

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



Plan de Negocios: Bodipure Colombia

Trabajo de Grado

Jacqueline Valderrama Machado

Kris De Sutter Gómez

Bogotá

2018

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



Plan de Negocios: Bodipure Colombia

Trabajo de Grado

Jacqueline Valderrama Machado

Kris De Sutter Gómez

Jaime Orlando Moreno

Programa en Administración de Negocios Internacionales

Bogotá

2018

## CONTENIDO

RESUMEN .....	12
ABSTRACT .....	13
1. INTRODUCCIÓN .....	14
2. RESUMEN EJECUTIVO .....	16
3. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA .....	17
3.1. Datos Generales de la empresa .....	17
3.2. Antecedentes del proyecto .....	17
3.3. El emprendedor y/o equipo emprendedor .....	20
3.3.1. Jacqueline Valderrama M. ....	20
3.3.2. Kris de Sutter G. ....	20
3.3.3. Kim De Sutter G. ....	21
3.4. Origen de la idea de negocio .....	21
3.5. Objetivos y Cronograma .....	23
4. CONCEPTO DE NEGOCIO .....	27
4.1. Propuesta de Valor .....	27
4.2. Modelo de Negocio .....	28
4.2.1. Socios clave .....	29
4.2.2. Actividades clave .....	29
4.2.3. Propuesta de valor .....	29
4.2.4. Relaciones con clientes .....	29
4.2.5. Segmentos de cliente .....	30
4.2.6. Recursos clave .....	30
4.2.7. Canales .....	30
4.2.8. Estructura de costos .....	31
4.2.9. Fuente de ingresos .....	31
4.3. Orientación Estratégica .....	32
4.3.1. Misión .....	32
4.3.2. Visión .....	32

4.3.3.	Filosofía orientadora .....	32
4.3.3.1.	<i>Valores</i> .....	33
4.3.3.2.	<i>Creencias</i> .....	33
4.3.4.	Imagen Tangible .....	33
4.4.	Producto o servicio .....	34
4.4.1.	Guantes de Queratina.....	34
4.4.2.	Medias de Queratina.....	35
5.	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	36
5.1.	Descripción del entorno de negocios .....	36
5.1.1.	Cifras del sector de cosmética y aseo en Colombia.....	37
5.1.2.	Principales jugadores del mercado.....	38
5.2.	Descripción del mercado.....	40
5.2.1.	Segmento objetivo .....	41
5.2.2.	Necesidades y oportunidades .....	42
5.2.2.1.	<i>Necesidades</i> .....	42
5.2.2.2.	<i>Oportunidades</i> .....	43
5.2.3.	Tamaño del mercado.....	44
5.3.	Análisis de la Competencia.....	45
5.4.	Análisis DOFA.....	47
5.5.	Cruce de DOFA .....	48
5.5.1.	Fortalezas y oportunidades .....	48
5.5.2.	Debilidades y amenazas del exterior.....	48
5.5.3.	Fortalezas y debilidades .....	48
5.5.4.	Oportunidades y amenazas del exterior .....	48
5.5.5.	Fortalezas y amenazas del exterior .....	49
5.5.6.	Oportunidades y debilidades.....	49
5.5.7.	Conclusiones acerca de la matriz DOFA de Bodipure Colombia.....	49
6.	ESTRATEGIA DE MERCADEO .....	51
6.1.	Mezcla de Mercadeo .....	51
6.1.1.	Producto .....	51
6.1.2.	Precio .....	52

6.1.3.	Distribución.....	52
6.1.4.	Comunicación .....	53
6.2.	Presupuesto de mercadeo .....	54
6.3.	Objetivos comerciales .....	54
6.4.	Estimativos de ventas.....	55
7.	ESTRATEGIA OPERATIVA .....	56
7.1.	Descripción técnica de productos y/o servicios .....	56
7.2.	Localización y Tamaño de la empresa.....	59
7.3.	Procesos .....	61
7.3.1.	Proceso de compras.....	61
7.3.2.	Proceso de ventas.....	62
7.4.	Distribución de la planta e identificación de necesidades de maquinaria y equipos. ...	62
7.5.	Gestión de Calidad.....	63
7.6.	Plan de Compras e Inventarios .....	64
8.	ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA .....	65
8.1.	Estructura organizacional.....	65
8.2.	Análisis de cargos .....	65
8.2.1.	Gerente general .....	65
8.2.2.	Gerente administrativo y financiero.....	66
8.2.3.	Vendedor.....	66
8.2.4.	Manicurista .....	67
8.2.5.	Administrador de tienda.....	67
8.2.6.	Desarrollador y administrador de contenidos digitales.....	67
8.3.	Estructura de personal.....	68
8.3.1.	Política de contratación.....	68
8.3.2.	Política salarial.....	69
9.	ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA BODIPURE COLOMBIA.....	70
9.1.	Inversión fija .....	70
9.1.1.	Proyección de compra de activos fijos.....	70
9.1.2.	Depreciación de los activos fijos .....	71
9.2.	Relación costos fijos y administración. ....	72

9.2.1.	Gastos de personal fijo.....	72
9.2.2.	Gastos del personal por prestación de servicios .....	74
9.2.3.	Gasto equipo de oficina y operación.....	76
9.3.	Costos variables y unitarios .....	79
9.3.1.	Margen de contribución .....	79
9.3.2.	Costos unitarios y variables por empaque y descuento .....	80
9.3.3.	Precio Ex Works y precio CIF .....	81
9.3.4.	Costo del arancel y DDP Importado .....	82
9.3.5.	Otros costos variables .....	83
9.3.6.	DDP precio full de los productos de Bodipure Colombia .....	84
9.3.7.	Margen Reseller de Bodipure Colombia.....	85
9.3.8.	Precio de venta Reseller.....	86
9.3.9.	Margen para el cliente final .....	87
9.3.10.	Precio de venta para el cliente final .....	88
9.3.11.	Plan de compra.....	89
9.4.	Punto de Equilibrio .....	90
9.4.1.	Punto de equilibrio con ponderación de los productos .....	90
9.4.2.	Punto de equilibrio año 1 “Reseller” .....	91
9.4.3.	Punto de equilibrio cliente final.....	91
10.	PLANTEAMIENTO FINANCIERO.....	92
10.1.	Balance general proyectado .....	92
10.2.	Estado de resultados proyectado.....	93
10.3.	Flujo de caja operativo.....	94
10.3.1.	Consolidado de la financiación requerida.....	94
10.3.2.	Necesidades de capital .....	96
10.3.3.	Flujo operativo y acumulado .....	97
10.3.4.	Inversión neta.....	99
10.4.	Flujo neto efectivo .....	100
10.5.	Análisis de Rentabilidad .....	100
10.5.1.	Valor Presente Neto y TIR modificada.....	100
10.6.	Indicadores financieros .....	101

11.	ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN .....	102
11.1.	Requisitos Legales y pasos para constitución de la razón social.....	102
12.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	104

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Datos Generales de la empresa Bodipure Colombia</i> .....	17
Tabla 2 <i>Cronograma de trabajo de Bodipure Colombia</i> .....	23
Tabla 3 <i>Lienzo de Canvas relacionado con la empresa Bodipure Colombia: Modelo de negocio</i> .....	28
Tabla 4 <i>Composición de la industria cosmética y de aseo en Colombia</i> .....	36
Tabla 5 <i>Datos históricos acerca del tamaño de mercado global, Latinoamérica y Colombia, del sector de cosméticos y aseo personal</i> .....	44
Tabla 6 <i>Matriz DOFA de la empresa Bodipure Colombia</i> .....	47
Tabla 7 <i>Fijación de precios para los guantes y las medias de queratina distribuidas por Bodipure Colombia</i> .....	52
Tabla 8 <i>Plan de compras e inventarios de la empresa Bodipure Colombia</i> .....	64
Tabla 9 <i>Política salarial de Bodipure Colombia</i> .....	69
Tabla 10 <i>Proyección compra de activos fijos para Bodipure Colombia</i> .....	70
Tabla 11 <i>Proyección de la depreciación de los activos fijos de Bodipure Colombia</i> .....	71
Tabla 12 <i>Gastos de personal fijo mensual por tres años</i> .....	72
Tabla 13 <i>Gastos del personal por prestación de servicios de Bodipure Colombia</i> .....	74
Tabla 14 <i>Proporción frente al Gasto total</i> .....	76
Tabla 15 <i>Gasto equipo de oficina y operación mensual</i> .....	76
Tabla 16 <i>Costos variables y unitarios de Bodipure Colombia</i> .....	79
Tabla 17 <i>Margen de contribución de Bodipure Colombia</i> .....	79
Tabla 18 <i>Costos con descuento y de empaque</i> .....	80
Tabla 19 <i>Precio Ex Works y precio CIF</i> .....	81
Tabla 20 <i>Costo arancel y DDP Importado</i> .....	82
Tabla 21 <i>Otros costos variables de Bodipure Colombia</i> .....	83
Tabla 22 <i>DDP Precio full de Bodipure Colombia</i> .....	84
Tabla 23 <i>Margen Reseller de Bodipure Colombia</i> .....	85
Tabla 24 <i>Precio de venta Reseller</i> .....	86
Tabla 25 <i>Margen para el cliente final de Bodipure Colombia</i> .....	87

Tabla 26 <i>Precio de venta para el cliente final de Bodipure Colombia</i> .....	88
Tabla 27 <i>Plan de compra de Bodipure Colombia</i> .....	89
Tabla 28 <i>Punto de equilibrio con ponderación de los productos de Bodipure Colombia para el año 1</i> .....	90
Tabla 29 <i>Punto de equilibrio año 1 "Reseller" de Bodipure Colombia</i> .....	91
Tabla 30 <i>Punto de equilibrio año 1 cliente final de Bodipure Colombia</i> .....	91
Tabla 31 <i>Balance general proyectado para Bodipure Colombia por tres años</i> .....	92
Tabla 32 <i>Estado de resultados proyectado para Bodipure Colombia por tres años</i> .....	93
Tabla 33 <i>Financiación consolidada requerida por Bodipure Colombia</i> .....	94
Tabla 34 <i>Necesidades de capital de Bodipure Colombia</i> .....	96
Tabla 35 <i>Flujo operativo de Bodipure Colombia</i> .....	97
Tabla 36 <i>Inversión neta de Bodipure Colombia</i> .....	99
Tabla 37 <i>Flujo neto efectivo Bodipure Colombia</i> .....	100
Tabla 38 <i>Valor presente neto y TIR modificada proyectados para Bodipure Colombia</i> .....	100
Tabla 39 <i>Indicadores financieros proyectados de Bodipure Colombia</i> .....	101

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Logotipo de la empresa Bodipure Colombia, Nailed it; propuesta por los emprendedores. ....	33
<i>Figura 2.</i> Imagen de los productos de la empresa Bodipure Colombia, Nailed it; propuesto por los emprendedores. ....	34
<i>Figura 3.</i> Imagen y características de los guantes de queratina de Bodipure Colombia.....	34
<i>Figura 4.</i> Imagen y características de las medias de queratina de Bodipure Colombia. ....	35
<i>Figura 5.</i> Ventas de cosméticos y productos de aseo en Colombia 2011-2016.....	37
<i>Figura 6.</i> Participación del mercado de cosméticos y aseo personal en Colombia, por compañía, para el año 2016. ....	38
<i>Figura 7.</i> Participación del mercado de cosméticos y aseo personal en Colombia, por compañía, para el año 2016. ....	39
<i>Figura 8.</i> Tamaño del mercado de cosméticos y aseo personal por categorías. ....	45
<i>Figura 9.</i> Imagen de los productos de Bodipure Colombia.....	51
<i>Figura 10.</i> Beneficios de los guantes y las medias de queratina de la empresa Bodipure Colombia.....	51
<i>Figura 11.</i> Estrategias de comunicación de la empresa Bodipure Colombia. ....	53
<i>Figura 12.</i> Ficha técnica del producto: Keratin Socks Bulk por 50pcs de Bodipure Colombia...	56
<i>Figura 13.</i> Ficha técnica de producto: Keratin Gloves Bulk – 50pcs de Bodipure Colombia. ....	57
<i>Figura 14.</i> Ficha técnica del producto: Keratin Socks 12pk display kit de Bodipure Colombia.....	58
<i>Figura 15.</i> Ficha técnica del producto: Keratin Gloves – 12pk display kit de Bodipure Colombia.....	59
<i>Figura 16.</i> Georreferenciación de la empresa Bodipure en Estado Unidos. ....	59
<i>Figura 17.</i> Puntos de distribución de la empresa Bodipure Colombia en Bogotá.....	60
<i>Figura 18.</i> Proceso de compras de la empresa Bodipure Colombia. ....	61
<i>Figura 19.</i> Proceso de venta de la empresa Bodipure Colombia.....	62
<i>Figura 20.</i> Características de la carretilla manual requerida por Bodipure Colombia para su proceso de distribución. ....	63

*Figura 21.* Organigrama de la empresa Bodipure Colombia..... 65

*Figura 22.* Consulta de Homonimia para el nombre de la empresa Nailed It co. .... 102

## RESUMEN

Los guantes y medias de queratina de Bodipure son un producto que facilita la preparación de manos y pies para hacer manicure y pedicure sin necesidad de utilizar agua. Se presenta a continuación el proyecto de emprendimiento Bodipure Colombia, cuya finalidad era validar la viabilidad de obtener la representación exclusiva de Bodipure para el mercado colombiano, basada en el potencial de mercado que se tiene en la ciudad de Bogotá. Se aplicaron encuestas abiertas, entrevistas individuales, talleres de experiencia y un grupo focal con personas que cumplieran con los criterios de público objetivo, esta validación se desarrolló entre los años 2014 y 2017, momento en el que cifras sobre el gasto de los colombianos en productos de belleza señalaban que Colombia es uno de los países con las menores tarifas en manicure, pedicure y depilación brasileña respecto a los 50 países analizados y a su vez es uno de los países de Latinoamérica donde el gasto entre servicios y productos de belleza alcanza un porcentaje considerable de los ingresos.

La validación permitió identificar los principales problemas de los usuarios que los productos de Bodipure pueden solucionar con un diferencial importante respecto a los productos sustitutos: Prevención de contagio de hongos e infecciones por contaminación cruzada y la reducción del tiempo de espera y tiempo del servicio, esto sumado a otras consideraciones presentadas a lo largo del documento permitieron concluir que los guantes y medias de queratina son un producto que solucionan las necesidades de los usuarios del manicure convencional de una forma innovadora, llegan a un mercado que se encuentra altamente estimulado por la estética por lo que tienen potencial para ser aceptados fácilmente. Sumado a eso, los posibles competidores no han explorado el canal de comercialización de los salones de belleza, por lo que se llegará a un nicho de mercado importante que actualmente se encuentra desatendido. Sin embargo, es un producto de alto costo y como es desconocido para el mercado local, durante el posicionamiento corre el riesgo de un bajo nivel de ventas.

**Palabras clave:** Productos de belleza, pedicure en seco, manicure en seco, emprendimiento femenino, productos amazónicos, queratina.

## ABSTRACT

Bodipure Keratin gloves and socks are a product that facilitates the preparation of hands and feet to do the manicure and pedicure without using water. The Bodipure Colombia entrepreneurship project is presented below, whose purpose was to validate the viability of obtaining the exclusive representation of Bodipure for the Colombian market, based on the market potential of the city of Bogotá. Open surveys, individual interviews, experience workshops and a focus group with the target audience were made, this validation was developed between 2014 and 2017, when figures on the expenditure of Colombians on products of beauty indicated that Colombia is one of the countries with the lowest tariffs in manicure, pedicure and Brazilian hair removal, with respect to the 50 countries analyzed and at the same time is one of the countries in Latin America where the expense between services and beauty products reaches a considerable percentage of the incomes.

The validation allowed to identify the main problems of the users that the products of Bodipure can solve with an important differential regarding the substitute products: Prevention of contagion of fungi and infections by cross contamination and the reduction of the waiting time and time of the service, this added to other considerations presented throughout the document allowed to conclude that the gloves and keratin socks are a product that solves the needs of the users of conventional manicure in an innovative way, reach a market that is highly stimulated by aesthetics, for that reason they have potential to be easily accepted. Added to that, potential competitors have not explored the marketing channel of beauty salons, so it will reach an important market niche that is currently unattended. However, it is a high cost product and as it is unknown to the local market, during the positioning it runs the risk of a low level of sales.

**Keywords:** Beauty products, dry pedicure, dry manicure, female entrepreneurship, Amazonian products, keratin.

## 1. INTRODUCCIÓN

El sector de cosméticos y aseo personal está conformado por los subsectores de Cosméticos, Aseo Hogar y Absorbentes. El peso de este sector representó en 2016 el 4,4% de la industria manufacturera colombiana, cifra equivalente al 0,5% del PIB total del país (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia [ANDI], 2017).

Colombia se ubica como el primer país de Suramérica en el que los servicios de corte de cabello, tintura, depilación brasileña, manicura y pedicura tienen los precios más bajos, y se encuentra entre los 10 países más económicos en otros escalafones asociados, dentro de un grupo de 50 países analizados por la plataforma de comercio Linio.com. El costo promedio del manicure o pedicure oscila en los COP \$11.439, mientras que en países como Ecuador y Argentina el costo es de COP \$31.457 y COP \$34.316 respectivamente (Linio Colombia S.A.S., 2017).

Un estudio presentado por la firma McKinsey & Company (2009) para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, presenta la siguiente aspiración del sector: “En el 2032 Colombia será reconocida como un líder mundial en producción y exportación de cosméticos, productos de aseo del hogar y absorbentes de alta calidad con base en ingredientes naturales” (p. 10). Esto como resultado de una apuesta que se está realizando por mejorar la competitividad del sector en términos de costos y agilidad para la producción. Así mismo se ofrecerán productos diferenciados por su calidad, sus propiedades benéficas y la inclusión de ingredientes tradicionales; además se habrá desarrollado y divulgado una reputación de calidad en producción y mercadeo de productos cosméticos y de aseo. Con base en lo anterior, “Colombia incrementará el tamaño del sector al menos 2.3 veces, generando US\$ 8.9 mil millones en ventas, y multiplicará sus exportaciones al menos 4.0 veces para exportar el 27% de su producción” (McKinsey & Company, 2009, p. 10).

Teniendo en cuenta estos factores junto con otros que se mencionarán a lo largo del presente documento, se puede inferir que el sector cosmético tiene un alto impacto en la industria manufacturera del país, y se pueden encontrar oportunidades de negocio importantes en este, es el caso de los productos de Bodipure, los cuales se encuentran clasificados dentro de 2 categorías

principales: Skin Care, en el subsector de cosméticos, con un tamaño de mercado para Colombia de USD \$1070.70 MN. Y Kits cuando son utilizados como productos complementarios para manicure y pedicure. En esta categoría se tiene un tamaño de mercado para Colombia de USD \$316.30 MN (Euromonitor International, 2017).

Así entonces, Bodipure se presenta como una alternativa para sustituir la manera convencional en que se brinda el servicio de manicure y pedicure, con un valor agregado, al suplir en un solo producto múltiples requerimientos dentro del servicio y reduciendo costos, tanto para los usuarios como para quienes brindan el servicio, puesto que su utilización requiere una infraestructura sencilla y prácticamente ningún mantenimiento.

## 2. RESUMEN EJECUTIVO

Por medio de este proyecto de emprendimiento se pretende evidenciar la viabilidad de traer al mercado Colombiano, específicamente a Bogotá, un producto a base de queratina para hacer manicure y pedicure en seco, producido en Estados Unidos por la empresa Bodipure, teniendo en cuenta por supuesto, las condiciones actuales del mercado, los competidores más cercanos, los aliados clave y los canales de distribución, y la estrategia de mercadeo.

Para ello se realizaron estudios de entendimiento del entorno cuya validación duró 4 meses, durante los cuales se implementó la estrategia de modelamiento de negocio lienzo de Canvas, también se realizaron encuestas de manera formal e informal al público objetivo, se realizó un focus group, se diseñó la imagen corporativa y se consolidó la estrategia de medios para el lanzamiento oficial del producto. Simultáneamente se sostuvieron negociaciones con Bodipure E.E.U.U. para conseguir la representación exclusiva de la marca para Colombia, lo cual tuvo implicaciones considerables sobre la manera en la que se desarrolló el análisis de esta propuesta de emprendimiento puesto que algunos requisitos como la venta restringida para personas naturales y la venta solamente a salones de belleza acreditados, hizo que toda la estrategia comercial estuviera meticulosamente diseñada para responder a dichos requerimientos.

A lo largo del documento se podrá encontrar la evidencia sobre el potencial que tiene la industria Cosmética en Colombia, las fortalezas y oportunidades del producto de Bodipure en el mercado seleccionado, así como la estrategia de medios, el análisis del modelo de negocio, las diferentes presentaciones del producto y las características más importantes del mismo. Finalmente, se presentará el potencial del producto mediante un análisis financiero que contiene toda la estructura financiera de la compañía que como resultado arroja el estado de resultados y un flujo de caja operativo proyectado a tres años.

### 3. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

#### 3.1. Datos Generales de la empresa

Tabla 1

*Datos Generales de la empresa Bodipure Colombia*

Categoría	Datos generales de la empresa
Razón social	Nailed it co
Nombre comercial	Bodipure Colombia
Nit	N/A
Fecha de fundación	N/A
Tipo de sociedad	Por acciones simplificadas
Tipo de organización	Sociedad comercial
Estado de la matricula	En constitución
Empleados	Tres (3)
Sector económico	Importación y comercialización de productos de cosméticos y aseo
Marca de actividad comercio exterior	Importación
Dirección principal	Carrera 49 # 124 64
Ciudad	Bogotá
Teléfonos	310 3374879 - 310 6182393
Correo electrónico	<a href="mailto:jacqueline.valderrama94@gmail.com">jacqueline.valderrama94@gmail.com</a>
Página web	N/A

Fuente: Autoría propia.

#### 3.2. Antecedentes del proyecto

La primera idea para este proyecto surgió en el año 2014, con la iniciativa de crear un salón de belleza móvil, en el cual se ofrecerían servicios básicos de peluquería como cepillado, corte,

manicure y pedicure. Para empezar se necesitaba adecuar un vehículo, que para este caso sería un camión de 3.3 toneladas, instalando una motobomba y una planta eléctrica en su interior. Posteriormente, era necesario validar en qué zonas de la ciudad se podía estacionar el vehículo, puntos de abastecimiento y condiciones de aprovechamiento de espacio al interior del camión, condiciones que garantizarían la viabilidad y sostenimiento del proyecto.

Durante la investigación, y en aras de asegurar la correcta ejecución del salón de belleza móvil, aparece Bodipure como una alternativa para abaratar los costos asociados a la planta de agua, que junto con la planta de energía eran los dos elementos que elevaban significativamente los costos del salón.

Bodipure es una empresa Norteamérica, ubicada en Nueva Jersey, que cuenta con más de 30 años de presencia en el mercado local, y está dedicada a la producción y distribución de suministros para salones de lujo y spas. La compañía tiene dos unidades de negocio: productos para spa, en el que se encuentran diferentes líneas de productos con ingredientes como té verde, eucalipto, yerbabuena, leche y purissima; y la unidad de guantes y medias de queratina, en la que se encontró la solución para abaratar los costos de infraestructura del salón de belleza móvil, que además, generó la posibilidad de ofrecer un servicio con valor agregado y de alta calidad (Bodipure Inc., 2017a).

Al continuar con la investigación y validación de diferentes variables que permitirían continuar con el proyecto, surgió una serie de condiciones que determinaron la inviabilidad del proyecto. Algunas de las dificultades que se identificaron, fueron: condiciones de relación entre el espacio disponible y el necesario para los servicios que se esperaba ofrecer, frecuencia de uso del servicio, capacidad de ocupación total para alcanzar los objetivos de ventas, permisos para estacionar el vehículo en algunas zonas de la ciudad y costos de mantenimiento del mismo, alto costo de la inversión inicial, y dificultad para alcanzar el punto de equilibrio con la estructura de costos planteada.

El costo de operación del salón de belleza fue presupuestado en COP \$ 8.786.000, sin contar la amortización de la compra inicial que era de COP \$ 3.277.938 durante los primeros 36 meses. El

ingreso máximo con ocupación del 100% era de COP \$ 6.300.000, por lo cual se evidenció una pérdida mensual de COP\$ 5.763.000. Es importante aclarar que se llegó a este resultado después de hacer múltiples ejercicios, replanteando varias de las inversiones y reemplazando productos por sustitutos que se encontraban a un mejor precio. Aun así, la única alternativa para garantizar la durabilidad del proyecto era aumentar los ingresos en 48%, lo que permitiría llegar al punto de equilibrio, pero sin generar utilidad (Ver anexo 1).

Un año después esta idea toma otro rumbo, y el nuevo propósito del negocio fue vender los guantes y las medias de queratina, a diferentes salones de belleza que se encontraran ubicados en la ciudad de Bogotá, para que fueran incluidos en la prestación del servicio de manicure y pedicure, pues la inversión económica era mucho menor que para el salón móvil, el riesgo se reducía exponencialmente y potenciábamos mucho más nuestro activo más importante que es nuestra capacidad de trabajo, labor comercial y estructuración de un proyecto rentable.

Para dar continuidad al nuevo proyecto, se estableció contacto con Jonathan Yoo, representante de ventas de Bodipure en Nueva York, a quien se le manifestó el interés de vender la línea de guantes y medias de queratina en Colombia y durante casi un año se sostuvieron conversaciones en las que se cruzaba información sobre los requisitos para la compra y comercialización los productos en destino.

Uno de los primeros obstáculos para la comercialización de los productos fue la condición de venta exclusiva, a salones de belleza y spa, que establece Bodipure en su política de negociación. Por esta razón, durante dos años se realizó la búsqueda de un aliado comercial, que sirviera como intermediario para la obtención de los beneficios como distribuidor mayorista de la marca. Es así como, a través de Gloria Serrano, propietaria del salón de uñas Incoco Colombia, dedicado únicamente a la venta de esmalte en seco, en el año 2016 se retomó la labor comercial con Bodipure, pues la propietaria del salón permitió hacer uso de la dirección del establecimiento para realizar los pedidos de las medias y los guantes.

El asesor de ventas de Bodipure realizó el estudio respectivo sobre Incoco Colombia y autorizó el envío del primer lote de guantes y medias, con el que se empezó el estudio de mercado que se

está desarrollando actualmente. En conversaciones posteriores con el Señor Yoo, se logró mostrar la seriedad del proyecto, razón por la cual accedió a realizar los envíos directamente a los socios y no a través del salón de belleza.

### **3.3. El emprendedor y/o equipo emprendedor**

El equipo está conformado por Jacqueline Valderrama M., Kris De Sutter G. y Kim De Sutter G., el cual se describe a continuación.

#### **3.3.1. Jacqueline Valderrama M.**

Profesional de administración de negocios internacionales. Actualmente se desempeña como Profesional de la Gerencia de Metalmecánica y otras industrias en la Vicepresidencia de Exportaciones de ProColombia. Realizó sus prácticas profesionales en la Vicepresidencia de Planeación de la misma empresa, donde adquirió fuertes conocimientos en materia de comercio exterior y atracción de inversión. Anteriormente se desempeñó como gestor de recursos humanos en una empresa que facilita equipos de control de acceso vehicular y peatonal. En este lugar, implementó el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo y organizó la participación de la compañía tres años consecutivos en la Feria Internacional de Eficiencia y Seguridad. Es la promotora de la idea y quien se encarga de llevar a cabo todo el proceso investigativo y de consolidar la información del proyecto, así mismo es la responsable comercial del proyecto y especialista del producto.

#### **3.3.2. Kris de Sutter G.**

Profesional de administración de negocios internacionales. Actualmente es el CEO y socio de Incomelec S.A. una compañía dedicada al suministro, instalación y puesta en marcha de equipos de control de acceso vehicular y peatonal. Es socio fundador y ha conseguido la representación de más de 10 marcas internacionales, varias de ellas con exclusividad para Latinoamérica de productos de control de acceso. Es el encargado de la parte financiera del proyecto, es quien fija

el pipeline para negociar la representación de la marca y desarrolla estudios de viabilidad financiera para considerar la producción local de los productos y otras estrategias. Responsable de la administración, operación y planeación financiera del negocio, y es el contacto directo con el representante de ventas de Bodipure.

### **3.3.3. Kim De Sutter G.**

Profesional de maquillaje artístico de la Salle College. Estudió comunicación y medios audiovisuales en la universidad de la Sabana. Hoy en día trabaja como presentadora de un programa en la franja juvenil de City TV, hace parte del elenco de la película De vuelta al colegio, dirigida por Antonio Merlano y es influencer digital. Embajadora de importantes compañías del sector turístico como Aerolíneas Wingo y Hoteles Marriot. Es la encargada del diseño de la imagen corporativa, manejo de redes sociales y consecución de canales alternos para la distribución de los productos.

## **3.4. Origen de la idea de negocio**

Durante los dos años en los que se retomaron las negociaciones con Bodipure, la marca empezó a crecer de manera importante en Estados Unidos. Fueron galardonados con el premio Nails Readers Choice Awards en 2016, por la categoría “Producto Favorito de Manicure”, la nominación a este reconocimiento la hacen expertos en técnicas de Manicure y Pedicure norteamericanos y es un referente para ese mercado en cuando a tendencias y nuevos productos (Bodipure Inc., 2017a). Sumado a esto, su participación en ferias de belleza empezó a ser más significativa, razón por la cual el producto empezó a visibilizarse con más fuerza y pasó de ser solo una alternativa para disminuir costos dentro de un negocio, a ser una oportunidad por sí mismo. Como resultado de lo anterior, se planteó la posibilidad no solamente de traer los productos al país, sino de tener la representación de la marca para Colombia.

A partir de lo anterior surge la iniciativa de negocio que se pretende validar mediante este trabajo de emprendimiento que consiste en evaluar la viabilidad de obtener la representación de la

marca Bodipure en Colombia, basándose en el tamaño y dinamismo que tiene la industria de cosméticos y aseo en el país. Es importante tener en consideración que la propuesta de representación de la marca en Colombia, puede resultar muy atractiva para la casa matriz de Bodipure, pues hasta el momento Colombia ha sido de los pocos países de Latinoamérica en el que los guantes y medias de queratina no se han vuelto tendencia, lo que lo convierte en un mercado potencial de exploración y diversificación.

Durante el año 2012 en países de Europa como Francia y España, este producto estuvo en furor, como lo evidencian un sinnúmero de artículos en revistas como Marie Claire España y Vogue Francia. El servicio se prestó en los mejores salones de belleza de dichos países. Para el caso de Latinoamérica, Perú, Argentina y Ecuador, fueron países donde los productos con queratina se volvieron bastante conocidos, allí se le conoce como manicura brasilera, puesto que los guantes son producidos en Brasil y llegaron a esos mercados a mediados de 2013 (Revista Marie Claire, 2012).

Colombia, por encima de cualquier otro país latinoamericano tiene un gasto en productos belleza al año por persona de COP \$900.0000, sin contar procedimientos estéticos, en los cuales las personas gastan en promedio otros COP \$900.000. Esto es un indicador de que éste es un mercado en el que productos como los guantes y medias de queratina pueden entrar y permanecer dentro del listado de productos de consumo frecuente en la industria cosmética.

Adicional a lo anterior, estos son productos complementarios de uno de los servicios de mayor demanda en el país: el manicure. Muestra de esto, es que Colombia es una nación en la cual el 90% de las mujeres pintan sus uñas, mientras que en otros países de Latinoamérica, solo el 60% de su población femenina lo hace. Como resultado, los productos complementarios a los esmaltes de uñas, son altamente requeridos y apreciados por el mercado femenino (Redacción Blu Radio, 2015).

Así entonces, Bodipure representa la posibilidad de generar valor agregado y alta calidad a un servicio que sigue prestándose bajo las mismas condiciones de hace diez años, sin presentar mayor innovación o diferenciación.

### 3.5. Objetivos y Cronograma

Tabla 2

*Cronograma de trabajo de Bodipure Colombia*

Fecha	Actividades	Herramienta	Responsables
1/04/15	Creación de idea de negocio, Salón móvil	Lluvia de ideas de emprendimiento	JVM
15/04/15	Listado de requerimiento y cotización de activos fijos	Visita de salones belleza para enlistar requerimientos	JVM
1/05/15	Evaluación financiera preliminar del proyecto.	Presupuesto de costo gasto e ingreso simple	KDS
15/05/15	Análisis de los números y búsqueda de viabilidad financiera	Ecuación Ingreso, menos gasto mensual incluyendo financiación	KDS
1/06/15	Búsqueda de alternativas para algunos elementos del camión móvil	Análisis uno a uno de los elementos y búsqueda de sustitutos, antes de la comparación de precio de uno a uno	JVM
15/06/15	Descubrimiento Bodipure como alternativa a bomba de agua	Búsqueda en internet de alternativas para suprimir el uso del agua en el servicio de manicure y pedicure	JVM
1/08/16	Inicio de conversaciones con Bodipure	Teleconferencia	JVM - KDS
15/08/16	Selección del producto Adecuado	Análisis de cada uno de los productos del portafolio de Bodipure	JVM
1/09/16	Familiarización con el producto y análisis de ventajas.	Estudio en detalle del producto y de cada uno de sus componentes y ventajas	JVM
10/09/16	Encuestas a una muestra de 200 personas.	Encuesta digital	JVM - KDS

Fuente: Autoría propia.

Tabla 2

*Cronograma de trabajo de Bodipure Colombia (continuación)*

Fecha	Actividades	Herramienta	Responsables
10/09/16	Encuestas a una muestra de 200 personas.	Encuesta digital	JVM - KDS
20/09/16	Segmentación del mercado por hábitos de consumo.	Canvas / encuesta digital	JVM - KDS
25/09/16	Identificación de oportunidades en el mercado actual Colombiano	Canvas / encuestas digital	JVM
30/09/16	Identificación de los problemas más comunes y consolidación de ventajas del producto	Análisis del Lienzo de Canvas	JVM - KDS
1/10/16	Análisis financiero de la viabilidad de la primera compra.	Análisis de costo de importación y flujo de caja proyectado.	KDS
14/10/16	Negociación inicial con el proveedor, para primera compra.	Negociación Internacional	KDS
25/01/16	Llegada de la primera compra	Importación tipo currier	JVM
30/01/16	Pruebas físicas, con una muestra de mujeres y hombres	Prueba de experiencia.	JVM - KDS
1/02/17	Prueba piloto promoción en Redes Sociales	Marketing Digital, Video YouTube KDSU	JVM

Fuente: Autoría propia.

Tabla 2

*Cronograma de trabajo de Bodipure Colombia (continuación)*

Fecha	Actividades	Herramienta	Responsables
	Prueba Piloto		
10/02/17	Comercialización al por menor	Venta directa a través de Incoco	JVM
3/03/17	Propuesta de valor ajustada a Bodipure (real)	Elaboración del lienzo de Canvas	JVM
1/06/17	Evidenciar los procesos actuales y patrones de utilización de productos, así como evidenciar los problemas actuales	Visita a peluquería	JVM
15/06/17	Análisis del canal de distribución	Estudio de mercado	JVM
17/07/17	Correo con el business plan	Negociación Internacional	JVM
1/08/17	Recopilación de documentación para la constitución de la empresa	Derecho de empresa, Asesoría Cámara de Comercio	KDS
1/10/17	Constitución de la empresa	Derecho de empresa, Asesoría Cámara de Comercio	KDS
15/10/17	Revisión de un borrador de contrato con estados Unidos	Derecho de empresa, Asesoría Dr. Gustavo Anzola	KDS
1/11/17	Registro de marca	Asesoría MARCA ACTIVA S.A.S.	KDS
1/11/17	Validación INVIMA	Asesoría INVIMA	JVM
15/11/17	Solicitud de Crédito Bancario	Matemática Financiera	KDS

Fuente: Autoría propia.

Tabla 2

*Cronograma de trabajo de Bodipure Colombia (continuación)*

Fecha	Actividades	Herramienta	Responsables
	Activación Inicial		
15/11/17	Promoción en Redes Sociales	Marketing Digital	JVM
1/12/17	Segunda compra	Compra internacional	KDS
1/01/18	Comercialización al por menor	Venta directa	JVM
1/01/18	Comercialización al por Mayor	Venta directa	JVM
1/02/18	Impresión Material Publicitario	Diseño y mercadeo	JVM
20/01/18	Tercera compra	Compra Internacional	KDS
1/03/18	Creación Pagina WEB	Diseño y mercadeo	Studio Sevia / JVM
1/03/18	Inversión en mercadeo (Diseño de logos, imagen corporativa, elementos publicitarios)	Diseño y mercadeo	JVM /KDS
1/04/18	Contratación Profesional, en Marketing Digital	Diseño y mercadeo / RRHH	JVM / KDS
1/07/18	Compra Góndolas de Cartón para canales	Diseño y mercadeo	JVM
2/02/19	Contratación Asesor Comercial	RRHH	JVM / KDS

Fuente: Autoría propia.

## 4. CONCEPTO DE NEGOCIO

Los guantes y medias de queratina de Bodipure están formulados con ingredientes 100% naturales derivados de fuentes renovables. Tienen aceite de Copaiba que actúa como un antihongos natural, queratina para el fortalecimiento de piel y uñas, vitamina E para la prevención del envejecimiento prematuro de la piel, urea que sirve como agente hidratante y Lipex Preact que brinda un beneficio de protección solar (Bodipure Inc., 2017b).

Estas características del producto están enmarcadas dentro de los beneficios de usar los guantes y medias como sustituto del servicio de manicure y pedicure. La relación costo beneficio es favorecedora para los usuarios del producto, puesto que necesitan menos insumos adicionales para realizar la misma actividad, ya que los guantes y las medias contienen todos los productos necesarios para realizar el servicio, y además de ahorrar tiempo, elimina los pasos de lavar, exfoliar, aplicar removedor de cutícula, crema hidratante y aceite (Bodipure Inc., 2017b).

Es un producto libre de parabenos y triclosan, por lo que es seguro tanto para las personas como para el medio ambiente. Sumado a esto es higiénico, los guantes y medias son desechables y no se corre riesgo por contaminación cruzada. Adicionalmente son de fácil uso, solamente hay que ponerlos, masajear y al retirarlos las uñas quedan listas para aplicar el esmalte. Tienen propiedades antisépticas, antiinflamatorias y anti hongos gracias al aceite de Copaiba (Bodipure Inc., 2017a).

Todas estas condiciones ayudan a mitigar, de manera novedosa, el principal problema de los usuarios: El tiempo asociado a la prestación del servicio. Esto se afirma realizando una comparación respecto al resto de soluciones que actualmente existen en el mercado colombiano.

### 4.1. Propuesta de Valor

Mediante un producto manufacturado con insumos de primera calidad, pretendemos ayudar a nuestros clientes con la reducción en el tiempo de espera, mientras consolidamos todos los

beneficios cosméticos del servicio de manicure y pedicure en un solo producto. Nos diferenciamos por la manera en que brindamos los beneficios según el segmento: Estándar y Segmento 60+, con un producto que además de reducir el tiempo de espera de los clientes, les permite realizar otras actividades mientras arreglan sus manos, previene infecciones y hongos, es seguro, efectivo, simple, previene el envejecimiento de la piel y protege del sol. Este producto se convertirá en la elección de preferencia a la hora de arreglar manos y pies tanto de los consumidores como de los manicuristas.

## 4.2. Modelo de Negocio

Tabla 3

*Lienzo de Canvas relacionado con la empresa Bodipure Colombia: Modelo de negocio*

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<b>Socios clave:</b> Bodipure, Incoco Colombia, KDSU. <b>Suministradores clave:</b> Bodipure EE.UU. <b>Recursos clave:</b> Insumos, publicidad, productos complementarios, bases de datos de clientes. <b>Actividades clave:</b> Relacionamiento, suministro de insumos, apalancamiento de marca.	Para la consecución del objetivo de la propuesta de valor se requiere definir una estructura de costos clara, definir los compromisos y el alcance de los aliados de	manufacturado con insumos de primera calidad, vamos a ayudar a nuestros clientes en la reducción en el tiempo de espera, mientras consolidamos todos los beneficios cosméticos del	Para el segmento de clientes Consumidor final, se espera mantener la asistencia personal, ellos están integrados al modelo de negocio como la base, puesto que tienen el porcentaje de concentración de ventas más	un mercado diferenciado, en el que nuestra propuesta de valor se diferencia por su calidad. Nuestro consumidor final son personas que están dispuestas a invertir en el
	<b>RECURSOS CLAVE</b> El recurso clave será la confianza generada con el fabricante del producto, y nuestra capacidad de trabajo comercial en el mercado colombiano, el recurso financiero inicial será de 5MM COP.	servicio de manicure y pedicure en un solo producto. Diferenciado por beneficios para el segmento estándar y el segmento 60+. Con un producto que además de reducir el tiempo de espera de los clientes, les	<b>CANALES</b> en canales digitales y distribución directa, actualmente están siendo visitados uno a uno y se espera integrar tanto al cliente Consumidor final con el Distribuidor y/o manicurista por medio de relacionamiento para que estos últimos se conviertan	cuidado personal siempre y cuando esto simplifique otros aspectos de su vida de gran importancia como el tiempo empleado en el servicio y la capacidad de realizar tareas adicionales mientras lo toman. En este caso son un 80% mujeres y 20% hombres, desde 16
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>			<b>FUENTE DE INGRESOS</b>	
El gasto será mínimo al iniciar la operación y durante un periodo de tiempo considerable, mientras se empieza a cumplir las proyecciones de ventas, dado que es un negocio principalmente de distribución, y las necesidades de efectivo serán concentradas en la compra de inventarios, para la promoción del producto se emplearan las redes sociales con una proporción del 4,72% frente al gasto total y se obsequiaran muestras con una proporción del 2,18%, un gasto que impactara en gran medida la proporción frente a otros gastos de operación serán los de personal por tal motivo, durante los primeros meses el único sueldo que se pagara, será el de la gerente general y solo hasta 1 año después se incorporaran otros trabajadores al área comercial en función de los objetivos. Los precios serán fijados basados en los costos de importación del inventario que se comporta como una economía de escala hasta un punto máximo de compra donde el costo será el mismo, más un margen, que estará entre el 50% y 100% dependiendo si la venta se hace a un cliente final o un distribuidor.			La fijación de los precios será el resultado de los costos DDP del producto más un margen bruto del 50% y 100%, dependiendo si la venta es a un distribuidor o cliente final respectivamente. Las ventas se realizarán a los dos tipos de cliente teniendo una proporción de 2 a 1 en las proyecciones que irá incrementando hacia las ventas de canales, cuando el volumen de venta aumente y el producto tenga más reconocimiento en el mercado. Se espera un crecimiento del 10% mensual en las ventas y no habrá inversiones en ampliar la base operativa, todo el ingreso será destinado a la compra de más inventarios.	

Fuente: Autoría propia.

#### 4.2.1. Socios clave

Bodipure, Incoco Colombia, KDSU. **Suministradores clave:** Bodipure EE.UU. **Recursos clave:** Insumos, publicidad, productos complementarios, bases de datos de clientes. **Actividades clave:** Relacionamiento, suministro de insumos, apalancamiento de marca.

#### 4.2.2. Actividades clave

Para la consecución del objetivo de la propuesta de valor se requiere definir una estructura de costos clara, definir los compromisos y el alcance de los aliados de negocio. Así mismo la definición de todos los procedimientos asociados a la prestación del servicio y a la plataforma de distribución. Para este caso se realizarán mapas de trabajo donde se analizarán todos los elementos de la cadena de valor que permitan la definición de dichos procedimientos.

#### 4.2.3. Propuesta de valor

Mediante un producto manufacturado con insumos de primera calidad, vamos a ayudar a nuestros clientes en la reducción en el tiempo de espera, mientras consolidamos todos los beneficios cosméticos del servicio de manicure y pedicure en un solo producto. Diferenciado por beneficios para el segmento estándar y el segmento 60+. Con un producto que además de reducir el tiempo de espera de los clientes, les permite realizar otras actividades mientras arreglan sus manos, previene infecciones y hongos, es seguro, efectivo, simple, previene el envejecimiento de la piel y protege del sol. Este producto se convertirá en la elección de preferencia a la hora de arreglar manos y pies tanto de los consumidores como de los manicuristas.

#### 4.2.4. Relaciones con clientes

Para el segmento de clientes Consumidor final, se espera mantener la asistencia personal, ellos están integrados al modelo de negocio como la base, puesto que tienen el porcentaje de concentración de ventas más alto. Por otra parte, para el segmento de clientes Distribuidores y/o manicuristas nuestra relación es de co-creación, puesto que esperamos que en el mediano plazo la

distribución de ingresos tenga un porcentaje de concentración más alto en este segmento, mediante propuestas de valor que se generen de manera conjunta como venta por referidos o contratos con mensualidad fija.

#### **4.2.5. Segmentos de cliente**

Estamos creando valor para un mercado diferenciado, en el que nuestra propuesta de valor se diferencia por su calidad. Nuestro consumidor final son personas que están dispuestas a invertir en el cuidado personal siempre y cuando esto simplifique otros aspectos de su vida de gran importancia como el tiempo empleado en el servicio y la capacidad de realizar tareas adicionales mientras lo toman. En este caso son un 80% mujeres y 20% hombres, desde 16 años hasta el segmento 60+, donde este último grupo termina siendo el más importante por su capacidad de compra y el afán de obtener resultados rápidos y duraderos con productos de alta calidad. A estos llegaremos a través de una plataforma multilateral: Venta directa y venta a través de peluquerías y distribuidores de belleza que son otro segmento de clientes que nos buscan con el propósito de diversificar su portafolio de servicios, especializándose en el cuidado de calidad, seguro, simple e higiénico.

#### **4.2.6. Recursos clave**

El recurso clave será la confianza generada con el fabricante del producto y nuestra capacidad de trabajo comercial en el mercado colombiano, el recurso financiero inicial será de 1MM COP.

#### **4.2.7. Canales**

Los clientes serán contactados en canales digitales y distribución directa, actualmente están siendo visitados uno a uno y se espera integrar al cliente Consumidor final con el Distribuidor y/o manicurista por medio de relacionamiento, para que estos últimos se conviertan en el canal de distribución para el cliente-consumidor final, después de haber conseguido una fidelización de marca estable. El canal de distribución a consumidor final es el que actualmente está rindiendo mejores resultados como consecuencia de la estructura de costos en la que el precio a distribuidor

por ahora no es lo suficientemente competitivo como para que pueda llegar a todo el segmento. Integrar la compra del producto en las actividades cotidianas del cliente, está condicionado a incorporar un tercer canal de distribución, por medio de venta en góndola en las cajas de las peluquerías y distribuidoras de belleza.

#### **4.2.8. Estructura de costos**

El gasto será mínimo al iniciar la operación y durante un período de tiempo considerable, mientras se empiezan a cumplir las proyecciones de ventas, dado que es un negocio principalmente de distribución, y las necesidades de efectivo serán concentradas en la compra de inventarios, para la promoción del producto se emplearán las redes sociales con una proporción del 4,72% frente al gasto total y se obsequiarán muestras con una proporción del 2,18%, un gasto que impactara en gran medida la proporción frente a otros gastos de operación como los de personal; por tal motivo, durante los primeros meses el único sueldo que se pagará, será el de la gerente general y solo hasta 1 año después se incorporarán otros trabajadores al área comercial en función de los objetivos. Los precios serán fijados basados en los costos de importación del inventario que se comporta como una economía de escala hasta un punto máximo de compra donde el costo será el mismo, más un margen, que oscilará entre el 50% y 100%, dependiendo si la venta se hace a un cliente final o un distribuidor.

#### **4.2.9. Fuente de ingresos**

La fijación de los precios será el resultado de los costos DDP del producto más un margen bruto del 50% y 100%, dependiendo si la venta es a un distribuidor o cliente final respectivamente. Las ventas se realizarán a los dos tipos de cliente teniendo una proporción de 2 a 1 en las proyecciones que se irá incrementando hacia las ventas de canales, cuando el volumen de venta aumente y el producto tenga más reconocimiento en el mercado. Se espera un crecimiento del 10% mensual en las ventas y no habrá inversiones en ampliar la base operativa, todo el ingreso será destinado a la compra de más inventarios.

### **4.3. Orientación Estratégica**

#### **4.3.1. Misión**

Somos una comercializadora colombiana de productos de belleza para manicure y pedicure, con alto valor añadido, principalmente guantes y medias de queratina, con presencia en Bogotá. Contamos con un producto que brinda una experiencia única a nuestros clientes, y se posiciona fuertemente como un referente de innovación y salud en el mercado local. Concentramos nuestra actividad en la representación de marcas internacionales de productos de belleza interesados en incursionar en el mercado colombiano, la distribución de los productos y la prestación del servicio asociado a su uso, buscando en primer lugar la satisfacción de nuestros clientes, seguido del crecimiento personal y profesional de nuestros colaboradores, y el desarrollo de estrategias de negocio con nuestros proveedores, posicionando a Colombia como un mercado estratégico, en la región para fabricantes de primer nivel.

#### **4.3.2. Visión**

Para el 2019, seremos reconocidos en la industria de la belleza como los pioneros en innovación en productos de manicure y pedicure con alto valor agregado, abarcando no solo el mercado de Bogotá sino de Medellín, Barranquilla, e Ibagué. Pasaremos de ser una comercializadora a una cadena de franquicias de salones de belleza simples, prácticos, accesibles y de alta calidad. Con una fuerza de trabajo altamente comprometida que representará los valores de la compañía en cada una de las labores que desempeñen.

#### **4.3.3. Filosofía orientadora**

En Bodipure Colombia estamos altamente comprometidos con la calidad, puntualidad y capacidad de servicio. Así como la igualdad de oportunidades y la no discriminación.

#### **4.3.3.1. Valores**

La empresa Bodipure está fundamentada en los siguientes valores corporativos:

- Respeto por el ser humano.
- Igualdad y cultura abierta.
- Gratitud y Confianza.
- Simplicidad y transparencia.

#### **4.3.3.2. Creencias**

En Bodipure creemos en la posibilidad de desarrollar un modelo de negocio práctico para el servicio de manicure y pedicure, en el que se tenga una estructura de costos simple, brindando un servicio de calidad y minimizando el impacto ambiental resultado de esta actividad, todo esto mientras contribuimos al crecimiento del país fomentando el empleo formal y la inclusión ciudadana.

#### **4.3.4. Imagen Tangible**



*Figura 1.* Logotipo de la empresa Bodipure Colombia, Nailed it; propuesta por los emprendedores.  
Fuente: Autoría propia.



Figura 2. Imagen de los productos de la empresa Bodipure Colombia, Nailed it; propuesto por los emprendedores.

Fuente: Autoría propia.

#### 4.4. Producto o servicio

##### 4.4.1. Guantes de Queratina.

The image shows the main product packaging for 'Keratin Gloves'. It is a white box with a colorful, abstract pattern of red, green, and orange. The text 'BODIPURE' is at the top, and 'Keratin GLOVES' is in the center. Below the box, there are smaller images of the product, including a box, a package, and a pair of gloves.

### GUANTES DE QUERATINA

¡Una revolucionaria forma de ahorrar tiempo y dinero en manicures! Formulada con 100% de ingredientes activos de recursos renovables.

Una forma segura e higiénica de prevenir los hongos

Los guantes de Bodipure preparan las uñas para el manicure, hidratan la piel, suavizan las cutículas y fortalecen las uñas. Son ideales para hidratar y como loción para masajes.

**INDREDIENTES CLAVE Y BENEFICIOS:**

- Fortalecimiento de uñas - Queratina
- Hidratación profunda - Urea
- Protección UV- Akorex L
- Antisépticos, anti hongos, anti inflamatorios - Aceite de Copaiba
- Antioxidante - Vitamina E

\*El kit incluye un paquete de guantes y una lima de uñas desechable.

Figura 3. Imagen y características de los guantes de queratina de Bodipure Colombia.

Fuente: Autoría propia.

#### 4.4.2. Medias de Queratina.



## MEDIAS DE QUERATINA

¡Una revolucionaria forma de ahorrar tiempo y dinero en pedicures! Formulada con 100% de ingredientes activos de recursos renovables.

Una forma segura e higiénica de prevenir los hongos

Las medias de Bodipure preparan las uñas para el manicure, hidratan la piel, suavizan las cutículas y fortalecen las uñas. Son ideales para hidratar y como loción para masajes.

**INGREDIENTES CLAVE Y BENEFICIOS:**

- Fortalecimiento de uñas - Queratina
- Hidratación profunda – Urea
- Protección UV- Akorex L
- Antisépticos, anti hongos, anti inflamatorios – Aceite de Copaiba
- Antioxidante - Vitamina E

\*El kit incluye un paquete de guantes y una lima de uñas desechable.

Figura 4. Imagen y características de las medias de queratina de Bodipure Colombia.  
Fuente: Autoría propia.

## 5. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 5.1. Descripción del entorno de negocios

Para tener un entendimiento completo del panorama, se tomaron en consideración factores de Análisis Pest, patrones de comportamiento, entrevistas, observación, y revisión de literatura especializada, que permitieron evaluar la situación actual y las posibilidades con las que se contaba para la realización del proyecto. El tipo de productos que produce y comercializa Bodipure, en Colombia está clasificado dentro del sector de cosméticos y aseo personal, que está compuesto de la siguiente manera:

Tabla 4

*Composición de la industria cosmética y de aseo en Colombia*

Sector	Segmento	Productos	Producción Nacional	Exportaciones
Cosméticos	Maquillaje	Maquillaje	52%	58%
	Color y tratamiento	Productos para el cabello		
		Fragancias		
		Higiene Oral		
Aseo Personal	Aseo Personal	Cremas		
		Desodorantes		
	Detergentes y jabón de lavado	Productos de afeitado y depilación		
		Productos para el baño y la ducha		
Aseo Hogar	Detergentes y jabón de lavado	Cuidado para el bebé	26%	18%
		Detergentes		
	Productos de aseo y hogar	Jabones		
		Suavizantes		
Absorbentes	Productos de higiene personal	Lavaplatos	22%	24%
		Jabones multiusos		
		Productos para el baño y la ducha		
		Insecticidas aerosoles		
		Pañales		
		Toallas higiénicas		
		Tampones		
		Otros Absorbentes		

Fuente: Adaptado de Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia [ANDI] (2015, p. 11).

### 5.1.1. Cifras del sector de cosmética y aseo en Colombia

La producción del sector de cosméticos y aseo personal en 2015 alcanzó un valor de 5,2 mil millones de pesos. La distribución de la producción para ese año estaba conformada de la siguiente manera: 52% Cosméticos, 26% Productos de aseo, 22% Absorbentes. Los productos más producidos en cosméticos fueron: Perfumes (16%), champús (11%) y jabones de tocador (11%); en aseo: detergentes en polvo (34%), jabones en pasta (22%) y productos blanqueadores (15%); en absorbentes: Pañales (44%), toallas sanitarias (30%) y toallas de papel (7%). Para ese mismo año, 1.090 empresas componían el sector y se habían generado 35.000 empleos (Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la ANDI, 2015).

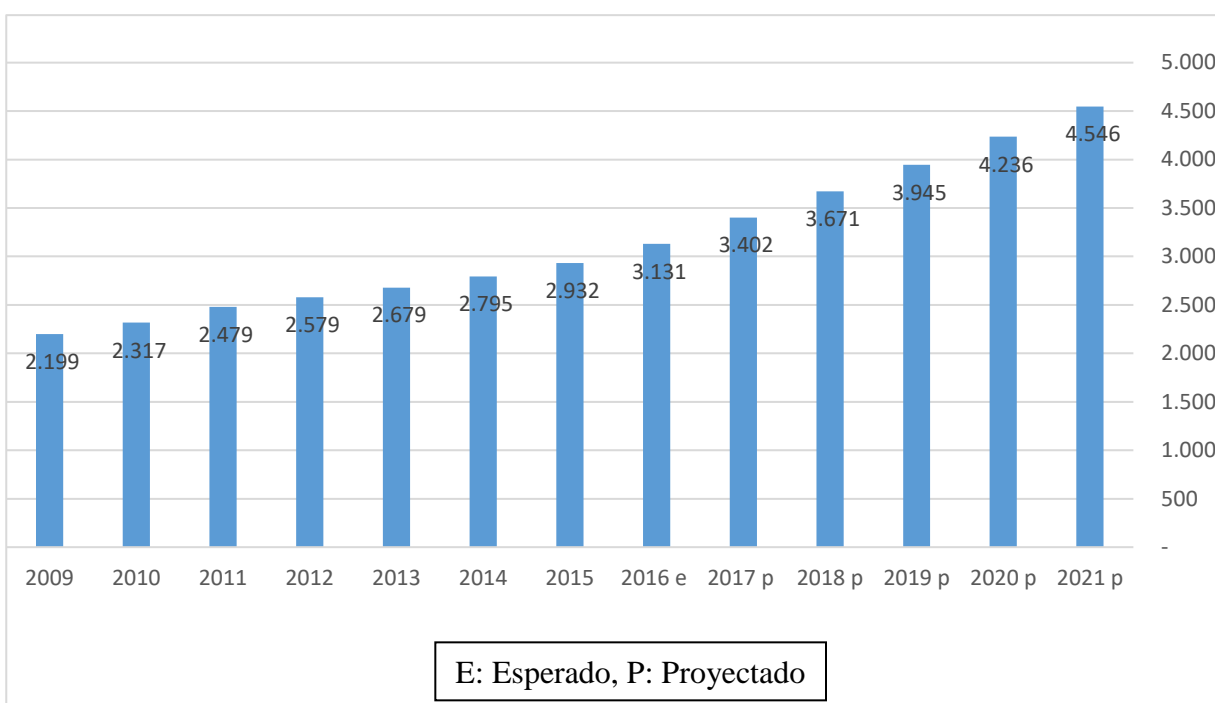
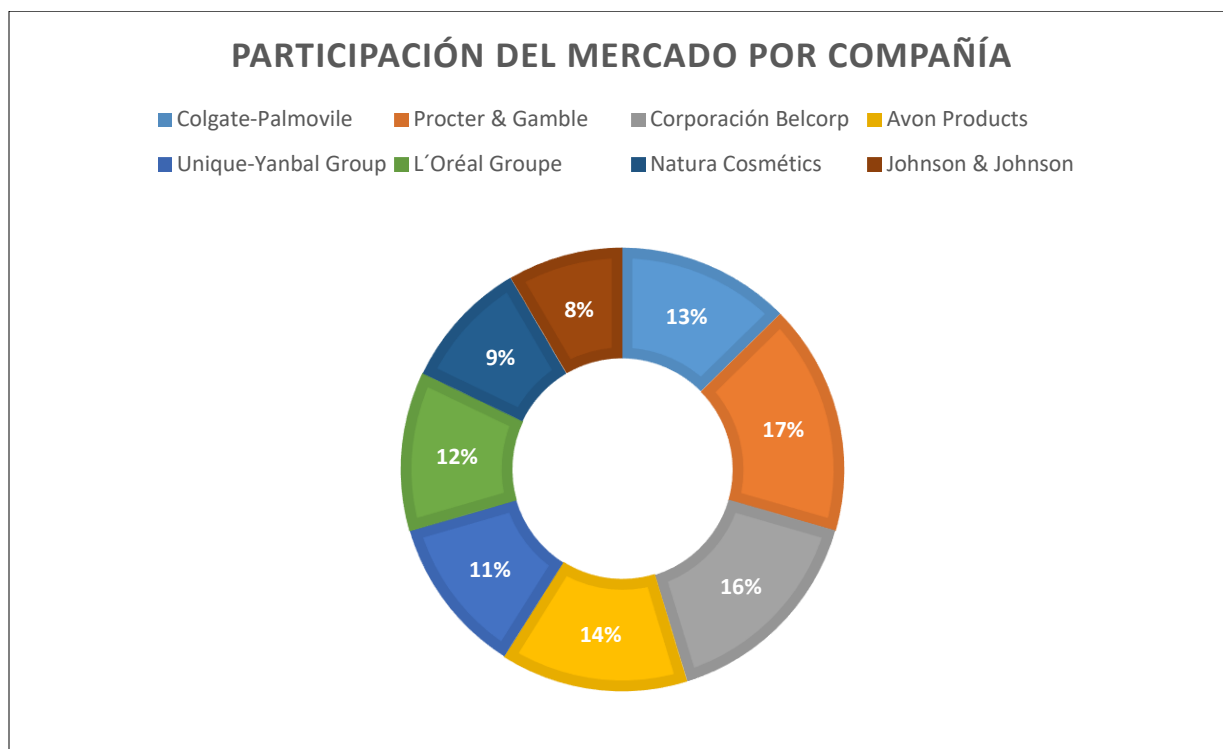


Figura 5. Ventas de cosméticos y productos de aseo en Colombia 2011-2016.

Nota. Precios corrientes – tasa de cambio fija – USD millones. Fuente: Adaptado de Euromonitor Internacional, 2017 citado por ProColombia (2017, p. 5).

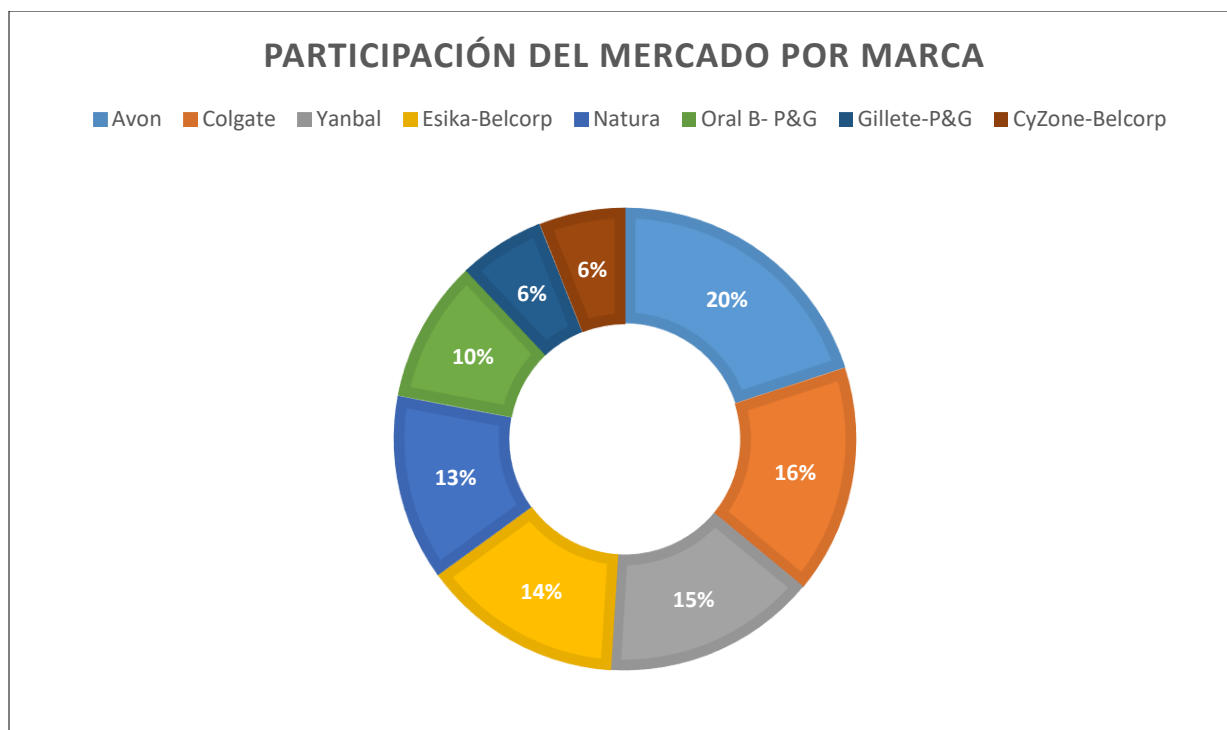
### 5.1.2. Principales jugadores del mercado

De acuerdo con información publicada por ProColombia (2017), las principales empresas del sector de cosméticos y productos de aseo de Colombia en el año 2016, fueron: Colgate, Procter and Gamble y Belcorp, las cuales representan el 25% de este mercado (ver figura 6 y 7).



*Figura 6.* Participación del mercado de cosméticos y aseo personal en Colombia, por compañía, para el año 2016.

Fuente: Adaptado de Euromonitor Internacional, 2017 citado por ProColombia (2017, p. 7).



*Figura 7.* Participación del mercado de cosméticos y aseo personal en Colombia, por compañía, para el año 2016.

Fuente: Adaptado de Euromonitor Internacional, 2017 citado por ProColombia (2017, p. 7).

La competitividad de Colombia para la producción de cosméticos y productos de aseo, ha consolidado al país como la cuarta industria manufacturera con mayores exportaciones en el país. “Desde 2010, las exportaciones del sector de cosméticos y productos de aseo han crecido en promedio 0,3% por año” (ProColombia, 2017, p. 9). En 2016, el sector de cosméticos y productos de aseo exportó USD 481 millones. Los principales destinos de las exportaciones son: Perú (30%), Ecuador (19%), México (12%) y Chile (6%). Aproximadamente el 90% de las exportaciones tienen como destino América Latina y el Caribe (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], citado por ProColombia, 2017).

Los principales productos exportados representaron en 2016, el 65% de las exportaciones del sector el cual tiene un USD \$ 2865 Millones (Ver Anexo 2). Los cosméticos y productos de aseo son comercializados en un 68,4% en tiendas de retail, subdivididas en: Supermercados e hipermercados 50,9%, retailers especializados en belleza y salud 15,15%, tiendas por departamento 2,2%, Outdoor markets 0,2%; Ventas de retail por fuera de un establecimiento en

un 30,6%, subdivididas en venta directa 30,4%, internet retailing 0,2%; y en canales diferentes al retail 0,9% conformado principalmente por salones de belleza con el 0,9%. (Euromonitor International, 2017 citado por ProColombia, 2017) (Ver Anexo 3).

Sin embargo, estos resultados no nos dicen mucho sobre las tendencias para Bodipure, puesto que el champú y el jabón de tocador son productos que pesan mucho en este análisis. Pese a esto, un estudio desarrollado recientemente por Linio, evidenció que Colombia es uno de los países más baratos en costos de peluquería en el mundo, y para nosotros este resulta ser un canal de distribución muy importante, ya que nuestro producto es un sustituto del servicio de manicure y pedicure convencional, y las peluquerías son el lugar donde se presta el servicio en un 90% (Linio Colombia S.A.S., 2017).

## **5.2. Descripción del mercado**

En el informe “Desarrollando sectores de clase mundial en Colombia” que la firma McKinsey & Company (2009) le presentó al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se muestra la proyección que se tiene para el sector cosmético en Colombia, utilizando como herramientas el panorama actual, que se presentó anteriormente. Así pues, y fundamentado en el estudio previamente mencionado, se afirma que “en el 2032 Colombia será reconocido como un líder mundial en producción y exportación de cosméticos, productos de aseo del hogar y absorbentes de alta calidad con base en ingredientes naturales” (p. 10). Esa apuesta de crecimiento que tiene el país, incide de manera positiva en la expectativa del negocio en el mediano y largo plazo, puesto que plantea la posibilidad de conseguir desarrollos locales, y que de esta manera Bodipure produzca en Colombia y no en Brasil como actualmente lo hace.

En el corto plazo, nos permite evidenciar las ventajas que tiene Bodipure frente al mercado local, puesto que en EE.UU. los productos del sector cosmético no requieren permisos previos para ser lanzados al mercado. Esto se refleja en una mayor flexibilidad y menos tiempo de llegada al mercado (Aproximadamente un 30% menos que en Colombia) (McKinsey & Company, 2009). Estados Unidos es el país donde se concentra la mayoría de los grandes jugadores a nivel mundial,

un caso de éxito es Procter and Gamble, que obtiene más del 25% de sus ingresos de países en desarrollo, como resultado se visualiza que los productos Bodipure pueden comercializarse de manera masiva con una certificación de que su registro Invima se encuentra en trámite, y antes de que cualquier competidor local adelante adecuaciones o intente lanzar un producto que compita en el mercado, ya Bodipure tendrá su registro para venta libre.

El entorno en el que se desarrolla la idea de negocio puede clasificarse como simple, dinámico y de incertidumbre intermedia. Es un contexto en el cual se tienen grandes oportunidades de crecimiento, como resultado de una relación importante entre los avances de la económica local, su apuesta en el largo plazo, y la situación actual del sector, en la que las importaciones tienen una participación importante dentro del mercado.

Las marcas Premium han llegado a posicionarse con fuerza en el mercado colombiano, los consumidores identifican este tipo de productos como una inversión y no como un gasto, entendiendo además la importancia de que los productos tengan valor agregado y alta calidad, lo que garantiza una mejor prestación del servicio y una mayor satisfacción del usuario, como sucede con las propiedades de los guantes y medias de la marca Bodipure (Euromonitor International, 2017).

Por otra parte, amenazas claras como altos aranceles y desarrollos locales, además de riesgos relacionados con el entorno, como los hábitos de consumo y barreras de mentalidad por parte de los interlocutores en los diferentes canales de distribución propuestos para el producto, han sido identificadas y se espera encontrar los elementos que las contrarresten durante el desarrollo de la investigación (McKinsey & Company, 2009).

### **5.2.1. Segmento objetivo**

Inicialmente se seleccionaron aleatoriamente personas que cumplieran con las condiciones que se definieron como perfil objetivo de un consumidor potencial, y posteriormente se realizó una sesión de preguntas que permitieran validar si era relevante trabajar con el segmento de clientes

seleccionado, cuál era el principal problema que tenían con el servicio de manicure y por último cuanto estarían dispuestos a pagar por un producto que resolviera ese problema. Esta validación duró 2 meses, se desarrolló de manera informal y durante este tiempo se construyó la encuesta definitiva. Para tener una dimensión más acertada de las necesidades de los consumidores y de las condiciones del entorno, se diseñó la encuesta que tuvo como principal objetivo conocer las tendencias de consumo de productos, asociados al manicure y pedicure, segmentada por estrato socioeconómico y nivel de ingresos (Ver Anexo 4).

El resultado de dicha segmentación señaló que nuestro consumidor final están representado en un 80% por mujeres y 20% hombres, en los estratos 4, 5, y 6 que se encuentren en la ciudad de Bogotá. Desde 16 años hasta el segmento 60+, donde este último grupo termina siendo el más importante por su capacidad de compra y el afán de obtener resultados rápidos y duraderos con productos de alta calidad. Usuarios de productos complementarios como esmaltes y resinas, que disfrutan tener experiencias novedosas y ser referentes para su círculo de interés.

### **5.2.2. Necesidades y oportunidades**

En el desarrollo del modelo de negocio además de las necesidades que se señalan continuación también identificamos una serie de oportunidades en el mercado local que se espera se puedan explotar en el mediano y largo plazo.

#### **5.2.2.1. Necesidades**

Mediante la validación hecha en el lienzo de Canvas y las encuestas realizadas durante el desarrollo del anteproyecto, se identificaron las siguientes necesidades de nuestro mercado objetivo como las de mayor interés:

- Un servicio aburrido
- Altos costos
- Ambientes poco confortables
- Altos tiempos de espera

- La toma del servicio demanda mucho tiempo (Desplazamientos, espera en el local y el servicio como tal)
- Contagiarse de hongos o alguna infección
- El uso de productos de baja calidad

De estas necesidades, el contagio de hongos e infecciones y el tiempo de espera fueron las de mayor reincidencia, por lo que son los dos elementos en los que la estrategia de Bodipure se concentrará. Señalando como los productos reducen de manera significativa los tiempos asociados a la prestación del servicio y gracias al aceite de Copaiba y a las propiedades antisépticas que evitan las infecciones y eliminan los hongos.

#### ***5.2.2.2. Oportunidades***

Bodipure ha desarrollado su línea de guantes y medias de queratina incorporando ingredientes de alta calidad, entre los que se encuentra el aceite de Copaiba. La Copaiba es un árbol que puede alcanzar los 20 metros de altura y el extracto de su aceite es utilizado como anti hongos. Bodipure compra este aceite en Brasil, donde los productos amazónicos como la copaiba tienen un arancel bastante alto.

Una oportunidad identificada, es que en etapas posteriores del desarrollo del negocio, Bodipure realice una venta cruzada mediante la compra de copaiba en Colombia, aprovechando que en el país los productos endémicos no están gravados, sino que por el contrario se estaría incentivando su comercialización. Otras oportunidades identificadas fueron: 1) Establecer centros de logística y construir centros de producción para abastecer el creciente mercado latinoamericano; 2) Establecer centros de investigación para el desarrollo de productos cosméticos a base de ingredientes naturales (McKinsey & Company, 2009).

### 5.2.3. Tamaño del mercado

Tabla 5

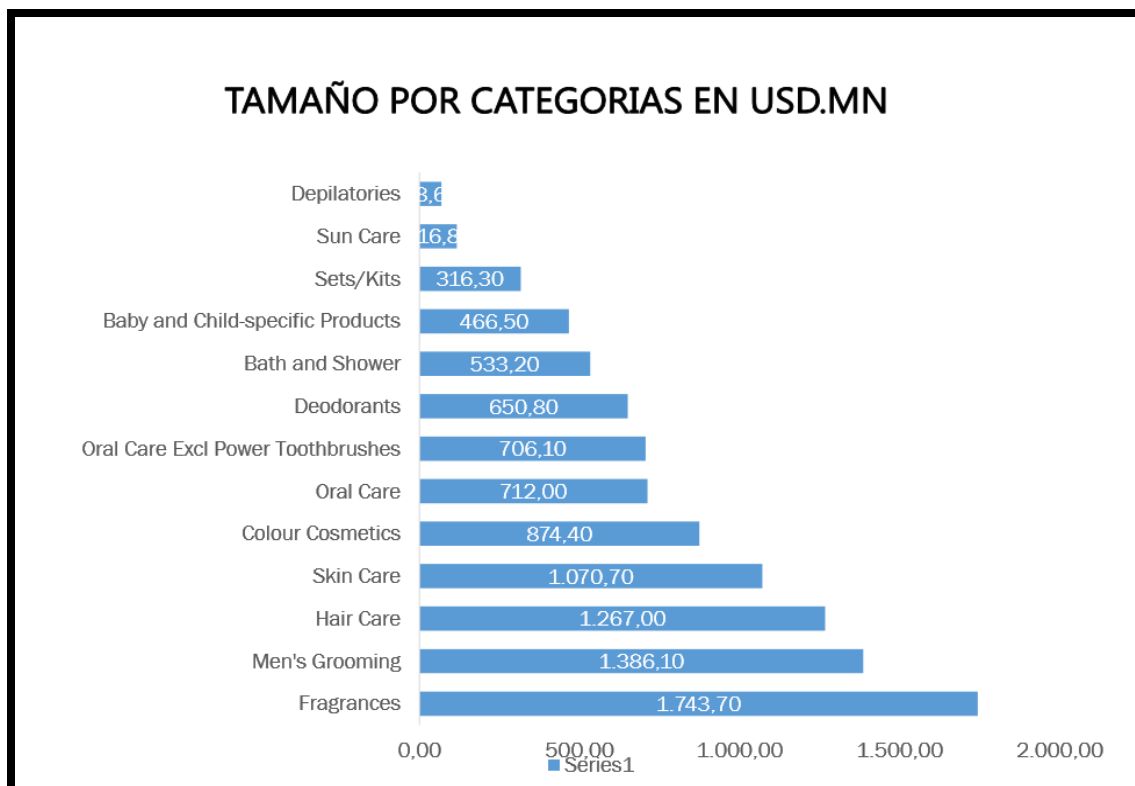
*Datos históricos acerca del tamaño de mercado global, Latinoamérica y Colombia, del sector de cosméticos y aseo personal*

DATOS HISTORICOS, TAMAÑO DE MERCADO, GLOBAL, LATINOAMERICA Y COLOMBIA							
TAMAÑO DE MERCADO	DATOS HISTORICOS		RETAIL VALUE RSP		PRECIOS ACTUALES		
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
<b>GLOBAL</b>							
Beauty and Personal Care	445.480	452.587	460.163	460.787	426.251	432.125	
Home Care- US\$ mn	150.097	151.688	154.511	153.279	141.832	143.219	
Tissue and Hygiene- US\$ MN	159.150	163.469	168.472	173.171	165.134	171.761	
<b>LATINO AMERICA</b>							
Beauty and Personal Care	73.623	75.681	78.080	74.201	60.158	56.040	12,97%
Home Care- US\$ mn	22.972	23.015	23.240	21.076	18.285	17.992	12,56%
Tissue and Hygiene- US\$ MN	23.146	23.511	24.029	22.761	19.775	18.999	11,06%
<b>COLOMBIA</b>							
Beauty and Personal Care	3586,9	3892,5	3872,5	3749	2865,2	2661,2	4,75%
Home Care- US\$ mn	1154,4	1264,8	1295,9	1292,4	993,1	939,5	5,22%
Tissue and Hygiene- US\$ MN	1287,1	1438,5	1455,4	1404,2	1058,5	1002,1	5,27%

Fuente: Adaptado de Euromonitor International (2017).

Los productos de Bodipure se encuentran dentro de la categoría de Skin Care, con un tamaño de mercado para Colombia de USD \$1070.70 MN, y dentro de la categoría Kits cuando son utilizados como productos complementarios para manicure y pedicure, esta categoría tiene un tamaño de mercado para Colombia de USD\$ 316.30 MN.

La segmentación de mercado para Bodipure Colombia está desarrollada de la siguiente manera: Personas que habiten en zona norte de Bogotá: Desde los cerros orientales hasta la autopista norte y desde la calle 72 hasta la calle 200. En los estratos 4, 5 y 6, de 16 años en adelante. Lo que corresponde a 604.000 personas en estrato 4, 204.000 en estrato 5, 149.000 en estrato 6 (DANE, 2015).



*Figura 8.* Tamaño del mercado de cosméticos y aseo personal por categorías.

Nota: cifras en millones de dólares. Fuente: Adaptado de Euromonitor International (2017).

### 5.3. Análisis de la Competencia

En la búsqueda inicial del producto para sustituir el uso de agua en el camión la única empresa que existía en el mercado se llamaba Balbicare, originaria de Brasil, en su página web (<http://balbicare.net/>) señalaba que tenían presencia en toda Europa e incluso hay páginas web en México que indicaban que distribuían dichos productos como (<http://atrevetedc.es>). Sin embargo, desde el 2014, no hay actividad en su página web, ni en la de los distribuidores, por lo que se puede entender que la empresa no volvió a producir.

En Argentina existe una empresa que se llama BioTowel, (<http://biotowel.com.ar/>) ellos desarrollan toallas comprimidas desechables como actividad principal y tienen una línea de guantes y medias desechables con queratina, al parecer estos aún se venden por mercado libre en Chile y se consiguen por \$9.990 CLP que equivalen a \$46.412 COP. Esta información junto con

una búsqueda en diferentes portales de belleza de Europa, permitieron descartar un producto de la misma categoría que actualmente exista en el mercado como nuestro principal competidor.

Considerando que una vez incursionemos en el mercado Colombiano alguna compañía intente producir los guantes de manera local, contamos la ventaja competitiva de haber sido los primeros en el mercado y por ende tenemos la capacidad de reinventarnos de manera rápida ante este tipo de amenazas, sumado a la garantía sobre su alta calidad en materia de producción cosmética con la que cuentan los productos al haber sido manufacturados en Estados Unidos, donde las altas exigencias a nivel cosmético garantizan que solo se comercializan productos realmente seguros y efectivos.

Por esta razón señalamos a los salones de belleza bajo el modelo convencional, como nuestro principal competidor. En este modelo, los ingresos por el servicio se dividen 50-50 entre la peluquería y la persona que brinda el servicio, por lo que incorporar un producto como los guantes eleva su estructura de costos y para llevarse las mismas ganancias deben aumentar el precio final en 40%. Este tipo de salones le dan la facultad a los manicuristas de utilizar los productos de su consideración, y tienen a su vez un poder de influencia social en sus clientes que puede ser determinante a la hora de migrar a la implementación de un producto como los guantes de Bodipure.

Durante el estudio de validación presentado en el anteproyecto, los manicuristas del modelo convencional manifestaban dentro de sus obstáculos para adquirir el producto es que sus clientes podrían sentir que el servicio no es igual de efectivo, puesto que no remueve todas las asperezas de la piel al no tener los componentes químicos tan fuertes como los de los removedores de callos tradicionales, también manifestaron ideas de que sus clientas sentirían que les haría falta humedecer sus manos y usar exfoliante. Sin embargo, hacemos la aclaración de que son competencia los salones de belleza que operan bajo el modelo convencional, puesto que aquellos en los que sus empleados tienen un salario fijo o cualquier otro esquema de negocio, en el que su estructura de costos no tiene una relación importante entre los insumos para la prestación del servicio de manicure y pedicure respecto a las ganancias sobre el mismo, son nuestros aliados

estratégicos. Por lo general, son salones de belleza de mayor nivel, la mayoría operan como franquicias, que están buscando diferenciarse e innovar en los servicios prestados.

#### 5.4. Análisis DOFA

Tabla 6

*Matriz DOFA de la empresa Bodipure Colombia*

Fortalezas	Oportunidades
Producto innovador.	Mercado altamente estimulado por la estética
Valor añadido frente a procesos actuales y tradicionales.	Alto número de manicures mensuales
Beneficios para la salud e higiene.	Soluciona problemas actuales
Mejora tiempos de espera en procesos actuales.	Competencia con presencia local, pero sin desarrollo de mercado a salón de belleza.
Permite realización de actividades adicionales en el momento de su uso.	Bajos costos fijos del negocio.
Fácil uso.	Baja necesidad de efectivo para iniciar operaciones.
Debilidades	Amenazas del exterior
Precio alto.	Mercado altamente competido.
Producto desconocido.	Desaceleración Económica.
Poca variedad de productos.	Fluctuación y tendencia a la alza de USD.
Fuerza de ventas débil al inicio de la operación.	Competencia fuerte, con músculo financiero.
Desconocimiento parcial del mercado.	
Nuevo Jugador en el mercado (Iniciamos desde cero).	
Disponibilidad parcial de tiempo por parte de los socios.	

Fuente: Autoría propia.

## **5.5. Cruce de DOFA**

### **5.5.1. Fortalezas y oportunidades**

- Mercado altamente estimulado por la estética y tenemos un producto innovador.
- Alto número de manicures mensuales y mejora tiempos de espera en procesos actuales lo cual genera mayor productividad.
- El producto genera beneficios para la salud y además soluciona problemas actuales.

### **5.5.2. Debilidades y amenazas del exterior**

- Precio alto y competencia posicionadas en almacenes estéticos de cadena pueden llegar a ser un gran problema.
- Fuerza de ventas débil al inicio de la operación y competencia posicionadas en almacenes estéticos de cadena sería una de las amenazas más grandes a las que nos enfrentaríamos.

### **5.5.3. Fortalezas y debilidades**

- El producto es desconocido, pero con la ventaja que el producto es innovador y fácil de usar.
- El precio es alto pero aportamos valor añadido frente a procesos actuales y tradicionales, además de beneficios para la salud.

### **5.5.4. Oportunidades y amenazas del exterior**

- Competencia posicionada en almacenes estéticos de cadena y musculo financiero, pero nosotros tenemos bajos costos fijos y tenemos una necesidad baja de efectivo para iniciar a operar.
- Competencia con presencia local, pero sin desarrollo de mercado a salones de belleza en un mercado altamente competitivo nos permite posicionar rápidamente con este modelo de distribución.

### **5.5.5. Fortalezas y amenazas del exterior**

- Producto innovador y con alto valor agregado frente a los procesos actuales, en un mercado altamente competitivo
- Hay recesión económica y con la fluctuación del USD y tendencia al alza, hace que sea difícil generar este hábito de consumo, sin embargo al ser un producto que mejora tiempos actuales, y aporta beneficios a la salud e higiene, hace que valga la pena el gasto.

### **5.5.6. Oportunidades y debilidades**

- Tenemos un precio alto, pero el mercado colombiano es altamente estimulado por la estética.
- Tenemos un producto desconocido, pero por el alto número de manicures mensuales tenemos muchas más oportunidades de venta.
- Tenemos una fuerza de ventas débil al iniciar la operación y la competencia con presencia local, pero sin desarrollo de mercado a salón de belleza, por lo cual nos permite enfocarnos en este mercado y obtener resultados.

### **5.5.7. Conclusiones acerca de la matriz DOFA de Bodipure Colombia**

Los guantes y medias de queratina son un producto que soluciona las necesidades de los usuarios del manicure convencional de una forma innovadora, llega a un mercado que se encuentra altamente estimulado por la estética por lo que tiene potencial para ser aceptado fácilmente. Sumado a eso, los posibles competidores no han explorado el canal de comercialización de los salones de belleza, por lo que se llegará a un nicho de mercado importante que actualmente se encuentra desatendido.

Sin embargo, es un producto de alto costo y como es desconocido, durante el posicionamiento corre el riesgo de un bajo nivel de ventas, por otra parte, todos los integrantes del equipo emprendedor trabajan en otros proyectos como actividad principal, por lo que en el mediano plazo alguno debe dedicarse de lleno a liderar el proyecto y renunciar a sus demás trabajos. También es

importante destacar que el DOFA está desarrollado en torno a los dos productos ofrecidos en la primera etapa del negocio, sin embargo, en el largo plazo el enfoque será sobre cómo se encuentra posicionada la propuesta de valor con respecto a otras comercializadoras de productos de belleza en Colombia.

## 6. ESTRATEGIA DE MERCADEO

### 6.1. Mezcla de Mercadeo

#### 6.1.1. Producto



Figura 9. Imagen de los productos de Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).



Figura 10. Beneficios de los guantes y las medias de queratina de la empresa Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).

### 6.1.2. Precio

Tabla 7

*Fijación de precios para los guantes y las medias de queratina distribuidas por Bodipure Colombia*

<b>Presentación producto</b>	<b>Precio de venta a distribuidor</b>	<b>Precio de venta consumidor final</b>
Guantes caja x 50	\$ 296.250,- COP	\$ 592.500,- COP
Unidad guantes	\$ 5.925,- COP	\$ 11.850,- COP
Guantes góndola x 12	\$ 71.100,- COP	\$ 142.200,- COP
Unidad medias	\$ 5.925,- COP	\$ 11.850,- COP
Medias caja x 50	\$ 296.250,- COP	\$ 592.500,- COP
Medias góndola x 12	\$ 71.100,- COP	\$ 142.200,- COP

Fuente: Autoría propia.

### 6.1.3. Distribución

Mientras el volumen de ventas no supere las 18.900 unidades, el suministro de los guantes tanto a cliente final como a distribuidores se realizará de manera directa por el equipo emprendedor. En etapas posteriores del proyecto, se estima que los despachos se realicen por medio de una empresa transportadora, para este mismo tiempo se integrará tanto al cliente-Consumidor final con el Distribuidor y/o manicurista para que estos últimos se conviertan en el canal de distribución para el cliente-Consumidor final, después de haber conseguido una fidelización de marca estable.

### 6.1.4. Comunicación

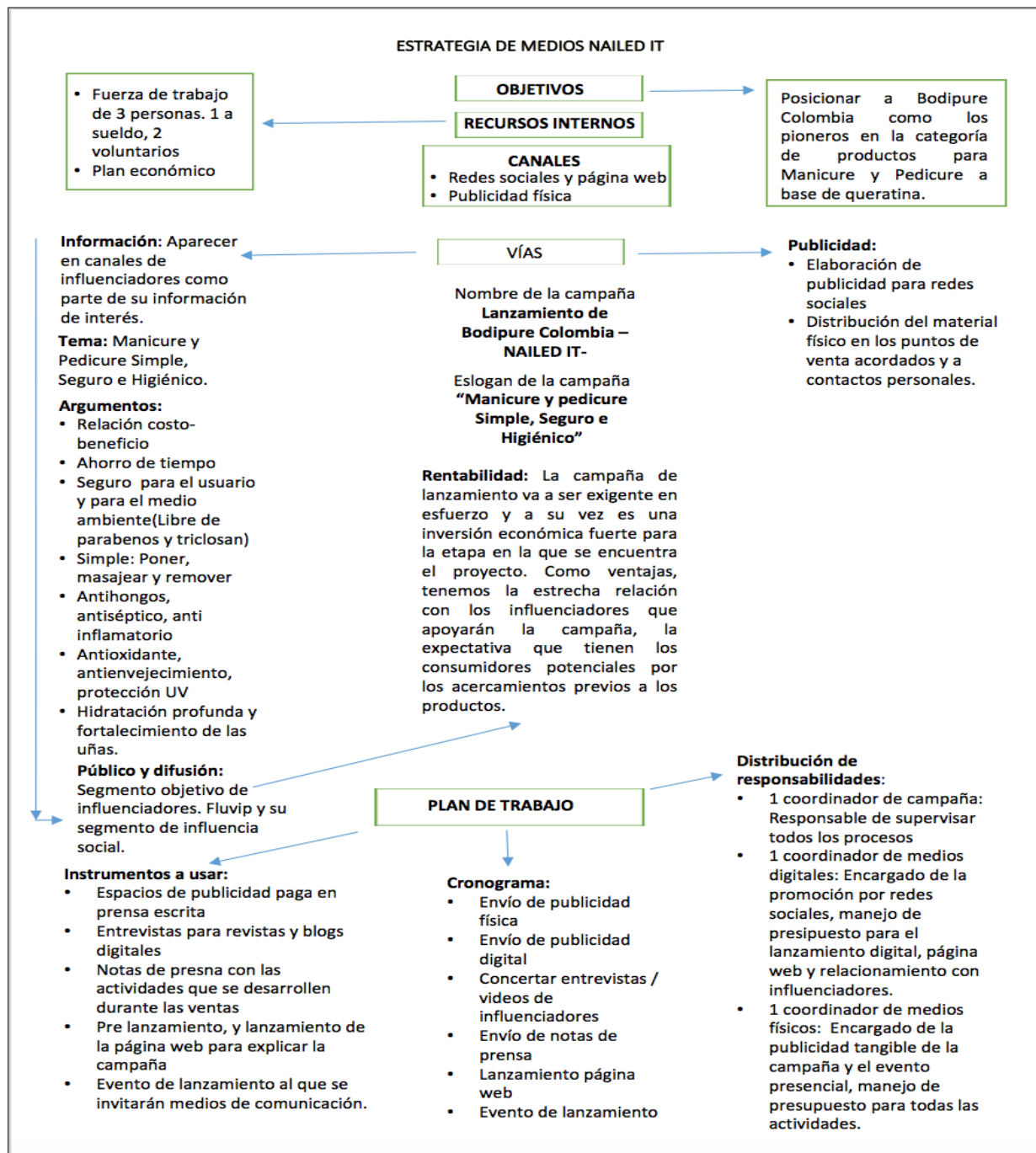


Figura 11. Estrategias de comunicación de la empresa Bodipure Colombia.

Fuente: Autoría propia.

## 6.2. Presupuesto de mercadeo

El presupuesto de mercadeo está dividido en 2 etapas, que se ejecutará en función del recurso disponible para este rubro, por tal motivo las acciones están claras desde el principio pero solo unas llevarán a cabo desde el mes 3 y otras se implementarán en el mes 25 del proyecto. Todas las acciones tienen una periodicidad diferente, las cuales se relacionan a continuación.

- Desarrollo de la página web, \$ 1.050.000, una única vez en el mes 3 (Ver Anexo 5).
- Creador de contenido para redes sociales y software de manejo y programación de publicaciones en redes sociales. \$ 400.000, mensual + 19 USD (\$ 60.000, COP) (Ver Anexo 6).
- Impresión en gran formato de publicidad \$ 335.000,- Anual (Ver Anexo 7).
- Fabricación e Impresión de las góndolas en cartón para disponer los productos en las peluquerías. Para lo cual se incluirá 83 pesos dentro del costo de cada producto, dado que se otorgará una góndola a un distribuidor por cada 360 unidades de producto compradas.
- Etiquetas de productos con la información en lengua e información de uso y componentes local. Este precio se incluirá en el precio del producto de línea por \$ 15, COP por producto.
- Estos gastos se verán reflejados en el gasto de equipo de oficina y operación. Aplicados en el mes donde se genera el gasto, bien sea única vez o en un período determinado, excepto el punto 5 que hará parte del precio inicial.

## 6.3. Objetivos comerciales

El principal objetivo comercial, es lograr tener una venta constante y/o mínima mensual, para lograr operar de manera óptima. Alcanzar la venta de 1000 Unid mensuales en el mes 14 del negocio, fidelizando a nuestros clientes de tal forma que los guantes se conviertan en un producto primordial a la hora de hacerse las manos y pies. Conseguir el posicionamiento necesario con nuestros diferentes re-seller para cada día concertar más ventas en este tipo de clientes, y poco a poco vender a clientes finales únicamente por consumo.

#### **6.4. Estimativos de ventas**

El estimativo de ventas se podrá detallar en el punto 8.2.3 (casillas cantidad re seller y cantidad usuario final), sin embargo, está diseñado para en el mes 1 vender 600 unidades a re-seller y 300 unidades a clientes finales, e ir incrementando este número un 10% mensual durante el primer año, 8% mensual durante el segundo y 6% mensual durante el tercero.

Todo el equipo emprendedor está comprometido con la generación de negocio por tal motivo, la responsabilidad de la consecución de las ventas estará distribuida de la siguiente forma:

- Durante el primer año: Gerente General 80%, Gerente Administrativo y Financiero 20%
- Durante el año 2: Gerente General 50%, Asesores comercial 45%, Gerente Administrativo y Financiero 5%.
- Durante el año 3: Gerente General 30%. Asesor comercial 75%

## 7. ESTRATEGIA OPERATIVA

### 7.1. Descripción técnica de productos y/o servicios

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO	IMAGEN	CAPACIDAD
		50 bolsas
NOMBRE		PESO
Keratin Socks Bulk -50pcs		3 Libras
PARTIDA ARANCELARIA		TAMAÑO
CARACTERÍSTICAS		
Refuerza la capa protectora externa de la piel		
Repara el daño existente		
Proteje la piel contra el daño ocasionado por el calor, químicos y fricción		
Incrementa la elasticidad de la piel		
Incrementa la hidratación de la piel		

Figura 12. Ficha técnica del producto: Keratin Socks Bulk por 50pcs de Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO	IMAGEN	CAPACIDAD
		50 bolsas
NOMBRE		PESO
Keratin Gloves Bulk -50pcs		3 Libras
PARTIDA ARANCELARIA		TAMAÑO
CARACTERISTICAS		
Refuerza la capa protectora externa de la piel		
Repara el daño existente		
Proteje la piel contra el daño ocasionado por el calor, quimicos y fricción		
Incrementa la elasticidad de la piel		
Incrementa la hidratación de la piel		

Figura 13. Ficha técnica de producto: Keratin Gloves Bulk – 50pcs de Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO	IMAGEN	CAPACIDAD
		12 bolsas
NOMBRE		PESO
Keratin Socks -12pk Display Kit		0,93 Libras
PARTIDA ARANCELARIA		TAMAÑO
CARACTERISTICAS		
Formulado con activos vegetales 100% derivados de recursos renovables		
Es una forma higienica y segura de prevenir la Homicomicosis		
Manera simple para preparar las uñas para pedicure e hidratar la piel		
Fortalece las uñas		
Excelente como crema para hidratar y masajear		

Figura 14. Ficha técnica del producto: Keratin Socks 12pk display kit de Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO	IMAGEN	CAPACIDAD
		12 bolsas
NOMBRE		PESO
Keratin Gloves - 12pk Display Kit		0,93 Libras
PARTIDA ARANCELARIA		TAMAÑO
CARACTERÍSTICAS		
Refuerza la capa protectora externa de la piel		
Repara el daño existente		
Proteje la piel contra el daño ocasionado por el calor, químicos y fricción		
Incrementa la elasticidad de la piel		
Incrementa la hidratación de la piel		

Figura 15. Ficha técnica del producto: Keratin Gloves – 12pk display kit de Bodipure Colombia.  
Fuente: Adaptado de Bodipure Inc. (2017b).

## 7.2. Localización y Tamaño de la empresa

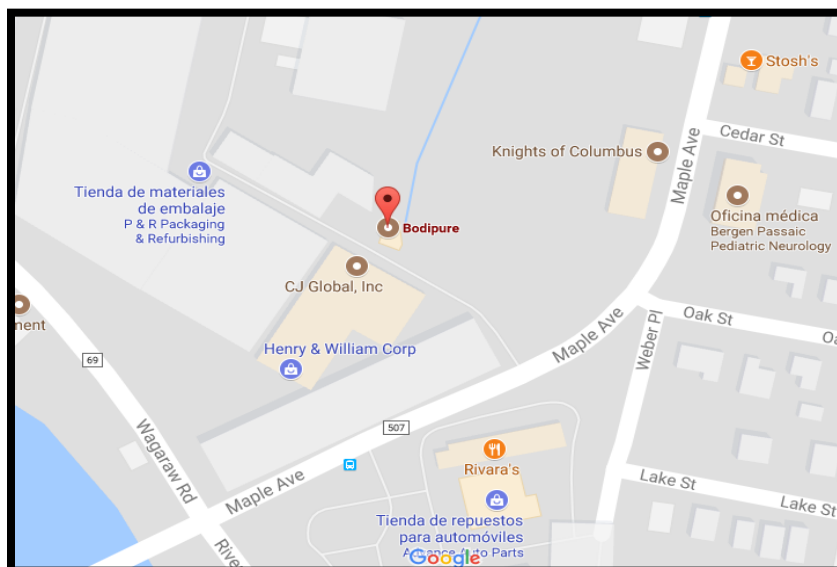


Figura 16. Georreferenciación de la empresa Bodipure en Estado Unidos.  
Fuente: Adaptado de Google Maps (2017).

La ubicación planta y oficina principal en Estados Unidos es: 21 Wagaraw Rd #32, Fair Lawn, NJ 07410, EE. UU. En Bogotá el centro de acopio estará localizado en el depósito ubicado en la Carrera 49 #124-64. Depósito 11.

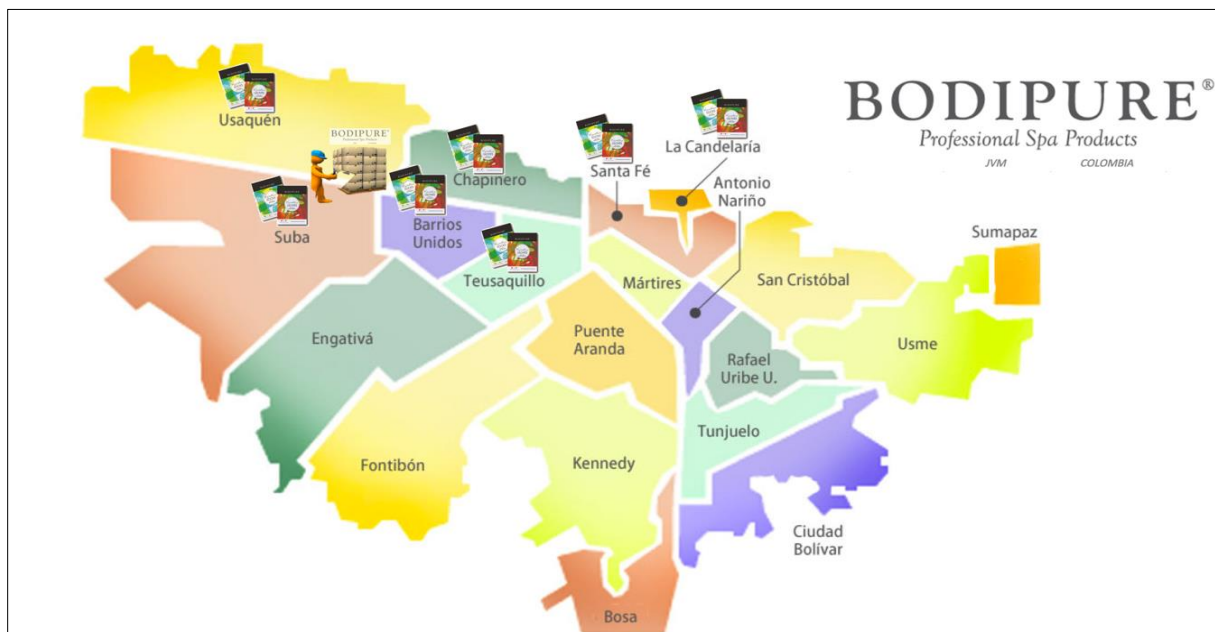


Figura 17. Puntos de distribución de la empresa Bodipure Colombia en Bogotá.

Fuente: Adaptado de Hoyos Barragán (2017). Obtenido de <https://cdn.thinglink.me/api/image/917493703340195841/1240/10/scaletowidth>

## 7.3. Procesos

### 7.3.1. Proceso de compras

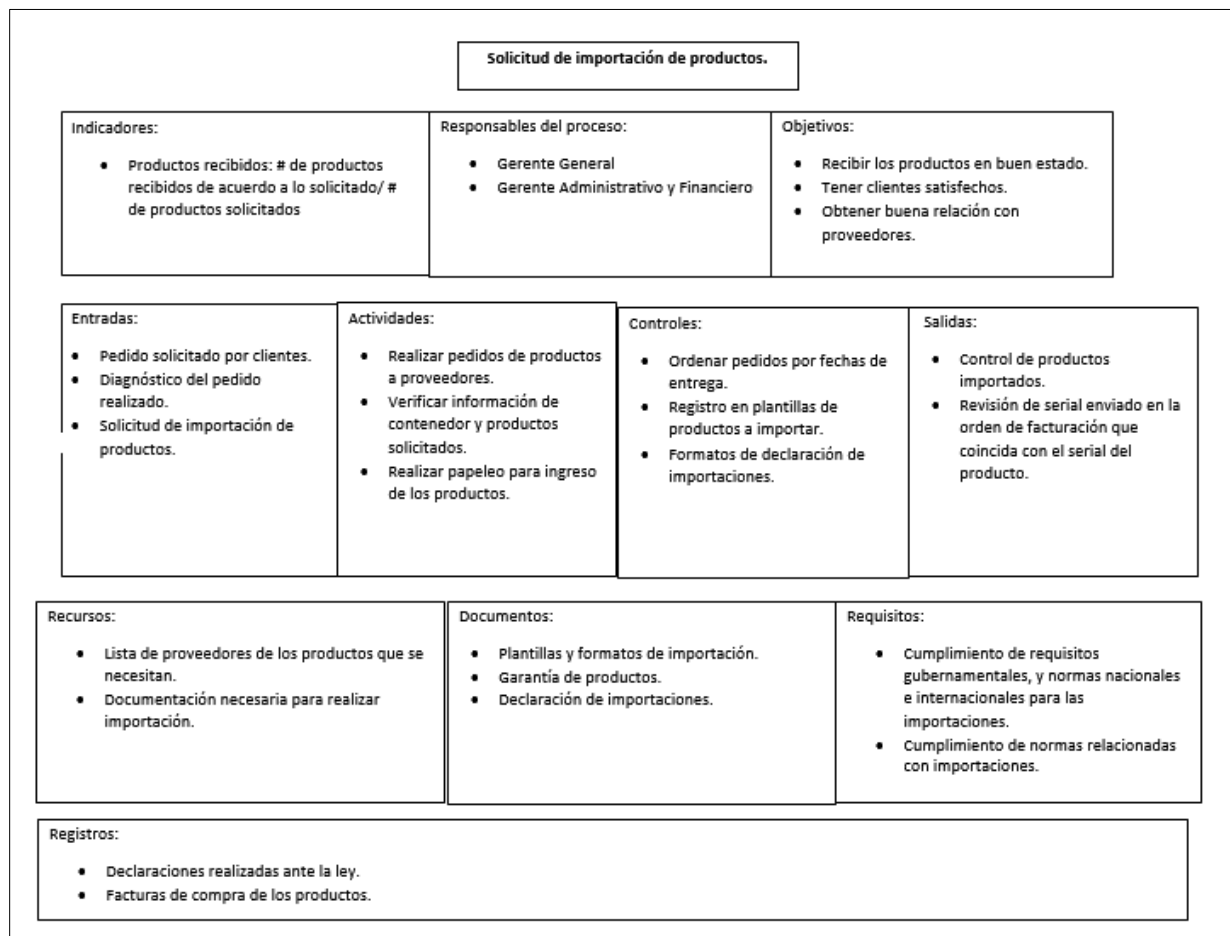


Figura 18. Proceso de compras de la empresa Bodipure Colombia.

Fuente: Autoría propia.

### 7.3.2. Proceso de ventas

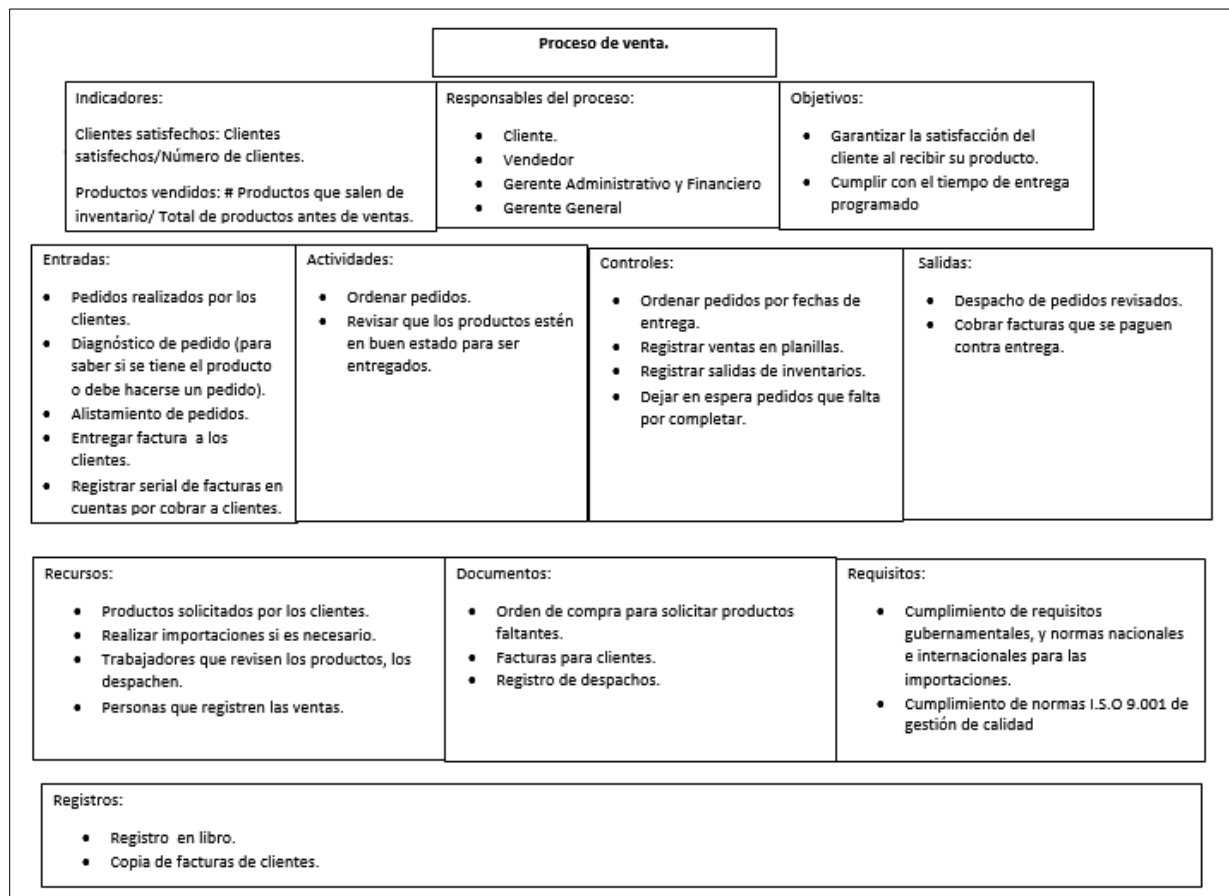


Figura 19. Proceso de venta de la empresa Bodipure Colombia.

Fuente: Autoría propia.

### 7.4. Distribución de la planta e identificación de necesidades de maquinaria y equipos.

Mientras el volumen de ventas no supere 18900 UND mensuales, se podrá manejar el almacenamiento en el depósito y su traslado solamente requerirá el uso de una carretilla manual (ver figura 20).



*Figura 20.* Características de la carretilla manual requerida por Bodipure Colombia para su proceso de distribución.

Fuente: Adaptado de Benza e Internaco S.A. (2017).

## 7.5. Gestión de Calidad

Política de calidad Bodipure Colombia: Somos una empresa comercializadora de guantes y medias de queratina de excelente calidad, que contribuyen a mejorar la salud y apariencia de la piel de manos y pies de nuestros clientes, que mediante la infraestructura adecuada, personal capacitado e idóneo obtiene los mejores resultados para nuestra empresa, clientes, proveedores y colaboradores. Buscando siempre la mejora, continúa.

Bodipure se rige bajo los lineamientos de la Norma ISO 9001:2008, con el fin de alcanzar la plena satisfacción del cliente a través del sistema de calidad en el que se basa la norma. Sin embargo, por las condiciones actuales de la organización que puede entenderse como una comercializadora hay ciertas exclusiones a la norma aplicables para la misma, estas exclusiones son: 7.3 Diseño y desarrollo, 7.5.2. Validación de los procesos de producción y de la prestación del servicio, y 7.6. Control de los equipos de seguimiento y medición (Asociación Española de Normalización y Certificación [AENOR], 2010; Hedera Consultores, 2013).

## 7.6. Plan de Compras e Inventarios

Las compras de productos se realizarán mensualmente de acuerdo a la proyección esperada para el mes siguiente de la siguiente forma, así solo se estima tener el inventario para el período inmediatamente siguiente:

Tabla 8

*Plan de compras e inventarios de la empresa Bodipure Colombia*

Mes	Cantidades compradas	Mes	Cantidades compradas	Mes	Cantidades compradas
Mes 0	840				
Mes 1	1070	Mes 13	4045	Mes 25	9600
Mes 2	1300	Mes 14	4490	Mes 26	10260
Mes 3	1530	Mes 15	4935	Mes 27	10920
Mes 4	1760	Mes 16	5380	Mes 28	11580
Mes 5	1990	Mes 17	5825	Mes 29	12240
Mes 6	2220	Mes 18	6270	Mes 30	12900
Mes 7	2450	Mes 19	6715	Mes 31	13560
Mes 8	2680	Mes 20	7160	Mes 32	14220
Mes 9	2910	Mes 21	7605	Mes 33	14880
Mes 10	3140	Mes 22	8050	Mes 34	15540
Mes 11	3370	Mes 23	8495	Mes 35	16200
Mes 12	3600	Mes 24	8940	Mes 36	16860

Fuente: Autoría propia.

## 8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

### 8.1. Estructura organizacional

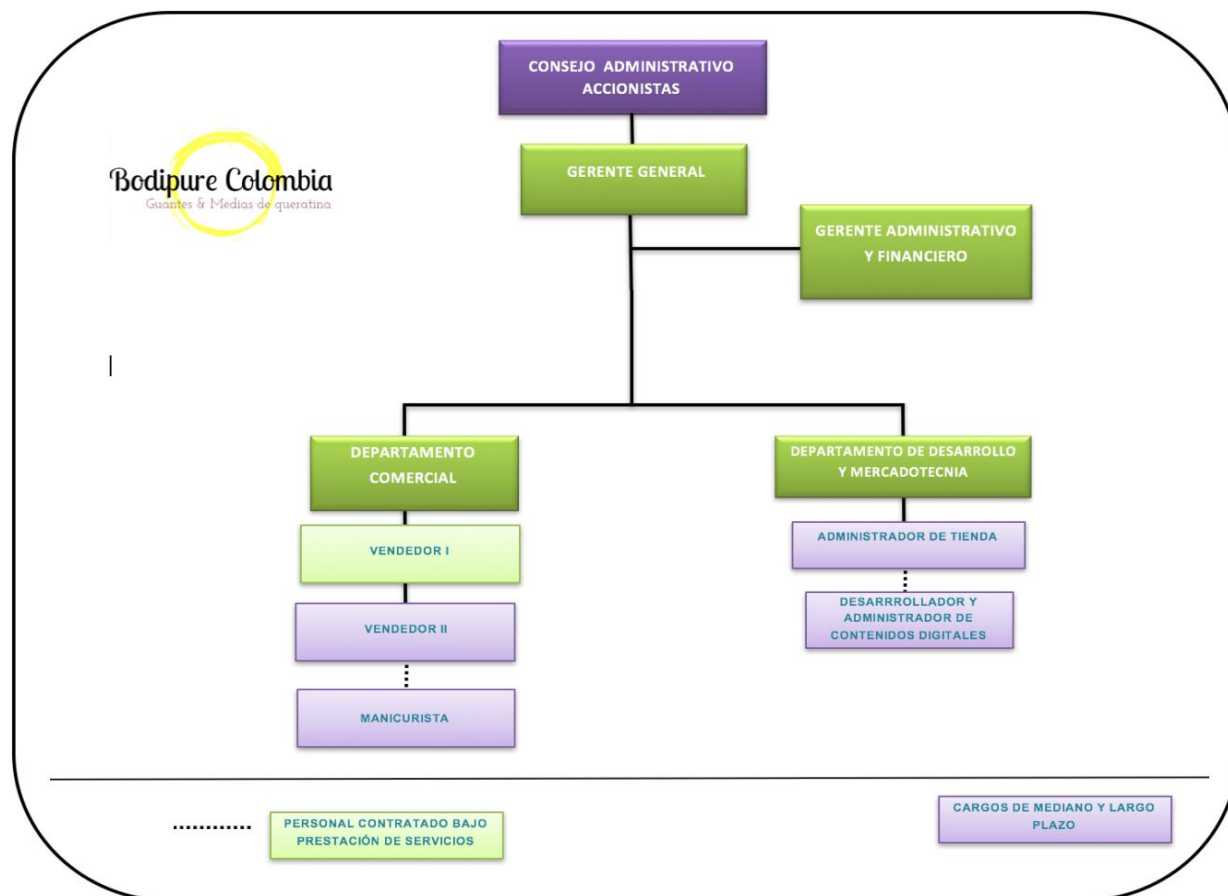


Figura 21. Organigrama de la empresa Bodipure Colombia.  
Fuente: Autoría propia.

### 8.2. Análisis de cargos

#### 8.2.1. Gerente general

**Jefe Inmediato:** Consejo administrativo de accionistas. **Autoridad sobre:** Todos los cargos de la organización. **Nivel Jerárquico:** Directivo. **Objetivo del cargo:** Encaminar a la organización a

un crecimiento progresivo, impulsar los objetivos, la misión y visión y promover buenas prácticas para satisfacer la organización. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Dirigir, coordinar, supervisar el cumplimiento de los objetivos comerciales de Bodipure Colombia.
- Velar por el cumplimiento de la política de calidad por parte de cada uno de los colaboradores.
- Presentar planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.
- Exigir las garantías y contratar las pólizas de seguro necesarias.
- Ejecutar negociaciones con los clientes.

### **8.2.2. Gerente administrativo y financiero**

**Jefe Inmediato:** Gerente General. **Autoridad sobre:** Todos los cargos de la organización. **Nivel Jerárquico:** Directivo. **Objetivo del cargo:** Optimizar el proceso de administración financiera de la organización, Equilibrar el cumplimiento de los objetivos comerciales, los de producción y mercadeo. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Aprobación de presupuesto de ingresos y gastos de cada vigencia fiscal, así como los estados financieros periódico.
- Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la organización.
- Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo e invertir lo necesario para la mejora continua de procesos y la oferta de productos de Bodipure Colombia.

### **8.2.3. Vendedor**

**Jefe Inmediato:** Gerente General. **Autoridad sobre:** Manicurista. **Nivel Jerárquico:** Administrativo. **Objetivo del cargo:** Identificar y desarrollar mercados para los productos que comercializa Bodipure Colombia, identificar los segmentos de mercado, canales de distribución y de comunicación adecuados para posicionar los productos. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Elaborar previsiones de ventas en común acuerdo con el gerente general y financiero.
- Planificar visitas a clientes y seguimiento comercial.
- Capacitarse permanentemente en nuevas estrategias comerciales e innovaciones de producto.

#### **8.2.4. Manicurista**

**Jefe Inmediato:** Vendedor. **Autoridad sobre:** Sin personas a cargo. **Nivel Jerárquico:** Operativo. **Objetivo del cargo:** Catalizar la fuerza comercial por medio de la implementación de los productos Bodipure, mostrando sus beneficios y formas de uso. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Prestar el servicio de manicure y pedicure utilizando los productos Bodipure.
- Acompañar y apoyar en el proceso de venta al equipo comercial.

#### **8.2.5. Administrador de tienda**

**Jefe Inmediato:** Gerente General. **Autoridad sobre:** Manicurista y vendedores. **Nivel Jerárquico:** Administrativo. **Objetivo del cargo:** Administrar los recursos que le asigna la empresa para asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales planteados dentro del local comercial. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Elaborar previsiones de ventas en común acuerdo con el gerente general y financiero.
- Planificar seguimiento comercial y agendamiento de citas.
- Capacitarse permanentemente en nuevas estrategias comerciales e innovaciones de producto.

#### **8.2.6. Desarrollador y administrador de contenidos digitales**

**Jefe Inmediato:** Gerente General. **Autoridad sobre:** Sin personas a cargo. **Nivel Jerárquico:** Operativo. **Objetivo del cargo:** Identificar y desarrollar estrategias de mercadeo digital para los

productos que comercializa Bodipure Colombia para posicionar los productos. **Funciones y responsabilidades primarias:**

- Crear un inventario interno de contenido y levantamiento de información.
- Redactar y publicar artículos para las plataformas digitales de Bodipure Colombia.
- Optimizar los contenidos para buscadores (SEO).
- Hacer seguimiento a las métricas para identificar puntos de optimización y planes para publicidad.

### **8.3. Estructura de personal**

Teniendo en cuenta el tipo de modelo de negocio bajo el que opera Bodipure Colombia, no es necesario contar con un equipo de producción. Por lo que la estructura organizacional está concentrada en el departamento comercial (y de administración). Se cuenta con un consejo administrativo de accionistas cuya labor principal es: Elaborar la estrategia de competitividad de Bodipure Colombia.

También con un departamento comercial cuya función principal es de planificación y control, conformado por el equipo comercial y el gerente financiero. El departamento comercial participa en las decisiones sobre las ventas y el precio de venta, para encontrar de manera transparente un equilibrio entre ofrecer un precio competitivo y maximizar los ingresos. También se encargan de trabajar de manera conjunta con el departamento de desarrollo y mercadotecnia de los estudios de mercado y las ventas. Este último se encarga además de la promoción y publicidad de los productos comercializados por Bodipure Colombia.

#### **8.3.1. Política de contratación**

Bodipure tiene como pilar en su política de contratación la igualdad y no discriminación. En ninguna circunstancia se aplicarán prácticas discriminatorias basadas en género, raza, religión,

edad, nacionalidad, o cualquier otro criterio previsto en la legislación nacional. Se contratarán a aquellos aspirantes que cumplan con los requerimientos de capacidades, habilidades, aptitudes, experiencia y rendimiento que vayan alineados con la calidad de los servicios ofrecidos por Bodipure Colombia.

### 8.3.2. Política salarial

Tabla 9

*Política salarial de Bodipure Colombia*

Cargo	Salario base	Salario variable	Nivel de responsabilidad	% relevancia experiencia	% relevancia preparación académica
Gerente general	\$1.200.000	20% de la utilidad neta, si la caja es positiva	Alto	50%	50%
Gerente administrativo y financiero	\$1.200.000	10% de la utilidad neta, si la caja es positiva	Alto	60%	40%
Vendedor	\$1.000.000	3% de las ventas, si cumple el presupuesto	Medio	80%	20%
Administrador de tienda	\$1.000.000	1% de la facturación de la tienda	Medio	60%	40%
Desarrollador y administrador de contenidos digitales	\$400.000 prestación de servicio	0	Medio	50%	50%
Manicurista	\$780.000	5% del valor del servicio	Bajo	80%	20%

Fuente: Autoría propia.

Nota: Los contratos de trabajo se liquidarán al finalizar cada año.

## 9. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA BODIPURE COLOMBIA

### 9.1. Inversión fija

#### 9.1.1. Proyección de compra de activos fijos.

Tabla 10

*Proyección compra de activos fijos para Bodipure Colombia*

Activo	Valor Unitario	Cant	Valor	Fecha de Compra	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
Maletines	50.000	3	\$150.000	MES 8	-							
Curtacutículas	25.000	3	\$75.000	MES 8	-							
Software Contable	500.000	1	\$500.000	MES 2	-		500.000					
Computador	2.000.000	1	\$2.000.000	MES 4	-				2.000.000			
Tablet	500.000	3	\$1.500.000	MES 2	-		1.500.000					
Constitucion	500.000	1	\$500.000	MES 0	500.000							
Gondolas	120.000	15	\$1.800.000	MES 12	-							
<b>TOTAL COMPRA ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$6.525.000</b>		<b>500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.000.000</b>	<b>0</b>	<b>2.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22
\$150.000														
\$75.000														
				\$1.800.000										
<b>225.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.800.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.1.2. Depreciación de los activos fijos

Tabla 11

*Proyección de la depreciación de los activos fijos de Bodipure Colombia*

<u>Activo</u>	<u>Valor Unitario</u>	<u>Cant</u>	<u>Valor</u>	<u>Meses Útiles</u>	<u>Depreciación Mensual</u>
Maletines	50.000	3	150.000	36	\$4.167
Curtacutículas	25.000	3	75.000	36	\$2.083
Software Contable	500.000	1	500.000	36	\$13.889
Computador	2.000.000	1	2.000.000	36	\$55.556
Tablet	500.000	3	1.500.000	36	\$41.667
Gondolas	120.000	15	1.800.000	36	\$50.000
<b>TOTAL DEPRECIACION MENSUAL ACTIVOS FIJOS</b>					<b>\$167.361</b>

Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
									\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167
									\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083
			\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889
					\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556
			\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667
<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$55.556</b>	<b>\$55.556</b>	<b>\$111.111</b>	<b>\$111.111</b>	<b>\$111.111</b>	<b>\$111.111</b>	<b>\$117.361</b>	<b>\$117.361</b>	<b>\$117.361</b>	<b>\$117.361</b>

Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167
\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083
\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889
\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556
\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667
\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000
<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>

Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167	\$4.167
\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083	\$2.083
\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889	\$13.889
\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556	\$55.556
\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667	\$41.667
\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000
<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$167.361</b>	<b>\$75.694</b>

Fuente: Autoría propia.

## 9.2. Relación costos fijos y administración.

### 9.2.1. Gastos de personal fijo.

Tabla 12

*Gastos de personal fijo mensual por tres años*

<u>DESCRIPCION</u>	<u>Valor Unitario</u>	<u>Cant</u>	<u>Valor TOTAL</u>	<u>PERIODICIDAD</u>
Gerente General	1.200.000	1	\$1.200.000	MES
Comercial año 2	1.000.000	2	\$2.000.000	MES
Comercial año 3	1.000.000	2	\$2.000.000	MES
Gerente Financiero	1.200.000	1	\$1.200.000	MES
<b>PERSONAL SALARIOS DEVENGADOS MES</b>			<b>\$6.400.000</b>	
<b>CARGA PRESTACIONAL MES</b>			<b>\$3.456.000</b>	
<b>TOTAL PERSONAL SALARIOS MES</b>			<b>\$9.856.000</b>	

Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
		COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 0</b>	<b>COP 0</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>
COP 0	COP 0	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000
\$0	\$0	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>	<b>COP 1.200.000</b>
COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000	COP 648.000
\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000	\$1.848.000

Fuente: Autoría propia.

Tabla 12

*Gastos de personal fijo mensual por tres años (continuación)*

Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>
COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000
\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000

Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>	<b>COP 4.400.000</b>
COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000	COP 2.376.000
\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000	\$6.776.000

Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>
COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000
\$9.856.000	\$9.856.000	\$9.856.000	\$9.856.000	\$9.856.000	\$9.856.000

Fuente: Autoría propia.

Tabla 12

*Gastos de personal fijo mensual por tres años (continuación)*

Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000	COP 2.000.000
COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000	COP 1.200.000
<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>	<b>COP 6.400.000</b>
COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000	COP 3.456.000
<b>\$9.856.000</b>	<b>\$9.856.000</b>	<b>\$9.856.000</b>	<b>\$9.856.000</b>	<b>\$9.856.000</b>	<b>\$9.856.000</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.2.2. Gastos del personal por prestación de servicios

Tabla 13

*Gastos del personal por prestación de servicios de Bodipure Colombia*

DESCRIPCION	Valor Unitario	Cant	Valor TOTAL	PERIODICIDAD
Operarias	800.000	1	\$800.000	MES
Gerente Financiero por prestacion de servicios	600.000	1	\$600.000	MES
Contador	750.000	1	\$750.000	MES
<b>TOTAL PRESTACION DE SERVICIOS</b>			<b>\$1.550.000</b>	
<b>TOTAL COSTE PERSONAL</b>			<b>\$11.406.000</b>	

Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
		COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$0</b>	<b>\$750.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>
<b>\$0</b>	<b>\$750.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 13

*Gastos del personal por prestación de servicios de Bodipure Colombia (continuación)*

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$2.350.000</b>	<b>\$2.350.000</b>	<b>\$2.350.000</b>
<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$3.398.000</b>	<b>\$4.198.000</b>	<b>\$4.198.000</b>	<b>\$4.198.000</b>

Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>
<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>

Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>
<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>	<b>\$8.326.000</b>

Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>
<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>

Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000	COP 800.000
COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000	COP 750.000
<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>	<b>\$1.550.000</b>
<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>	<b>\$11.406.000</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.2.3. Gasto equipo de oficina y operación

Tabla 14

*Proporción frente al Gasto total*

Transporte de personal	2,34%
Papelería	0,39%
Muestras Gratis	1,65%
Telefonía	0,55%
Imprevistos	0,78%
Creador de contenido y software de administración	3,59%
Impresión formato de publicidad	0,22%
Gastos Bancarios	0,78%
Oficina y Bodegaje	0,78%
Desarrollo Pagina WEB	0,00%

Fuente: Autoría propia.

Tabla 15

*Gasto equipo de oficina y operación mensual*

Incremento por infraestructura	10%				
Incremento por inflación	6%				
<u>Incremento anual total</u>	<u>16%</u>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR REF MES</b>	<b>VLR REF</b>	<b>PERIODICIDAD</b>	<b>Mes 0</b>	<b>Mes 1</b>
Transporte de personal	300.000		MES		COP 300.000
Papelería	50.000		MES		COP 50.000
Muestras Gratis	212.000		MES		COP 212.000
Telefonía	70.000				COP 70.000
Imprevistos	100.000				COP 100.000
Creador de contenido y software de administración	460.000	460.000	MENSUAL		
Impresión formato de publicidad	27916,66667	335.000	ANUAL		
Gastos Bancarios	100000	100.000	MENSUAL		COP 100.000
Oficina y Bodegaje	100000		MENSUAL		
Desarrollo Pagina WEB		1.050.000	ÚNICA VEZ		
<b>TOTAL GASTOS ADM Y OP</b>	<b>1.419.917</b>		<b>1.419.917</b>		<b>COP 832.000</b>
<b>TOTAL GASTO FIJO MENSUAL</b>		<b>PROMEDIO</b>	<b>\$12.825.917</b>	<b>COP 0</b>	<b>COP 1.582.000</b>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 15

Gasto equipo de oficina y operación mensual (continuación)

Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000
COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000
COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000
COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000
		COP 460.000	COP 460.000	COP 460.000	COP 460.000	COP 460.000
	COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000
	COP 1.050.000					
<b>COP 932.000</b>	<b>COP 2.009.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>
<b>COP 4.330.000</b>	<b>COP 5.407.917</b>	<b>COP 4.817.917</b>	<b>COP 4.817.917</b>	<b>COP 4.817.917</b>	<b>COP 4.817.917</b>	<b>COP 4.817.917</b>
Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 300.000	COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000
COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 50.000	COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000
COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 212.000	COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920
COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 70.000	COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
COP 460.000	COP 460.000	COP 460.000	COP 460.000	COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600
COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917	COP 27.917	COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 100.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.419.917</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>
<b>COP 4.817.917</b>	<b>COP 5.617.917</b>	<b>COP 5.617.917</b>	<b>COP 5.617.917</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>
Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22
COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000	COP 348.000
COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000	COP 58.000
COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920	COP 245.920
COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200	COP 81.200
COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600	COP 533.600
COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383	COP 32.383
COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000	COP 116.000
<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>
<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 15

*Gasto equipo de oficina y operación mensual (continuación)*

Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29
COP 348.000	COP 348.000	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680
COP 58.000	COP 58.000	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280
COP 245.920	COP 245.920	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267
COP 81.200	COP 81.200	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192
COP 116.000	COP 116.000	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
COP 533.600	COP 533.600	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976
COP 32.383	COP 32.383	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565
COP 116.000	COP 116.000	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
COP 116.000	COP 116.000	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.647.103</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>
<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 9.973.103</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>

Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680	COP 403.680
COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280	COP 67.280
COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267	COP 285.267
COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192	COP 94.192
COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976	COP 618.976
COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565	COP 37.565
COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560	COP 134.560
<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>	<b>COP 1.910.640</b>
<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>	<b>COP 13.316.640</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.3. Costos variables y unitarios

Tabla 16

Costos variables y unitarios de Bodipure Colombia

	USD	Periodo >	1	2	3	4	5	6	7
TRM	TRM USD	<u>3000</u>	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Puntos Cantidades ReSeller			15	20	25	30	35	40	45
Unidades Por punto			50	50	50	50	50	50	50
Total Unidades Reseller			750	1000	1250	1500	1750	2000	2250
Cant incremento de puntos			5	5	5	5	5	5	5
Cantidad Clientes Directos			30	40	50	60	70	80	90
Unidades Por cliente final			3	3	3	3	3	3	3
Total Unidades Clientes Finales			90	120	150	180	210	240	270
Cant incremento de clientes finales			10	10	10	10	10	10	10

8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
50	55	60	65	70	75	84	93	102	111	120	129	138	147	156
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
2500	2750	3000	3250	3500	3750	4200	4650	5100	5550	6000	6450	6900	7350	7800
5	5	5	5	5	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
100	110	120	130	140	150	165	180	195	210	225	240	255	270	285
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
300	330	360	390	420	450	495	540	585	630	675	720	765	810	855
10	10	10	10	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	36
3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
165	174	183	196	209	222	235	248	261	274	287	300	313	326	339
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
8250	8700	9150	9800	10450	11100	11750	12400	13050	13700	14350	15000	15650	16300	16950
9	9	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
300	315	330	350	370	390	410	430	450	470	490	510	530	550	570
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
900	945	990	1050	1110	1170	1230	1290	1350	1410	1470	1530	1590	1650	1710
15	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20

Fuente: Autoría propia.

#### 9.3.1. Margen de contribución

Tabla 17

Margen de contribución de Bodipure Colombia

Description	<u>Compra Referencia</u>	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18
Cost Unt	<u>0,80</u>	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Cantidades RE SELLER	<u>100,00</u>	750	1000	1250	1500	1750	2000	2250
Cantidades USUARIO FINAL	<u>100,00</u>	90	120	150	180	210	240	270
Cantidad TOTAL	<u>200,00</u>	840	1120	1400	1680	1960	2240	2520
Costo Total	<u>USD 160</u>	USD 672	USD 896	USD 1.120	USD 1.344	USD 1.568	USD 1.792	USD 2.016

Fuente: Autoría propia.

Tabla 17

*Margen de contribución de Bodipure Colombia (continuación)*

ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
2500	2750	3000	3250	3500	3750	4200	4650	5100	5550
300	330	360	390	420	450	495	540	585	630
2800	3080	3360	3640	3920	4200	4695	5190	5685	6180
USD 2.240	USD 2.464	USD 2.688	USD 2.912	USD 3.136	USD 3.360	USD 3.756	USD 4.152	USD 4.548	USD 4.944

jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
6000	6450	6900	7350	7800	8250	8700	9150	9800	10450
675	720	765	810	855	900	945	990	1050	1110
6675	7170	7665	8160	8655	9150	9645	10140	10850	11560
USD 5.340	USD 5.736	USD 6.132	USD 6.528	USD 6.924	USD 7.320	USD 7.716	USD 8.112	USD 8.680	USD 9.248

abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
11100	11750	12400	13050	13700	14350	15000	15650	16300	16950
1170	1230	1290	1350	1410	1470	1530	1590	1650	1710
12270	12980	13690	14400	15110	15820	16530	17240	17950	18660
USD 9.816	USD 10.384	USD 10.952	USD 11.520	USD 12.088	USD 12.656	USD 13.224	USD 13.792	USD 14.360	USD 14.928

Fuente: Autoría propia.

**9.3.2. Costos unitarios y variables por empaque y descuento**

Tabla 18

*Costos con descuento y de empaque*

Descuento	%	<u>0,00</u>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Descuento	Und	<u>0,00</u>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Descuento	Total	<u>0,00</u>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costo menos descuento	Und	<u>0,80</u>	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Costo Menos descuento	Total	<u>160,00</u>	672,00	896,00	1.120,00	1.344,00	1.568,00	1.792,00	2.016,00
Empaque	Und		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empaque	Total	<u>0,00</u>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
2.240,00	2.464,00	2.688,00	2.912,00	3.136,00	3.360,00	3.756,00	4.152,00	4.548,00	4.944,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Autoría propia.

Tabla 18

*Costos con descuento y de empaque (continuación)*

0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
5.340,00	5.736,00	6.132,00	6.528,00	6.924,00	7.320,00	7.716,00	8.112,00	8.680,00	9.248,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
9.816,00	10.384,00	10.952,00	11.520,00	12.088,00	12.656,00	13.224,00	13.792,00	14.360,00	14.928,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Autoría propia.

**9.3.3. Precio Ex Works y precio CIF**

Tabla 19

*Precio Ex Works y precio CIF*

Precio Ex Works	Und	<u>0,80</u>	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Precio Ex Works	Total	<u>160,00</u>	672,00	896,00	1.120,00	1.344,00	1.568,00	1.792,00	2.016,00
Transporte y Seguro	Und	<u>0,38</u>	0,09	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04
Transporte y Seguro	Total	<u>76,00</u>	76,00	81,00	86,00	91,00	96,00	101,00	106,00
Precio CIF	Und	<u>USD 1,18</u>	USD 0,89	USD 0,87	USD 0,86	USD 0,85	USD 0,85	USD 0,85	USD 0,84
	Total	<u>USD 236,00</u>	USD 748,00	USD 977,00	USD 1.206,00	USD 1.435,00	USD 1.664,00	USD 1.893,00	USD 2.122,00
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
2.240,00	2.464,00	2.688,00	2.912,00	3.136,00	3.360,00	3.756,00	4.152,00	4.548,00	4.944,00
0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
111,00	116,00	121,00	126,00	131,00	140,00	149,00	158,00	167,00	176,00
USD 0,84	USD 0,84	USD 0,84	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83
USD 2.351,00	USD 2.580,00	USD 2.809,00	USD 3.038,00	USD 3.267,00	USD 3.500,00	USD 3.905,00	USD 4.310,00	USD 4.715,00	USD 5.120,00

Fuente: Autoría propia.

Tabla 19

*Precio Ex Works y precio CIF*

0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
5.340,00	5.736,00	6.132,00	6.528,00	6.924,00	7.320,00	7.716,00	8.112,00	8.680,00	9.248,00
0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
185,00	194,00	203,00	212,00	221,00	230,00	239,00	252,00	265,00	278,00
USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,83	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82
USD 5.525,00	USD 5.930,00	USD 6.335,00	USD 6.740,00	USD 7.145,00	USD 7.550,00	USD 7.955,00	USD 8.364,00	USD 8.945,00	USD 9.526,00
0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
9.816,00	10.384,00	10.952,00	11.520,00	12.088,00	12.656,00	13.224,00	13.792,00	14.360,00	14.928,00
0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
291,00	304,00	317,00	330,00	343,00	356,00	369,00	382,00	395,00	408,00
USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82	USD 0,82
USD 10.107,00	USD 10.688,00	USD 11.269,00	USD 11.850,00	USD 12.431,00	USD 13.012,00	USD 13.593,00	USD 14.174,00	USD 14.755,00	USD 15.336,00

Fuente: Autoría propia.

**9.3.4. Costo del arancel y DDP Importado**

Tabla 20

*Costo arancel y DDP Importado*

Arancel	%	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>
Arancel	Und	<u>0,30</u>	<u>0,22</u>	<u>0,22</u>	<u>0,22</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>
Arancel	Total	<u>59,00</u>	<u>187,00</u>	<u>244,25</u>	<u>301,50</u>	<u>358,75</u>	<u>416,00</u>	<u>473,25</u>	<u>530,50</u>
DDP Importado	Und	<u>1,48</u>	<u>1,11</u>	<u>1,09</u>	<u>1,08</u>	<u>1,07</u>	<u>1,06</u>	<u>1,06</u>	<u>1,05</u>
DDP Importado	Total	<u>295,00</u>	<u>935,00</u>	<u>1221,25</u>	<u>1507,50</u>	<u>1793,75</u>	<u>2080,00</u>	<u>2366,25</u>	<u>2652,50</u>
<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>
<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>
<u>587,75</u>	<u>645,00</u>	<u>702,25</u>	<u>759,50</u>	<u>816,75</u>	<u>875,00</u>	<u>976,25</u>	<u>1077,50</u>	<u>1178,75</u>	<u>1280,00</u>
<u>1,05</u>	<u>1,05</u>	<u>1,05</u>	<u>1,04</u>	<u>1,04</u>	<u>1,04</u>	<u>1,04</u>	<u>1,04</u>	<u>1,04</u>	<u>1,03</u>
<u>2938,75</u>	<u>3225,00</u>	<u>3511,25</u>	<u>3797,50</u>	<u>4083,75</u>	<u>4375,00</u>	<u>4881,25</u>	<u>5387,50</u>	<u>5893,75</u>	<u>6400,00</u>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 20

## Costo arancel y DDP Importado (continuación)

<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>
<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>
<u>1381,25</u>	<u>1482,50</u>	<u>1583,75</u>	<u>1685,00</u>	<u>1786,25</u>	<u>1887,50</u>	<u>1988,75</u>	<u>2091,00</u>	<u>2236,25</u>	<u>2381,50</u>
<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>
<u>6906,25</u>	<u>7412,50</u>	<u>7918,75</u>	<u>8425,00</u>	<u>8931,25</u>	<u>9437,50</u>	<u>9943,75</u>	<u>10455,00</u>	<u>11181,25</u>	<u>11907,50</u>
<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>	<u>25</u>
<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>
<u>2526,75</u>	<u>2672,00</u>	<u>2817,25</u>	<u>2962,50</u>	<u>3107,75</u>	<u>3253,00</u>	<u>3398,25</u>	<u>3543,50</u>	<u>3688,75</u>	<u>3834,00</u>
<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>	<u>1,03</u>
<u>12633,75</u>	<u>13360,00</u>	<u>14086,25</u>	<u>14812,50</u>	<u>15538,75</u>	<u>16265,00</u>	<u>16991,25</u>	<u>17717,50</u>	<u>18443,75</u>	<u>19170,00</u>

Fuente: Autoría propia.

## 9.3.5. Otros costos variables

Tabla 21

## Otros costos variables de Bodipure Colombia

Costo Local	COP								
Gondolas	Und	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>
Costo Sticker	Und	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>
Costo Local Empaque	Und	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>
Costo Local	Total	<u>33333,33</u>	<u>140000,00</u>	<u>186666,67</u>	<u>233333,33</u>	<u>280000,00</u>	<u>326666,67</u>	<u>373333,33</u>	<u>420000,00</u>
Costo Local	USD								
Costo Local	Und	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>
Costo Local	Total	<u>USD 11,11</u>	<u>USD 46,67</u>	<u>USD 62,22</u>	<u>USD 77,78</u>	<u>USD 93,33</u>	<u>USD 108,89</u>	<u>USD 124,44</u>	<u>USD 140,00</u>
<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>
<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>
<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>
<u>466666,67</u>	<u>513333,33</u>	<u>560000,00</u>	<u>606666,67</u>	<u>653333,33</u>	<u>700000,00</u>	<u>782500,00</u>	<u>865000,00</u>	<u>947500,00</u>	<u>1030000,00</u>
<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>
<u>USD 155,56</u>	<u>USD 171,11</u>	<u>USD 186,67</u>	<u>USD 202,22</u>	<u>USD 217,78</u>	<u>USD 233,33</u>	<u>USD 260,83</u>	<u>USD 288,33</u>	<u>USD 315,83</u>	<u>USD 343,33</u>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 21

*Otros costos variables de Bodipure Colombia (continuación)*

<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>
<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>
<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>
<u>1112500,00</u>	<u>1195000,00</u>	<u>1277500,00</u>	<u>1360000,00</u>	<u>1442500,00</u>	<u>1525000,00</u>	<u>1607500,00</u>	<u>1690000,00</u>	<u>1808333,33</u>	<u>1926666,67</u>
<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>
<u>USD 370,83</u>	<u>USD 398,33</u>	<u>USD 425,83</u>	<u>USD 453,33</u>	<u>USD 480,83</u>	<u>USD 508,33</u>	<u>USD 535,83</u>	<u>USD 563,33</u>	<u>USD 602,78</u>	<u>USD 642,22</u>
<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>
<u>USD 681,67</u>	<u>USD 721,11</u>	<u>USD 760,56</u>	<u>USD 800,00</u>	<u>USD 839,44</u>	<u>USD 878,89</u>	<u>USD 918,33</u>	<u>USD 957,78</u>	<u>USD 997,22</u>	<u>USD 1.036,67</u>

<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>	<u>83,33</u>
<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>	<u>15,00</u>
<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>	<u>166,67</u>
<u>2045000,00</u>	<u>2163333,33</u>	<u>2281666,67</u>	<u>2400000,00</u>	<u>2518333,33</u>	<u>2636666,67</u>	<u>2755000,00</u>	<u>2873333,33</u>	<u>2991666,67</u>	<u>3110000,00</u>
<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>	<u>USD 0,06</u>
<u>USD 681,67</u>	<u>USD 721,11</u>	<u>USD 760,56</u>	<u>USD 800,00</u>	<u>USD 839,44</u>	<u>USD 878,89</u>	<u>USD 918,33</u>	<u>USD 957,78</u>	<u>USD 997,22</u>	<u>USD 1.036,67</u>

Fuente: Autoría propia.

**9.3.6. DDP precio full de los productos de Bodipure Colombia**

Tabla 22

*DDP Precio full de Bodipure Colombia*

DDP PRECIO FULL	USD								
DDP PRECIO FULL	Und	<u>USD 1,53</u>	<u>USD 1,17</u>	<u>USD 1,15</u>	<u>USD 1,13</u>	<u>USD 1,12</u>	<u>USD 1,12</u>	<u>USD 1,11</u>	<u>USD 1,11</u>
DDP PRECIO FULL	Total	<u>USD 306,11</u>	<u>USD 981,67</u>	<u>USD 1.283,47</u>	<u>USD 1.585,28</u>	<u>USD 1.887,08</u>	<u>USD 2.188,89</u>	<u>USD 2.490,69</u>	<u>USD 2.792,50</u>
DDP PRECIO FULL	COP								
DDP PRECIO FULL	Und	<u>COP 4.592</u>	<u>COP 3.506</u>	<u>COP 3.438</u>	<u>COP 3.397</u>	<u>COP 3.370</u>	<u>COP 3.350</u>	<u>COP 3.336</u>	<u>COP 3.324</u>
DDP PRECIO FULL	Total	<u>COP 918.333</u>	<u>COP 2.945.000</u>	<u>COP 3.850.417</u>	<u>COP 4.755.833</u>	<u>COP 5.661.250</u>	<u>COP 6.566.667</u>	<u>COP 7.472.083</u>	<u>COP 8.377.500</u>
<u>USD 1,11</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>
<u>USD 3.094,31</u>	<u>USD 3.396,11</u>	<u>USD 3.697,92</u>	<u>USD 3.999,72</u>	<u>USD 4.301,53</u>	<u>USD 4.608,33</u>	<u>USD 5.142,08</u>	<u>USD 5.675,83</u>	<u>USD 6.209,58</u>	<u>USD 6.743,33</u>
<u>COP 3.315</u>	<u>COP 3.308</u>	<u>COP 3.302</u>	<u>COP 3.296</u>	<u>COP 3.292</u>	<u>COP 3.292</u>	<u>COP 3.286</u>	<u>COP 3.281</u>	<u>COP 3.277</u>	<u>COP 3.273</u>
<u>COP 9.282.917</u>	<u>COP 10.188.333</u>	<u>COP 11.093.750</u>	<u>COP 11.999.167</u>	<u>COP 12.904.583</u>	<u>COP 13.825.000</u>	<u>COP 15.426.250</u>	<u>COP 17.027.500</u>	<u>COP 18.628.750</u>	<u>COP 20.230.000</u>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 22

## DDP Precio full de Bodipure Colombia (continuación)

<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>
<u>USD 7.277,08</u>	<u>USD 7.810,83</u>	<u>USD 8.344,58</u>	<u>USD 8.878,33</u>	<u>USD 9.412,08</u>	<u>USD 9.945,83</u>	<u>USD 10.479,58</u>	<u>USD 11.018,33</u>	<u>USD 11.784,03</u>	<u>USD 12.549,72</u>
<u>COP 3.271</u>	<u>COP 3.268</u>	<u>COP 3.266</u>	<u>COP 3.264</u>	<u>COP 3.262</u>	<u>COP 3.261</u>	<u>COP 3.260</u>	<u>COP 3.260</u>	<u>COP 3.258</u>	<u>COP 3.257</u>
<u>COP 21.831.250</u>	<u>COP 23.432.500</u>	<u>COP 25.033.750</u>	<u>COP 26.635.000</u>	<u>COP 28.236.250</u>	<u>COP 29.837.500</u>	<u>COP 31.438.750</u>	<u>COP 33.055.000</u>	<u>COP 35.352.083</u>	<u>COP 37.649.167</u>
<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>
<u>USD 13.315,42</u>	<u>USD 14.081,11</u>	<u>USD 14.846,81</u>	<u>USD 15.612,50</u>	<u>USD 16.378,19</u>	<u>USD 17.143,89</u>	<u>USD 17.909,58</u>	<u>USD 18.675,28</u>	<u>USD 19.440,97</u>	<u>USD 20.206,67</u>
<u>COP 3.256</u>	<u>COP 3.254</u>	<u>COP 3.254</u>	<u>COP 3.253</u>	<u>COP 3.252</u>	<u>COP 3.251</u>	<u>COP 3.250</u>	<u>COP 3.250</u>	<u>COP 3.249</u>	<u>COP 3.249</u>
<u>COP 39.946.250</u>	<u>COP 42.243.333</u>	<u>COP 44.540.417</u>	<u>COP 46.837.500</u>	<u>COP 49.134.583</u>	<u>COP 51.431.667</u>	<u>COP 53.728.750</u>	<u>COP 56.025.833</u>	<u>COP 58.322.917</u>	<u>COP 60.620.000</u>

Fuente: Autoría propia.

## 9.3.7. Margen Reseller de Bodipure Colombia

Tabla 23

## Margen Reseller de Bodipure Colombia

MARGEN RE SELLER	%	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>
MARGEN TOTAL RE SELLER	EUR								
MARGEN TOTAL RE SELLER	Und	<u>USD 0,77</u>	<u>USD 0,58</u>	<u>USD 0,57</u>	<u>USD 0,57</u>	<u>USD 0,56</u>	<u>USD 0,56</u>	<u>USD 0,56</u>	<u>USD 0,55</u>
MARGEN TOTAL RE SELLER	Total	<u>USD 76,53</u>	<u>USD 438,24</u>	<u>USD 572,98</u>	<u>USD 707,71</u>	<u>USD 842,45</u>	<u>USD 977,18</u>	<u>USD 1.111,92</u>	<u>USD 1.246,65</u>
MARGEN TOTAL RE SELLER	COP								
MARGEN TOTAL RE SELLER	Und	<u>COP 2.296</u>	<u>COP 1.753</u>	<u>COP 1.719</u>	<u>COP 1.699</u>	<u>COP 1.685</u>	<u>COP 1.675</u>	<u>COP 1.668</u>	<u>COP 1.662</u>
MARGEN TOTAL RE SELLER	Total	<u>COP 229.583</u>	<u>COP 1.314.732</u>	<u>COP 1.718.936</u>	<u>COP 2.123.140</u>	<u>COP 2.527.344</u>	<u>COP 2.931.548</u>	<u>COP 3.335.751</u>	<u>COP 3.739.955</u>
<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>	<u>50</u>
<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>	<u>USD 0,55</u>
<u>USD 1.381,39</u>	<u>USD 1.516,12</u>	<u>USD 1.650,86</u>	<u>USD 1.785,59</u>	<u>USD 1.920,32</u>	<u>USD 2.057,29</u>	<u>USD 2.299,97</u>	<u>USD 2.542,64</u>	<u>USD 2.785,30</u>	<u>USD 3.027,95</u>
<u>COP 1.658</u>	<u>COP 1.654</u>	<u>COP 1.651</u>	<u>COP 1.648</u>	<u>COP 1.646</u>	<u>COP 1.646</u>	<u>COP 1.643</u>	<u>COP 1.640</u>	<u>COP 1.638</u>	<u>COP 1.637</u>
<u>COP 4.144.159</u>	<u>COP 4.548.363</u>	<u>COP 4.952.567</u>	<u>COP 5.356.771</u>	<u>COP 5.760.975</u>	<u>COP 6.171.875</u>	<u>COP 6.899.920</u>	<u>COP 7.627.926</u>	<u>COP 8.355.904</u>	<u>COP 9.083.859</u>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 23

## Margen Reseller de Bodipure Colombia (continuación)

50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
USD 0,55	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54
USD 3.270,60	USD 3.513,24	USD 3.755,88	USD 3.998,51	USD 4.241,15	USD 4.483,78	USD 4.726,41	USD 4.971,29	USD 5.321,82	USD 5.672,34
COP 1.635	COP 1.634	COP 1.633	COP 1.632	COP 1.631	COP 1.630	COP 1.630	COP 1.630	COP 1.629	COP 1.628
COP 9.811.798	COP 10.539.723	COP 11.267.637	COP 11.995.542	COP 12.723.440	COP 13.451.332	COP 14.179.219	COP 14.913.868	COP 15.965.457	COP 17.017.033
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54	USD 0,54
USD 6.022,87	USD 6.373,38	USD 6.723,90	USD 7.074,41	USD 7.424,93	USD 7.775,44	USD 8.125,95	USD 8.476,45	USD 8.826,96	USD 9.177,47
COP 1.628	COP 1.627	COP 1.627	COP 1.626	COP 1.626	COP 1.626	COP 1.625	COP 1.625	COP 1.625	COP 1.624
COP 18.068.597	COP 19.120.153	COP 20.171.701	COP 21.223.242	COP 22.274.778	COP 23.326.309	COP 24.377.836	COP 25.429.359	COP 26.480.879	COP 27.532.395

Fuente: Autoría propia.

## 9.3.8. Precio de venta Reseller

Tabla 24

## Precio de venta Reseller

PRECIO DE VENTA RE SELLER	USD						
PRECIO DE VENTA RE SELLER	Und	USD 2,30	USD 1,75	USD 1,72	USD 1,70	USD 1,68	
PRECIO DE VENTA RE SELLER	Total	USD 459,17	USD 1.472,50	USD 1.925,21	USD 2.377,92	USD 2.830,63	
PRECIO DE VENTA RESELLER	COP						
PRECIO DE VENTA RESELLER	Und	COP 6.888	COP 5.259	COP 5.157	COP 5.096	COP 5.055	
PRECIO DE VENTA RESELLER	Total	COP 688.750	COP 3.944.196	COP 5.156.808	COP 6.369.420	COP 7.582.031	
USD 1,68	USD 1,67	USD 1,66	USD 1,66	USD 1,65	USD 1,65	USD 1,65	USD 1,65
USD 3.283,33	USD 3.736,04	USD 4.188,75	USD 4.641,46	USD 5.094,17	USD 5.546,88	USD 5.999,58	USD 6.452,29
COP 5.026	COP 5.004	COP 4.987	COP 4.973	COP 4.962	COP 4.953	COP 4.945	COP 4.938
COP 8.794.643	COP 10.007.254	COP 11.219.866	COP 12.432.478	COP 13.645.089	COP 14.857.701	COP 16.070.313	COP 17.282.924
USD 1,65	USD 1,64	USD 1,64	USD 1,64	USD 1,64	USD 1,64	USD 1,63	USD 1,63
USD 6.912,50	USD 7.713,13	USD 8.513,75	USD 9.314,38	USD 10.115,00	USD 10.915,63	USD 11.716,25	USD 12.516,88
COP 4.938	COP 4.929	COP 4.921	COP 4.915	COP 4.910	COP 4.906	COP 4.902	COP 4.899
COP 18.515.625	COP 20.699.760	COP 22.883.779	COP 25.067.711	COP 27.251.578	COP 29.435.393	COP 31.619.168	COP 33.802.911

Fuente: Autoría propia.

Tabla 24

*Precio de venta Reseller (continuación)*

<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>
<u>USD 13.317,50</u>	<u>USD 14.118,13</u>	<u>USD 14.918,75</u>	<u>USD 15.719,38</u>	<u>USD 16.527,50</u>	<u>USD 17.676,04</u>	<u>USD 18.824,58</u>	<u>USD 19.973,13</u>	
<u>COP 4.896</u>	<u>COP 4.894</u>	<u>COP 4.891</u>	<u>COP 4.889</u>	<u>COP 4.890</u>	<u>COP 4.887</u>	<u>COP 4.885</u>	<u>COP 4.883</u>	
<u>COP 35.986.627</u>	<u>COP 38.170.321</u>	<u>COP 40.353.996</u>	<u>COP 42.537.656</u>	<u>COP 44.741.605</u>	<u>COP 47.896.371</u>	<u>COP 51.051.098</u>	<u>COP 54.205.792</u>	
<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,63</u>	<u>USD 1,62</u>	<u>USD 1,62</u>	<u>USD 1,62</u>
<u>USD 21.121,67</u>	<u>USD 22.270,21</u>	<u>USD 23.418,75</u>	<u>USD 24.567,29</u>	<u>USD 25.715,83</u>	<u>USD 26.864,38</u>	<u>USD 28.012,92</u>	<u>USD 29.161,46</u>	<u>USD 30.310,00</u>
<u>COP 4.882</u>	<u>COP 4.880</u>	<u>COP 4.879</u>	<u>COP 4.878</u>	<u>COP 4.877</u>	<u>COP 4.876</u>	<u>COP 4.875</u>	<u>COP 4.874</u>	<u>COP 4.873</u>
<u>COP 57.360.458</u>	<u>COP 60.515.102</u>	<u>COP 63.669.727</u>	<u>COP 66.824.334</u>	<u>COP 69.978.927</u>	<u>COP 73.133.507</u>	<u>COP 76.288.076</u>	<u>COP 79.442.636</u>	<u>COP 82.597.186</u>

Fuente: Autoría propia.

**9.3.9. Margen para el cliente final**

Tabla 25

*Margen para el cliente final de Bodipure Colombia*

MARGIN	%	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
MARGEN CLIENTE FINAL	USD						
MARGEN CLIENTE FINAL	Und	<u>USD 1,53</u>	<u>USD 1,17</u>	<u>USD 1,15</u>	<u>USD 1,13</u>	<u>USD 1,12</u>	
MARGEN CLIENTE FINAL	Total	<u>USD 153,06</u>	<u>USD 105,18</u>	<u>USD 137,51</u>	<u>USD 169,85</u>	<u>USD 202,19</u>	
MARGEN CLIENTE FINAL	COP						
MARGEN CLIENTE FINAL	Und	<u>COP 4.592</u>	<u>COP 3.506</u>	<u>COP 3.438</u>	<u>COP 3.397</u>	<u>COP 3.370</u>	
MARGEN CLIENTE FINAL	Total	<u>COP 459.167</u>	<u>COP 315.536</u>	<u>COP 412.545</u>	<u>COP 509.554</u>	<u>COP 606.563</u>	
<u>USD 1,12</u>	<u>USD 1,11</u>	<u>USD 1,11</u>	<u>USD 1,11</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>
<u>USD 234,52</u>	<u>USD 266,86</u>	<u>USD 299,20</u>	<u>USD 331,53</u>	<u>USD 363,87</u>	<u>USD 396,21</u>	<u>USD 428,54</u>	<u>USD 460,88</u>
<u>COP 3.350</u>	<u>COP 3.336</u>	<u>COP 3.324</u>	<u>COP 3.315</u>	<u>COP 3.308</u>	<u>COP 3.302</u>	<u>COP 3.296</u>	<u>COP 3.292</u>
<u>COP 703.571</u>	<u>COP 800.580</u>	<u>COP 897.589</u>	<u>COP 994.598</u>	<u>COP 1.091.607</u>	<u>COP 1.188.616</u>	<u>COP 1.285.625</u>	<u>COP 1.382.634</u>
<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,10</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>
<u>USD 493,75</u>	<u>USD 542,14</u>	<u>USD 590,55</u>	<u>USD 638,98</u>	<u>USD 687,43</u>	<u>USD 735,88</u>	<u>USD 784,35</u>	<u>USD 832,83</u>
<u>COP 3.292</u>	<u>COP 3.286</u>	<u>COP 3.281</u>	<u>COP 3.277</u>	<u>COP 3.273</u>	<u>COP 3.271</u>	<u>COP 3.268</u>	<u>COP 3.266</u>
<u>COP 1.481.250</u>	<u>COP 1.626.410</u>	<u>COP 1.771.647</u>	<u>COP 1.916.943</u>	<u>COP 2.062.282</u>	<u>COP 2.207.654</u>	<u>COP 2.353.054</u>	<u>COP 2.498.476</u>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 25

*Margen para el cliente fina de Bodipure Colombia (continuación)*

<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>	<u>USD 1,09</u>
<u>USD 881,31</u>	<u>USD 929,79</u>	<u>USD 978,28</u>	<u>USD 1.026,77</u>	<u>USD 1.075,75</u>	<u>USD 1.140,39</u>	<u>USD 1.205,03</u>	<u>USD 1.269,69</u>	
<u>COP 3.264</u>	<u>COP 3.262</u>	<u>COP 3.261</u>	<u>COP 3.260</u>	<u>COP 3.260</u>	<u>COP 3.258</u>	<u>COP 3.257</u>	<u>COP 3.256</u>	
<u>COP 2.643.915</u>	<u>COP 2.789.370</u>	<u>COP 2.934.836</u>	<u>COP 3.080.313</u>	<u>COP 3.227.263</u>	<u>COP 3.421.169</u>	<u>COP 3.615.102</u>	<u>COP 3.809.056</u>	
<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>	<u>USD 1,08</u>
<u>USD 1.334,34</u>	<u>USD 1.399,01</u>	<u>USD 1.463,67</u>	<u>USD 1.528,34</u>	<u>USD 1.593,02</u>	<u>USD 1.657,69</u>	<u>USD 1.722,37</u>	<u>USD 1.787,05</u>	<u>USD 1.851,74</u>
<u>COP 3.254</u>	<u>COP 3.254</u>	<u>COP 3.253</u>	<u>COP 3.252</u>	<u>COP 3.251</u>	<u>COP 3.250</u>	<u>COP 3.250</u>	<u>COP 3.249</u>	<u>COP 3.249</u>
<u>COP 4.003.028</u>	<u>COP 4.197.015</u>	<u>COP 4.391.016</u>	<u>COP 4.585.027</u>	<u>COP 4.779.049</u>	<u>COP 4.973.078</u>	<u>COP 5.167.116</u>	<u>COP 5.361.159</u>	<u>COP 5.555.209</u>

Fuente: Autoría propia.

### 9.3.10. Precio de venta para el cliente final

Tabla 26

*Precio de venta para el cliente final de Bodipure Colombia*

PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	USD							
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	Und	<u>USD 3,06</u>	<u>USD 2,34</u>	<u>USD 2,29</u>	<u>USD 2,26</u>	<u>USD 2,25</u>	<u>USD 2,23</u>	
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	Total	<u>USD 306,11</u>	<u>USD 210,36</u>	<u>USD 275,03</u>	<u>USD 339,70</u>	<u>USD 404,38</u>	<u>USD 469,05</u>	
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	COP							
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	Und	<u>COP 9.183</u>	<u>COP 7.012</u>	<u>COP 6.876</u>	<u>COP 6.794</u>	<u>COP 6.740</u>	<u>COP 6.701</u>	
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	Total	<u>COP 918.333</u>	<u>COP 631.071</u>	<u>COP 825.089</u>	<u>COP 1.019.107</u>	<u>COP 1.213.125</u>	<u>COP 1.407.143</u>	
<u>USD 2,22</u>	<u>USD 2,22</u>	<u>USD 2,21</u>	<u>USD 2,21</u>	<u>USD 2,20</u>	<u>USD 2,20</u>	<u>USD 2,19</u>	<u>USD 2,19</u>	
<u>USD 533,72</u>	<u>USD 598,39</u>	<u>USD 663,07</u>	<u>USD 727,74</u>	<u>USD 792,41</u>	<u>USD 857,08</u>	<u>USD 921,76</u>	<u>USD 987,50</u>	
<u>COP 6.672</u>	<u>COP 6.649</u>	<u>COP 6.631</u>	<u>COP 6.616</u>	<u>COP 6.603</u>	<u>COP 6.593</u>	<u>COP 6.584</u>	<u>COP 6.583</u>	
<u>COP 1.601.161</u>	<u>COP 1.795.179</u>	<u>COP 1.989.196</u>	<u>COP 2.183.214</u>	<u>COP 2.377.232</u>	<u>COP 2.571.250</u>	<u>COP 2.765.268</u>	<u>COP 2.962.500</u>	
<u>USD 2,19</u>	<u>USD 2,19</u>	<u>USD 2,18</u>	<u>USD 2,18</u>	<u>USD 2,18</u>	<u>USD 2,18</u>	<u>USD 2,18</u>	<u>USD 2,18</u>	
<u>USD 1.084,27</u>	<u>USD 1.181,10</u>	<u>USD 1.277,96</u>	<u>USD 1.374,85</u>	<u>USD 1.471,77</u>	<u>USD 1.568,70</u>	<u>USD 1.665,65</u>	<u>USD 1.762,61</u>	
<u>COP 6.571</u>	<u>COP 6.562</u>	<u>COP 6.554</u>	<u>COP 6.547</u>	<u>COP 6.541</u>	<u>COP 6.536</u>	<u>COP 6.532</u>	<u>COP 6.528</u>	
<u>COP 3.252.819</u>	<u>COP 3.543.295</u>	<u>COP 3.833.885</u>	<u>COP 4.124.563</u>	<u>COP 4.415.309</u>	<u>COP 4.706.109</u>	<u>COP 4.996.952</u>	<u>COP 5.287.831</u>	

Fuente: Autoría propia.

Tabla 26

*Precio de venta para el cliente final de Bodipure Colombia (continuación)*

<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>
<u>USD 1.859,58</u>	<u>USD 1.956,56</u>	<u>USD 2.053,54</u>	<u>USD 2.151,51</u>	<u>USD 2.280,78</u>	<u>USD 2.410,07</u>	<u>USD 2.539,37</u>	<u>USD 2.668,69</u>
<u>COP 6.525</u>	<u>COP 6.522</u>	<u>COP 6.519</u>	<u>COP 6.520</u>	<u>COP 6.517</u>	<u>COP 6.514</u>	<u>COP 6.511</u>	<u>COP 6.509</u>
<u>COP 5.578.739</u>	<u>COP 5.869.672</u>	<u>COP 6.160.626</u>	<u>COP 6.454.527</u>	<u>COP 6.842.339</u>	<u>COP 7.230.203</u>	<u>COP 7.618.111</u>	<u>COP 8.006.055</u>
<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>	<u>USD 2,17</u>
<u>USD 2.798,01</u>	<u>USD 2.927,34</u>	<u>USD 3.056,68</u>	<u>USD 3.186,03</u>	<u>USD 3.315,39</u>	<u>USD 3.444,74</u>	<u>USD 3.574,11</u>	<u>USD 3.703,47</u>
<u>COP 6.507</u>	<u>COP 6.505</u>	<u>COP 6.504</u>	<u>COP 6.502</u>	<u>COP 6.501</u>	<u>COP 6.500</u>	<u>COP 6.498</u>	<u>COP 6.497</u>
<u>COP 8.394.030</u>	<u>COP 8.782.031</u>	<u>COP 9.170.055</u>	<u>COP 9.558.097</u>	<u>COP 9.946.157</u>	<u>COP 10.334.231</u>	<u>COP 10.722.319</u>	<u>COP 11.110.418</u>

Fuente: Autoría propia.

### 9.3.11. Plan de compra

Tabla 27

*Plan de compra de Bodipure Colombia*

<b>Ingreso Mensual</b>	COP 4.575.268	COP 5.981.897	COP 7.388.527	COP 8.795.156	COP 10.201.786	COP 11.608.415	
<b>Cantidad</b>	840	1120	1400	1680	1960	2240	
<b>Precio Promedio</b>	COP 5.447	COP 5.341	COP 5.278	COP 5.235	COP 5.205	COP 5.182	
COP 13.015.045	COP 14.421.674	COP 15.828.304	COP 17.234.933	COP 18.641.563	COP 20.048.192	COP 21.478.125	COP 23.952.580
2520	2800	3080	3360	3640	3920	4200	4695
COP 5.165	COP 5.151	COP 5.139	COP 5.129	COP 5.121	COP 5.114	COP 5.114	COP 5.102
COP 26.427.074	COP 28.901.596	COP 31.376.141	COP 33.850.702	COP 36.325.277	COP 38.799.863	COP 41.274.458	COP 43.749.060
5190	5685	6180	6675	7170	7665	8160	8655
COP 5.092	COP 5.084	COP 5.077	COP 5.071	COP 5.066	COP 5.062	COP 5.058	COP 5.055
COP 46.223.668	COP 48.698.281	COP 51.196.132	COP 54.738.710	COP 58.281.301	COP 61.823.903	COP 65.366.514	COP 68.909.133
9150	9645	10140	10850	11560	12270	12980	13690
COP 5.052	COP 5.049	COP 5.049	COP 5.045	COP 5.042	COP 5.039	COP 5.036	COP 5.034

Fuente: Autoría propia.

Tabla 27

*Plan de compra de Bodipure Colombia (continuación)*

COP 72.451.758	COP 75.994.389	COP 79.537.024	COP 83.079.664	COP 86.622.308	COP 90.164.955	COP 93.707.605
14400	15110	15820	16530	17240	17950	18660
COP 5.031	COP 5.029	COP 5.028	COP 5.026	COP 5.024	COP 5.023	COP 5.022

Fuente: Autoría propia.

**9.4. Punto de Equilibrio****9.4.1. Punto de equilibrio con ponderación de los productos**

Tabla 28

*Punto de equilibrio con ponderación de los productos de Bodipure Colombia para el año 1*

GASTO FIJO AÑO 1	\$57.081.167
COSTO VARIABLE UND PRODUCTO	\$3.506
PRECIO DE VENTA RESELLER	\$5.259
CANT	25500
PROPORCION SOBRE 100	89%
PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL	\$7.012
CANT	3060
PROPORCION SOBRE 100	11%
PRECIO PONDERADO VENTA	\$5.447
MARGEN PONDERADO POR PRODUCTO \$	\$1.941
VENTAS REQUERIDAS POR AÑO (UND)	29.411
VENTAS REQUERIDA POR MES (UND)	2451
<b>VENTAS ANUALES PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO \$</b>	<b>\$160.195.532</b>
(COSTO) EGRESOS EN PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$103.114.366
MARGEN DE CONTRIBUCION	35,63218391
	<b>*TEST* \$160.195.532</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.4.2. Punto de equilibrio año 1 “Reseller”

Tabla 29

Punto de equilibrio año 1 "Reseller" de Bodipure Colombia

GASTO FIJO AÑO 1	\$57.081.167
COSTO VARIABLE UND PRODUCTO	\$3.506
<b>PRECIO DE VENTA RESELLER</b>	<b>\$5.259</b>
MARGEN PONDERADO POR PRODUCTO \$	\$1.753
<b>VENTAS REQUERIDAS POR AÑO (UND)</b>	<b>32.562</b>
VENTAS REQUERIDA POR MES (UND)	2714
<b>VENTAS ANUALES PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO \$</b>	<b>\$171.243.500</b>
(COSTO) EGRESOS EN PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$114.162.333
MARGEN DE CONTRIBUCION	33,33333333
	<b>*TEST* \$171.243.500</b>

Fuente: Autoría propia.

### 9.4.3. Punto de equilibrio cliente final

Tabla 30

Punto de equilibrio año 1 cliente final de Bodipure Colombia

GASTO FIJO AÑO 1	\$57.081.167
COSTO VARIABLE UND PRODUCTO	\$3.506
<b>PRECIO DE VENTA RESELLER</b>	<b>\$7.012</b>
MARGEN PONDERADO POR PRODUCTO \$	\$3.506
<b>VENTAS REQUERIDAS POR AÑO (UND)</b>	<b>16.281</b>
VENTAS REQUERIDA POR MES (UND)	1357
<b>VENTAS ANUALES PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO \$</b>	<b>\$114.162.333</b>
(COSTO) EGRESOS EN PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$57.081.167
MARGEN DE CONTRIBUCION	50
	<b>*TEST* \$114.162.333</b>

Fuente: Autoría propia.

## 10. PLANTEAMIENTO FINANCIERO

### 10.1. Balance general proyectado

Tabla 31

*Balance general proyectado para Bodipure Colombia por tres años*

NAILED IT CO SAS								
BALANCE GENERAL AÑO 1, 2 Y 3 EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS								
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	VARIACIÓN NETA 1 - 2	VARIACIÓN PORCENTUA L 1 - 2	VARIACIÓN NETA 2 - 3	VARIACIÓN PORCENTUA L 2 - 3
<b>A C T I V O</b>	<b>14.445.000</b>	<b>27.763.203</b>	<b>57.136.148</b>	<b>162.508.097</b>	<b>29.372.945</b>	<b>106%</b>	<b>105.371.949</b>	<b>184%</b>
								100%
<b>CORRIENTE</b>	<b>14.445.000</b>	<b>18.547.092</b>	<b>49.928.370</b>	<b>159.216.986</b>	<b>31.381.278</b>	<b>169%</b>	<b>109.288.616</b>	<b>219%</b>
Caja general	9.500.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	0	0%	0	0%
Bancos	2.000.000	4.722.092	16.873.370	96.596.986	12.151.278	257%	79.723.616	472%
Cuentas por Cobrar - Clientes	0	0	0	0				
Cuentas por Cobrar - Accionistas	0	0	0	0				
Anticipos proveedores y contratistas	0	0	0	0				
Anticipo de Impuestos	0	0	0	0				
Inventarios	2.945.000	13.825.000	33.055.000	60.620.000	19.230.000	139%	27.565.000	83%
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>0</b>	<b>5.500.000</b>	<b>3.491.667</b>	<b>1.575.000</b>	<b>-2.008.333</b>	<b>-37%</b>	<b>-1.916.667</b>	<b>-55%</b>
Maquinaria y Equipo	0	6.525.000	6.525.000	6.525.000	0	0%		
Equipo de Oficina	0	0	0	0				
Equipo de Computo y Comunic.	0	0	0	0				
Equipo de Transporte	0	0	0	0				
Depreciacion Acumulada	0	1.025.000	3.033.333	4.950.000	2.008.333	196%	1.916.667	63%
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>0</b>	<b>3.716.111</b>	<b>3.716.111</b>	<b>1.716.111</b>				
Licencias	0	3.716.111	3.716.111	1.716.111				
<b>P A S I V O</b>	<b>4.945.000</b>	<b>24.713.889</b>	<b>42.610.556</b>	<b>68.842.222</b>	<b>17.896.667</b>	<b>72%</b>	<b>26.231.667</b>	<b>62%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>4.945.000</b>	<b>24.713.889</b>	<b>42.610.556</b>	<b>68.842.222</b>	<b>17.896.667</b>	<b>72%</b>	<b>26.231.667</b>	<b>62%</b>
Obligaciones Financieras	2.000.000	10.888.889	9.555.556	8.222.222	-1.333.333	-12%	-1.333.333	-14%
Proveedores - Nacionales	0	0	0	0				
Proveedores - Del exterior	2.945.000	13.825.000	33.055.000	60.620.000	19.230.000	139%	27.565.000	83%
Cuentas por Pagar	0							
Impuestos por Pagar	0							
Obligaciones Laborales	0							
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
Ingresos Recibidos para Terceros	0	0	0	0				
Anticipo de clientes	0	0	0	0				
Provisión Obligaciones Fiscales	0	0	0	0				
<b>P A T R I M O N I O</b>	<b>9.500.000</b>	<b>3.049.314</b>	<b>14.525.592</b>	<b>93.665.875</b>	<b>11.476.278</b>	<b>376%</b>	<b>79.140.282</b>	<b>545%</b>
Capital Suscrito y Pagado	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	0	0%	0	0%
Reserva Legal	0	0	0	0				
Utilidades Acumuladas	0	-500.000	-6.950.686	4.525.592	-6.450.686	100%	11.476.278	100%
Utilidad del Ejercicio	-500.000	-6.450.686	11.476.278	79.140.282	17.926.964	100%	67.664.004	590%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>14.445.000</b>	<b>27.763.203</b>	<b>57.136.148</b>	<b>162.508.097</b>	<b>29.372.945</b>	<b>106%</b>	<b>105.371.949</b>	<b>184%</b>

Fuente: Autoría propia.

## 10.2. Estado de resultados proyectado

Tabla 32

*Estado de resultados proyectado para Bodipure Colombia por tres años*

NAILED IT CO SAS								
ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1, 2 Y 3 EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS								
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	VARIACIÓN NETA 1 - 2	VARIACIÓN PORCENTUAL 1- 2	VARIACIÓN NETA 2 - 3	VARIACIÓN PORCENTUAL 2 - 3
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>0</b>	<b>147.740.759</b>	<b>421.056.825</b>	<b>848.165.789</b>	<b>273.316.066</b>	<b>185%</b>	<b>427.108.964</b>	<b>101%</b>
Ventas Brutas	0	147.740.759	421.056.825	848.165.789	273.316.066	185%	427.108.964	101%
Devolucion en Ventas	0	0	0	0	0	100%	0	100%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>0</b>	<b>95.097.500</b>	<b>271.582.500</b>	<b>548.267.500</b>	<b>176.485.000</b>	<b>186%</b>	<b>276.685.000</b>	<b>102%</b>
Compras de Mercancias	0	95.097.500	271.582.500	548.267.500	176.485.000	186%	276.685.000	102%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>0</b>	<b>52.643.259</b>	<b>149.474.325</b>	<b>299.898.289</b>	<b>96.831.066</b>	<b>184%</b>	<b>150.423.964</b>	<b>101%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES DE ADMON.</b>	<b>500.000</b>	<b>58.106.167</b>	<b>121.685.573</b>	<b>161.716.345</b>	<b>63.579.407</b>	<b>109%</b>	<b>40.030.772</b>	<b>33%</b>
Gastos de Personal	0	40.528.000	99.912.000	136.872.000	59.384.000	147%	36.960.000	37%
Arrendamientos	0	1.100.000	1.392.000	1.614.720	292.000	27%	222.720	16%
Servicios	0	4.140.000	6.403.200	7.427.712	2.263.200	55%	1.024.512	16%
Depreciaciones	0	1.025.000	2.008.333	1.916.667	983.333	96%	-91.667	-5%
Gastos Legales	500.000	0	0	0	0	100%	0	100%
Gastos Diversos	0	11.313.167	11.970.040	13.885.246	656.873	6%	1.915.206	16%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-500.000</b>	<b>-5.462.908</b>	<b>27.788.752</b>	<b>138.181.944</b>	<b>33.251.660</b>	<b>100%</b>	<b>110.393.192</b>	<b>397%</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>
Diversos	0	0	0	0	0	100%	0	100%
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>0</b>	<b>987.778</b>	<b>1.233.333</b>	<b>1.073.333</b>	<b>245.556</b>	<b>25%</b>	<b>-160.000</b>	<b>-13%</b>
Financieros	0	987.778	1.233.333	1.073.333	245.556	25%	-160.000	-13%
Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	100%	0	100%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-500.000</b>	<b>-6.450.686</b>	<b>26.555.418</b>	<b>137.108.611</b>	<b>33.006.104</b>	<b>100%</b>	<b>110.553.192</b>	<b>416%</b>
Provision Impuesto de Renta	0	0	15.079.140	57.968.328	15.079.140	100%	42.889.188	284%
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>-500.000</b>	<b>-6.450.686</b>	<b>11.476.278</b>	<b>79.140.282</b>	<b>17.926.964</b>	<b>100%</b>	<b>67.664.004</b>	<b>590%</b>

Fuente: Autoría propia.

### 10.3. Flujo de caja operativo

#### 10.3.1. Consolidado de la financiación requerida.

Tabla 33

*Financiación consolidada requerida por Bodipure Colombia*

<b>INVERSION FIJA</b>	<b>\$10.000.000</b>								
<b>COMPRA ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$6.525.000</b>								
<b>CONSOLIDADO FINANCIACION</b>									
	<b>Mes 0</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>		
COSTO FINANCIERO ( INTERESES )	0	20.000	19.444	18.889	18.333	117.778	116.667		
AMORTIZACION A CAPITAL	0	55.556	55.556	55.556	55.556	111.111	111.111		
<b>INGRESOS</b>									
	<b>Año 0</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>		
VENTAS MENSUALES		4.575.268	5.981.897	7.388.527	8.795.156	10.201.786	11.608.415		
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>4.575.268</b>	<b>5.981.897</b>	<b>7.388.527</b>	<b>8.795.156</b>	<b>10.201.786</b>	<b>11.608.415</b>		
<b>COSTOS TOTALES</b>									
	<b>MES 0</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>	<b>MES 4</b>	<b>MES 5</b>	<b>MES 6</b>		
GASTO FIJO	0	1.582.000	4.330.000	5.407.917	4.817.917	4.817.917	4.817.917		
COSTOS VARIABLES	0	2.945.000	3.850.417	4.755.833	5.661.250	6.566.667	7.472.083		
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>0</b>	<b>4.527.000</b>	<b>8.180.417</b>	<b>10.163.750</b>	<b>10.479.167</b>	<b>11.384.583</b>	<b>12.290.000</b>		
<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>	<b>Mes 13</b>	<b>Mes 14</b>	<b>Mes 15</b>	<b>Mes 16</b>
115.556	114.444	113.333	112.222	111.111	110.000	108.889	107.778	106.667	105.556
111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>	<b>Mes 13</b>	<b>Mes 14</b>	<b>Mes 15</b>	<b>Mes 16</b>
13.015.045	14.421.674	15.828.304	17.234.933	18.641.563	20.048.192	21.478.125	23.952.580	26.427.074	28.901.596
<b>13.015.045</b>	<b>14.421.674</b>	<b>15.828.304</b>	<b>17.234.933</b>	<b>18.641.563</b>	<b>20.048.192</b>	<b>21.478.125</b>	<b>23.952.580</b>	<b>26.427.074</b>	<b>28.901.596</b>
<b>MES 7</b>	<b>MES 8</b>	<b>MES 9</b>	<b>MES 10</b>	<b>MES 11</b>	<b>MES 12</b>	<b>MES 13</b>	<b>MES 14</b>	<b>MES 15</b>	<b>MES 16</b>
4.817.917	4.817.917	4.817.917	5.617.917	5.617.917	5.617.917	9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103
8.377.500	9.282.917	10.188.333	11.093.750	11.999.167	12.904.583	13.825.000	15.426.250	17.027.500	18.628.750
<b>13.195.417</b>	<b>14.100.833</b>	<b>15.006.250</b>	<b>16.711.667</b>	<b>17.617.083</b>	<b>18.522.500</b>	<b>23.798.103</b>	<b>25.399.353</b>	<b>27.000.603</b>	<b>28.601.853</b>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 33

*Financiación consolidada requerida por Bodipure Colombia (continuación)*

Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26
104.444	103.333	102.222	101.111	100.000	98.889	97.778	96.667	95.556	94.444
111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26
31.376.141	33.850.702	36.325.277	38.799.863	41.274.458	43.749.060	46.223.668	48.698.281	51.196.132	54.738.710
<b>31.376.141</b>	<b>33.850.702</b>	<b>36.325.277</b>	<b>38.799.863</b>	<b>41.274.458</b>	<b>43.749.060</b>	<b>46.223.668</b>	<b>48.698.281</b>	<b>51.196.132</b>	<b>54.738.710</b>
MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26
9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103	9.973.103	13.316.640	13.316.640
20.230.000	21.831.250	23.432.500	25.033.750	26.635.000	28.236.250	29.837.500	31.438.750	33.055.000	35.352.083
<b>30.203.103</b>	<b>31.804.353</b>	<b>33.405.603</b>	<b>35.006.853</b>	<b>36.608.103</b>	<b>38.209.353</b>	<b>39.810.603</b>	<b>41.411.853</b>	<b>46.371.640</b>	<b>48.668.723</b>
Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
93.333	92.222	91.111	90.000	88.889	87.778	86.667	85.556	84.444	83.333
111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
58.281.301	61.823.903	65.366.514	68.909.133	72.451.758	75.994.389	79.537.024	83.079.664	86.622.308	90.164.955
<b>58.281.301</b>	<b>61.823.903</b>	<b>65.366.514</b>	<b>68.909.133</b>	<b>72.451.758</b>	<b>75.994.389</b>	<b>79.537.024</b>	<b>83.079.664</b>	<b>86.622.308</b>	<b>90.164.955</b>
MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36
13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640	13.316.640
37.649.167	39.946.250	42.243.333	44.540.417	46.837.500	49.134.583	51.431.667	53.728.750	56.025.833	58.322.917
<b>50.965.807</b>	<b>53.262.890</b>	<b>55.559.973</b>	<b>57.857.057</b>	<b>60.154.140</b>	<b>62.451.223</b>	<b>64.748.307</b>	<b>67.045.390</b>	<b>69.342.473</b>	<b>71.639.557</b>

Fuente: Autoría propia.

### 10.3.2. Necesidades de capital

Tabla 34

#### *Necesidades de capital de Bodipure Colombia*

<b>NECESIDAD PARA OPERAR Mensual</b>	0% DEL PRESUPUESTO									
	<b>MES 0</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>	<b>MES 4</b>	<b>MES 5</b>	<b>MES 6</b>			
COSTO TOTAL + INT	0	4.547.000	8.199.861	10.182.639	10.497.500	11.502.361	12.406.667			
NECESIDAD DE CAPITAL		0	0	0	0	0	0			
INVERSION DE CAPITAL W	0	0	0	0	0	0	0			
	<b>MES 7</b>	<b>MES 8</b>	<b>MES 9</b>	<b>MES 10</b>	<b>MES 11</b>	<b>MES 12</b>	<b>MES 13</b>	<b>MES 14</b>	<b>MES 15</b>	<b>MES 16</b>
	13.310.972	14.215.278	15.119.583	16.823.889	17.728.194	18.632.500	23.906.992	25.507.131	27.107.270	28.707.409
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>MES 17</b>	<b>MES 18</b>	<b>MES 19</b>	<b>MES 20</b>	<b>MES 21</b>	<b>MES 22</b>	<b>MES 23</b>	<b>MES 24</b>	<b>MES 25</b>	<b>MES 26</b>
	30.307.548	31.907.687	33.507.826	35.107.964	36.708.103	38.308.242	39.908.381	41.508.520	46.467.195	48.763.168
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>MES 27</b>	<b>MES 28</b>	<b>MES 29</b>	<b>MES 30</b>	<b>MES 31</b>	<b>MES 32</b>	<b>MES 33</b>	<b>MES 34</b>	<b>MES 35</b>	<b>MES 36</b>
	51.059.140	53.355.112	55.651.084	57.947.057	60.243.029	62.539.001	64.834.973	67.130.945	69.426.918	71.722.890
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Autoría propia.

### 10.3.3. Flujo operativo y acumulado

Tabla 35

#### Flujo operativo de Bodipure Colombia

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6		
<b>INGRESO +</b>	0	4.575.268	5.981.897	7.388.527	8.795.156	10.201.786	11.608.415		
<b>COSTO TOTAL (-)</b>	0	4.527.000	8.180.417	10.163.750	10.479.167	11.384.583	12.290.000		
DEPRECIACION (-)	0	0	0	55.556	55.556	111.111	111.111		
COSTO FINANCIERO (-)	0	20.000	19.444	18.889	18.333	117.778	116.667		
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>0</b>	<b>28.268</b>	<b>-2.217.964</b>	<b>-2.849.668</b>	<b>-1.757.899</b>	<b>-1.411.687</b>	<b>-909.363</b>		
IMPUESTO DE RENTA		0	0	0	0	0	0		
IMPUESTOS DISTRITALES Y COMPLEMENTARIOS		68.629	89.728	110.828	131.927	153.027	174.126		
PROVISION IMPUESTO (-)	0	68.629	89.728	110.828	131.927	153.027	174.126		
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>0</b>	<b>-40.361</b>	<b>-2.307.692</b>	<b>-2.960.496</b>	<b>-1.889.827</b>	<b>-1.564.713</b>	<b>-1.083.489</b>		
DEPRECIACION (+)	0	0	0	55.556	55.556	111.111	111.111		
AMORTIZACION CAPITAL (-)	0	55.556	55.556	55.556	55.556	111.111	111.111		
COMPRA ACTIVOS FIJOS (-)	500.000	0	2.000.000	0	2.000.000	0	0		
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-500.000</b>	<b>-95.917</b>	<b>-4.363.248</b>	<b>-2.960.496</b>	<b>-3.889.827</b>	<b>-1.564.713</b>	<b>-1.083.489</b>		
<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>-500.000</b>	<b>-595.917</b>	<b>-4.959.165</b>	<b>-7.919.660</b>	<b>-11.809.487</b>	<b>-13.374.200</b>	<b>-14.457.689</b>		

	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16
	13.015.045	14.421.674	15.828.304	17.234.933	18.641.563	20.048.192	21.478.125	23.952.580	26.427.074	28.901.596
	13.195.417	14.100.833	15.006.250	16.711.667	17.617.083	18.522.500	23.798.103	25.399.353	27.000.603	28.601.853
	111.111	111.111	117.361	117.361	117.361	117.361	167.361	167.361	167.361	167.361
	115.556	114.444	113.333	112.222	111.111	110.000	108.889	107.778	106.667	105.556
	<b>-407.039</b>	<b>95.285</b>	<b>591.359</b>	<b>293.683</b>	<b>796.007</b>	<b>1.298.331</b>	<b>-2.596.228</b>	<b>-1.721.912</b>	<b>-847.557</b>	<b>26.826</b>
	0	0	0	0	0	0	-856.755	-568.231	-279.694	8.853
	195.226	216.325	237.425	258.524	279.623	300.723	322.172	359.289	396.406	433.524
	195.226	216.325	237.425	258.524	279.623	300.723	-534.583	-208.942	116.712	442.377
	<b>-602.264</b>	<b>-121.040</b>	<b>353.935</b>	<b>35.159</b>	<b>516.384</b>	<b>997.608</b>	<b>-2.061.645</b>	<b>-1.512.970</b>	<b>-964.270</b>	<b>-415.550</b>
	111.111	111.111	117.361	117.361	117.361	117.361	167.361	167.361	167.361	167.361
	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
	0	225.000	0	0	0	1.800.000	0	0	0	0
	<b>-602.264</b>	<b>-346.040</b>	<b>360.185</b>	<b>41.409</b>	<b>522.634</b>	<b>-796.142</b>	<b>-2.005.395</b>	<b>-1.456.720</b>	<b>-908.020</b>	<b>-359.300</b>
	<b>-15.059.953</b>	<b>-15.405.993</b>	<b>-15.045.809</b>	<b>-15.004.399</b>	<b>-14.481.766</b>	<b>-15.277.908</b>	<b>-17.283.303</b>	<b>-18.740.023</b>	<b>-19.648.042</b>	<b>-20.007.343</b>

Fuente: Autoría propia.

Tabla 35

*Flujo operativo de Bodipure Colombia (continuación)*

MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26
31.376.141	33.850.702	36.325.277	38.799.863	41.274.458	43.749.060	46.223.668	48.698.281	51.196.132	54.738.710
30.203.103	31.804.353	33.405.603	35.006.853	36.608.103	38.209.353	39.810.603	41.411.853	46.371.640	48.668.723
167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361
104.444	103.333	102.222	101.111	100.000	98.889	97.778	96.667	95.556	94.444
<b>901.232</b>	<b>1.775.654</b>	<b>2.650.091</b>	<b>3.524.537</b>	<b>4.398.993</b>	<b>5.273.456</b>	<b>6.147.926</b>	<b>7.022.400</b>	<b>4.561.575</b>	<b>5.808.181</b>
297.407	585.966	874.530	1.163.097	1.451.668	1.740.241	2.028.816	2.317.392	1.505.320	1.916.700
470.642	507.761	544.879	581.998	619.117	656.236	693.355	730.474	767.942	821.081
768.049	1.093.727	1.419.409	1.745.095	2.070.785	2.396.477	2.722.171	3.047.866	2.273.262	2.737.780
<b>133.183</b>	<b>681.928</b>	<b>1.230.681</b>	<b>1.779.442</b>	<b>2.328.209</b>	<b>2.876.980</b>	<b>3.425.755</b>	<b>3.974.534</b>	<b>2.288.313</b>	<b>3.070.401</b>
167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361
111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>189.433</b>	<b>738.178</b>	<b>1.286.931</b>	<b>1.835.692</b>	<b>2.384.459</b>	<b>2.933.230</b>	<b>3.482.005</b>	<b>4.030.784</b>	<b>2.344.563</b>	<b>3.126.651</b>
-19.817.909	-19.079.732	-17.792.800	-15.957.108	-13.572.649	-10.639.419	-7.157.414	-3.126.630	-782.067	2.344.584
MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36
58.281.301	61.823.903	65.366.514	68.909.133	72.451.758	75.994.389	79.537.024	83.079.664	86.622.308	90.164.955
50.965.807	53.262.890	55.559.973	57.857.057	60.154.140	62.451.223	64.748.307	67.045.390	69.342.473	71.639.557
167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	75.694
93.333	92.222	91.111	90.000	88.889	87.778	86.667	85.556	84.444	83.333
<b>7.054.800</b>	<b>8.301.430</b>	<b>9.548.068</b>	<b>10.794.715</b>	<b>12.041.368</b>	<b>13.288.027</b>	<b>14.534.690</b>	<b>15.781.358</b>	<b>17.028.029</b>	<b>18.366.370</b>
2.328.084	2.739.472	3.150.863	3.562.256	3.973.651	4.385.049	4.796.448	5.207.848	5.619.250	6.060.902
874.220	927.359	980.498	1.033.637	1.086.776	1.139.916	1.193.055	1.246.195	1.299.335	1.352.474
3.202.303	3.666.830	4.131.360	4.595.893	5.060.428	5.524.965	5.989.503	6.454.043	6.918.584	7.413.377
<b>3.852.496</b>	<b>4.634.599</b>	<b>5.416.708</b>	<b>6.198.822</b>	<b>6.980.940</b>	<b>7.763.062</b>	<b>8.545.187</b>	<b>9.327.315</b>	<b>10.109.445</b>	<b>10.952.994</b>
167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	167.361	75.694
111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111	111.111
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>3.908.746</b>	<b>4.690.849</b>	<b>5.472.958</b>	<b>6.255.072</b>	<b>7.037.190</b>	<b>7.819.312</b>	<b>8.601.437</b>	<b>9.383.565</b>	<b>10.165.695</b>	<b>10.917.577</b>
<b>6.253.330</b>	<b>10.944.180</b>	<b>16.417.138</b>	<b>22.672.210</b>	<b>29.709.400</b>	<b>37.528.712</b>	<b>46.130.149</b>	<b>55.513.714</b>	<b>65.679.408</b>	<b>76.596.986</b>

Fuente: Autoría propia.

### 10.3.4. Inversión neta

Tabla 36

#### *Inversión neta de Bodipure Colombia*

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
INVERSION FIJA	10.000.000						
INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO	0	0					
PRESTAMOS MES 0 Y MES 4	2.000.000	0	0	0	10.000.000	0	0
<b>INVERSION NETA</b>	<b>12.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CAJA DESPUES DE INVERSIONES</b>	<b>11.500.000</b>	<b>11.404.083</b>	<b>7.040.835</b>	<b>4.080.340</b>	<b>10.190.513</b>	<b>8.625.800</b>	<b>7.542.311</b>

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
6.940.047	6.594.007	6.954.191	6.995.601	7.518.234	6.722.092	4.716.697	3.259.977	2.351.958	1.992.657

MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2.182.091	2.920.268	4.207.200	6.042.892	8.427.351	11.360.581	14.842.586	18.873.370	21.217.933	24.344.584

MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
28.253.330	32.944.180	38.417.138	44.672.210	51.709.400	59.528.712	68.130.149	77.513.714	87.679.408	98.596.986

RECUPERACION ACTIVO FIJO	1.575.000
RECUPERACION CAPITAL W	0
<i>EFFECTIVO EN LA CAJA</i>	<i>98.596.986</i>
Deudas	8.222.222
<b>Valor Residual</b>	<b>91.949.763</b>

Fuente: Autoría propia.

## 10.4. Flujo neto efectivo

Tabla 37

### Flujo neto efectivo Bodipure Colombia

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6			
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-12.500.000</b>	<b>-95.917</b>	<b>-4.363.248</b>	<b>-2.960.496</b>	<b>-13.889.827</b>	<b>-1.564.713</b>	<b>-1.083.489</b>			
FLUJO NETO DE EFECTIVO ACUMULADO	-12.500.000	-12.595.917	-16.959.165	-19.919.660	-33.809.487	-35.374.200	-36.457.689			
	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16
	-602.264	-346.040	360.185	41.409	522.634	-796.142	-2.005.395	-1.456.720	-908.020	-359.300
	-37.059.953	-37.405.993	-37.045.809	-37.004.399	-36.481.766	-37.277.908	-39.283.303	-40.740.023	-41.648.042	-42.007.343
	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26
	189.433	738.178	1.286.931	1.835.692	2.384.459	2.933.230	3.482.005	4.030.784	2.344.563	3.126.651
	-41.817.909	-41.079.732	-39.792.800	-37.957.108	-35.572.649	-32.639.419	-29.157.414	-25.126.630	-22.782.067	-19.655.416
	MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36
	3.908.746	4.690.849	5.472.958	6.255.072	7.037.190	7.819.312	8.601.437	9.383.565	10.165.695	10.917.577
	-15.746.670	-11.055.820	-5.582.862	672.210	7.709.400	15.528.712	24.130.149	33.513.714	43.679.408	54.596.986

Fuente: Autoría propia.

## 10.5. Análisis de Rentabilidad

### 10.5.1. Valor Presente Neto y TIR modificada

Tabla 38

#### Valor presente neto y TIR modificada proyectados para Bodipure Colombia

<u>VALOR PRESENTE NETO</u>		<b>Interes NM</b>	<b>Interes EA</b>
Tasa de Descuento		1%	15,38946242
<b>VPN</b>	<b>\$27.355.097,49</b>		
<b>TIR</b>		<b>3,23%</b>	46,44336893
<u>TIR MODIFICADA</u>			
TASA DE FINANCIACION		1,00%	12,68250301
TASA DE REINVERSION		3,00%	42,57608868
<b>TIRM</b>		<b>2,96%</b>	41,90759613

Fuente: Autoría propia.

## 10.6. Indicadores financieros

Tabla 39

*Indicadores financieros proyectados de Bodipure Colombia*

INDICADORES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>LIQUIDEZ</b>			
Razón Corriente	0,08092615	0,04693673	0,02905194
Prueba Acida	4.722.092	16.873.370	98.596.986
<b>ENDEUDAMIENTO</b>			
Nivel de Endeudamiento	89,0167064	74,5772288	42,3623337
Concentración Endeudamiento en el corto plazo	1	1	1
Numero de veces que se gana el interés	-5,53050277	22,5314204	128,740942
<b>DE RENDIMIENTO</b>			
Margen Bruto	35,6321839	35,4997987	35,3584515
Margen Operacional	-3,69763075	6,59976282	16,2918554
Margen Neto	-4,36621929	2,72558888	9,33075624
Rendimiento del Patrimonio	-211,545433	79,007297	84,4921189
Rendimiento del Activo	-23,2346589	20,0858449	48,6992857
Ebitda	-5.462.908	27.788.752	138.181.944

Fuente: Autoría propia.

## 11. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN

Nuestra compañía se constituirá bajo el nombre de Nailed It Co S.A.S., y se constituirá una vez cuenta con el aval de viabilidad por parte de una institución educativa reconocida que nos permita brindar confianza y respaldo a Bodipure E.E.U.U. y a nuestros clientes, por lo cual hacemos una relación de los pasos a seguir después de contar con dicho aval.

### 11.1. Requisitos Legales y pasos para constitución de la razón social.

Revisar que el nombre esté disponible y que ninguna otra compañía este constituida bajo ese nombre. Revisamos en la página del Registro Único Empresarial Social (RUES) y el nombre Nailed It Co S.A.S., está disponible.

The screenshot shows the RUES website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Inicio', 'Consultas', 'Veedurias', and 'Servicios Virtuales', along with a user access dropdown. The main content area features a search prompt: 'Realice aquí su consulta empresarial o social'. Below this, there are several search criteria buttons: 'Razón Social Nombre', 'Razón Social Palabra Clave', 'Número de Identificación', 'Matrícula Mercantil', and 'Registro Nacional de Turismo'. The 'Razón Social Nombre' button is selected. A text input field contains 'NAILED IT CO' and a 'Consultar' button is next to it. Below the search area, a yellow warning box states: 'Advertencia: La consulta por Nombre no ha retornado resultados'. At the bottom, there is a legend for various registration types: RM (Registro Mercantil), RUP (Registro Unico de Proponentes), ESAL (Entidad Sin Animo de Lucro), and RNT (Registro Nacional de Turismo).

Figura 22. Consulta de Homonimia para el nombre de la empresa Nailed It co.

Fuente: Tomado de RUES (2017). Obtenido de [http://versionanterior.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas)

- Se redactan los estatutos de la compañía y se decide que la misma sea bajo Sociedad bajo acciones simplificadas, siendo la mejor opción dado que somos únicamente 2 socios, que no se requiere un revisor fiscal durante los primeros 2 años por el volumen de facturación, y que en caso de liquidación los socios únicamente responden por el capital pagado y su patrimonio personal permanece a salvo.
- Solicitar el PRE – RUT en la Cámara de Comercio, con los estatutos, formularios diligenciados y fotocopia de la cedula del representante legal, que en este caso será Jacqueline Valderrama. El código CIU 4645 2.
- Inscripción de la compañía en la cámara de comercio y además cancelar el impuesto de registro que es el 0,7% del capital asignado, en este caso \$ 7.000,- COP ya que el capital pagado será de \$ 1.000.000,- COP.
- Con el registro y el PRE – RUT abriremos una cuenta de ahorros en Bancolombia.
- Con la cuenta creada y el certificado de la misma, nos acercamos a la DIAN para tener el RUT definitivo.
- El RUT definitivo lo llevamos a Cámara de Comercio para que en el certificado de existencia y representación legal, quede el RUT definitivo y no provisional.
- Con el certificado de existencia y representación legal solicitamos en la DIAN una resolución de Facturación.
- Se debe solicitar la inscripción de los libros de actas y accionistas en la cámara de comercio, para registrar todas las actas y futuros cambios de la compañía.

## 12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Asociación Española de Normalización y Certificación [AENOR]. (2010). *ISO 9001 para la pequeña empresa. Recomendaciones del Comité ISO/TC 176*. (C. Sánchez González, Trad.) Madrid, España: AENOR. Obtenido de [http://www.aenor.es/Documentos/Comercial/Archivos/NOV\\_DOC\\_Tabla\\_AEN\\_15518\\_1.pdf](http://www.aenor.es/Documentos/Comercial/Archivos/NOV_DOC_Tabla_AEN_15518_1.pdf)
- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia [ANDI]. (2017). *Informe Sectorial Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo*. Bogotá. Obtenido de <http://www.andi.com.co/cica/Documents/PRESENTACION%20C3%93N%20C3%81MAR%20actualizada%202017.pdf>
- Benza & Internaco S.A. (2017). *Carretilla de mano*. Obtenido de [benza.es: http://benza.es/tienda/es/72-carretillas-de-mano](http://benza.es/tienda/es/72-carretillas-de-mano)
- Bodipure Inc. (2017a). Obtenido de [bodipure.com: www.bodipure.com](http://www.bodipure.com)
- Bodipure Inc. (2 de Julio de 2017b). *BodiPure Keratin Socs and Gloves*. Obtenido de <https://www.keratingloves.com>
- Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia [ANDI]. (2015). *Informe de Sostenibilidad 2015, industria de cosmética y aseo*. Cundinamarca, Bogotá. Obtenido de <http://www.andi.com.co/cica/Documents/Cosmeticos/Informes/InformeSostenibilidad.pdf>
- Camiones JAC. (2017). *Camiones JAC en el 2017*. Obtenido de [camionesjac.com: http://camionesjac.com/](http://camionesjac.com/)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (27 de julio de 2015). *Encuesta Multipropósito 2014*. Obtenido de [dane.gov.co: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/multi/Anexos\\_EM\\_2014.xls](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/multi/Anexos_EM_2014.xls)
- Euromonitor International. (mayo de 2017). *Skin Care in Colombia*. Obtenido de [euromonitor.com: http://www.euromonitor.com/skin-care-in-colombia/report](http://www.euromonitor.com/skin-care-in-colombia/report)
- Google Maps. (2017). *Mapa de Bogotá*. Obtenido de [google.com.co/maps: https://www.google.com.co/maps/place/CJ+Global,+Inc./@40.9424632,-](https://www.google.com.co/maps/place/CJ+Global,+Inc./@40.9424632,-)

74.1441897,17z/data=!4m5!3m4!1s0x89c2fc8cecb6b993:0xb0157ce999bf0fba!8m2!3d4  
0.9418149!4d-74.142398

Hedera Consultores. (2013). *ISO 9001. Calidad. Sistemas de gestión de la calidad*. Obtenido de hederaconsultores.com: <http://hederaconsultores.com/calidad-iso-9001/>

Hootsuite Inc. (2017). *Plans Social Media Marketing & Management*. Obtenido de hootsuite.com: <https://hootsuite.com/es/plans>

Hoyos Barragán, J. (mayo de 2017). *Principales Food Trucks en Bogotá*. Obtenido de [cdn.thinglink.me](http://cdn.thinglink.me):

<https://cdn.thinglink.me/api/image/917493703340195841/1240/10/scaletowidth>

Linio Colombia S.A.S. (15 de mayo de 2017). *Índice de precios de salud y belleza 2017*. Obtenido de [linio.com.co](https://www.linio.com.co): <https://www.linio.com.co/sp/price-index-belleza>

McKinsey & Company. (2009). *Desarrollando sectores de clase mundial en Colombia: Informe Final Sector Cosméticos y productos de aseo*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de <https://www.ptp.com.co/documentos/Plan%20de%20Negocios%20Cosmeticos%20y%20Aseo.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia . (2009). *Desarrollando sectores de clase mundial en Colombia*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia , Bogota. Bogota: McKinsey&Company.

ProColombia. (2017). *Sector cosméticos en Colombia*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de <http://inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/cosmeticos-y-productos-de-aseo.html>

Redacción Blu Radio. (22 de junio de 2015). *¿Cuál es el cosmético más vendido en Colombia?* Obtenido de [bluradio.com](http://bluradio.com): <https://www.bluradio.com/102799/cual-es-el-cosmetico-mas-vendido-en-colombia>

Registro Único Empresarial Social [RUES]. (2017). *consulta empresarial o social homonimia*. Obtenido de [versionanterior.rues.org](http://versionanterior.rues.org): [http://versionanterior.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas)

Revista Marie Claire. (25 de enero de 2012). Descubre la manicura brasileña. Madrid, Comunidad de Madrid, España. Obtenido de <https://www.marie-claire.es/belleza/maquillaje/video/videos-manicura-brasilena>

Studio Sebia. (2017). *Diseño páginas y portales Web*. Obtenido de [studiosebia.com](http://www.studiosebia.com): <http://www.studiosebia.com/disenio-web.html>