

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



'JVS' SEGURIDAD INDUSTRIAL

Trabajo de Grado Opción de Emprendimiento

JUAN EDUARDO VEGA GONZALEZ

Bogotá D.C., Colombia

2015

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



'JVS' SEGURIDAD INDUSTRIAL

Trabajo de Grado Opción de Emprendimiento

JUAN EDUARDO VEGA GONZALEZ

Tutor: Andrea Ávila Tinoco

Bogotá D.C., Colombia

2015

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	10
ABSTRACT	11
RESUMEN EJECUTIVO	12
1. PRESENTACION DE LA EMPRESA	14
1.1. Datos generales de la Empresa	14
1.2. Antecedentes del Proyecto	14
1.2.1. El Emprendedor	15
1.2.2. Origen de la Idea de Negocio	16
1.3. Objetivos y Cronograma	17
2. CONCEPTO DE NEGOCIO	18
2.1. Concepto de Negocio – Propuesta de valor	18
2.2. Modelo de Negocio	18
2.3. Orientación Estratégica	19
2.3.1. Propósito	19
2.3.2. Meta	19
2.3.3. Filosofía Orientadora	19
3. PRODUCTO O SERVICIO	21
4. ANALISIS DEL MERCADO	24
4.1. Descripción del Entorno de Negocios	24
4.2. Descripción del Mercado	25
4.2.1. Segmento Objetivo	27
4.2.2. Necesidades	28
4.2.3. Tamaño del Mercado	29
4.3. Análisis de la Competencia	31
4.4. Análisis DOFA	35

5. ESTRATEGIA DE MERCADO.....	36
5.1. Mezcla de Mercado	36
5.1.1. Producto.....	36
5.1.2 Precio	37
5.1.3 Plaza – Distribución.....	37
5.1.4 Promoción – Comunicación	38
5.2. Presupuesto de Mercadeo.....	39
5.3. Acercamiento directo al Cliente.....	39
5.4. Objetivos Comerciales	39
5.5. Estimativos de Ventas	41
5.5.1. Sistema de Cobros y Pagos.....	42
6. ESTRATEGIA OPERATIVA	43
6.1 Descripción Técnica de Productos y/o Servicios	43
6.2. Localización y tamaño de la Empresa.....	45
6.3. Procesos.....	46
6.3.1. El proceso de ‘Recepción de telas’ requiere.....	47
6.3.2. El proceso de ‘Terminado de prendas’ requiere	47
6.3.3. El proceso de ‘Terminación’ requiere	48
6.4. Proceso de tercerización.....	48
6.5. Distribución de la planta	49
6.6. Identificación de Necesidades de Maquinaria y Equipos.....	50
6.7. Programa de producción.....	51
6.8. Plan de Compras e inventarios	52
6.9. Gestión de Calidad	53
6.9.1. Manejo de Desechos.....	55
7. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA	56
7.1. Estructura Organizacional.....	56
7.1.1. Áreas Funcionales.....	56
7.1.2 Diseño de Organigrama y Análisis de Cargos.....	56
7.2. Estructura de Personal.....	57
7.2.1. Política de Contratación.....	57
7.2.2 Política Salarial.....	58

8. PLAN ECONOMICO.....	59
8.1. Plan de Inversiones.....	59
8.1.1. Presupuesto fijo y Capital de Trabajo.....	59
8.2. Estructura de Costos.....	60
8.2.1. Estructura de los Costos Empresariales y Operacionales (costos y gastos fijos)	60
8.2.2. Estructura de Costos Variables Unitarios	62
8.2.3. Determinación del Margen de Contribución	62
8.3. Determinación del Punto de Equilibrio	63
9. PLAN FINANCIERO.....	64
9.1. Estados Financieros.....	64
9.1.1. Balance General.....	64
9.1.2. Estado de Resultados	65
9.1.3. Flujo de Caja (Pre operativo).....	66
9.2. Análisis de la Rentabilidad Económica de la Inversión	67
9.2.1. Valor Presente Neto (VPN)	67
9.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	67
9.2.3. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	67
9.3. Proyección de los estados financieros a tres años	68
9.3.1. Estado de Resultados Proyectados	68
9.3.2. Flujo de Caja Proyectado.....	69
9.3.3. Balance General Proyectado.....	70
10. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN	71
10.1. Pasos para crear empresa bajo la figura S.A.S	71
11. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	72
12. ANEXOS	75

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Objetivos, Actividad y Fecha (Vega J. E, 2015)	17
Tabla 2. Modelo Canvas (Vega J. E, 2015)	18
Tabla 3. Variables y Definiciones (Vega J. E, 2015).....	32
Tabla 4. Calificaciones JVS VS Competencia (Vega J. E, 2015).....	33
Tabla 5. Análisis DOFA (Vega J. E, 2015)	35
Tabla 6. Objetivos, Estrategia y Resultados (Vega J. E, 2015)	36
Tabla 7. Precios Conjunto 3 Piezas (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	37
Tabla 8. Objetivos, Logística y Entrega (Vega J. E, 2015)	37
Tabla 9. Objetivos, de Promover la Marca JVS (Vega J. E, 2015)	38
Tabla 10. Presupuesto de Mercadeo (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	39
Tabla 11. Estimativos de Ventas (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	41
Tabla 12. Ventas Proyectadas Años 2 y 3 (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende) ...	41
Tabla 13. Ventas Totales por Producto (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	42
Tabla 14. Comportamiento de Cartera Proveedores (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	42
Tabla 15. Costos Chaqueta Plus (Vega J. E, 2015)	43
Tabla 16. Costos Pantalón Plus (Vega J. E, 2015).....	44
Tabla 17. Costos Capucha STD (Vega J. E, 2015).....	45
Tabla 18. Presupuesto de Insumos Anual Capucha (Vega J. E, 2015).....	52
Tabla 19. Presupuesto de Insumos Anual Chaqueta (Vega J. E, 2015).....	52
Tabla 20. Presupuesto de Insumos Anual Pantalón (Vega J. E, 2015).....	53
Tabla 21. Manejo Responsable de Desechos (Vega J. E, 2015, FUNDES, Ministerio de Medio Ambiente)	55
Tabla 22. Salarios JVS (Vega J. E, 2015).....	58

Tabla 23. Salario MLV tomado de Consultas-Laborales (Vega J. E, 2015)	58
Tabla 24. Horario de Trabajo JVS (Vega J. E, 2015).....	58
Tabla 25. Presupuesto Fijo JVS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	59
Tabla 26. Capital Fijo y Capital de Trabajo JVS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	59
Tabla 27. Costos y Gastos Fijos (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	60
TABLA 28 – COSTOS VARIABLES UNITARIOS Y GASTOS FIJOS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	62
Tabla 29. Margen de Contribución (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	62
Tabla 30. Punto de Equilibrio (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	63
Tabla 31. Balance General Inicial (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	64
Tabla 32. Estado de Resultados Proyectados Anualmente (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	65
Tabla 33. Flujo de Caja Pre Operativo (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)	66
Tabla 34. Balance General Inicial (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	68
Tabla 35. Flujo de Caja a 3 Años (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	69
Tabla 36. Balance General a 3 Años (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende).....	70

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
Imagen 1. Logotipo y Publicidad JVS (Vega J. E, 2015).....	20
Imagen 2. Dibujo Chaqueta, Capucha y Pantalón (Vega J. E, 2015)	21
Gráfica 1. Segmentación de Mercado (Vega J. E, 2015).....	30
Grafica 2. Análisis de Competencia (Vega J. E, 2015)	34
Imagen 3. Dibujo Chaqueta (Vega J. E, 2015)	43
Imagen 4. Dibujo Pantalón (Vega J. E, 2015)	44
Imagen 5. Dibujo Capucha (Vega J. E, 2015)	45
Imagen 6. Localización JVS (Vega J. E, 2015, SINUPOT)	46
Grafica 3. Proceso Productivo CONJ 3PZ (Vega J. E, 2015).....	46
Imagen 7. Distribución Planta JVS (Vega J. E, 2015).....	49
Imagen 8. Distribución Planta JVS (Vega J. E, 2015).....	50
Imagen 9. Troqueladora y Maquina de Broches (mecanelec.com, tromacalzado.CO 2015)	51
Grafica 5. Costos y Gastos Fijos Mensuales y Anuales (Vega J. E, 2015)	61

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfica 1. Segmentación de Mercado (Vega J. E, 2015).....	30
Grafica 2. Análisis de Competencia (Vega J. E, 2015)	34
Grafica 3. Proceso Productivo CONJ 3PZ (Vega J. E, 2015).....	46
Grafica 4. Diseño y Organigrama (Vega J. E, 2015)	56
Grafica 5. Costos y Gastos Fijos Mensuales y Anuales (Vega J. E, 2015)	61

RESUMEN

El proyecto JVS está enfocado al sector de la seguridad industrial, específicamente en el desarrollo, producción y comercialización de Equipos de Protección Personal como Chaqueta, pantalón y capucha, con unos elementos innovadores sumamente interesantes como lo es prendas cosidas y selladas a mano, sin utilizar termo selladores como es comúnmente visto, y asignación de tallas adecuadas para el usuario, enfocados al rendimiento del usuario y su comodidad protegiéndolo al 100%, facilitando las diversas labores que realiza.

Palabras Claves

Seguridad industrial, Higiene Industrial Seguridad y Salud en el trabajo

ABSTRACT

The JVS project is focused on the sector of industrial safety, specifically on the development, production and commercialisation of Personal Protection Gear, such as jackets, trousers and hoods, with a few extremely interesting innovative elements, such as how the articles are sewn and finished by hand, without using heat sealers, as is commonly seen, and the assignment of appropriate sizes for the wearers, focused on their performance and their comfort, protecting them 100% and helping them perform their different tasks more easily.

Key Words

Security, Industrial Hygiene, Occupational Safety & Health Administration

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto JVS está enfocado al sector de la seguridad industrial, específicamente en el desarrollo, producción y comercialización de Equipos de Protección Personal como Chaqueta, pantalón y capucha, con unos elementos innovadores sumamente interesantes como lo es prendas cosidas y selladas a mano, sin utilizar termo selladores como es comúnmente visto, y asignación de tallas adecuadas para el usuario, enfocados al rendimiento del usuario y su comodidad protegiéndolo al 100%, facilitando las diversas labores que realiza.

A través de los últimos años de mi vida he identificado las necesidades que se han creado al interior de empresas floricultoras que es el sector en el que me concentro, pero además en manejo de compuestos orgánicos, de cementos y trabajos a la intemperie en general, dentro de las que resaltan el poco rendimiento de las prendas, la poca comodidad, y la falta de acompañamiento por parte del proveedor, es por esto que surge la idea de presentar al mercado una propuesta de producto con características únicas, que además permita facilitar procesos de compra desde el área de Seguridad y Salud Laboral, al realizar pedidos de prendas impermeables y posteriormente paquetes complementarios. Apoyado por un proceso de preventa y postventa que ayuden a mejorar la experiencia de los clientes y que se sientan respaldados por una marca en temas de salud y de seguridad industrial.

El tema de la Seguridad Industrial para mí es muy llamativo, porque el ser humano siempre está en la búsqueda constante de preservar su vida y su salud, de la misma forma el sector en Colombia tiene una oferta limitada y los compradores están en una búsqueda constante de optimizar los trabajos y protocolos de salud, y actualmente muchas de estas empresas necesitan certificaciones para concretar negocios o proyectos y estas cada día son más exigentes en los requisitos incluyendo el tema de salud y bienestar en el trabajo.

Este proyecto lo estoy emprendiendo por mi cuenta, sin embargo cuento con un conocimiento interesante del sector y del medio de los EPP's, ya que al interior de mi familia existe un amplio

conocimiento sobre Seguridad Industrial, y tengo trabajo tanto teórico como en campo lo cual me permite tener una perspectiva amplia del sector florícola.

1. PRESENTACION DE LA EMPRESA

1.1. Datos generales de la Empresa

- Razón Social: 'JVS' Seguridad Industrial S.A.S
- Objeto Social: 'JVS' tiene por objetivo la elaboración y comercialización de Equipos de Protección Personal, para diversas industrias, principalmente la Florícola, tanto a nivel nacional como internacional.
- RUT: 1000602113-9
- Domicilio y Centro de Operaciones: Bogotá D.C – Calle 9 Sur # 18-54 Barrio San Antonio
- Socio Fundador: JUAN EDUARDO VEGA GONZALEZ
- Marca: En el año 2020 JVS será la empresa líder, en la producción y comercialización de prendas impermeables y accesorios proyectándose principalmente al mercado colombiano y latinoamericano, JVS contará con un equipo humano comprometido con promover la cultura en seguridad y prevención, para satisfacer las necesidades de los clientes, ayudando a garantizar un desarrollo sostenible para nuestro país y su bienestar.
- Visión: La Misión de 'JVS' es promover la seguridad industrial y la salud ocupacional, con EPP's de alto rendimiento con un acompañamiento en temas de Salud y Seguridad en el Trabajo, necesarios para un desempeño con el menor riesgo posible.

1.2. Antecedentes del Proyecto

Introducción

Las distintas actividades que realizamos a diario bien sea en nuestra vida cotidiana o en nuestra vida laboral nos exigen tener cierto tipo de cuidados para así garantizar una buena salud y conservación de nuestra integridad, constantemente estamos intentando tanto nosotros como las diferentes instituciones de diverso carácter a mejorar estándares de Salud Laboral que cada vez son más exigentes dentro de cada tipo de industria, y por tanto se requieren equipos y

dotaciones, que ayuden a los usuarios u operarios a realizar las diferentes actividades propias de sus labor de una forma más segura y consecuentemente de una forma más eficiente.

El sector Florícola tiene gran importancia para la industria colombiana, después de Holanda, Colombia es el segundo país exportador de flores a nivel mundial, y en esta industria están vinculados aproximadamente 95.000 personas de forma directa y otras 80.000 de forma indirecta, para poder garantizar una flor de calidad, es necesario el uso de diferentes químicos clasificados en 4 categorías dependiendo del nivel de riesgo al que el ser humano está expuesto; históricamente este tipo de manejo de químicos se realizaba asperjando o fumigando sin ningún tipo de protección dérmica, respiratoria, u ocular, sin tener en cuenta los diferentes efectos adversos a los cuales el ser humano estaba expuesto a corto, mediano o largo plazo, sin embargo desde hace algunos años, la industria en su afán por mejorar la calidad de vida de sus empleados y específicamente el área de Gestión Humana y de Salud y Seguridad en el Trabajo, han venido vinculando diferentes protocolos de seguridad con la implementación de Equipos de Protección Personal, y de esta forma proteger la vida de los operarios.

Es por este motivo que después de identificar un mercado potencial en este sector, he lanzado la propuesta 'JVS' con la cual pretendo lanzar al mercado una idea innovadora de productos, con una asistencia constante teórica y de diagnóstico, que ayude a mejorar la experiencia de las personas vinculadas a esta labor tan importante en una industria florícola.

Con el paso de los años los gobiernos y las empresas en general han venido tomando conciencia sobre la necesidad de proteger adecuadamente a sus trabajadores con implementos calificados, La propuesta de 'JVS' es que hasta donde sea alcanzable garanticen la salud laboral, a la vez que las propiedades de diseño y ergonomía de los equipos y prendas, permitan mayor confort y eficiente desempeño, lo que consecuentemente genera mayor productividad para la empresa, a la vez que puede propender por una "actitud" de mayor compromiso y quizás reconocimiento para con el empleador.

1.2.1. El Emprendedor

Juan Eduardo Vega González

25 Años

Estudiante de Administración de Empresas en la Universidad Del Rosario, 8 Semestre.

Director Comercial en Safety Export, Empresa que abastece a empresas de alimentos, cementos, petróleos y agrícolas, con equipos de cuartos fríos, protección respiratoria, manejo de químicos y trabajos periféricos.

Estudiante de Administración con interés en temas relacionados con el área la estrategia, seguridad industrial, SST, talento humano y resolución de conflictos.

Con excelente capacidad de comunicación, análisis y gestión. Habilidad para entablar relaciones interpersonales y trabajar en equipo; capaz de asumir retos con responsabilidad y liderazgo. Alto nivel de motivación y con actitud positiva para nuevos aprendizajes.

1.2.2. Origen de la Idea de Negocio

El proyecto JVS surge de una vivencia familiar, donde he estado vinculado con el tema de la seguridad industrial y he identificado las necesidades que se han creado al interior de empresas floricultoras, de manejo de compuestos orgánicos, de cementos y trabajos a la intemperie en general, es por esto que surge la idea de presentar al mercado una propuesta que permita facilitar procesos de compra desde el área de Salud Laboral, al realizar pedidos de prendas impermeables y paquetes completos. Complementados por un proceso de preventa y postventa que ayuden a mejorar la experiencia de los clientes y que se sientan respaldados por una marca en temas de salud y de Seguridad Industrial.

El sector de la seguridad es un tema que me ha apasionado desde mi niñez, me gusta investigar temas relacionados y veo que es un entorno con mucho potencial ya que la oferta de productos y servicios es limitado y que las diferentes industrias están en una búsqueda constante de optimizar las áreas de Gestión Humana, mejorando los protocolos de seguridad.

1.3. Objetivos y Cronograma

Tabla 1. Objetivos, Actividad y Fecha (Vega J. E, 2015)

Objetivos	Actividades / acciones específicas	
Consolidación de idea de negocio.	1.1 Información, marco teórico y trabajo de campo	Junio - Diciembre 2014
	1.2 Realización de anteproyecto de grado.	Junio - Diciembre 2014
	1.3 Presentación de anteproyecto y Aprobación.	Junio - Diciembre 2014
Definir Mercado objetivo, productos viables.	2.1 El sector Florícola cumple con las características apropiadas.	Diciembre - Enero 2015
	2.2 Prototipos de Chaqueta, Pantalón y Capucha	Enero - Febrero 2015
	2.3 Definir logotipo 'JVS'	Enero - Febrero 2015
Búsqueda de proveedores.	3.1 Las empresas líderes en telas poli-vinílicas PROQUINAL-PLASTIQUIMICA	Enero - Marzo 2015
	3.2 Costureras especialistas en trabajo semi-pesado	Febrero - Mayo 2015
	3.3 Definición de base de datos de proveedores de insumos y servicios.	Febrero - Junio 2015
Reunión con Patronista para definir moldes de corte.	4.1 Definir tipos de tela (FLEX, READY, PLUS, EXTRA-FUERTE.)	Mayo - Julio 2015
	4.2 Moldes finales de corte (Patronista)	Junio - Julio 2015
	4.3 Prototipo físico de los productos	Enero 2015 / Mayo 2015
Visitas de campo a las Floricultoras, definir posibles compradores.	5.1 Visitas a Florícolas, inspección.	Enero - Marzo 2015
	5.2 Identificar jefes GH y de Compras.	Febrero - Mayo 2015
	5.3 Anuncio de la propuesta 'JVS' a jefes de GH y de Compras	Abril- Septiembre 2015
Inicio de proyecto	6.1 Consolidación de ideas, inicio de proceso productivo.	Agosto - Septiembre 2015
	6.2 Pruebas piloto en 2 Fincas florícolas	Septiembre - Octubre 2015
	6.3 Producción en línea	Octubre - Diciembre 2015
Presentación de proyecto de Grado Final	7.1 Entrega del Proyecto final	Mayo - Junio 2015
	7.2 Presentación "Elevador Pitch"	Mayo - Junio 2015

VER DIAGRAMA DE GANTT - ANEXO (Vega J. E, 2015)

2. CONCEPTO DE NEGOCIO

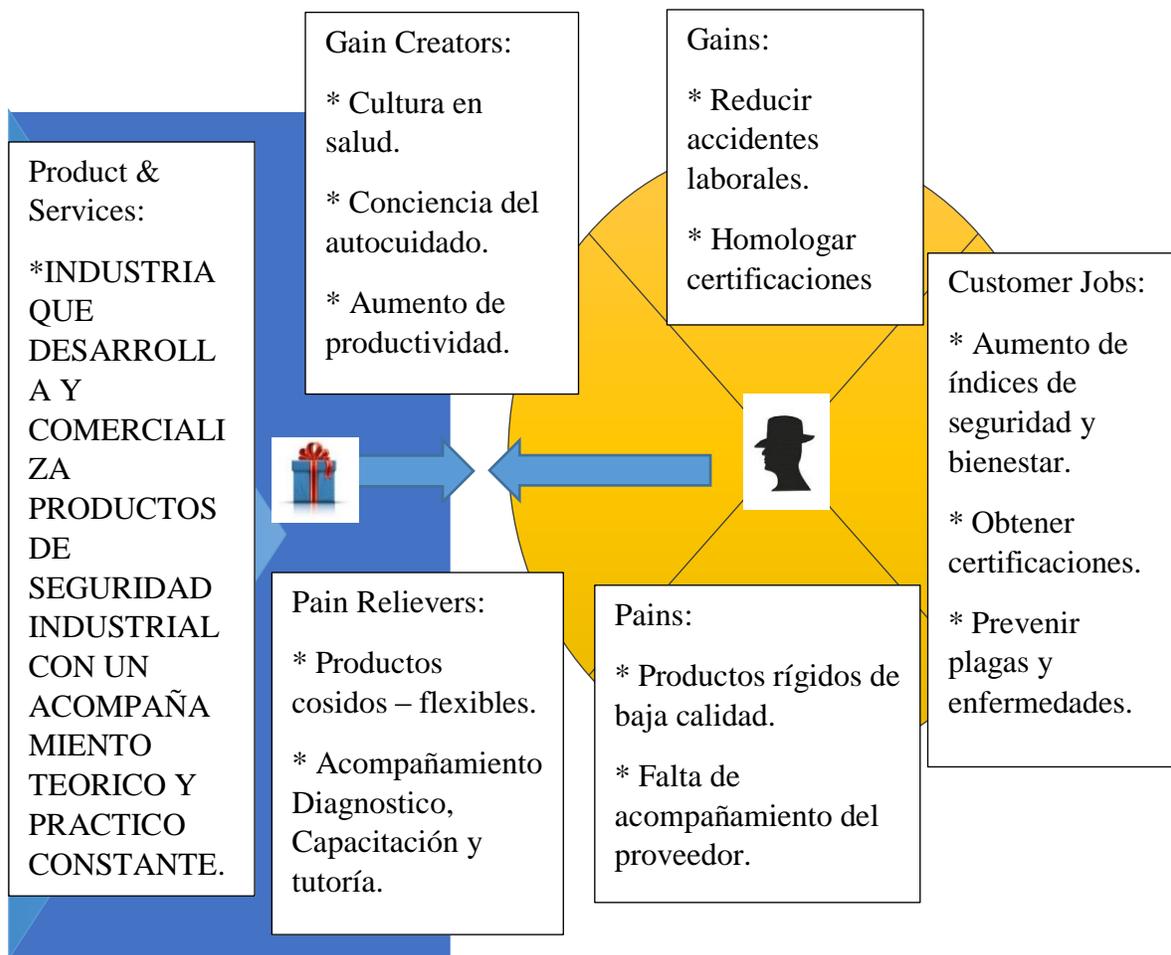
2.1. Concepto de Negocio – Propuesta de valor

‘JVS’ Presenta al mercado una alternativa en Equipos de Protección Personal, con prendas cosidas y selladas a mano sin la utilización de máquinas termo selladoras, incluyendo un servicio de diagnóstico y acompañamiento pre-venta y post-venta en temas de Seguridad Industrial.

2.2. Modelo de Negocio

MODELO CANVAS

Tabla 2. Modelo Canvas (Vega J. E, 2015)



2.3. Orientación Estratégica

2.3.1. Propósito

El propósito de 'JVS' es la confección, y comercialización de Chaquetas, pantalones y capuchas impermeables para realizar labores como el manejo de químicos, manejo de compuestos orgánicos y trabajos a la intemperie, con un acompañamiento teórico-práctico en temas de seguridad industrial.

2.3.2. Meta

Dentro de las metas de 'JVS', está el lograr posicionar la marca en diferentes industrias de diversos sectores a nivel nacional mejorando la cultura en salud que existe en el país, ayudando a los departamentos involucrados a mejorar sus protocolos de seguridad y salud en el trabajo.

2.3.3. Filosofía Orientadora

En principio 'JVS' pretende mejorar la cultura en salud de las organizaciones, se ha logrado identificar falencias en diferentes trabajos o actividades en distintas industrias, se busca que las empresas encuentren en 'JVS' un socio fundamental en el cuidado de los empleados y consecuentemente mejorando la productividad de los mismos.

De la misma forma queremos mejorar y "refrescar" el sector ya que no existe un proveedor diferente y las técnicas de consolidación de productos son las mismas en las 4 empresas existentes en el mercado.

Existe en el medio inconformidad ya que no hay un acompañamiento por parte de los proveedores de Equipos de Protección Personal, en temas relacionados a la seguridad industrial, autocuidado y mantenimiento de los EPP'S; 'JVS' busca mejorar la experiencia integral del cliente.

a. Valores

Dentro de los principios o valores que están contemplados en 'JVS' están la calidad tanto del producto como del servicio, la puntualidad, la responsabilidad social, optima disposición al servicio, y la mejora constante, es sumamente importante para una empresa como 'JVS' que se

mueve en el sector de la seguridad industrial, mostrar su compromiso permanente, buscando mantenerse a la vanguardia de nuevas tendencias y conocimientos.

b. Creencias

- Mejora constante
- Salud y autocuidado
- Acompañamiento al cliente
- Alto compromiso por parte de sus colaboradores
- Cumplimiento

Imagen Tangible

Imagen 1. Logotipo y Publicidad JVS (Vega J. E, 2015)



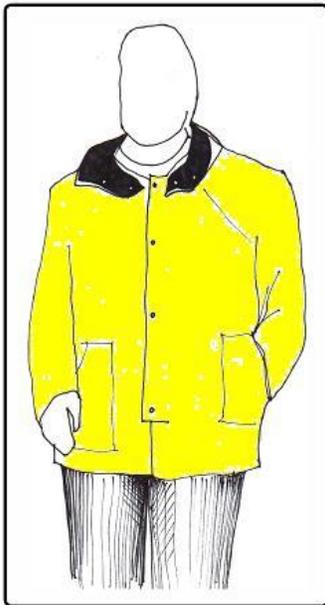
3. PRODUCTO O SERVICIO

La propuesta de 'JVS' es lanzar al mercado en principio 3 productos 1. Chaqueta Referencia Plus con Reflectivo de 1', 2. Capucha Std con Algodón-Poly, y por ultimo 3. Pantalón Referencia Plus con bolsillo.

PRODUCTO

Imagen 2. Dibujo Chaqueta, Capucha y Pantalón (Vega J. E, 2015)

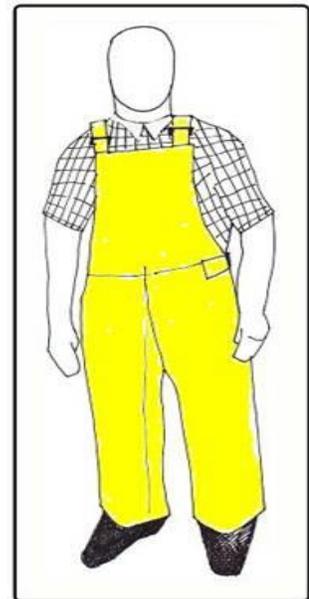
Chaqueta Impermeable



Capucha Std – Algodón Poly



Pantalón tipo Overol



SERVICIO

Parte fundamental del proyecto es prestar un servicio de tutoría o acompañamiento que se compone de tres partes, un diagnóstico para identificar necesidades, una capacitación, y visitas de tutoría.

Temas de la capacitación:

- Seguridad Industrial
- DL-50

- Clasificación de plaguicidas.
- Autocuidado
- Uso, mantenimiento y lavado apropiado del traje
- Parchado

La finalidad de estas charlas es crear sensibilización del operario en su auto-cuidado motivándolo a preservar y proteger su salud, mediante la utilización correcta de los equipos de Seguridad Industrial necesarios para su desempeño.

Ventajas comparativas de los trajes “JVS” para Aspersión (Trajes cosidos)

1. El “peso” total de la sumatoria del traje, resulta ser bastante menos agobiante que el de cualquiera de los trajes “reforzados” o termo sellado, ya que los refuerzos y costuras termo selladas añaden peso adicional;
2. La sumatoria de nuestro, resulta en una sustantiva mayor “flexibilidad” que la de cualquiera de los trajes “reforzados” o termosellados, ya que al vulcanizar una prenda a base de PVC se vuelve rígida lo que la hace incomoda, de la misma forma al ser rígida por el trabajo mecánico de “quiebra” y consecuentemente deja de ser impermeable;
La “ejecución” por parte de los operarios de Aspersión resulta siendo sustancialmente más eficiente con el uso de las prendas “JVS” y revierte en mayor productividad derivada de mejor rendimiento individual al utilizar un traje más liviano, flexible, totalmente ergonómico e impermeable, que le ofrece una mejor protección desde cualquier punto de análisis;
3. En caso de accidente, los trajes “JVS” son fácilmente “parchables en frío”, en lapsos que no superan los 3 minutos, operación que se ejecuta por el revés de la prenda y sin que ésta se endurezca;

Todo lo anterior, nos conduce al siguiente punto de análisis:

Si el trabajador ejecuta una labor exigente como es la Aspersión, dotado de prendas que le permitan mejor calidad de movilidad y una mayor confianza psicológica desde el punto de vista

su seguridad personal, necesariamente habrá de lograr una mejor ejecución, en un menor tiempo y con una mejor calidad de su trabajo, ello revierte necesariamente en una mayor productividad empresarial, lo que a su vez significa mejoramiento de la relación costo-beneficio, esto es, mejoramiento de utilidades.

Adicionalmente, si se obtiene el mejoramiento de calidad de la salud ocupacional del trabajador, ello también revierte en menor cantidad de incapacidades por enfermedad y en mayor satisfacción del empresario desde el punto de vista de su responsabilidad de garantizar en cuanto sea posible el bienestar de su trabajador.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1. Descripción del Entorno de Negocios

El negocio de los Equipos de Protección Personal tiene una vigencia en el mercado de aproximadamente 15 años, donde se ha venido evolucionando a partir de nuevas investigaciones y se han venido agregando soluciones a las diferentes amenazas a la salud de los operarios de diversas labores.

Es importante decir que el sector se ha venido estancando desde hace aproximadamente 5 años ya que no han entrado al sector nuevos competidores que traigan ideas innovadoras que puedan renovar el sector, es por esto que las compañías que están actualmente vigentes en el mercado, utilizan las mismas técnicas de manufacturación, la cual se resume a termo sellar con calor o vulcanizarlas para que las telas poli-vinílicas se adhieran con el calor.

Fuerzas de Porter:

Amenaza de nuevos competidores: El sector de los EPP'S en Colombia está limitado a unos pocos competidores, los cuales hace aproximadamente 5 años no innovan el sector por lo tanto las empresas compradoras compran lo único que ofrece el mercado en temas de EPP'S, La llegada de 'JVS' pretende refrescar el mercado con una idea innovadora.

Poder de negociación de los proveedores: El insumo fundamental para la elaboración de los EPP'S es la tela poli vinílica en malla de nylon circular, en Colombia existen dos empresas que se dedican a la producción de diferentes elementos polímeros, Proquinal y Plastiquímica, la primera con sede en Bogotá y la segunda en Medellín, las telas vienen de diferentes referencias y diferentes características, esto puede llegar a ser un dificultad a mediano plazo pues no existe alternativas a estas dos empresas a nivel nacional, el resto de insumos son de fácil consecución y comercialización.

Poder de negociación de los clientes: 'JVS' cuenta con una propuesta que si bien puede resultar un poco más costosa de lo existente en el mercado, sin duda cuenta con unas

características que el cliente está dispuesto a pagar según el trabajo en el campo previamente realizado y las entrevistas a Jefes de GH y jefes de Compras, como lo son el acompañamiento teórico, y las características físicas de los trajes ya que al no ser termo sellados son prendas más flexibles y cómodas para los usuarios, y la asignación de la respectiva talla para el usuario.

Rivalidad de competidores: Actualmente los proveedores de EPP'S se reducen a 5 aproximadamente y todos ellos están abasteciendo las diferentes industrias, como la alimenticia en el manejo de compuestos orgánicos, la cementera, petrolera, florícola, medica, trabajos periféricos entre otras por lo tanto la rivalidad no es tan fuerte.

Fortaleza de los productos: 'JVS' ofrece un conjunto de 3 piezas para labores de fumigación en empresas florícolas, que cuenta con una forma alternativa de impermeabilizar la prenda, siendo esta más cómoda que las existentes en el mercado, y por otro lado cuenta con un servicio post-venta interesante que va desde el diagnóstico hasta capacitaciones en temas de salud industrial, estos elementos ayudan a que 'JVS' se diferencie del resto por la calidad de sus productos y la utilidad de su servicio.

4.2. Descripción del Mercado

La necesidad surge de los estándares de Salud Laboral que cada vez son más exigentes dentro de cada tipo de industria, y por tanto requieren equipos y dotaciones, y en este caso particular prendas de seguridad industrial que garanticen la conservación de la salud de los operarios en las distintas áreas en las empresas de flores. Con el paso de los años los gobiernos y las empresas en general han venido tomando conciencia sobre la necesidad de proteger adecuadamente a sus trabajadores con implementos calificados, que hasta donde sea alcanzable garanticen su salud laboral, a la vez que las propiedades de diseño y ergonomía de los equipos y prendas, permitan un más fluido y eficiente desempeño, lo que consecuentemente genera mayor productividad para la empresa, a la vez que puede propender por una "actitud" de mayor compromiso y quizás reconocimiento para con el empleador; un ejemplo es el de las empresas florícolas donde deben controlar plagas y enfermedades. Años atrás este tipo de procedimientos se realizaban con prendas particulares de vestir, por lo que la salud de los asperjadores se deterioraba con el paso

del tiempo. Hoy en día las empresas de flores, buscan dotar a sus trabajadores en cultivo y a las áreas de pos cosecha y de cuartos fríos con prendas adecuadas que les ayuden a realizar una mejor labor.

Algunos de los problemas que se pueden identificar en las áreas de flores son las siguientes:

- **Aspersión:** manejo de químicos de diferentes categorías para el control de diferentes plagas y enfermedades que tienen posibles efectos negativos en diferentes sistemas como el respiratorio, ocular, dérmica; exposición a espinas, Encas, y obstáculos en general a la hora de recorrer los cultivos.
- **Cuartos fríos:** Cuartos de bajas temperaturas para proteger y preservar las flores, son necesarios trajes térmicos para garantizar una temperatura corporal adecuada que no desencadene gripas, o enfermedades respiratorias en general.
- **Post-Cosecha:** Es el área donde se arreglan las flores se limpian del exceso de químicos, se cortan y se quita el exceso de espinas, son necesarios guantes, delantales y respiradores.

Colombia en temas de Salud y Seguridad en el Trabajo en algunos sectores como el florícola no están tan desarrollados ya que existen barreras sociales como la desinformación que dificultan generar políticas sostenibles en temas relacionados a la salud y prevención, por este motivo es un sector con mucho potencial ya que existe una necesidad tangible de mejorar la calidad de vida de las personas, y requieren diferentes recursos en equipos de protección como de teóricos y de asesoría para ayudar a mejorar integralmente los diferentes programas de Gestión Humana.

En cuanto a la legislación en Seguridad y Salud ocupacional es fundamental partir de la resolución 2400 de 1979 donde se habla por primera vez de seguridad, productividad y calidad como un solo elemento fundamental, así mismo es importante comprender que si las organizaciones se comprometen con la salud de los empleados ellos muy seguramente van a mostrar sentido de pertenencia con sus empleadores, aumentando la productividad.

Algunas de las normas de seguridad vigentes son las siguientes:

- Decreto 1832 de 1994 donde se muestran por categorías las enfermedades profesionales
- Decreto 1281 de 1994, donde se habla de enfermedades profesionales de alto riesgo.
- Resolución 3673, donde se regula el trabajo en alturas
- Resolución 1013 de 2008, se establecen guías de atención integral.

En la publicación de Portafolio.com de marzo del presente año, se muestra una información que corresponde al año 2013 donde se muestran cifras de accidentes y enfermedades reportadas por las distintas entidades, en cuanto a accidentes laborales se reportaron 656.000, y enfermedades profesionales 21.000.

Renán Alfonso Rojas quien es el presidente del Consejo Colombiano de Seguridad, dice que los accidentes en términos generales se producen como consecuencia de la carencia de un sistema de información y de cultura en temas de salud y prevención.

Actualmente en Colombia de las 630.000 sociedades solo 3.500 están vinculadas al sistema de evaluación de seguridad.

4.2.1. Segmento Objetivo

El proyecto JVS está enfocado a todas las industrias que tengan labores donde se requieran EPP's o elementos de protección personal, sin embargo en principio se ha enfocado a la industria florícola para el manejo de químicos, pos cosecha, y cuartos fríos; más adelante se vincularan otras industrias como la industria alimenticia para el manejo de carnes y alimentos varios, para la industria cementera para protección respiratoria.

Dentro de algunas labores están, trabajos a la intemperie, riego, fumigación, compuestos orgánicos, Trabajo semipesado y pesado. En general todas las áreas donde el trabajador se vea expuesto a contaminación por las diferentes vías de ingreso al organismo.

El potencial en cuanto a tamaño de mercado es inmenso sin embargo en principio el enfoque es la industria florícola.

El Banco de la Republica sacó un informe donde se habla del sector florícola en general a continuación describo algunos datos, de la producción total de flores que Colombia saca anualmente, la mayor parte es para exportación, y se consolida después de Holanda como el segundo mayor exportador de flores a nivel mundial, el valor mundial es del 14%.

En estados Unidos Colombia tiene una participación del 50% con rosas y claveles.

4.2.2. Necesidades

El problema principal de la empresa es que se quiere aumentar los índices de seguridad y bienestar en todas las actividades laborales que se llevan al interior de sus plantas y organizaciones, es un tema de responsabilidad social el cual cada vez toma más fuerza a nivel mundial y que cada vez se hace más evidente en diferentes certificaciones tanto nacionales como internacionales.

El problema se presenta a la hora de desempeñar la actividad en cualquiera de las áreas, y los directos implicados son:

- Operario: quien es la persona que cumple las funciones de realizar las respectivas fumigaciones para garantizar una flor de buena calidad, están expuestos a químicos y obstáculos que pueden poner en riesgo su salud.
- Departamento de Gestión Humana: quien se encarga de crear los protocolos o programas de salud y seguridad, para reducir los accidentes y enfermedades profesionales.
- Supervisores: Son las personas encargadas de manejar una “cuadrilla” o grupo de asperjadores, no tiene un trabajo de aspersion propiamente dicho, sin embargo se encarga de verificar el tipo de químico a aplicar, dependiendo de la evolución de la flor, de la seguridad, aseo de su grupo, y mantenimiento de los EPP’s o equipos de protección personal.
- Centro medico: El centro médico se encarga de realizar procesos de evaluación de salud de los empleados antes de ingresar o realizar alguna labor, para determinar si es apta o no, se encarga de recibir al personal afectado en caso de accidentes o enfermedades, y se encarga en el caso de los asperjadores de realizar el examen de colinesterasa para determina posibles riesgos químicos.

- Familia: Las familias de los empleados de las empresas de flores las han incluido en las diferentes actividades para generar programas integrales de salud ocupacional, generando conciencia sobre la importancia de la prevención y de la salud.
- Proveedores de los equipos de protección personal: Son las empresas que proveen ya sea creando o comercializando equipos y accesorios para complementar los programas de salud ocupacional de las distintas industrias. Su deber es mantenerse a la vanguardia para poder mejorar y optimizar sus productos.

Después de identificar las necesidades y problemáticas de los diferentes involucrados en las labores de aspersión o fumigación se presenta la propuesta 'JVS'.

4.2.3. Tamaño del Mercado

La asociación Colombiana de Exportadores de Flores, que representa a aproximadamente el 80% de empresas exportadoras en Colombia, indica que en el país hay aproximadamente 7.200 hectáreas de cultivos, y en cuanto a operarios existen aproximadamente 95.000 empleos directos y 80.000 indirectos.

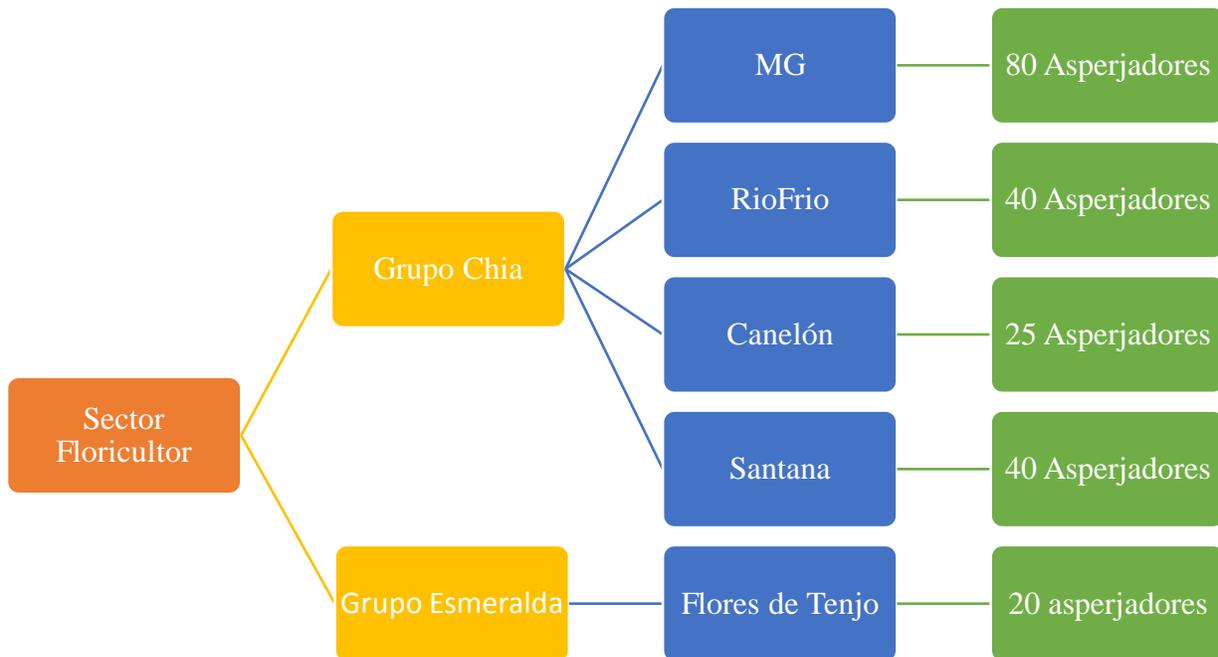
Y la producción total está concentrada principalmente en Cundinamarca con el 85% y Antioquia con el 12% aproximadamente.

En cuanto a los clientes potenciales su ubicación es la sabana de Bogotá, donde se encuentran algunos de los grupos más importantes de Colombia, como lo son

- Grupo Chía
- Grupo Andes
- Grupo Esmeralda
- Grupo Ossa

En general todas las empresas que están vinculadas con estos grupos son empresas grandes y medianas, con cultivos generosos, e instalaciones competentes para que las labores se realicen adecuadamente.

Para el inicio del proyecto 'JVS' se han establecido relaciones con 5 de las fincas del Grupo Chía las cuales se encuentran en el municipio de Chía, Cundinamarca; y una del grupo Esmeralda, llamada Flores de Tenjo que se encuentra en el municipio de Tenjo, Cundinamarca, estas fincas se encuentran muy cercanas a Bogotá lo que facilita las relaciones cercanas con cada una de las fincas así:



Gráfica 1. Segmentación de Mercado (Vega J. E, 2015)

En este gráfico se evidencia la segmentación que se ha realizado donde aparecen las fincas con las cuales se va a trabajar en principio y el número de asperjadores que tienen y para los cuales se necesitan EPP'S para los turnos o ciclos de aspersión. 200 EPP'S aproximadamente.

Grupo Chía: El grupo Chía es uno de los más poderosos en Colombia reúne aproximadamente 50 fincas de cultivos de distintas clases de flor, su casa matriz está en Estados Unidos y se llama

‘The Queen’s Flowers’ fundada en 1980, importan aproximadamente 500 millones de tallos de flor desde Colombia y Ecuador con un portafolio de 28 clases distintas de flores.

Grupo Esmeralda: El grupo Esmeralda se encuentra dentro de los más grandes, por más de 30 años han cultivado e importado flores con la más alta calidad desde Centro América y Sur América adecuando cultivos y clases de flor a las diferentes condiciones climáticas. Flores de Tenjo es una finca de 120 Acres que produce rosa y alstroemeria principalmente.

La razón por la que he escogido estas fincas, es por la relación comercial que tiene mi familia con estas organizaciones y por las cuales conocí a Gerentes, Jefes de Compras, Jefes de SST, y Gestión Humana; quienes de forma muy gentil me han permitido aproximarme a su contexto y analizar su realidad empresarial para así consolidar mi propuesta de ‘JVS’.

4.3. Análisis de la Competencia

Las empresas más fuertes en el sector son:

- Rain Power: empresa fundada en 1997, tiene líneas de PVC, calzado industrial, ropa de dotación, elementos de protección, señalización y cinturones ergonómicos, actualmente fabrica prendas de de PVC termoselladas.
- Agro insumos Alfa: Fundada en 1995, inicio ofreciendo ferretería, después incursiono en la seguridad industrial distribuyendo marcas como 3M, Arseg entre otras, para el 2007 comenzó a fabricar algunas prendas impermeables para complementar su portafolio, actualmente fabrica prendas de PVC termoselladas, con refuerzos en las extremidades para hacerlos más resistentes.
- Interman: empresa fundada en 1983, comenzó con impermeables para motociclistas, poco a poco comenzaron a ampliar sus líneas a impermeables para diferentes industrias, como productos militares y policiales, accesorios, señalización.
- Invernal: empresa que se dedica a la fabricación de prendas de seguridad industrial y dotación corporativa

Son empresas que si bien están vigentes en el mercado hace más 20 años como se mencionó anteriormente estas pocas empresas abarcan y suplen a todo el mercado en los temas de EPP'S y es por esta razón que las barreras de entrada no son altas y existe suficiente mercado para las empresas que estemos vigentes en este momento, por otro lado 'JVS' en principio está ingresando al sector florícola el cual se encuentra 'olvidado' por los proveedores de estos equipos.

Tabla 3. Variables y Definiciones (Vega J. E, 2015)

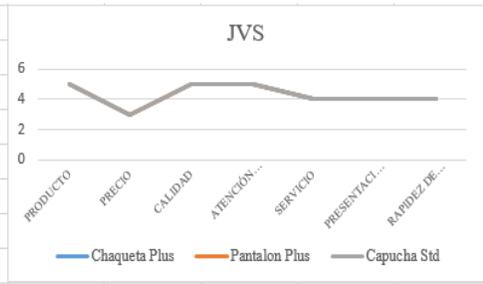
VARIABLE	DEFINICION
PRODUCTO	Percepción del cliente sobre la marca y el producto
PRECIO	Valor que tiene cada producto dependiendo de sus propiedades y características generales
CALIDAD	Duración del EPP, comodidad y rendimiento del mismo
ATENCION AL CLIENTE	Servicio pre-venta y por-venta
SERVICIO	Percepción del cliente sobre el servicio del proveedor integralmente
PRESENTACION PRODUCTOS	Primera impresión del cliente en cuanto a la presentación, limpieza y entrega del producto
RAPIDEZ DE ENTREGA	Tiempo que se demora el proveedor desde que se pone la Orden de Compra.

Las calificaciones numéricas están en el rango de 0-5 y se realiza sobre la percepción que se tiene de los proveedores en algunas fincas de Flores, y la expectativa de 'JVS'

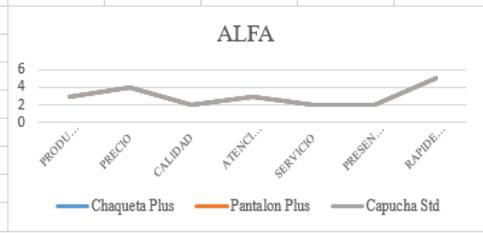
Tabla 4. Calificaciones JVS VS Competencia (Vega J. E, 2015)

ANALISIS DE COMPETENCIA 'JVS' - AGROINSUMOS ALFA, INTERMAN E INVERNAL

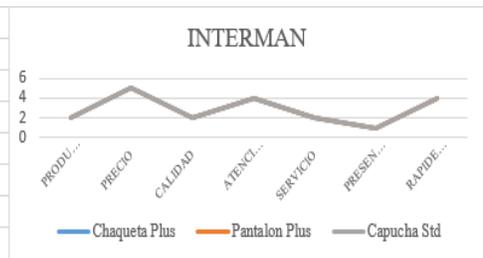
JVS' Seguridad Industrial	Chaqueta Plus	Pantalon Plus	Capucha Std
PRODUCTO	5	5	5
PRECIO	3	3	3
CALIDAD	5	5	5
ATENCIÓN AL CLIENTE	5	5	5
SERVICIO	4	4	4
PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS	4	4	4
RAPIDEZ DE ENTREGA	4	4	4



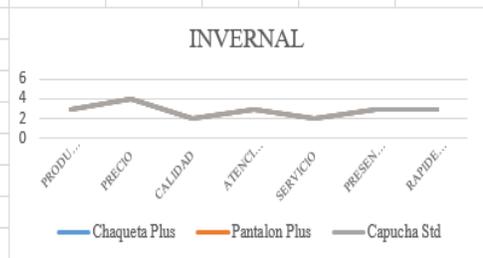
Agro Insumos ALFA	Chaqueta Plus	Pantalon Plus	Capucha Std
PRODUCTO	3	3	3
PRECIO	4	4	4
CALIDAD	2	2	2
ATENCIÓN AL CLIENTE	3	3	3
SERVICIO	2	2	2
PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS	2	2	2
RAPIDEZ DE ENTREGA	5	5	5



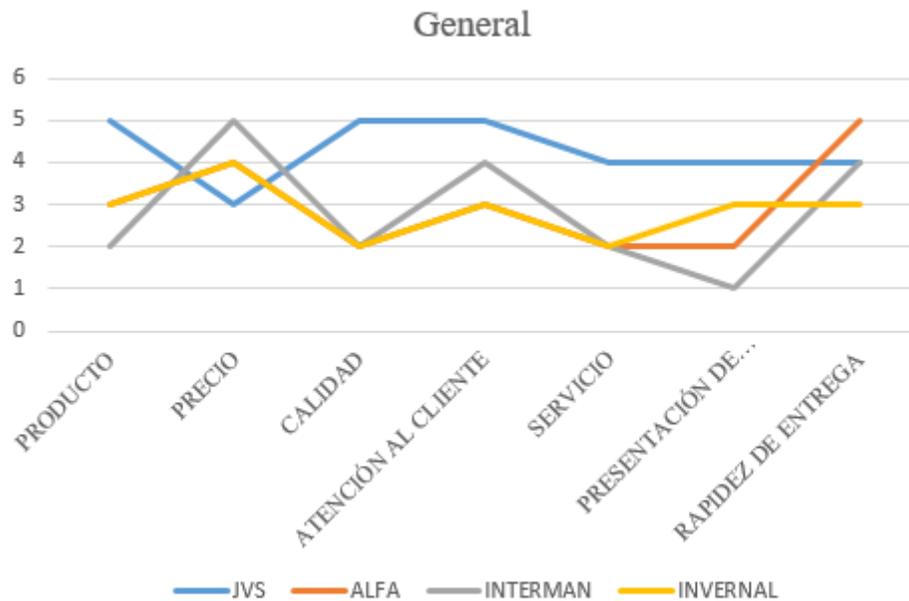
INTERMAN	Chaqueta Plus	Pantalon Plus	Capucha Std
PRODUCTO	2	2	2
PRECIO	5	5	5
CALIDAD	2	2	2
ATENCIÓN AL CLIENTE	4	4	4
SERVICIO	2	2	2
PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS	1	1	1
RAPIDEZ DE ENTREGA	4	4	4



INVERNAL	Chaqueta Plus	Pantalon Plus	Capucha Std
PRODUCTO	3	3	3
PRECIO	4	4	4
CALIDAD	2	2	2
ATENCIÓN AL CLIENTE	3	3	3
SERVICIO	2	2	2
PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS	3	3	3
RAPIDEZ DE ENTREGA	3	3	3



Grafica 2. Análisis de Competencia (Vega J. E, 2015)



En las gráficas podemos observar que 'JVS' sobresale en temas de producto, atención, calidad y servicio, ya que la calidad y el servicio integral es superior a su competencia por el ensamble de sus prendas e impermeabilización y el servicio post-venta es fundamental y deseable, por otro lado el precio está por debajo de su competencia por lo que puede constituirse en una amenaza si no se justifica el precio del producto.

4.4. Análisis DOFA

Tabla 5. Análisis DOFA (Vega J. E, 2015)

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Duopolio de empresas productoras de telas polivinílicas en malla circular, Proquinal y Plástiquímica • Problemas de distribución por el alto costo del transporte. • Tan solo dos productores de tela polivinílica a nivel nacional. • Falta de logística de distribución 	<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente el sector florícola se encuentra en un auge gracias al dólar, del 2013 al 2014 crecieron un 200%, pasando de \$17.000 millones a \$54.000 millones según la Superintendencia de Sociedades • Existe una preocupación general tanto del gobierno como de las diferentes organizaciones por garantizar la vida, salud y seguridad de los empleados. • Están creciendo las empresas certificadoras, y muchas veces son importantes para cerrar negocios de exportación. • Podemos certificarnos en el comercio justo para abrirnos a otros países en el futuro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trajes que garantizan los 4 meses que duran los turnos de aspersión. • Trajes ergonómicos, flexibles y cómodos • Buen conocimiento del sector de la seguridad industrial. • Se goza de un buen clima organizacional. • Inversión creciente en investigación y desarrollo de productos. • Buena disposición al cambio • Pocos productos sustitutos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las fluctuaciones del dólar afectan de forma positiva o muy negativa a los exportadores de flores, lo que conlleva a un impacto en los proveedores. • Los proveedores se caracterizan por tener un alto poder de negociación. • Que en un futuro la tecnología sustituya la mano de obra en las fumigaciones. • Que la competencia se apropie de las ideas de impermeabilización.

5. ESTRATEGIA DE MERCADO

5.1. Mezcla de Mercado

5.1.1. Producto

Tabla 6. Objetivos, Estrategia y Resultados (Vega J. E, 2015)

OBJETIVOS	ESTRATEGIA - RESULTADO
<p>1. El “peso” total de la sumatoria de nuestro traje, resulta ser bastante menos agobiante que el de cualquiera de los trajes “reforzados, existentes actualmente en el mercado.</p> <p>2. La sumatoria de nuestro traje básico cuenta con mayor “flexibilidad” que la de cualquiera de los trajes “reforzados” existentes actualmente en el mercado</p> <p>3. La “ejecución” por parte de los operarios de Aspersión resulta siendo sustancialmente más eficiente con el uso de las prendas “JVS” y revierte en mayor productividad derivada de mejor rendimiento individual al utilizar un traje más liviano, flexible, totalmente ergonómico e impermeable, que le ofrece una mejor protección desde cualquier punto de análisis;</p> <p>4. En caso de accidente, los trajes “JVS” son fácilmente “parchables en frío”, en lapsos que no superan los 3 minutos, operación que se ejecuta por el revés de la prenda y sin que ésta se endurezca.</p>	<p>Si el trabajador ejecuta una labor exigente como es la Aspersión, dotado de prendas que le permitan mejor calidad de movilidad y una mayor confianza psicológica desde el punto de vista de su seguridad personal, necesariamente habrá de lograr una mejor ejecución, en un menor tiempo y con una mejor calidad de su trabajo, ello revierte necesariamente en una mayor productividad empresarial, lo que a su vez significa mejoramiento de la relación costo-beneficio, esto es, mejoramiento de sus utilidades. Adicionalmente, si se obtiene el mejoramiento de calidad de la salud ocupacional del trabajador, ello también revierte en menor cantidad de incapacidades por enfermedad y en mayor satisfacción del empresario desde el punto de vista de su responsabilidad de garantizar en cuanto sea posible el bienestar de su trabajador.</p>

5.1.2 Precio

Tabla 7. Precios Conjunto 3 Piezas (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCION		CONTRIBUCION A VENTAS	TOTAL
CAPUCHA FORRADA ALGODON-POLIESTER	12.000	4.500	2.000	132	6.632	5.368	44,73%	9,84%	4,40%
CHAQUETA REF. PLUS - REFLECTORES DE 1"	55.000	19.000	7.000	607	26.607	28.393	51,62%	45,08%	23,27%
PANTALON REF. PLUS CON BOLSILLO	55.000	21.000	7.000	607	28.607	26.393	47,99%	45,08%	21,63%
								100,00%	49,31%

Toda la confección de las prendas se van a pagar a destajo a unas costureras “satélites”, si bien la capucha no aporta un valor significativo a la contribución total de los productos como si lo hace el pantalón y la chaqueta, es una prenda necesaria para vender los conjuntos de 3pz completo.

5.1.3 Plaza – Distribución

Tabla 8. Objetivos, Logística y Entrega (Vega J. E, 2015)

OBJETIVOS	ESTRATEGIA - RESULTADO
<ol style="list-style-type: none"> 1. La relación con el cliente se establece mediante una visita personal (Venta directa), donde se diagnostica la empresa y se determinan las verdaderas necesidades del cliente, no se considera conveniente tener un catálogo por internet ya que es de suma importancia que el cliente conozca las características del traje. 2. Antes de hacer la entrega de la dotación, se realizará un diagnóstico de las verdaderas necesidades de la empresa, con una visita en la planta. 3. Las entregas se realizarán con automóviles de la empresa 'JVS' debido a que parte del servicio es realizar la debida capacitación, sobre salud, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. De esta forma se logran establecer relaciones cercanas, para poder realizar el acompañamiento deseado por el cliente, y que este conozca de primera mano la propuesta de producto-servicio que ofrece 'JVS' 2. Se debe realizar un buen manejo del inventario, y hacer un manejo adecuado de las fechas de cambio de turnos para de esta forma estar preparados para las nuevas órdenes de compra. 3. Con un adecuado acompañamiento se logra mejorar la experiencia del cliente y por consiguiente mejorar las relaciones con 'JVS'

<p>autocuidado y el uso mantenimiento, lavado, y parchado de las prendas.</p> <p>4. Para realizar un debido manejo de logística de distribución, se realizaran rutas en diferentes días dependiendo del sector donde se ubiquen la mayoría de fincas.</p>	
---	--

5.1.4 Promoción – Comunicación

Tabla 9. Objetivos, de Promover la Marca JVS (Vega J. E, 2015)

OBJETIVOS	ESTRATEGIA - RESULTADO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Respaldar nuestra promesa de venta con la calidad de nuestros productos y servicio. 2. Generar un voz a voz en redes sociales, tutoriales para fincas, y folletos. 3. Buscar una buena primera impresión, en la visita de presentación y diagnóstico. 4. Página de Internet con toda la información. 5. Se establecerán videos tutoriales los cuales el cliente podrá obtener tras realizar la compra de la dotación, donde encontrara información útil respecto de temas relacionados a la Seguridad y Salud en el trabajo, autocuidado, uso-mantenimiento-lavado y parchado del EPP. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presupuesto anual para publicidad y promoción de la línea 'JVS'. 2. Hacer una retroalimentación de la experiencia por parte de clientes y así implementar nuevos elementos o cambios de los productos 'JVS' 3. Las flores en Colombia son un grupo o sector de suma importancia los cuales hacen parte de diferentes organizaciones como Asocolflores y diferentes comités, los cuales se encargan de mejorar los diferentes departamentos, hacen reuniones mensuales donde discuten y proponen soluciones a diferentes problemas, sin el proyecto 'JVS' tiene éxito en alguna finca muy probablemente será conocido por los diferentes comités, haciéndolo llegar por voz a voz.

5.2. Presupuesto de Mercadeo

Tabla 10. Presupuesto de Mercadeo (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

Ya que la propuesta de 'JVS' es llegar al cliente de forma directa no es necesario tener un presupuesto elevado en publicidad, el mantenimiento de una página de internet no supera anualmente los 300.000 pesos y los catálogos y volantes, se envían virtualmente por lo tanto el presupuesto de mercadeo y publicidad es adecuado.

CONCEPTO PUBLICITARIO	MONTO
Página de Internet	\$ 300.000
Catálogos- Volantes	\$ 300.000
Año 1	\$ 600.000
Año 2	\$ 800.000
Año 3	\$ 1.200.000

5.3. Acercamiento directo al Cliente

Para poder establecer una relación duradera con el cliente es necesario que este conozca las características físicas de las prendas 'JVS', y la única forma es ir a visitar al cliente y que este analice y visualice la prenda, por otro lado es importante que este conozca la forma como la organización opera, ya que el acompañamiento teórico es fundamental, y este solo es posible mediante una visita de campo, pues todas las fincas de flores son distintas y requieren elementos distintos, únicos.

5.4. Objetivos Comerciales

Partiendo de las características y logística que se ha desarrollado se han establecido unas proyecciones de ventas.

La industria florícola en especial el área de control de plagas y enfermedades es una sección que nunca descansa durante el año ya que constantemente deben realizar riegos preventivos para garantizar que ninguna plaga afecte a las flores; la aspersión es una actividad que se realiza

tradicionalmente en grupos de 2 a 10 personas durante un periodo de 3 a 4 meses, es por este motivo que la rotación de inventarios se da durante todo el año y sobre todo en algunas fechas importantes donde aumentan la producción de flor y por lo tanto el consumo de EPP'S.

Lo que se pretende es que 'JVS' gane espacio en el sector floricultor, ya que se está iniciando con una base de 6 fincas que se adecua a su capacidad de producción, para así cumplir con las necesidades de los clientes, a medida que se afiance y conozca la empresa se podrá incrementar el número de fincas a atender, se proyecta que en un año se puede duplicar el número de fincas atendidas.

Actualmente el sector floricultor se encuentra 'aliviado' por una tasa de cambio favorable a finales del 2015, por otro lado el gobierno nacional y diferentes entidades financieras les ayudan con coberturas cambiarias que en el año 2014 les permitió asegurarlas en \$2.063 pesos por dólar (Superintendencia de Sociedades), de esta forma se protegen de las diferentes fluctuaciones a la baja que puedan presentarse en el año, por este motivo el sector se está fortaleciendo mejorando sus ganancias y su competitividad.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, ha creado un instrumento llamado "Opciones Put Europeas" de esta forma el beneficiario adquiere la opción de vender dólares en un rango de fechas a un precio preestablecido a cambio de una prima, el MADR ha establecido que pueden acceder al programas todos los subsectores primarios exportadores agrícolas, a excepción del café ya que este tiene programas propios. El programa es manejado por FINAGRO desde el 2013, y tiene un presupuesto para coberturas de \$37.995 millones (Minagricultura – Finagro)

Según la superintendencia de Sociedades la cual analizo el comportamiento financiero de 196 empresas florícolas entre el año 2012 y el año 2014 se logró determinar que estas empresas crecieron 221% al pasar de \$17.030 millones a \$54.617 millones, esto debido a la fuerte devaluación del peso, mejorando su utilidad operacional.

Así, vemos que el sector donde se movería 'JVS' es un sector actualmente fortalecido con un acompañamiento permanente por parte del gobierno nacional principalmente por el Ministerio de Agricultura.

5.5. Estimativos de Ventas

Tabla 11. Estimativos de Ventas (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

VENTAS AÑO 1

PERIODO	\$	%
ago/2015	14.640.000	5,17%
sep/2015	17.080.000	6,03%
oct/2015	19.520.000	6,90%
nov/2015	24.400.000	8,62%
dic/2015	24.400.000	8,62%
ene/2016	24.400.000	8,62%
feb/2016	24.400.000	8,62%
mar/2016	24.400.000	8,62%
abr/2016	26.840.000	9,48%
may/2016	26.840.000	9,48%
jun/2016	26.840.000	9,48%
jul/2016	29.280.000	10,34%

Las ventas proyectadas inician en el mes de Agosto del año 2015, donde se espera vender 283.040.000 Millones de pesos, y se proyecta que en el mes 12 se tenga la mayor venta por un valor de 29.280.000 Millones de pesos.

Tabla 12. Ventas Proyectadas Años 2 y 3 (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3

PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	283.040.000	23.586.667	
AÑO 2	491.660.000	40.971.667	73,71%
AÑO 3	606.340.000	50.528.333	23,33%

Para el segundo año se proyecta un crecimiento del 73 % cuando se alcance unas ventas totales de 40.971.667 Millones de pesos, y para el tercer año crecerán las ventas en un 23.33% así, las ventas alcanzaran 606.340.000 Millones en el año.

Tabla 13. Ventas Totales por Producto (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO

PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
CAPUCHA FORRADA ALGODON-POLIESTER	27.840.000	9,84%	2.320	33,33%
CHAQUETA REF. PLUS - REFLECTIVA DE 1"	127.600.000	45,08%	2.320	33,33%
PANTALON REF. PLUS CON BOLSILLO	127.600.000	45,08%	2.320	33,33%
	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL	283.040.000	100,00%	6.960	100,00%

Los tres productos tienen una participación del 33.3% ya que se venden los conjuntos por 3 piezas, y tanto la Chaqueta Ref. Plus – Reflectiva 1”, y el Pantalón Ref. Plus con bolsillo tienen una porcentaje de ventas del 45.08% en participación y la Capucha Forrada Algodón-Poly tiene una participación en ventas del 9.84% anual.

5.5.1. Sistema de Cobros y Pagos

Tabla 14. Comportamiento de Cartera Proveedores (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

COMPORTAMIENTO DE CARTERA Y PAGO A PROVEEDORES

TIEMPO	CARTERA	PROVEEDORES
CONTADO	0%	100,00%
30 DIAS	100%	0,00%
60 DIAS	0%	0,00%
90 DIAS	0%	0,00%
120 DIAS	0%	
150 DIAS	0%	

La relación con los proveedores se ha establecido en pago contra entrega ya que de esta forma ‘JVS’ adquiere un descuento adicional, por otro lado las condiciones de pago de la mayoría de las empresas de Flores es de un mínimo de 30 días después de radicar la factura, y este lapso de tiempo está soportado por el capital y activos, para no sacrificar obligaciones pactadas por ‘JVS’ sin que el flujo de efectivo se afecte.

6. ESTRATEGIA OPERATIVA

6.1 Descripción Técnica de Productos y/o Servicios

CHAQUETA REF: PLUS – REFLECTIVO 3M 1”

Imagen 3. Dibujo Chaqueta (Vega J. E, 2015)



Tabla 15. Costos Chaqueta Plus (Vega J. E, 2015)

Chaqueta Ref: Plus - Reflectivo 3M 1"						
	Precio M/Pr x	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total
				Corte	Conf	
Vinicoat mt.	\$ 8.700	1,8	\$ 15.660			
Marquilla Un.	12	1	12			
Talla Un.	5	1	5			
Hilo nylon mt.	3	30	90			
Reata am/bl mt.	170	0,75	128			
Falla 3/4 am. mt.	120	0,48	58			
Morrallera 1" am. Un.		2	0			
Broches Un.	79	13	1027			
Selloproq cm3	26	57	1.482			
Bolsa 16x20x2 (plus)	106	1	106			
Reflectivo 3M 1"	250	2	500			
Sub - Total			\$ 19.067	1000	6.000	\$ 26.067
Imprevistos			540			
Total						\$ 26.607

PANTALON REF. PLUS –CON BOLSILLO

Imagen 4. Dibujo Pantalón (Vega J. E, 2015)

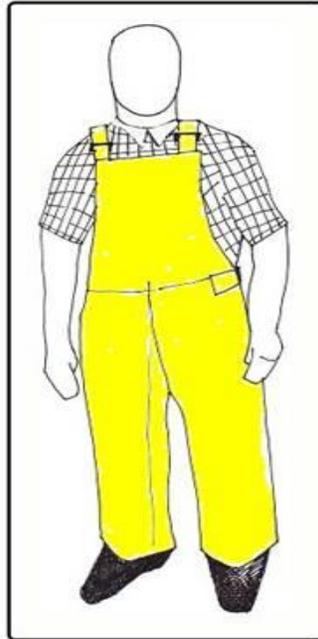


Tabla 16. Costos Pantalón Plus (Vega J. E, 2015)

Pantalon Ref. Plus con bolsillo						
	Precio M/Pr x	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total
				Corte	Conf	
Vinicoat mt.	\$ 8.700	1,65	\$ 14.355			
Marquilla Un	12	1	12			
Talla Un.	5	1	5			
Elástico 1.25"	774	0,6	464			
Hilo nylon mt	3	35	105			
Falla 3/4 am.	120	0,55	66			
Hebilla 1.5" n	95	2	190			
Broches Un.	79	5	395			
Maxón en S,x	728 / 298		905			
Selloproq cm	26	43	1.118			
Bolsa 16x20x	112	1	112			
Bolsillo 15x15	2.200	1	2200		1000	
Sub - Total			\$ 19.927	1000	6.000	\$ 26.927
Imprevistos			680			
Total						\$ 28.607

CAPUCHA STD – ALGODÓN POLY

Imagen 5. Dibujo Capucha (Vega J. E, 2015)



Tabla 17. Costos Capucha STD (Vega J. E, 2015)

Capucha Std - Algodón Poly						
	Precio M/Pr x Un/compra	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total
				Corte	Conf	
Econoflex mt.	6.300	0,45/2	\$ 1.418			
Dacrón (forro)	5.400	0,45/2	1215			
Marquilla Un.	12	1	12			
Hilo nylon mt.	3	10	30			
Broches Un.	79	2	158			
Selloproq cm ³	26	6	156			
Bolsa 9x12x1	18	1	18			
Sub - Total			\$ 3.007	800	2100	\$ 5.907
Imprevistos			725			
Total						\$ 6.632

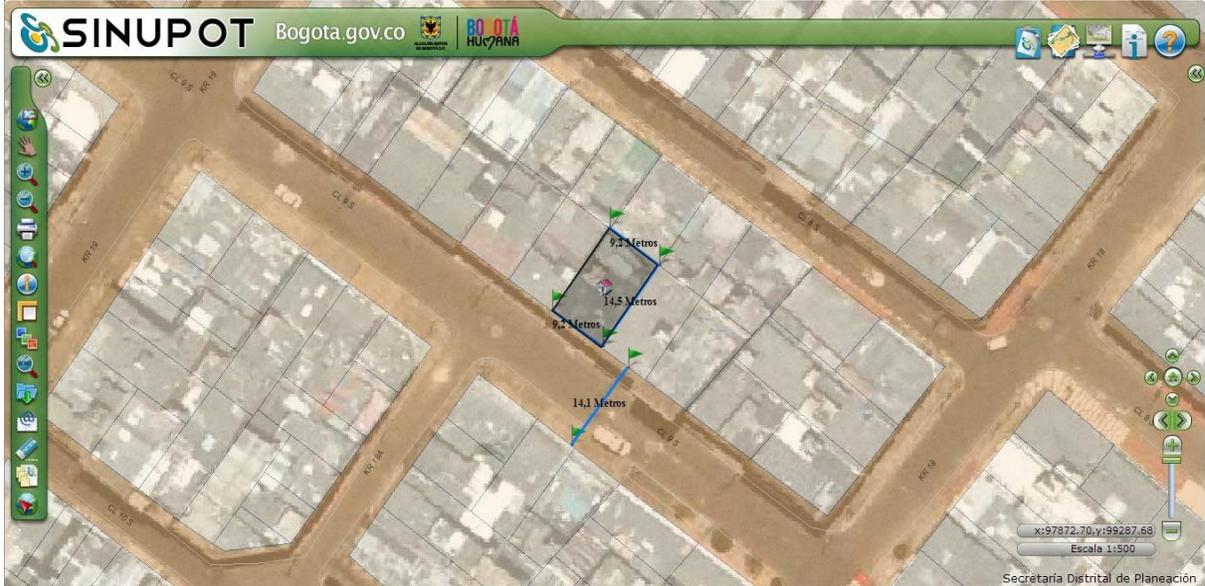
6.2. Localización y tamaño de la Empresa

De acuerdo a la planeación de la organización 'JVS', se tendrá una instalación en el barrio Restrepo donde según el POT o Plan de Ordenamiento Territorial, gran parte de este sector es

una zona comercial, en esta zona se pueden encontrar proveedores cercanos de diferentes insumos fundamentales en la producción de los productos de 'JVS'.

Dirección: Calle 9 Sur # 18-54

Imagen 6. Localización JVS (Vega J. E, 2015, SINUPOT)



6.3. Procesos

Para las tres prendas de 'JVS' se implementan los mismos procesos, en principio las telas llegan directamente al cortador, y posteriormente las costureras reciben los cortes y entregan el producto confeccionado en la planta de producción donde se realiza el terminado.

Grafica 3. Proceso Productivo CONJ 3PZ (Vega J. E, 2015)



6.3.1. El proceso de 'Recepción de telas' requiere

Corte: Las telas son dejadas en el lugar o almacén de corte, donde los rollos de tela que vienen por 40 metros, son dispuestos en la mesa de corte y posteriormente los moldes de las Chaquetas, Pantalones y Capuchas se marcan para poder realizar los cortes generando el menor desperdicio posible, este proceso dura aproximadamente de 6 a 8 horas (para 100 conjuntos 3pz).

Confección: Este proceso va a ser realizado por costureras que tienen sus talleres en casa, se les pagará por prenda confeccionada, esto con el objetivo de no inflar las obligaciones fijas, así se garantiza que contamos con mano de obra calificada ya que son personas con gran experiencia en confección y se les pagará una suma por encima del promedio para lograr comprometerlas con él la organización 'JVS' logrando alta calidad y cumplimiento.

Los cortes de tela se les entrega a las costureras junto con los insumos correspondientes (hilo nylon, hilo de algodón, marquilla, tallas, falla, morraleras), en este proceso es el más demorado ya que las prendas son cosidas no termo selladas lo que hace que la confección de cada chaqueta se demore aproximadamente 35 minutos, cada pantalón 30 minutos y cada capucha 15-20 minutos.

6.3.2. El proceso de 'Terminado de prendas' requiere

Broches: cuando se reciben las prendas confeccionadas, se procede a colocar los broches, cada chaqueta lleva 10 broches completos (5 en el frente de la chaqueta y 5 en el cuello para ajustar la capucha), en los broches de la chaqueta se demoran aproximadamente 3 minutos, en el pantalón se requieren 4 broches completos (2 para ajustar la cintura y 2 para ajustar la bota del pantalón) y se requiere aproximadamente 1 minuto 20 segundos, y por último para la capucha se necesitan 5 broches completos para un tiempo aproximado de 40 segundos.

Sello manual: Cada prenda es impermeabilizada manualmente con un sellante a base de PVC (Poli cloruro de vinilo) con un pincel, para cada chaqueta se requiere 20 minutos para impermeabilizarla internamente y externamente, cada pantalón requiere 15 minutos para el mismo procedimiento, y cada capucha requiere 2 minutos.

6.3.3. El proceso de 'Terminación' requiere

Limpieza, control de calidad y empaque: cada prenda es revisada mientras que se limpia con agua y jabón neutro/thinner, este proceso requiere 2 minutos por cada chaqueta y cada pantalón y 30 segundos en el caso de la capucha.

6.4. Proceso de tercerización.

El proceso de confección de las prendas de seguridad 'JVS' en telas poli-vinílicas en malla de nylon circular, es un proceso complejo, donde una costurera que se ha dedicado toda su vida a confección de prendas casuales de vestir no lo encuentra fácil de hacer, ya que se necesitan máquinas de costura industriales con mayor capacidad y fuerza, así como experticia a la hora de coser las partes del corte, por otro lado lo que se pretende con la tercerización es:

- Ahorrar en costos transformando costos fijos en variables.
- Evitar absentismo laboral, y bajas del personal.
- Profesionalizar el proceso de costura.

Cada costurera vinculada a la organización 'JVS' tiene su propio taller en casa, donde cuenta con las herramientas adecuadas para la 'construcción' o confección de estas prendas tan especializadas

Imagen 8. Distribución Planta JVS (Vega J. E, 2015)



6.6. Identificación de Necesidades de Maquinaria y Equipos

En el proyecto JVS, está contemplado la compra de equipos de cómputo por un valor de \$2.800.000 para el área de oficina donde se realizarán procesos de facturación, cuentas por

cobrar, recibos de caja, notas de contabilidad y demás procesos administrativos, la parte contable será contratada con una asesora externa, en cuanto a maquinaria se requiere la compra de 1 máquina troqueladoras por un valor de \$3.200.000 y 2 máquinas de broches por un valor de \$360.000 c/u, a parte de los módulos de oficina que se componen de mesa y silla ergonómica, se requieren 2 y tienen un valor de \$450.000 c/u.

Imagen 9. Troqueladora y Maquina de Broches (mecanelec.com, tromacalzado.CO 2015)



6.7. Programa de producción

La industria florícola funciona todo el año sin embargo hay temporadas donde se aumenta la producción de flor, como por ejemplo para temporadas de “San Valentín”, día de madres, navidad, entre otros, es por este motivo que toca planear anualmente las temporadas y los cambios de turnos de las fincas de flores.

En la proyección de ventas se evidencia que se pretende durante el primer año tener unas ventas promedio mensuales de \$23.000.000, vendiendo 120 trajes en principio y aumentando gradualmente hasta duplicar las unidades finalizando el primer año, el sector florícola está en un buen momento por lo que se pueden cumplir con las metas de producción y ventas.

6.8. Plan de Compras e inventarios

‘JVS’ requiere la compra de insumos permanentemente, la ventaja con la que se cuenta es que, la mayoría de elementos son productos de línea de los diferentes proveedores, por lo que en cuestión de horas se puede contar con los productos en la planta de ‘JVS’, a continuación se presenta un presupuesto monetario mensual y anual dependiendo del producto AÑO 1.

Tabla 18. Presupuesto de Insumos Anual Capucha (Vega J. E, 2015)

Capucha Std - Algodón Poly										
	Precio M/Pr x Un/compra	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total	Promedio Insumo total mensual	Insumos totales anuales		
				Corte	Conf					
Econoflex mt.	6.300	0,45/2	\$ 1.418							
Dacrón (forro)	5.400	0,45/2	1215							
Marquilla Un.	12	1	12				Promedio de Unidades mensuales 193,3	Total unidades anuales 2320		
Hilo nylon mt.	3	10	30							
Broches Un.	79	2	158							
Selloproq cm3	26	6	156							
Bolsa 9x12x1	18	1	18							
Sub - Total			\$ 3.007	800	2100	\$ 5.907				
Imprevistos			725							
Total						\$ 6.632	\$ 1.281.869	\$ 15.385.080		

Tabla 19. Presupuesto de Insumos Anual Chaqueta (Vega J. E, 2015)

Chaqueta Ref: Plus - Reflectivo 3M 1"								
	Precio M/Pr x	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total	Promedio Insumo total mensual	Insumos totales anuales
				Corte	Conf			
Vinicoat mt.	\$ 8.700	1,8	\$ 15.660					
Marquilla Un.	12	1	12				Promedio de Unidades mensuales 193,3	Total unidades anuales 2320
Talla Un.	5	1	5					
Hilo nylon mt.	3	30	90					
Reata am/bl mt.	170	0,75	128					
Falla 3/4 am. mt.	120	0,48	58					
Morrallera 1" am. Un.		2	0					
Broches Un.	79	13	1027					
Selloproq cm3	26	57	1.482					
Bolsa 16x20x2 (plus)	106	1	106					
Reflectivo 3M 1"	250	2	500					
Sub - Total			\$ 19.067	1000	6.000	\$ 26.067		
Imprevistos			540					
Total						\$ 26.607	\$ 5.143.152	\$ 61.728.472

Tabla 20. Presupuesto de Insumos Anual Pantalón (Vega J. E, 2015)

Pantalón Ref. Plus con bolsillo								
	Precio M/Pr x	Cons.M/Pr x Un/prod	Costo M/Pr x Un/prod	Mano de obra		Costo Total		
				Corte	Conf			
Vinicoat mt.	\$ 8.700	1,65	\$ 14.355					
Marquilla Un	12	1	12					
Talla Un.	5	1	5					
Elástico 1.25'	774	0,6	464				Promedio	Insumos totales
Hilo nylon mt	3	35	105				Insumo total	anuales
Falla 3/4 am.	120	0,55	66					
Hebilla 1.5" n	95	2	190					
Broches Un.	79	5	395					
Maxón en \$,x	728 / 298		905				Promedio de Unidades mensuales 193,3	Total unidades anuales 2320
Selloproq cm	26	43	1.118					
Bolsa 16x20x	112	1	112					
Bolsillo 15x15	2.200	1	2200		1000			
Sub - Total			\$ 19.927	1000	6.000	\$ 26.927		
Imprevistos			680					
Total						\$ 28.607	\$ 5.529.810	\$ 66.369.168

6.9. Gestión de Calidad

- a. La calificada técnica de construcción de las telas, aseguran su excepcional flexibilidad y consistencia;
- b. Las partes integrantes de cada prenda no son susceptibles de despegarse, pues no son ensambladas por electro-impulso, ni vulcanizadas, sino mediante “costura” cuyos puntos han sido completamente “sellados” por anverso y reverso con el componente de las telas diluido, lo que garantiza su total impermeabilidad.
- c. Las telas ofrecen alta resistencia frente a alcoholes, thinner y químicos de alta corrosividad, entre otros, soda cáustica, ácido sulfúrico y fungicidas en general; y la tela referencia CO, se destaca en la resistencia frente a compuestos orgánicos –leche, sangre, grasa animal–, aceites y grasas en general; y
- d. En prevención de choques electrostáticos, estas prendas no llevan accesorios metálicos, sino de nylon.

La gestión de la calidad se desarrolla durante todo el proceso desde que se reciben los insumos para la fabricación se hace una revisión constante en búsqueda de defectos o

imperfecciones que puedan afectar el rendimiento adecuado de la prenda, así mismo con el servicio de diagnóstico y postventa se pretende realizar una constante retroalimentación para mantenernos a la vanguardia.

FICHA TÉCNICA – Prendas impermeables “JVS”

Características técnicas

Plus

Resistencia a:

- Adherencia, en Nw/”	14
- Flexiones (en miles > =)	150
- Frío (grados C bajo “0”) hasta	- 80°

Estructura: (+/- 5%)

- Calibre en mm	0.55
- Calibre en 0.000”	22
- Peso en g/m2	610

Resistencia a:

- Abrasión:	
- Wyzenbeek Malla Acero - # ciclos	3.400
- Taber Abraser ASTM - # ciclos	180
- Elongación longitudinal	35%
- Elongación transversal	100%

Composición y Fabricación de las telas

Las telas impermeables para la fabricación de prendas “JVS” están compuestas de material compacto en PVC con látex, sobre una base de malla en tejido circular de poliéster de alta resistencia.

Y la fabricación de las mismas, bajo especificaciones técnicas y formulaciones físico-químicas acordes a las necesidades de las industrias Florícolas, las fábricas que venden estas telas están homologados por Normas ISO.

6.9.1. Manejo de Desechos

Para 'JVS' es fundamental realizar procedimientos que no generen un impacto importante en el ambiente, por tal motivo se han establecido estas políticas obtenidas de la "Guía de Buenas Prácticas para el Sector Textiles" realizados por FUNDES y el Ministerio del Medio Ambiente.

En principio se pretende minimizar los desperdicios en tela e insumos, haciendo un uso adecuado de recursos y moldes, por otro lado la gran mayoría de los insumos utilizados en el proceso productivo de 'JVS' se pueden reciclar ya que son algodón, poliéster, hilo, tela, plástico y residuo de fibras.

Se realizaran programas internos para informar a las personas vinculadas a la organización 'JVS' sobre la importancia de hacer un uso adecuado de productos, insumos y sobre responsabilidad ambiental.

A continuación se presenta los Métodos de Disposición relacionados a los procesos de 'JVS':

Tabla 21. Manejo Responsable de Desechos (Vega J. E, 2015, FUNDES, Ministerio de Medio Ambiente)

RESIDUO DENOMINACIÓN OFICIAL	METODO DE DISPOSICION RECOMENDADO	DISPOSICION ACTUAL
CONTENEDORES CON RESIDUOS DE TINTES	Planta de tratamiento térmico de residuos peligrosos	Se retorna al proveedor para reusarlos
TRAPOS CON THINNER Y PINTURA	Planta de tratamiento térmico de residuos peligrosos	Relleno sanitario
BOLSAS DE PLASTICO	Reuso interno, Reciclaje externo	Reuso
RECORTES DE TELA	Reuso interno, parches	Reuso, parches

7. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

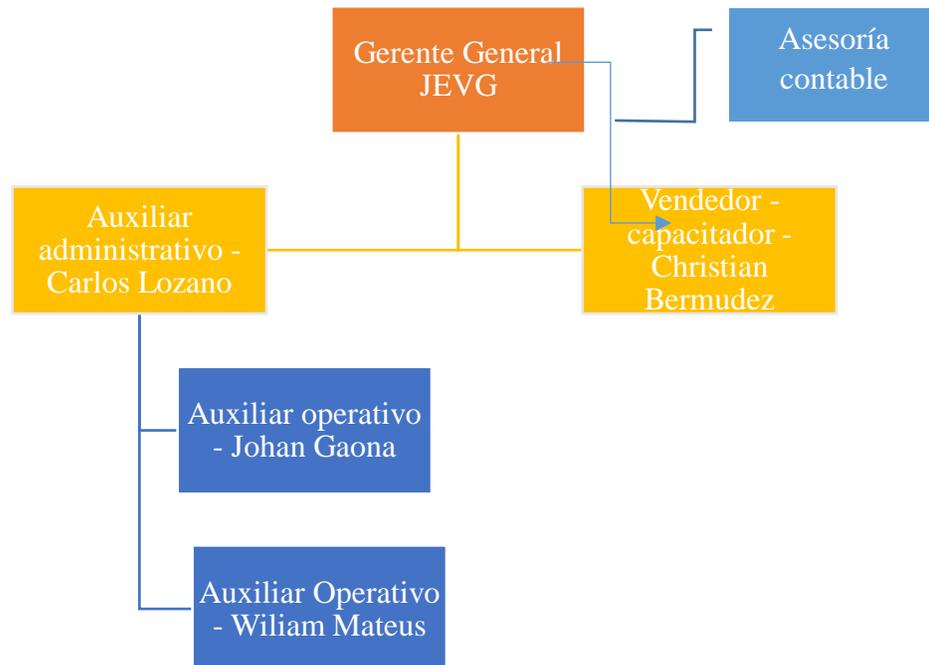
7.1. Estructura Organizacional

7.1.1. Áreas Funcionales

Básicamente 'JVS' requiere para su operación 3 áreas funcionales, la primera es el área operativa donde dos operarios se encargan de realizar el sellamiento manual de las prendas para impermeabilizarlas y realizar el respectivo terminado, la segunda área es la administrativa, que se compone del gerente general y un auxiliar administrativo, sin embargo se cuenta con una asesoría externa en el área contable, y por último un vendedor y capacitador, quien estará apoyado por el gerente general.

7.1.2 Diseño de Organigrama y Análisis de Cargos

Grafica 4. Diseño y Organigrama (Vega J. E, 2015)



Funciones

Gerente General: Cumple la labor de coordinar la operación de establecer relaciones con proveedores, clientes y garantizar los medios para que se lleve a cabo las diferentes actividades al interior de 'JVS', control y trazabilidad de todos los procesos.

Auxiliar Administrativo: Básicamente de encarga de realizar facturación, recibos de caja, notas de contabilidad, mantener al día las cuentas por cobrar y archivar.

Vendedor y capacitador: Se encarga de entregar los productos y de capacitar a los nuevos grupos de aspersión, en base de las rutas previamente establecidas.

Auxiliar operativo: Su labor es realizar manualmente la impermeabilización de las prendas, poner los respectivos broches y realizar la limpieza y control de calidad de las prendas.

7.2. Estructura de Personal

7.2.1. Política de Contratación

'JVS' en principio genera contratos a término fijo de un año, donde el empleado se compromete a cumplir todas las especificaciones del contrato, realizar la labor de auxiliar de producción, preferimos y seleccionamos personal con buena actitud, no se requiere estudios avanzados en ningún área, ya que todo el conocimiento sobre la labor se enseña en 'JVS', por otro lado se requiere personal responsable y con buena disposición al aprendizaje y al mejoramiento continuo.

Para el área de Auxiliar administrativo y vendedor, se requiere personal responsable y con buena disposición al aprendizaje además que maneje herramientas ofimáticas y que tengan estudios técnicos que estén relacionadas con el área administrativa y de ventas

7.2.2 Política Salarial

Tabla 22. Salarios JVS (Vega J. E, 2015)

Salarios 'JVS'	
GERENTE GENERAL	\$ 1.100.000
VENDEDOR	\$ 870.000
AUXILIAR PRODUCCION	\$ 780.000
ASESORIA CONTABLE	\$ 800.000

Tabla 23. Salario MLV tomado de Consultas-Laborales (Vega J. E, 2015)

SALARIOS	VALOR	DEFINICION
Salario mínimo año 2015. Art 145 CST.	\$ 644.350	Jornada Ordinaria 48 horas semanales, 8 horas diarias. Ley 50 de 1990, Art.20
SALARIO MINIMO DIA	\$ 21.478,33	Jornada Ordinaria Día 8 horas
SALARIO MINIMO HORA ORDINARIA	\$ 2.684,79	Jornada ordinaria 6 a.m. a 10 p.m. Ley 789 de 2002, Art. 25
AUXILIO TRANSPORTE	VALOR	DEFINICION
MES	\$ 74.000	Se paga a quienes devenguen hasta \$1.288.700 (2 salarios mínimos mes)

Tabla 24. Horario de Trabajo JVS (Vega J. E, 2015)

Horario	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes
7:30 am - 8:30 am					
8:30 am - 9:30 am	15 Min. descanso				
9:30 am - 10:30					
10:30 am - 11:30					
11:30 am - 12:30					
12:30 pm - 1:30	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
1:30 pm - 2:30 pm					
2:30 pm - 3:30 pm	15 Min. descanso				
3:30 pm - 4:30 pm					
4:30 pm - 6:00 pm					

8. PLAN ECONOMICO

8.1. Plan de Inversiones

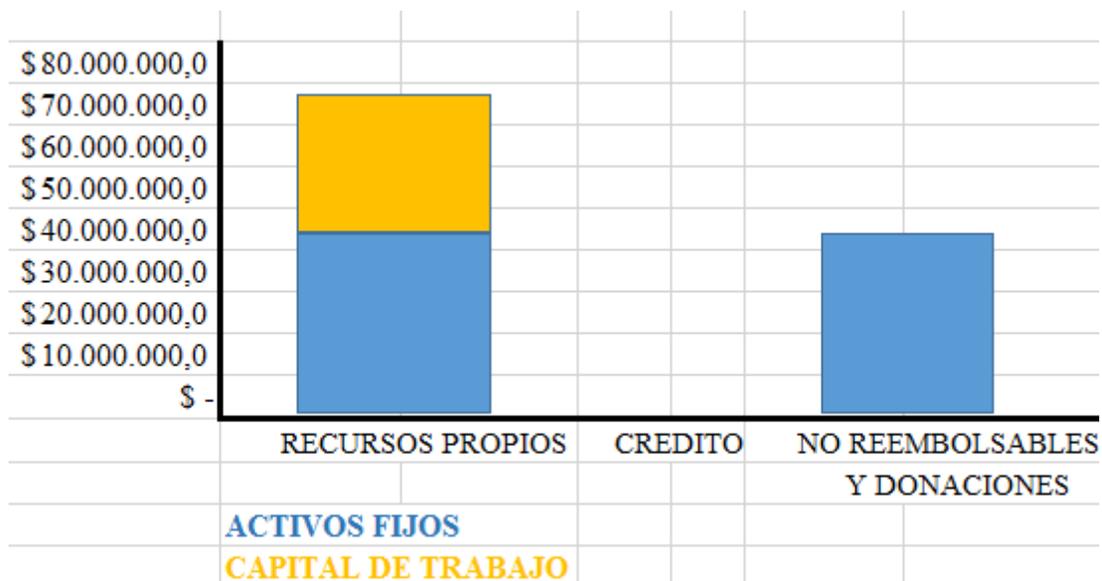
8.1.1. Presupuesto fijo y Capital de Trabajo

Tabla 25. Presupuesto Fijo JVS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

ACTIVOS FIJOS				
	APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	TOTAL
TERRENOS	0	0	0	0
EDIFICIOS	0	0	35.000.000	35.000.000
MAQUINAS	10.800.000	0	0	10.800.000
EQUIPOS	0	0	0	0
VEHICULOS	15.000.000	0	0	15.000.000
MUEBLES Y ENSERES	10.000.000	0	0	10.000.000
HERRAMIENTAS	0	0	0	0
COMPUTAD. PRODUC.	2.800.000	0	0	2.800.000
COMPUTAD. ADMON.	0	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	35.000.000	0	0	35.000.000
TOTAL	73.600.000	0	35.000.000	108.600.000

Tabla 26. Capital Fijo y Capital de Trabajo JVS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

	RECURSOS PROPIOS		CREDITO		NO REEMBOLSABLES Y DONACIONES		TOTAL	
ACTIVOS FIJOS	\$ 38.600.000	52%	\$ -	0%	\$ 35.000.000	100%	\$ 73.600.000	68%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 35.000.000	48%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 35.000.000	32%
Total general	\$ 73.600.000		\$ -		\$ 35.000.000		\$ 108.600.000	
DISTRIBUCION INVERSION	67,77%		0,00%		32,23%			



JVS´ Cuenta con un capital de trabajo aportado por el socio por un valor \$35.000.000 y con una edificación aportada producto de una donación por valor de \$35.000.000.

“La inversión total para la realización del proyecto es de \$108.600.000. Se aporta el 67,77% con recursos propios, y se obtendrían otros ingresos por donaciones o subvenciones por el 32,23%. De la inversión se destina para capital de trabajo el 32,23% y para activos fijos el 67,77%” (Herramienta Financiera - Bogotá Emprende)

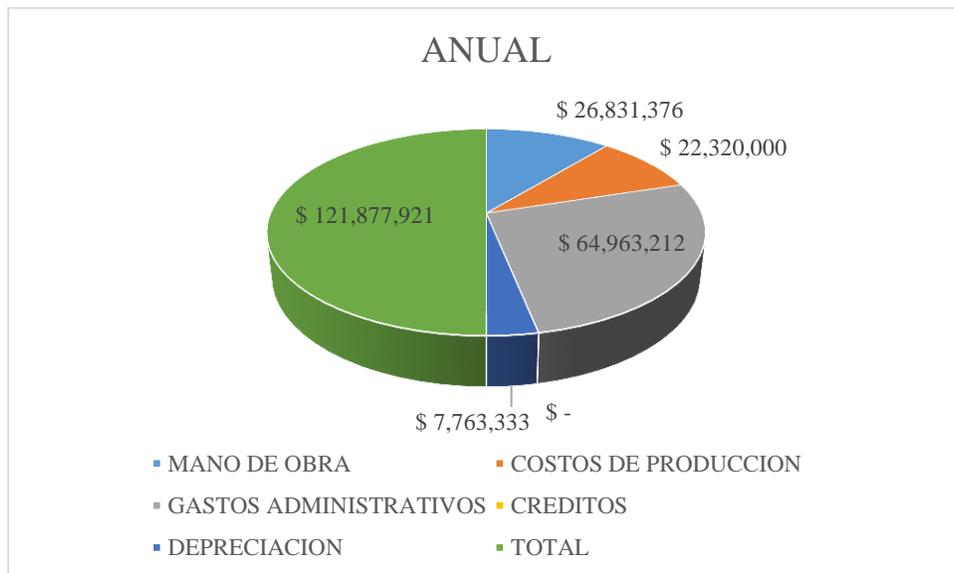
8.2. Estructura de Costos

8.2.1. Estructura de los Costos Empresariales y Operacionales (costos y gastos fijos)

Tabla 27. Costos y Gastos Fijos (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
MANO DE OBRA	\$ 2.235.948	\$ 26.831.376
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 1.860.000	\$ 22.320.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 5.413.601	\$ 64.963.212
CREDITOS	\$ -	\$ -
DEPRECIACION	\$ 646.944	\$ 7.763.333
TOTAL	\$ 9.509.549	\$ 121.877.921

Grafica 5. Costos y Gastos Fijos Mensuales y Anuales (Vega J. E, 2015)



8.2.2. Estructura de Costos Variables Unitarios

TABLA 28 – COSTOS VARIABLES UNITARIOS Y GASTOS FIJOS (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

PRODUCTOS	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES
CAPUCHA FORRADA ALGODON-POLIESTER	4.500	2.000	132	6.632
CHAQUETA REF. PLUS - REFLECTORES DE 1"	19.000	7.000	607	26.607
PANTALON REF. PLUS CON BOLSILLO	21.000	7.000	607	28.607

8.2.3. Determinación del Margen de Contribución

Tabla 29. Margen de Contribución (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

MARGEN DE CONTRIBUCION									
PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCION		CONTRIBUCION A VENTAS	TOTAL
CAPUCHA FORRADA ALGODON-POLIESTER	12.000	4.500	2.000	132	6.632	5.368	44,73%	9,84%	4,40%
CHAQUETA REF. PLUS - REFLECTORES DE 1"	55.000	19.000	7.000	607	26.607	28.393	51,62%	45,08%	23,27%
PANTALON REF. PLUS CON BOLSILLO	55.000	21.000	7.000	607	28.607	26.393	47,99%	45,08%	21,63%
								100,00%	49,31%

“El margen de contribución de la empresa es 49,31% lo cual se interpreta así: por cada peso que venda ‘JVS’ se obtienen 49.31 centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad. El producto con mayor margen de contribución es Chaqueta Ref. Plus - Reflectiva de 1" y el Pantalón Ref.: Plus con bolsillo, Capucha Forrada Algodón - Poliéster es el producto de menor margen de contribución.” (Herramienta Financiera - Bogotá Emprende)

8.3. Determinación del Punto de Equilibrio

Tabla 30. Punto de Equilibrio (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:		\$
				247.187.617
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
CAPUCHA FORRADA ALGODON-POLIESTER	24.313.536	2.026	2.026.128	168,84
CHAQUETA REF. PLUS – REFLECTIVO DE 1"	111.437.041	2.026	9.286.420	168,84
PANTALON REF. PLUS CON BOLSILLO	111.437.041	2.026	9.286.420	168,84
TOTAL VENTAS ANUALES	\$ 247.187.617	VENTAS MENSUALES	\$ 20.598.968	

“Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución ‘JVS’, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$247.187.617 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de \$20,600.000 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el primer año, alcanza el punto de equilibrio.” (Herramienta Financiera - Bogotá Emprende)

9. PLAN FINANCIERO

9.1. Estados Financieros

9.1.1. Balance General

Tabla 31. Balance General Inicial (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

BALANCE GENERAL PROYECTADO

ACTIVO	INICIAL
CAJA	30.800.000
CUENTAS POR COBRAR	0
INVENTARIOS	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30.800.000
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	73.600.000
DEPRECIACION	
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	73.600.000
OTROS ACTIVOS	4.200.000
TOTAL ACTIVOS	108.600.000
PASIVO	
CUENTAS POR PAGAR	
PRESTAMOS	0
IMPUESTOS POR PAGAR	
PRESTACIONES SOCIALES	
TOTAL PASIVO	0
PATRIMONIO	
CAPITAL	108.600.000
UTILIDADES RETENIDAS	
UTILIDADES DEL EJERCICIO	
TOTAL PATRIMONIO	108.600.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	108.600.000

Se observa que 'JVS' al iniciar el proyecto no tiene deudas con acreedores lo cual es un buen indicador

9.1.2. Estado de Resultados

Tabla 32. Estado de Resultados Proyectados Anualmente (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUALMENTE	
	AÑO 1
VENTAS	283.040.000
INV. INICIAL	0
+ COMPRAS	103.240.000
- INVENTARIO FINAL	0
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO	103.240.000
+ MANO DE OBRA FIJA	26.831.376
+ MANO DE OBRA VARIABLE	37.120.000
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	22.320.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	7.763.333
TOTAL COSTO DE VENTAS	197.274.709
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	85.765.291
GASTOS ADMINISTRATIVOS	64.963.212
GASTOS DE VENTAS	3.124.762
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	17.677.317
- OTROS EGRESOS	
- GASTOS FINANCIEROS	0
- GASTOS PREOPERATIVOS	2.100.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	15.577.317
IMPUESTOS	0
UTILIDAD NETA	\$ 15.577.317

9.1.3. Flujo de Caja (Pre operativo)

Tabla 33. Flujo de Caja Pre Operativo (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

FLUJO DE FONDOS MENSUAL	PREOPER.
CONCEPTO	
INGRESOS OPERATIVOS	
VENTAS DE CONTADO	
VENTAS A 30 DIAS	
VENTAS A 60 DIAS	
VENTAS A 90 DIAS	
VENTAS A 120 DIAS	
VENTAS A 150 DIAS	
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	0
EGRESOS OPERATIVOS	
MATERIA PRIMA	0
GASTOS DE VENTA	
MANO DE OBRA VARIABLE	
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	0
FLUJO NETO OPERATIVO	0
INGRESOS NO OPERATIVOS	
APORTES	
ACTIVOS FIJOS	73.600.000
CAPITAL DE TRABAJO	35.000.000
FINANCIACION	
ACTIVOS FIJOS	0
CAPITAL DE TRABAJO	0
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	108.600.000
EGRESOS NO OPERATIVOS	
GASTOS PREOPERATIVOS	4.200.000
AMORTIZACIONES	
GASTOS FINANCIEROS	
IMPUESTOS	
ACTIVOS DIFERIDOS	
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	73.600.000
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	77.800.000
FLUJO NETO NO OPERATIVO	30.800.000
FLUJO NETO	\$ 30.800.000
+ SALDO INICIAL	
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 30.800.000

9.2. Análisis de la Rentabilidad Económica de la Inversión

9.2.1. Valor Presente Neto (VPN)

Para realizar el cálculo del VPN fue necesario establecer la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) que para el proyecto 'JVS' se estableció un 15%, cuando se realizó el cálculo se llegó a que este es de \$108.107.226, lo que quiere decir que el proyecto 'JVS' proyecta \$108.000.000 adicionales al invertir en este proyecto, por lo tanto la recomendación es continuar con el proyecto.

9.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

'JVS' inicia su proyecto con una inversión de \$108.600.000, y para el primer año se muestra un flujo de efectivo de 26.96 Millones, para el segundo año de 106.52 Millones y para el tercer año de 171.43 Millones de pesos, en conclusión el indicador de la TIR muestra un 54.47, y se interpreta de la siguiente manera, el proyecto 'JVS' arroja una rentabilidad promedio anual del 54.47%, si bien es alta, se puede afirmar que el proceso productivo es costoso ya que la totalidad de procesos se realizan a mano por lo tanto esa rentabilidad se justifica al aclarar que es una labor 100% artesanal, hecha por costureras madres de familia en condición de satélites de confección.

9.2.3. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Para tener clara la viabilidad del proyecto 'JVS' el PRI o periodo de recuperación de la inversión da una información fundamental, se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener 0, como la inversión inicial es de \$108.600.000, y la suma de utilidades del primer y segundo año es superior, se puede indicar que la inversión se recupera en el segundo año, y por tanto se recomienda continuar con el proyecto

9.3. Proyección de los estados financieros a tres años

9.3.1. Estado de Resultados Proyectados

Tabla 34. Balance General Inicial (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
VENTAS	283.040.000	491.660.000	606.340.000	
INV. INICIAL	0	0	0	
+ COMPRAS	103.240.000	179.335.000	221.165.000	
- INVENTARIO FINAL = COSTO INVENTARIO UTILIZADO	0	0	0	
+ MANO DE OBRA FIJA	26.831.376	26.831.376	27.252.576	
+ MANO DE OBRA VARIABLE + COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	37.120.000	64.480.000	79.520.000	
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	22.320.000	22.320.000	22.320.000	
	7.763.333	7.763.333	6.888.333	
TOTAL COSTO DE VENTAS UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	197.274.709	300.729.709	357.145.909	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	64.963.212	65.163.212	66.095.112	
GASTOS DE VENTAS	3.124.762	5.427.926	6.693.994	
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	17.677.317	120.339.152	176.404.985	
- OTROS EGRESOS				
- GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	
- GASTOS PREOPERATIVOS	2.100.000	2.100.000	0	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	15.577.317	118.239.152	176.404.985	
IMPUESTOS	0	0	14.553.411	
UTILIDAD NETA	\$ 15.577.317	\$ 118.239.152	\$ 161.851.574	

9.3.2. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 35. Flujo de Caja a 3 Años (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

FLUJO DE CAJA ANUAL			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	0	0	0
VENTAS A 30 DIAS	253.760.000	470.078.621	594.476.552
VENTAS A 60 DIAS	0	0	0
VENTAS A 90 DIAS	0	0	0
VENTAS A 120 DIAS	0	0	0
VENTAS A 150 DIAS	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	253.760.000	470.078.621	594.476.552
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA	103.240.000	179.335.000	221.165.000
GASTOS DE VENTA	3.124.762	5.427.926	6.693.994
MANO DE OBRA VARIABLE	37.120.000	64.480.000	79.520.000
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	26.831.376	26.831.376	27.252.576
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	22.320.000	22.320.000	22.320.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	64.963.212	65.163.212	66.095.112
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	257.599.350	363.557.514	423.046.682
FLUJO NETO OPERATIVO	(3.839.350)	106.521.106	171.429.870
INGRESOS NO OPERATIVOS APORTES			
ACTIVOS FIJOS	73.600.000	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	35.000.000	0	0
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	108.600.000	0	0
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	4.200.000		
AMORTIZACIONES	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
IMPUESTOS	0	0	0
ACTIVOS DIFERIDOS	0		
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	73.600.000	0	0

TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 77.800.000	\$ 0	\$ 0
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 30.800.000	\$ 0	\$ 0
FLUJO NETO	\$ 26.960.650	\$ 106.521.106	\$ 171.429.870
+ SALDO INICIAL	\$ 30.800.000	\$ 26.960.650	\$ 133.481.757
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 26.960.650	\$ 133.481.757	\$ 304.911.627

9.3.3. Balance General Proyectado

Tabla 36. Balance General a 3 Años (Vega J. E, 2015, Herramienta Bogotá Emprende)

BALANCE GENERAL PROYECTADO				
ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA	30.800.000	26.960.650	133.481.757	304.911.627
CUENTAS POR COBRAR	0	29.280.000	50.861.379	62.724.828
INVENTARIOS	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30.800.000	56.240.650	184.343.136	367.636.454
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	73.600.000	73.600.000	73.600.000	73.600.000
DEPRECIACION		7.763.333	15.526.667	22.415.000
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	73.600.000	65.836.667	58.073.333	51.185.000
OTROS ACTIVOS	4.200.000	2.100.000	0	0
TOTAL ACTIVOS	108.600.000	124.177.317	242.416.469	418.821.454
PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR		0	0	0
PRESTAMOS	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR		0	0	14.553.411
PRESTACIONES SOCIALES				
TOTAL PASIVO	0	0	0	14.553.411
PATRIMONIO				
CAPITAL	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000
UTILIDADES RETENIDAS		0	15.577.317	133.816.469
UTILIDADES DEL EJERCICIO		15.577.317	118.239.152	161.851.574
TOTAL PATRIMONIO	108.600.000	124.177.317	242.416.469	404.268.043
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	108.600.000	124.177.317	242.416.469	418.821.454

Distribución de la Utilidades

Las utilidades que genere 'JVS' se distribuyen de la siguiente forma 60% son reinvertidas para costear una ampliación de operación, vinculando nuevos proyectos, nuevos productos, aumentando el número de ventas, número de empleados entre otros y el restante 40% para el socio.

10. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN

Después de investigar y verificar las diferentes formas de creación de empresa, se considera que el modelo “Sociedad por Acciones Simplificada” (SAS) es la forma jurídica que mejor se acopla a los objetivos del proyecto ‘JVS’, por otro lado ofrece ciertas ventajas al pequeño emprendedor a la hora de generar nuevos proyectos, uno de los elementos que llamaron más la atención fue que legalizarla no constituye unos costos muy elevados.

Se han identificado unas ventajas importante veamos:

- Bajo la modalidad SAS no se requiere de un revisor fiscal evitando así, costos importantes al inicio del proyecto.
- En el primer año de operación la empresa no debe pagar impuestos, y se comienzan a pagar de forma gradual hasta terminar pagando el 100% al cuarto año de operación.
- Se le asegura a los socios que en caso que la empresa no genere los resultados esperados, bajo ninguna circunstancia se podrán afectar los patrimonios personales de los socios.
- Bajo la figura SAS no se le exige a la empresa constituir una junta directiva

10.1. Pasos para crear empresa bajo la figura S.A.S

- Consultar nombres disponibles.
- Preparar, redactar y suscribir estatutos de la empresa
- PRE-RUT
- Inscripción al registro valor 0.7% del capital asignado
- RUT ante la DIAN
- Informar a la CCB de la existencia de un RUT
- Solicitar la resolución de facturación
- Solicitar inscripción de los Libros en la CCB
- Inscribir la empresa al Sistema de Seguridad Social para contratar.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Chan Kim W., Mauborgne. “La estrategia del océano azul”. Editorial Norma. 2005.
- Roam, Dan. “La clave es la servilleta”. Grupo Editorial Norma. 2009
- Vega, (2014) Grafica 1 – Segmentacion De Mercado. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Grafica 2 – Analisis De Competencia. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Grafica 3 – Proceso Productivo Conj 3pz. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Grafica 4 – Diseño Y Organigrama. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Grafica 5 – Costos Y Gastos Fijo Mensuales Y Anuales. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 1 – Logotipo Y Publicidad Jvs. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 3 – Dibujo Chaqueta
- Vega, (2014) Imagen 4 – Dibujo Pantalón. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 5 – Dibujo Capucha. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 6 – Localizacion Jvs. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 7 – Distribucion Planta Jvs. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 8 – Distribucion Planta Jvs. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Imagen 9 – Troqueladora Y Maquina De Broches. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 1 – Objetivos, Actividad Y Fecha. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 10 – Presupuesto De Mercadeo . Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 11 – Estimativos De Ventas. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 12 – Ventas Proyectadas Años 2 Y 3. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 13 – Ventas Totales Por Producto. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 14 – Comportamiento De Cartera Proveedores. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 15 – Costos Chaqueta Plus. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 16 – Costos Pantalón Plus. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 17 – Costos Capucha Std. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 18 – Presupuesto De Insumos Anual Capucha. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 19 – Presupuesto De Insumos Anual Chaqueta. Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 2 – Modelo Canvas Tabla 3– Variables Y Definiciones Bogotá, Colombia.
- Vega, (2014) Tabla 20 – Presupuesto De Insumos Anual Pantalón. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 21 – Manejo Responsable De Desechos. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 22 – Salarios Jvs. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 23 – Salario Mlv Tomado De Consultas-Laborales . Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 24 – Horario De Trabajo Jvs. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 25 – Presupuesto Fijo Jvs. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 26 – Capital Fijo Y Capital De Trabajo Jvs. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 27 – Costos Y Gastos Fijos. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 28 – Costos Variables Unitarios Y Gastos Fijos. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 29 – Margen De Contribucion. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 30 – Punto De Equilibrio. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 31 – Balance General Inicial. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 32 – Estado De Resultados Proyectados Anual. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 33 – Flujo De Caja Pre Operativo. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 34 – Balance General Inicial. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 35 – Flujo De Caja A 3 Años. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 36 – Balance General A 3 Años. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 4 – Calificaciones Jvs Vs Competencia. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 5 – Analisis Dofa . Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 6 – Objetivos, Estretegia Y Resultados. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 7 – Precios Conjunto 3 Piezas. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 8 – Objetivos, Logitica Y Entrega. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tabla 9 – Objetivos, De Promover La Marca Jvs. Bogotá, Colombia.

Vega, (2014) Tasa Interna De Retorno (Tir) . Bogotá, Colombia.

Ver Sitio web oficial de “Banco de la Republica”, 2006, Comportamiento del Sector Floricultor Colombiano, <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf> (Consultado el 09 de Noviembre de 2014)

Ver sitio web oficial de “Bogotá Emprende”, 2015, “Simulador Financiero”, <http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=741&conID=4919&pagID=4110> (Consultado el 02 de abril de 2015)

Ver sitio web oficial de “Caracol Radio - Economía”, 2015, ¿Hay futuro para el sector floricultor?” <http://www.caracol.com.co/noticias/economia/utilidades-de-empresas-de-flores->

en-colombia-presentaron-fuerte-repunte/20150727/nota/2869231.aspx (Consultado el 12 de octubre de 2015)

Ver Sitio web oficial de “Consejo Colombiano de seguridad”, 2014, <http://ccs.org.co/salaprensa/> (Consultado el 09 de Noviembre de 2014)

Ver sitio web oficial de “Esmeralda”, 2015, “Company Information” <http://www.esmeraldafarms.com/Colombia.asp> (Consultado el 14 de agosto de 2015)

Ver sitio web oficial de “Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural”, 2015, Programa de Coberturas Cambiarias” <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Programa-de-Coberturas-Cambiarias.aspx> (Consultado el 12 de octubre de 2015)

Ver Sitio web oficial de “Portafolio.co”, 2014, “60 años de seguridad industrial”, <http://www.portafolio.co/portafolio-plus/seguridad-industrial-colombia> (Consultado el 07 de Noviembre de 2014)

Ver sitio web oficial de “Portafolio”, 2013, ¿Hay futuro para el sector floricultor?” <http://www.portafolio.co/opinion/hay-futuro-el-sector-floricultor> (Consultado el 14 de agosto de 2015)

Ver sitio web oficial de “The Queens Flowers”, 2015, “Company” <http://www.queensflowers.com/#!about/c1ma1> (Consultado el 14 de agosto de 2015)

Ver sitio web oficial del Sistema de Información Ambiental y minero energético, 2015, “Guía de Buenas Prácticas para el Sector Textiles” http://www.siame.gov.co/siame/documentos/Guias_Ambientales/Gu%C3%ADas%20Resoluci%C3%B3n%201023%20del%2028%20de%20julio%20de%202005/INDUSTRIAL%20Y%20MANUFACTURERO/Gu%C3%ADa%20Buenas%20Pr%C3%A1cticas%20Textiles.pdf (Consultado el 28 de abril de 2015)

12. ANEXOS

Archivos Anexos