

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
DISTRIBUCION DE PAPEL HIGIÉNICO EN LA LOCALIDAD DE KENNEDY
BARRIO PATIO BONITO, BOGOTA.

GONZALO SOLANO PEÑA

ALEX UYABAN

DIEGO VILLAMARIN

COORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR –CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA TÉCNICO EN ADMINISRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTA D.C.,

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
DISTRIBUCION DE PAPEL HIGIÉNICO EN LA LOCALIDAD DE KENNEDY
BARRIO PATIO BONITO, BOGOTA.

GONZALO SOLANO PEÑA

ALEX UYABAN

DIEGO VILLAMARIN

Trabajo de grado para obtener el título de
Profesional en Administración de Empresas

Asesor:

Henry Martínez

COORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR –CUN
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA TECNICO EN ADMINISRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTA D.C,

DEDICATORIA

Dios es nuestro creador y guía y mentor en todo proyecto que iniciamos y el que dirige nuestros destinos, nuestras familias y todos aquellos que quieran ser parte vital y aporten su granito de arena en este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	7
1. JUSTIFICACIÓN.....	8
2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	9
2.1 DEFINICIÓN DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	
2.1.1 Misión.	
2.1.2 Visión	
2.1.3 Organigrama	
2.1.4 DOFA.....	12
2.2 TAMAÑO DE LA EMPRESA.....	15
2.3 NORMATIVIDAD.....	16
2.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS.....	18
2.4.1 Gastos de personal	
2.4.2 Gastos de puesta en marcha	
3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL.....	21
3.1 Objetivos del estudio legal	
3.2 Marco legal	
3.2.1 Tipo de sociedad	
3.2.2 Clasificación CIUU	
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	26
4.1 FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO.....	27
4.2 DESCRPCIÓN DEL PROCESO.....	28
4.3 REQUERIMIENTOS Y NECESIDADES.....	29

4.4 PLAN DE RODUCCIÓN.....	30
4.4.1 Costos de comercialización	
4.4.2 Costos fijos	
4.4.3 Punto de equilibrio	
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	32
5.1 FLUJO DE CAJA.....	33
5.2 BALANCE GENERAL.....	34
5.3 ESTADO DE RESULTADOS PROYECCIÓN ANUAL.....	35
5.4 PLAN DE FINANCIACIÓN.....	36
6. IMPACTO.....	36
6.1 Impacto ambiental	
6.2 Impacto social	
6.3 Impacto económico	
7. CONCLUSIONES.....	39
8. BIBLIOGRAFÍA.....	40
Gráfico 1 Fuerzas opositoras.....	13
Gráfico 2 Fuerzas Inductoras.....	14
Grafico 3 Ficha Técnica.....	27
Grafico 4 Diagrama de Flujo.....	28
Tabla 1 Distribución.....	10
Tabla 2 Distribución de cargos.....	11
Tabla 3 Funciones.....	11
Tabla 4 Junta Directiva.....	12
Tabla 5 Tamaño de la Empresa.....	15

Tabla 6 Gastos de personal.....	18
Tabla 7 Accionistas.....	24
Tabla 8 Clasificación de actividades Económicas.....	26
Tabla 9 descripción del proceso.....	28
Tabla 10 Requerimientos.....	29
Tabla 11 Costos de Comercialización.....	30
Tabla 12 Gastos Administrativos y ventas.....	31
Tabla 13 Punto de equilibrio.....	31
Tabla 14 Estudio Financiero.....	29
Tabla 15 Flujo de caja.....	33
Tabla 16 Balance General.....	34
Tabla 17 Estado de Resultados	35
Tabla 18 Financiación.....	36

INTRODUCCIÓN

El papel higiénico es sin duda uno de los inventos más populares, indispensables y muy útiles de la historia, es tan necesario como cualquier otro producto de la canasta familiar. Teniendo en cuenta esto y la gran demanda que tiene, identificamos una importante oportunidad con alto potencial de negocio en el mercado.

Como innovación principal queremos crear una plataforma de distribución adaptable para cada cliente y sus necesidades, en temas relacionados a las entregas y su distribución. Se busca suplir una oportunidad de mejora en el canal de distribución, utilizando las herramientas informativas necesarias para obtener resultados óptimos y mejoras a nivel general, administrando los recursos, reduciendo costos y generando oportunidad de trabajo.

La realidad competitiva se encuentra en la velocidad de llegada al mercado y la productividad, estas son las variables claves que determinan la permanencia del negocio. En nuestro mundo moderno no podemos olvidar que el cuidado personal, es una parte principal en nuestro día a día, pensando en esto como empresa de distribución queremos llegar a nuestros clientes de forma efectiva.

Actualmente las formas de distribución están ligadas al día a días de los demás distribuidores y en la atención del tendero. Por esta razón y teniendo en cuenta los cambios tecnológicos, es necesario ofrecer una forma de entrega acorde a las necesidades de los clientes actuales

1. JUSTIFICACIÓN

Por la experiencia que llevamos en el ámbito laboral tomamos la decisión de escoger el barrio Patio Bonito para llevar a cabo la distribución de un excelente producto con los más altos estándares de calidad, donde Nielsen (empresa que realizan estudios de mercado y posicionamiento de marcas a nivel mundial y local) nos muestra un número de tiendas con oportunidad de impactar aquellos clientes que por diferentes razones han demostrado algún grado de insatisfacción con el servicio o el producto.

Surgieron entonces diferentes interrogantes que nos llevaron a pensar la idea de ofrecer un excelente producto soportado en un servicio diferenciador, algunas de estas preguntas fueron: ¿Por qué se desea conocer el tema? Para recopilar datos y posteriormente utilizar y hacer uso de ellos y poder realizar una adecuada toma de decisión y lograr la satisfacción de un buen servicio en los clientes. ¿Cuáles son los motivos principales que condujeron a la selección del tema? Conocer y satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores, esto implica tener un profundo conocimiento acerca de su comportamiento, sus motivaciones, a qué tipo de influencias están sujetos, sus preferencias y percepciones. ¿Qué pasaría si no se hace una investigación como esta? No se podría comprender y determinar lo que el cliente desea y cuanto está dispuesto a pagar para comprarlo, asegurarse que el producto y de que ello pueda lograrse lucrativamente. ¿Qué cosas se logrará comprender con los resultados? Conocer y entender los motivos que hacen que los clientes tomen la decisión de compra, mediante un buen servicio y que el producto cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

Con base en lo anterior realizamos este estudio de factibilidad para determinar qué factores motivan al consumidor a comprar nuestro producto, identificar cualquier predisposición por

parte del consumidor por razones culturales o ambientales, y conocer las preferencias del consumidor. Finalmente nos interesa suplir las necesidades con un excelente producto a través de un servicio diferenciador a través de una plataforma que ayudaría al cliente a optimizar tiempo, procesos y control de sus inventarios para que sean más precisos de acuerdo con la demanda.

2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

2.1 Definición de la Estructura Organizacional

2.1.1 Misión: Distribuidora DON GOYO comercializa y distribuye productos que responden a las necesidades y tendencias del consumo actual, Bajo principios claros de honestidad, cumplimiento, responsabilidad. Siempre basados en el beneficio de nuestros clientes y la demanda acelerada del mercado haciendo la diferencia a la vanguardia en tecnología.

2.1.2 Visión: Lograr el liderazgo en el Mercado del sector de Patio Bonito de papel higiénico para el cuidado personal, ofreciendo el mejor producto con la mayor eficiencia, flexibilidad, innovación, cobertura y ejecución.

En el año 2.019 seremos reconocidos como la mejor empresa en la comercialización y distribución de Papeles higiénicos en el sector de Patio Bonito, creando siempre la mejor propuesta que permita siempre el continuo desarrollo y compromiso del talento humano como equipo de trabajo.

2.1.3 Organigrama: La estructura organizacional de Distribuidora DON GOYO, será sencilla y enfocada en el fortalecimiento de la plataforma web tanto para las ventas como para la distribución. Se realizará una estrategia de ventas principal pero siempre promoviendo el uso de la página para futuros pedidos, por otro lado, se realizará todos los despachos en tiempo real y efectivo. Se tendrá un gerente apoyado por un contador que llevará todas las cuentas de la empresa, el gerente direccionará al jefe de ventas y jefe logístico quienes realizarán toda la gestión operativa de la empresa. Finalmente, el jefe de ventas realizará las estrategias de ventas, por su parte el jefe logístico hará las entregas.

En el futuro personal será seleccionado cuidadosamente para cada uno de los cargos, a los cuales se les brindará capacitación para que conozcan las cualidades de los productos y las diferentes necesidades que satisfacen.

El organigrama a continuación da cuenta de las dependencias de los distintos cargos, y de los apoyos en otros casos.



Tabla 1 Distribución

La distribución de cargos se hará de la siguiente manera:

CARGO	# PERSONAS
GERENTE	1
JEFE DE VENTAS	1
JEFE DE LOGÍSTICA	1
TOTAL	3

Tabla 2 Distribución de cargo

CARGO	RESPONSABLE/CARGO	FUNCIONES	PERFIL
GERENTE GENERAL	GONZALO SOLANO	Administrar, dirigir y controlar el funcionamiento de la empresa, teniendo en cuenta las directrices de la junta directiva y las políticas de la compañía. Relacionamiento on el pincipal proveedor y encargado de las finanzas	Profesional en administración de empresas o afines, con capacidad de liderazgo y con actitudes propositivas. Habilidad para organizar procesos y resolución de problemas.
LOGISTICA	DIEGO VILLAMARÍN	Encargado de la plataforma tecnológica Administrar, dirigir y controlar el funcionamiento operativo de la empresa, teniendo en cuenta las directrices de la junta directiva. Así mismo es el encargado de controlar la producción y distribución de mercancía; de igual forma el proceso de compras y relaciones con los proveedores.	Profesional en Administración de empresas Habilidades para realizar trabajo en equipo y bajo presión. Capacidad para solucionar problemas y buenas relaciones interpersonales.
VENTAS Y SERVICIO	ALEX UYABÁN	Encargado del mercadeo y ventas de la organización, dentro de sus funciones se encuentran lograr la fidelización de los clientes, la revisión de artes, cierres de negociaciones claves y responde por los vendedores de la empresa. Encargada de buscar y desarrollar nuevos clientes en las zonas delimitadas. De igual manera es la encargada de realizar las negociaciones y de realizar el recaudo de cartera.	Profesional en Administración de empresas Habilidades para realizar trabajo en equipo y bajo presión. Capacidad para solucionar problemas y buenas relaciones interpersonales. servicio al cliente.

Tabla 3 Funciones

En las dependencias de las jefaturas el número de personas irá aumentando, dependiendo principalmente de cómo se vaya comportando la demanda por los productos y servicios de la distribuidora

La junta directiva la conformarán el Gerente, el jefe de ventas y el jefe de logística, quienes a su vez son los dueños de la empresa. También tendrá participación el revisor fiscal dentro de la junta. Se creará una SAS con la siguiente participación

JUNTA DIRECTIVA		
PARTICIPANTE	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	REVISOR FISCAL
GERENTE	33.33%	
JEFE DE VENTAS	33.33%	
JEFE LOGÍSTICA	33.33%	

Tabla 4 Junta Directiva

DOFA: Debido a la forma en que está estructurada la industria, las oportunidades se presentan principalmente en la pequeña y mediana empresa que es la que aún no está completamente cubierta y la que está con una mejor disposición a negociar por servicios y facilidades más atractivas que las que ofrece la competencia actual. Es por esto por lo que se debe dedicar especial atención al servicio y cuáles son las mayores necesidades que se pueden cubrir en este ámbito para este tipo de empresas, de manera de abarcar la mayor cantidad de clientes posibles.

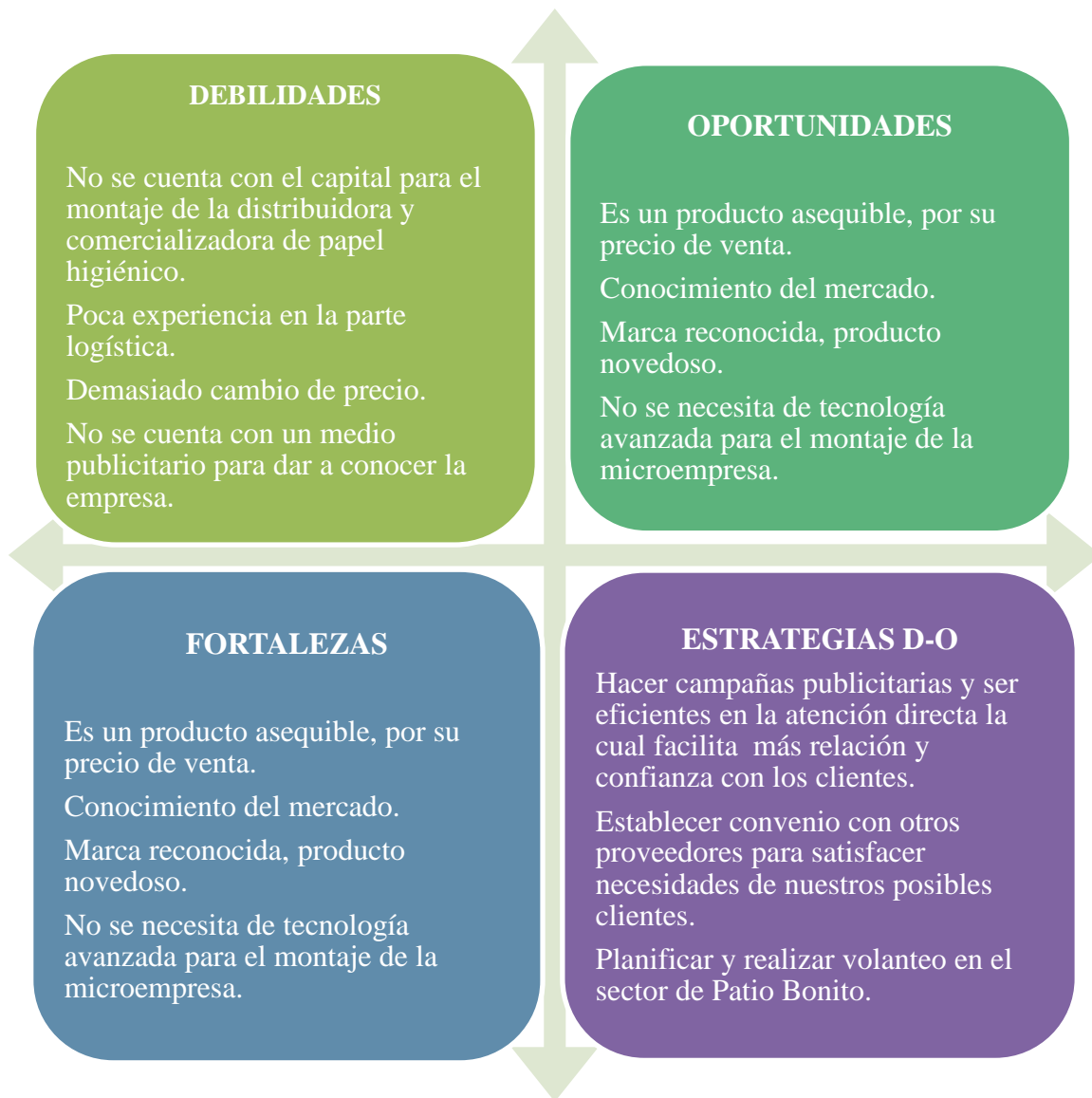
Las amenazas se encuentran en las pocas barreras de entrada al negocio, debido a los constantes apoyos de las productoras y al sector no cubierto del mercado, por lo que es tan importante conseguir rápidamente muchos clientes y fidelizarlos para evitar que nuevas distribuidoras y las actuales se adueñen de los clientes.

Fuerzas opositoras



Gráfica 1 Opositoras

Fuerzas Inductoras



Gráfica 2 Inductoras

2.2 Tamaño de La Empresa

De acuerdo con la información de Bancoldex, En Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mis pymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004).

Clasificación de las empresas año 2018

Tamaño	Activos Totales SMMLV
Micro empresa	Hasta 500 (\$390.621.000)
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000 (\$3.906.210.000)
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000 (\$23.437.260.000)
Grande	Superior a 30.000 (\$23.437.260.000)
SMMLV para el año 2018 \$781.242	

Tabla 5 Tamaño de la empresa

Con base en la información anterior y dado que el número de empleados de la empresa será 3 inicialmente, Distribuidora DON GOYO, será una Microempresa dedicada a la comercialización de papel higiénico.

2.3 Normatividad

La distribuidora DON GOYO, se conformará como SAS (Sociedad por Acciones Simplificada), ya que esta modalidad de empresas permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto y tendrá beneficios adicionales tales como que los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario. La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero, por otro lado, la responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener una pesada estructura.

Los socios de la distribuidora DON GOYO, serán tres, el gerente quien tendrá el 33.33% de las acciones y la firma autorizada de representación legal, el jefe de ventas y el jefe logístico tendrán una participación del 30.33% cada uno.

La política de distribución de utilidades será en el mismo porcentaje de participación de acciones, una vez estén cubiertas todas las obligaciones se convocará a asamblea durante los tres primeros meses del año y se dará a conocer el estado de resultados para proceder a la distribución de utilidades.

En cuanto al aspecto legal, se debe tener en cuenta que distribuidora DON GOYO es una microempresa con un capital privado, una actividad en el ámbito local y sus beneficiarios según el destino de los beneficiarios con ánimo de lucro y constituida legalmente en una

sociedad de acciones simplificada y de acuerdo con la estructura del proyecto de distribuir papel higiénico se establecen unos pasos a seguir para su formalización:

Verificar el nombre o razón social: en la cámara de comercio se debe buscar si existe una empresa con el nombre de “Distribuidora Don Goyo”, si existe hay que cambiar el nombre.

Adquirir el formulario de matrícula mercantil: es una instancia legal que deben efectuar todas las personas naturales, sociedades comerciales y civiles, empresas unipersonales, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, sucursales de sociedades extranjeras y empresas asociativas de trabajo que ejerzan actividades comerciales.

Para la matrícula se necesita:
Formulario o preinscripción en el registro único tributario RUT
Escritura pública de constitución de la sociedad.
Original y fotocopia del documento de identidad de la persona natural o del representante legal.

Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio,

Pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

Finalmente se debe solicitar el NI, para lo cual se debe acudir a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtener el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales. Para este número de identificación, el cual es expedido en una tarjeta, se debe realizar el trámite correspondiente en la DIAN, que se encuentre en el municipio donde se está domiciliado.

2.4 Costos Administrativos

2.4.1 Gastos de Personal

Los gastos de personal mensuales se registran a continuación, teniendo en cuenta que se está iniciando se calcularon salarios bajos y los socios asumirán los cargos directivos. La siguiente tabla relaciona los salarios, así como los valores asignados legalmente por aportes

PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN						
NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Empleado 1	24000000	24792000	25610136	26455270,5	27328294,4	128185701
Empleado 2	24000000	24792000	25610136	26455270,5	27328294,4	128185701
Empleado 3	24000000	24792000	25610136	26455270,5	27328294,4	128185701
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
Total Sueldos	72000000	74376000	76830408	79365811,5	81984883,2	384557103
Prestaciones						
Cesantía (mes)	5999976	6197975,21	6402508,39	6613791,17	6832046,28	32046297
Intereses de Cesantía (mes)	59999,76	61979,7521	64025,0839	66137,9117	68320,4628	320462,97
Vacaciones (mes)	3002400	3101479,2	3203828,01	3309554,34	3418769,63	16036031,2
Prima de Servicios (mes)	5999976	6197975,21	6402508,39	6613791,17	6832046,28	32046297
Total Prestaciones Sociales mes	15062351,8	15559409,4	16072869,9	16603274,6	17151182,6	80449088,2
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	6120000	6321960	6530584,68	6746093,97	6968715,08	32687353,7
Aporte en Pensión (mes)	8640000	8925120	9219648,96	9523897,38	9838185,99	46146852,3
Arp (mes)	576000	595008	614643,264	634926,492	655879,066	3076456,82
Caja Compensación Familiar	2880000	2975040	3073216,32	3174632,46	3279395,33	15382284,1
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
Total aportes Patronales	18216000	18817128	19438093,2	20079550,3	20742175,5	97292947
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	0	0	0	0	0	0
TOTAL ADMINISTRACION	105278352	108752537	112341371	116048636	119878241	562299138

de seguridad social, parafiscales y prestaciones sociales.

Tabla 6 Gastos de personal

Mobiliario oficina: se necesitará comprar el mobiliario necesario para equipar las instalaciones lo cual consistirá en sillas, 1 escritorio, el costo de todo esto es de \$380.000.

Equipamiento oficina: Esto consiste en 2 computadores, 1 impresoras, los cuales son necesarias para realizar las labores administrativas de la empresa. El monto de inversión requerido es de \$3.040.000

Equipamiento bodega: Se necesita tener los materiales necesarios para ordenar los productos en la bodega y además mantenerla limpia para evitar el deterioro de los productos, los materiales necesarios son Pallets y montacargas manuales. El monto de inversión en este caso es de \$1.030.000.

Equipamiento tecnológico: Se debe tener software de administración para la distribuidora, como apoyo a la gestión de ventas, distribución y administración. Además, está contemplado el desarrollo de un sitio Web. El monto de inversión requerido para este caso es de \$1.440.000

Para reducir la inversión debido a que el capital de trabajo que se necesitará por los 2 primeros años es altísimo, se decidió arrendar las instalaciones. No se incluye en la inversión remodelación de las oficinas, ni de la bodega, pues al ser arrendada, esta es entregada con las remodelaciones hechas. Como el plan de inversiones está evaluado a 3 años, no contempla otras inversiones, esto solo se verá después de los 3 años si es que se cumplieron las expectativas de la empresa, y se consiguió la cantidad mínima de clientes y si se pudieron introducir nuevos productos a la distribución.

- Insumos oficinas: corresponde a los materiales a utilizar en el día a día en las labores administrativas. Este costo se estimó en \$40.000 mensuales, pensando en el número de personas que estarán en la oficina.
- Arriendo bodega: Esto se negoció con conocidos del dueño de la distribuidora, pese a que está la posibilidad de que se unan al negocio aportando su parte con la bodega, hasta que eso no se cierre está estimado un arriendo por \$500.000 mensual.
- Remuneraciones fijas: Esto corresponde a los salarios fijos brutos de los trabajadores de la distribuidora, aumentados con un IPC anual de un 5% promedio.
- Publicidad: Se dejará un saldo en los primeros 2 años anual de \$1.000.000 por año para publicidad, ya sea masiva, o directa, dependiendo de las necesidades de la empresa, principalmente pensada para dar a conocer los productos y los servicios de la distribuidora, ya sea para la creación de trípticos. Desde el 2do año aumenta a \$1.200.000 al año principalmente por la introducción de nuevos productos para que los actuales y los nuevos clientes se enteren de la nueva cartera.
- Mantenimiento Tecnológico: Los softwares utilizados y la página web necesitan mantenimiento periódico, el costo fijo de esto es de \$120.000 mensual por software y \$129.900 por el hosting de la página web anual.

COSTOS VARIABLES

Productos: el costo de compra de productos depende directamente de la demanda, el costo de estos es un 30% bajo el precio de lista, pero se estima que en promedio los productos se venderán un 30% sobre el costo.

Combustible: Los costos de combustible son los más importantes dentro de los variables, ya que todos los productos se entregan a las empresas sin cargo por entrega, por lo que el combustible que se gastará dependerá directamente del número de clientes. Se estimó que el costo mensual de rodamiento es de (\$650.000).

Otros: Gastos como Internet, teléfono, agua, que irán creciendo en gastos con un IPC promedio de un 5%.

Comisiones por ventas y bonos anuales: los dos primeros años trabajaremos con el recurso humano reducido a los tres inversionistas y socios. A partir del tercer año se diversificará el portafolio y para esto se calculó que según el modelo de incentivos del plan de ventas los vendedores obtendrían en promedio un 4% de las ventas por motivos de comisión. Por otro lado, el bono anual del 1% del total de ventas que se repartirá entre todos los trabajadores de la empresa, hacen un total del 5% de la venta.

2.4.2 Gastos de puesta en Marcha

Para la puesta en marcha de la distribuidora se necesitará un capital de \$20.000.000, los gastos asociados serán de \$1.400.000 para el primer año.

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

3.1 Objetivo del Estudio Legal

El paso a paso para la constitución de la sociedad es

1. Verificar que el nombre que le vas a dar a la sociedad no esté tomado. Dirígete al portal www.rues.org.co y coloca en el campo de búsqueda el nombre tentativo sin la terminación que le da forma jurídica (SAS, S.A., LTDA, etc.)
2. Definir a qué tipo de actividades se dedicará la compañía. Estrictamente hablando, la sociedad por acciones simplificada es de carácter comercial y lícito. Sin embargo, si en el documento donde se establecen los estatutos de la sociedad no se incluyen claramente las actividades principales de la compañía, se dará por entendido que son actividades comerciales lícitas.
3. Determina el número de accionistas (o socios) que van a constituir la sociedad. En el caso de DON GOYO, serán tres accionistas
4. Establecer cuál será el capital y las acciones que emitirá la sociedad. Para el caso de DON GOYO, todos los socios tendrán el 33.33% de las acciones. El capital inicial será de treinta millones de pesos \$28.000.000, el cual aportará cada socio en la proporción de sus acciones.
5. Colocar el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas (o del accionista) de la sociedad. Incluye el nombre (la razón social) de la sociedad seguida de la terminación jurídica “sociedad por acciones simplificada” o S.A.S. en este caso **DISTRIBUIDORA DON GOYO SAS**
6. Redactar y autenticar el documento de constitución. La autenticación se puede hacer en la sede de la Cámara de Comercio más cercana al domicilio principal de la sociedad.
7. Solicitar el registro SAS

8. Realizar los pagos pertinentes. Estos son: la matrícula mercantil, depende del capital con el que se constituye la sociedad: el impuesto de registro: 0,7 % sobre el monto del capital inicial o patrimonio; los derechos de inscripción: \$34.000 pesos y el formulario: \$4.500 pesos.

3.2 Marco Legal:

3.2.1 DISTRIBUIDORA DON GOYO S.A.S, como su nombre lo dice es una Sociedad de Acciones Simplificadas, que se constituyó el 16 de noviembre de 2017 ante cámara de comercio. Se escogió la figura S.A.S, debido a las facilidades que este tipo de sociedad

brinda en todos los trámites legales y de constitución. Las acciones de la empresa están distribuidas de manera igualitaria entre Gonzalo Solano identificado con cedula de ciudadanía número 79.711.514 de Bogotá, Diego Andrés Villamarín identificado con cédula de ciudadanía número 1030.527.563 de Bogotá y Alex Steven Uyaban Macias identificado con cédula de ciudadanía número 80.100.817 de Bogotá.

La principal actividad de la empresa es la comercialización al por mayor y por menor de productos relacionados con el sector cosméticos y aseo, el código CIIU que aparece en el formulario RUT de la DIAN es el número 5136 que hace referencia exacta al comercio al por mayor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador.

ACCIONISTAS	
PARTICIPANTE	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
GERENTE	33.33%
JEFE DE VENTAS	33.33%
JEFE LOGÍSTICA	33.33%

Tabla 7 Accionistas

En cuanto al aspecto legal, se debe tener en cuenta que distribuidora DON GOYO es una microempresa con un capital privado, una actividad en el ámbito local y sus beneficiarios según el destino de los beneficiarios con ánimo de lucro y constituida legalmente en una sociedad de acciones simplificada y de acuerdo con la estructura del proyecto de distribuir artículos de primera necesidad se establecen unos pasos a seguir para su formalización:

1. Verificar el nombre o razón social: en la cámara de comercio se debe buscar si existe una empresa con el nombre de “Distribuidora Don Goyo”, si existe hay que cambiar el nombre.
2. Adquirir el formulario de matrícula mercantil: es una instancia legal que deben efectuar todas las personas naturales, sociedades comerciales y civiles, empresas unipersonales, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, sucursales de sociedades extranjeras y empresas asociativas de trabajo que ejerzan actividades comerciales.
3. Para la matricula se necesita:

Formulario o preinscripción en el registro único tributario RUT

Escritura pública de constitución de la sociedad.

Original y fotocopia del documento de identidad de la persona natural o del representante legal.

Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio,

Pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

Finalmente se debe solicitar el NI, para lo cual se debe acudir a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtener el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales. Para este número de identificación, el cual es expedido en una tarjeta, se debe realizar el trámite correspondiente en la DIAN, que se encuentre en el municipio donde se está domiciliado.

3.2.2 Clasificación Internacional de actividades económicas (CIU)

CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO EN EL DISTRITO CAPITAL DE BOGOTÁ				
Agrupación por Tarifa	Código de Actividad CIU 219	Código de Actividad CIU a Declarar Resolución 0079	Descripción Actividad Económica CIU Rev. 4 A.C. Distrito Capital	Tarifa por Mil Vigente
204	5136 / 5137 / 5154 / 51392 / 5159 / 5162	4669	Comercio al por mayor de otros productos n.c.p.	11,04

Tabla 8 Clasificación Actividades Económicas

4. ESTUDIO TÉCNICO


4.1 Objetivo del estudio Técnico

Para DISTRIBUIDORA DON GOYO, es importante mantener su ventaja comparativa, la cual es los rápidos tiempos de entrega comparados con los de su competencia, pero aun así manteniendo los más altos estándares de calidad. Para

lograr esta ventaja se predetermino que se tendrá en cuenta la solicitud del cliente como punto de inicio y la satisfacción del mismo como punto final.

Se manejarán dos referencias, por un lado, la marca Rosal y la marca Suave. Estas marcas muy conocidas por su calidad y representación.

4.2 Ficha técnica del producto

INFORMACION GENERAL		INFORMACION TECNICA	
Marca	Suave Gold	Metraje (m)	37
Categoría	Higiénicos	Número de Hojas	3 Hojas
Referencia	Higienico Suave gold 3H x1	Alto hoja (cm)	9,5
Presentación	48 Rollos / Caja	Largo hoja (cm)	11,4
Unidad de empaque	1 x 48	CODIGOS	
Subempaque		EAN 13 (unidad)	7702120009651
Descripción	HIG SUAVE GOLD 3H 1x48	EAN 14 (caja)	7770212 0009650
Imagen		BPCS NUEVO	60111A04
		OTROS	
		Precio Venta SD (Antes de IVA)	\$ 70.345
		Precio de Venta Cadena (Antes de IVA)	\$ 74.483
		Beneficios	La Suavidad que tu piel merece
		Cliente	3
		Caras Recomendads en el líneal	Exhibición adicional
		Sku que reemplaza	NA

INFORMACION GENERAL		INFORMACION TECNICA	
Marca	Rosal	Metraje (m)	26
Categoría	Higiénicos	Número de Hojas	3 hojas
Referencia	HIG ROSAL "G" 1x48 PRECIO ESPECIAL	Alto hoja (cm)	9,5
Presentación	x1 Rollos	Largo hoja (cm)	10,5
Unidad de empaque	x48 Rollos	Peso neto Rollo (g)	115,0
Subempaque	Polipropileno	Peso neto caja (kg)	5,5
Descripción	HIG ROSAL "G" 1x48 PRECIO ESPECIAL	CODIGOS	
Imagen		EAN 13 (unidad)	7702120010923
		EAN 14 (caja)	77702120010922
		BPCS NUEVO	60112A42
		OTROS	
		Precio Venta SD (Antes de IVA)	38.090
		PVP Sugerido	1.000
		Beneficios	Mayor Suavidad y Rendimiento
		Cliente	Todos
		Caras Recomendads en el líneal	3
VOLUMEN DEL PAQUETE		VOLUMEN DE LA CAJA	
Ancho (cm)	12,8	Ancho (cm)	51,2
Largo (cm)	12,8	Largo (cm)	76,8
Alto (cm)	9,3	Alto (cm)	19

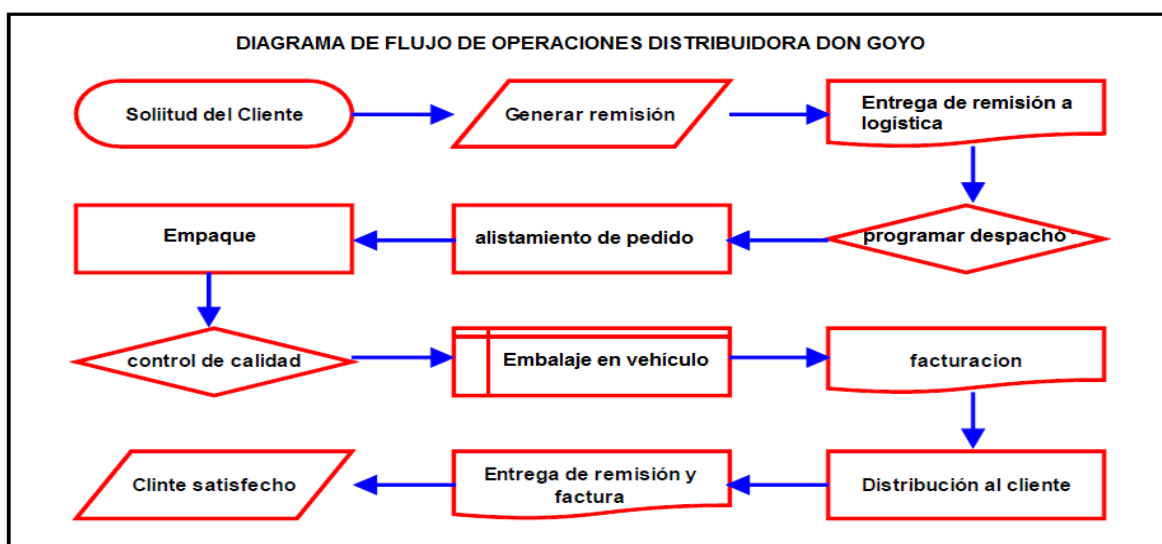
Gráfica 3 Ficha Técnica

4.3 Descripción del proceso

El proceso completo tendrá una duración no mayor a 24 horas para ser competitivo y para lograr una dinámica de pedido semanal por cliente

No.	PASOS PARA LA ELABORACIÓN DE SU PRODUCTO	ACCIÓN REALIZADA	TIEMPO EN MINUTOS
1	Solicitud del Cliente	INICIO – FIN	5
2	Generar remisión	OBTENCIÓN DE DATOS	10
3	Entrega de remisión a logística	DOCUMENTO	5
4	Programar despacho	CONTROL O DECISIÓN	20
5	Alistar pedido	PROCESO	30
6	Empaque	PROCESO	25
7	Control de calidad (aleatorio)	CONTROL O DECISIÓN	15
8	embalaje en vehículo	ALMACENAMIENTO	35
9	Facturación	DOCUMENTO	10
10	Distribución al cliente	PROCESO	40
11	Entrega de remisión y factura	DOCUMENTO	10
12	Cliente satisfecho	OBTENCIÓN DE DATOS	10
			215

Tabla 9 Descripción del proceso



Gráfica 4 Diagrama de flujo

4.4 Requerimientos y necesidades

Dado que la empresa se dedicará al despacho de material en tiempo real, su política de inventarios será dinámica para no almacenar en bodega y no tener costos asociados a inventarios. Las necesidades en maquinaria y equipo son mínimas porque DON GOYO deberá fortalecer su soporte tecnológico y de despacho. Por lo anterior los requerimientos de Distribuidora DON GOYO, se concentrarán en el fortalecimiento de la plataforma tecnológica y el desarrollo de un modelo de servicio que permita la satisfacción del cliente en el menor tiempo posible. Con una rotación dinámica y rápida de inventarios.

Descripción	Clasificación	Inversión		
		Cantidad	Costo Unitario	Costo total
camioneta de reparto	Vehículo	1	24.000.000	24000000
Escritorio	muebles y enseres	1	380.000	380000
Computador	Equipos	2	1.280.000	2560000
Impresora	Equipos	1	480.000	480000
pallets y estibas	muebles y enseres	4	190.000	760000
mesa de empaque	muebles y enseres	1	270.000	270000
Cafetera	muebles y enseres	1	39.000	39000
Licencias y trámites legales	diferida	1	580.000	580.000
				\$29.069.000

Tabla 10 Requerimientos

4.5 Plan de producción

4.5.1 Plan de Compras

Para la comercialización de productos está determinado que el margen de contribución es del 30% sobre el precio que otorga el proveedor. El inventario inicial, es decir, las ventas del primer mes, se va adquirir a través de un crédito bancario, para pagar de contado al proveedor, generar confianza y asegurar los mejores precios y despacho oportuno. A partir del segundo mes, DON GOYO adquirirá el inventario con los recursos obtenidos del primer mes, gracias a la política de cero carteros que se maneja con el tendero.

PRODUCTOS	VALOR DE COMPRA	P.V P
Rosal X 48	23.940	34.200
Suave X 48	44.450	63.500
COMPRAS ANUALES	\$250.071.360	\$357.244.800

Tabla 11 costos de comercialización

4.5.2 Gastos Administrativos y ventas

A continuación se relacionan los gastos administrativos y de ventas, DON GOYO no tiene asociados costos de producción debido a que su naturaleza es de comercialización, por tal razón todos los gastos están asociados a la administración y ventas.

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	
Concepto	Vr Mes
Otros Gastos de personal (externos)	
Honorarios Contador	300000
Servicios Publicos	420000
Gastos papeleria y otros	40000
Publicidad	83333
Arriendo Oficina	500000
Diversos	650000
TOTAL	1993333

Tabla 12 Gastos Administrativos y ventas

4.5.3 Punto de Equilibrio

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$ 333.152.609 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de \$27.762.717. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el primer año, alcanza el punto de equilibrio.

Punto de Equilibrio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	333152609,8	360669654,7	388942917,5	418004954,1	447889855,2

Tabla 13 Punto de equilibrio

5. ESTUDIO FINANCIERO

INDICADOR	ACTUAL
TIO (Tasa Interna de oportunidad)	25%
Tasa Interna de Retorno (TIR)	35%
Valor Presente Neto (VPN)	6825015,142
Valor Presente Neto (Ingresos)	1259566707
Valor Presente Neto (Egresos)	1214699188
Relacion Beneficio Costo	1,036937144

Tabla 14 Estudio Financiero

La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la tasa interna de retorno o TIR la cual es de 35%. Lo que quiere decir que el proyecto arroja una rentabilidad del 35% promedio anual. Esta rentabilidad se debe principalmente a la poca inversión inicial requerida, a la rotación de pedido semanal y a las políticas de cero inventarios y cero cartera.

El segundo indicador es el VPN, para su cálculo es necesario tener en cuenta la tasa de interés de la cual es de 7%, el valor arrojado del cálculo es \$ 6.825.015,14 lo que significa que el proyecto arroja 6.8 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 7% anual.

El tercer indicador de viabilidad financiera es el periodo de recuperación de la inversión. La inversión es de \$ 29.069.000. Como la utilidad del primer periodo es superior, se puede afirmar que la inversión se recupera en el segundo año.

5.1 Flujo de caja Proyectado

DISTRIBUIDORA DON GOYO S.A.S						
FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE EFECTIVO						
Ingreso por ventas		357480000	368204400	379250532	390628048	402346889
EGRESOS DE EFECTIVO						
Compras Mp / Inventarios		210059942	217412040	225021462	232897213	241048615
Nómina Operativa		0	0	0	0	0
Costos Indirectos de Fabricación		0	0	0	0	0
Gastos Admon y Ventas		129951248	134214793	138619036	143168618	147868337
Pago de Impuesto de Renta		0	0	-522890	-4357639	-11567348
Pago de Dividendos			2172278,4	890379,23	-313734	-871527,8
Pago de deuda		4877813,9	4000000	4000000	4000000	4000000
Total egresos de Efectivo		344889004	357799112	368007987	375394458	380478077
Flujo Neto de efectivo Operativo		12590996	10405288	11242545	15233590	21868813
Inversiones	-29069000					
Flujo Neto Total	-29069000	12590996	10405288	11242545	15233590	21868813
Mas: Saldo Inicial de Caja			12590996	22996284	34238829	49472419
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		12590996	22996284	34238829	49472419	71341232
Flujo neto Acumulado	-29069000	-16478004	-6072716	5169829,2	20403419	42272232

Tabla 15 Flujo de Caja

El flujo de caja es proyectado a 5 años y representa el resultado de los ingresos y egresos de la distribuidora, este permite ver en forma rápida la liquidez de la empresa y permite la toma de decisión, que en nuestro caso es favorable, toda vez que la inversión se recupera en el tercer año, tal como se muestra a continuación

5.2 Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
DISTRIBUIDORA DON GOYO S.A.S.						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	0	12590996	22996283,9	34238829,2	49472419,1	71341231,6
Cuentas Por Cobrar		19860000	20455800	21069474	21701558,2	22352605
Inventarios						
Total Activos Corrientes		32450996	43452083,9	55308303,2	71173977,3	93693836,6
Activos No Corrientes						
No Depreciables						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	0	0	0	0	0	0
Equipos Computo y comunic	3040000	3040000	3040000	3040000	3040000	3040000
Muebles y Enseres	1449000	1449000	1449000	1449000	1449000	1449000
Vehículos		24000000	24000000	24000000	24000000	24000000
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	4489000	28489000	28489000	28489000	28489000	28489000
(-) Depreciación Acumulada		5552900	11105800	16658700	22211600	27764500
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	4489000	22936100	17383200	11830300	6277400	724500
Activos Diferidos	580000	464000	348000	232000	116000	0
TOTAL ACTIVOS	5069000	55851096	61183283,9	67370603,2	77567377,3	94418336,6
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		40011417,6	41411817,2	42861230,8	44361373,9	45914022
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	-522890,017	-4357639,11	-11567347,6
Total pasivos Corrientes	0	40011417,6	41411817,2	42338340,8	40003734,8	34346674,4
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		39720000	40911600	42138948	43403116,4	44705209,9
Total pasivos No Corrientes		39720000	40911600	42138948	43403116,4	44705209,9
TOTAL PASIVOS	0	79731417,6	82323417,2	84477288,8	83406851,2	79051884,3
PATRIMONIO						
Capital	5069000	5069000	5069000	5069000	5069000	5069000
Utilidades Retenidas		0	8689113,79	12250630,7	12564364,7	13435892,5
Utilidades del Ejercicio		10861392,2	4451896,14	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO		-23880321,6	-21140133,3	-17106685,6	-5839473,93	15366452,3
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		55851096	61183283,9	67370603,2	77567377,3	94418336,6

Tabla 16 Balance General

5.3 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
DISTRIBUIDORA DON GOYO S.A.S.						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	397200000	409116000	421389480	434031164	447052099	2108788744
Menos:						
Costo de Venta	254871360	263623858	272682693	282058587	291762637	1364999134
Compras Mp / Inventarios	250071360	258823858	267882693	277258587	286962637	1340999134
Nomina Operativa	0	0	0	0	0	0
Costos indirectos de fabricacion	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	24000000
Utilidad Bruta en Ventas	142328640	145492142	148706787	151972578	155289462	743789609
Menos:						
Gastos de Administración	129951248	139767693	149724836	159827318	170079937	721586532
Amortización de Diferidos	116000	116000	116000	116000	116000	580000
Utilidad Operacional	12261392,2	5608449,16	-1134048,33	-7970740,65	-14906475	-6141422,53
Menos: Gastos Financieros	1400000	1156553,03	957511,74	744537,562	516655,191	4775257,52
Util Antes de Impuestos	10861392,2	4451896,14	-2091560,07	-8715278,21	-15423130,1	-10916680,1
Menos Provisión de Impuestos	0	0	-522890,017	-4357639,11	-11567347,6	-16447876,7
Utilidad Neta	10861392,2	4451896,14	-1568670,05	-4357639,11	-3855782,54	5531196,68

Tabla 17 Estado de Resultados

El estado de resultados proyectado para el primer año muestra que las metas de ventas son suficientes para cubrir los costos y gastos totales. La utilidad sobre ventas del proyecto es de 1,08% mensual.

El estado de resultados en el primer año muestra una utilidad por 19,822 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 26,57% anual. La utilidad operacional es del 13,47% anual y la rentabilidad sobre ventas es de 12,93% anual.

5.4 Financiación

Para la puesta en marcha de la operación se pedirá un crédito por \$20.000.000, con el fin de tener la materia prima para la comercialización del primer mes. Se pondrá la camioneta en prenda de garantía para el préstamo.

CRÉDITO BANCARIO						
DESCRIPCIÓN	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Valor del crédito	20000000					
Tasa de Interés	0,07					
Saldo de Capital	20000000	20000000	16522186,11	13678739,14	10636250,88	7380788,44
Cuota Fija	4877813,889	4877813,889	4000000	4000000	4000000	4000000
Pago Intereses		1400000	1156553,028	957511,7397	744537,5615	516655,1908
Abono a Capital		3477813,889	2843446,972	3042488,26	3255462,438	3483344,809

Tabla 18 Financiación

6. IMPACTO

6.1 Impacto ambiental

trabajaremos de la mano de multinacionales que buscan crear una conciencia sobre el reciclaje, lo que nos permite transmitirles ese mensaje a nuestros clientes.

Se pretende hacer una campaña de concientización acerca del material reciclable y sobre el uso consiente del recurso, dado que es papel y debemos racionalizar su uso.

Tenemos una política de minimice el consume de papel y la plataforma tecnológica nos ayuda a cumplirlo.

También usaremos la plataforma tecnológica para pasar información asociada al reciclaje y uso adecuado de los recursos.

6.2 Impacto social

La estrategia de intervención social del Plan se orienta hacia la satisfacción de las necesidades prioritarias de los clientes, promoviendo el incremento de la autogestión comunitaria debido al manejo de la plataforma tecnológica. El impacto del Plan se analizará en función de la atención que se brinde a los clientes, así como a los diferentes niveles de la sociedad, en función del cumplimiento de las políticas sociales y de su impacto en los indicadores del desarrollo regional, toda vez que el tendero en la mayoría de los casos se siente abandonado por su proveedor. El grado de bienestar de las personas y su calidad de vida pueden ser determinados evaluando las condiciones objetivas que satisfacen las necesidades humanas y de la sociedad, es decir el grado de obtención de los satisfactores deseados. En términos generales se puede decir que las acciones para apoyar la capacitación y organización comunitaria dentro de los grupos más pequeños de tenderos, con el propósito de mejorar su capacidad de autogestión, son las que mayor impacto y mayor duración tendrán dentro de la situación social regional

6.3 Impacto económico

EN el estado de resultados se evidencia una ganancia para los tres socios, así como una generación de empleo para los mismos. El proyecto productivo tiene un impacto positivo no solo para los accionistas que reciben utilidades, sino también para el cliente final, quien se ve beneficiado por precios competitivos, y atención inmediata ante su necesidad. El proyecto es un gana gana, donde la creación de empresa y formalización del trabajo es un interés general. Con estas acciones se apoyará claramente la efectiva materialización de las

políticas nacionales y regionales de desarrollo planteadas por la cámara de comercio de Bogotá.

CONCLUSIONES

DISTRIBUIDORA DON GOYO S.A.S con la implementación de este plan de negocio, tiene un futuro prometedor, en cuanto al funcionamiento y la estructuración financiera, esto se debe a que en el primer año la utilidad neta es de \$10.861.392, encontrando la recuperación de la inversión en el tercer año

La inversión inicial del proyecto es de \$ 29.069.000 millones de pesos. En el aspecto técnico el diagrama de procesos tiene en cuenta desde el momento en el que el cliente solicita el producto, hasta que se realiza una retroalimentación para verificar la calidad del servicio, lo que permite mantener un contacto permanente con los clientes.

Mediante el estudio realizado al proyecto de empresa, se pudo determinar que tanto los aspectos del mercado como los técnicos y financieros, indican que la puesta en marcha del proyecto es viables y grandes proyecciones a futuro, toda vez que la tasa de oportunidad, es decir, el porcentaje esperado por los inversionistas es del 25%, y se tiene una porcentaje de retorno del 35%.

Inicialmente DON GOYO comercializará papel higiénico y una vez fidelice clientes aumentará su portafolio de servicios, esto ocurrirá en el tercer año, para que se obtenga el retorno esperado.

BIBLIOGRAFÍA

¿Cómo hacer un estudio de mercado para la creación de una nueva empresa?

http://www.bogotaemprende.com/documentos/3521_cartilla_estudio_mercado.pdf

Mauricio Romero, Top 10 de los negocios en Colombia, Portafolio, Ver en la Word mide

web: <http://www.portafolio.co/negocios/top-10-los-negocios-mas-populares-colombia>

consultado el día 22 de abril del 2012.

Cifras estudios de mercado Nielsen.

Datos obtenidos por la población del sector de Patio bonito, en las tiendas

www.publicaciones.ujat.com/publicaciones/hitos