

**Empresa dedicada a comercializar y/o prestar el servicio de suscripción a productos inteligentes y automatizados para el cuidado de mascotas domésticas**



**Realizado Por:**

Miguel Angel Arias Alzate

**Asesor:**

Gabriel Alfonso Pacheco Martínez

**Universidad Católica Luis Amigó**

**Práctica 1**

**Contaduría Pública**

**Medellín, Antioquia**

## Tabla de contenido

1. Presentación .....	5
2. Estudio sectorial.....	5
2.1. Análisis del sector económico.....	5
2.2. Análisis de competidores potenciales .....	6
2.3. Análisis de proveedores .....	7
2.4. Productos complementarios y/o sustitutos .....	8
2.5. Estrategias de diferenciación .....	8
3. Estudio de mercado.....	9
3.1. Descripción del producto y/o servicio .....	9
3.2. Caracterización de demanda.....	10
3.3. Información sobre precios o tarifas .....	10
3.4. Políticas de crédito o formas de pago .....	10
3.5. Plan de mercadeo.....	11
3.6. Imagen corporativa.....	11
4. Estudio organizacional .....	13
4.1. Direccionamiento estratégico.....	13
4.2. Estructura organización.....	14
4.3. Requerimiento de personal.....	14
4.4. Matriz DOFA de la organización.....	22
5. Estudio jurídico-legal y ambiental.....	22
5.1 Forma jurídica de la organización.....	22
5.2 Requisitos legales.....	23
5.3 Marco legal para el normal desarrollo del proyecto.....	23
6. Estudio técnico .....	24
6.1 Localización del proyecto .....	24
6.2 Tamaño del proyecto.....	24
6.3 Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio .....	24
6.4 Diseño y distribución de áreas funcionales y planta física .....	26
6.5 Requerimientos físicos, fichas técnicas de productos .....	27
7. Estudio económico y financiero .....	30
7.1 Vida útil del proyecto en años .....	30
7.2 Cálculo de la inversión inicial.....	30
7.3 Presupuesto de ventas en unidades y pesos.....	31

7.4 Presupuesto de costos de producción .....	31
7.5 Presupuesto de gastos de administración y ventas.....	32
7.6 Punto de equilibrio en pesos y/o unidades.....	33
7.7 Estado de resultados proyectado.....	33
7.8 Flujo de caja proyectado.....	34
7.9 Balance general proyectado .....	34
7.10 Indicadores financieros.....	35
7.11 Indicadores de factibilidad .....	36
7.12 Análisis de riesgo .....	37
7.13 Conclusiones.....	37
8 Referencias.....	38

### Índice de tablas

Tabla 1. Especificaciones técnicas de los productos. ....	27
Tabla 2. Cálculo de la inversión inicial del proyecto. ....	30
Tabla 3. Presupuesto de ventas en unidades y pesos. ....	31
Tabla 4. Presupuesto de costos de producción. ....	31
Tabla 5. Costos totales de producción. ....	32
Tabla 6. Costos unitarios de producción. ....	32
Tabla 7. Presupuesto de gastos de administración y ventas. ....	32
Tabla 8. Cálculos del punto de equilibrio. ....	33
Tabla 9. Estado de resultados proyectado. ....	33
Tabla 10. Flujo de caja proyectado. ....	34
Tabla 11 Balance general proyectado. ....	34

### Índice de imágenes

Imagen 1. Logotipo de la empresa PetSmart SAS. ....	12
Imagen 2. Vista en planta de la oficina administrativa. ....	26
Imagen 3. Vista en planta de la bodega de la organización. ....	26

### Índice de figuras

Figura 1. Estructura organizacional de la empresa PetSmart SAS. ....	14
Figura 2. Matriz DOFA de la empresa PetSmart SAS. ....	22
Figura 3. Flujograma de procesos. ....	25

## **1. Presentación**

El papel de las mascotas en las familias ha evolucionado a lo largo de la historia de la humanidad y ha variado significativamente según la cultura y la época. En la antigüedad, diferentes civilizaciones como la egipcia y la romana consideraban a las mascotas como símbolos de estatus y se asociaban con deidades o figuras mitológicas. Los gatos, por ejemplo, eran reverenciados en el antiguo Egipto y se creía que tenían poderes protectores. (Kivanc, 2022).

La industrialización permitió la producción de alimentos y accesorios para animales a gran escala, lo que facilitó su cuidado y a partir de esta época surgieron organizaciones dedicadas a la protección y el bienestar de los animales. En la actualidad, las mascotas desempeñan un papel importante en las familias de todo el mundo, el trato que se les da es de cariño, comprensión, se les brinda atención médica y se consideran compañeros incondicionales. La adopción de animales de refugio y la promoción del bienestar animal son tendencias crecientes que en el auge de las redes sociales y la tecnología han permitido a las personas compartir estas labores y la vida de sus mascotas de una manera más amplia.

Considerando lo anterior, las mascotas hacen parte integral de las familias en especial en la región de Antioquia por lo que cada vez se evidencia más el aumento de productos y servicios en relación con el cuidado de estos animales. Es por esta razón que se propone la creación de una empresa que comercialice y/o preste el servicio de suscripción a productos inteligentes y automatizados para el cuidado de mascotas domésticas, específicamente perros y gatos en el departamento de Antioquia.

## **2. Estudio sectorial**

### **2.1. Análisis del sector económico**

Para esta actividad económica se podrían usar los códigos CIIU 4774 “Comercio al por menor de productos para mascotas en comercios especializados” 4645 “Comercio al por mayor de productos farmacéuticos medicinales y de tocador” Dentro de esta clasificación se podrían incluir productos como alimentos, vitaminas, juguetes, etc. para mascotas, además de estos enfocados en mascotas también deberían considerarse códigos como el 4649 “Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos”

Uno de los sectores económicos que ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años es el relacionado con el cuidado de las mascotas, con un enfoque particular en perros y gatos, dos de los animales de compañía más comunes en todo el mundo. Antioquia, una región ubicada al noroccidente de Colombia no es una excepción a esta tendencia, debido a que según una encuesta realizada por Fenalco Antioquia sobre la tenencia de mascotas en los hogares arrojó que 8 de cada 10 hogares antioqueños tiene mascota, por lo que surge la oportunidad de crear una empresa centrada en ofrecer productos y servicios de calidad

inteligentes y automatizados para perros y gatos, y aprovechar la creciente demanda de los dueños de mascotas que desean proporcionar lo mejor para sus fieles compañeros.

Las empresas que se desarrollen en este sector tienen la oportunidad de marcar la diferencia ofreciendo productos o servicios que le ayuden cada vez más a satisfacer las necesidades a los dueños. Otro aspecto que es fundamental a considerar es que en la actualidad las personas se dedican a enriquecer su crecimiento profesional y personal, lo que hace que el tiempo disponible sea cada vez más reducido. Es por esto que se debe pensar en productos o servicios que permitan conservar la dinámica agitada que presentan las personas actualmente, sin que esto implique una disminución en la calidad de vida que le brindan a sus mascotas.

En resumen, el sector económico relacionado con las mascotas, en particular para perros y gatos, representa un mercado en constante crecimiento. La creciente demanda de productos y servicios de calidad, el fortalecimiento de los vínculos emocionales entre las personas y sus mascotas, y la conciencia de la sostenibilidad ofrecen oportunidades significativas para las empresas que deseen ingresar a este sector. La clave para el éxito radica en la innovación, la calidad y el compromiso. Este sector es más que una oportunidad de negocio; es una oportunidad para marcar una diferencia positiva en la vida de las personas y sus animales de compañía.

## 2.2. Análisis de competidores potenciales

Los competidores potenciales que se pueden tener en el mercado de los productos o servicios inteligentes y automatizados para mascotas son:

- **Empresas de tecnología y electrónica de consumo:** Las empresas que se especializan en productos electrónicos, como Amazon, Google o Apple, podrían incursionar en el mercado de los productos inteligentes para mascotas. Estas empresas ya tienen experiencia en la fabricación de dispositivos conectados a Internet y podrían aprovechar sus recursos y experiencia para crear productos innovadores.
- **Empresas de alimentos para mascotas:** Los fabricantes de alimentos para mascotas como Purina, Hill's Science Diet o Royal Canin podrían diversificar su oferta al incluir productos inteligentes como comederos que funcionen en conjunto con sus alimentos. Esto podría ofrecer una solución integral para el cuidado de las mascotas.
- **Startups y emprendedores:** El mercado de productos para mascotas, incluidos los productos inteligentes, ha sido testigo de un aumento en la creación de startups y emprendedores que buscan introducir soluciones novedosas. Estas empresas a menudo se centran en la innovación y la personalización para destacar en el mercado.
- **Fabricantes de dispositivos para el hogar inteligente:** Las empresas que se especializan en la fabricación de dispositivos para el hogar inteligente, como Nest

(propiedad de Google) o Ring (propiedad de Amazon), podrían diversificar su oferta para incluir productos que se adapten a las necesidades de las mascotas y sean parte de su ecosistema de hogar inteligente.

- **Empresas de tecnología de la salud y bienestar de las mascotas:** Las empresas que se dedican a la tecnología de salud y bienestar de las mascotas podrían incursionar en la industria de productos inteligentes como comederos, dispensadores de agua, juguetes, ya que estos dispositivos pueden desempeñar un papel en el seguimiento y la mejora de la salud de las mascotas.
- **Empresas de logística y entrega:** Las empresas que se especializan en logística y entrega, como servicios de entrega de alimentos, podrían asociarse con fabricantes de productos inteligentes para mascotas para ofrecer programas de suscripción que proporcionen alimentos directamente a los comederos de las mascotas de manera programada.
- **Fabricantes de accesorios y equipos para mascotas:** Las empresas que producen otros accesorios para mascotas, como juguetes, camas y collares, podrían diversificar su oferta al incluir productos inteligentes como parte de su línea de productos.

### 2.3. Análisis de proveedores

Algunos posibles proveedores para este tipo de empresas que comercializan y/o prestan el servicio de suscripción a productos inteligentes y automatizados para el cuidado de mascotas domésticas podrían ser:

- Fabricantes de componentes electrónicos: microchips, sensores, motores, baterías, entre otros
- Proveedores de materias primas plásticas: ABS, PVC, policarbonato, etc. Para los recipientes de comida y bebida. Por ejemplo, proveedores locales de resinas plásticas.
- Fabricantes de moldes y maquinaria para plásticos: para producir los recipientes de los comederos con los diseños deseados.
- Empresas de software y aplicaciones móviles: para desarrollar las aplicaciones de control y monitoreo remoto de los comederos.
- Proveedores de componentes metálicos: bisagras, tornillos, soportes, etc. Acero inoxidable o aluminio de grado alimenticio.
- Importadores de componentes electrónicos de China. Muchos de estos componentes se fabrican en China.
- Empresas de logística y transporte: para la distribución de los productos a nivel local y nacional.

#### **2.4. Productos complementarios y/o sustitutos**

Para las empresas dedicadas a comercializar productos inteligentes y automatizados para el cuidado de las mascotas domésticas podrían ser:

- Alimentos y golosinas para mascotas: son productos complementarios, ya que los dueños de mascotas necesitan alimentarlas. Se pueden ofrecer alimentos inteligentes que se dispensen automáticamente.
- Juguetes interactivos: son productos complementarios para entretener y estimular a las mascotas. Se pueden ofrecer juguetes con sensores y automatización.
- Camas y casas automatizadas: permiten regular temperatura, humedad, etc. de forma automática para mayor comodidad. Sustituyen a las camas y casas tradicionales.
- Cepillos y cortaúñas automatizados: para aseo e higiene. Sustituyen a los tradicionales al hacer estas tareas automáticamente.
- Sistemas de entretenimiento interactivos: pantallas, altavoces, cámaras para interactuar y entretener a las mascotas remotamente. Complementan los juguetes.
- Dispensadores automáticos de alimento y agua: dosifican las raciones y permiten acceso remoto. Sustituyen a los tradicionales.
- Sistemas de salud conectados: monitores de actividad, ritmo cardíaco, etc. Permite monitorear la salud de las mascotas remotamente.
- Transportadoras y correas inteligentes: para pasear y localizar mascotas. Complementan los accesorios tradicionales.

#### **2.5. Estrategias de diferenciación**

Debido a la globalización, tecnología, exceso de oferta y otras variables, es importante diseñar estrategias de diferenciación, al momento de emprender, es fundamental plantear métodos que inviten a los clientes a preferir un negocio u otro, algunas estrategias de diferenciación que podría seguir una empresa de productos inteligentes para mascotas serían:

- Brindarle al cliente la posibilidad de probar el producto durante un tiempo antes de la compra definitiva.
- Contar con productos de alta calidad para que el cliente desee adquirirlo.

- Enfoque en la experiencia del usuario: diseñar productos fáciles de usar, con controles intuitivos y que integren bien con teléfonos y asistentes de voz para control remoto.
- Énfasis en la personalización: ofrecer productos y apps que permitan altos niveles de personalización y se adapten a las necesidades únicas de cada mascota.
- Incorporación de IA y aprendizaje automático: usar tecnologías de IA para que los productos se adapten y aprendan de los patrones y preferencias de las mascotas.
- Integración de sensores avanzados: para monitorear más aspectos de la salud y bienestar de las mascotas, como ritmo cardíaco, niveles de actividad, etc.
- Asociaciones con veterinarios: colaborar para desarrollar productos avalados que ayuden en tratamientos y monitoreo de condiciones médicas.
- Diseño centrado en las mascotas: diseño atractivo y amigable para las mascotas, no solo funcional. Hacer productos que a las mascotas les guste usar.
- Abordar necesidades insatisfechas: identificar y desarrollar soluciones para necesidades de cuidado de mascotas aún no resueltas totalmente.
- Construcción de comunidad: fomentar una comunidad de usuarios entusiastas con foros, contenido educativo, eventos, etc.
- Servicio de atención superior: contar con soporte técnico, veterinario y community managers para resolver dudas rápido.

### **3. Estudio de mercado**

#### **3.1. Descripción del producto y/o servicio**

Las empresas se deben adaptar a las necesidades existentes en el mercado y ofrecer un estrategias diferenciadoras y métodos que inviten a los clientes a preferir determinados productos y servicios, se ha demostrado que los animales desarrollan diferentes personalidades y carácter, cada animal es diferente y a pesar de tener comportamientos parecidos cada ser tiene gustos diferentes, esto también lo define el tipo de raza de la mascota, un ejemplo de esto son los test en 1935 para perros desarrollados por el señor y señora Menzel, en el congresos cinológico mundial en Frankfurt realizaron estudios sobre la psicología canina a través de test de comportamiento.

De acuerdo con lo anterior lo que se busca es ofrecer bienes y servicios, esto se realizará a través de un servicio de suscripción en el cual se ofertan productos inteligentes y

automatizados para el cuidado de mascotas domésticas sin necesidad de comprarlos en una primera instancia. El cliente a través de la suscripción tendrá un tiempo estimado de un mes para ensayar un producto y determinar si es útil y se adapta a las necesidades de su mascota para realizar la compra, además cada mes tendrá la oportunidad de probar un producto diferente.

### **3.2. Caracterización de demanda**

Los dueños de mascotas están dispuestos a invertir en productos y servicios que mejoren la calidad de vida y el bienestar de sus animales. Esto ha llevado al auge de productos inteligentes, alimentación de alta calidad, servicios de salud y bienestar, entre otros.

De acuerdo con Arboleda y Restrepo (2017), las tendencias mundiales muestran crecimientos significativos de la cantidad de mascotas en los hogares y que estas son consideradas un miembro de la familia por lo cual su cuidado y bienestar se ha convertido en una prioridad.

Según estudios de Fenalco, la pandemia incrementó el porcentaje de mascotas en hogares antioqueños, donde 8 de cada 10 familias tienen mascota y de las personas que no tienen mascota el 30% contemplan tener una, de ese porcentaje el 29% dicen que invierten entre \$50.000 y \$100.000 en promedio al mes en sus mascotas, mientras que el 26% invierte entre \$200.000 y \$300.000.

### **3.3. Información sobre precios o tarifas**

Teniendo en cuenta que los precios de muchos de estos productos oscilan entre \$200.000 y \$300.000 aproximadamente, la suscripción tendría un valor de \$30.000 los cuales se descontarían si el cliente decide adquirir el producto, además de esto si el cliente está suscrito más de 12 meses podría obtener un descuento significativo para la compra de productos.

### **3.4. Políticas de crédito o formas de pago**

Se deben tener en cuenta las tendencias actuales de pago, la globalización y los sistemas económicos hacen que la manera de realizar pagos de diversas formas y que los mercados sean cada vez más tecnológicos al momento de realizar transacciones, Firacative y Gonzalez (2022), por lo que se planean recibir diversas formas de pago para buscar adaptabilidad a las tendencias y brindar facilidad a los clientes.

- Efectivo. (En tienda física y contraentrega)
- Pago electrónico (PSE, Transferencias y TC)

### 3.5. Plan de mercadeo

La planeación de mercadeo es de vital importancia en las organizaciones ya que en muchos casos los objetivos planteados por los emprendedores se basan en emocionalismos y en muchos casos no se realizan proyecciones a largo plazo, Binder (2022), por esto se deben tener en cuenta variables como la segmentación de públicos objetivos, posicionamiento, producto, precio, distribución, promoción entre otras.

- Dueños de mascotas, principalmente perros y gatos, de niveles socioeconómicos medio a alto, ubicados en ciudades grandes y medianas.
- Personas solteras y parejas jóvenes sin hijos son un target especialmente interesado en tecnología y productos premium para sus mascotas.
- Posicionarse como una marca líder e innovadora en tecnología para mascotas, que facilita y mejora el cuidado con soluciones prácticas y efectivas.
- Enfocarse en 2-3 productos clave de alta rotación como dispensadores automáticos de alimento, cámaras interactivas, localizadores, etc.
- Buscar la integración con dispositivos móviles para control y monitoreo remoto.
- Precios premium orientados a un segmento alto, dispuesto a pagar por tecnología y calidad.
- Descuentos y promociones especiales para nuevos clientes.
- Venta online a través de e-commerce propio con envío a domicilio.
- Alianzas con minoristas especializados en productos para mascotas de gama alta.
- Campañas en redes sociales orientadas a dueños millennials de mascotas.
- Demostraciones y degustaciones en eventos y ferias para mascotas.
- Auspicio de eventos relacionados con tecnología e innovación.

### 3.6. Imagen corporativa

La imagen corporativa según Costa (2003) es la percepción de una empresa como un todo global y es el resultado de la interacción de cuatro variables: identidad, acción, cultura y comunicación. Esto es parte fundamental dentro de las empresas ya que a partir de esto la organización forma un carácter, unos valores específicos que la ayudan a diferenciarse de otras.

De acuerdo con lo anterior se debe buscar una imagen fresca, moderna y confiable que conecte emocionalmente con los dueños de mascotas al facilitarle la vida y el bienestar de estas.

Para la imagen corporativa de una empresa de productos inteligentes para mascotas, se podría considerar lo siguiente:

- **Nombre de la empresa:** Un nombre moderno y fácil de recordar, que transmita tecnología y facilitación de la vida diaria. Se toma la decisión de llamar la empresa **PetSmart SAS** resaltando la parte de la inteligencia enfocada al cuidado de las mascotas.
- **Logotipo:** Un diseño simple pero distintivo, que incluirá algún elemento representativo de la tecnología y las mascotas.



*Imagen 1. Logotipo de la empresa PetSmart SAS.*

- **Colores corporativos:** Verde, gris y blanco: El verde refleja naturaleza, salud y bienestar, apropiado para mascotas. Combinado con el gris como representación de la tecnología y el blanco para pureza, es una opción fresca y equilibrada.
- **Eslogan:** Innovación para el bienestar de tu mascota.
- **Redes sociales:** Contenidos que resalten el estilo de vida de los usuarios jóvenes y modernos, en interacción con sus mascotas y los productos. Tonos cercanos y amigables.
- **Atención al cliente:** Un servicio ágil y eficiente, que resuelva problemas e instruya sobre el uso correcto de los productos de forma clara y sencilla.

## 4. Estudio organizacional

### 4.1 Direccionamiento estratégico.

- **Misión:** Ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras y amigables que mejoren la calidad de vida de las mascotas y faciliten el cuidado y la interacción con sus dueños.
- **Visión:** Ser la marca líder en productos inteligentes para mascotas, reconocida por su excelencia en innovación, calidad y servicio al cliente.

### Objetivos Corporativos:

- Desarrollar continuamente productos vanguardistas que satisfagan las necesidades cambiantes de las mascotas y sus dueños.
- Mantener los más altos estándares de calidad en diseño, fabricación y funcionalidad de nuestros productos.
- Brindar una experiencia excepcional de compra y servicio al cliente.
- Fomentar una cultura de innovación y mejora continua dentro de la empresa.
- Contribuir al bienestar de las mascotas y promover la tenencia responsable de los animales.

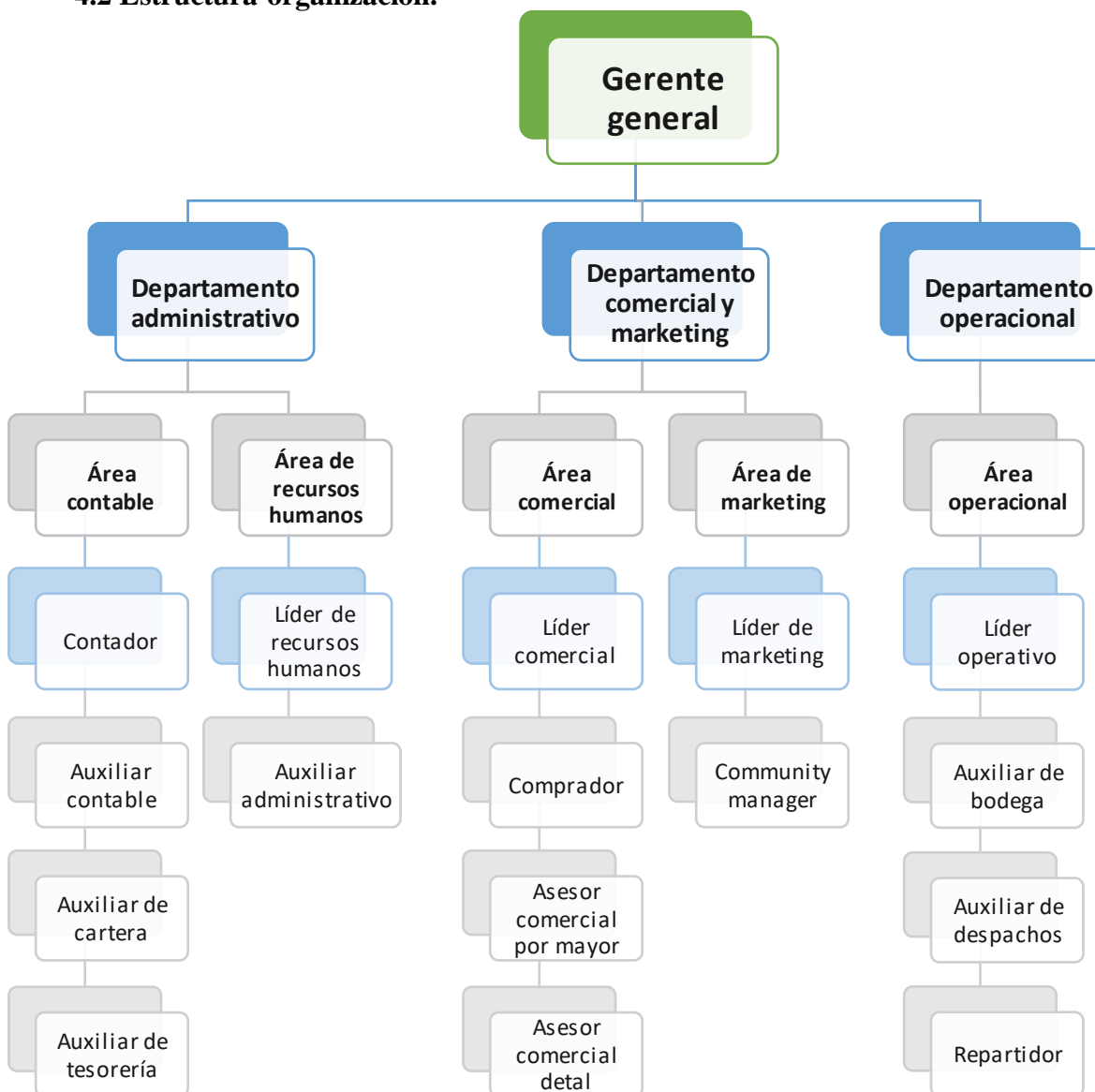
### Políticas de Servicio al Cliente:

- Garantizar una atención personalizada, oportuna y amigable a cada cliente.
- Resolver rápida y eficientemente cualquier inquietud o reclamo relacionado con nuestros productos.
- Ofrecer asesoría técnica y capacitación para el uso óptimo de nuestros productos.
- Mantener canales de comunicación accesibles y eficientes.
- Valorar y aplicar los comentarios y sugerencias de los clientes para mejorar continuamente.

### Valores Corporativos:

- **Innovación:** Buscamos constantemente nuevas ideas y soluciones creativas.
- **Calidad:** Nos esforzamos por alcanzar los más altos estándares en todo lo que hacemos.
- **Responsabilidad:** Actuamos con ética, respeto y compromiso hacia las mascotas, clientes y el medio ambiente.
- **Pasión:** Amamos lo que hacemos y nos motiva a hacer felices a las mascotas y sus dueños.
- **Trabajo en equipo:** Fomentamos la colaboración y el apoyo mutuo para lograr nuestras metas.

## 4.2 Estructura organización.



*Figura 1. Estructura organizacional de la empresa PetSmart SAS.*

## 4.3 Requerimiento de personal

### Gerente general

- **Descripción del cargo:** Se encargará de dirigir, administrar, controlar el funcionamiento de la empresa, de buscar estrategias y políticas que permitan el cumplimiento de objetivos y metas, planear las directrices, acompañando el análisis de los estados financieros y la toma de decisiones.

- **Perfil:** Administrador de empresas con 5 años de experiencia, y especialización en gerencia o relacionados, experiencia con productos tecnológicos e inteligencia artificial.
- **Funciones:** Ser el rostro visible de la empresa, estableciendo relaciones con socios, inversionistas y la comunidad en general, asegurar que la empresa cumpla con todas las regulaciones, normas y leyes aplicables, establecer estrategias para impulsar el crecimiento de la empresa, supervisar la planificación financiera, presupuestos, análisis de costos, inversiones y asignación de recursos para garantizar la rentabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa, supervisar las operaciones diarias de la empresa, incluyendo la producción, logística, ventas, marketing y servicio al cliente, asegurando una operación eficiente y rentable, ejecutar la visión, misión y objetivos estratégicos de la empresa y guiar al equipo hacia el cumplimiento de las metas comerciales y de crecimiento.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$5.000.000

### Contador

- **Descripción del cargo:** Garantizará el ciclo contable y tributario del grupo empresarial según las regulaciones fiscales, responsable de mantener registros precisos y actualizados con fin de apoyar la toma de decisiones.
- **Perfil:** Contador Público con tarjeta profesional vigente, experiencia mínima de 3 años, manejo de software contable y sistemas ofimáticos como Word, Excel (nivel intermedio/alto), Power Point, conocimiento de NIIF.
- **Funciones:** Presentación de impuestos, elaboración de estados financieros e indicadores, elaboración de nómina, presentación de impuestos y demás solicitudes fiscales y tributarias.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido
- **Salario mensual:** \$4.000.000

### Auxiliar contable

- **Descripción del cargo:** Se encargará de brindar apoyo en las actividades contables, gestionando las tareas y registros diarios, garantizando que la información permanezca actualizada de forma clara y precisa, cumpliendo con los requisitos legales aplicables en términos contables.

- **Perfil:** Estudiante de contaduría pública de sexto semestre en adelante, con experiencia mínima de 1 año, buen manejo de sistemas ofimáticos básicos como Word, Excel, Power Point y software contable.
- **Funciones:** Causaciones contables, conciliaciones bancarias, conciliación de inventarios, facturación, liquidaciones, notas de crédito, registros contables y otras funciones inherentes al cargo y demás delegadas por el jefe inmediato.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año
- **Salario mensual:** \$1.700.000

#### **Auxiliar de cartera**

- **Descripción del cargo:** Realizará el seguimiento a los requerimientos y solicitudes realizadas por los clientes en todo el proceso de cartera, garantizando el cumplimiento de las metas trazadas para el mantenimiento de una cartera sana y un flujo de caja óptimo.
- **Perfil:** Estudiante de carreras administrativas o afines de sexto semestre en adelante, experiencia mínima de 1 año, manejo de sistemas ofimáticos básicos como Word, Excel, Power Point.
- **Funciones:** Supervisar permanentemente la gestión de cobranza y brindar apoyo a la gestión, administración y control de archivo, análisis del cupo y riesgo crediticio, verificar la facturación y actualización de pagos, conciliar pagos.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año
- **Salario mensual:** \$1.700.000

#### **Auxiliar de tesorería**

- **Descripción del cargo:** Se encargará de contribuir al correcto funcionamiento de la tesorería mediante la revisión de listados de pago a propietarios, atención a propietarios, liquidación de prediales y apoyo en la gestión de tesorería, garantizando un manejo eficiente de los recursos financieros.
- **Perfil:** Estudiante de carreras administrativas o afines de sexto semestre en adelante, experiencia mínima de 1 año, manejo de sistemas ofimáticos básicos como Word, Excel y Power Point.
- **Funciones:** Registrar los movimientos financieros de la empresa, controlar los saldos y los movimientos de dinero en efectivo, controlar los saldos de los bancos, verificar que todos los pagos que se efectúen el área de tesorería estén debidamente soportados y que los documentos de respaldo cumplen con los requerimientos legales, verificar que los pagos a los proveedores se hagan en las fechas acordadas, controlar el pago

de las obligaciones financieras de la empresa, sus intereses y otros cargos financieros y realizar todo tipo de pagos, incluyendo los de caja menor.

- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año
- **Salario mensual:** \$1.700.000

### Recursos humanos

- **Descripción del cargo:** Liderar y coordinar procesos de recursos humanos, supervisando el reclutamiento, la nómina y el bienestar de los empleados. Entregue de informes cruciales, garantizar el cumplimiento de políticas disciplinarias y garantice la seguridad en el lugar de trabajo.
- **Perfil:** Psicólogo con 2 o más años de experiencia en el área de RRHH, manejo de sistemas ofimáticos básicos como Word, Excel, Power Point.
- **Funciones:** Coordinar y ejecutar procesos de RRHH de manera eficiente, liderar el proceso de reclutamiento y contratación, garantizar el proceso de nómina de manera preciso y oportuno, desarrollar e implementar programas de bienestar para los empleados, proporcionar informes a varios departamentos de la empresa, monitorear y reportar incidentes laborales, gestionar la documentación y certificaciones de los empleados, controlar las bajas laborales y reportar la seguridad social, supervisar las solicitudes de puestos vacantes, mantener registros de las acciones de los empleados y defender los procesos disciplinarios.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$3.500.000

### Auxiliar administrativo

- **Descripción del cargo:** Apoyar el proceso administrativo y todo lo inherente a recursos humanos.
- **Perfil:** Técnico/a o tecnólogo/a o estudiante de últimos semestres en Gestión del Talento Humano, administración o afines con experiencia de 6 meses.
- **Funciones:** Realizar afiliaciones, nómina, contratación y seguimiento a las contrataciones, terminación de contratos, procesos disciplinarios, informes, gestionar todo lo relacionado con recursos humanos, contrataciones, terminación de contratos, procesos disciplinarios, nómina y seguridad social, otras funciones inherentes al cargo y demás delegadas por el jefe inmediato.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.500.000

### Líder comercial

- **Descripción del cargo:** Liderar el área de negociación, aportando ideas y revisión a los procesos de compras y ventas.
- **Perfil:** Tecnólogo o profesional en áreas comerciales y/o administrativas.
- **Funciones:** Identificar y buscar oportunidades de compras y ventas, incrementar a través de estrategias comerciales deben tener un excelente cierre, debe manejar y orientar al equipo comercial en lograr el éxito de la venta.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$3.000.000

### Comprador

- **Descripción del cargo:** Garantizar compras eficientes y rentables para satisfacer las necesidades operativas y estratégicas de la empresa, gestionando el inventario para evitar escasez o exceso de existencias y minimizando los costos asociados con el almacenamiento y la obsolescencia.
- **Perfil:** Tecnólogo/a o estudiantes de últimos semestres en administración de empresas, costos, presupuestos y/o análisis de datos, con experiencia de 1 año en el sector compras.
- **Funciones:** Investigación y selección de proveedores, negociación de términos y condiciones, garantizar disponibilidad oportuna de productos, optimizar el inventario, asegurar el cumplimiento de indicadores, controlar costos y presupuestos.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.900.000

### Asesor comercial ventas al por mayor

- **Descripción del cargo:** Garantizar el cumplimiento de las metas establecidas en el presupuesto de ventas en veterinarias y tiendas de mascotas, manteniendo activamente las relaciones con el cliente y asesorando los potenciales compradores, con el fin de asegurar la venta, cumpliendo presupuesto de ventas, establecer relaciones con los clientes e identificar sus necesidades, brindando la información necesaria y así lograr que los clientes adquieran nuestros productos.
- **Perfil:** Técnico o tecnólogo en administración o afines, con habilidades en atención al cliente y 1 año de experiencia relacionada.
- **Funciones:** Cumplir con los objetivos de venta mensual, realizar y hacer seguimiento a las cotizaciones con el fin de cerrar la negociación, impulsar campañas comerciales.

- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.300.000 + comisiones por cumplimiento + auxilio de rodamiento \$400.000

#### **Asesor comercial ventas al detal**

- **Descripción del cargo:** Cumplir las metas establecidas en el presupuesto de ventas virtuales, manteniendo activamente las relaciones con el cliente y asesorando los potenciales compradores, con el fin de asegurar la venta, cumpliendo presupuesto de ventas, establecer relaciones con los clientes e identificar sus necesidades, brindando la información necesaria y así lograr que los clientes adquieran nuestros productos.
- **Perfil:** Técnico o tecnólogo en administración o afines, con habilidades en atención al cliente, en sistemas y herramientas ofimáticas y con 1 año de experiencia.
- **Funciones:** Cumplir con los objetivos de venta mensual, tratamiento de prospectos digitales, realizar y hacer seguimiento a las cotizaciones con el fin de cerrar la negociación, impulsar campañas comerciales.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.300.000 + comisiones por cumplimiento

#### **Líder de marketing**

- **Descripción del cargo:** Líder de mercadeo con capacidad en la construcción y el mantenimiento de relaciones con los clientes. Al comprender las necesidades y preferencias, que puedan adaptarse a los productos y servicios de la empresa para satisfacer esas necesidades.
- **Perfil:** Profesional de marketing y publicidad, 1 año de experiencia.
- **Funciones:** Diseño y mantenimiento de página web, buen manejo de herramientas para la publicación y diseño, creación y proyección de campañas de mercadeo.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$3.500.000

#### **Community manager**

- **Descripción del cargo:** Responsable de administrar y mantener la presencia de la empresa en las redes sociales, asegurando la interacción efectiva y el compromiso con la audiencia.

- **Perfiles:** Profesional en diseño, comunicación o afines, con 2 años de experiencia en el cargo, experiencia en manejo de redes sociales y generación de campañas, dominio de Photoshop, Illustrator, Canva, MailChimp, LinkedIn, Instagram, Facebook, Youtube, GoogleAds, Office y WordPress, Experiencia en toma y edición de fotografía y video.
- **Funciones:** Participación en la estrategia digital de la marca, redacción de copys atractivos para las redes sociales, creación de contenido original y creativo, comunicación e interacción con la comunidad en redes sociales, análisis de datos y métricas para evaluar resultados y proponer nuevas estrategias, investigación de mercado y manejo de influenciadores.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$3.000.000

### Líder operativo

- **Descripción del cargo:** Supervisor logístico, persona recursiva, proactiva y dinámica, con manejo de los procesos de auditoría, control de inventarios, análisis de datos e informes de gestión.
- **Perfil:** Técnico o tecnólogo en logística, carreras administrativas y/o afines.
- **Funciones:** Supervisar personal operativo, organizar turnos de trabajo, planificar, liderar, garantizar, medir y desarrollar actividades paralelas al proceso, liderar personal a cargo, dirigir, apoyar y suplir las necesidades del equipo.
- **Tipo de contrato:** Término indefinido.
- **Salario mensual:** \$2.500.000

### Auxiliar de bodega

- **Descripción del cargo:** Encargado de procesos generales como picking - packing, almacenamiento, embalaje, inventarios, cargue y descargue.
- **Perfil:** Bachiller académico con 6 meses de experiencia en cargos relacionados (bodega y/o logística)
- **Funciones:** Empacar, marcar, rotular, y consolidar la mercancía y/o carga según requerimientos de los clientes, almacenar y controlar la mercancía, acondicionamiento y empaquetado de los pedidos para su posterior expedición.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.350.000 + comisión por cumplimiento

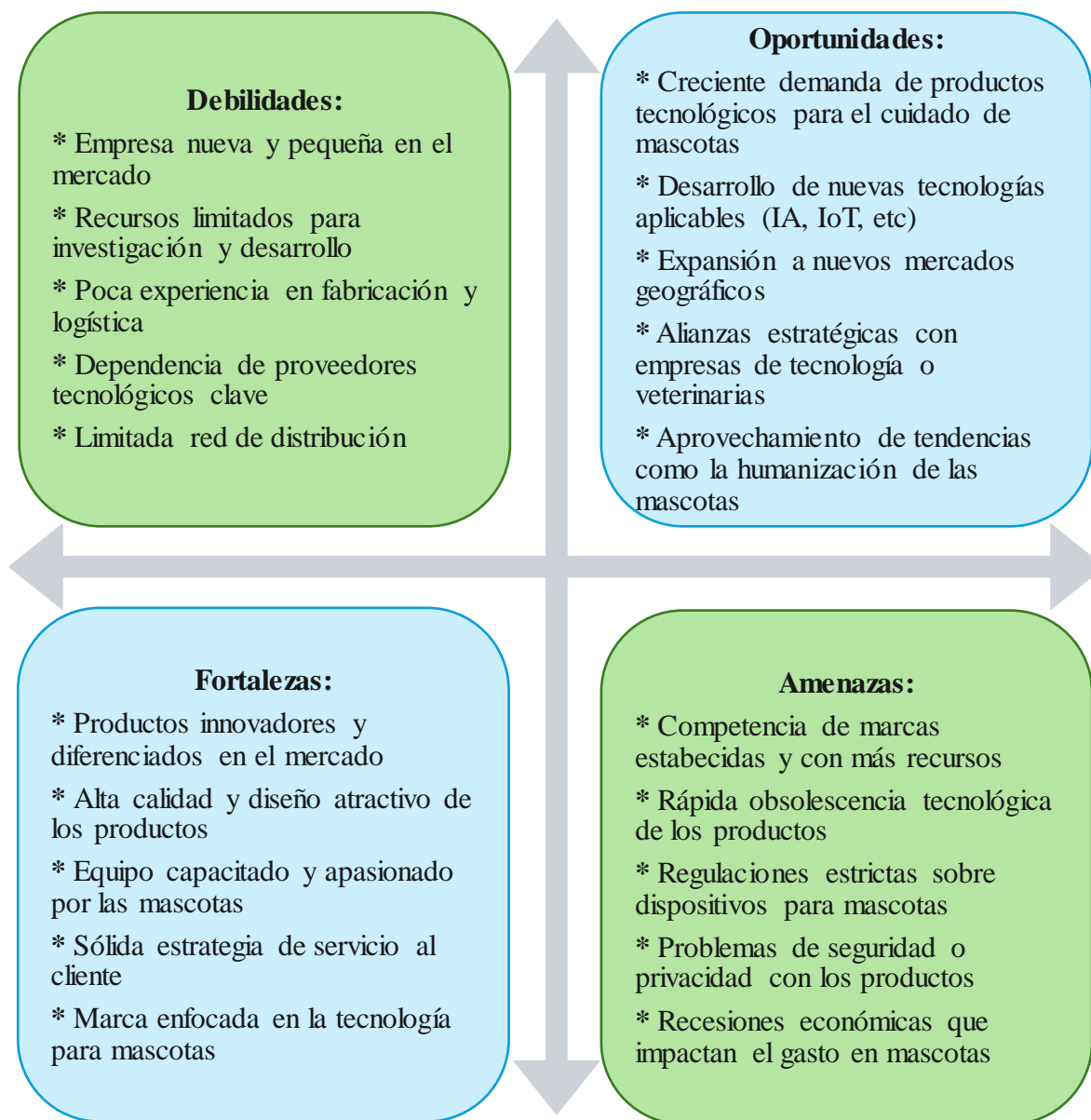
### **Auxiliar de despachos**

- **Descripción del cargo:** Encargado de ejecutar el despacho de manera legal de la mercancía que llega de aduanas, controla, verifica y coordina todo el cumplimiento de los pedidos.
- **Perfil:** Técnico de comercio exterior con 1 año de experiencia.
- **Funciones:** Recepción y verificación de mercancía, clasificación y registro, trámites aduaneros, comunicación con clientes y autoridades y control documental de los productos.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** \$1.500.000

### **Repartidor**

- **Descripción del cargo:** Se requiere persona cumplida y responsable con licencia A2 y B1 al día, con conocimiento de la nomenclatura y manejo en atención al cliente
- **Perfil:** Bachiller académico con 6 meses de experiencia
- **Funciones:** Realizar la entrega de paquetería masiva y recolección del dinero, buen manejo del dinero.
- **Tipo de contrato:** Término fijo 1 año.
- **Salario mensual:** 1.300.000

#### 4.4 Matriz DOFA de la organización



*Figura 2. Matriz DOFA de la empresa PetSmart SAS.*

## 5. Estudio jurídico-legal y ambiental

### 5.1 Forma jurídica de la organización

La forma jurídica que usará esta empresa es Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) esto es debido a que las SAS presentan varias ventajas para este tipo de empresas, la constitución es más sencilla y económica, se puede realizar por documento privado, la responsabilidad es limitada hasta el monto de los aportes de los socios, la estructura es flexible por lo tanto no

hay un número limitado de socios, libertad contractual ya que los socios tienen libertad para establecer las reglas que regirán el funcionamiento de la empresa, facilidad para ingreso y retiro de los socios, la capitalización es flexible debido a que se puede aportar dinero, bienes o trabajo y no hay capital mínimo, facilidad de administración.

Para este caso se busca que la empresa tenga 4 socios con una participación igual, es decir que cada uno aporte el 25% del capital, el capital autorizado será de \$200.000.000 el cual corresponde a 200 mil acciones ordinarias con un valor nominal de \$1.000 cada una.

El capital suscrito y pagado será de \$100.000.000 el cual corresponde al monto de inversión inicial, esto significa que se suscribirán 100 mil acciones ordinarias.

## **5.2 Requisitos legales**

Para constituir una SAS son necesarios varios documentos y trámites, lo primero es redactar un contrato en este caso que habrá varios socios, allí se debe expresar la voluntad de crear la sociedad además de nombre o razón social, el objeto social, el capital de la sociedad, el nombre de los administradores, el valor y la cantidad de acciones principalmente y este documento se debe presentar a la Cámara de comercio del lugar donde se constituirá la sociedad.

Allí mismo se deberá realizar la inscripción en el registro mercantil, pagar los derechos de inscripción, los impuestos correspondientes, solicitar la inscripción en el Registro Único de Empresas RUE y el Registro único Tributario RUT.

## **5.3 Marco legal para el normal desarrollo del proyecto**

### ***Constitución de la empresa:***

- Elaborar los estatutos de la empresa
- Realizar el registro ante la Cámara de Comercio correspondiente

### ***Obtención de permisos y licencias:***

- Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN
- Registro de Industria y Comercio (Impuesto de Industria y Comercio)

### ***Cumplimiento de normas de protección al consumidor:***

- Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor)
- Resolución 3659 de 2018 (Regula publicidad engañosa, casos de garantía, devoluciones, etc.)

### ***Protección de datos personales:***

- Ley 1581 de 2012 y Decreto 1377 de 2013 (Hábeas Data)
- Registro de bases de datos ante la Superintendencia de Industria y Comercio

***Normatividad laboral:***

- Código Sustantivo del Trabajo
- Ley 100 de 1993 y actualizaciones (Sistema de Seguridad Social)

***Normas técnicas y de calidad:***

- Cumplir con las normas técnicas aplicables a los productos (ICONTEC, ISO, etc.)

***Propiedad intelectual:***

- Registro de marcas ante la Superintendencia de Industria y Comercio
- Protección de patentes (si aplica)

***Normatividad ambiental:***

- Resolución 1407 de 2018 (Gestión ambiental de residuos especiales)
- Decreto 1076 de 2015 (Disposiciones ambientales)

**6. Estudio técnico****6.1 Localización del proyecto**

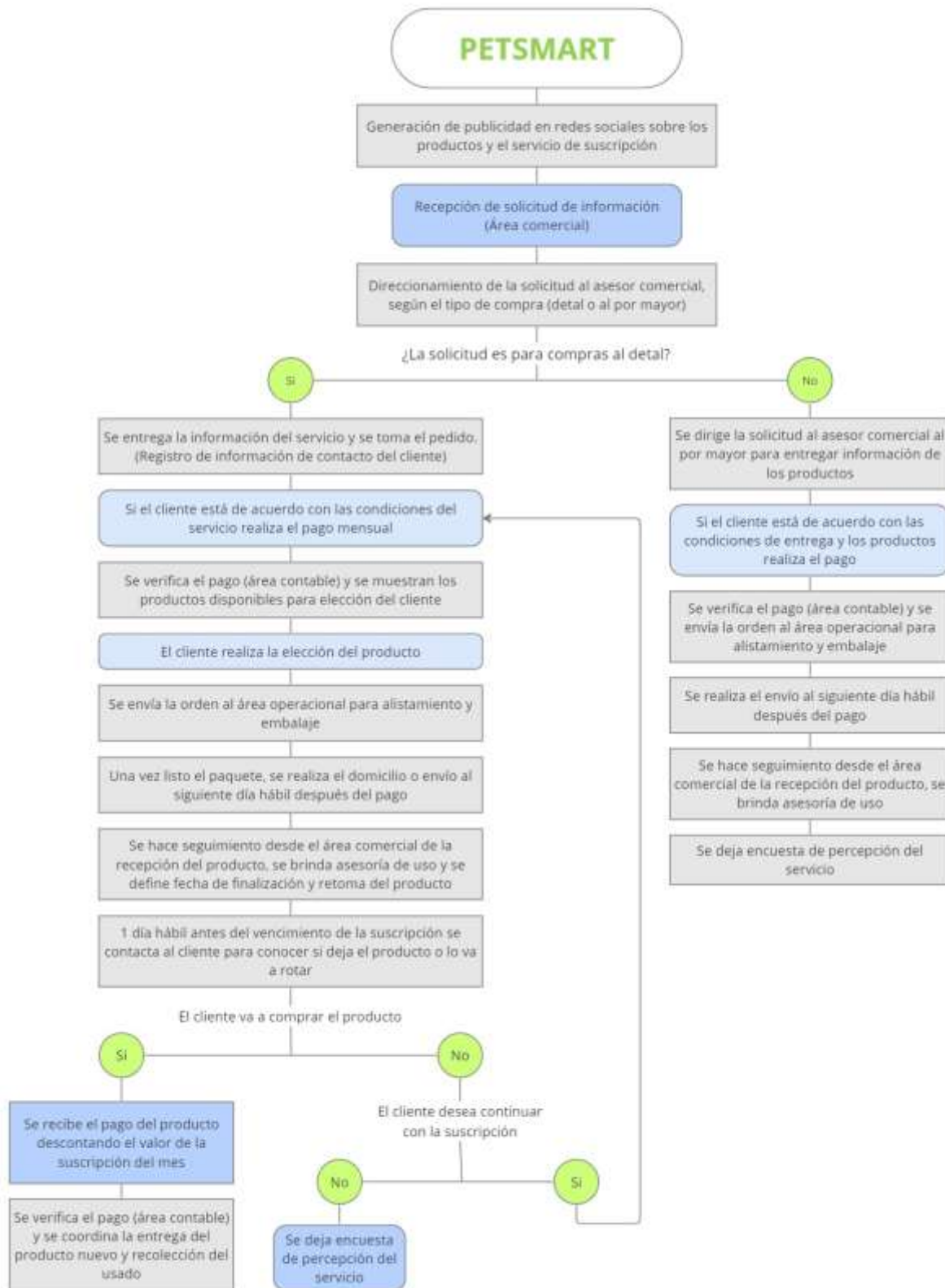
Esta empresa estará ubicada en el Valle de Aburrá, específicamente en la ciudad de Medellín, esta ubicación es estratégica ya será fácil hacer domicilios dentro de los 10 municipios del Valle de Aburrá, además, es una ciudad de fácil acceso para la compra y venta de mercancía, cuenta con cercanía a empresas de transporte para realizar envíos a nivel nacional.

**6.2 Tamaño del proyecto**

Según el decreto 957 de 2019 el criterio para la clasificación del tamaño de la empresa usa como criterio único los ingresos por actividades ordinarias anuales dependiendo del sector económico en el cual la empresa desarrolle su actividad, para este caso al ser una empresa de comercio se consideraría micro si sus ingresos fueran inferiores o iguales a 44.769 UVT; pequeña si fuese superior a 44.769 UVT e inferiores o iguales a 431.196 UVT; mediana si sus ingresos fueran superiores a 431.196 UVT e inferiores o iguales a 2.160.692 UVT, a partir de esto sería considerada como grande, de acuerdo a lo anterior el tamaño de este proyecto sería microempresa.

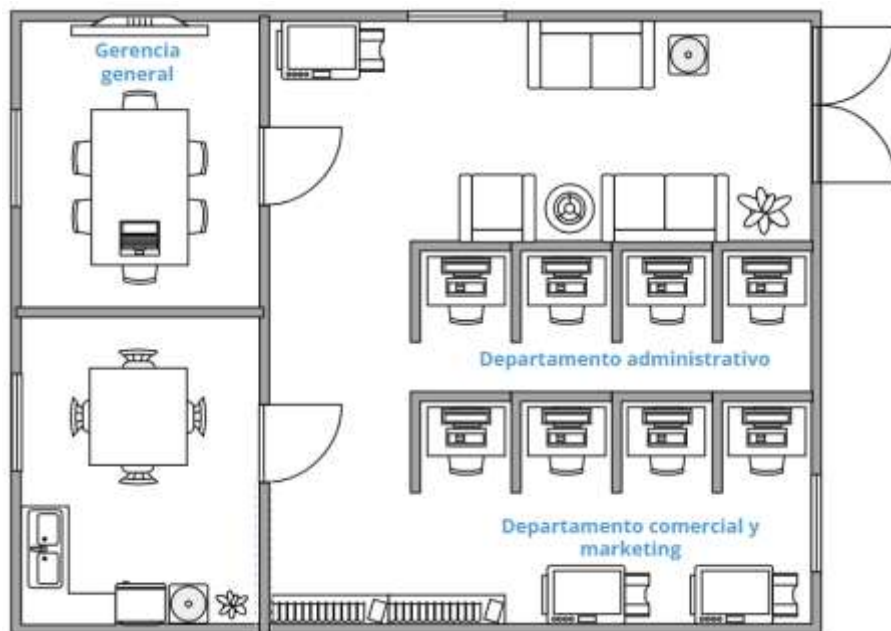
**6.3 Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio**

En la Figura 3 se realiza una descripción de los procesos que se realizan al interior de la organización, teniendo en cuenta si la compra va a ser realizada al por mayor o al detal.

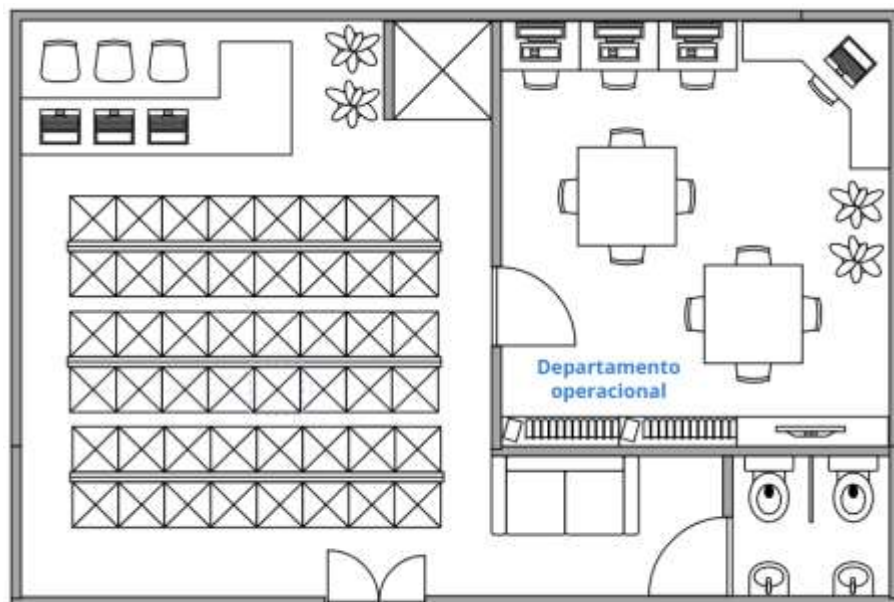


**Figura 3.** Flujo de procesos.

#### 6.4 Diseño y distribución de áreas funcionales y planta física



*Imagen 2. Vista en planta de la oficina administrativa.*




*Imagen 3. Vista en planta de la bodega de la organización.*

## 6.5 Requerimientos físicos, fichas técnicas de productos

*Tabla 1. Especificaciones técnicas de los productos.*

Producto	Especificaciones técnicas	Fotografía
Comedero	<p>Compatible con APP TUYA SMART, uso compartido con varias cuentas.            Tiempo de alimentación (hasta 6 veces/por día).            Voltaje: 5V.            Capacidad: 6 LT.            Dimensiones: Alto: 35cm x Ancho con plato: 32cm x Largo: 15cm.            Peso aproximado: 2,1Kg.            Material: ABS.</p>	 <p>A white smart pet feeder with a circular food tray at the bottom. A smartphone is shown next to it, indicating its connectivity.</p>
Fuente de agua	<p>Materiales: con calidad alimentaria y libres de BPA.            Consumo mensual: 2.6 kWh.            Modos de uso: modo continuo, intermitente y detección por infrarrojos.            Capacidad: 2,5 litros.            Dimensiones: 260 x 200 x 160 mm.            Otros: si falta agua, te avisa a través de una luz LED y la bomba se detiene. Incluye tres filtros de carbón.</p>	 <p>A stainless steel smart water fountain with a central water spout and a digital display on the front panel.</p>
Collar localizador	<p>Material: ABS + ordenador personal            APLICACIÓN: 365GPS / GPS365            Sistema de seguimiento: APP+Web            Soporte: alarma por vibración y devolución de llamada de sonido            Métodos de posicionamiento:            GPS+BDS+AGPS+Wifi+LBS            Precisión de ubicación GPS: dentro de 10 metros al aire libre            Precisión de la ubicación WiFi: dentro de 50 metros en interiores            Precisión de ubicación LBS: más de 100 metros en interiores            Rastreador GPS Temperatura de trabajo: -20 grados Celsius 70 grados Celsius            Humedad de trabajo del rastreador GPS: 20% 80%            Capacidad de la batería: 700 mAh            Tamaño del artículo: 60,3 mm * 33 mm * 18,8 mm</p>	 <p>A black and orange dog collar with a blue GPS tracking device attached to the front.</p>

Producto	Especificaciones técnicas	Fotografía
Juguete automático	Largo x Altura x Ancho: 4.3 cm x 4.3 cm x 4.3 cm Peso: 100 g Tipo de juguete: Pelota Materiales: Silicona Accesorios incluidos: Cable de carga USB Con puerto USB: Sí Es interactivo: Sí Con movimiento: Sí	
Juguete dispensador premios	Juguete de entrenamiento inteligente. Masticar y moler. Fácil de poner aperitivos. No tóxico, no abrasivo, seguro para moler y masticar. Diseño único de alimentador de rotación de vaso, más entretenido.	
Cámara con micrófono y altavoz	<ul style="list-style-type: none"> <li>- App: V380</li> <li>- Tipo: Cámara de seguridad Robótica para Interiores</li> <li>- Definición: HD 2.0 MP (1080P)</li> <li>- Audio doble vía (Bidireccional), puede escuchar y hablar</li> <li>- Sensor Inteligente: Seguimiento Inteligente</li> <li>- Alarma por detección de movimiento</li> <li>- Almacenamiento Local / SD / En la Nube</li> <li>- Grabación a memoria microSD 32GB hasta 128GB</li> <li>- Visión Nocturna: Si (Color - Blanco y Negro)</li> <li>- Luz Blanca: Si</li> <li>- Grabación de detección de movimiento.</li> <li>- Grabación programada.</li> <li>- Grabación de alarma.</li> <li>- Multiusuario: Hasta en 10 Dispositivos Diferentes</li> <li>- Ángulo de visión: 120°</li> <li>- Fácil instalación y configuración</li> <li>- Conexión/Conectividad LAN y WIFI</li> <li>- Uso en interiores (No se puede mojar)</li> <li>- Instalación: Techo/Pared</li> <li>- Cuenta con 3 antenas de 5db de señal.</li> <li>- Permite conexión con cable RJ-45.</li> <li>- Fuente de alimentación (v): DC 12V</li> <li>- Formato de compresión vídeo: H.264</li> <li>- Sensor de imagen: 1/3´ CMOS SONY</li> <li>- Estándar de vídeo: NTSC/PAL</li> </ul>	

Producto	Especificaciones técnicas	Fotografía
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formato de audio compresión: G.711/G.726</li> <li>- Dimensiones( Largo x Alto x Ancho ): 13 x 10 x 13 cm</li> <li>- Visibilidad nocturna: 12-15 metros</li> <li>- Visualización: Android, iPhone y Windows PC</li> <li>- Sistemas móviles Compatibles: Android, iOS, Windows, Mac</li> <li>- PTZ: Gira 355° horizontalmente y 90° verticalmente, Zoom digital 4X.</li> </ul>	
Lanzador de pelotas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Máquina automática que puede ser utilizada por el perro y el dueño o solo por el perro. Las características del lanzador hacen que el juego independiente sea fácil y divertido, todo lo que tiene que hacer es enchufarlo, elegir la distancia de lanzamiento y luego dejar caer una bola de 2,5" como máximo.</li> <li>- Distancia de lanzamiento ajustable: la máquina de lanzamiento de pelotas para perros puede lanzar la pelota 10, 25 o 40 pies, que se puede cambiar fácilmente con solo presionar un botón.</li> <li>- Incluye 3 pelotas de tenis</li> </ul>	
Aspiradora peinadora	<p>Kit de aseo para mascotas Compatible con Dyson V15 V12 V11 V10 V8 V7</p> <p>Materiales de alta calidad para una larga durabilidad: construido con plástico ABS de alta calidad, la manguera puede hasta 59.1 pulgadas.</p>	
Microchip	<p>Material plástico de alta resistencia Tecnología: FDX-B, según ISO 11784/5 Medidas: 1,4x8,5 mm. Material: BIO GLASS 8625 Esterilización: Por ozono Materiales: Acero de grado médico y material plástico de alta resistencia</p>	

## 7. Estudio económico y financiero

### 7.1 Vida útil del proyecto en años

Esta empresa está proyectada en varias fases, la primera es la actual que se basa en analizar la prefactibilidad, en esta se formula y evalúa el plan, una segunda etapa consiste en la inversión, llevando la iniciativa a detalle para ejecutar el mismo, posterior a esto entraría en operación la empresa tal como se ha detallado en puntos anteriores, en medio de la marcha de operación se debe ir haciendo constante evaluación para determinar si lo proyectado y ejecutado está acorde a lo concebido previamente e ir haciendo ajustes, todo esto se podría realizar en 5 años y al cumplir este tiempo se podrían evaluar los resultados y si existen nuevas proyecciones para mejorar la empresa.

### 7.2 Cálculo de la inversión inicial

*Tabla 2. Cálculo de la inversión inicial del proyecto.*

<b>PETSMART</b>			
<b>CÁLCULO DE LA INVERSIÓN INICIAL</b>			
<b>MOBILIARIO</b>			
Escritorios	15	\$ 300.000	\$ 4.500.000
computadores	15	\$ 2.000.000	\$ 30.000.000
sillas	15	\$ 150.000	\$ 2.250.000
Estanterías	4	\$ 800.000	\$ 3.200.000
Celulares	3	\$ 2.000.000	\$ 6.000.000
<b>TOTAL MOBILIARIO</b>			<b>\$ 45.950.000</b>
<b>VEHÍCULO</b>			
Moto	1	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000
<b>TOTAL VEHÍCULO</b>			<b>\$ 7.000.000</b>
<b>INMUEBLES</b>			
Arriendo oficina y bodega	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
acondicionamiento oficinas y bodegas	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
<b>TOTAL INMUEBLES</b>			<b>\$ 13.000.000</b>
<b>OTROS</b>			
Constitución de la empresa	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Software contable	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Publicidad	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
internet y telefonía	1	\$ 500.000	\$ 600.000
Productos suscripción	12	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Productos para la venta	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Efectivo			\$ 13.450.000
<b>TOTAL OTROS</b>			<b>\$ 34.050.000</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 100.000.000</b>

### 7.3 Presupuesto de ventas en unidades y pesos

*Tabla 3. Presupuesto de ventas en unidades y pesos.*

<b>PETSMART</b>				
PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES Y PESOS				
DEL 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2025				
<b>Producto</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Total ventas</b>	
Comedero	72	\$ 408.426	\$ 29.406.680	
Fuente de agua	130	\$ 215.926	\$ 28.070.395	
Collar localizador	140	\$ 254.426	\$ 35.619.656	
Juguete automático	150	\$ 192.826	\$ 28.923.917	
Juguete dispensador premios	120	\$ 131.226	\$ 15.747.133	
Cámara con micrófono y altavoz	150	\$ 177.426	\$ 26.613.917	
Lanzador de pelotas	140	\$ 254.426	\$ 35.619.656	
Aspiradora peinadora	130	\$ 254.426	\$ 33.075.395	
Microchip	200	\$ 115.826	\$ 23.165.222	
Suscripciones	40	\$ 360.000	\$ 14.400.000	
			<b>\$ 270.641.970</b>	

### 7.4 Presupuesto de costos de producción

*Tabla 4. Presupuesto de costos de producción.*

<b>PETSMART SAS</b>				
PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN				
DEL 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2025				
<b>ELEMENTOS DEL COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO COMPRA</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	
<b>Costos variables</b>				
Comedero	72	\$ 280.000	\$ 20.160.000	
Fuente de agua	130	\$ 105.000	\$ 13.650.000	
Collar localizador	140	\$ 140.000	\$ 19.600.000	
Juguete automático	150	\$ 84.000	\$ 12.600.000	
Juguete dispensador premios	120	\$ 28.000	\$ 3.360.000	
Cámara con micrófono y altavoz	150	\$ 70.000	\$ 10.500.000	
Lanzador de pelotas	140	\$ 140.000	\$ 19.600.000	
Aspiradora peinadora	130	\$ 140.000	\$ 18.200.000	
Microchip	200	\$ 14.000	\$ 2.800.000	
Comisión vendedores 3% ventas			\$ 5.412.839	
<b>Total costos variables</b>	<b>1232</b>	<b>\$ 1.001.000</b>	<b>\$ 125.882.839</b>	
<b>Costos fijos</b>				
Salarios			\$ 55.200.000	
Arriendo			\$ 24.000.000	
Servicios			\$ 6.000.000	
Depreciación			\$ 9.595.000	
<b>Total costos fijos</b>			<b>\$ 94.795.000</b>	

<b>TOTAL</b>	<b>\$ 220.677.839</b>
--------------	-----------------------

*Tabla 5. Costos totales de producción.*

% Participación Qvend/Qttotal	Costos totales				Costo total producto
	Costos Fijos	costo variable			
		producto	comisión		
6%	\$ 5.539.968	\$ 20.160.000	\$ 316.335	\$	26.016.302
11%	\$ 10.002.719	\$ 13.650.000	\$ 571.160	\$	24.223.879
11%	\$ 10.772.159	\$ 19.600.000	\$ 615.095	\$	30.987.254
12%	\$ 11.541.599	\$ 12.600.000	\$ 659.031	\$	24.800.630
10%	\$ 9.233.279	\$ 3.360.000	\$ 527.225	\$	13.120.504
12%	\$ 11.541.599	\$ 10.500.000	\$ 659.031	\$	22.700.630
11%	\$ 10.772.159	\$ 19.600.000	\$ 615.095	\$	30.987.254
11%	\$ 10.002.719	\$ 18.200.000	\$ 571.160	\$	28.773.879
16%	\$ 15.388.799	\$ 2.800.000	\$ 878.708	\$	19.067.506
<b>100%</b>	<b>\$ 94.795.000</b>	<b>\$ 120.470.000</b>	<b>\$ 5.412.839</b>	<b>\$</b>	<b>220.677.839</b>

*Tabla 6. Costos unitarios de producción.*

Producto	Costo unitario
Comedero	\$ 361.338
Fuente de agua	\$ 186.338
Collar localizador	\$ 221.338
Juguete automático	\$ 165.338
Juguete dispensador premios	\$ 109.338
Cámara con micrófono y altavoz	\$ 151.338
Lanzador de pelotas	\$ 221.338
Aspiradora peinadora	\$ 221.338
Microchip	\$ 95.338

## 7.5 Presupuesto de gastos de administración y ventas

*Tabla 7. Presupuesto de gastos de administración y ventas.*

**PETSMART SAS**  
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS  
DEL 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2025

Gastos de administración y ventas	
Salarios	\$ 55.200.000
Arriendo	\$ 24.000.000
Servicios	\$ 6.000.000
Depreciación	\$ 9.595.000
Comisiones	\$ 5.412.839
	<b>\$ 100.207.839</b>

## 7.6 Punto de equilibrio en pesos y/o unidades

*Tabla 8. Cálculos del punto de equilibrio.*

PETSMART SAS								PUNTO DE EQUILIBRIO	
DEL 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2025									
Producto	PVu	CVu	CF	Q(Unid ad)	% Particip	MC	MC Ponderad	Punto de equilibrio	
								Qe unidades	Ing Qe* Pvu
	\$	\$				\$	\$	\$	
Comedero	408.426	284.394		72	6%	124.033	7.249	52	21.384.051
	\$	\$				\$	\$	\$	
Fuente de agua	215.926	109.394		130	11%	106.533	11.241	95	20.412.326
	\$	\$				\$	\$	\$	
Collar localizador	254.426	144.394		140	11%	110.033	12.504	102	25.902.024
	\$	\$				\$	\$	\$	
Juguete automático	192.826	88.394		150	12%	104.433	12.715	109	21.032.993
Juguete dispensador	\$	\$	\$			\$	\$	\$	
premios	131.226	32.394	94.795.000	120	10%	98.833	9.627	87	11.451.055
Cámara con micrófono y altavoz	\$	\$				\$	\$	\$	
	177.426	74.394		150	12%	103.033	12.545	109	19.353.199
	\$	\$				\$	\$	\$	
Lanzador de pelotas	254.426	144.394		140	11%	110.033	12.504	102	25.902.024
	\$	\$				\$	\$	\$	
Aspiradora peinadora	254.426	144.394		130	11%	110.033	11.611	95	24.051.879
	\$	\$				\$	\$	\$	
Microchip	115.826	18.394		200	16%	97.433	15.817	145	16.845.366
								\$	
	\$	\$	\$			\$	\$		186.334.91
<b>TOTALES</b>	<b>2.004.935</b>	<b>1.040.542</b>	<b>94.795.000</b>	<b>1232</b>	<b>100%</b>	<b>964.393</b>	<b>105.811</b>	<b>896</b>	<b>5</b>

## 7.7 Estado de resultados proyectado

*Tabla 9. Estado de resultados proyectado.*

PETSMART SAS	
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	
DEL 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2025	
Ventas	\$ 270.641.970
Costo de ventas	\$ 125.882.839
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 144.759.130</b>
Gastos adm y ventas	\$ 98.795.000
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 45.964.130</b>
Utilidad antes de impuestos	\$ 45.964.130
Impuesto de renta	\$ 16.087.446
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 29.876.685</b>

## 7.8 Flujo de caja proyectado

*Tabla 10. Flujo de caja proyectado*

<b>PETSMART SAS</b>					
FLUJO DE CAJA LIBRE					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 270.641.970	\$ 303.119.006	\$ 339.493.287	\$ 380.232.481	\$ 425.860.379
Costo de ventas	\$ 125.882.839	\$ 130.288.739	\$ 134.848.845	\$ 139.568.554	\$ 144.453.454
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 144.759.130</b>	<b>\$ 172.830.267</b>	<b>\$ 204.644.442</b>	<b>\$ 240.663.927</b>	<b>\$ 281.406.925</b>
Gastos adm y ventas	\$ 98.795.000	\$ 102.154.030	\$ 105.627.267	\$ 109.218.594	\$ 112.932.026
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 45.964.130</b>	<b>\$ 70.676.237</b>	<b>\$ 99.017.175</b>	<b>\$ 131.445.333</b>	<b>\$ 168.474.899</b>
Depreciación y amortización	\$ 9.595.000	\$ 9.595.000	\$ 9.595.000	\$ 9.595.000	\$ 9.595.000
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 55.559.130</b>	<b>\$ 80.271.237</b>	<b>\$ 108.612.175</b>	<b>\$ 141.040.333</b>	<b>\$ 178.069.899</b>
Impuestos	\$ 16.087.446	\$ 24.736.683	\$ 34.656.011	\$ 46.005.866	\$ 58.966.215
Variación capital de trabajo	\$ 13.359.130	\$ 14.027.087	\$ 14.728.441	\$ 15.464.863	\$ 16.238.106
CAPEX	\$ 27.950.000				
<b>Flujo de Caja libre</b>	<b>-\$ 1.837.446</b>	<b>\$ 41.507.467</b>	<b>\$ 59.227.723</b>	<b>\$ 79.569.603</b>	<b>\$ 102.865.578</b>

## 7.9 Balance general proyectado

*Tabla 11 Balance general proyectado*

<b>PETSMART SAS</b>		
BALANCE GENERAL PROYECTADO A 31 DE DICIEMBRE 2025		
Cuenta	Débito	Crédito
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Efectivo y equivalentes	\$ 243.577.773	\$ 246.106.272
Cuentas por cobrar	\$ 27.064.197	
Inventarios	\$ 14.000.000	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 38.535.698</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
Mobiliario	\$ 9.950.000	\$ 995.000
Equipos computo	\$ 36.000.000	\$ 7.200.000
Vehículo	\$ 7.000.000	\$ 1.400.000
<b>TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 43.355.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 81.890.698</b>	
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORTO PLAZO</b>		
Cuentas por pagar proveedores		\$ 25.176.568
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 25.176.568</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital social	\$ 90.200.000	\$ 66.950.000
Resultado del ejercicio	\$ 190.677.839	\$ 270.641.970
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 56.714.130</b>

## 7.10 Indicadores financieros

- **Margen bruto =** 
$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ingresos por venta}} \times 100$$

Margen bruto=	\$	144.759.130	x100	53%
	\$	270.641.970		

Un margen bruto del 53% es un indicador muy sólido. Este margen refleja una diferencia sustancial entre los ingresos por ventas y el costo de los bienes vendidos, lo cual sugiere una operación eficiente y atractiva rentabilidad, además de esto, brinda un amplio colchón para cubrir los gastos operativos, de marketing y administrativos, y aún así generar un sólido margen neto de ganancias.

- **Margen operacional=** 
$$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ingresos por venta}} \times 100$$

Margen operacional=	\$	45.964.130	x100	<b>17%</b>
	\$	270.641.970		

Este margen refleja la porción de los ingresos por ventas que se convierte en ganancias operativas después de deducir todos los costos y gastos operativos, Un margen operativo del 17% es un indicador financiero bueno.

Un margen operacional del 17% es un indicador positivo, ya que significa que la empresa está generando un rendimiento sólido de sus operaciones principales. Este margen le permite cubrir sus costos financieros, impuestos y aún así generar un atractivo rendimiento neto para los accionistas.

- **Margen Neto=** 
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingresos por venta}} \times 100$$

Margen Neto=	\$	29.876.685	x100	<b>11%</b>
	\$	270.641.970		

Un margen neto del 11% es un indicador atractivo para una empresa que comercializa productos inteligentes para mascotas. Este margen refleja la porción de los ingresos por ventas que se convierte en ganancias netas después de deducir todos los costos, gastos operativos, intereses e impuestos. Además de esto, este indicador refleja una estructura de capital eficiente, gestión fiscal efectiva.

Este indicador del 11% muestra que la empresa está generando un rendimiento sólido después de cubrir todos sus costos y obligaciones. Este margen le permite reinvertir en el crecimiento, pagar dividendos atractivos a los accionistas y mantener una posición financiera sólida.

$$\text{Rendimiento del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{Rendimiento del patrimonio} &= \$ \quad 29.876.685 \times 100 && \mathbf{53\%} \\ & \$ \quad 56.714.130 \end{aligned}$$

Este indicador mide la capacidad de una compañía para generar ganancias a partir de la inversión realizada por los accionistas. Al ROE ser de 53% es un indicador financiero extremadamente sólido y atractivo para cualquier empresa, refleja una rentabilidad sobresaliente, ventaja competitiva, márgenes atractivos para inversionistas, apalancamiento operativo, reinversión de ganancias entre otros.

- **Capital neto de trabajo** = Activ Ctes - Pasiv Ctes

$$\text{Capital neto de trabajo} = \$ \quad 38.535.698 \quad -\$ \quad 25.176.568 \quad \$ \quad \mathbf{13.359.130}$$

Este indicador refleja que la empresa está en capacidad de cumplir sus obligaciones de corto plazo y además de eso queda con un margen más.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{Razón corriente} &= \$ \quad 38.535.698 \times 100 && \mathbf{1,53} \\ & \$ \quad 25.176.568 \end{aligned}$$

Al finalizar el primer año la empresa cuenta con \$1,53 para respaldar sus obligaciones a corto plazo, este resultado muestra una posición de liquidez sólida ya que se encuentra dentro de un rango deseable, es reflejo de flexibilidad financiera, eficiencia en la gestión del capital de trabajo.

### 7.11 Indicadores de factibilidad

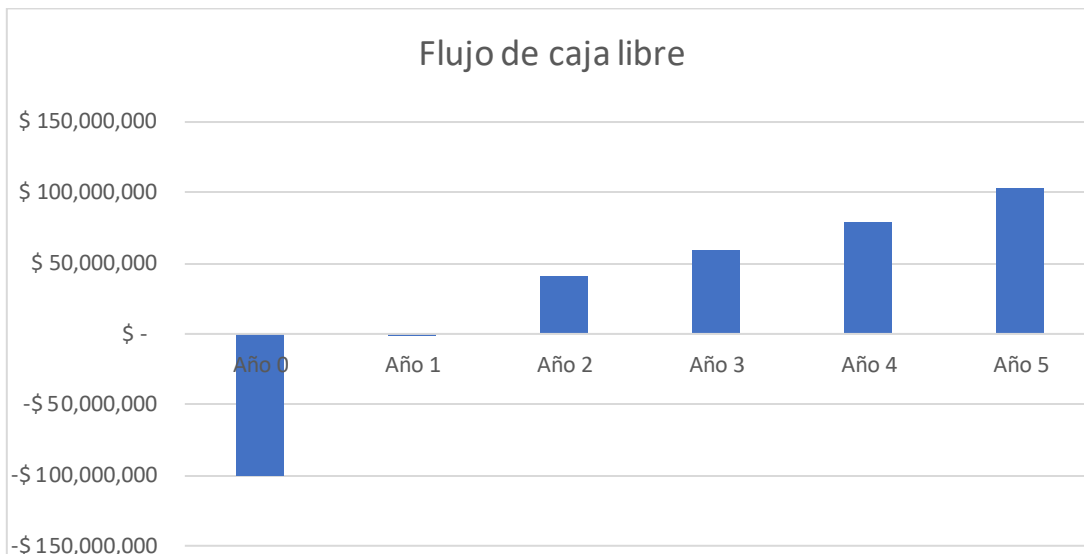
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja libre	-\$ 100.000.000	-\$ 1.837.446	\$ 41.507.467	\$ 59.227.723	\$ 79.569.603	\$ 102.865.578

#### Tasa Interna de Retorno

(TIR)	<b>32,02%</b>
Tasa descuento	15%

Valor presente	\$ 165.367.570
Inversion inicial	-\$ 100.000.000

valor presente neto        \$  
(VPN)                            65.367.570



### 7.12 Análisis de riesgo

Según lo evidenciado en el cálculo de los diferentes indicadores, la TIR y en el análisis del estado de resultados, si las ventas salen como lo proyectado se podría lograr una rentabilidad importante para este negocio, puesto que por ejemplo cómo vemos el resultado es de 32%, para los primeros cinco años, posterior a esto el proyecto podría ser reevaluado en busca de mejoras para que los indicadores, utilidades y proyecciones mejoren.

### 7.13 Conclusiones

Después de analizar los valores de este proyecto, se puede concluir que este emprendimiento es financieramente viable dado que la TIR fue de 32,05% y el VPN que arroja el proyecto es de \$65.367.570, adicionalmente se espera que durante los primeros 5 años se alcancen ventas estimadas de \$1.700 millones, generando con ello una utilidad después de impuestos de \$335 millones, esto significa una utilidad por acción de \$335.000 por cada una. A pesar de tener las cifras descritas en este documento al momento de iniciar el proyecto se irán realizando constantes análisis de la información en la cual se podrían replantear algunas decisiones sobre la marcha buscando mejorar los resultados.

## 8 Referencias.

Kivanc, Talya. (2022). ¿Por qué los antiguos egipcios adoraban a los gatos? La Razón. Tomado de: <https://www.larazon.es/cultura/historia/20220105/h6pc26qoz5cpvmueyjo7rdpgxy.html>

ESTUDIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE PRODUCTOS DE MASCOTAS RELACIONADOS CON LA ALIMENTACIÓN Y LOS ACCESORIOS EN LA CIUDAD DE MEDELLÍN PARA DETERMINAR OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS. Tomado de: [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12723/MariaPaulina\\_ArboledaVilla\\_Camilo\\_RestrepoPerez\\_2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12723/MariaPaulina_ArboledaVilla_Camilo_RestrepoPerez_2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

La pandemia incrementó un 15% las mascotas en los hogares antioqueños. Tomado de: <https://www.fenalcoantioquia.com/blog/la-pandemia-incremento-un-15-las-mascotas-en-los-hogares-antioqueños/>

PLAN DE MERCADEO PARA LA EMPRESA IMPERCAP SAS. Tomado de: [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/31425/JeanMichel\\_BinderBedoya\\_2022.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/31425/JeanMichel_BinderBedoya_2022.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

IMPACTO DE LAS BILLETAS ELECTRÓNICAS EN EL FORTALECIMIENTO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN COLOMBIA ENTRE 2014 Y 2021. Tomado de: [http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/8088/1/2022\\_AlixonAlexandraFiracativ eR%c3%ados.pdf](http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/8088/1/2022_AlixonAlexandraFiracativ eR%c3%ados.pdf)

Imagen corporativa. Tomado de: [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53799805/imagen-corporativa-p01-libre.pdf?1499533173=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DImagen\\_corporativa\\_p.pdf&Expires=1699420903&Signature=JWjSoOi8eVAZTkXgHN7NebYbRoTEyiQdQzsDJUPzZn2i8smit6UJqlj4EBNppPD945aGLc57dYmj9SivO-B9xXRny~qb7pCZm5ozzUnWN-2MrU0HfqCo8rUg18ukpoqCU37iS6pbbmQlg2wRSbUpj524xBxUQ14VZ~0v0Jjon-2f3wEdvoMb7GnR3OkeK2SxqGIX4yUrnU9JObfEVd6HKecKiUq2vrY47SSntHQsDNrx5dztoX24md3KT01If7NK4NXGdTGyGbMr1N-VbWHQZHgZ4fJrxUqLBB1kqlOX0tXqJ99uGmmFHp71thUcqVSFF~REzAaxL~Jw6o9aFMP~rw\\_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53799805/imagen-corporativa-p01-libre.pdf?1499533173=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DImagen_corporativa_p.pdf&Expires=1699420903&Signature=JWjSoOi8eVAZTkXgHN7NebYbRoTEyiQdQzsDJUPzZn2i8smit6UJqlj4EBNppPD945aGLc57dYmj9SivO-B9xXRny~qb7pCZm5ozzUnWN-2MrU0HfqCo8rUg18ukpoqCU37iS6pbbmQlg2wRSbUpj524xBxUQ14VZ~0v0Jjon-2f3wEdvoMb7GnR3OkeK2SxqGIX4yUrnU9JObfEVd6HKecKiUq2vrY47SSntHQsDNrx5dztoX24md3KT01If7NK4NXGdTGyGbMr1N-VbWHQZHgZ4fJrxUqLBB1kqlOX0tXqJ99uGmmFHp71thUcqVSFF~REzAaxL~Jw6o9aFMP~rw_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA)

Mínguez, N. (2000). Un marco conceptual para la imagen corporativa. *Zer: Revista de estudios de comunicación= Komunikazio ikasketen aldizkaria*, 5(8). Tomado de: <https://ojs.ehu.eus/index.php/Zer/article/view/17426>

<https://www.minjusticia.gov.co/programas-co/LegalApp/Paginas/Que-debo-hacer-si-quiere-constituir-una-sociedad-de-acciones-simplificada-SAS.aspx>