

2.3 INVESTIGACION DE MERCADO

2.3.1 ENCUESTA

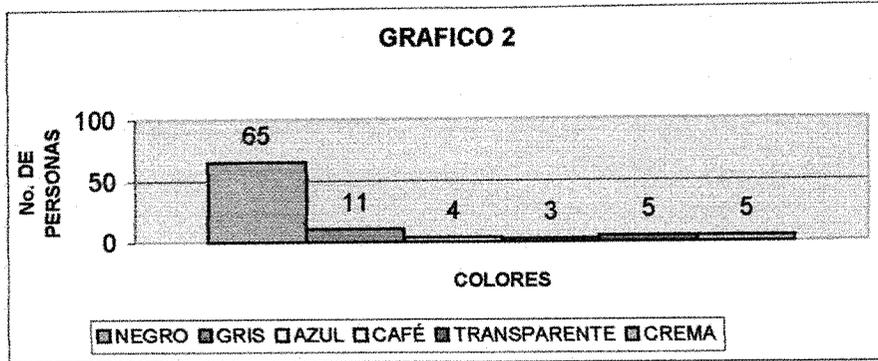
1. Compraría un kit de elementos de maquillaje?

RESPUESTA	No. De Personas
SI	93
NO	7



2. De que color le gustaría que fuera el kit?

RESPUESTA	No. De Personas
NATURAL	65
CAFÉ	11
NEGRO	4
VINO TINYO	3
ROJA	5
CREMA	5



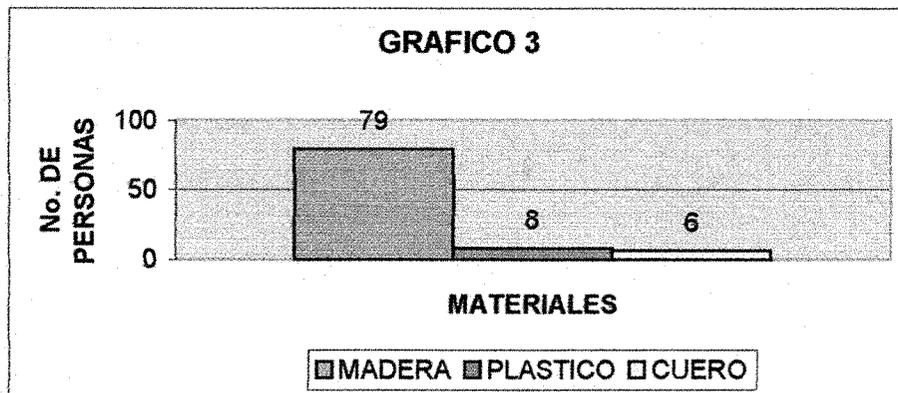
3. De que material le gustaría que estuviera elaborado el estuche (kit)?

RESPUESTA No. De Personas

MADERA 79

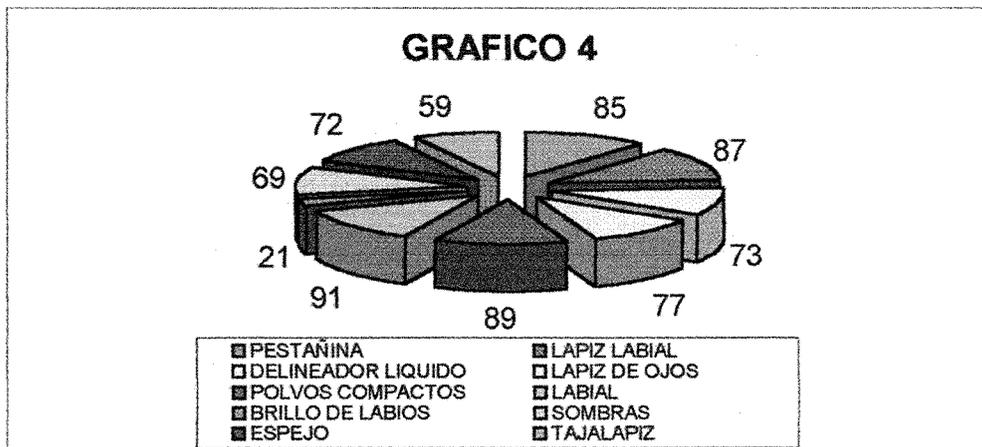
PLASTICO 8

CUERO 6



4. Qué elementos le gustaría que llevara el kit?

RESPUESTA	No. De Personas
PESTAÑINA	85
LAPIZ LABIAL	87
DELINEADOR LIQUIDO	73
LAPIZ DE OJOS	77
POLVOS COMPACTOS	89
LABIAL	91
BRILLO DE LABIOS	21
SOMBRAS	69
ESPEJO	72
TAJALAPIZ	59

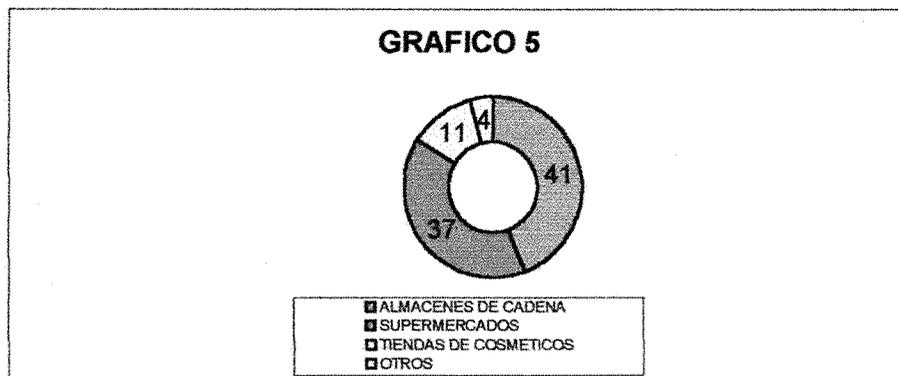


5. Que precio pagaría por el kit?

RESPUESTA	No. De Personas
Entre \$20.000 y \$40.000	9
Entre \$40.000 y \$60.000	11
Entre \$60.000 y \$80.000	17
Entre \$80.000 y \$100.000	37
Entre \$100.000 y \$120.000	19

6. En donde le gustaría adquirir el kit?

RESPUESTA	No. De Personas
ALMACENES DE CADENA	41
SUPERMERCADOS	37
TIENDAS DE COSMETICOS	11
OTROS	4



7. De que forma le gustaría que fuera el kit?

RESPUESTA	No. De Personas
RECTANGULAR	56
CUADRADO	18
REDONDO	12
TRIANGULAR	7

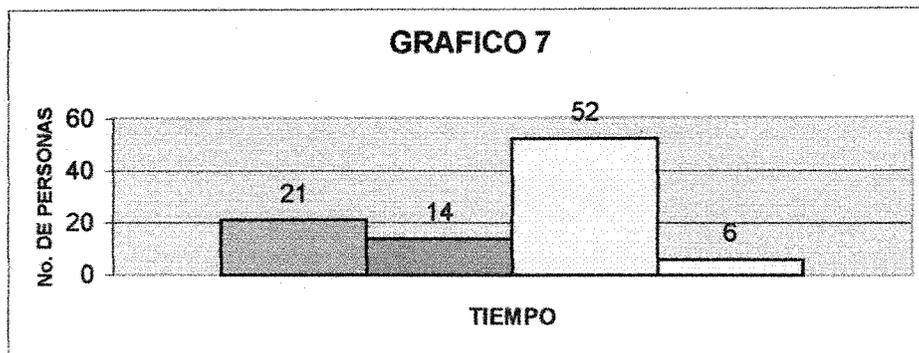


8. Cree que este kit le brinda orden a su bolso, cartera, maleta etc?

RESPUESTA	No. De Personas
SI	93
NO	0

9. Cada cuanto compra maquillaje?

RESPUESTA	No. De Personas
6 MESES	21
4 MESES	14
3 MESES	52
2 MESES	6



Las conclusiones y recomendaciones de la investigación de mercados según encuestas recientes son las siguientes:

- ✓ El 93% de los encuestados están dispuestos a comprar el kit de cosméticos y el 7% de no está interesado. Esto nos muestra que tenemos un buen mercado al cual dirigir nuestro producto, entendiendo que se generarán muy buenos niveles de ventas y por consiguiente excelentes utilidades.
- ✓ El color del estuche que más le agrada a la gente es el negro.
- ✓ El material del estuche por el cual tienen más inclinación es la madera.
- ✓ Los productos que desean con mas alto porcentaje de elección son:

La pestañina, el delineador liquido, el lápiz delineador de ojos, el lápiz delineador de labios, el labial, los polvos compactos, las sombras, el espejo y el tajalápiz.

ENCUESTA

1. COMPRARIA UN KIT DE ELEMENTOS DE MAQUILLAJE?

SI _____

NO _____

2. DE QUE COLOR LE GUSTARIA QUE FUERA ESTE KIT?

3. DE QUE MATERIAL LE GUSTARIA QUE ESTUVIERA ELABORADO EL ESTUCHE (KIT)?

4. QUE ELEMENTOS LE GUSTARIA QUE LLEVARA EL KIT?

5. QUE PRECIO PAGARIA USTED POR EL KIT?

6. EN DONDE LE GUSTARIA ADQUIRIR ESTE KIT?

7. DE QUE FORMA LE GUSTARIA QUE FUERA ESTE KIT?

8. CREE USTED QUE ESTE KIT LE BRINDA ORDEN A SU BOLSO, CARTERA, MALETA, ETC?

9. CADA CUANTO COMPRA USTED MAQUILLAJE?

- ✓ El rango de precio al que los encuestados más se inclinaron a pagar es "Entre \$80.000 y \$100.000.
- ✓ Los sitios donde la gente desea encontrar el producto son los Almacenes de Cadena, los Supermercados y las Tiendas de Cosméticos.
- ✓ La forma del estuche que mas le agrada a la gente es la Rectangular.
- ✓ Todos los encuestados que se interesaron por el kit están de acuerdo que este producto les brinda orden a sus bolsos, maletas, carteras, etc.
- ✓ La gente compra con más frecuencia maquillaje a los 3 meses, lo cual establece una buena rotación del producto.

2.4 COMPETENCIA

Nuestros competidores directos en cuanto a la comercialización de nuestro producto son:

Cosmeplas, Productos de belleza Ana Maria, Avon, CMF Ltda., Cosméticos Auramar Ltda., Cosméticos Sarvir, Duvy Class Internacional, Ebel Internacional, Germaine de Capuccin, Industrias Sayvor y Yanbal.

Sin embargo debemos tener en cuenta que la competencia anterior es tenida en cuenta para la comercialización ya que nuestro objetivo comercial fundamental es implementar el estuche a una serie de productos cosméticos

para que se vendan juntos en un estuche que brinda orden, proporciona comodidad para ser portado, ahorra espacio, y causa impresión por su presentación y diseño.

2.5 DISTRIBUCION Y PUNTOS DE VENTA

Teniendo en cuenta que seremos los distribuidores, nuestro producto será llevado a los detallistas y puntos de venta especializados, estos productos serán comercializados en almacenes de cadena, supermercados y tiendas de cosméticos.

2.6 PROMOCION DEL PRODUCTO

Incluye todas aquellas actividades que procuran:

- Dar a conocer la existencia de la empresa y nuestro producto.
- Inducir la compra del producto

2.6.1 ESTRATEGIA

Estará enfocada por medio de cupones, bonos y patrocinio de eventos como desfiles de moda y los reinados de belleza. Una vez el cliente conozca el producto, trabajaremos para reafirmar la marca ofreciendo calidad, respaldo y productos hechos con responsabilidad.

2.7 PUBLICIDAD

Nuestro bien estará apoyado por dos referencias comerciales de televisión, cunas de radio y material POP.

El material POP estará ubicado dentro de los almacenes de cadena y supermercados para que sirvan como gancho relacionando el producto con el consumidor y para atraerlos.

2.8 PRESUPUESTO PUBLICITARIO

El presupuesto publicitario y promocional a utilizar es: \$ 5.256.149

2.9 ESTRATEGIA PUBLICITARIA Y PROMOCIONAL

- ✓ Informar a los consumidores sobre la existencia de nuestra empresa y producto, sus características y beneficios, su precio, donde puede adquirirse y de las condiciones de la compra, en forma verbal y visual (afiches, pancartas, volantes y prensa escrita).
- ✓ Intentar crear o modificar las actitudes del consumidor ante el kit de cosméticos, mediante los desfiles de moda y reinados de belleza.
- ✓ Recordar continuamente a los consumidores el producto y sus beneficios.
- ✓ Garantizar el producto.

2.10 COSTOS FIJOS

Arrendamiento	5.400.000
Servicios públicos	4.200.000
Nómina	41.176.110
Aportes parafiscales	2.931.120
Provisiones	7.110.680
E.P.S.	2.605.440
A.F.P.	3.297.510
A.R.P.	162.840
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 68.883.700

2.11 COSTOS VARIABLES

Publicidad	5.256.149
Combustible y rodamiento	9.000.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	14.256.149

2.12 POLITICAS DE PRECIOS

Descuento por pronto pago (5%)

Descuento por volumen (5%)

2.13 PORCENTAJE DE GANANCIA

El porcentaje de ganancia es de un 35%.

2.14 PUNTO DE EQUILIBRIO

P.E. = Costos fijos / (precio de venta - costo de venta)

P.E. = 68.883.700/ (120.420 - 91.176)

P.E. = 2.340 Unidades al año.

2.15 MATRIZ DOFA

DEBILIDADES

- ✓ No somos los productores de los cosméticos.
- ✓ El capital de trabajo no es muy alto.
- ✓ Los costos de producción son elevados.
- ✓ No somos los productores del estuche y nos puede generar inconvenientes por incumplimiento en las entregas y en la calidad de la producción.

FORTALEZAS

- ✓ Recursos tecnológicos
- ✓ Recurso humano
- ✓ Calidad de los productos cosméticos que se van a comercializar.
- ✓ Al trabajar con maquila en el área de producción no requerimos invertir de altos volúmenes de capital.

OPORTUNIDADES

- ✓ Existe un mercado potencial que nos brinda la oportunidad de un alto volumen de ventas.
- ✓ La rotación de los productos es alta, debido a que el consumo es diario lo cual brinda la posibilidad de generar altos volúmenes de ventas y por ende de ganancias.
- ✓ En el mercado no existe un producto con las mismas características de éste.

AMENAZAS

- ✓ El precio
- ✓ La competencia
- ✓ Los gustos de los consumidores
- ✓ La recesión en la economía del país.
- ✓ La inflación.
- ✓ Los impuestos estatales.

3. PRODUCCION

3.1 OBJETIVOS

- ✓ Desarrollar sistemas de control para lograr bienes de optima calidad.

- ✓ Mantener un stock de 500 unidades para suplir posibles incrementos en la demanda de nuestro producto.

- ✓ Adquirir la más alta tecnología de producción para generar un alto volumen de bienes.

- ✓ Utilizar materia prima de excelente calidad para la producción de nuestros productos.

3.2 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Estuche fabricado en madera de óptima calidad para ser comercializado. El cual incluye elementos cosméticos faciales y accesorios para el uso diario brindando comodidad y organización de dichos elementos.

Material liviano, de forma rectangular, tamaño mediano, práctico para portarlo en las carteras, bolsos, maletas etc.

El estuche tiene espacios en los cuales se colocaran los elementos cosméticos y accesorios como el espejo y el tajalápiz. Tiene dos caras plegables que cuando se cierran permiten ahorrar espacio.

3.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION

Diseño

Compra de materia prima

Fabricación

Control de calidad

Empaque

Embalaje

3.4 CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA

Trabajamos con una maquila cuya tecnología es de punta, lo cual satisface nuestras necesidades y producción del bien para brindarles a nuestros clientes productos de óptima calidad.

3.5 EQUIPOS E INSTALACIONES (Maquila)

Ruteadora

Maquina sinfin

Sierra eléctrica

Pulidora

Taladros

3.6 MATERIA PRIMA

Madera

Selladores

Inmunizantes

Laca

Pegante

Visagra

Lija

Tornillos

3.7 CAPACIDAD INSTALADA

La maquila que nos produce los estuches tiene una capacidad de producción de 160 unidades diarias.

3.8 MANEJO DE INVENTARIO

Mantendremos un stock de 500 unidades en bodega.

3.9 UBICACION DE LA EMPRESA

La maquila esta ubicada en Bogota, barrio San Felipe en la calle 74 No. 17-89.

3.10 DISEÑO Y DISTRIBUCION DE PLANTA Y OFICINAS (anexo 1)

PLANTA

Primer piso

Bodega de materia prima

Baños y Vestier

Área de producción

Oficinas

3.11 MANO DE OBRA REQUERIDA

Operarios capacitados en el manejo de la maquinaria utilizada en el proceso de producción.

Personal encargado de los terminados y empaques de los bienes.

3.12 PROGRAMA DE PRODUCCION

Se trabajarán turnos de 8 horas al día en los cuales se producirán las unidades de los bienes a vender.

4. ORGANIZACION

4.1 OBJETIVOS

- ✓ Ofrecer la mejor calidad en los productos
- ✓ Brindar al cliente el mejor servicio, en cuanto al producto y precio.
- ✓ Tener una amplia cobertura a nivel nacional del producto y así satisfacer las necesidades del cliente.
- ✓ Ser competitivos.
- ✓ Lograr que nuestros empleados se comprometan con la misión y la visión de la organización para el cumplimiento de las metas propuestas.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Organigrama:



4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO

Gerencia General

Posee total autoridad para administrar la empresa. Sus funciones básicas son orientar, planear evaluar y controlar las actividades de todas las áreas así como formular los planes estratégicos y liderar el desarrollo del negocio de acuerdo con las oportunidades y amenazas del entorno con el fin de responder de manera optima y dando cumplimiento a las metas definidas por la empresa.

Dirección Comercial y Administrativa

- ✓ Define las políticas y estrategias de mercadeo, publicidad y venta de los productos, con el fin de dar cubrimiento a la demanda, enfrentando la competencia.
- ✓ Maneja todas las políticas de ventas de los productos, encaminadas siempre a la satisfacción de las necesidades del cliente, destinando recursos para mejorar los procesos de distribución y ventas.
- ✓ Atiende a los clientes para ofrecer los productos y atender el mercado ofreciendo de ser posible, servicios adicionales.
- ✓ Procura aumentar la utilidad económica de la empresa para llegar primero que la competencia.
- ✓ Establece los procedimientos en las áreas de recursos humanos y sistemas. Es la dependencia responsable de:

- ✓ Selección, reclutamiento, contratación y capacitación del personal.
- ✓ Definición de perfiles de cargo.
- ✓ Estudio de planta y de salarios
- ✓ Manejo del personal.
- ✓ Esta atenta a informar al área financiera reportes de tiempos extras trabajados de los empleados, y todas las novedades que puedan afectar la nómina de la empresa.
- ✓ Se encarga de los pagos parafiscales, aportes a seguridad social.
- ✓ Efectúa liquidación de prestaciones sociales, vacaciones, primas, etc.
- ✓ Elabora informes en el área de sistemas sobre los diferentes movimientos de la empresa.
- ✓ Recursos logísticos: atención e inventario de requerimientos de elementos y bienes de la empresa, papelería, muebles de oficina, área física, transporte, comunicaciones y correo.
- ✓ Instalación, desarrollo y soporte de todos los elementos físicos que conforman la red sistematizada de la empresa (equipos, servidores, PC's)
- ✓ Generar un plan de ventas que cumpla con los objetivos propuestos por la compañía.

Dirección Financiera

- ✓ Responsable de planear, desarrollar y evaluar la implantación de las políticas, planes y estrategias, que orientan la gestión de los recursos financieros de la empresa, para cumplir con los objetivos de la empresa.

- ✓ Establece los procedimientos a seguir en el área contable y de control del efectivo.
- ✓ Elaboración de registros contables, es decir, de cada una de las operaciones de ingresos y egresos que se realizan en la empresa.
- ✓ Elaboración de estados financieros (balance general, estado de resultados, libros contables) y el análisis de los mismos, basándose en el cálculo de indicadores (margen neto, margen operacional, razón corriente, capacidad de endeudamiento, etc.)
- ✓ Realización de conciliaciones bancarias, de cuentas y manejo de inventarios.
- ✓ Funciones de auditoría.
- ✓ Recaudos, pagos a proveedores y terceros, inversiones, manejo de bancos y corporaciones.

Secretaria General

Apoya a las distintas áreas de la empresa para llevar a cabo el cumplimiento de las funciones asignadas para cada una de ellas.

Conductor Repartidor

- ✓ Se encarga de llevar los pedidos a los clientes.
- ✓ Procura el buen estado del vehículo, manteniéndolo en óptimas condiciones para que cumpla su labor de transporte.

4.4 RECLUTAMIENTO, SELECCION, CONTRATACION E INDUCCION DE PERSONAL

Obtención de candidatos: Para conseguir candidatos que aspiren al cargo utilizaremos avisos en prensa, donde se contratara el mejor.

Selección: En este punto es muy importante ser cuidadoso para tener la certeza de que la persona seleccionada sea la más idónea para el cargo. Por esta razón es necesario realizar las siguientes actividades:

- ✓ Estudio de hoja de vida
- ✓ Entrevista General
- ✓ Exámenes
- ✓ Entrevista final

Contratación: Para vincular a la empresa la persona seleccionada se tiene en cuenta:

- ✓ Fotocopia de los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos.
- ✓ Enviar al candidato a servicio médico de ingreso.
- ✓ Elaborar y hacer firmar el contrato de trabajo correspondiente.
- ✓ Entregar al empleado una carpeta que contenga los siguientes documentos:
 - ❖ Copia del contrato de trabajo

- ❖ Copia del reglamento interno de trabajo
- ❖ Copia del reglamento de seguridad y salud ocupacional.
- ❖ Copia del manual de funciones.
- ❖ Copia de las afiliaciones a EPS, AFP y ARP.

Se utilizaran contratos escritos a término fijo para todos los empleados.

Inducción: Una vez el empleado sea remitido por la división administrativa a la sección correspondiente se realizara una inducción en todo lo referente a la empresa y a su nuevo cargo.

4.5 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Se realizaran semestralmente evaluaciones sobre la gestión realizada para cada cargo.

4.6 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

PLOP LTDA.

La sociedad se constituirá por escritura pública en la cual se expresara:

- ✓ Nombre y domicilio de las personas que intervienen como otorgantes.
Deberá indicarse la nacionalidad y documento de identificación legal.
- ✓ La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma,
formado como se dispone en relación con cada uno de los tipos de
sociedad que regula el código de comercio.
- ✓ El domicilio de la sociedad.
- ✓ El objeto social, esto es, la actividad o negocio de la sociedad, haciendo
una enunciación clara y completa de las actividades principales.
- ✓ El capital social, la parte del mismo que se suscribe y la que se paga por
cada asociado en el acta de constitución.
- ✓ Nombre y domicilio de la persona que a de representar legalmente a la
sociedad, precisando sus facultades y obligaciones.

5. FINANZAS

5.1 OBJETIVOS

- ✓ Nos permite mirar y analizar el funcionamiento de empresa, y así determinar las estrategias a seguir para ampliar los ingresos de la misma.
- ✓ El área financiera, nos permite darnos cuenta las ganancias que generan los bienes.
- ✓ Determinar el sistema contable a utilizar.
- ✓ Observar cada paso de los indicadores financieros, para llevar un control estricto a las finanzas de la empresa.

5.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA

El sistema que la empresa tendrá para todos los movimientos contables, control de inventarios, etc. Serán manejados a través del programa SIIGO.

PLOP LTDA

PRESUPUESTO DE CAJA

5.3 PRESUPUESTO DE CAJA

	Año 1	Año 2	Año 3
INGRESOS			
Ventas del Periodo	\$ 415.449.000	\$470.607.748	\$548.728.634
Recuperación de Cartera	\$ 0	\$ 0	\$ 11.868.132
Prestamos de Largo Plazo	\$ 15.000.000	\$ 0	\$ 0
TOTAL INGRESOS	\$ 430.449.000	\$ 470.607.749	\$ 560.596.766
EGRESOS			
Compra de Mercancías	\$ 320.562.500	\$ 366.979.950	\$ 435.972.181
Pagos a Proveedores	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Mano de Obra (- Cesantías)	\$ 0	\$ 0	\$ 0
GIF menos Depreciación	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Arrendamientos	\$ 5.400.000	\$ 5.832.000	\$ 6.298.560
Sueldos Admón.(-Cesantías)	\$ 54.075.813	\$ 57.320.362	\$ 60.759.583
Gastos Generales de Admón..	\$ 4.200.000	\$ 4.536.000	\$ 4.898.880
Sueldo Ventas (- Cesantías)	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Contador	\$ 2.160.000	\$ 5.676.641	\$ 6.130.772
Propagandas y Otros Gastos	\$ 5.256.149	\$ 5.676.641	\$ 6.130.772
Capacitación	\$ 500.000	\$ 540.000	\$ 583.200
Gastos Financieros	\$ 3.600.000	\$ 2.520.000	\$ 1.080.000
Pago de Oblig. Bancarias	\$ 0	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Pago de Impuesto de Renta	\$ 0	\$ 10.226.703	\$ 5.798.973
TOTAL EGRESOS	\$ 395.754.462	\$ 465.308.296	\$ 533.652.921
Flujo Neto del Periodo	\$ 34.694.538	\$ 5.299.453	\$ 26.943.845
Saldo Inicial de Caja	\$ 5.600.000	\$ 40.294.538	\$ 45.593.991
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 40.294.538	\$ 45.593.991	\$ 72.537.836

5.4 BALANCE INICIAL		PLOP LTDA
<u>BALANCE INICIAL</u>		
A 30 DE ABRIL 2003		
ACTIVO		
CORRIENTE		
Caja y Bancos		\$ 5.600.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 5.600.000
FIJO		
Vehículos		\$ 12.000.000
Equipos de Computo		\$ 1.500.000
Muebles y Enseres		\$ 900.000
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 14.400.000
TOTAL ACTIVO		\$ 20.000.000
PASIVO		
TOTAL PASIVO		\$ 0
PATRIMONIO		
Capital Social		\$ 20.000.000
TOTAL PATRIMONIO		\$ 20.000.000
PASIVO + PATRIMONIO		\$ 20.000.000

La siguiente información servirá de base para las proyecciones de la nueva empresa.

Ventas:

El primer año de ventas según el mercado es el siguiente:

	Unidades	Precio
ESTUCHES	3.450	\$ 120.420

Para el segundo y tercer año, se espera un aumento en unidades del 10%
De igual forma, se prevé que los precios aumentarían al 6%. Se proyecta vender un 20 % a través de distribuidores, otorgando un plazo de 45 días. Por tal motivo se haría una provisión para deudas malas por el 2% de las ventas a crédito.

Inventario de Mercancías:

Por motivos de cumplimiento, se considerara el tener un inventario de producto terminado equivalente a 15 días para evitar la pérdida de posibles ventas.

Gastos de Administración y Ventas:

Los sueldos de estos departamentos se incrementaran en un 6% anual, y los demás gastos en un 8% al año. Se asume que el 5,6% de los sueldos de administración y ventas son del rubro de cesantías. Para la depreciación se utiliza el método de línea recta sin valor de salvamento.

Arrendamientos	\$5.400.000,00
Sueldos de Administración	\$57.283.700,00
Combustible y Rodamiento	\$9.000.000,00
Gastos Generales de Admón..	\$4.200.000,00
Contador	\$2.160.000,00
Propaganda y Otros Gastos	\$5.256.149,00
Capacitación	\$500.000,00
TOTAL	\$83.799.849,00

Gastos Financieros:

Se toma un crédito bancario a largo plazo para el montaje y puesta en marcha del proyecto. con las condiciones anotadas adelante.

Monto	\$ 15.000.000
Plazo	3 Años
Tasa de Interés Anticipada	24%
Modalidad	Semestral
Periodo de Gracia	1 Semestre

Reservas:

Cada año se apropiara como reserva legal el 10% de las utilidades del ejercicio del año anterior. El 90% restante de las utilidades de cada ejercicio se sumara al rubro de las utilidades retenidas.

Inversión

El proyecto requiere una inversión fija de:

Compra Muebles y Enseres y computo	\$ 2.400.000	INVERTIDO
Compra de Vehículo	\$ 12.000.000	INVERTIDO
TOTAL	\$ 14.400.000	

Provisión para el Impuesto de Renta:

Se considerara que la provisión será del 35% sobre la Utilidad antes de Impuestos

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.5.1 BALANCE GENERAL PROYECTADO

PLOP LTDA				
BALANCE GENERAL PROYECTADO				
	ACTIVO	Año 1	Año 2	Año 3
CORRIENTE				
Caja y Bancos		\$ 40.294.538	\$ 45.593.991	\$ 72.537.836
Cuentas por Cobrar		\$ 0	\$ 11.868.132	\$ 13.838.241
Provisión Deudas Malas		\$ 0	\$ 1.937.654	\$ 4.196.959
Inv. Productos Terminados		\$ 12.822.500	\$ 1.424.722	\$ 158.302
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 53.117.038	\$ 56.949.191	\$ 82.337.421
FIJO				
Vehículos		\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Muebles y Enseres		\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Menos Depreciación Acumulada		\$ 90.000	\$ 180.000	\$ 270.000
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 14.310.000	\$ 14.220.000	\$ 14.130.000
TOTAL ACTIVO		\$ 67.427.038	\$ 71.169.191	\$ 96.467.421
PASIVO				
CORRIENTE				
Porción Corriente Oblig. Ban LP		\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 3.000.000
Proveedores		\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuesto de Renta por Pagar		\$ 10.226.703	\$ 5.798.973	\$ 11.722.487
			\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 16.226.703	\$ 11.798.973	\$ 14.722.487
LARGO PLAZO				
Obligaciones Bancarias		\$ 9.000.000	\$ 3.000.000	\$ 0
Cesantías Consolidadas		\$ 3.207.887	\$ 6.608.248	\$ 10.212.630
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		\$ 12.207.887	\$ 9.608.248	\$ 10.212.630
TOTAL PASIVO		\$ 28.434.590	\$ 21.407.221	\$ 24.935.117
PATRIMONIO				
Capital Social		\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Reserva Legal		\$ 0	\$ 1.899.245	\$ 2.976.197
Utilidades Retenidas		\$ 0	\$ 17.093.203	\$ 26.785.772
Utilidades del Ejercicio		\$ 18.992.448	\$ 10.769.521	\$ 21.770.334
TOTAL PATRIMONIO		\$ 38.992.448	\$ 49.761.969	\$ 71.532.203
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 67.427.038	\$ 71.169.191	\$ 96.467.421

PLOP LTDA**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Brutas	\$ 415.449.000	\$ 484.413.534	\$ 564.826.181
Descuentos por Ventas	\$ 0	\$ 1.937.654	\$ 2.259.305
VENTAS Netas	\$ 415.449.000	\$ 482.475.880	\$ 562.566.876
Costo de Ventas	\$ 307.740.000	\$ 378.377.728	\$ 437.238.600
Inventario Inicial	\$ 0	\$ 12.822.500	\$ 1.424.722
Menos Inventario Final	\$ 12.822.500	\$ 1.424.722	\$ 158.302
Utilidad Bruta	\$ 107.709.000	\$ 104.098.152	\$ 125.328.276
Gastos de Admón. Y Ventas	\$ 74.889.849	\$ 85.009.658	\$ 90.755.454
Arrendamientos	\$ 5.400.000	\$ 5.832.000	\$ 6.298.560
Sueldos de Administración	\$ 57.283.700	\$ 60.720.722	\$ 64.363.965
Deprecia. Muebles y Enseres	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000
Gastos de Administración	\$ 4.200.000	\$ 4.536.000	\$ 4.898.880
Provisión Deudas Malas	\$ 0	\$ 1.937.654	\$ 2.259.305
Contador	\$ 2.160.000	\$ 5.676.641	\$ 6.130.772
Propaganda y otros Gastos	\$ 5.256.149	\$ 5.676.641	\$ 6.130.772
Capacitación	\$ 500.000	\$ 540.000	\$ 583.200
Utilidad Operacional	\$ 32.819.151	\$ 19.088.494	\$ 34.572.821
Mas Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menos Gastos Financieros	\$ 3.600.000	\$ 2.520.000	\$ 1.080.000
Utilidad antes de Impuestos	\$ 29.219.151	\$ 16.568.494	\$ 33.492.821
Provisión Impuesto de Renta	\$ 10.226.703	\$ 5.798.973	\$ 11.722.487
UTILIDAD NETA	\$ 18.992.448	\$ 10.769.521	\$ 21.770.334

Del patrimonio de la empresa el 0,35 pertenece a los pasivos.

SOLVENCIA A LARGO PLAZO	104.861.338 = 24.935.117	4,21	
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	14.722.487 = 24.935.117	0,59	
PARTICIPACION PATRIMONIAL	71.532.303 = 104.861.338	0,68 *100	68,22
COBERTURA DE INTERESES	34.572.821 = 1.080.000	32,01	
RAZONES DE RENTABILIDAD			
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	125.328.276 = 562.566.876	0,22 *100	22,28
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES OPERAC.	34.572.821 = 562.566.876	0,06 *100	6,15
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD NETA	21.770.334 = 562.566.876	0,04 *100	3,87
RENDIMIENTO DE LA INVERSION	21.770.334 = 14.400.000	1,51 *100	151,18
RENDIMIENTO DE PATRIMONIO	21.770.334 = 71.532.303	0,30 *100	30,43

5.7 SUPUESTOS UTILIZADOS EN LAS PROYECCIONES FINANCIERAS
5.7.1 PRESUPUESTOS DE VENTAS

<u>PRESUPUESTO DE VENTAS</u>				
	Producto	Unidades	Precio	TOTAL
Año 1	ESTUCHES	3.450	\$ 120.420	\$ 415.449.000
	TOTAL			\$ 415.449.000
Año 2	ESTUCHES	3.795	\$ 127.645	\$ 484.413.534
	TOTAL			\$ 484.413.534
Año 3	ESTUCHES	4.175	\$ 135.304	\$ 564.826.181
	TOTAL			\$ 564.826.181

PRESUPUESTO DE COMPRAS

	Año 1	Año 2	Año 3
	ESTUCHES	ESTUCHES	ESTUCHES
Unidades a Vender	3.450	3.795	4.175
Inv. Final de Mercancías	144	158	174
Inv. Inicial de Mercancías	0	144	158
Unidades a Comprar	3.594	3.809	4.190
Costo por Unidad de M	89.200	96.336	104.043
TOTAL POR AÑO	320.562.500	366.979.950	435.972.181

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

	Año 1	Año 2	Año 3
Arrendamientos	\$ 5.400.000	\$ 5.832.000	\$ 6.298.560
Sueldos de Administración	\$ 57.283.700	\$ 60.720.722	\$ 64.363.965
Depre. de Muebles y Enseres	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000
Gastos Generales de Admón..	\$ 4.200.000	\$ 4.536.000	\$ 4.898.880
Sueldos de Ventas	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Contador	\$ 2.160.000	\$ 2.289.600	\$ 2.426.976
Provisión para Deudas Malas	\$ 0	\$ 1.937.654	\$ 2.259.305
Propaganda y Otros Gastos	\$ 5.256.149	\$ 5.676.641	\$ 6.130.772
Capacitación	\$ 500.000	\$ 540.000	\$ 583.200
TOTAL	\$ 74.889.849	\$ 81.622.617	\$ 87.051.658

5.8 SISTEMA DE FINANCIACION
5.8.1 PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACION

Inversión	Crédito de Largo Plazo	Recursos Propios	Otros Creditos	TOTAL
Vehículos	\$ 0	\$ 12.000.000		\$ 12.000.000
Muebles y Equipos		\$ 2.400.000		\$ 2.400.000
Capital de trabajo	\$ 15.000.000			\$ 15.000.000
TOTAL	\$ 15.000.000	\$ 14.400.000	\$ 0	\$ 29.400.000

CUOTA FIJA PARA CAPITAL CON PERIODO DE GRACIA
TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO A LARGO PLAZO

Monto \$ 15.000.000
Plazo en Años 3
Tasa de Interés 24%
Modalidad de la Tasa Semestral
Periodo de Gracia 1 Semestre

Periodo	Capital	Amortización	Interés	Cuota	Interés Pagado	Capital Pagado	TOTAL PAGADO
0	\$15.000.000		\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000		\$1.800.000
1	\$15.000.000		\$1.800.000	\$1.800.000	\$3.600.000		\$3.600.000
2	\$12.000.000	\$3.000.000	\$1.440.000	\$4.440.000	\$5.040.000	\$3.000.000	\$8.040.000
3	\$9.000.000	\$3.000.000	\$1.080.000	\$4.080.000	\$6.120.000	\$6.000.000	\$12.120.000
4	\$6.000.000	\$3.000.000	\$720.000	\$3.720.000	\$6.840.000	\$9.000.000	\$15.840.000
5	\$3.000.000	\$3.000.000	\$360.000	\$3.360.000	\$7.200.000	\$12.000.000	\$19.200.000
6		\$3.000.000		\$3.000.000	\$7.200.000	\$15.000.000	\$22.200.000

ANEXOS

ANEXO 1

