

**PROPUESTA PARA INICIAR EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE  
LA EMPRESA MUNDO INFLABLE**

**DIANA CATALINA GARCIA BRAVO**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE INGENIERÍAS  
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
FLORIDABLANCA**

**2012**

**PROPUESTA PARA INICIAR EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE  
LA EMPRESA MUNDO INFLABLE**

**DIANA CATALINA GARCIA BRAVO  
ID: 69100**

**Proyecto de Grado para optar al título de Ingeniera Industrial**

**Directora  
PAOLA MARTÍNEZ HIGUERA  
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE INGENIERÍAS  
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
FLORIDABLANCA**

**2012**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Bucaramanga, Febrero 20 de 2012.

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios quien siempre me da sabiduría y me guía,  
A mi esposo e hija, quienes son los motores de mi vida,  
A mis padres y amigos por su incondicional apoyo.

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	19
1. ANTECEDENTES	20
1.1 PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE COLOMBIA	20
1.2 PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER	22
1.3 ANTECEDENTES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA	
MUNDO INFLABLE	23
1.3.1 Generalidades de la Empresa	24
1.3.2 Reseña Histórica de la Empresa	25
2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	26
3. OBJETIVOS	28
3.1 OBJETIVO GENERAL	28
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
4. MARCO DE REFERENCIA	29
4.1 MARCO TEORICO	29
4.1.1 Diagnostico Situacional de la Empresa	29
4.1.2 Teoría del Proceso de Internacionalización en PYMES	29
4.1.3 Análisis según el Diamante de Porter	30
4.2 MARCO CONCEPTUAL	31
4.3 MARCO LEGAL	31
5. METODOLOGÍA	35
5.1 DIAGNÓSTICO DE LAS ÁREAS ESTRATÉGICAS DE LA EMPRESA	35

5.1.1 Talento Humano	35
5.1.2 Planeación y Dirección	36
5.1.3 Producción	36
5.1.4 Mercadeo	37
5.1.5 Finanzas	37
5.2 ÁREAS DE MEJORA	38
5.2.1 Área de Talento Humano	39
5.2.1.1 Manuales de Funciones.	39
5.2.1.2 Capacitación del Talento Humano.	39
5.2.1.3 Plan de Mejoramiento de Desempeño Laboral.	40
5.2.1.4 Inspecciones de Orden, Seguridad y Aseo en el Puesto de Trabajo.	40
5.2.1.5 Instrumento de Evaluación de Ambiente de Trabajo.	40
5.2.1.6 Valoración del Aspirante al Cargo	40
5.2.1.7 Presupuesto del Plan Talento Humano	40
5.2.2 Área de Planeación y Dirección	41
5.2.2.1 Visión.	41
5.2.2.2 Misión.	41
5.2.2.3 Nuestros Valores	41
5.2.2.4 Política de Calidad.	42
5.2.2.5 Organigrama de Mundo Inflable.	42
5.2.2.6 Panorama de Factores de Riesgos en Mundo Inflable.	43
5.2.2.7 Presupuesto Planeación y Dirección	43
5.2.3 Área de Producción	43
5.2.3.1 Descripción del Proceso Productivo.	43
5.2.3.2 Diagrama Flujo del Proceso de Inflables.	44
5.2.3.3 Descripción Técnica de Productos.	46
5.2.3.4 Caracterización de Puestos de Trabajo.	46
5.2.3.5 Distribución de la Planta M.I.	46
5.2.3.6. Presupuesto de Producción	47
5.2.4 Área Financiera y Contable	48

5.2.4.1 Cálculos de Costos y Gastos Directos e Indirectos de Producción.	48
5.2.4.2 Propuesta de Implementación de un Software Contable.	48
5.2.4.3 Presupuesto Financiero y Contable	48
5.2.5 Área de Mercadeo	48
5.2.5.1 Portafolio de servicios.	51
5.2.5.2 Rediseño de Logotipo.	51
5.2.5.3 Diseño de Página Web.	51
5.2.5.4 Encuesta de Satisfacción del Servicio Post-venta.	52
5.2.5.5 Presupuesto Mercadeo	52
5.3 DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN	53
5.3.1 Selección del Producto a Exportar	54
5.3.1.1 Descripción del Producto	57
5.3.2. Análisis de la Competencia	59
5.3.2.1 Análisis de la Competencia Local.	59
5.3.2.2 Análisis de la Competencia Nacional	60
5.3.2.3 Competencia Internacional.	63
5.3.3. Inteligencia de Mercados	65
5.3.3.1 Identificación, Ponderación y Análisis de Variables.	65
5.3.3.2 Segmentación del Mercado	66
5.3.3.3 Información del País Objetivo Argentina	67
5.3.3.4 Información del País Alterno Ecuador	69
5.3.3.5 Información del País Contingente Venezuela	70
5.4 PROYECCIONES DE VENTAS	72
5.4.1 Producción Colombiana Nacional, exportaciones e importaciones de Subpartida 40169590	75
5.5 PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOS	77
5.5.1 Documentación Requerida Para Iniciar la C.I	77
5.5.2 Misiones Comerciales y Ferias Internacionales	78
5.5.3 Ruedas de Negocios	81
5.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	81

5.6.1	Forma de Constitución Legal	82
5.6.1.1	Objeto Social.	82
5.6.2	Constitución Administrativa	82
5.6.2.1	Misión.	83
5.6.2.2	Visión	83
5.6.2.3	Organigrama de Mundo Inflable C.I	83
5.6.2.4	Valores	84
5.6.2.5	Política de Exportación	84
5.6.2.6	Servicios.	84
5.7	ANÁLISIS FINANCIERO	85
5.7.1	Inversiones	85
5.7.1.1	Inversión fija	85
5.7.1.2	Inversión Diferida	87
5.7.1.3	Gastos Administrativos.	87
5.7.1.4	Determinación de los Costos	92
5.7.5	Fuentes de Financiación.	96
5.7.6	Presupuesto de Ingresos y Egresos	98
5.7.7	Punto de Equilibrio	100
5.7.7.1	Punto de Equilibrio Ventas Nacionales	100
5.7.7.2	Puntos de Equilibrio después de la Inversión en Ventas Nacionales.	101
5.7.7.3	Puntos de Equilibrio Ventas Extranjeras.	102
5.7.8	Flujo de Caja Proyectado	103
5.8	ANÁLISIS LOGISTICO	103
5.8.1	Determinación de la Estrategia de Producción	104
5.8.2	Análisis de la Cadena de Valor de Mundo Inflable	105
5.8.2.1	Actividades Primarias	106
5.8.2.2	Actividades de Apoyo	107
5.8.3	Alianzas Estratégicas Empresariales	109
5.8.4	Planeación Agregada de la Producción	110
5.8.4.1	Planeación de Requerimientos de Materiales (MRP) Según Estrategia	112

5.8.5	Análisis de la Cadena Logística Internacional desde Colombia hacia Argentina.	114
5.8.6	Distribución Física Internacional para la Exportación	116
5.8.6.1	Transporte Nacional.	116
5.8.6.2	Agente Aduanero.	116
5.8.6.3	Transporte Internacional.	117
5.8.6.4	Documentación requerida para la Entrada del Producto	117
5.8.6.5	Acuerdos Internacionales para el Producto, entre Colombia y Argentina. (Mercado objetivo).	120
5.8.7	Estrategia Logística Global	121
5.8.7.1	Estrategia de Abastecimiento	122
5.8.8	Presupuesto Logístico para la Exportación al Mercado objetivo	123
6.	EVALUACION DEL PROYECTO	125
6.1	IMPACTO SOCIAL	125
6.2	IMPACTO AMBIENTAL	125
6.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	125
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	127
	BIBLIOGRAFÍA	129
	ANEXOS	131

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Cronograma de Actividades	32
Cuadro 2. Presupuesto Plan de Talento Humano	40
Cuadro 3: Presupuesto Planeación y Dirección	43
Cuadro 4: Tiempos de Producción en Horas	45
Cuadro 5. Capacidad por Producto	45
Cuadro 6. Presupuesto de Producción	47
Cuadro 7: Presupuesto Financiero y contable	48
Cuadro 8. Base de datos de Clientes Mundo Inflable	49
Cuadro 9. Presupuesto Plan de Mercadeo	52
Cuadro 10. Selección de Producto para el mercado internacional.	55
Cuadro 11: Descripción del producto ideal a exportar	57
Cuadro 12: Información de Delta Inflables	60
Cuadro 13: Información de Inflables Internacionales	61
Cuadro 14. Información de Blow Fish Design Ltda.	62
Cuadro 15. Información de 900102861	62
Cuadro 16. Competencia Internacional Directa	63
Cuadro 17. Justificación Mercado Objetivo, Alterno y Contingente.	66
Cuadro 18. Información general del país argentina	67
Cuadro 19. Información general del país Ecuador	69
Cuadro 20. Información general del país Venezuela	70
Cuadro 21. Pronósticos de promedio móvil simple de ventas de Mundo Inflable	73
Cuadro 22. Producción Colombiana Nacional de Sub- Partida 40169590	75
Cuadro 23. Base de datos de Exportaciones Colombianas Sub partida 40169590	75
Cuadro 24. Base datos de Importaciones Colombianas Sub-partida 40169590	76
Cuadro 25. Destino de las exportaciones Colombianas Sub-partida 40169590	76

Cuadro 26. Inversión en Equipos de oficina.	85
Cuadro 27. Inversión en Maquinaria y Equipo	86
Cuadro 28. Activos Actuales	86
Cuadro 29. Inversión Diferida.	87
Cuadro 30. Gastos de Servicios Públicos	87
Cuadro 31. Gastos de Personal Mundo Inflable C.I.	88
Cuadro 32. Aportes Parafiscales	90
Cuadro 33. Costos	90
Cuadro 34. Costeo Unitario Variable del Waterball	92
Cuadro 35. Mano de Obra Directa para un Artículo	92
Cuadro 36. Proceso Productivo	93
Cuadro 37. Costos Fabricación Inflable Waterball después de la Inversión	94
Cuadro 38. Liquidación del Crédito BANCOLDEX	97
Cuadro 39. P Y G proyectado.	98
Cuadro 40. Flujo de Caja	103
Cuadro 41. Datos de Proveedores	108
Cuadro 42. Tiempo de Producción de un Water ball	111
Cuadro 43. Plan de Requerimientos de Materiales para terminar 777 unidades de T en el periodo 8	113
Cuadro 44. Proceso para Fabricar un Waterball según Estrategia	113
Cuadro 45. Documentos Requeridos de DFI	117
Cuadro 46. Presupuesto de Argentina	124

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1: Organigrama propuesto.	42
Figura 2. Distribución actual de la planta.	47
Figura 3. Organigrama de Mundo Inflable C.I.	83
Figura 4. Cadena de Valor de Mundo Inflable	105
Figura 5. Grafica de Precedencia de Waterball	112
Figura 6. Tendencia Cadena de Suministro 2016-2020.	122

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>Pág.</b>
Grafica 1. Ventas de Waterball 2011	74
Gráfica 2. Ventas de Waterball y MA de 2, 3,4 meses.	74
Grafica 3. Destino de las Exportaciones Colombianas de Sub-partida 401695	77

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
ANEXO A. ANALISIS PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA PCI	132
ANEXO B. MATRIZ PCE	135
ANEXO C. MANUAL DE RESPONSABILIDADES	137
ANEXO D. PLAN DE MEJORAMIENTO DE DESEMPEÑO LABORAL	155
ANEXO E. FORMATO DE INSPECCIONES DE ORDEN, SEGURIDAD Y ASEO	156
ANEXO F. INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE AMBIENTE DE TRABAJO	157
ANEXO G. VALORACIÓN DEL ASPIRANTE AL CARGO	160
ANEXO H. PANORAMA DE RIESGOS	161
ANEXO I. ESTRUCTURA DE FLUJO DE INFLABLES	168
ANEXO J. FICHA TÉCNICA DE INFLABLES	170
ANEXO K. CARACTERIZACIÓN PUESTOS DE TRABAJO	178
ANEXO L. FOTOS DE BODEGA SUGERIDA	186
ANEXO M. CÁLCULOS DE COSTOS Y GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	187
ANEXO N. SOFTWARE CONTABLE	197
ANEXO O. PORTAFOLIO DE SERVICIOS	199
ANEXO P. REDISEÑO DEL LOGOTIPO Y TARGETA DE PRESENTACIÓN	201
ANEXO Q. DISEÑO DE PÁGINA WEB	203
ANEXO R. COTIZACIÓN DE PÁGINA WEB	204
ANEXO S. ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO POST-VENTA	206

## GLOSARIO

**ATPDEA:** ley de promoción comercial andina y erradicación de la droga

**CIUU:** siglas de clasificación internacional industrial uniforme.

**C.F.R.COST AND FREIGHT: costo y flete (Puerto de destino convenido).** La empresa Mundo Inflable de Bucaramanga entrega cuando el pedido de cualquier inflable sobrepasa la línea de abordaje del medio de transporte (aérea, según este caso), en el lugar de embarque establecido (aeropuerto Palonegro). El exportador debe pagar los costos y el flete necesario para llevar el producto al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño; así como, cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del exportador al importador.

**C.I.F. COST INSURANCE AND FREIGHT: costo, seguro y flete (puerto de destino convenido):** implica que la empresa Mundo Inflable de Bucaramanga entrega cuando el pedido de cualquier inflable sobrepasa la línea de abordaje del medio de transporte (aéreo según este caso), en el sitio de embarque establecido (aeropuerto Palonegro). El exportador debe asumir los costos y fletes necesarios para llevar los productos al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño; así como, cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del exportador al importador. No obstante, en condiciones CIF el exportador debe también procurar un seguro, para cubrir los riesgos del importador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

**DUMPING:** venta al extranjero de mercancías a precios inferiores a los del mercado interior, se practica para conquistar un mercado extranjero.

**EMBALAJE:** Manejo de materiales convenientes para la protección y preservación de los productos durante el manipuleo y transporte de los productos.

**E.X.W. EX WORKS: en fábrica (lugar convenido):** hace relación a la obligación por parte de la empresa Mundo Inflable de Bucaramanga, de efectuar la entrega del pedido de cualquier inflable en su establecimiento o en otro lugar convenido, sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor; mientras que el importador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el lugar de destino. Este término representa la menor obligación para el exportador, pues el importador debe asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de los productos en la ciudad de Bucaramanga.

**F.C.A.: (franco transportista):** determina que la empresa Mundo Inflable de Bucaramanga cumple con su obligación de entregar el pedido de cualquier inflable, cuando pone los productos, despachados para la exportación, a disposición del transportista o de la persona designada por el importador en el lugar convenido (expresado como "FCA + lugar de entrega").

**F.O.A. FOB ON AIRPORT: libre en el avión (aeropuerto convenido):** La empresa Mundo Inflable de Bucaramanga adquiere el compromiso de colocar el cualquier inflable en el aeropuerto convenido (aeropuerto Palonegro), a bordo del medio de transporte; los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del importador. Esto significa que el importador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño del producto desde aquel punto.

## RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

**TITULO: PROPUESTA PARA INICIAR EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MUNDO INFLABLE**

**AUTOR:** Diana Catalina García Bravo  
**FACULTAD:** Ingeniería Industrial  
**DIRECTORA:** Paola Martínez Higuera

Este proyecto tiene como finalidad apoyar a la empresa en la toma de decisiones frente al proceso de internacionalización, identificando el producto Water Ball como bandera para incursionar y posicionarse en mercados internacionales.

El proyecto brinda un estudio completo sobre los factores internos y externos del negocio, ofreciendo información actualizada al empresario sobre el manejo administrativo y estratégico de la empresa. Además muestra el análisis de datos reales sobre las operaciones en cada una de las áreas de la empresa con propuestas de mejora evidenciando el impacto de las mismas. En el marco de la internacionalización de la empresa se determina que Argentina debe ser el mercado objetivo para el producto estudiado, dentro del cual se presenta un análisis de la estructura logística inmersa en la teoría de Michael Porter. Adicionalmente se muestra un estudio de la cadena logística internacional hacia el mercado objetivo, dando así al empresario argumentos contundentes sobre la estrategia logística global para la producción y comercialización del producto Water ball. De esta manera el proyecto concluye junto con el análisis financiero de las estrategias de mejora propuesta y las decisiones del negocio recomendadas para el empresario con un protocolo de internacionalización viable dentro de las condiciones estudiadas y analizadas en la competitividad de la empresa, reflejando una TIR = 8 % y con un periodo de recuperación de la inversión= 2 años, 8 meses y 27 días.

**PALABRAS CLAVES:** Internacionalización, cadena logística internacional y cadena de valor, Mundo Inflable y Water ball.

## ABSTRACT

**TITLE:            PROPOSAL   TO   INITIATE   THE   PROCESS   OF  
INTERNATIONALIZATION OF THE COMPANY MUNDO INFLABLE**

**AUTHOR:**            Diana Catalina Garcia Bravo

**FACULTY:**            Industrial Engineering

**DIRECTRESS:**      Paola Martinez Higuera

This project aims to support the company in making decisions regarding the process of internationalization identifying the product Water Ball as the leader to be positioned itself in worldwide markets.

The project provides a comprehensive study on the internal and external business factors providing updated information on the administrative and strategic management of the company. Besides, it also shows the analysis of real data on the operations in each of the company's areas with proposals showing improvement on their impact. As part of the internationalization of the company determines that Argentina should be the target market for this product, within which an analysis of the logistics structure is found in Michael Porter's theory. Furthermore, a study of an international supply chain to the target market is also shown giving the employer valid insights on global logistics strategies for the production and marketing of the product Water ball.

Therefore, this project concludes the financial analysis of the proposed improvement strategies and business decisions recommended for the employer with a viable protocol of internationalization within the conditions studied and analyzed in the competitiveness of the company, reflecting an IRR( Internal rate of return) = 8 % and a payback period of investment = 2 years, 8 months and 27 days.

**KEY WORDS:** internationalization, international supply chain and value chain, water ball, inflatable world.

## INTRODUCCIÓN

El principal objetivo de este proyecto es proporcionarle las herramientas necesarias a la empresa Mundo Inflable para que continúe de una forma adecuada y con la más óptima capacidad exportadora, adquiriendo una cultura de internacionalización; esto implica adecuar la empresa a las exigencias requeridas por mercado.

En primer lugar se realizó un diagnóstico de la capacidad interna y externa de la empresa, consecuentemente se realizó un análisis de las falencias encontradas y se sugirieron mejoras por cada área.

En segunda instancia se hizo un diseño del plan estratégico de internacionalización, donde se eligió el producto a exportar y se definieron las características y atributos del producto elegido, se indagó la partida arancelaria del producto, con la cual se analizó el mercado nacional e internacional; se realizó inteligencia de mercados donde se preselecciono cinco países; analizados por la matriz de selección la cual se basó en los entornos económico, cultural, político, legal, tecnológico, entre otros.

Paso seguido, se llevó a cabo el estudio financiero, en el cual se calcularon las inversiones necesarias para realizar el proceso exportador; así como, la determinación del precio exportador, los costos, el presupuesto de ingresos y egresos, se determinó el punto de equilibrio y los estados financieros básicos proyectados.

Finalmente, se realizó la evaluación del proyecto desde el punto de vista social, ambiental y financiero.

## 1. ANTECEDENTES

### 1.1 PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE COLOMBIA

El proceso de Internacionalización de la economía Colombiana arrojó un balance deficiente, como lo afirman fe desarrollo en su artículo reflexiones para la agenda *Colombia 2010-2014*.

“A pesar del dinamismo que han tenido las exportaciones en los últimos años, la economía colombiana no tiene una apertura exportadora significativa y no está muy abierta a las importaciones, comparada con otros países medianos y grandes de América Latina. La oferta exportable colombiana está cada vez más concentrada en productos primarios y sus exportaciones no tradicionales se orientan a pocos mercados distinguidos por la inestabilidad.

El rezago de Colombia en el proceso de internacionalización de su economía ha significado el sacrificio de oportunidades para alcanzar mayores niveles de crecimiento, bienestar y empleo.

La estructura arancelaria colombiana adolece de deficiencias como la existencia de un alto promedio arancelario, niveles de tarifas con una gran dispersión, y la ausencia de criterios idóneos para la fijación de los mismos.”

Además del desempeño de las exportaciones y las importaciones, otro aspecto fundamental de la internacionalización de una economía es la atracción de la

inversión extranjera, en donde Colombia ha tenido un desempeño notable en los últimos años.<sup>1</sup>

La problemática de las Pymes en Colombia según el director Puyana Silva David Guillermo, Centro de Investigaciones Comercio Exterior “Es muy poco probable que las Pymes colombianas aprovechen agresivamente y ni siquiera consideren las grandes oportunidades que ofrece el mercado mundial, particularmente las que se presentan como resultado de los acuerdos de integración y de los sistemas de preferencia como CAN, ALIDE y ATPA y SGPA, suscritos y otorgados a Colombia”.

Es Indispensable, ofrecerles apoyo de alta calidad, si se quiere consolidar el sector de comercio exterior empresarial como una posibilidad naciente para que Colombia apueste por fuera de sus fronteras. Debido a todo esto, un programa de gobierno que les ayude a solucionar en parte esas debilidades, entregándoles las herramientas de gestión y conocimiento empresarial requeridas para iniciar y desarrollar exitosamente un óptimo proceso de internacionalización de sus productos y servicios, apoyándoles en su uso, se vuelve de trascendental importancia cuando hay una notoria disminución de la demanda interna y debilidades en nuestros principales socios comerciales (Estados Unidos y Venezuela).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> REINA, Mauricio INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA COMERCIO E INVERSIÓN, DEBATES PRESIDENCIALES. [En línea] 2010. [Citado 16-01-2011]. Disponible en: <http://www.fedesarrollo.org.co/pub/rp/2010/marzo/comext.pdf>.

<sup>2</sup> PUYANA SILVA, David Guillermo, LA PROBLEMÁTICA DE LAS PYMES COLOMBIA: INTERNACIONALIZARSE O MORIR. [En línea] 2008. [Citado 16-01-2011]. Disponible en: <http://www.oea-pymesturisticas.com/congreso2008/activo/p30.htm>.

## **1.2 PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER**

En Santander el comercio Internacional no es reciente, pues se ha llevado a cabo desde hace décadas, no obstante aún no se ha consolidado como una actividad dinámica que promueva su consolidación. Santander se caracteriza por tener una economía diversificada, pero con falencias en materia de competitividad y productividad, condición que lleva a una exigüidad en la promoción de sus productos y servicios en el exterior.

Aunque la problemática es significativa en materia de Internacionalización, solo se establecen dos programas, el primero de ellos corresponde a la consolidación de la Zona Franca y el segundo corresponde a mejorar la plataforma logística para reducir los costos de flete de las mercancías a exportar a través de un puerto multimodal en Santander.

Según el análisis elaborado por el Observatorio de Competitividad de la Cámara de Comercio de Bucaramanga número 63; las exportaciones de Santander en el presente año se encuentran diferencias importantes frente a lo acontecido en el mismo periodo de 2010. El año anterior las exportaciones no tradicionales habían caído en 76,1%, mientras que en el 2011 disminuyeron en 40,8%, hecho que demuestra que no ha sido fácil para el sector productivo de la región el tema de diversificación de mercados y productos.

Otro elemento significativo en el 2011 es la alta concentración de las exportaciones en solo 5 empresas, las cuales alcanzan una participación de 68,2% en las ventas al exterior realizadas por Santander. De igual manera, solo 2

tipos de productos relacionados con la industria petroquímica y el café absorbieron aproximadamente el 82% de las exportaciones.<sup>3</sup>

### **1.3 ANTECEDENTES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MUNDO INFLABLE**

La empresa Mundo Inflable, ha tenido algunas experiencias con clientes internacionales como Ecuador, Perú, Argentina y Venezuela. Siendo su cliente primordial Venezuela, debido a la crisis e inestabilidad comercial entre Colombia y Venezuela, la situación empeoró para los empresarios ya que lo que se obtuvo fueron pérdidas, pero en estos momentos tomaron un nuevo rumbo debido al restablecimiento de las relaciones entre estos países. Aunque no deja de ser un país para establecer relaciones comerciales muy inconsistentes e inseguras.

La empresa actualmente presenta problemas a la hora de pretender exportar, ya que el transporte para algunos países se ve limitado por las frecuencias y los tiempos de tránsito que se toman para llegar al destino final, ya que en Mundo Inflable no existe una planeación de rutas y envíos, lo que induce a incrementar los costos en las tarifas y el costo total de la mercancía. Por estos motivos la empresa dejó de realizar ventas al mercado internacional y algunos de sus antiguos clientes se encargan de que los productos le lleguen a su destino final; debido a esta situación sus ventas disminuyeron significativamente.

La inexperiencia en el mercado internacional ha contribuido a la capacidad de hacer de la exportación una acción no rentable que se afronta ante un desafío de disminuir los costos logísticos ante el crecimiento del comercio exterior.

---

<sup>3</sup>CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. [En línea]. [Citado 17-01-2011]. Disponible en: <http://www.camaradirecta.com/index.php?id=4&iden=476>.

### **1.3.1 Generalidades de la Empresa**

Nombre de la Empresa: Mundo Inflable.

NIT: 91426245-8

Actividad Económica.

Mundo inflable es una reconocida empresa con larga trayectoria dedicada al diseño, fabricación, venta y exportación de todo tipo de inflables, para niños y adultos; destacados por su calidad, seguridad y precios competitivos.

Razón Social

La razón social de la empresa es Mundo Inflable, registrada con la matrícula mercantil número 05100471-01 ante la cámara de comercio de Bucaramanga el día 7 de febrero de 2003.

Representante Legal.

Nombre: Carlos Enrique Plata Rodelo

Cargo: Gerente General

Profesión: Tecnólogo Administrador de Empresas

Dirección y Teléfono.

Carrera 7A# 104E-12 Bucaramanga- Porvenir

6377609 - 315-2976832

Correo electrónico: [mundoinflable@gmail.com](mailto:mundoinflable@gmail.com)

Website: <http://www.todoinflables.galeon.com/>

Portafolio de Productos:

Mundo Inflable ofrece una gran variedad y estilos de inflables según especificaciones y necesidades del cliente, dando un respaldo de garantía de dos años; sus productos tienen mayor demanda para eventos como inauguraciones,

eventos deportivos, promoción de productos, campañas políticas, replicas Inflables de productos, centros comerciales, centros de diversión infantil. Se clasifican en:

- Clásicos
- Rampas
- Acuáticos
- Piscinas de Pelotas
- Deportivos
- Publicitarios
- Especiales

### **1.3.2 Reseña Histórica de la Empresa**

MUNDO INFLABLE con 9 años de experiencia en la fabricación de todo tipo de inflables, inicia labores el 14 de Febrero de 2003 como una pequeña empresa familiar fabricando saltarines y algunos pequeños juegos inflables; con una planta física reducida de 70 m<sup>2</sup> pocos empleados. Luego de un tiempo traslada sus instalaciones a una casa más grande y amplía su talento humano. Inspirado en la experiencia de su fundador el señor Carlos Enrique Plata, quien con más deseos y voluntad que medios para hacer una empresa, decide emprender su carrera como empresario. En el transcurso de los años ha trabajado arduamente en sus productos y por la satisfacción de sus clientes, se ha especializado en el sector manufacturero en productos de diversión y entretenimiento para niños, enriqueciendo su trabajo con capacitación y adquisición de nueva maquinaria.

## 2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Es ésta una oportunidad para contribuir de manera responsable y social, al confortamiento de la economía de la región; fortaleciendo el plan regional de competitividad en Santander con el pilar de Internacionalización, logrando identificación de una nueva oferta exportable, que tiene como meta añadir valor al producto colombiano, generando potencialidad de Santander en nuevos productos y servicios.

Según el investigador económico Luis Jorge Garay, la cadena productiva de los plásticos es uno de los más significativos del país. Esta muestra un crecimiento anual del 7 %, lo implica que cada 10 años se dobla el consumo de los productos plásticos en Colombia. Adicional a esto el sector es un exportador directo e indirecto, ya que muchos de los productos que se exportan incluyen materiales plásticos.

Según Proexport el sector de plásticos es uno de los de mayor crecimiento dentro de la industria manufacturera. En 2008 y 2009, las ventas del sector crecieron un 39% respectivamente. Adicionalmente existe una disponibilidad de materias primas y una significativa recepción de inversión extranjera, respecto a mano de obra calificada y competitiva el sector tiene acceso a mano de obra con niveles salariales competitivos frente a otros países de la región.

Colombia cuenta con acuerdos y preferencias comerciales como APTDEA, SGP Plus, G-3, Comunidad andina, Acuerdo de complementación económica de Chile; que garantizan un acceso privilegiado de los productos de la industria a un mercado externo de más de 1200 millones de personas. Este hecho convierte a

Colombia en una plataforma exportadora ideal para atender mercados como Estados Unidos y Europa.<sup>4</sup>

Las importaciones para la cadena de plástico están muy concentradas en unos pocos países, especialmente en Estados Unidos, pues entre este y Venezuela suman el 66% de las importaciones totales de la cadena<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> COMERCIO EXTERIOR, COLOMBIA Y LA OMC. [En línea]. [Citado 19-01-2011]. Disponible en: [http://www.inviertaencolombia.com.co/en/Adjuntos/110\\_Descargar%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/en/Adjuntos/110_Descargar%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf)

<sup>5</sup> AGENDA INTERNA PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD, Documento sectorial Cadena petroquímica, plásticos, cauchos, pinturas, tintas y fibras. [En línea] 2007.[Citado el 20-01- 2011].Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/AgendaInterna/petroquimica.pdf>. P17.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Presentar a la empresa Mundo Inflable una propuesta de internacionalización que le permitan vincularse al mercado extranjero.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar la situación actual de la empresa basándose en las variables propuestas por Rogelio Perilla.<sup>6</sup>
- Proponer estrategias de mejoramiento para el área comercial y operativo de la empresa Mundo Inflable para ajustar sus procesos a las exigencias del mercado, analizando su cadena de valor.
- Realizar un plan estratégico para el proceso de internacionalización de la empresa.
- Proponer un mercado objetivo alternativo y contingente a nivel internacional, para el proceso de internacionalización.
- Generar un presupuesto del proceso de internacionalización e implementación de estrategia de producción.

---

<sup>6</sup> ROGELIO, Perilla. Especialista en Comercio Exterior. Autor Libro Manual para Importadores & Exportadores, edición doce, Bogotá, Colombia. Editorial: Guadalupe S.A. 2010.

## **4. MARCO DE REFERENCIA**

### **4.1 MARCO TEORICO**

#### **4.1.1 Diagnóstico Situacional de la Empresa**

El marco teórico de esta investigación se basa en los documentos conexos a la internacionalización de empresas similares o pertenecientes al mismo sector, se empleará teorías de comercio internacional y políticas gubernamentales primordialmente del Ministerio de Comercio Exterior acoplado a la oferta exportable colombiana.

Finalmente se evaluará la empresa según su capacidad exportadora en todas las áreas administrativas de la organización.

#### **4.1.2 Teoría del Proceso de Internacionalización en PYMES**

Se tomará como guía dos autores con una trayectoria amplia en relación con el comercio exterior, el primero es un Manual para importadores y exportadores, edición 12, 2010, del señor Rogelio Perilla Gutiérrez, en el manual se encuentra todo lo relacionado con la importación y exportación de mercaderías, los diferentes instrumentos establecidos por el gobierno nacional para el impulsó de las exportaciones; posteriormente se muestran los flujo gramas de los procesos de comercio exterior y, por último las sanciones contempladas en la legislación Colombiana.

En segunda instancia la investigadora Piedad Martínez, profesora de Administración de Empresas de Uninorte, propone un modelo estratégico planteado en la obra “ PYMES ESTRATEGIA PARA SU

INTERNACIONALIZACIÓN” para que las pequeñas y medianas empresas tengan éxito a la hora de entrar a competir en mercados globales; por la vía de la creación de redes o consorcios empresariales.

#### **4.1.3 Análisis Según el Diamante de Porter**

Las condiciones de los factores: la carencia en indagación y desarrollo e inversión de la misma por parte de organizaciones, aunque constan grupos de investigación y observatorios, como el parque tecnológico Guatiguara en Piedecuesta, en general existe un cierto grado en desarticulación entre el sector científico, académico y empresarial.

Para contrarrestar estos factores perjudiciales en Santander se han venido ejecutando ciertos adelantos como por ejemplo la Concesión Vial en la Zona Metropolitana de Bucaramanga, el Metro línea, Plan Vial 2.500, Aeropuertos (Plan Maestro), Proyecto Marketing Territorial propuesto por las Agencias de Desarrollo Local (ADEL Metropolitana), Alta Cobertura y rendimiento de la Educación superior, existencia de UNIRED en las que se articulan 10 Universidades, ADEL y ECOPETROL, Proyecto Ministerio de Educación Nacional en Educación Técnica y Tecnológica, La existencia del Consejo Departamental de Ciencia y Tecnología en Santander (CODECyT), el cual busca demostrar que las capacidades técnicas, académicas y humanas proactivas pueden modificar el departamento. Integración de los eslabones de la cadena, actualmente la vinculación de la cadena es rudimentaria. Solo hay interacción entre cliente y convertidor no se va mas adelante o atrás en la cadena de suministros. Es exiguo el estudio las necesidades del consumidor y se deja esta tarea solo en manos del usuario.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> CENTRO DE ESTRATEGIA Y COMPETIVIDAD UNIANDES, Santander entorno de negocios competitivo frente al mundo, [En línea] 2006. [Citado el 02-02-2011]. Disponible en:

## **4.2 MARCO CONCEPTUAL**

Se documentará un marco conceptual donde se anexará el glosario de la terminología empleada, para facilitar la comprensión del texto para el lector; para ello será de apoyo la bibliografía consultada, además de indagar información relacionada con empresas especializadas en el tema de exportaciones y de las instituciones gubernamentales, que rijan temas relacionados al comercio para la utilización de las normas y el lenguaje internacional apropiado para facilitar las negociaciones.

## **4.3 MARCO LEGAL**

Dentro de su objetivo la C.I. Puede realizar exportaciones de bienes e insumos para abastecer el mercado interno, o para transformarlos y exportarlos; según la ley 67 de 1979, reglamentada por los decretos 1740 de 1994 y 093 de 2003.

Ley 905 de 2004, por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se estipulan otras disposiciones.

El Artículo 1º del Decreto 653 de Marzo 1º de 1990 determinó que las compras efectuadas por las Sociedades de Comercialización Internacional no están sujetas a la Retención en la Fuente.

**Cuadro 1. Cronograma Actividades**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
		Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Diagnosticar la situación actual de la empresa basándose en las variables propuestas por Rogelio Perilla	Auditoría interna de Mundo Inflable (Áreas Talento humano, planeación y dirección, producción, mercadeo, Finanzas).																				
	Análisis externo factores económico, político, social, tecnológicos, competitivos.																				
2. Proponer estrategias de mejoramiento para el área comercial y operativo de la empresa Mundo Inflable para ajustar sus procesos a las exigencias del mercado.	Área de Talento Humano: (Manual de funciones, Capacitación RH, formatos de desempeño laboral, Inspección del puesto de trabajo, valoración del ambiente de trabajo, presupuesto del TH.)																				
	Área de Planeación y dirección:(Visión, Misión, valores, Política de Calidad, Organigrama, Panorama de factores de riesgo, presupuesto de P&D).																				
	Área de Producción: (Proceso productivo,																				

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
		Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	Diagrama flujos, Ficha técnica de productos, Caracterización de puestos de Trabajo, Distribución de Puestos de trabajo).																				
	Área de Finanzas: (Cálculos de costos y gastos de producción, implementación de software contable).																				
	Área de Mercado: (Base de datos de clientes, portafolio de servicios, rediseño del logotipo, diseño de página web, encuesta de satisfacción servicio post-venta).																				
3. Realizar un plan estratégico para el proceso de internacionalización de la empresa.	Consulta de partida arancelaria.																				
	Selección del producto a exportar/ Descripción del producto.																				
	Análisis de la competencia local, nacional e internacional. Expo-Impo Colombianas según partida arancelaria.																				
4. Proponer un mercado objetivo, alternativo y	Inteligencia de mercados (Identificación, ponderación y análisis																				

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				
		Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
contingente a nivel internacional, para el proceso de internacionalización.	de variables).																					
	Matriz preselección de países (mercado objetivo, alterno y contingente).																					
	Análisis logístico: (Estrategia de producción, cadena de valor, Planeación agregada de producción, DFI de Argentina, acuerdos internacionales, presupuesto logístico).																					
5. Generar un presupuesto del proceso de internacionalización analizando la relación beneficio-costos.	Inversión fija, diferida, gastos administrativos, determinación de costos																					
	Fuentes de financiación																					
	Presupuesto de Ingresos y egresos, Punto de equilibrio/flujo de caja proyectado																					
	Evaluación del proyecto																					

Fuente: La Autora

## 5. METODOLOGÍA

### 5.1 DIAGNÓSTICO DE LAS ÁREAS ESTRATÉGICAS DE LA EMPRESA

La metodología por la cual nos guiaremos será la propuesta por el señor Humberto Serna Gómez<sup>8</sup> utilizando la herramienta perfil de capacidad interna y externa de la compañía para la realización de la auditoría organizacional.

- Análisis de resultados del perfil de capacidad interna y externa de la empresa Mundo Inflable.

Realizando la auditoría interna y externa de la empresa Mundo Inflable arrojó los siguientes resultados. (Ver anexo A y B).

#### 5.1.1 Talento Humano

La organización no cuenta con un departamento de personal o de recursos humanos, el proceso de selección de personal se hace de una manera muy informal, todo el personal no conoce con claridad sus funciones y responsabilidades, el cual es una debilidad alta que genera un alto impacto.

La empresa no cuenta con normas escritas y aprobadas que rigen la organización, manuales de funciones, planes estratégicos, dentro de la misma que proporcionen confianza en el desarrollo de sus actividades y un clima grato en la percepción individual de cada uno de sus empleados.

---

<sup>8</sup> Autor del Libro Gerencia Estratégica: Planeación y Gestión- Teoría y Metodología. 3R Editores, 2000.

Es una debilidad alta el nivel intelectual y académico de su actual recurso humano es muy débil, ya que la mayoría solo han terminado su bachillerato y la empresa no ofrecen capacitación a sus empleados; lo cual genera un impacto medio en las labores de la empresa. No se inspecciona el mejoramiento de desempeño laboral. No existen inspecciones de orden, seguridad y aseo del puesto de trabajo, ni instrumento de evaluación del ambiente de trabajo.

### **5.1.2 Planeación y Dirección**

La empresa presenta una fortaleza mínima ya que no cuenta con una visión definida y divulgada, no ha definido su misión en forma explícita, no ha precisado sus objetivos, estrategias funcionales y globales, generando un impacto alto ya la empresa no analiza y anticipa la necesidad de los principales clientes, proveedores, acreedores y empleados. Conoce relativamente a su competencia, pero no tiene claro la capacidad de esta, sus objetivos y estrategias.

La empresa carece de equipos necesarios para atender una emergencia como por ejemplo extintores, botiquín de primeros auxilios, siendo una debilidad alta ya que no tienen lo básico para cualquier emergencia generando un impacto alto.

### **5.1.3 Producción**

La empresa cuenta con una disposición física no apta, ya que no son efectivamente diseñadas y planeadas la distribución física de la planta; según los requerimientos y necesidades de la empresa, esto se observa en los excesivos movimientos de material, el tiempo perdido, desplazamientos innecesarios de los trabajadores e incomodidades con que realizan sus trabajos y retrasos en la producción.

La empresa no realiza una programación maestra de la producción, pronósticos de demanda lo cual es una alta debilidad, por consiguiente no se tiene estándares de producción claros, razonables y efectivos; generando un alto impacto.

Las condiciones de producción son obsoletas, sin embargo se produce un producto de buena calidad y el producto en el mercado soporta el sobre costo. Teniendo una fortaleza media y no existe un sistema o proceso de calidad en Mundo Inflable que mida y compare su calidad con sus competidores; generando un alto impacto en la calidad del producto.

#### **5.1.4 Mercadeo**

El canal de distribución que utiliza la empresa es directo ya que no interfieren intermediarios, el medio publicitario que utiliza es una página web gratuita, su logo es un poco desactualizado, no existe un plan de mercadeo, teniendo una debilidad media y por consiguiente generando un impacto medio. Conoce empíricamente su mercado actual, no tiene un sistema que le permita conocer otros segmentos; respecto a su competencia posee una información informal.

Existe una debilidad alta en la fuerza de ventas ya que no cuentan con coordinación, capacitación formal y continua; no existe material publicitario para los productos, se desconoce los niveles de satisfacción de los clientes ya que no hay un control post-venta; generando todos estos factores un alto impacto.

#### **5.1.5 Finanzas**

No se cuenta con información financiera confiable y no se ha organizado la información contable de la empresa, de manera que se permita visualizar su situación actual en términos monetarios.

No existe una estructura de costos y gastos definida; se desconoce los costos exactos de producción. Lo que genera una debilidad alta al desconocer el valor unitario de cada producto.

La incertidumbre financiera de la empresa no ha permitido la elaboración de un presupuesto donde se tenga en cuenta la promoción internacional del producto.

La empresa carece de una cultura de manejo de responsabilidad tributaria y de una reserva para las prestaciones laborales lo cual es una debilidad alta lo que genera un alto impacto en la parte legal de la empresa.

En cuanto a los plazos, en su mayoría las ventas se realizan de contado, sin embargo se tiene cierta flexibilidad con clientes de trayectoria dándoles de 15 a 20 días de gracia para el pago de sus facturas, dependiendo de la cantidad vendida. Debido a los altos niveles de producción alcanzados en el último semestre, se hacen necesarias algunas compras a crédito y la empresa no cuenta con la liquidez suficiente como para comprarlos de contado.

## **5.2 ÁREAS DE MEJORA**

El propósito de esta propuesta es poder brindar a Mundo Inflable, unos lineamientos que le permitan tener una mejor organización tanto interna como externa y de esta forma poder tomar medidas que permitan aplicar correctivos con miras a ser más competitivos.

Después de realizar el diagnóstico interno a la empresa se propone una serie de acciones correctivas para la misma.

## **5.2.1 Área de Talento Humano**

### **5.2.1.1 Manuales de Funciones**

Los manuales de funciones realizados para la empresa, se diseñaron acorde a los cargos actuales y los contratos de servicios vigentes. (Ver anexo C).

Esta información fue suministrada por el gerente el señor Carlos Enrique Plata, a través del cual se logró identificar las actividades de cada trabajador, las responsabilidades y los requisitos que deben reunir para poder ocupar los cargos.

Con la implementación de los manuales de funciones se pretende promover el orden y la disciplina laboral, de tal manera que cada empleado ejecute sus tareas de acuerdo a lo establecido.

### **5.2.1.2 Capacitación del Talento Humano**

La empresa no ofrece capacitación a sus empleados. Para ello se recomienda adquirir un entrenamiento o capacitación que se puede realizar a cualquier hora y desde cualquier lugar, a un mínimo costo.

Una opción a corto plazo sería capacitar a los empleados con el Sena especializándose en áreas como: Fundamentos de diseño, fabricación integrada por computador, control de procesos entre otros. Existe un amplio portafolio de cursos ofrecidos por el Sena que les puede favorecer a todos los empleados e incluso al gerente de la empresa Mundo Inflable; además brindan comodidad al realizarlos ya que pueden ser presenciales o virtuales y la empresa no gastaría dinero en estas capacitaciones ya que son gratuitas.

### 5.2.1.3 Plan de Mejoramiento de Desempeño Laboral

El Plan de Mejoramiento se realiza basado en el seguimiento y las revisiones del cumplimiento de los compromisos adquiridos y propuestas de alternativas de solución. Basados en acciones preventivas y acciones correctivas. (Ver anexo D)

### 5.2.1.4 Inspecciones de Orden, Seguridad y Aseo en Puesto de Trabajo

Esta verificación forma parte del método japonés de las 5 S's, Se diseñó un formato sencillo donde se puede controlar e inspeccionar los puestos de trabajo. (Ver anexo E).

### 5.2.1.5 Instrumento de Evaluación de Ambiente de Trabajo

Debido a que un ambiente de trabajo positivo fomenta y mantiene la motivación y el alto rendimiento de los empleados. (Ver anexo F)

### 5.2.1.6 Valoración del Aspirante al Cargo: (Ver anexo G).

### 5.2.1.7 Presupuesto del Plan Talento Humano

**Cuadro 2. Presupuesto Plan de Talento Humano**

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>VALOR \$</b>
Manuales de funciones	1 SMLV
Capacitación del talento humano Sena	
Plan de mejoramiento de desempeño laboral	¼ SMLV
Inspecciones de orden, seguridad y aseo puesto de trabajo	¼ SMLV
Instrumento de evaluación de ambiente de trabajo	¼ SMLV
Valoración del aspirante al cargo	½ SMLV
<b>Total</b>	<b>2.25 SMLV</b>

Fuente: La Autora

## 5.2.2 Área de Planeación y Dirección

**5.2.2.1 Visión.** Seremos en el 2018 una empresa líder reconocida a nivel nacional e internacional en proveer las mejores soluciones publicitarias y de recreación, estableciendo con nuestros clientes, relaciones duraderas y de mutuo beneficio, ofreciendo productos sofisticados y convincentes.

**5.2.2.2 Misión.** Satisfacer totalmente las necesidades de comunicación y entretenimiento de nuestros clientes, impactando visual y positivamente a los consumidores de nuestros productos, el desarrollo integral de quienes trabajamos en Mundo Inflable y el sentido de compromiso con nuestro país.

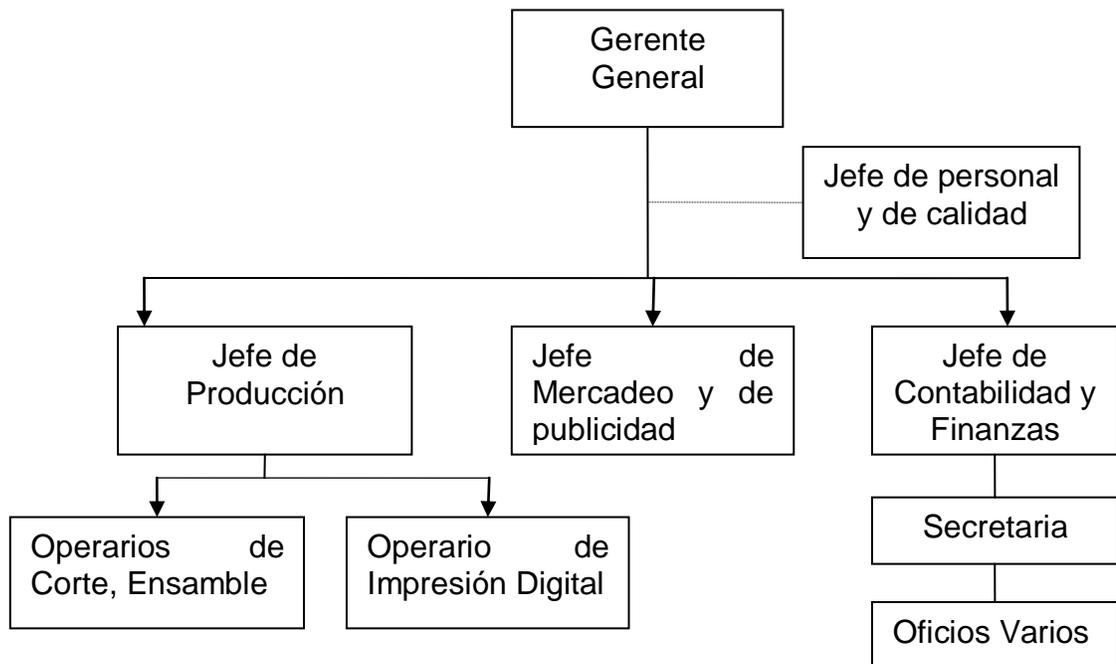
### 5.2.2.3 Nuestros Valores

- **Honestidad:** Actuamos con integridad y lealtad, siendo coherentes entre lo que pensamos, sentimos, decimos y hacemos.
- **Compromiso:** Trabajamos con responsabilidad, sentido de pertenencia y damos lo mejor de nosotros para asegurar el logro de los objetivos.
- **Aprendizaje continuo:** Desarrollamos nuestras competencias y aprendemos con humildad y optimismo.
- **Innovación:** Sentimos pasión por renovar y dar valor agregado a nuestros productos.
- **Trabajo en equipo:** Somos solidarios y fusionamos esfuerzos para el logro de objetivos comunes.

**5.2.2.4 Política de Calidad.** Brindar a nuestros clientes productos y servicios de calidad con innovación, creatividad, atención personalizada, para satisfacer sus necesidades y expectativas, garantizando bienestar, estabilidad a sus colaboradores y rentabilidad a la empresa.

**5.2.2.5 Organigrama de Mundo Inflable.** Se elaboró un organigrama de la empresa para lograr determinar cuál sería el diseño de la organización acorde al tamaño de la misma y sus funciones. Por lo tanto el organigrama propuesto para la empresa Mundo Inflable sería:

**Figura 1: Organigrama Actual Propuesto.**



Fuente: La Autora

### 5.2.2.6 Panorama de Factores de Riesgos en Mundo Inflable.

El Panorama de Factores de Riesgo es un diagnóstico que permite diseñar pautas de alineación del programa de salud ocupacional en los puestos de trabajo, mediante su implementación se identifican los factores de riesgo y se localizan las fuentes que los causan, las áreas y las personas amenazadas, las posibles consecuencias que ellos causan en el hombre y el ambiente. Se desarrolló un formato de inspección de factores de riesgos en Mundo Inflable; el cual se diligenció, se realizó un análisis y recomendaciones. (Ver anexo H).

### 5.2.2.7 Presupuesto Planeación y Dirección

**Cuadro 3: Presupuesto Planeación y Dirección**

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>VALOR \$</b>
Misión, visión, política de calidad.	½ SMLV
Organigrama	½ SMLV
Panorama de Factores de riesgos.	1 SMLV
Equipamiento de emergencia (primeros auxilios)	½ SMLV
<b>Total</b>	<b>2.5 SMLV</b>

Fuente: La Autora

### 5.2.3 Área de Producción

#### 5.2.3.1 Descripción del Proceso Productivo.

El proceso para cualquier tipo de inflable inicia con el diseño del modelo utilizando un software, el cual nos facilita estructurar el producto según las preferencias del cliente; seguidamente se realiza el proceso de impresión digital, en el cual se incorpora en un plotter de impresión al solvente, con el que se imprime una tela plástica especial. El proceso de impresión se realiza con tintas solventes de origen

japonés que penetran el PVC. Esto le brinda a la impresión una gran durabilidad, puede perdurar en perfectas condiciones durante los 5 años de vida útil.

Las tradicionales redes que cerraban los castillos han sido reemplazadas por una lona micro perforada, que también se imprime en ambas caras.

Se realiza consecuentemente el corte de las piezas, este proceso se hace manualmente, inmediatamente son ensambladas las partes del inflable, según el tipo de inflable se utiliza una máquina plana o pegante pvc.

Cuando esta ensamblado el inflable se arma y se pone a prueba, se inserta el motor y se infla; se revisa la armonía y la simetría de los productos y se detectan los escapes de aire.

Se inspecciona el producto en su totalidad para certificar que se encuentra en óptimas condiciones.

Los inflables acuáticos y los water ball se les realiza un proceso adicional de vulcanizado que consiste en pasarlos por una máquina de electro-sellado, para garantizar que en el momento de estar en contacto con el agua, sigan en perfectas condiciones.

Se guarda el producto terminado en un forro especial, el cual también es fabricado por la empresa.

#### **5.2.3.2 Diagrama Flujo del Proceso de Inflables.**

Es de gran importancia designar cualquier representación grafica de un procedimiento o parte de este; el diagrama de flujo como su nombre lo dice representa el flujo de información de un procedimiento. Se diseño un diagrama de flujo para los inflables. (Ver anexo I)

## PRODUCTOS

A- Piscina de pelotas      B- Inflables acuáticos      C- Inflables Clásicos  
 D-Deportivos              E- Rampas                      F- Especiales  
 G- Publicitarios            H- Water ball

**Cuadro 4: Tiempos de Producción en Horas**

PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS	A	B	C	D	E	F	G	H
Diseñar (hr)	4	4	4	4	4	4	4	¼
Cortar (hr)	5	8	4	6	8	6	4	1
Impresión digital (hr)	1	1	1	1	1	1	1	1
Ensamblar (hr)	40	80	40	40	80	24	24	2.5
Prueba de Calidad	4	4	4	4	4	4	4	½
proceso vulcanizado	0	4	0	0	0	0	0	1
Empacado	1	1	1	1	1	1	1	0,3833
TOTAL	55	102	54	56	98	40	38	6,633

Fuente: La Autora

La empresa Mundo Inflable cuenta con un tiempo de producción disponible de 192 horas mensuales (8hrs diarias entre semana y 4 horas el día sábado) y con 5 empleados en el proceso productivo de los inflables.

**Cuadro 5. Capacidad por Producto**

PRODUCTOS	∑ Tiempo de producción	Capacidad actual de unidades a producir mensual
<b>A</b>	55 Hrs = 6 días+7 hr	192/ 55= 3
<b>B</b>	102Hrs= 12 días+6hr	2
<b>C</b>	54 Hrs = 6 días+ 6hr	4
<b>D</b>	56 hrs = 7 días	3

<b>E</b>	98 hrs = 12 días+ 2 hr	2
<b>F</b>	40 hrs = 5 días	5
<b>G</b>	38 hrs = 4 días+ 6 hr	5
<b>H</b>	8 hrs	24

Fuente: La Autora

### **5.2.3.3 Descripción Técnica de Productos**

Se realizó la ficha técnica de todos los productos de mundo inflable, el cual contiene la descripción de las características de dichos productos, estas especificaciones son importantes para aclarar propiedades físicas, el modo de uso, propiedades distintivas entre otras. (Ver anexo J)

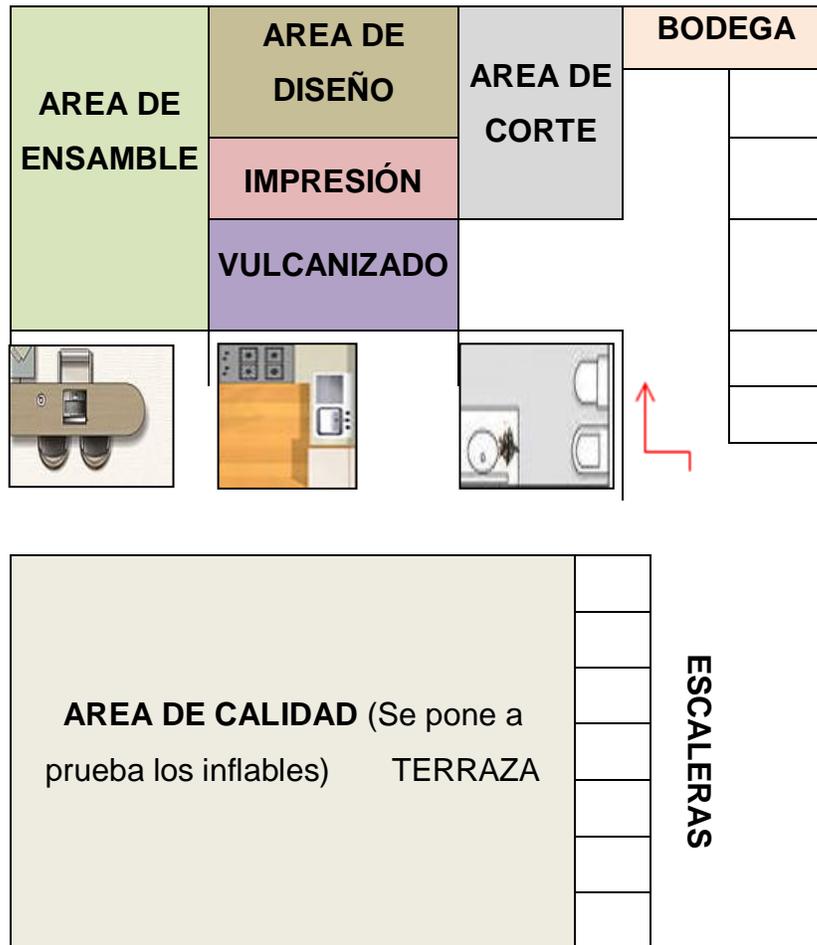
### **5.2.3.4 Caracterización de Puestos de Trabajo**

Consiste en definir de una manera clara y sencilla las tareas que se van a realizar en un determinado puesto y los factores que son necesarios para llevarlas a cabo con éxito. (Ver Anexo K)

### **5.2.3.5 Distribución de la Planta M.I**

La planta de Mundo Inflable cuenta actualmente con dos pisos, el primero piso comprende de un área 90m<sup>2</sup> en donde se encuentra toda el área de producción y el segundo piso 93 m<sup>2</sup> es una terraza la cual se utiliza para poner a prueba los inflables. Se recomienda ubicar la empresa en una bodega o casa industrial para negocio, ya que realizar una redistribución a la actual planta no cambiaría muchos factores que están afectando todo el entorno de la organización. Como opción alternativa se le brinda una bodega ubicada en Cra 12 # 30-33 barrio centro, cuenta con un área de 154 m<sup>2</sup> y dos baños. Con la arrendataria fincar y un costo de \$1'000.000 mensuales; se puede observar las fotos de la bodega, (ver anexo L).

**Figura 2. Distribución Actual de la Planta.**



Fuente: La Autora

### 5.2.3.6. Presupuesto de Producción

**Cuadro 6. Presupuesto de Producción**

ESTRATEGIA	VALOR \$
Descripción del Proceso productivo	¼ SMLV
Diagrama de flujos	¼ SMLV
Capacidad por producto	¼ SMLV
Arriendo de bodega	\$1'000.000
<b>Total</b>	<b>0.75 SMLV+1M</b>

Fuente: La Autora

## 5.2.4 Área Financiera y Contable

**5.2.4.1 Cálculos de Costos y Gastos Directos e Indirectos de Producción.** Se realizó el cálculo del costo unitario de cada producto teniendo en cuenta los CIF. (Ver Anexo M)

**5.2.4.2 Propuesta de Implementación de un Software Contable.** Dentro de la administración radica la importancia de un adecuado manejo de la contabilidad, de tal forma que proporcione información exacta y oportuna; por tal motivo se presentó una cotización de la empresa Uno Pyme de un software contable para sistematizar el área de contabilidad, con el fin de mejorar el proceso y permitir la toma de decisiones (Ver anexo N)

## 5.2.4.3 Presupuesto Financiero y Contable

**Cuadro 7: Presupuesto Financiero y Contable**

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>VALOR \$</b>
Cálculos de costos y gastos directos e indirectos de producción	2 SMLV
Propuesta de implementación de un software contable.	1'334.000
<b>Total</b>	<b>2 SMLV+ 1'334.000</b>

Fuente: La Autora

## 5.2.5 Área de Mercadeo

Se diseñó una base datos de los clientes de Mundo Inflable ya que no se tenía información organizada, algunos teléfonos o correos electrónicos para poder estar en contacto constantemente con ellos.

**Cuadro 8. Base de Datos de Clientes Mundo Inflable**

<b>NOMBRE DE CLIENTES</b>	<b>CÉDULA/NIT</b>	<b>TELEFONOS</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PAÍS</b>
ALEX ORJUELA	79'530.477	3118101360	CRA 85A #23B-61	BOGOTA	COLOMBIA
JAIRO RAMIREZ MARQUEZ	80'406.443	3134144761	CLL 80 #116B-13	BOGOTA	COLOMBIA
JULIO GARCIA	93385480	3124499873	CLL 187 #46-51	BOGOTA	COLOMBIA
ANDRES AMADO ORDUZ	19'624.736	3143103050	CLL 64 # 11- 28	BOGOTA	COLOMBIA
HUGO QUINTERO LINARES	78'156.188	3203088038	CRA 72 K#40-05	BOGOTA	COLOMBIA
YEIMY LORENA	1'070.751.260	3107833495	CRA 78P# 39-35	BOGOTA	COLOMBIA
MARIO MONCADA	80'401.605	3152976863	CLL 67B # 60-88	BOGOTA	COLOMBIA
JULIO CESAR URREGO	79'144.176	3005879576	Autopista Norte #232-35	BOGOTA	COLOMBIA
DIANA PATRICIA DIAZ	63'295.299	3005879576	CLL 16 # 19-31	BUCARAMANGA	COLOMBIA
FREDDY ACUÑA	13'748.894	6378261	KRA 15D BIS# 104C-43	BUCARAMANGA	COLOMBIA
HUGO ORDÓÑEZ	10'540.551	3118058763	CLL 5 # 10-149	POPAYAN	COLOMBIA
SERGIO EDUARDO CASTRO	1'299.499	3146725221	CRA 13 # 12-35	CALDAS	COLOMBIA

<b>NOMBRE DE CLIENTES</b>	<b>CÉDULA/NIT</b>	<b>TELEFONOS</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PAÍS</b>
CLAUDIA ROJAS	46671128	3114424962	CRA 9 # 18-24	DUITAMA	COLOMBIA
PEDRO DIAZ	16833270	3128038747	AV 6 BIS # 27-51	CALI	COLOMBIA
LUISEDUARDO TAMAYO	94417734	3117351225	CRA 1 D # 71C-04	CALI	COLOMBIA
LUZ ESTELA ARCINIEGAS	38244155	3114557991	CRA 100 # 11-90	CALI	COLOMBIA
FERNANDO FORERO	16766901	3218025328	AV 4 # 7-46	CALI	COLOMBIA
ROGELIO FIERRO	1097720291	89848482	CRA 15 # 7-07	TUNEBO	ARMENIA
ROBERTO DIAZ	11245643	3106959413	CRA 10 # 16B-05	VALMORRAL	
NOELIA ELENA ALMADA	3370	423639/15446944	PROVIDENCIA MISIONES	IGUAZU	ARGENTINA
XAVIER MARIN CUELLAR	103412482	(593)(4) 2235811	Venezuela N6-31 olmedo	QUITO	ECUADOR
JORGE MALDONADO	16862181	4128846866	Sabana del medio parcela 1-3	SAN DIEGO	VENEZUELA

Fuente: La Autora

### **5.2.5.1 Portafolio de Servicios**

El portafolio de productos y servicios, es una herramienta que es considerada la carta de presentación ante los clientes de la empresa Mundo Inflable, y permite mostrar de una manera rápida y fácil los servicios ofrecidos y una breve descripción de los mismos. (*Ver anexo O*).

### **5.2.5.2 Rediseño de Logotipo**

La posibilidad de contar con un logo nos dará la ventaja de ser recordados por el mismo, imagínate todas aquellas veces que has encontrado algún número telefónico anotado en un simple papel en blanco con el nombre de una persona que no recuerdas. Esta persona puede ser bien algún conocido que has olvidado o también puede ser algún comerciante o empresario desprevenido que no cuenta con una simple tarjeta de visita con su logotipo para poder ser recordado.<sup>9</sup>

Se realizó un rediseño al logotipo actual de la empresa mundo inflable en el que se pretende (*Ver Anexo P*)

### **5.2.5.3 Diseño de Página Web**

Tener una página web hoy en día se ha convertido en una necesidad y una obligación. Los principales beneficios de una página web son:

- Una página web es un nuevo canal de comunicación con sus clientes, una nueva puerta de acceso a su negocio.
- Una página web trabaja las 24 horas de los 7 días de la semana.

---

<sup>9</sup> LOGO CREADORES, Creativos y efectivos, [en línea]. [citado 02-03-2011]. Disponible en: [http://www.logocreadores.com/la\\_importancia.html](http://www.logocreadores.com/la_importancia.html)

- Una página web permite ampliar su mercado desde un nivel local hasta un alcance nacional o internacional.
- Una página web promueve la comunicación con sus clientes y proveedores.
- Ayuda a generar buena imagen de su empresa y a construir la marca

En definitiva, una buena web permite aumentar el número de clientes y el volumen de ventas de su empresa.<sup>10</sup>

Se realizó un pre-diseño de una página web en la que se trasmite los principios corporativos, portafolio de servicios, imágenes reales de productos, contactos, etc. (ver anexo Q) y la cotización de la pagina web (Ver anexo R)

#### 5.2.5.4 Encuesta de Satisfacción del Servicio Post-venta

Se realizó un formato con unas preguntas claves dirigidas al cliente, con el fin de conocer su satisfacción (Ver anexo S).

#### 5.2.5.5 Presupuesto Mercadeo

**Cuadro 9. Presupuesto Plan de Mercadeo**

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>VALOR \$</b>
Portafolio de servicios y productos	200.000
Tarjetas de Presentación (1000)	45.000
Diseño de logo	200.000
Diseño y publicación de página web	495.000
Papelería	100.000
<b>Total</b>	<b>\$ 1'040.000</b>

Fuente: La Autora

---

<sup>10</sup> Soluciones de Gestión para pymes, [en línea]. [citado 02-03-2011]. Disponible en: [http://www.sgpymes.com/web/des\\_diseno-web\\_beneficios.php](http://www.sgpymes.com/web/des_diseno-web_beneficios.php).

### 5.3 DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Una vez hecho el diagnóstico y análisis de la capacidad exportadora de todo tipo de inflables en Santander, se procede a la etapa de Inteligencia de Mercados, donde se obtiene información para identificar y definir cómo, dónde, cuándo y a quién la empresa puede vender su producto en los mercados externos.

El primer paso en el sondeo del mercado internacional es determinar la posición arancelaria del producto de interés.

Una vez se identifica la posición arancelaria se hace más fácil la investigación, debido a que se unifica el lenguaje comercial y se tiene acceso a datos reales sobre la comercialización del producto a nivel mundial publicados por entidades de promoción de comercio exterior. Mediante estos datos se puede obtener una idea de los flujos, la demanda mundial y los principales proveedores del producto

#### Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	<b>4016.95.90.00</b>			01-ene-2007	...	
Descripción	Caucho y sus manufacturas Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer. - Las demás: - - Los demás artículos inflables: - - - Los demás			01-ene-2007	...	

Unidad física	u - Unidades o artículos	01-ene-2007	...	
---------------	--------------------------	-------------	-----	---

Fuente: DIAN.MUISCA.Arancel,

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

### Consulta por estructura arancelaria

Sección	VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
Capítulo	40	Caucho y sus manufacturas
Partida	4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.

Código	Designación de mercancías	Notas
4016.10	- De caucho celular	
4016.90	- Las demás:	

Fuente: DIAN, Muisca.

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

#### 5.3.1 Selección del Producto a Exportar

El objetivo de esta etapa es definir cualitativa y cuantitativamente el producto a exportar, y determinar sus ventajas competitivas, así como la justificación de su selección.

Según los archivos de ventas de la empresa se pudo constatar que estos tres productos tuvieron más demanda en comparación con los otros.

Para preseleccionar los tres productos para el mercado internacional se tuvo en cuenta el producto que en Mundo Inflable es más exigido a nivel nacional e internacional, el que cuenta con preferencias arancelarias, entre otras.

Producto 1: Water ball

Producto 2: Piscinas sin pelotas

Producto 3: Rampas

La escala de calificación será así:

- 1- Si no se tiene
- 2- Se tiene pero no se aplica
- 3- Se tiene y se aplica

Análisis de Resultados:

1-33 puntos: La empresa debe iniciar ajustes inmediatos al producto o analizar otro producto.

34-66 puntos: Es un producto que puede llegar a ser competitivo pero que hay que realizar ajustes para lograrlo.

67-99 puntos: El producto es competitivo y cumple con requisitos para el mercado internacional.

**Cuadro 10. Selección de Producto para el Mercado Internacional.**

<b>SELECCIÓN DE PRODUCTOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL</b>				
	<b>PREGUNTA</b>	<b>Puntaje</b>		
		<b>Producto</b>	<b>Producto</b>	<b>Producto</b>
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Atributos intrínsecos del producto</b>	Tiene ventaja competitiva o innovadora en diseño, calidad y proceso de producción.	2	2	2
	Tiene ventaja competitiva o innovadora en materias primas.	3	2	2
	El producto tiene tramitado sus criterios de origen ante el Ministro de Comercio industria y turismo.	1	1	1
	El producto se identifica por algún código o referencia.	1	1	1
	Existe suficiente oferta de materias	3	3	3

SELECCIÓN DE PRODUCTOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL				
	PREGUNTA	Puntaje		
		Producto 1	Producto 2	Producto 3
	primas e insumos que permitan cumplir con entregas oportunas.			
<b>Atributos Externos</b>	Sus empaques son innovadores, llamativos.	3	2	2
	Las etiquetas cumplen con requerimientos internacionales.	1	2	2
	se ajusta su empaque a las necesidades internacionales	2	1	1
	Existe alguna presentación en medios visuales.	2	1	1
<b>Atributos intangibles</b>	El producto cuenta con política de manejo de garantía	3	2	2
	Se cuenta físicamente con un manual de uso y almacenamiento. En idioma español-ingles.	3	1	1
	Cuenta con ficha técnica.	3	3	3
	La marca del producto se encuentra registrada ante las entidades competentes.	1	1	1
<b>Otros Aspectos</b>	Cuenta la empresa con capacidad de producción para el mercado internacional (Relacionada con el producto seleccionado).	1	1	1
	Se posee los recursos técnicos, profesionales y financieros necesarios	2	2	1

<b>SELECCIÓN DE PRODUCTOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL</b>				
	<b>PREGUNTA</b>	<b>Puntaje</b>		
		<b>Producto 1</b>	<b>Producto 2</b>	<b>Producto 3</b>
	para su comercialización.			
	El producto cuenta con preferencias arancelarias.	2	1	1
	Se ha identificado su partida arancelaria.	3	2	2
<b>TOTAL</b>		36	28	27

Fuente: La Autora

El producto que obtuvo mayor puntaje fue el water ball con 38 puntos, es un producto que puede llegar a ser competitivo pero que hay que realizar ajustes para lograrlo.

### 5.3.1.1 Descripción del Producto

**Cuadro 11: Descripción del producto ideal a exportar**

<b>ASPECTO</b>	<b>DESCRIPCION</b>		
<b>Nombre del producto y presentación</b>	Water ball , esferas interactivas		
<b>Usos y beneficios</b>	Recreación. Terapéutico, Diversión		
<b>Posición arancelaria</b>	<table border="1"> <tr> <td>Posición</td> <td>40169590</td> </tr> </table>	Posición	40169590
Posición	40169590		
<b>Ficha Técnica</b>	<b>La ficha técnica hace referencia a la descripción de los</b>		

ASPECTO	DESCRIPCION														
	<p><b>materiales solamente que componen el producto.</b></p> <table border="1" data-bbox="659 338 1398 1110"> <thead> <tr> <th data-bbox="659 338 899 392">Material</th> <th data-bbox="899 338 1398 392">Descripción</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="659 392 899 835">PVC. De 0.8 mm</td> <td data-bbox="899 392 1398 835">Cubierta de la esfera, La ficha técnica del material es: IKL 460 - Fibra Poliéster 1000 Denier -Tejido 5.5 x 5.5 hilos por cm cuadrado, Acabado Recubrimiento en PVC, Calibre 0.6 mm, Resistencia al rasgado 44 Kg Fuerza (+/- 5%)</td> </tr> <tr> <td data-bbox="659 835 899 890">Pvc 2</td> <td data-bbox="899 835 1398 890">Manijas gruesas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="659 890 899 1058">Cierre hermético</td> <td data-bbox="899 890 1398 1058">cierre de plástico en espiral montado sobre un tejido estable; resistencia de 300 N/cm</td> </tr> <tr> <td data-bbox="659 1058 899 1110">Peso/ volumen</td> <td data-bbox="899 1058 1398 1110">14 Kg / 6x4x2</td> </tr> </tbody> </table>	Material	Descripción	PVC. De 0.8 mm	Cubierta de la esfera, La ficha técnica del material es: IKL 460 - Fibra Poliéster 1000 Denier -Tejido 5.5 x 5.5 hilos por cm cuadrado, Acabado Recubrimiento en PVC, Calibre 0.6 mm, Resistencia al rasgado 44 Kg Fuerza (+/- 5%)	Pvc 2	Manijas gruesas	Cierre hermético	cierre de plástico en espiral montado sobre un tejido estable; resistencia de 300 N/cm	Peso/ volumen	14 Kg / 6x4x2				
Material	Descripción														
PVC. De 0.8 mm	Cubierta de la esfera, La ficha técnica del material es: IKL 460 - Fibra Poliéster 1000 Denier -Tejido 5.5 x 5.5 hilos por cm cuadrado, Acabado Recubrimiento en PVC, Calibre 0.6 mm, Resistencia al rasgado 44 Kg Fuerza (+/- 5%)														
Pvc 2	Manijas gruesas														
Cierre hermético	cierre de plástico en espiral montado sobre un tejido estable; resistencia de 300 N/cm														
Peso/ volumen	14 Kg / 6x4x2														
<p><b>Genérica (Composición)</b></p>	<table border="1" data-bbox="652 1180 1401 1463"> <thead> <tr> <th data-bbox="652 1180 878 1234" rowspan="2">MATERIAL</th> <th data-bbox="878 1180 951 1234" rowspan="2">%</th> <th colspan="2" data-bbox="951 1180 1401 1234">ORIGEN</th> </tr> <tr> <th data-bbox="951 1234 1175 1289">NAL</th> <th data-bbox="1175 1234 1401 1289">IMPORT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="652 1289 878 1344">PVC</td> <td data-bbox="878 1289 951 1344">95</td> <td data-bbox="951 1289 1175 1344">Colombiano</td> <td data-bbox="1175 1289 1401 1344"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="652 1344 878 1463">Cierre hermético</td> <td data-bbox="878 1344 951 1463">5</td> <td data-bbox="951 1344 1175 1463"></td> <td data-bbox="1175 1344 1401 1463">Alemania</td> </tr> </tbody> </table>	MATERIAL	%	ORIGEN		NAL	IMPORT	PVC	95	Colombiano		Cierre hermético	5		Alemania
MATERIAL	%			ORIGEN											
		NAL	IMPORT												
PVC	95	Colombiano													
Cierre hermético	5		Alemania												
<p><b>Cuidados especiales</b></p>	<p>El tratamiento que requiere el producto a la hora de exportar, es de no sobrepasar temperaturas mayores a 45° centígrados.</p>														
<p><b>Posicionamiento de la marca (know how)</b></p>	<p>El producto no tiene una marca registrada , el posicionamiento que han tenido a nivel nacional es excelente ya que es un nuevo medio de diversión,</p>														

ASPECTO	DESCRIPCION	
	meditación , curación ya que lo utilizan en la medicina para curar fobias, para equilibrar la mente, terapias etc.	
<b>Oferta exportable</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Valor en unidades</b>
	Capacidad de producción	La empresa genera una producción de 3 esferas/diarios y 84 esferas/mes.
	Ventas nacionales o actuales promedio mes	Las ventas nacionales son un promedio de 10 mensuales y las internacionales son 20 a 30 mensuales.
	Oferta exportable por mes	30 unidades mensual
<b>Abastecimiento del producto o materia prima</b>	Todos los proveedores fabricantes cuentan con suficiente materia prima para abastecer si la producción aumentara a 777 unidades bimensual.	

Fuente: La Autora

### 5.3.2. Análisis de la Competencia

#### 5.3.2.1 Análisis de la Competencia Local

Actualmente se desconoce que exista una empresa santandereana que se encuentre exportando inflables water ball, para corroborar esto se buscó en base de EBSCO y Benchmarking; arrojó que en Bucaramanga, Santander no hay empresas registradas que se encuentren exportando esferas de PCV (Water ball).

### 5.3.2.2 Análisis de la Competencia Nacional

a) Delta Publicidad inflable es una empresa Colombiana que cuenta con la experiencia profesional y tecnológica de más de 15 años en la fabricación de todo tipo de inflables publicitarios y recreativos; se encuentra situada en un sitio estratégico, la capital de Colombia, Bogotá, en su portafolio de productos hay gran variedad como todo tipo de inflables con motor, productos electro sellados, porta pendones, toro mecánico, banderas, zepellin radio controlado entre otros. Ofrece servicio de alquiler y de impresión digital.<sup>11</sup>

**Cuadro 12: Información de Delta Inflables**

<b>DELTA PUBLICIDAD INFLABLES INTERNACIONALES</b>		
<b>Dirección:</b> Carrera 85J N. 56 - 48 PBX. (571) 756 27 88 Email. info@inflablesdelta.com, <b>Bogotá</b>		
<b>RAZON SOCIAL DE IMPORTADORES</b>	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>SUMA DE VALOR FOB USD MENSUAL 2011</b>
INCENTIVE INTERNATIONAL MARKETING.	GUATEMALA	22.160
VALERA BIOSONO & ASOCIADOS	REPÚBLICA DOMINICANA	8.250
SISTEMAS LOGISTICOS S.A. DE C.V	EL SALVADOR	2.190
ID MARKETING S DE RL DE CV	HONDURAS	1.700

<sup>11</sup>Inflables Delta, [en línea]. [citado 02-05-2011]. Disponible en: <http://www.inflablesdelta.com/>

<b>DELTA PUBLICIDAD INFLABLES INTERNACIONALES</b> <b>Dirección:</b> Carrera 85J N. 56 - 48 PBX. (571) 756 27 88 Email. <b>info@inflablesdelta.com, Bogotá</b>		
<b>RAZON SOCIAL DE IMPORTADORES</b>	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>SUMA DE VALOR FOB USD MENSUAL 2011</b>
IMPROSA	NICARAGUA	1. 670
TOTAL		35.970

Fuentes: Base de datos Legiscomex.

b) Inflables internacionales es una empresa Colombiana, con gran variedad de productos convencionales, recreativos, colchones, muñecos, cabinas de sorteo, botellas, latas, inflables especiales y termo sellados. Se encuentra ubicada en Cartagena. Página web: <http://www.inflablesinternacionales.com/cabinas.html>

**Cuadro 13: Información de Inflables Internacionales**

<b>INFLABLES INTERNACIONALES LTDA</b> <b>Dirección:</b> Calle 29 # 26-44, Cartagena <b>\$35.970 USD</b>		
<b>RAZON SOCIAL DE IMPORTADORES</b>	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>SUMA DE VALOR FOB USD</b>
DISTRIBUIDAORA IREX S.A	COSTA RICA	\$ 3.650

Fuente: Base de Datos de Legiscomex

c) BLOW FISH DESING Ltda. Se encuentra ubicada en la Calle 12 N° 2 50 Chía y su objeto o razón de ser está asociado con la producción, innovación y diseño de publicidad inflable basados en diseños predeterminados y/o suministrados por el cliente; para suministrar ideas y soluciones integrales por

medio de un equipo de profesionales que brindan una proyección responsable de su imagen a nivel nacional e internacional. Tiene como productos establecidos los siguientes: Cabinas, Carpas, disfraces convencionales, helio, stands, logos, mascotas, replicas en general y especiales, juegos interactivos, túneles y arcos, proyectos especiales, saltarines. Tiene dividido sus clientes a nivel nacional e internacional.<sup>12</sup>

**Cuadro 14. Información de Blow Fish Design Ltda.**

<b>BLOW FISH DESING LTDA</b>		
Calle 12 N° 2 50 Chía		
\$ 8.150 USD		
<b>RAZON SOCIAL DE IMPORTADORES</b>	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>SUMA DE VALOR FOB USD</b>
MERCADEO TOTAL	GUATEMALA	\$8.150

Fuente: Base de Datos de Legiscomex

**Cuadro 15. Información de 900102861**

<b>900102861</b>		
CR 106 15 25 BG 12 MZ 9 ZN FRANCA BOGOTA		
<b>RAZON SOCIAL DE IMPORTADORES</b>	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>SUMA DE VALOR FOB USD</b>
AJECEN DEL SUR S.A.	COSTA RICA	\$ 2.054

Fuente: Base de Datos de Legiscomex

---

<sup>12</sup> Blow Fish Design, [en línea]. [citado 02-03-2011]. Disponible en: <http://www.blowfishdesigngroup.com/>

### 5.3.2.3 Competencia Internacional

Se indago en la base de datos de ALADI asociación latinoamericana de integración, en sistema de informaciones de comercio exterior; para el ítem arancelario 40169590 en Importaciones de Argentina ya que es el país objetivo, con el fin de investigar la competencia directa internacional, montos expresados en miles dólares CIF.

**Cuadro 16. Competencia internacional directa**

<b>Copartícipe</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011/ 6M</b>	<b>∑ de Países</b>
Alemania	333	454	174	643	322	1926
Australia	-	0	-	4	-	4
Austria	1	1	5	6	-	13
Bélgica	15	3	16	34	3	71
Brasil	434	442	423	324	245	1868
Canadá	3	2	-	-	1	6
Corea (Sur)	4	-	23	-	1	28
Chile	-	3	-	-	-	3
China	29	3	6	7	3	48
Taiwán	27	52	1	4	-	84
Dinamarca	0	1	2	0	-	3
España	13	12	4	18	10	57
Eslovenia	-	-	4	5	2	11
E.E.U.U	619	470	694	195	386	2364
Filipinas	-	-	-	-	15	15
Francia	110	56	56	78	39	339
Hungría	0	-	-	-	-	0
India	-	12	24	15	10	61

<b>Copartícipe</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011/ 6M</b>	<b>∑ de Países</b>
Italia	16	12	8	30	19	85
Japón	32	29	52	77	13	203
Malasia	-	-	0	-	-	0
México	-	23	3	17	18	61
Países Bajos	-	-	-	1	1	2
Reino Unido	40	27	112	2	2	183
Rep. Checa	-	58	61	140	74	333
Sudáfrica	18	-	-	-	-	18
Suecia	0	-	0	1	-	1
Turquía	-	-	-	52	-	52
Uruguay	-	-	-	17	-	17
Vietnam	1	-	-	-	-	1
[ No declarados ]	151	100	90	80	80	501
<b>Total</b>	<b>1,846</b>	<b>1,76</b>	<b>1,758</b>	<b>1,75</b>	<b>1,244</b>	

Fuente: ALADI .disponible en <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp/>

Al indagar se concluye que la competencia directa que exporta a Argentina el ítem arancelario 40169590, como principal competidor esta E.E.UU con un promedio de 472,8 miles de dólares CIF, seguido de Alemania 385,2 y Brasil 373,6.

### **5.3.2.3.1 Competencia Internacional Indirecta**

Se indagó en la base de datos de legiscomex las importaciones colombianas del ítem arancelario 40169590, en la cual se deduce que EEUU ocupa el primer lugar con un valor CIF 3627,29 y seguidamente China 1212,5.

### **5.3.3. Inteligencias de Mercados**

El objetivo de esta etapa es preseleccionar cinco países y de estos seleccionar tres que por ventajas competitivas de producto y de condiciones de acceso, disminuyan los riesgos al momento de iniciar un proceso exportador.

Analizar la siguiente información para preseleccionar países para inteligencia de mercados:

- Estudios de mercados del BID: No existen actualmente estudios por el BID del subsector de manufacturas de plásticos en Colombia.
- Destino de las exportaciones de Colombia y del mundo del producto. (BACEX, TRADEMAP, PROEXPORT, ETC)
- El comportamiento de importaciones del producto o de productos similares en los mercados de destino preseleccionados.
- El comportamiento de las estadísticas de exportación del producto o de productos similares.
- Percepción del empresario, negocios en curso u ofertas y cotizaciones que la empresa haya realizado al exterior. El conocimiento del empresario sobre el comportamiento comercial del producto.
- Mundo Inflable ha tenido desde hace seis años experiencia con clientes internacionales, aunque no cuentan con herramientas, conocimientos y apoyo en todo lo que implica hacer una exportación; aun así tiene clientes internacionales como en Venezuela, Argentina, Ecuador, México a quienes ha hecho llegar sus productos utilizando comercializadoras internacionales.
- La información comercial de las entidades de apoyo en promoción de exportaciones.

**5.3.3.1 Identificación, Ponderación y Análisis de Variables.** En primera instancia se analizo los siguientes entornos, de los cuales se desglosaron

variables primordiales con las cuales se diseñó la matriz de preselección de países.

- Entorno económico: tipo de interés, inflación, desempleo, tipo de cambio y balanza de comercial, desempleo, crecimiento del PIB, moneda, variación de importaciones y exportaciones.
- Entorno cultural: se refiere a los aspectos socioculturales, alfabetización, nivel educativo, hábitos, idioma, religión, cultura de negocios.
- Entorno legal: normativas legales que las empresas deben cumplir, licencias, aranceles, impuestos, barreras comerciales y control de cambios. Condiciones de acceso al mercado. (acuerdos internacionales, normas de calidad, confiabilidad de pagos).
- Entorno tecnológico: los avances tecnológicos que mejoran los productos y la comercialización.
- Entorno político: situación política, imagen interna y externa, relaciones bilaterales, riesgos políticos, conflictos internacionales.
- Disponibilidad de transporte: Marítimo, Aéreo, terrestre (Navieras, Aerolíneas, Fronteras, fletes, frecuencia, tiempo de tránsito, rutas de acceso).

### 5.3.3.2 Segmentación del Mercado

**Cuadro 17. Justificación Mercado Objetivo, Alterno y Contingente.**

PAIS	JUSTIFICACION		
	PERCEPCION DEL EMPRESARIO	NEGOCIOS O CLIENTES POTENCIALES	INTELIGENCIA DE MERCADO
<b>OBJETIVO</b>	ARGENTINA	ARGENTINA	ARGENTINA
<b>ALTERNO</b>	VENEZUELA	ECUADOR	ECUADOR
<b>CONTINGENTE</b>	ECUADOR	VENEZUELA	VENEZUELA

Fuente: La Autora

### 5.3.3.3 Información del País Objetivo Argentina

**Cuadro 18. Información General del País Argentina**

ASPECTO	CONTENIDO																							
<p><b>RESEÑA GENERAL DEL PAÍS</b></p>	<p>Situación actual: En 2010, Argentina fue clasificada como país de ingresos medianos altos o como un mercado emergente, también por el Banco Mundial. Junto con algunos países de América Latina, Argentina es considerada como un país recientemente industrializado, debido a su alto IDH, sus ingresos mediano-altos y una alfabetización muy elevada. Por su extensión, 2.780.400 km<sup>2</sup>, es el segundo estado más extenso de América Latina, cuarto en el continente americano y octavo en el mundo, considerando solamente la superficie continental sujeta a su soberanía efectiva.</p>																							
<p><b>INDICADORES DATOS MACRO ECONÓMICOS</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="561 1052 857 1102">FACTOR</th> <th data-bbox="862 1052 1484 1102">VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="561 1108 857 1159"><b>Capital:</b></td> <td data-bbox="862 1108 1484 1159">Buenos Aires</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1165 857 1215"><b>Población:</b></td> <td data-bbox="862 1165 1484 1215">40,519,000.00</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1222 857 1272"><b>Idioma:</b></td> <td data-bbox="862 1222 1484 1272">Español</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1278 857 1388"><b>Tipo de Gobierno:</b></td> <td data-bbox="862 1278 1484 1388">"REPRESENTATIVO, REPUBLICANO Y FEDERAL (constitución 1853)"</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1394 857 1503"><b>Religión:</b></td> <td data-bbox="862 1394 1484 1503">Los 88% católicos, 10% Evangélicos, 1% musulmana y 1% Judía.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1509 857 1560"><b>Moneda:</b></td> <td data-bbox="862 1509 1484 1560">Peso Argentino</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1566 857 1617"><b>PPC US\$:</b></td> <td data-bbox="862 1566 1484 1617">9.138,00</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1623 857 1732"><b>Crecimiento de PIB %:</b></td> <td data-bbox="862 1623 1484 1732">8.7%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1738 857 1789"><b>PIB: Valor US\$</b></td> <td data-bbox="862 1738 1484 1789">260,252.00</td> </tr> <tr> <td data-bbox="561 1795 857 1831"><b>Tasa de</b></td> <td data-bbox="862 1795 1484 1831">2.65 %</td> </tr> </tbody> </table>		FACTOR	VALOR	<b>Capital:</b>	Buenos Aires	<b>Población:</b>	40,519,000.00	<b>Idioma:</b>	Español	<b>Tipo de Gobierno:</b>	"REPRESENTATIVO, REPUBLICANO Y FEDERAL (constitución 1853)"	<b>Religión:</b>	Los 88% católicos, 10% Evangélicos, 1% musulmana y 1% Judía.	<b>Moneda:</b>	Peso Argentino	<b>PPC US\$:</b>	9.138,00	<b>Crecimiento de PIB %:</b>	8.7%	<b>PIB: Valor US\$</b>	260,252.00	<b>Tasa de</b>	2.65 %
FACTOR	VALOR																							
<b>Capital:</b>	Buenos Aires																							
<b>Población:</b>	40,519,000.00																							
<b>Idioma:</b>	Español																							
<b>Tipo de Gobierno:</b>	"REPRESENTATIVO, REPUBLICANO Y FEDERAL (constitución 1853)"																							
<b>Religión:</b>	Los 88% católicos, 10% Evangélicos, 1% musulmana y 1% Judía.																							
<b>Moneda:</b>	Peso Argentino																							
<b>PPC US\$:</b>	9.138,00																							
<b>Crecimiento de PIB %:</b>	8.7%																							
<b>PIB: Valor US\$</b>	260,252.00																							
<b>Tasa de</b>	2.65 %																							

ASPECTO	CONTENIDO	
	<b>Devaluación</b>	
	<b>Cambio de la moneda X US\$:</b>	0.236406619
	<b>Deuda Externa US\$ :</b>	US\$130.827 millones
	<b>Tratados comerciales</b>	ONU, OEA, MERCOSUR, UNASUR, CIN, OIEA, OMC, CAN, CAF, FMI, G-20, G-77, GR, ALADI, UL, BID, CFI, UNCTAD, ONUDI, OLADE, INTERPOL, OMS, UNESCO, OEI, ABINIA, OMPI, OMT, OACI, OMI, UIT, UPU, OMM
	<b>Desempleo %:</b>	7.5%
	<b>inflación %:</b>	8.5%
	<b>Población Económicamente Activa</b>	36`966,396
	<b>Exportación-Importación</b>	Expo 2.497.924.115 – Impo 4.178.084.699
	<b>Rutas de acceso</b>	(marítimas) Pto. Buenaventura; Pto. Cartagena- Pto. De Buenos Aires, Pto. Del Rosario, Pto. Bahía Blanca. (Aérea) Aéropto. Interna Bogotá; Aéropto. Interna. Cali - Aéropto. Interna. Eze iza; Aéropto. Interna. Córdoba; Aéropto. Interna. Ushuaia

Fuente: ACEVEDO, Rojas Camilo, ECONOMIA & COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, Edición económica internacional, 2010-2011.

### 5.3.3.4 Información del País Alterno Ecuador

**Cuadro 19. Información general del país Ecuador**

ASPECTO	CONTENIDO																									
<b>RESEÑA GENERAL DEL PAÍS</b>	Según el Banco Central del Ecuador, el Producto Interno Bruto del Ecuador continúa su proceso de fuerte crecimiento; esta vez, con un crecimiento anual de 8.6% en el primer trimestre del 2011, con relación a su similar período del 2010, es el más alto de los últimos 10 años. Lo anterior responde a factores internos de la economía como el crecimiento de la inversión, de la producción interna, del consumo de los hogares y de las exportaciones. Esto, sin descontar que el Sector no Petrolero de la economía, se incrementó en 8,2%.																									
<b>INDICADORES DATOS MACRO ECONÓMICOS</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 856 836 896">FACTOR</th> <th data-bbox="836 856 1484 896">VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 896 836 936"><b>Capital:</b></td> <td data-bbox="836 896 1484 936">Quito</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 936 836 976"><b>Población:</b></td> <td data-bbox="836 936 1484 976">14.483.499</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 976 836 1016"><b>Idioma:</b></td> <td data-bbox="836 976 1484 1016">Español- castellano</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1016 836 1192"><b>Tipo de Gobierno:</b></td> <td data-bbox="836 1016 1484 1192">Conformado por cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Electoral y el poder de participación ciudadana.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1192 836 1453"><b>Religión:</b></td> <td data-bbox="836 1192 1484 1453">Católica romana del Ecuador es del 90%. El 8% de la población está compuesta por protestantes, en su mayoría evangélicos y en minoría se encuentran los protestantes tradicionales y testigos de Jehová. 2% judíos, musulmanes, protestantes.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1453 836 1493"><b>Moneda:</b></td> <td data-bbox="836 1453 1484 1493">Dólar estadounidense</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1493 836 1585"><b>PIB per Cápita US\$:</b></td> <td data-bbox="836 1493 1484 1585">US\$ 8.379</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1585 836 1677"><b>Crecimiento de PIB %:</b></td> <td data-bbox="836 1585 1484 1677">5.17%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1677 836 1717"><b>PIB: Valor US\$</b></td> <td data-bbox="836 1677 1484 1717">US\$ 119 827 millones</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1717 836 1789"><b>Tasa de Devaluación</b></td> <td data-bbox="836 1717 1484 1789">4.54%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 1789 836 1843"><b>Cambio de la</b></td> <td data-bbox="836 1789 1484 1843">Es el mismo que el dólar estadounidense</td> </tr> </tbody> </table>		FACTOR	VALOR	<b>Capital:</b>	Quito	<b>Población:</b>	14.483.499	<b>Idioma:</b>	Español- castellano	<b>Tipo de Gobierno:</b>	Conformado por cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Electoral y el poder de participación ciudadana.	<b>Religión:</b>	Católica romana del Ecuador es del 90%. El 8% de la población está compuesta por protestantes, en su mayoría evangélicos y en minoría se encuentran los protestantes tradicionales y testigos de Jehová. 2% judíos, musulmanes, protestantes.	<b>Moneda:</b>	Dólar estadounidense	<b>PIB per Cápita US\$:</b>	US\$ 8.379	<b>Crecimiento de PIB %:</b>	5.17%	<b>PIB: Valor US\$</b>	US\$ 119 827 millones	<b>Tasa de Devaluación</b>	4.54%	<b>Cambio de la</b>	Es el mismo que el dólar estadounidense
	FACTOR	VALOR																								
	<b>Capital:</b>	Quito																								
	<b>Población:</b>	14.483.499																								
	<b>Idioma:</b>	Español- castellano																								
	<b>Tipo de Gobierno:</b>	Conformado por cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Electoral y el poder de participación ciudadana.																								
	<b>Religión:</b>	Católica romana del Ecuador es del 90%. El 8% de la población está compuesta por protestantes, en su mayoría evangélicos y en minoría se encuentran los protestantes tradicionales y testigos de Jehová. 2% judíos, musulmanes, protestantes.																								
	<b>Moneda:</b>	Dólar estadounidense																								
	<b>PIB per Cápita US\$:</b>	US\$ 8.379																								
	<b>Crecimiento de PIB %:</b>	5.17%																								
	<b>PIB: Valor US\$</b>	US\$ 119 827 millones																								
	<b>Tasa de Devaluación</b>	4.54%																								
<b>Cambio de la</b>	Es el mismo que el dólar estadounidense																									

ASPECTO	CONTENIDO	
	<b>moneda X US\$:</b>	
	<b>Deuda Externa US\$ :</b>	13847,49 millones de dólares
	<b>Tratados comerciales</b>	ONU, OEA, BID, BM, FMI, CAN, FLAR, ALBA, CAF, MERCOSUR, OLADE, UNASUR, OPEP, OEI, Grupo de Río
	<b>Desempleo %</b>	<b>6.36%</b>
	<b>inflación %</b>	<b>4.84% anual, 0.49% mensual</b>
	<b>Población Económicamente Activa</b>	13,940,000
	<b>Exportaciones Importaciones</b>	<b>Exportaciones US\$ 1,548,8 millones</b> <b>Importaciones US\$ 1,724,2 millones</b>
	<b>Rutas de acceso</b>	Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo, Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre - Quito, Aeropuerto Mariscal Lamar - Cuenca. Puerto esmeraldas, puerto manta, puerto Guayaquil, puerto bolívar. Carretera panamericana.

Fuente: ACEVEDO, Rojas Camilo, ECONOMIA & COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, Edición económica internacional, 2010-2011.

### 5.3.3.5 Información del País Contingente Venezuela

**Cuadro 20. Información General del país Venezuela**

ASPECTO	CONTENIDO
<b>RESEÑA GENERAL DEL PAÍS</b>	Por sus reservas y capacidad de producción de crudo, Venezuela es uno de los actores económicos más relevantes de la región, ocupa el octavo puesto de productor de petróleo a nivel mundial, su economía se centra exclusivamente en la exportación de petróleo.

ASPECTO	CONTENIDO	
<b>INDICADORES DATOS MACRO ECONÓMICOS</b>	FACTOR	VALOR
	<b>Capital:</b>	Caracas
	<b>Población:</b>	29.316.346
	<b>Idioma:</b>	<b>Español</b>
	<b>Tipo de Gobierno:</b>	Estado federal desde el año 1864. Está reflejado en la Constitución de Venezuela de 1999
	<b>Religión:</b>	92% católicos, 8% protestantes.
	<b>Moneda:</b>	Bolívar
	<b>PIB per Cápita US\$:</b>	12.340
	<b>Crecimiento de PIB %:</b>	-1.80
	<b>PIB: Valor US\$</b>	USD 350.276 millones
	<b>Cambio de la moneda X US\$:</b>	0,2324
	<b>Deuda Externa US\$ :</b>	36.847 millones de dólares
	<b>Tratados comerciales</b>	ONU, OEA, Grupo, OPEP, Una sur, AEC, ALADI, FLAR, ALBA, OMC, CARICOM, OEI, CAF, INTERPOL, Petrocaribe, Unión Latina, G-77, CEPAL, BID, FLAR, SELA, Unesco, MPNA y Mercosur
	<b>Desempleo %:</b>	8,8%
	<b>inflación %:</b>	29,8%
	<b>Población Económicamente Activa</b>	20'081.442

ASPECTO	CONTENIDO	
	<b>Exportaciones</b>	US \$ 86.880 MM
	<b>Importaciones</b>	US \$ 52.612 MM
	<b>Rutas de acceso</b>	Puertos cabello, Maracaibo, La Guaira, Guanta, Puerto Sucre (Cumaná), Guaranao y El Guamache. Aeropuertos internacionales como Maiquetía, Porlamar, Maracaibo, Barcelona, Barquisimeto, Santo Domingo del Táchira y San Antonio del Táchira.

Fuente: ACEVEDO, Rojas Camilo, ECONOMIA & COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, Edición económica internacional, 2010-2011.

#### 5.4 PROYECCIONES DE VENTAS

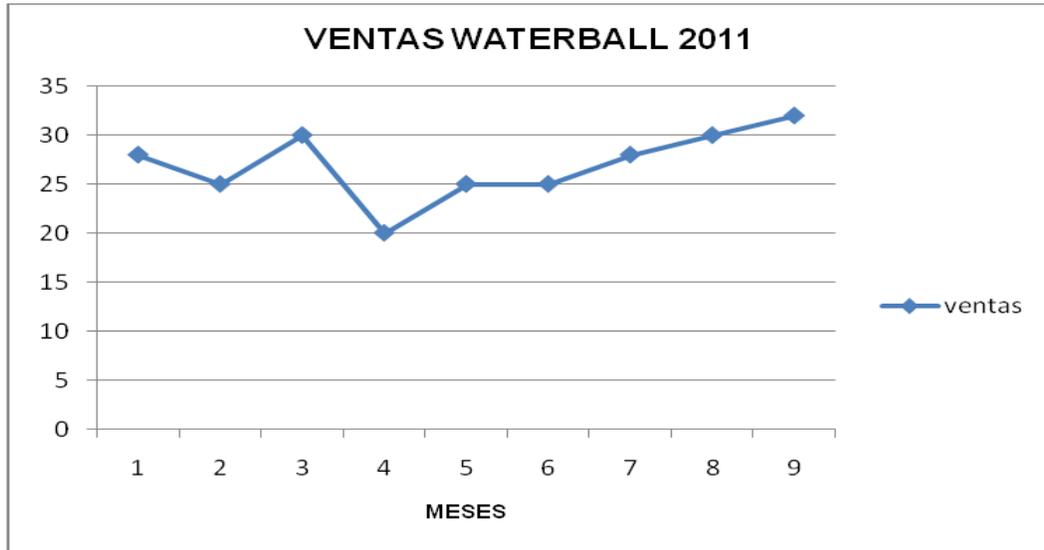
La elaboración de pronósticos estadísticos se basan en el supuesto de que el futuro será una extrapolación del pasado, por lo general pueden clasificarse como métodos de series de tiempos y métodos de regresión lineal. Se pueden elaborar de igual modo pronósticos basados en juicios el cual se basa en opiniones y experiencia de la gente.

**Cuadro 21. Pronósticos de Promedio Móvil Simple de Ventas (\$) de Mundo Inflable**

Mes	Ventas	MA de 2 meses	Error	MA de 3 meses	Error	MA de 4 meses	Error
	Unidades Mensual						
1	28						
2	25						
3	30	26,5	3,5				
4	20	27,5	-7,5	27,67	-7,67		
5	25	25	0	25,00	0,00	25,75	-0,75
6	25	22,5	2,5	25,00	0,00	25	0
7	28	25	3	23,33	4,67	25	3
8	30	26,5	3,5	26,00	4,00	24,5	5,5
9	32	29	3	27,67	4,33	27	5

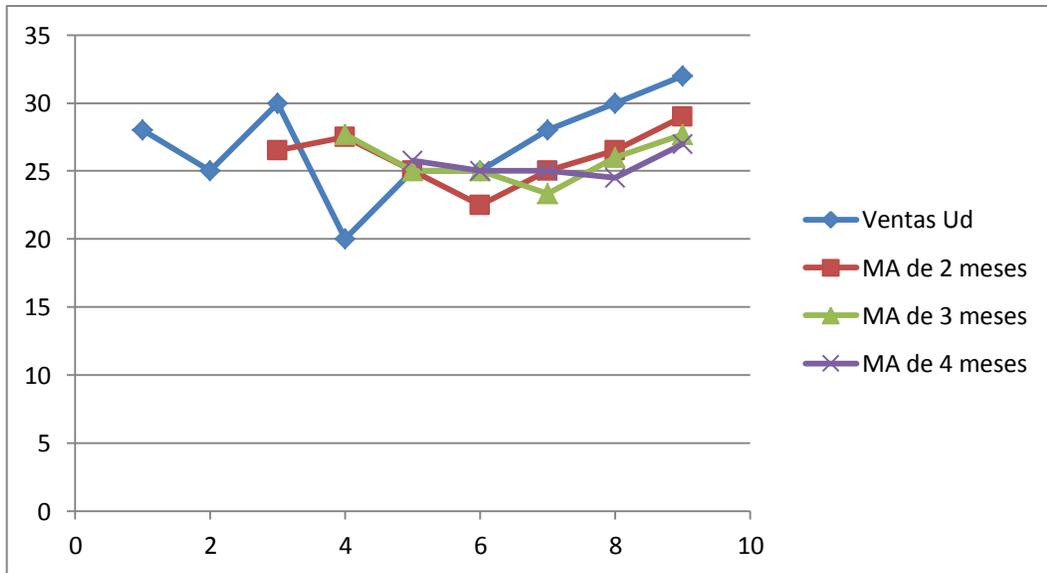
	Errores al cuadrado		
	MA de 2m	MA de 3m	MA de 4m
	12,25		
	56,25	58,78	
	0	0	0,5625
	6,25	0	0
	9	21,78	9
	12,25	16	30,25
	9	18,78	25
	105	115,33	64,81
<b>MSE</b>	15	19,22	12,9625

**Grafica 1. Ventas en (\$) de Water ball 2011**



Fuente: La Autora

**Gráfica 2. Ventas (\$) de Water ball y MA de 2, 3,4 meses.**



Fuente: La Autora

#### 5.4.1 Producción Colombiana Nacional, Exportaciones e Importaciones de Sub-partida 40169590

Respecto a la producción nacional se eligieron cinco empresas que representan un alto porcentaje en el sub sector de manufacturas inflables.

**Cuadro 22. Producción Colombiana Nacional de Sub- Partida 40169590**

<b>PRODUCCIÓN COLOMBIANA NACIONAL DE SUB-P 40169590 Año 2011</b>				
	<b>DELTA PUBLICIDAD INFLABLE</b>	<b>INFLABLES INTERNACIONALES</b>	<b>BLOW FISH DESIG</b>	<b>AEROINFLABLES</b>
VENTAS MILL COP \$	1.283	960	1.000	700
CRECIMIENT O EN VENTAS	-7.92%	-26.4%	1.80%	-0.15%
VALOR FOB USD 2011	35.970	3.650	8.150	2.054

Fuente: Base de datos Benchmarking

**Cuadro 23. Base de datos de Exportaciones Colombianas Sub partida 40169590**

<b>BASE DE DATOS DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS SUBPARTIDA 4016959000</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Cantidad	22599	429	10756	27339
Número de artículos	12	9	31	39
Valor FOB USD (promedio)	7630,66	4486	3353,35	2877,4
Valor FOB COL (promedio)	14239067,6	9028011	6433645,71	5266873

<b>BASE DE DATOS DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS SUBPARTIDA 4016959000</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
% Variación FOB USD	0,41210852	0,252486	0,141932694	0

Fuente: Base de datos Legiscomex

**Cuadro 24. Base datos de Importaciones Colombianas Sub-partida 40169590**

<b>BASE DE DATOS DE IMPORTACIONES COLOMBIANAS SUBPARTIDA 4016959000</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Cantidad	120	38	130	2242
Valor FOB USD (promedio)	5357,8	1773	485	790,5
Valor FOB COL (promedio)	10809522,2	3717412	922819	1421206
% Variación FOB USD	0,669080593	0,726452341	-0,629896907	0

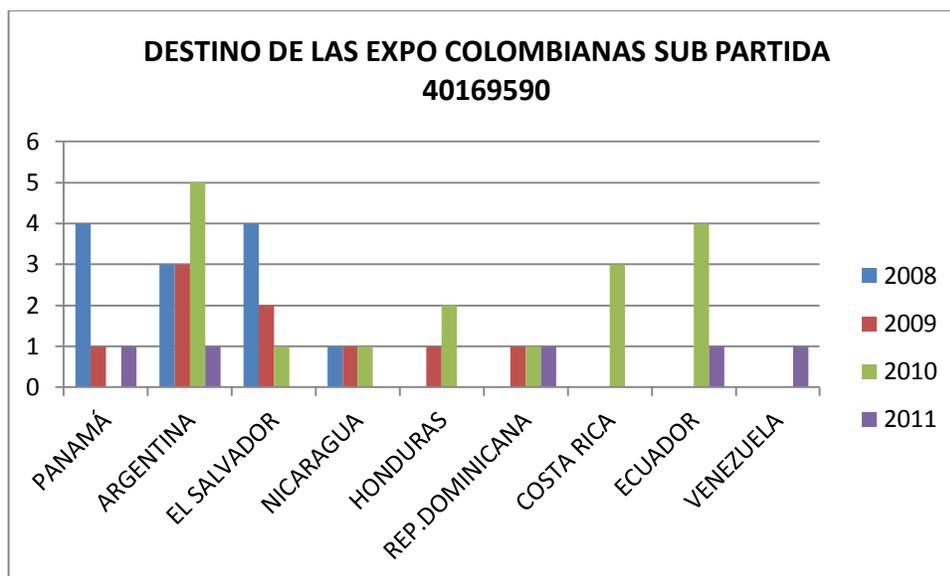
Fuente: Base datos Legiscomex

**Cuadro 25. Destino de las exportaciones Colombianas Sub-partida 40169590**

<b>DESTINO DE LAS EXPO SUB PARTIDA 40169590</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>TOTAL</b>
PANAMÁ	4	1		1	6
ARGENTINA	3	3	5	1	12
EL SALVADOR	4	2	1		7
NICARAGUA	1	1	1		3
HONDURAS		1	2		3
REPÚBLICA DOMINICANA		1	1	1	3
COSTA RICA			3		3
ECUADOR			4	1	5
VENEZUELA				1	1

Fuente: Base de datos Proexport

**Grafica 3. Destino de las Exportaciones Colombianas de Sub-partida 401695**



Fuente: Base de datos Proexport.

## 5.5 PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOS

### 5.5.1 Documentación Requerida Para Constituirse Como C.I

El empresario Carlos Enrique Plata Rodelo interesado en constituirse como CI debe cumplir lo siguiente:

- Inscribirse en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cuyo objeto primordial es la comercialización de bienes y servicios de productos colombianos en los mercados internacionales. Esta solicitud debe hacerse por escrito a la Dirección General para el Desarrollo del Intercambio de ese Ministerio, incluyendo información general sobre la CI (su razón social, tipo y clase de sociedad, NIT, dirección, etc.).
- Declarar el origen del capital (porcentaje nacional y/o extranjero).
- Declarar la composición del capital social (nombre y participación de cada uno

de los socios).

- Dar el nombre del representante legal.
- Relacionar el portafolio de productos con los cuales iniciará la comercialización; si van a ser producidos por la CI o comercializadora.
- Dar a conocer los canales de distribución y logística comercial internacional que va a utilizarse.
- La información anterior debe estar acompañada de la escritura de constitución de la CI, el certificado de constitución y gerencia de la Cámara de Comercio y el permiso de funcionamiento de la Superintendencia de sociedades, cuando el caso lo requiera.
- Adquirir compromisos que las faculte para fabricar o comercializar productos colombianos en los mercados externos, ya que una vez que la mercancía se adquiriera, tendrá seis meses para efectuar la exportación.

### **5.5.2 Misiones Comerciales y Ferias Internacionales**

Para alcanzar las metas establecidas en la estrategia de producción, se recomienda al empresario asistir a la siguiente feria internacional en Argentina Argenplás o como segunda opción feria Internacional Industrial de Bogotá, teniendo un costo de \$9'371.381 Argentina y \$ 5' 892.600 Bogotá , lo cual le traería beneficios como Zona franca permanente, Plataforma de comunicación e información a través de medios especializados del sector, nacionales e internacionales, Equipo experto para la gestión de convocatoria de compradores nacionales e internacionales, Desarrollos tecnológicos especializados consolidación de relaciones comerciales.

#### **➤ ARGENPLÁS 2012**

Sólo en Argenplás, y durante cinco únicos días, realmente podrá hacer negocios y mostrar el potencial de su empresa a más a 17.000 profesionales de los cinco continentes. Con 220 expositores, 17.115 visitantes, Argenplás 2010 demostró,

una vez más, que es la plataforma de negocios que la industria plástica elige para lanzar sus productos y servicios.<sup>13</sup>

International Plastics Exhibition

Lugar Buenos Aires, Argentina

La Rural Predio Ferial

fecha 18.06.2012 - 22.06.2012

Frecuencia cada dos años / Año de fundación 1963

1. Organizador Reed Exhibition Argentina

Companies Cono Sur, Av. de Mayo 605, Piso 5°, C1084AAB Buenos Aires

Fon: +54 11 4343-7020 · Fax: +54 11 4343-7020

www.reedlatam.com

Sector principal Plásticos y caucho, manufacturas de plástico y caucho. elaboración de segmento de la oferta químicas, materias primas, instalaciones para la fabricación del plástico, maquinaria para la elaboración del plástico, moldes de fundición, aparatos de ensayo, diseño y fabricación asistidos por ordenador, materias primas horario/acceso admisión del público general: todos los días 14.00-21.00 hora<sup>14</sup>

#### **Cuadro 26. Presupuesto para asistir a las Feria Argenplás Argentina**

<b>FERIA INTERNACIONAL ARGENPLAS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Tiquetes Aéreos ida y vuelta Bucaramanga-Argentina por COPA.	\$ 1'623.482 incluye impuestos, tasas y cargos.
Hospedaje y Alimentación (4 noches+ desayuno),	\$247.899

---

<sup>13</sup> <http://www.argenplas.com.ar/>

<sup>14</sup> [http://www.auma.de/\\_pages/MesseDetailListe.aspx?id=118612&sprache=s](http://www.auma.de/_pages/MesseDetailListe.aspx?id=118612&sprache=s)

incluye impuestos y tasas. Hotel Chipre	
Imprevistos	\$200.000
Tarifa de Staff incluye: Una toma corriente doble, Tapete de tráfico pesado, Panelearía divisoria, Consumo de 2 Kw de energía monofásica, Credenciales e invitaciones por área de exhibición, Inclusión en el catálogo de expositores.	\$500.000 por M2 – USD\$280/M2 Tomando 15 metros
TOTAL	\$9'371.381

Fuente: La Autora

- Feria Internacional Industrial de Bogotá, Colombia  
Centro Internacional de Negocios y Exposiciones CORFERIAS  
Fecha: 01.10.2012 - 05.10.2012  
Frecuencia cada dos años  
Centro Internacional de Negocios y Exposiciones  
Carrera 37 No. 24 - 67 Cundinamarca  
Bogotá  
Fax: +57 1 3445503  
[info@corferias.com](mailto:info@corferias.com); [www.corferias.com](http://www.corferias.com)

#### **Cuadro 27. Presupuesto para asistir a las Feria Industrial de Colombia**

<b>FERIA INTERNACIONAL INDUSTRIAL DE COLOMBIA</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Tiquetes Aéreos ida y vuelta Bogotá por COPA salida 1 Oct./12 llegada 5 Oct./12	\$ 338.600 incluidos impuestos, tasas y cargos.
Hospedaje y Alimentación (4 noches + desayuno y cena) Incluye impuestos y tasas. Hotel Teusaquillo	\$ 1'354.400
Imprevistos	\$ 150.000

Tarifa de Staff: área libre, incluye una toma corriente doble, Consumo de 2 Kw de energía monofásica, credenciales e invitaciones por área de exhibición, Inclusión en el catálogo de expositores.	\$270.000 por M2 – USD\$150/M2* 15 metros
TOTAL	\$ 5' 892.600

Fuente: La Autora

### 5.5.3 Ruedas de Negocios

Establecimiento de múltiples contactos y relaciones directas con representantes de empresas, instituciones y organizaciones de interés de manera rápida y eficiente.

Lograr alianzas empresariales e institucionales que apoyen al sector, gran oportunidad para conocer los productos de la competencia, sus condiciones de oferta, sus cualidades y las tendencias del mercado en general.

## 5.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo y legal comprenderá inicialmente la definición del tipo de empresa que se espera crear, según la actividad económica, el número de socios, y el punto de vista jurídico y asociativo.

Después, se listarán los principales requisitos para la constitución de la nueva empresa ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga. El siguiente paso a seguir, comprende la presentación de los lineamientos básicos que requiera la cultura organizacional de la empresa como son:

La misión, la visión, los objetivos, las políticas relacionadas con compras,

personal, ventas y los sistemas de comunicación organizacional de la empresa, se describirán las funciones y las responsabilidades de los cargos del ente económico.

### **5.6.1 Forma de Constitución Legal**

**Tipo de Empresa.** La empresa que se desea crear se clasificará de la siguiente manera: Se definió la razón social con el nombre de Comercializadora Internacional Mundo Inflable. Cuya sigla comercial se denominará Mundo Inflable C.I.

**5.6.1.1 Objeto Social.** Efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos Colombianos en los mercados externos.

### **5.6.2 Constitución Administrativa**

**Nombre:** COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL MUNDO INFLABLE

**Slogan:**

¡INFLA TU !

**Logotipo:**

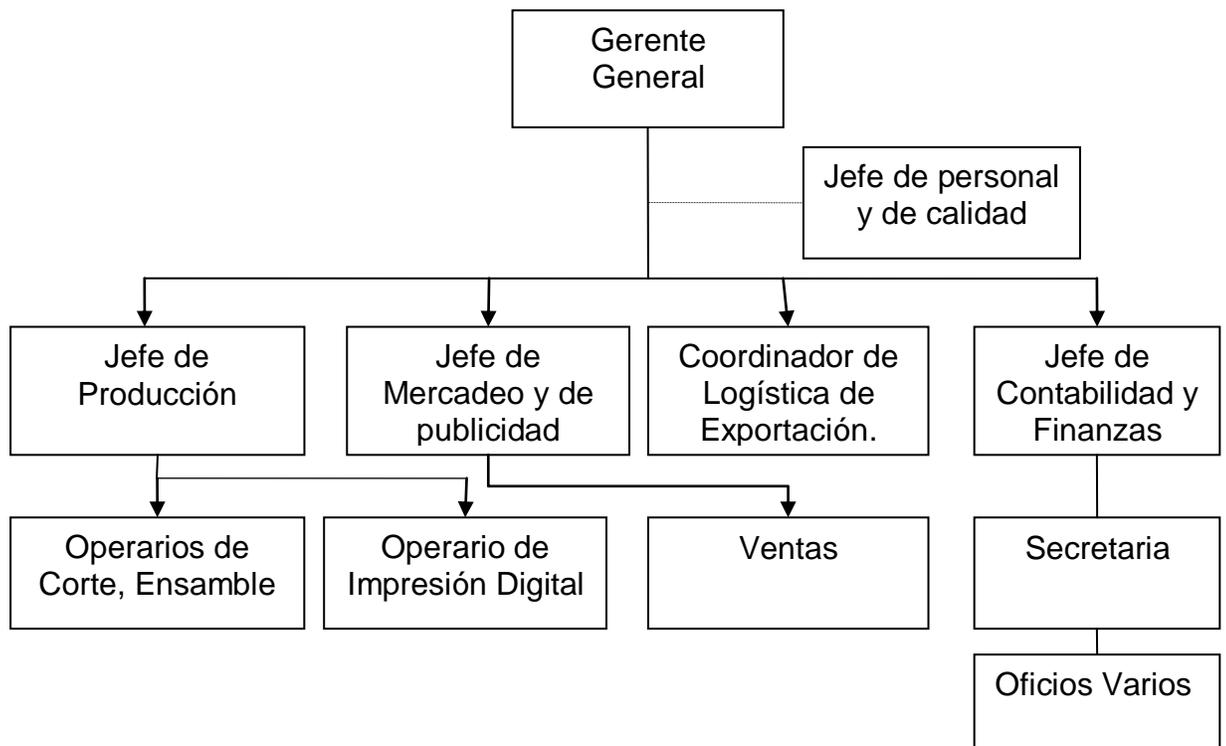
  
**MUNDO INFLABLE** C.I

**5.6.2.1 Misión.** La misión de **MUNDO INFLABLE C.I** es la de proporcionar a las pequeñas empresas, para sus productos a nivel internacional, ofreciéndole los servicios, un recurso humano apto y capacitado; para lo cual trabajará incansablemente en busca de un mejoramiento continuo y la capacitación de sus colaboradores, brindándoles estabilidad económica y superación personal, bajo unos principios éticos y de compromiso con la sociedad.

**5.6.2.2 Visión: MUNDO INFLABLE C.I.** se proyecta para el año 2018 ser una empresa de comercialización de todo tipo de inflables a nivel internacional de reconocido prestigio que habrá contribuido eficazmente a la competitividad de Colombia, líder a nivel Departamental, consolidando y ampliando en forma agresiva su estructura y tecnología.

**5.6.2.3 Organigrama de Mundo Inflable C.I**

**Figura 3. Organigrama de Mundo Inflable C.I.**



Fuente: La Autora

#### 5.6.2.4 Valores

- **Responsabilidad:** brindar un respaldo a los servicios en confiabilidad para que los clientes perciban un grupo de trabajo ético.
- **Creatividad:** brindar diversidad de soluciones a los problemas que se presenten y alternativas para mejorar los servicios día a día.
- **Ética:** cumplir con los requisitos establecidos en el momento de la contratación de los servicios y entrega de los productos.
- **Cumplimiento:** entregar oportuna los productos, y servicios a quien corresponda.

#### 5.6.2.5 Política de Exportación

- Las ventas se harán de estricto contado, es decir el 100% del valor de la compra será pagado a la vista de la carta de crédito.
- Los clientes serán seleccionados, dando especial prelación a los argentinos y ecuatorianos, como estrategia para ingresar a dicho mercado.
- Cada vez que se formalice un negocio internacional, se pedirá a cada cliente un referido, con el fin de ampliar la base de datos de los clientes potenciales.

**5.6.2.6 Servicios.** Suministro de productos de alta calidad: Inicialmente ofrecemos todo tipo de inflable para recreación o publicidad con excelentes diseños. Damos la posibilidad de que nuestros clientes coloquen sus marcas en los productos.

## 5.7 ANÁLISIS FINANCIERO

El presente estudio, pretende establecer la rentabilidad del Proyecto de Exportaciones a través de indicadores como el Valor Presente Neto VPN y la Tasa Interna de Retorno TIR. El proyecto fue evaluado en pesos colombianos corrientes teniendo en cuenta la meta de inflación proyectada para el año 2012 por el Banco de la República del 3.0%.

### 5.7.1 Inversiones

MUNDO INFLABLE C.I. Requiere realizar inversión para la dotación y acondicionamiento de las instalaciones de las oficinas, equipos de cómputo y oficina, muebles y enseres, suministros e insumos; así como de capital de trabajo para el primer mes de funcionamiento con el fin de disponer de la logística y condiciones de trabajo adecuados para desarrollar las actividades de la empresa.

#### 5.7.1.1 Inversión Fija

**Cuadro 26. Inversión en Equipos de Oficina.**

CANT	EQUIPO DE OFICINA	COSTO \$	DEPRECIACION		
			VIDA UTIL AÑOS	ANUAL \$	MENSUAL \$
2	Computador y equipo comunicación	\$2.000.000,00	5	\$400.000	33.333
1	Impresora	\$350.000	5	\$70.000	5.833
1	Mueble computador	\$100.000	10	\$10.000	833
1	Sillas giratorias	\$50.000	10	\$5000	417

1	Archivador	\$70.000	10	\$7000	583
	<b>Total equipo oficina</b>	\$2.570.000,00		<b>\$492.000</b>	<b>\$41.000</b>

Fuente: La Autora

### Cuadro 28. Inversión en Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	COSTO \$	DEPRECIACION		
		VIDA UTIL AÑOS	ANUAL \$	MENSUAL \$
plotter de impresión	2.150.000,00	10	215.000	17.917
maquina electro-selladora	15.150.000,00	10	1.515.000	126.250
total maquinaria y equipo	17.300.000,00		1.730.000	144.167

Fuente: La Autora

### Cuadro 29. Activos Actuales

Maquinaria y herramientas	COSTO \$	DEPRECIACION		
		VIDA UTIL AÑOS	ANUAL \$	MENSUAL \$
plotter de trazo	300.000,00	10	30.000	2.500
plotter de impresión	3.000.000,00	10	300.000	25.000
máquina plana	2.500.000,00	10	250.000	20.833
máquina de poster	10.000.000,00	10	1.000.000	83.333
máquina electro-selladora	1.500.000,00	10	150.000	12.500
<b>TOTAL</b>	<b>17.300.000,00</b>	<b>10</b>	<b>1.730.000</b>	<b>144.167</b>

Fuente: La Autora

### 5.7.1.2 Inversión Diferida

**Cuadro 30. Inversión Diferida.**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO TOTAL \$</b>	<b>A DIFERIR \$</b>
Cámara de Comercio	230.000	19.167
Estudio de factibilidad	566.700	47.225
Papelería inicial	600.000	50.000
Página web	495.000	41.250
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1'891.700</b>	<b>\$ 157.642</b>

Fuente: La Autora

### 5.7.1.3 Gastos Administrativos

Se tiene en cuenta que al capital de trabajo se suma los gastos por servicios públicos de \$ 475.000 mensual, arriendos \$ 1.000.000 mensual. Dentro del valor de servicios se tiene en cuenta el servicio telefónico para llamadas nacionales e internacionales para un total de \$ 1475.000 mensual y 17.700.000 anual.

En los gastos de servicios públicos se tuvo en cuenta agua, luz, teléfono e Internet para llamadas internacionales y nacionales.

**Cuadro 31. Gastos de servicios públicos**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL \$</b>	<b>INVERSIÓN ANUAL \$</b>
Agua	80,000	960,000
Luz	300,000	3,600,000
teléfono/internet	95,000	1,140,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 475,000</b>	<b>\$ \$5,700,000</b>

Fuente: La Autora

### Cuadro 32. Gastos de Personal Mundo Inflable C.I.

#### NOMINA PARA EL PAGO DE EMPLEADOS OPERATIVOS

Empleado	DEVENGADO				DEDUCCIONES			NETO PAGADO \$
	Sueldo básico \$	Días lab	Auxilio Transp. \$	Total deven. \$	Aportes Salud \$	Aportes pensión \$	Total deduc. \$	
1	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
2	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
3	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
4	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
5	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
6	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
7	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
8	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
9	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
10	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
11	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
12	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
13	566.700	30	67.800	634.500	22.668	22.668	45.336	589.164
<b>TOTAL</b>	<b>7.367.100</b>		<b>881.400</b>	<b>8.248.500</b>	<b>294.684</b>	<b>294.684</b>	<b>589.368</b>	<b>7.659.132</b>

Fuente: La Autora

PRESTACIONES SOCIALES \$		PARAFISCALES \$		SEGURIDAD SOCIAL \$	
CESANTIAS	\$687.372	Caja Compensación	\$294.684	SALUD	\$626.204
INTERESES CESANTIAS	\$82.485	I.C.B.F	\$221.013	PENSIÓN	\$884.052
VACACIONES	\$307.208	SENA	\$147.342	Riesgos profesionales	\$112.127
PRIMA DE SERVICIOS	\$687.100	<b>TOTAL</b>	<b>\$663.039</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$1.622.383</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.764.437</b>				

TOTAL PRESTACION SOCIAL+PARAFISCAL+APROPIAC= \$ 4.049.587

TOTAL GASTO DE PERSONAL OPERATIVO= \$ 12.298.087

MAS EL OPERARIO ADICIONALPOR DIAS= \$ 283.350

<b>NOMINA PARA EL PAGO DE EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS</b>								
Nombre del empleado	DEVENGADO				DEDUCCIONES			NETO PAGADO \$
	Sueldo básico \$	Días lab	Auxilio Transp . \$	Total deven. \$	Aportes Salud \$	Aportes pensión \$	Total deduc. \$	
asistente administrativo supervisor de logística de exportaciones	1.000.000	30	67.800	1.067.800	40.000	40.000	80.000	987.800
<b>TOTAL</b>	<b>1.000.000</b>		<b>67.800</b>	<b>1.067.800</b>	40.000	40.000	<b>80.000</b>	<b>987.800</b>

<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	
<b>CESANTIAS</b>	\$88.983
<b>INTERESES CESANTIAS</b>	\$10.678
<b>VACACIONES</b>	\$41.700
<b>PRIMA DE SERVICIOS</b>	\$88.983
<b>TOTAL</b>	<b>\$230.344</b>

<b>PARAFISCALES</b>	
<b>Caja Compensación</b>	\$40.000
<b>I.C.B.F</b>	\$30.000
<b>SENA</b>	\$20.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$90.000</b>

<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	
<b>SALUD</b>	\$85.000
<b>PENSION</b>	\$120.000
<b>RIESGOS PROFESIONALES</b>	\$5.220
<b>TOTAL</b>	<b>\$210.220</b>

Fuente: La Autora

TOTAL PRESTACION SOCIAL+PARAFISCAL+APROPIAC= \$530.564

TOTAL GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO= \$1.598.364

**Cuadro 33. Aportes Parafiscales**

PRESTACIONES SOCIALES		PARAFISCALES		SEGURIDAD SOCIAL	
CESANTIAS	\$776,355	Caja Compensación	\$334,684	SALUD	\$711,204
INTERESES CESANTIAS	\$93,163	I.C.B.F	\$251,013	PENSION	\$1,004,052
VACACIONES	\$348,908	SENA	\$167,342	Riesgos profesionales	\$117,347
PRIMA DE SERVICIOS	\$776,083	TOTAL	\$753,039	TOTAL	\$1,832,603
TOTAL	\$1,994,509				

Fuente: La Autora

**Cuadro 34. Costos Fijos de Operación**

COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN		
	MENSUAL \$	ANUAL \$
<b>PRESTAMO</b>	6,762,054	81,144,649
Arriendos	1,000,000	12,000,000
<b>Servicios</b>		-
Agua	60,000	720,000
Energía	200,000	2,400,000
Teléfono	95,000	1,140,000
<b>Empleados administrativos</b>		
Gerente	1,067,800	12,813,600
APROPIACIONES	530,564	6,366,767
<b>MANTENIMIENTO</b>	50,000	600,000
<b>DIFERIDO</b>	157,642	1,891,704
<b>GASTOS DEPRECIACION</b>		
MAQUINARIA Y EQUIPO	288,333	3,460,000
EQUIPO DE OFICINA	1,833	22,000
EQUIPO DE COMPUTACION	39,167	470,000

<b>COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN</b>		
	<b>MENSUAL \$</b>	<b>ANUAL \$</b>
costos fijos totales MES	\$10,252,393	\$123,028,720
costos fijos totales X 777 unidad	\$19,479,547	\$233,754,568
Costos fijos unitarios	\$25,070	

Fuente: La Autora

<b>COSTOS VARIABLES MENSUAL PARA 777 UNIDADES</b>		
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>MENSUAL \$</b>	<b>ANUAL\$</b>
Plástico Vinilo pvc X Mts	\$ 104.895.000	\$ 629.370.000
cierre hermético	\$ 85.470.000	\$ 512.820.000
Pegante pvc	\$ 1.818.180	\$ 10.909.080
Manijas	\$ 4.662.000	\$27.972.000
<b>Total Materia prima x 777 unidad</b>	<b>\$ 196.845.180</b>	
<b>Mano de Obra directa (13oper)</b>	<b>\$ 25.889.689</b>	<b>\$ 155.338.131</b>
<b>GASTOS DIVERSOS</b>		
Útiles, papelería	\$ 13.000	\$ 156.000
Dotación (gafas de protección)	\$ 24.000	\$ 288.000
Tapabocas	\$ 4.000	\$ 48.000
<b>GASTOS SERVICIOS</b>		\$ -
Transporte, fletes y acarreo	\$ 10.000	\$ 120.000
Teléfono		\$ -
Acueducto y alcantarillado	\$ 20.000	\$ 240.000
Energía Eléctrica	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Propaganda y publicidad	\$ 86.000	\$ 1.032.000
<b>Total costos variables 777 unidades</b>	<b>\$ 222.991.869</b>	
<b>Total Costo variable unitario</b>	<b>\$ 287.289</b>	

Fuente: La Autora

#### 5.7.1.4 Determinación de los Costos

La determinación de los costos de Mundo Inflable C.I. incluye la discriminación de los costos fijos y costos variables, que en últimas serán los costos totales de la exportación de los inflables.

##### 5.7.1.4.1 Costos Fabricación Inflable Water ball antes de la Inversión

**Cuadro 34. Costeo Unitario Variable del Water ball**

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Plástico Vinilo PVC	15 m	\$ 12.000	\$ 180,000.00
Cierre Hermético	1	\$ 150.000	\$ 150,000.00
Pegante PVC	400 cm <sup>3</sup>	\$ 8.00	\$ 3,200.00
Manijas	2	\$ 3.000	\$ 6,000.00
Total			\$ 339,200.00

Fuente: La Autora

**Cuadro 35. Mano de Obra directa para un artículo**

<b>MANO DE OBRA DIRECTA PARA UN ARTICULO</b>	
S.M.L.V	\$ 566.700
AUXILIO DE TRANSPORTE	\$67.800
SALARIO + AUXILIO	\$ 634.500
SUMA 52% PRESTACIONES	\$964.440 POR MES
24 (DIAS/MES)* 8 HORAS LABORALES	192 HORAS
192 HORAS * 60 MINUTOS	11520 Minutos
VALOR HORA MOD: ( 964.440/ 11520)	84
VALOR HORA MOD (964.440/ 192)	\$ 5023.125

Fuente: La Autora

**Cuadro 36. Proceso Productivo**

<b>PROCESO</b>	<b>TIEMPO ESTIMADO EN Min</b>	<b>VALOR MOD \$</b>
Diseñar (hr)	15	1,256
Impresión digital (hr)	60	5,023
Cortar (hr)	60	5,023
Ensamblar (hr)	150	12,558
Proceso de Vulcanizado	60	5,023
Prueba de Calidad	30	2,512
Empacado	23	1,926
<b>TOTAL</b>	<b>398</b>	<b>\$33.320</b>

Fuente: La Autora

Este producto se realiza en 6 horas y 38 minutos con un costo de MOD de \$33.320.

$X = 60 \cdot 8 = 480$  minutos laborables en el día.

$X = 480/398 = 1,206$  esferas elaboradas en un día

$$\text{CIF Mes} = \frac{3'582.673}{24} = \$ 149.278$$

$$\text{CIF un Articulo} = \frac{\text{CIF un día}}{\# \text{ de esferas hechas en 1 día}}$$

$$\text{CIF un Articulo} = \frac{149.278}{1.2} = \$123.776$$

El precio estimado de venta nacional para cada esfera es de \$ 827.161 y para el extranjero sale para la venta a \$ 1'162.161.

**Cuadro 37. Costos Fabricación Inflable Water ball después de la Inversión**

<b>COSTOS VARIABLES PARA 777 UNIDADES</b>	
<b>Materia Prima</b>	
Plástico Vinilo pvc X Mts	\$ 104,895,000
cierre hermético	\$ 85,470,000
Pegante pvc	\$ 1,818,180
Manijas	\$ 4,662,000
<b>Total Materia prima de las 777 unida</b>	<b>\$ 196,845,180</b>
<b>Mano de Obra directa (13,5oper)</b>	<b>\$ 25,889,689</b>
<b>GASTOS DIVERSOS</b>	
Útiles, papelería	\$ 13,000
Dotación (gafas de protección)	\$ 24,000
Tapabocas	\$ 4,000
<b>GASTOS SERVICIOS</b>	
Transporte, fletes y acarreo	\$ 10,000
Teléfono	
Acueducto y alcantarillado	\$ 20,000
Energía Eléctrica	\$ 100,000
Propaganda y publicidad	\$ 86,000
<b>Total costos variables 777 unidades</b>	<b>\$ 222,991,869</b>
<b>Total Costo variable unitario</b>	<b>\$ 287,289</b>

Fuente: La Autora

**COSTOS VARIABLES AL EXPORTAR**

Costos de Exportación	\$ 7,809,600
Imprevistos	\$ 1,000,000
<b>Total costos variables 777 unidades</b>	<b>\$ 230,801,469</b>
<b>Total Costo variable unitario</b>	<b>\$ 585,617</b>

<b>COSTOS FIJOS MES DE OPERACIÓN</b>	
<b>PRESTAMO</b>	<b>\$ 6,761,184</b>
Arriendos	\$ 1,000,000
<b>Servicios</b>	
Agua	\$ 60,000
Energía	\$ 200,000
Teléfono/Internet	\$ 95,000
<b>Empleados administrativos</b>	
Gerente	\$ 1,067,800
APROPIACIONES	\$ 530,564
<b>MANTENIMIENTO</b>	<b>\$ 50,000</b>
<b>DIFERIDO</b>	<b>\$ 157,642</b>
<b>GASTOS DEPRECIACION</b>	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 288,333
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1,833
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	\$ 39,167
costos fijos totales MES (416 esferas)	\$ 10,251,523
costos fijos totales X 777 unidad	\$ 19,477,895
Costos fijos unitarios	\$ 25,068
<b>Costo por Unidad</b>	<b>\$ 312,357</b>
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$ 520,594</b>

Fuente: La Autora

### **COSTO AL EXPORTAR**

<b>Costo por Unidad</b>	<b>\$ 610,685</b>
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$ 1,017,809</b>

Fuente: La Autora

Como podemos observar los costos de la water ball después de la inversión disminuyen un 37% y se trabaja con un 40% de margen de contribución haciendo más rentable la producción y con llevando a que el periodo de la recuperación de la inversión sea menor a dos años.

		VENTAS NACIONALES	VENTAS AL EXTRANJERO	
<b>PRECIOS POR UNIDAD</b>				
<b>X UNID</b>	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>VALOR COSTO</b>	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>VALOR COSTO</b>
ANTES	\$ 827,161	\$ 487,458	\$1.162.161	\$ 822,458
AHORA	\$ 520,594	\$ 312,357	\$1,017,809	\$ 610,685

Fuente: La Autora

### 5.7.5 Fuentes de Financiación

En términos financieros, un proyecto requiere para su implementación capital para iniciar su gestión de negocio.

Préstamo con Bancoldex por valor de \$233.216.364. Para esta liquidación se realizó con el simulador de [www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com) para capitalización con pago a 5 años.

**Cuadro 38. Flujo de Inversión Inicial**

<b>FLUJO DE INVERSION INICIAL</b>	
<b>INVERSION ACTIVOS FIJOS</b>	
Maquinaria y herramientas	\$ 17,300,000
Muebles y Equipo de oficina	\$ 2,570,000
<b>INVERSION ACTIVOS CIRCULANTES</b>	

Inventarios Materia prima mes	\$ 196,845,180
<b>INV. GASTOS FUNCIONAMIENTO (mes)</b>	
Arrendamiento	\$ 1,000,000
servicios públicos	\$ 355,000
DIFERIDO	\$ 157,642
Propaganda	\$ 86,000
Depreciación	\$ 329,333
<i>Mano de obra</i>	
Mano de obra directa	\$ 12,944,844
Mano de obra indirecta	\$ 1,598,364
<b>FLUJO TOTAL DE INVER. INICIAL</b>	<b>\$ 233,186,364</b>

Fuente: La Autora

### Cuadro 39. Liquidación del Crédito BANCOLDEX

<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Préstamo	\$ 233.216.364
Tasa int. Anual	21,83%
Plazo	5 años
Valor Cuota mensual	\$ 6.762.054
Valor Cuota anual	\$ 81.144.649

Fuente: La Autora

<b>DETALLE</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>	<b>año 4</b>	<b>año 5</b>
MONTO CRÉDITO	\$233.216.364	\$186.573.091	\$139.929.818	\$93.286.546	\$46.643.273
AMORTIZACION	\$46.643.273	\$46.643.273	\$46.643.273	\$46.643.273	\$46.643.273
SALDO	\$186.573.091	\$139.929.818	\$93.286.546	\$46.643.273	-
INTERESES	\$34.501.376	\$34.501.376	\$34.501.376	\$34.501.376	\$34.501.376
VR. CUOTA	\$81.144.649	\$81.144.649	\$81.144.649	\$81.144.649	\$81.144.649

Fuente: La Autora

## 5.7.6 Presupuesto de Ingresos y Egresos

### Cuadro 39. P Y G Proyectado y Balance General

IPP	IPC
0,0554	0,0448

G					
PY G					
PYG PROYECTADO	2012	2013	2014	2015	2016
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		-	-	-	-
ingresos operacionales brutos	2.571.938.893	2.687.161.755	2.807.546.602	2.933.324.690	3.064.737.636
devoluciones en venta	-	-	-	-	-
<b>ingresos operacionales netos</b>	2.571.938.893	2.687.161.755	2.807.546.602	2.933.324.690	3.064.737.636
Costos de fabricación					
Materias Primas	1.675.780.301	1.768.618.530	1.866.599.996	1.970.009.636	2.079.148.170
Mano de Obra Directa	164.614.105	173.733.726	183.358.575	193.516.640	204.237.462
Gastos de fabricación					
depreciación maquinaria y equipo	3.460.000	6.920.000	10.380.000	13.840.000	17.300.000
energía	3.600.000	3.799.440	4.009.929	4.232.079	4.466.536
Teléfono	1.140.000	1.203.156	1.269.811	1.340.158	1.414.403
Agua	960.000	1.013.184	1.069.314	1.128.554	1.191.076
Arrendamiento	12.000.000	12.664.800	13.366.430	14.106.930	14.888.454
<b>Total Costo Manufactura</b>	1.861.554.406	1.967.952.836	2.080.054.055	2.198.173.998	2.322.646.101
(menos) Inv. final terminados	247.301.817	258.380.938	269.956.404	282.050.451	294.686.311
(menos) Inv. final materia prima	196.845.180	207.750.403	219.259.775	231.406.767	244.226.702
<b>Costo ventas</b>	1.417.407.409	1.501.821.495	1.590.837.876	1.684.716.780	1.783.733.088
<b>Utilidades operacionales</b>	1.154.531.483	1.185.340.260	1.216.708.726	1.248.607.910	1.281.004.547
Costos de Administración					
Mano de Obra Indirecta	19.180.367	20.242.960	21.364.420	22.548.009	23.797.168
Depreciación muebles y equipo of.	492.000	1.006.000	1.520.000	2.034.000	2.548.000
Gastos legales-diferidos	310.000	310.000	310.000	310.000	310.000
Transporte	120.000	126.648	133.664	141.069	148.885
Papelería	156.000	164.642	173.764	183.390	193.550
Diversos	85.000	89.709	94.679	99.924	105.460
Propaganda		1.089.173			

	1.032.000		1.149.513	1.213.196	1.280.407
Servicios públicos	1.440.000	1.519.776	1.603.972	1.692.832	1.786.614
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	1.131.716.116	1.160.791.352	1.190.358.715	1.220.385.490	1.250.834.463
costos financieros	(81.134.210)	(81.134.210)	(81.134.210)	(81.134.210)	(81.134.210)
GMF	(2.389.314)	(2.421.638)	(2.446.615)	(2.468.863)	(2.488.009)
costos de exportación	52.857.600	55.785.911	58.876.451	62.138.206	65.580.662
<b>UTILI. ANTES DE IMPUESTOS</b>	995.334.992	1.021.449.592	1.047.901.439	1.074.644.210	1.101.631.581
Impuestos	348.367.247	357.507.357	366.765.504	376.125.474	385.571.053
EGRESOS	1.921.019.148	2.015.293.520	2.114.510.666	2.218.931.953	2.328.829.108
<b>UTILIDAD NETA EJERCICIO</b>	<b>646.967.745</b>	<b>663.942.235</b>	<b>681.135.935</b>	<b>698.518.737</b>	<b>716.060.528</b>

VPN INGRESOS	2.326.493.797	2.430.720.719	2.539.617.008	2.653.391.849	2.772.263.804
VPN EGRESOS	1.737.692.581	1.822.970.168	1.912.718.830	2.007.174.991	2.106.584.449
VPN	588.801.216,22	607.750.551,78	626.898.177,70	646.216.858,11	665.679.355,67
VPN	532.610.779	549.751.743	567.072.074	584.547.135	602.152.289

<b>IPP</b>	<b>IPC</b>
0,055	0,045

**BALANCE GENERAL**

	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Activo corriente</b>					
Caja y Bancos	597.328.500	605.409.587	611.653.697	617.215.824	622.002.273
<i>Inventarios</i>					
Materia Prima (48 días)	196.845.180	207.750.403	219.259.775	231.406.767	244.226.702
Producto terminado (30 días)	247.301.817	258.380.938	269.956.404	282.050.451	294.686.311
<b>Total activo corriente</b>	1.041.475.497	1.071.540.928	1.100.869.876	1.130.673.042	1.160.915.286
<b>Activos Fijos</b>					
Maquinaria y herramienta	34.600.000	34.600.000	34.600.000	34.600.000	34.600.000
Depreciación acumulada	3.460.000	6.920.000	10.380.000	13.840.000	17.300.000
Equipos y muebles oficina	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
Depreciación acumulada	22.000	66.000	110.000	154.000	198.000
Equipo de computo y comunicación	2.350.000	2.350.000	2.350.000	2.350.000	2.350.000
Depreciación acumulada	470.000	940.000	1.410.000	1.880.000	2.350.000
<b>Prop. planta y equipo neto</b>	33.218.000	27.834.000	24.330.000	20.826.000	17.322.000
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	1.074.693.497	1.099.374.928	1.125.199.876	1.151.499.042	1.178.237.286
<b>PASIVOS</b>					
<i>Corriente</i>					
Obligaciones financieras	81.134.210	81.134.210	81.134.210	81.134.210	81.134.210

Proveedores	206.679.724	219.068.627	202.592.738	196.401.280	160.489.187
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>287.813.934</b>	<b>300.202.838</b>	<b>283.726.948</b>	<b>277.535.490</b>	<b>241.623.398</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital social	139.911.818	135.229.856	160.336.993	175.444.815	220.553.360
Utilidad del ejercicio	646.967.745	663.942.235	681.135.935	698.518.737	716.060.528
<b>Total patrimonio</b>	<b>786.879.562</b>	<b>799.172.091</b>	<b>841.472.928</b>	<b>873.963.551</b>	<b>936.613.888</b>
<b>PAS + PATRIMONIO</b>	<b>1.074.693.497</b>	<b>1.099.374.928</b>	<b>1.125.199.876</b>	<b>1.151.499.042</b>	<b>1.178.237.286</b>

Fuente: La Autora

### 5.7.7 Punto de Equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas / organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto.

#### 5.7.7.1 Punto de Equilibrio Ventas Nacionales

Punto de Equilibrio= Costos Fijos Totales/Margen contribución por Unid.

M.C por Unid= Precio de Venta x Unid.- Costo Variables x Unid

$$P.E = \frac{10.251.523}{330.864} = 30.98$$

El punto de equilibrio para recuperar los costos fijos seria de 31 unidades.

**Ventas en punto de equilibrio = (Costos fijos x1)/ ((1-costos variables)/ventas)))**

$$Ventas\ en\ punto\ de\ equilibrio = \frac{(10'251.523)(1)}{1-257.000} = 827.161$$

$$ventas\ en\ pto\ equilibrio = \$14'872.399$$

El nivel de ventas para no ganar ni perder es de \$ 14'872.399 este es el punto de equilibrio para la empresa.

El costo fijo permanece invariable, independientemente del volumen de ventas, mientras que el costo variable está relacionado directamente con el volumen de ingresos o ventas. El porcentaje de costo variable en el punto de equilibrio está dado por la relación existente entre los costos variables y el nivel de ventas, así

$$\% \text{ de costo vble} = \frac{25'700.000}{14'872.399} \times 100$$

$$\% \text{ de costo vble} = 1,73\%$$

Los costos variables en el punto de equilibrio son \$ 14' 872.399 x ,73% = \$257.000.

La aplicación del punto de equilibrio en la práctica, este sirve para calcular el volumen de las ventas que debe realizar una empresa para obtener un porcentaje de utilidad determinado. Se halla utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas} = \text{VPE} + \% \text{ utilidad deseado} + \% \text{ CV}$$

Para obtener una utilidad del 40% sobre el punto de equilibrio debo de tener un volumen de ventas para dicha utilidad de \$17'360.259 y 339 unidades mensuales y 4069 unidades anuales.

#### **5.7.7.2 Puntos de Equilibrio Después de la Inversión en Ventas Nacionales.**

Para recuperar los costos fijos sería de 31 unidades al mes el nivel de ventas para no ganar ni perder es de \$ 43' 462.619.

Ventas	\$ 520.594
Costos fijos	\$19'477.895
Costos variables	\$287.289

$$\text{Ventas en punto de equilibrio } \$ = \frac{(19'477.'895)(1)}{\frac{1-287.289}{520.594}}$$

$$\text{ventas en pto equilibrio} = \$43.462.619$$

$$\% \text{ de costo vble} = \frac{28'728.851}{43'462.619} \times 100$$

$$\% \text{ de costo vble} = 0,66 \%$$

Los costos variables en el punto de equilibrio son \$ 43'462.619x 0.66%= \$287.289  
 Para obtener una utilidad del 40% sobre el punto de equilibrio debo tener un volumen de ventas para dicha utilidad de \$ 61'134,955 y 317 unidades mensuales y 3809 unidades anuales.

**5.7.7.3 Puntos de Equilibrio Ventas Extranjeras.** Para recuperar los costos fijos seria de 45 unidades al mes el nivel de ventas para no ganar ni perder es de \$45'870.334.

$$\text{Ventas en punto de equilibrio } \$ = \frac{(19'477.'895)(1)}{\frac{1-585.617}{1'017.809}}$$

$$\text{ventas en pto equilibrio } \$ = \$45'870.334$$

$$\% \text{ de costo vble} = \frac{58'561.729}{45'870.334} \times 100$$

$$\% \text{ de costo vble} = 1,28 \%$$

## 5.7.8 Flujo de Caja Proyectado

### Cuadro 40. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	INICIAL \$	AÑO 1 \$	AÑO 2 \$	AÑO 3 \$	AÑO 4 \$	AÑO 5 \$
<b>INGRESOS EN EFECTIVO</b>						
Efectivo-aportes-préstamo	233.186.363					
Por ventas periodo		2.571.938.893	2.687.161.755	2.807.546.602	2.933.324.690	3.064.737.636
Por recaudo ventas periodo anterior						
total Ingreso de ventas	233.186.363	2.571.938.893	2.687.161.755	2.807.546.602	2.933.324.690	3.064.737.636
<b>EGRESO EN EFECTIVO</b>						
Materia Prima compra periodo	196.845.180	1.675.780.301	1.768.618.530	1.866.599.996	1.970.009.636	2.079.148.170
<b>GASTOS FUNCIONAMIENTO</b>						
MOD	12.944.844	164.614.105	173.733.726	183.358.575	193.516.640	204.237.462
CIF	12.698.706	126.102.278	127.249.809	128.407.782	129.576.293	130.755.437
BANCARIO	6.761.184	81.134.210	81.134.210	81.134.210	81.134.210	81.134.210
GASTOS DE PERSONAL - ADMINISTRATIVA	1.598.364	\$ 19.180.367	\$ 20.242.960	\$ 21.364.420	\$ 22.548.009	\$ 23.797.168
GASTOS ARRENDAMIENTO	1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.664.800	\$ 13.366.430	\$ 14.106.930	\$ 14.888.454
LOCAL-FABRICA		\$ -	-	-	-	-
GASTOS SERVICIOS	475.000	\$ 5.976.000	\$ 6.307.070	\$ 6.656.482	\$ 7.025.251	\$ 7.414.450
GASTOS FINANCIEROS GMF	199.110	\$ 2.389.314	2.389.314	2.389.314	2.389.314	2.389.314
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	50.000	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
DEPR. MAQUINARIA Y EQUIPO	288.333	\$ 3.460.000	3.460.000	3.460.000	3.460.000	3.460.000
DEPR. EQUIPO DE OFICINA	1.833	\$ 22.000	22.000	22.000	22.000	22.000
DEPR. EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	39.167	\$ 470.000	470.000	470.000	470.000	470.000
DIFERIDOS	157.642	\$ 1.891.700	1.908.914	1.926.286	1.943.815	1.961.504
IMPUESTO	-	\$ 348.367.247	\$357.507.357	\$ 366.765.504	\$ 376.125.474	\$385.571.053
GASTOS DE REPRESENTACION	-	\$ 15.000.000	15.136.500	15.274.242	15.413.238	15.553.498
IMPREVISTOS		\$ 1.000.000	1.109.100	1.219.193	1.330.287	1.442.393
GASTOS DE EXPORTACION		\$ 46.857.600	47.284.004	47.714.289	48.148.489	48.586.640
GASTOS DIVERSOS	41.000	\$ 492.000	496.477	500.995	505.554	510.155
Propaganda y publicidad	86.000	\$ 1.032.000	1.041.391	1.050.868	1.060.431	1.070.081

Total egresos Operacionales	233.186.363	2.506.969.123	2.622.036.164	2.743.003.585	2.870.174.720	3.003.870.596
<b>FLUJO DE CAJA OPERACI</b>	<b>0</b>	<b>64.969.770</b>	<b>65.125.592</b>	<b>64.543.017</b>	<b>63.149.969</b>	<b>60.867.039</b>

FLUJO DE CAJA OPERACI	0	64.969.770	65.125.592	64.543.017	63.149.969	60.867.039
SALDO EN CAJA	-					
VPN	233.186.363	59.063.427	59.205.083	58.675.470	57.409.063	55.333.672
						289.686.716
	233.186.363	64.969.770	65.125.592	64.543.017	63.149.969	60.867.039

<b>VALOR PRESENTE NETO</b>
TIR
TIR MOD

\$
216.167.562,36
8%
12%

<b>Tasa de interés préstamo</b>	0,168
<b>Tasa TES</b>	0,1055
<b>Factor Riesgo</b>	0,1
<b>Tasa Descuento</b>	0,216

Fuente: La Autora

## 5.8 ANÁLISIS LOGISTICO

### 5.8.1 Determinación de la Estrategia de Producción

Según los tiempos actuales, la empresa genera una producción de 3 esferas/diarios y 84 esferas/mes; lo cual implicaría nueve meses para llenar un contenedor de capacidad de volumen 33.0 m3, Peso máximo carga 28,230 kg, Tara 2,250 kg, peso bruto máximo 30,480 kg, dimensiones internas: largo 5,900 mm, ancho 2,352 mm, alto 2,392 mm; con una capacidad de 777 unidades del producto. Por ende se le sugiere al empresario realizar un inversión en equipo de una maquina de impresión laser y una maquina electro-selladora; y otra inversión en mano de obra de 8 operarios mas dispersos en los puestos de trabajo donde se encuentra cuellos de botellas, de manera que al re calcular la capacidad de producción con esta tecnología podría aumentar las unidades de producción a 16 esferas/diarias y 416 esferas/mes, llenando así un contenedor de 20 estándar en un periodo de 48.5 días, exactamente 1 mes y 20 días. Pero si se quisiera realizar en un mes se tendría que contratar 26 operarios y comprar dos maquinas mas de impresión digital y electro sellado subiéndose nuestra inversión inicial en un 200%,

lo cual se dificultaría para financiarlo; por tal motivo se planteo mejor producirla durante los dos meses. Teniendo en cuenta que el monto de inversión de la maquinaria es bajo y la inversión en mano de obra por los trece operarios más un operario por 15 días, pagándoles un salario mínimo legal vigente en los 48.5 días de producción seria de \$ 25, 889,689. Notamos que disminuyo de 236 días a 48.5 días la producción de las 777 unidades para cumplir con el estándar de exportación lo cual significa que los clientes del extranjero esperaran menos por sus pedidos, aumentando la demanda. Generando más ingresos para la empresa constituyéndose en rentabilidad. Además los costos por mayor producción disminuyen.

### 5.8.2 Análisis de la Cadena de Valor de Mundo Inflable

La cadena de valor busca conocer e identificar los procesos y actividades que representan una ventaja productiva y competitiva, encontrar aquellos pasos o acciones que no agregan valor. Se convierte así una herramienta gerencial para identificar fuentes de Ventaja Competitiva. El propósito de analizar la cadena de valor es identificar aquellas actividades de la empresa que pudieran aportarle una ventaja competitiva potencial.

**Figura 4. Cadena de Valor de Mundo Inflable**



Fuente: La Autora

### 5.8.2.1 Actividades Primarias

- Logística interna: Mundo inflable realiza almacenamiento de insumos solo los que se requieren en el mes ordenándolos en una bodega de 12 m<sup>2</sup>; la preparación de materiales y de maquinaria las realiza diariamente lo que se requiere, no se maneja control de inventarios.
- Operaciones: Los procesos de transformación de la materia prima para realizar los productos son: diseño, corte, impresión en plotter, ensamble, proceso de vulcanizado para productos acuáticos y water ball, inspección del producto (Se pone a prueba), empaque y despacho.
- Logística externa: La distribución es tercerizada y se realiza por medio de empresas transportadoras que llevan los productos al consumidor final.

La distribución física del producto a los clientes nacionales, la empresa utiliza los servicios de Servientrega que cuenta con la certificación de la ISO 9001 y OSHAS 14001. Lo que garantiza un excelente servicio y respaldo, a su vez ofrece servicios de transporte internacional con una excelente cobertura.

En la distribución física de los productos a los clientes internacionales, utiliza los servicios de terceros como los de UPS THOMAS GREG EXPRESS S.A Ubicado en la Cra 35 # 52-28 teléfono 6471117 en Bucaramanga, tienen una cobertura de más de 200 países en territorios del mundo; la empresa se encuentra certificada con la norma ISO 9001.

El procesamiento de pedidos, se realiza el primero en entrar primero en salir, no existe preferencias hasta el momento con ningún cliente.

- Mercadotecnia y ventas: las actividades asociadas que proporcionan un medio en el cual los compradores compran el producto o inducen hacerlo son publicidad, promoción y fuerza de ventas entre otras. La empresa maneja una

página web gratuita un poco desactualizada, donde da a conocer promociones y algunos de sus productos. Contando con una fuerza de ventas muy débil y sin coordinación.

- Servicio: Las actividades asociadas que utiliza Mundo Inflable con la prestación de servicios para mantener el valor del producto, son instrucciones sobre el uso de sus productos, los inflables incluyen algunos repuestos y posibles ajustes si en dado caso se requieran.

#### **5.8.2.2 Actividades de Apoyo**

- ABASTECIMIENTOS: La compra de insumos Mundo Inflable cuenta con seis proveedores nacionales (Herrajes, Carliplax, Tapisander, Mil Herrajes y Lafayette), todos ubicados en el área de Bucaramanga, y un proveedor internacional el cual les provee los cierres herméticos para los water ball. TIZIP ORTLIEB Sportartikel GmbH, Rainstrasse 6, D-91560 Heilsbronn Phone; Fax +49 (0)9872-800-049; (0)9872-800-266, Alemania, e-mail web [info@ortlieb.com](mailto:info@ortlieb.com); <http://www.ortlieb.com>. Mundo inflable realiza pedidos cada 15 días pide aproximadamente 20 cierres herméticos.
- Consigue la materia prima requerida en las cantidades solicitadas, despachan pedidos a partir de 0.25 cm de cualquier tela y accesorios.
- Existen buenas relaciones comerciales con los proveedores y la condición de pago son de contado y/o crédito a 30,60 y 90 días con una tasa de interés mensual del 1.5%.
- Para obtener un crédito con cualquier proveedor es necesario cumplir con unos requisitos como tener cámara de comercio (antigüedad mínimo 3 años), 3 últimos estratos bancarios, declaración de renta, registro único tributario-NIT, dos referencias comerciales.
- El volumen de compra de materia prima, depende de la cantidad de pedidos de inflables.
- Cuando se trata de telas especiales, el proveedor solicita que el pedido se

haga con una anticipación no menor a veinte (20) días de manera que pueda cumplir con el pedido.

- El tiempo que demoran para entregar un pedido es de cinco días, si se excede de 8 rollos de tela.
- No todos venden las mismas telas.
- El proveedor de las manijas utilizadas para los water ball es Internacionales eventos el par de manijas salen a un costo de \$ 6.000 el par.

**Cuadro 41. Datos de Proveedores**

PROVEEDORES	PRODUCTO	DIRECCIÓN	TELEFONO	CIUDAD
MIL HERRAJES	VELCRO	CRA 15 #32-30	6416176	BGA/ COLOMBIA
HERRAJES	LONA MORRAL	CALLE 32#14-31	6424848	BGA/COLOMBIA
CARLIPLAX	TELA PROPIVIDA,PCV	CRA 15# 30-72	6421579	BGA/COLOMBIA
TAPISANDER	LONA LAFAYATE	CRA 15# 32-08	6452708	BGA/COLOMBIA
LAFAYETTE	LONA LAFAYETE	CALLE 37#18-98	6423199	BGA/COLOMBIA
INTERNACIONAL	MANIJAS PVC	Bogotá	3184533223	BTA/COLOMBIA
TIZIP	CIERRES HERMETICOS	ALEMANIA	(0)9872-800-049	BERLIN/ALEMANIA

Fuente: La Autora

- **TECNOLOGÍA Y DESARROLLO:** el desarrollo de tecnología consta de un rango de actividades que se pueden agrupar para mejorar el producto y los procesos (I+D) investigación, toma muchas formas, desde investigación básica, diseño, procesos y procedimientos de los productos. Mundo inflable cuenta con un software sencillo con el cual realiza sus diseños, con una maquina de impresión digital y otra máquina electro selladora.

- **RECURSO HUMANO:** actividades involucradas en la selección de personal, contratación, capacitación, desarrollo e incentivos del personal.
- **CAPACIDAD ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA:** Actividades involucradas con la gerencia, la planificación, la finanzas, contabilidad, calidad.

### 5.8.3 Alianzas Estratégicas Empresariales

Actualmente el entorno de negocios para el desarrollo de las empresas, está altamente influenciado por factores externos. Ante este panorama de mayor competencia, las empresas Colombianas tienen que buscar alternativas creativas y viables para diversificar sus mercados, por lo que muchas de ellas, han penetrado ya con éxito en los mercados internacionales.

La empresa Mundo Inflable necesita de un soporte externo en sus procesos de elaboración especialmente en Impresión en plotters y publicidad masiva; ya que la empresa no cuenta con la maquinaria avanzada, los recursos económicos para adquirir toda la maquinaria indispensable; para lo cual requiere de talleres satélites condicionados y/o creación de alianzas con empresas del mismo sector (Outsourcing).

Analizando el sector relacionado con Mundo Inflable, las empresas reconocidas y con respaldo en sus servicios:

- **Empresa Futura** con 24 años de experiencia en las artes graficas y un amplio portafolio de servicios, ubicada en Calle 45 No. 28 -62 telefonos 6576688 – 6430707 sitio **web:** [www.futura.com.co](http://www.futura.com.co) Bucaramanga.
- **SuminGraf**, es una empresa de cobertura nacional especializada en importar y proveer insumos de alta calidad para la industria de gran formato distinguiéndose por la oportunidad de entrega, asistencia técnica y garantía

condicionada sobre sus productos. Ubicada en Cra 22 No. 53-13 telefono 6992150. Información disponible en el Sitio web <http://www.sumingraf.com/>.

- **Visual Publicity:** Es una empresa dedicada a la comercialización de espacios publicitarios con presencia en Bucaramanga y Cúcuta. Poseen la más moderna tecnología en impresión digital con calidad fotográfica para formatos grandes, medianos y pequeños, especial para aplicaciones como pendones,lonas entre otras. Ubicada en la Cra 21 # 41-73 telefono 6322252, información disponible en el sitio web <http://www.visualpublicitytv.com/Home.html>

#### 5.8.4 Planeación Agregada de la Producción

La empresa Mundo Inflable cuenta con un tiempo de producción disponible de 192 horas mensuales (8hrs diarias entre semana y 4 horas el día sábado) y con 4 empleados en el proceso productivo de los inflables.

El tiempo requerido del ciclo de la estación de trabajo se hallo con la siguiente fórmula.

$$C = \frac{\text{tiempo de producción por día}}{\text{producción requerida por día}}$$
$$C = \frac{480 \text{ min} * 60 \text{ seg}}{3 \text{ wb}}$$
$$C = 9600 \text{ seg}$$

El número mínimo teórico de estaciones de trabajo que se requieren para cumplir con la restricción del tiempo del ciclo de la estación de trabajo. Se hallo con la siguiente fórmula.

$$Nt = \frac{\sum \text{de los tiempos de las tareas}}{\text{tiempo de ciclo}}$$

$$Nt = \frac{26700}{9600} = 2.78 \approx 3 \text{ Estaciones}$$

Para evaluar la eficiencia del balanceo derivado utilizando la siguiente fórmula

$$Eficiencia = \frac{\sum \text{tiempos de las tareas}}{Nt * \text{Tiempo ciclo}}$$

$$Eficiencia = \frac{26700}{3 * 9600} = 0.927$$

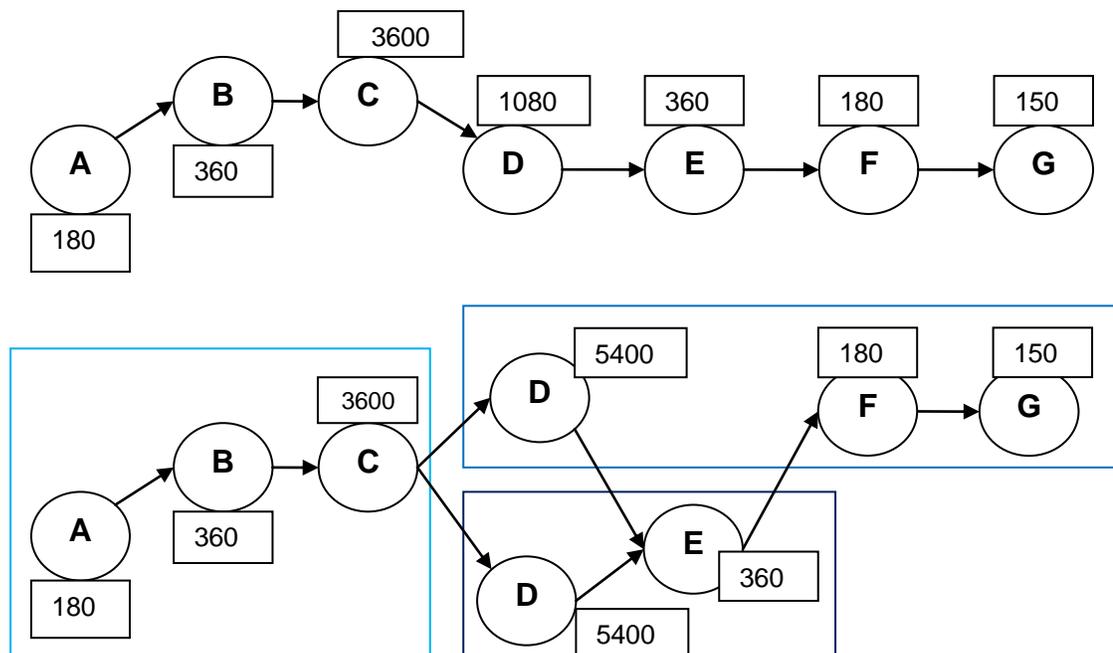
Teniendo en cuenta las sugerencias se realizara la planeación de requerimientos de materiales para la estrategia propuesta.

**Cuadro 42. Tiempo de Producción de un Water ball**

PROCESO PARA FABRICAR UN WATERBALL					
PERSONAS W	TAREA	DESCRIPCIÓN DE TAREAS	TIEMPO QUE DEMORA LA TAREA (Min)	PRECEDENCIA	NÚMERO POSIBLES TAREAS REALIZADAS EN UN DIA
1	A	diseño de esfera	15		16 Esferas
1	B	corte pvc	60	A	8 Esferas
1	C	impresión digital	60	B	8 Esferas
1	D	Ensamble	150	C	3 Esferas
1	E	proceso de vulcanizado	60	D	8 Esferas
1	F	prueba de calidad	30	E	16 Esferas
1	G	Empacado	23	F	19 Esferas
7	TOTAL		398		

Fuente: La Autora

**Figura 5. Gráfica de Precedencia de Water ball**



Fuente: La Autora

**5.8.4.1 Planeación de Requerimientos de Materiales (MRP) Según Estrategia**

Constituye la lógica para determinar la cantidad de partes, componentes y materiales necesarios para producir un producto. La MRP también proporciona el programa que especifica cuando debemos pedir o producir cada uno de estos materiales, partes y componentes.<sup>15</sup>

<b>T=</b> Water ball	}	777 esferas
<b>U=</b> Plástico PVC (15 m)		11.655 metros
<b>V=</b> Cierre hermético (1)		777 unidades
<b>W=</b> Manijas (2)		1554 unidades
<b>R=</b> Pegante PVC (400cm <sup>3</sup> )		310.080 cm <sup>3</sup>

<sup>15</sup> CHASE, JACOBS, ALQUILANO. Administración de la Producción y Operaciones. duodécima edición, México, McGraw-Hill, 2009. Pág. 677.

**Cuadro 43. Plan de Requerimientos de Materiales para Terminar 777 unidades de T en el periodo 8**

		Semana							
		1	2	3	4	5	6	7	8 (3 días)
<b>T</b>	UNIDADES A PRODUCIR	104	104	104	104	104	104	104	49
<b>U</b>	unidades requeridas	1560	1560	1560	1560	1560	1560	1560	735
<b>V</b>	unidades requeridas	104	104	104	104	104	104	104	49
<b>W</b>	unidades requeridas	208	208	208	208	208	208	208	98
<b>R</b>	unidades requeridas	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600	19.600

Fuente: La Autora

**Cuadro 44. Proceso para Fabricar un Water ball según Estrategia**

PROCESO PARA FABRICAR UN WATERBALL SEGÚN ESTRATEGIA					
REQUERIMIENTO PERSONAS	TAREA	DESCRIPCIÓN DE TAREA	TIEMPO QUE DEMORA LA TAREA (Min)	NÚMERO POSIBLES TAREAS REALIZADAS EN UN DIA	REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA ADICIONAL
1	A	DISEÑO DE ESFERA	15	16	0
2	B	CORTE PVC	60	16	0
2	C	IMPRESIÓN DIGITAL	60	16	1 plotter de impresión
5	D	ENSAMBLE	150	16	0
2	E	PROCESO DE VULCANIZADO	60	16	1 maquina electro-selladora
1	F	PRUEBA DE	30	16	0

PROCESO PARA FABRICAR UN WATERBALL SEGÚN ESTRATEGIA					
REQUERIMIENTO PERSONAS	TAREA	DESCRIPCIÓN DE TAREA	TIEMPO QUE DEMORA LA TAREA (Min)	NÚMERO POSIBLES TAREAS REALIZADAS EN UN DIA	REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA ADICIONAL
		CALIDAD			
1/2	G	EMPACADO	23	19	0
13	TOTAL		398		

Fuente: La Autora

El operario de diseño, se le distribuyo el tiempo de trabajo de la siguiente forma las primeras 4 horas del día trabajara diseñando y las otras 4 horas trabajara en el área de empaque con el fin de que no hallan tiempos desperdiciados. Adicional se empleara un empleado por 15 días para apoyar el área de empaque. Mundo Inflable cuenta con actualmente con una capacidad total para producir 84 esferas/mes, es decir 3 al día para suplir la demanda nacional y local.

Implementando la estrategia de producción podría aumentar las unidades de producción a 16 esferas/diarias y 416 esferas/mes, en un periodo de 48.5 días, exactamente 1 mes y 20 días.

### **5.8.5 Análisis de la Cadena Logística Internacional desde Colombia hacia Argentina.**

“Argentina, es uno de los mercados definidos de mayor interés e importancia para Colombia. Argentina posee una extensa red de carreteras compuesta por 231.374 km. de los cuales 69.412 km. están pavimentados. Está conformada por la red nacional o troncal, la red primaria provincial, la red caminera de fomento rural y los caminos comunales. Las vías de conexión con Chile, Bolivia, Paraguay, Brasil y

Uruguay se encuentran en buen estado, y cuenta con 734 km. que comunica al interior del país con el resto del continente.

En el período Enero- Noviembre de 2009, se exportaron desde Colombia al territorio Argentino la suma de US\$ 91.480.960 en valor FOB, que equivalen a 334.398 toneladas. El mayor volumen de estas exportaciones se manejó vía marítima, ocupando el 90,68% del total entre los dos países.

El sistema ferroviario argentino se extiende a lo largo de 34.000 km, aproximadamente el 60% opera en la región pampeana, que ocupa el 22% del territorio del país y cuyo epicentro es Buenos Aires. Son propiedad del gobierno argentino, sin embargo, su administración la maneja el sector privado por medio de concesiones. Del total de carga terrestre del país, el 10% se transporta por tren y el 90% por camiones.

Según el Logistics Performance Index (LPI) Publicado por el Banco Mundial en el 2010, Argentina ocupa el puesto 48 en el mundo en cuanto al desempeño logístico, cayendo 3 puestos con respecto al reporte anterior que fue publicado en el 2007. A pesar del descenso en el ranking, el índice mejoró de 2,99 a 3,10 (siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor) durante el mismo periodo evaluado.

Respecto al acceso marítimo Argentina cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por más de 50 puertos que se ubican alrededor de sus 40.000 km. de costas sobre los ríos de la cuenca de la Plata y sobre el Océano Atlántico

Respecto al acceso aéreo Argentina cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 32 aeropuertos ubicados a lo largo de su territorio. Los principales aeropuertos son: Buenos Aires, Córdoba, Mar del Plata, Ushuaia.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> PROEXPORT. [en línea]. [citado 02-04-2011]. Disponible en: <http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1191&IDCompany=16>

## **5.8.6 Distribución Física Internacional para la Exportación**

Para que la distribución física genere valor agregado al gerente o persona encargada de la DFI, deberá tomar la decisión final basándose en los siguientes elementos principales para conseguir y mantener una fuerte ventaja competitiva en la entrega oportuna del producto:

En la documentación exigida durante el proceso de distribución física internacional, es indispensable la exactitud, claridad y consistencia de los datos que se presentan, para no incurrir en multas a causa de esto.

### **5.8.6.1 Transporte Nacional**

El encargado de esta operación será Tex Cargo Ltda. Se anexa la cotización donde se corrobora los precios del transporte terrestre 1 x 20' estándar hasta 10 Toneladas Bucaramanga – Cartagena. USD 1.197,92

### **5.8.6.2 Agente Aduanero**

La operación se hará de igual manera por medio de los servicios del agente de carga internacional Tex Cargo Ltda., Calle 93 No 14-20 Bogotá Of 603 teléfonos 57(1) 2567792 Ext. 105, 317-6653482, comercial@texcargo.com, quien suministrara el servicio de transporte terrestre, marítimo y aduanero, como se visualiza en el anexo X. El costo de la aduana de exportación es de USD 200 con una tasa de cambio de 1920, declaración de exportación USD 30,00 Gastos Fijos e Inspección antinarcóticos USD 50,00 y gastos portuarios USD 700,00

### 5.8.6.3 Transporte Internacional

Se escogió el puerto de Cartagena ya que la logística interna nacional es más costosa y pésima (vías, peajes, transito) que la internacional, dentro de la estrategia de logística es mejor llegar a un puerto más cercano al punto de la fábrica que al lugar de final de destino. No se escogió el puerto de Buenaventura debido a lo mencionado anteriormente es más congestionado, demorado en los tramites, vías en pésimo estado.

Los fletes marítimos que se cotizaron con Tex Cargo fueron Cartagena a Buenos Aires por un precio de USD 1.200, por la tasa de manejo Tex Handling USD 75,00 recargo de puerto emisión HBL de USD 50, documento FEE USD 65,00 y seguro de USD 85,00.

### 5.8.6.4 Documentación Requerida en Argentina para la Entrada del Producto.

**Cuadro 45. Documentos requeridos de DFI**

DOCUMENTO	EMITE	CUANDO	FUNCIÓN
Factura comercial	vendedor	Al despachar la mercancía	Contiene la información esencial de la negociación como datos del exportador e importador, descripción de artículos, precios. Es necesaria para el cálculo de
Lista de empaque	vendedor	Al despachar la mercancía.	Describe detalladamente el contenido de la carga y su peso.
Carta antinarcóticos	Vendedor	Al despachar la mercancía.	Manifiesta que el producto está libre de Algún narcótico.
Guía aérea	Agente de carga	al entregar la carga para embarque aéreo	Recibo de consignación y entrega de la mercancía al agente de carga y es el contrato de transporte de carga.

DOCUMENTO	EMITE	CUANDO	FUNCIÓN
Póliza de seguro	Agente de carga o Corredor	Antes de embarcar.	Certificado de que la carga se aseguró durante el transporte.
Pago de regalías	vendedor	Al despachar la mercancía	Pago de regalías
Certificado de origen	Mincomex	Al despachar la mercancía	Certifica el origen de los productos o sus materias primas, requerido para obtener beneficios de los acuerdos comerciales en el país de destino.

Fuente: La Autora

- Documento de transporte:

#### a. Marítimo (BL)

Bill of lading (BL) es un recibo que se le da al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía. Los BL pueden ser:

- *BL a la orden (to the order)*: cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL) puede convertirlo en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.
- *BL al portador (to the bearer)*: el poseedor del documento es el propietario de la mercancía. *BL house*: cuando el BL lo emite un transitorio; es un documento no negociable, que no da derechos sobre la mercancía.
- *BL nominativo*: se extienden a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía, previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.

## **b. Guía aérea Air Way Bill (AWB)**

Documento expedido por la aerolínea medio de transporte, en el cual da fe de un contrato de transporte internacional de mercancías; además, acredita que el transportador ha tomado la carga obligándose a entregarla en el lugar acordado con el importador o Freight Forwarder. Otorga título de propiedad negociable al ser presentado por el comprador o por una persona destinada. Es endosable.

Se emite en tres (3) originales, el segundo es para el consignatario y debe indicar el monto del valor, el valor del flete, la cantidad ya sea en bultos, cajas, tambores, peso neto y bruto, marcas de embalaje.

## **c. Carta de Porte internacional terrestre (CPTI)**

Documento emitido de igual manera por el transportista, prueba la existencia de un contrato de transporte y da fe de la existencia de que el transportista ha tomado la carga obligándose a entregarla en destino o lugar acordado. Además, otorga título de propiedad negociable al ser presentado por el comprador o por una persona destinada. Es endosable Normalmente se emite en originales y copias indica el monto, el flete, la cantidad, bultos, peso neto y bruto, las marcas de embalaje, etc.

- Factura comercial: Este documento es el resultado final de la factura proforma. Se exige para el despacho de importación en la Aduana, a la vez que puede exigirlo el banco o Cámara de Comercio. La factura comercial es expedida por el exportador y en él se detallan todas las características de la mercancía así como las condiciones definitivas de la venta.
- Lista de empaque: Con la lista de empaque el exportador le garantiza al importador y a la Aduana que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya

que, en caso de percance, podrá hacerse, sin mayores dificultades, los reclamos correspondientes a la compañía de seguros. En la lista se indica la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase, y embalaje en general. En cada uno se deben anotar en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, los mismos que deben relacionarse en la factura, escribiéndose al lado de la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica la revisión de la Aduana y se evita que ésta sea más profunda.

- Certificado de Origen: Se debe presentar en caso de ser requerido por el importador para aprovechar las ventajas o preferencias arancelarias o para determinar la procedencia del producto o de sus componentes. Respecto a la certificación de origen, existen diferentes formularios, dependiendo del mercado de destino. Es decir, si el producto va a ser exportado hacia los países industrializados pertenecientes al Sistema de Preferencias Generalizado (SPG), el formulario forma A es el código No. 250; SGP. Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón. Para la Unión Europea, Noruega y Suiza, su validez es de diez (10) meses, contados a partir de la fecha

#### **5.8.6.5 Acuerdos Internacionales para el Producto, entre Colombia y Argentina.**

Actualmente existe un sistema de preferencias negociadas con el ítem 40169500 nomenclaturas NALADISA 2007 los demás artículos inflables.

### 5.8.7 Estrategia Logística Global

Convertir una colección de negocios nacionales en un solo negocio mundial con una estrategia global integrada es uno de los retos más serios para los administradores de hoy. Una estrategia global puede reducir los costos mundiales en diferentes formas:

**Economías de Escala:** se pueden realizar aunando la producción u otras actividades para dos o más países.

**Costos más bajo de factores:** se puede lograr llevando la manufactura u otras actividades a países de bajo costo.

**Producción concentrada:** significa reducir el número de productos que se fabrican, de muchos modelos locales a unos pocos globales.<sup>17</sup>

Las tendencias en las cadenas de suministros para el 2020, la nueva cadena de valor buscará la reducción significativa del Lead Time en toda la cadena, a la vez que mejorar la sincronización entre demanda y producción, compartir información estandarizada y flexible en tiempo real y por supuesto dar respuesta a la emergente compra en casa y distribución de barrio, todo ello aplicando las nuevas medidas regulatorias para proteger el medio ambiente.

Hay una serie de factores que provocan este cambio, el principal de ellos es el comportamiento del cliente, tendremos clientes más interactivos y nuevos canales como Internet los cuales implican entregas en casa y distribución de barrio. En paralelo habrá un cambio en el flujo del producto ya que se requerirá un nuevo diseño para acceder a áreas urbanas, evitar las congestiones de tráfico,

---

<sup>17</sup> Blog de logística. <http://gestionlogistica1000.blogspot.com/>

contaminación, etc. Todo ello soportado por el flujo de Información ya que las cadenas de suministro van a ser más complejas y la información compartida y la colaboración van a ser claves para dar respuesta a la nueva demanda.<sup>18</sup>

**Figura 6. Tendencia Cadena de Suministro 2016-2020.**



Fuente: AD Logística

### 5.8.7.1 Estrategia de Abastecimiento

Respecto a las actividades de apoyo en abastecimientos o proveedores Mundo Inflable le compra a terceros, se recomienda realizar alianzas estratégicas directamente con **proveedores fabricantes** como:

<sup>18</sup> ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA LOGÍSTICA.  
<http://adlogistica.wordpress.com/2010/10/26/la-cadena-de-suministro-del-manana/>

◆ PLASTEXTIL S.A.S con más de 50 años de fundada, es una de las empresas más tradicionales y conocedoras del sector de telas vinílicas en Colombia. Es miembro activo de IFAI (Industrial Fabrics Association International) desde 2006, organización que avala la actividad de nuestra empresa en textiles industriales.

Está certificada con la Norma ISO 9001:2000, Actualmente Plastextil S.A.S pertenece a CAMACOL; se encuentra ubicada en la Cra 44 No. 28-36 Medellín, Colombia.

◆ Carpas IKL es una empresa colombiana con sede Cra 52 9D Sur 36, Medellín y con ocho centros de distribución a nivel nacional con 34 años de experiencia, fabrica y distribuye lonas plásticas y vinílicas para la industria en general.

◆ COOTEXTIL LTDA productores de lonas industriales: crudas, teñidas e impermeables en algodón y fibras sintéticas; telas en tejido plano para diseño; madreselvas, tela malla de vuelta de gasa; hamacas y tejido plano en general. Cuentan con un historial de 25 años suministrando lonas industriales, geotextiles. Ubicada en Cra. 84 A No. 56-65 Sur Tel 7380456 Bogotá- Colombia.

#### **5.8.8 Presupuesto Logístico para la Exportación al Mercado Objetivo**

El presupuesto se realizo con Tex Cargo Ltda., el cual nos facilito los costos logístico para el envió de la mercancía a Argentina.

**Cuadro 46. Presupuesto de Argentina**

<b>LUGAR DE RECOGIDA</b>	<b>BUCARAMANGA</b>
POL	CARTAGENA
POD	BUENOS AIRES
VALOR USD	-
VOLUMEN M3	28
CANTIDAD A EMBARCAR 1X20'	777
PESO KG	10878
EQUIPO	1 x 20'
TC USD - \$	1920

<b>ITEM</b>	<b>USD</b>	<b>\$</b>
Transporte Terrestre 1 x 20' std hasta 10 Ton BGA – CTG	1.197,92	3.000.000
Aduana de exportación	200,00	384.000
Declaración de exportación	30,00	57.600
Gastos Fijos	50,00	96.000
Inspección antinarcóticos	50,00	96.000
Gastos portuarios Aproximadamente	700,00	1.344.000
Flete Marítimo CGA- Buenos Aires	1.200,00	2.304.000
Tex Handling	75,00	144.000
Emisión HBL	50,00	96.000
Doc. FEE	65,00	124.800
Seguro	85,00	163.200
<b>Total</b>	<b>3.703</b>	<b>7.809.600</b>

Fuente: Tex Cargo Ltda.

## **6. EVALUACION DEL PROYECTO**

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

Las consecuencias de índole social que trae la puesta en marcha del proyecto, tienen como factores concluyentes la recuperación económica de la región y por ende sus habitantes. Se da en la indagación de los principales canales de comercialización, en el suplir las necesidades de los consumidores, con artículos de recreación y publicidad inflable, novedosos y a precios accesibles al público en general.

### **6.2 IMPACTO AMBIENTAL**

Tomando como base, todos los requerimientos y normativas vigentes con respecto al impacto ambiental, la empresa para iniciar actividades, debe implementar un plan de manejo ambiental, con acciones que busquen reducir los efectos negativos que ocasione la producción de cualquier tipo de inflable, para así poder obtener su respectiva licencia ambiental.

Para el cumplimiento de la normativa, la empresa procederá a dar capacitación al personal de producción en cuanto al manejo de desechos sólidos y/o reciclaje de los mismos.

### **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para las decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.

### **1. Tasa Interna de Retorno.**

*Cálculo de la TIR = 8%*

*TIR MOD = 12%*

TIR acumulada= 53%

**2. Valor Presenta Neto.** Es un procedimiento que permite calcular el valor Presente de un determinado número de flujos de caja futuros.

VPN= \$ 216.167.562,36

**3. Recuperación de la Inversión.** El tiempo de recuperación de la inversión es el que necesita el empresario para poder recuperar el dinero que invirtió inicialmente en un negocio o proyecto.

PIR= 2 Años, 8 meses y 27 días.

## 7. CONCLUSIONES

- ✓ Mundo Inflable al convertirse en un C.I y realizar sus operaciones de exportación por medio de está, obtendría beneficios junto con su proveedores de líneas de crédito con Bancoldex, sistemas especiales de importaciones y exportaciones, exentos del pago del IVA y RTF por compra de mercancía destinada a las exportaciones, entre otras.
  
- ✓ Unos de los puntos sensibles que se analizó durante el desarrollo del proyecto fue la necesidad de expandirse no solo en el mercado interno de la fabricación de inflables si no en la búsqueda de nuevas alternativas de comercialización; que conlleva a pensar en pasar las fronteras como parte de la globalización. Uno de los mecanismos existentes que puede contribuir en forma positiva la reactivación de los mercados y las empresas es fortalecer la demanda de los productos, mediante un estudio de mercados realizado directamente con clientes potenciales en los países de Argentina, Ecuador y Venezuela, quienes han mostraron interés en realizar negocios con nuevas empresas colombianas que le presenten alternativas atractivas de precios y calidad.
  
- ✓ En el estudio técnico se buscó determinar los factores condicionantes en cuanto al proceso y logística necesaria, que permita desarrollar la estrategia propuesta, la cual su finalidad es cumplir con el abastecimiento de mercancía en el extranjero que para ello es indispensable producir 777 unidades para llenar un contenedor y así reducir los costos de exportación que en la actualidad se paga \$335.000 por cada esfera y con esta solamente se pagaría \$10.050 por producto.
  
- ✓ Inicialmente se planteo una estrategia de producción en un mes las unidades requeridas por el contendor de 20 estándar con un volumen 33.0 m3, Peso máximo carga 28,230 kg, Tara 2,250 kg, peso bruto máximo 30,480 kg, dimensiones internas: largo 5,900 mm, ancho 2,352 mm, alto 2,392 mm; con una capacidad de 777 unidades del producto para exportar ; pero no fue viable debido a que se debería contratar a 26 operarios incrementándose los gastos de personal y aumentándose nuestro compromiso laboral, además disminuyendo la rentabilidad, por tal razón se replanteo la estrategia de producción a dos meses.

- ✓ En el estudio financiero se estableció los costos variables de los productos tales como la compra de materia prima y los gastos de exportación; los cuales sirvieron como base para determinar el precio de venta del producto determinando un margen de utilidad del 40%.
- ✓ El capital de trabajo requerido para la empresa en el año base, se estableció en \$ 753.273.142 con una inversión total \$ 233.186.364 , suma necesaria para efectuar algunas inversiones en compras de maquinaria y equipos, muebles y enseres, para el acondicionamiento de la oficina , las compras de materia prima y gastos fijos durante la primera etapa de ejecución del proyecto.
- ✓ Se observa en la evaluación financiera y económica del proyecto, que es viable y muestra una rentabilidad atractiva para, así como para los productores quienes se verán beneficiados al incrementar la producción y utilizar al máximo su capacidad instalada, el cual puede recuperar la inversión requerida en un tiempo de 2 años.

## **RECOMENDACIONES**

- ✓ Mundo Inflable C.I Como empresa nueva en el mercado de las exportaciones se le propone como futuro inmediato la implementación de la Norma ISO 9001:2000 y las OHSAS como sello de competitividad y como estrategias de promoción, el envío de muestras sin valor comercial, página Web, registro en páginas de intercambio comercial, contacto según información de Directorios Internacionales y participación en espacios propiciados por Proexport.
- ✓ Se le recomienda al representante legal de la empresa. Que a la brevedad se ponga al día con el registro mercantil adeudado hace dos años, teniendo en cuenta que para exportar se requiere de estar al día con las obligaciones tributarias, legales y consecuentemente para un futuro se le sugiere al representante legal en la contratación de sus empleados estar al día afiliándolos a seguridad integral y salud ocupacional. (aportes parafiscales, prestaciones sociales y primordialmente riesgos profesionales).

## BIBLIOGRAFÍA

- BALLOU, Ronald H, Logística. Administración de la cadena de suministro. México: Pearson educación. 2004
- CHASE. JACOBS. AQUILANO. Administración de Operaciones: Producción y Cadena de Suministros, duodécima edición, México, McGraw-Hill, 2009. Pág. 776.
- CHANG, Richard. Mejora continúa de procesos: Guía práctica para mejorar procesos y lograr resultados medibles. Buenos Aires: Granica, 1996. Pág. 109.
- CHIAVENATO, Id Alberto. Administración de Recursos Humanos, Editorial Mc Graw Hill. Segunda Edición, Santa Fe de Bogotá. 1994. pág. 237.
- Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Normas colombianas para la presentación de trabajos de Grado. Sexta edición.2009. Bogotá D.C. ICONTEC, 126p.
- MARTINEZ CARAZO, Piedad Cristina. Pyme Para Su Internacionalización, edición primera, Barranquilla, Colombia. Editorial: Ecoe, Uninorte, año 2010, pág. 170.
- MINERVINI, Nicola. Manual del exportador: Un consultor a su alcance, edición: 26, México, Editorial: McGraw Hill, 1996, paginas 336.
- PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. Manual para Importadores & Exportadores, edición doce, Bogotá, Colombia. Editorial: Guadalupe S.A. 2010, pág. 262.
- MURILLO JORGE A. Exportar e Internacionalizarse. Bogota Editores 2004.

## **PÁGINAS WEB**

- [en línea]<http://www.proexport.com.co>
- [en línea]<http://www.legiscomex.com>
- [en línea]<http://www.bpr.com.co>
- [en línea]<http://www.camaradirecta.com>
- [en línea]<http://www.dane.gov.co>
- [en línea]<http://www.mincomex.gov.co>
- [en línea]<http://www.colombiacompite.gov.co>
- [en línea]<http://www.inec.gov.ec>
- [en línea]<http://www.sice.oas.org/cty.asp>
- [en línea]<http://www.Ecuadorexporta.org>
- [en línea]<http://www.aladi.org> – Normas Regulatoras del Comercio Exterior
- [en línea]<http://www.banrep.gov.co>
- [en línea]<http://www.portafolio.com.co>
- [en línea]<http://www.bancoldex.com>
- [en línea]<http://www.colomboargentina.org.co/>

# **ANEXOS**

**ANEXO A. ANALISIS PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA PCI  
DIAGNÓSTICO INTERNO PCI**

Capacidad Directiva	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
1.Imagen corporativa, Responsabilidad social			x				x		
2.Comunicación y control gerencial					X		x		
3. velocidad de respuesta a condiciones cambiantes.				x			x		
4. Flexibilidad de la estructura organizacional.				x				x	
5.Conservación de un clima organizacional optimo									

Capacidad del Talento Humano	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
1. Nivel académico del talento				x				x	
2. Experiencia Técnica		X					x		
3. Excelente coordinación en funciones laborales.				x			x		
4.Personas idóneas para cada área de la empresa				x			x		
5..Desarrollo del cliente interno				x				x	

Capacidad de Producción	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
1. Habilidad técnica y de manufactura		X					x		
2. Valor agregado al producto.				x			x		
3. Flexibilidad de producción.		X					x		
4. Planeación de producción				x			x		
5. Estandarización y automatización de procesos				x			x		

Capacidad Financiera	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
1. Acceso a capital cuando se requiere				x					
2. Rentabilidad, retorno de la inversión.	x								
3. Asegura niveles de liquidez adecuados.				x					
4. Automatiza procesos de registros contables.				x					
5. Actitud proactiva sobre la variación del mercado				x					

Capacidad Mercadeo	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
1. Fuerza del producto,			x						

exclusividad.									
2. Agresividad para enfrentar la competencia				x					
3. Portafolio de productos					x				
4. Programas posventa y desarrollo de nuevos productos.				x					
5. Fortaleza de los proveedores y disponibilidad de insumos.			x						

## ANEXO B. MATRIZ PCE

El PCE se representa mediante la calificación de oportunidades y amenazas, valoradas con relación a su grado de impacto alto, medio, bajo; las cuales determinan los vacíos que requieren corrección o consolidación, constituyendo una pieza fundamental en la definición de la posición de la organización, examinando la posición estratégica y las áreas que necesitan mayor atención

Clasificación factores	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
<b>Económico</b>									
Créditos		X					x		
Tasas de Interés	x						x		
Mercado local		X					x		
Impuestos		X						X	
Rendimientos Financieros						X		x	
<b>Políticos</b>									
Legislación laboral				X			X		
Política gubernamental					X		X		
Falta de credibilidad en el estado						X		X	
Normatividad tributaria			X					X	
<b>Sociales</b>									
Ingreso por familia			X				x		
Zona de frontera	X						X		
Tasa de empleo			X					X	
Paz social		X					X		
Política salarial		X					X		
Estilos de vida		X						X	
<b>Tecnológicos</b>									

Clasificación factores	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Acceso a la tecnología		X					X		
Nivel de tecnología		X						X	
Conocimiento de la tecnología				X			x		
<b>Competitivos.</b>									
Alianzas estratégicas			x						X
Inversión extranjera		x						x	
Tecnología competitiva						x	x		
Estrategias competitivas					x		x		
Nuevos competidores				x			x		

## ANEXO C. MANUAL DE RESPONSABILIDADES

<b>NOMBRE DEL CARGO: GERENTE</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: NINGUNO</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

### PERFIL DEL CARGO

CONCEPTO	REQUISITOS	REGISTROS
Educación	Administrador de empresas, ingeniero industrial y/ o administrador de empresas.	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	5 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Especializaciones, diplomados y seminarios.	Certificados
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, liderazgo.	Pruebas psicotécnicas

### **RESPONSABILIDADES GENERALES**

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Esta autorizado a firmar los cheques de la compañía, sin límite de monto.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Software, portátil, fax, proyectores, etc.
Responsabilidad por contactos	Es la imagen de la empresa en el ámbito nacional e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales
Responsabilidad por supervisión de cargos	Todos los cargos estipulados en la empresa, puede despedir a cualquier personal
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 4:00 p.m.

### **RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS**

Planear, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa.	Diariamente
Efectuar y hacer cumplir el reglamento interno de trabajo	Diariamente
Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.	Semestralmente
Seleccionar personal competente y desarrollar programas de capacitación para potenciar sus capacidades.	Diariamente
Mantiene contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o insumos	Diariamente
Aprobar lo concerniente a permisos, contrataciones, suspensiones, licencias, vacaciones, sanciones y despidos del personal en general.	Esporádicamente
Aprobación de presupuestos e inversiones.	Esporádicamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: JEFE DE ADMINISTRACION DE PERSONAL Y DE CALIDAD</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: NINGUNO</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Administrador de empresas, ingeniero industrial y/ o afines. Conocimientos en HSQ, normas de calidad.	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	2 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Diplomados, especializaciones en calidad.	Certificados
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, liderazgo.	Pruebas psicotécnicas

### **RESPONSABILIDADES GENERALES**

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Formatos de plan de mejoramiento de desempeño laboral, inspecciones de orden y seguridad de puestos, valoración del aspirante al cargo, instrumento de evaluación de ambiente de trabajo.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Debe velar por el bienestar de toda la organización, y entre estas está vigilar que todos sus equipos y herramientas estén en perfecto estado.
Responsabilidad por contactos	Es su deber estar en contacto con toda la organización y con sus clientes.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Todos los cargos estipulados en la empresa, excepto el gerente.
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### **RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS**

Propiciar el buen clima laboral y organizacional.	Diariamente
Realizar el proceso de selección, contratación e inducción de los empleados.	Esporádicamente
Supervisión del Personal de la Empresa.	Diariamente
Programación de reuniones y capacitaciones a los empleados.	Trimestralmente
Administración de la cartera de clientes.	Mensualmente
Mantener contacto directo con los clientes para medir la calidad de atención en cada uno de los trámites administrativos	Mensualmente
Supervisión de las compras e inventarios	Diariamente
Responsable de la gestión de la calidad.	Diariamente
Realizar las demás funciones que le asigne su superior inmediato y que guarden relación con la naturaleza del cargo.	Diariamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: CONTADOR</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Profesional en el área de Contaduría Pública	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	2 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Conocimientos en Normas financieras	certificaciones
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales.	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de MUNDO INFLABLE que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance y estados financieros.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de computador, software contable, impresora y teléfono asignado a la oficina.
Responsabilidad por contactos	Comunicación con agentes y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Ninguna.
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 7:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la ley.	Diariamente
Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.	Trimestralmente
Asesorar a los asociados en materia crediticia, cuando sea requerido	Esporádicamente
Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional.	Anualmente
Ejercer control sobre las operaciones económicas de la empresa.	Diariamente
Unificar, centralizar y consolidar la información contable.	Diariamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: MERCADEO Y VENTAS</b>	
CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE Y JEFE DE ADMINISTRACION DE PERSONAL Y DE CALIDAD	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Ingeniero de Mercadeo profesional de administrativas, financieras y/ o afines un año desempeñando el cargo.	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	2 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Especialización en negocios internacionales	Certificado
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, trabajo en equipo y comunicación asertiva.	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Base de datos de clientes, proveedores etc.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de computador, impresora y teléfono asignado a la oficina. Página web, imagen publicitaria.
Responsabilidad por contactos	Comunicación con agentes y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Vendedores
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Promoción, venta y mercadeo de los productos elaborados por la empresa.	Diariamente
Llevar al día los registros requeridos para el control de las ventas	Diariamente
Elaborar el plan estratégico de marketing	Anualmente
Diseñar todo el material impreso promocional y supervisar la página web e imagen publicitaria.	Diariamente
Realizar las acciones necesarias para la captación y fidelidad de clientes.	Mensualmente
Mantener actualizada la base de datos de los clientes	Diariamente
Realizar encuesta de satisfacción post-venta a los clientes y estar pendiente de las sugerencias y quejas.	Diariamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: COORDINADOR DE LOGISTICA DE EXPORTACIÓN</b>	
CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE Y JEFE DE ADMINISTRACION DE PERSONAL	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

CONCEPTO	REQUISITOS	REGISTROS
Educación	Profesional en comercio exterior, profesional en logística y/ o afines.	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	2 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Especialización en negocios internacionales y comercio exterior.	Certificado
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, trabajo en equipo y comunicación asertiva. Capacidad para supervisar la logística de exportación	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Base de datos de clientes, proveedores etc.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de computador, impresora y teléfono asignado a la oficina. Página web, imagen publicitaria.
Responsabilidad por contactos	Comunicación con agentes y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Vendedores
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Elaborar estudios que identifiquen las cadenas óptimas de distribución en los mercados potenciales de la empresa.	Trimestralmente
Brindar información de servicios e infraestructura física existente así como su disponibilidad y estado para el transporte de la mercancía.	Diariamente
Proporcionar información de fletes, aranceles e impuestos referentes a los destinos de exportación de los productos.	Diariamente
Brindar información y supervisar los empaques y etiquetas requeridas por el producto según normatividad del destino de exportación.	Diariamente
Brindar información y apoyo en la aplicación de los términos de negociación ICONTERMS pertinentes.	Mensualmente

<b>NOMBRE DEL CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO:</b> JEFE DE ADMINISTRACION DE PERSONAL Y GERENTE	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Ingeniero Industrial o Técnico profesional de administrativas.	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	2 años desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Cursos de programación de producción, automatización, etc.	Certificado de asistencia
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, trabajo en equipo y comunicación asertiva.	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Formatos de producción, planeación de producción, mantenimiento de maquinaria y equipo.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de computador, impresora y teléfono asignado a la oficina.
Responsabilidad por contactos	Comunicación con clientes, proveedores y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Operarios de corte y ensamble
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Realizar la planeación de requerimientos de materiales y programar las operaciones para la producción	Mensualmente
Recopilar y procesar la información originada en Producción para la obtención de los datos estadísticos	Diariamente
Vigilar y controlar el desempeño del proceso y de la cadena de suministros	Diariamente
Mantener actualizada la lista de proveedores	Diariamente
Realizar pedidos de materia prima, la almacena y dirige su transformación	Semanalmente
Verificar indicadores de calidad y llevar a cabo un plan para corregirlos	Semestralmente
Apoyo técnico en cualquier duda que se le presente a los técnicos	Esporádicamente
Recibir e inspeccionar el trabajo ejecutado por los técnicos	Diariamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: SECRETARIA</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE Y JEFE DE PERSONAL</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Técnica profesional de administrativas, contable y/o afines	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	1 año desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Cursos en auxiliar contable y Microsoft office	Certificado de asistencia
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, trabajo en equipo y comunicación asertiva.	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Facturas generadas de servicios generales, ventas y de proveedores.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de computador, impresora y teléfono asignado a la oficina.
Responsabilidad por contactos	Comunicación con clientes, proveedores y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Ninguna
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes	Diariamente
Tener al día la agenda del Gerente	Diariamente
Hacer Cartas e informes según se requiera.	Esporádicamente
Llevar el control de documentos en un archivo	Diariamente
Ayudar en las juntas o reuniones y cuando se le requiera	Esporádicamente
Mantener actualizada la cartelera de las instalaciones administrativas, mediante publicaciones de memorandos, circulares o cualquier comunicación que se desee hacer conocer por este medio.	Semanalmente

<b>NOMBRE DEL CARGO: OPERARIO CORTADOR</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Técnica o bachiller	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	1 año desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Cursos de relaciones personales o trabajo en equipo	Certificado de asistencia
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, comunicación asertiva.	Pruebas psicotécnicas

## RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	No aplica
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de Maquinas
Responsabilidad por contactos	Comunicación con agentes y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Ninguna.
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

## RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de las máquinas	Mensualmente
Cortar los moldes para fabricar todos los productos requeridos por la empresa	Diariamente
Cumplir con las normas de calidad en la producción.	Diariamente
Organizar las herramientas y el material de trabajo necesarios	Diariamente
Cumplir y acatar las órdenes recibidas por el jefe de producción y/o gerente	Diariamente

<b>NOMBRE DEL CARGO: OPERARIO ENSAMBLADOR</b>	
<b>CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE</b>	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>

**PERFIL DEL CARGO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>REGISTROS</b>
Educación	Técnico o Bachiller	Diploma, acta de grado y/o certificado de estudios
Experiencia	1 año desempeñando funciones en cargos similares.	Certificación laboral
Formación	Cursos de relaciones personales o trabajo en equipo	Certificado de asistencia
Habilidades	Capacidad de atención y concentración, expresión oral y escrita, buenas relaciones interpersonales, comunicación asertiva.	Pruebas psicotécnicas

### RESPONSABILIDADES GENERALES

Responsabilidad por documentos y papeles importantes	Seguir el plan de producción.
Responsabilidad por Equipos, herramientas y lugar de trabajo	Uso adecuado de maquinaria y herramientas necesarias para su trabajo,
Responsabilidad por contactos	Comunicación con agentes y demás empleados de la empresa.
Responsabilidad por supervisión de cargos	Ninguna.
Responsabilidad por cumplimiento de Jornada laboral	Lunes a Viernes, 8:00 a.m. a 12:00 m y 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

### RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de las máquinas	Mensualmente
Ensamblar todos los productos fabricados en la empresa	Diariamente
Cumplir con las normas de calidad en la producción.	Diariamente
Organizar las herramientas y el material de trabajo necesarios	Diariamente

**ANEXO D. PLAN DE MEJORAMIENTO DE DESEMPEÑO LABORAL**

<b>PLAN DE MEJORAMIENTO DE DESEMPEÑO LABORAL</b>				
NOMBRE DE EMPLEADO: FECHA INICIO: RESPONSABLE :				
<b>FORTALEZAS DEL EMPLEADO</b>	<b>ASPECTOS A MEJORAR</b>	<b>COMPROMISOS PERSONALES</b>	<b>COMPROMISOS DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>SEGUIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ESTIPULADOS</b>
<b>OBSERVACIONES</b>				
<b>FIRMA EMPLEADO</b>			<b>FIRMA RESPONSABLE</b>	

**ANEXO E. FORMATO DE INSPECCIONES DE ORDEN, SEGURIDAD Y ASEO**

<b>INSPECCIONES A PUESTOS DE TRABAJO</b>			
<b>FECHA:</b>	<b>PUESTO DE TRABAJO:</b>		
<b>INDICADOR</b>	<b>ASPECTO</b>	<b>CALIF</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>ORDEN</b>	1 Buena disposición de sillas, escritorios y equipos de		
	2. Disposición de información, equipos de oficina ordenados		
	3. Cajones, archivadores y planos de trabajo en orden		
	4. Ubicación de elementos Decorativos dispuestos con estética.		
	5. Disposición correcta de elementos		
	6. No existen elementos que no pertenecen al área.		
	<b>TOTAL</b>		
<b>SEGURIDAD</b>	1. Luminarias en perfecto estado y bien ubicadas.		
	2. Toma de corrientes con identificación y en buen estado.		
	3. Escritorios sin vidrios, sin salientes y nivelados al suelo.		
	4. Sillas ergonómicas y en buen Estado.		
	5. Los pisos están en buen estado libre de riesgos de caídas.		
	6. Los archivadores, muebles y closets no presentan riesgo de accidentes		
	7. Se tiene señalización de información y prevención		
	8. Existen extintores señalizados Y en buen estado.		
	<b>TOTAL</b>		
<b>LIMPIEZA</b>	1. Escritorios y sillas limpias		
	2. Ventanas, paredes, puertas		
	3. Archivadores, teléfono		
	4. Computadores		
	5. Equipos de oficina en general dispuestos en el área		
	<b>TOTAL</b>		

## ANEXO F. INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE AMBIENTE DE TRABAJO

FECHA:

Solicitamos que asignen un valor entre 1 a 5 de cada pregunta, de acuerdo a sus experiencias y conceptos. Es importante que usted sea objetivo y manifieste la mayor sinceridad.

- 5** Totalmente de acuerdo
- 4** De acuerdo la mayoría de las veces
- 3** Parcialmente de acuerdo
- 2** Bajo grado de acuerdo
- 1** Totalmente en desacuerdo

<b>CLARIDAD EN LOS OBJETIVOS.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Usted conoce la Misión, Visión y la Política de Calidad de la Empresa.					
2. Conoce los objetivos de Calidad de la Empresa y se preocupa por llevarlos a cabo.					
3. La visión de la empresa lo motiva a lograr los objetivos propuestos.					
4. Visualiza usted la importancia que tiene para la Empresa el proceso para el cual usted trabaja.					

<b>PROCESOS QUE MANEJAN.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Se realizan los procesos de acuerdo a los documentos estipulados					
2. La Empresa ha manifestado interés en los procesos revisando y aprobando las actividades en la medida exacta o apropiada.					
3. Todas las tareas que usted realizan son necesarias o fundamentales.					
4. Se actualizan los manuales de los procedimientos					

<b>TRABAJO EN EQUIPO.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. El trabajo es distribuido en forma equitativa dentro de su equipo.					
2. Cada miembro de su equipo de trabajo desempeña las funciones encomendadas					
3. Usted se siente en un ambiente agradable de trabajo con sus compañeros					

<b>COMUNICACIÓN INTERNA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Su jefe está dispuesto a escucharlo con buena actitud.					
2. Las sugerencias que usted presenta son tenidas en cuenta.					
3. En la empresa se fomenta la discreción y prudencia con información.					

<b>RECURSOS E INFRAESTRUCTURA.</b>					
1. Los espacios de Trabajo son adecuados para realizar el trabajo.					
2. Posee los recursos físicos para poder desempeñar las funciones					
3. Cree usted que la Empresa tiene en cuenta las medidas necesarias para asegurar su seguridad dentro de la empresa					
4. En su lugar de trabajo cuenta con buena iluminación					
5. Trabaja usted bajo condiciones adecuadas de ruido					

<b>SIGNIFICADO DEL TRABAJO.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Siente que su trabajo tiene un valor útil y que contribuye a su desarrollo como persona.					
2. Siente que su labor contribuye al desarrollo y cumplimiento de la empresa teniendo en cuenta los objetivos de la misma.					
3. Siente que está desarrollando todas las habilidades y capacidades en el cargo que tiene en la Empresa.					

<b>MOTIVACIÓN.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Las relaciones de trabajo con sus compañeros y su jefe lo motivan a seguir adelante en su cargo.					
2. Le agrada el cargo que le asignaron					
3. La Empresa valora y tiene en cuenta sus ideas					
4. Durante el desarrollo de sus funciones normales le han delegado funciones de mayor responsabilidad.					
5. Recomendaría usted la Empresa como buen lugar para trabajar.					

## ANEXO G. VALORACIÓN DEL ASPIRANTE AL CARGO

Nombre del empleado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

FECHA:	<b>VALORACIÓN DEL ASPIRANTE AL CARGO</b>					
DD    MM    AA						
Nombre del aspirante:	Edad:				Teléfono:	
Cargo al que aspira:	Estatura: _____				Peso: _____	
<b>FACTOR</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>					<b>OBSERVACIONES</b>
Respuesta a órdenes de trabajo	1	2	3	4	5	
Presentación personal	1	2	3	4	5	
Habilidades manuales	1	2	3	4	5	
Relaciones con los compañeros	1	2	3		5	
Experiencia en el cargo	1	2	3	4	5	
Educación y formación	1	2	3	4	5	
Presenta soporte médico, su estado de salud es:	1	2	3	4	5	
Nombre del evaluador:	Aprobó: SI _____ NO _____				Firma del evaluador:	

**ANEXO H. PANORAMA DE RIESGOS**

GRUPO DE RIESGO	FACTOR DE RIESGO	FUENTE DE RIESGO	ÁREAS AFECTADAS	SECCIÓN AFECTADA	PUESTOS TRABAJO AFECTADO	No. EXP	TOTAL EXP.	RESULTADOS GRADO DE PELIGRO P * E * C = GP	REPERCUSIÓN PARTICULAR (7X9)	PRIORIDAD PARTICULAR	REPERCUSIÓN GENERAL (9X8)	PRIORIDAD GENERAL.	METODO DE CONTROL			
													INSTALADO			RECOMENDACIONES
													F	M	H	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
<b>2. Contaminante físico</b>	Ruido 2A	Máquina de coser industrial Máquina sencilla	Área de ensamble, corte, diseño	Taller de ensamble	Ensamblador	2	4	42	84	1	168	7	Tapa oídos (humanos)	Diseñados para no escuchar ningún tipo de ruido, que desconcentren al trabajador		
				taller de corte	cortador	1	42		2							
				Taller de diseño.	diseñador	1	42		3							
<b>3. De insalubridad</b>	Ropa de trabajo faltante 3E	Falta de liquidez e incumplimiento con la ley sobre la dotación de ropa de trabajo	Todas	Todas	Todos	10	10	700	7000	1	7000	2	Cumplimiento de la ley	Diseñar uniformes para los operarios, y demás empleados que lo requieran, acorde a las necesidades del puesto de trabajo para prevenir accidentes de trabajo.		
<b>4. Productores de sobrecarga física</b>	Posiciones inadecuadas: sentado,	Método diseñado de	Área de corte	Taller de corte	Cortador	1	6	350	350	2	2100	3	Diseño adecuado de	Realizar un estudio minucioso de los puestos de trabajo,		

GRUPO DE RIESGO	FACTOR DE RIESGO	FUENTE DE RIESGO	ÁREAS AFECTADAS	SECCIÓN AFECTADA	PUESTOS TRABAJO AFECTADO	No. EXP	TOTAL EXP.	RESULTADOS GRADO DE PELIGRO P * E * C = GP	REPERCUSIÓN PARTICULAR (7X9)	PRIORIDAD PARTICULAR	REPERCUSIÓN GENERAL (9X8)	PRIORIDAD GENERAL.	METODO DE CONTROL			
													INSTALADO			RECOMENDACIONES
													F	M	H	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
	parado acostado 4ª	trabajo. Falta de implementos de trabajo en los puestos.	Área de ensamble y sellado Área de diseño Área de calidad Área de impresión	Taller de ensamble Taller de diseño Taller de calidad Taller de plotter	Ensamblador diseñador supervisor Impresionista.	2 1 1 1			700 350 350 350	1 3 4 5			trabajo.	con el fin de encontrar falencias y carencias. Comprar implementos que les contribuya al empleado ejecutar con facilidad y comodidad su trabajo. (diseño ergonómico)		
	Organización de trabajo. 4D	No existe claridad ni distribución de funciones, no hay rutas ni planeación de producción. (trabajo lento)	todos	todos	todos	10	10	140	1400	1	1400	4	Diseño manuales y rutas de trabajo.	Diseñar manuales de funciones por competencias, para tener claridad en las tareas a desempeñar. Diseñar rutas de trabajo con tiempos empleados, materiales requeridos, para controlar la producción.		

GRUPO DE RIESGO	FACTOR DE RIESGO	FUENTE DE RIESGO	ÁREAS AFECTADAS	SECCIÓN AFECTADA	PUESTOS TRABAJO AFECTADO	No. EXP	TOTAL EXP.	RESULTADOS GRADO DE PELIGRO P * E * C = GP	REPERCUSIÓN PARTICULAR (7X9)	PRIORIDAD PARTICULAR	REPERCUSIÓN GENERAL (9X8)	PRIORIDAD GENERAL.	METODO DE CONTROL			
													INSTALADO			RECOMENDACIONES
													F	M	H	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
<b>6.Productores de inseguridad tipo locativo</b>	Estado de escaleras. 6N	Deterioro e inadecuado diseño de las escaleras.	Todos	Todos	Todos	10	10	1050	10500	1	10500	1	Arreglar colocando barandas	Colocar barandas metálicas en el borde de la escalera, para evitar un grave accidente		
	Desorden y desaseo. 6T	Falta de concientización y exigencia por parte de la empresa y empleados.	Todos	Todos	Todos	10	10	140	1400	1	1400	5	Realizar charlas para concientizar a todos los miembros de la empresa y comprometerlos a seguir este método.	Aplicación del método japonés de las 5 eses, Clasificación y Descarte, Organización, Limpieza, Higiene y Visualización, Disciplina y Compromiso.		

GRUPO DE RIESGO	FACTOR DE RIESGO	FUENTE DE RIESGO	ÁREAS AFECTADAS	SECCIÓN AFECTADA	PUESTOS TRABAJO AFECTADO	No. EXP	TOTAL EXP.	RESULTADOS GRADO DE PELIGRO P * E * C = GP	REPERCUSIÓN PARTICULAR (7X9)	PRIORIDAD PARTICULAR	REPERCUSIÓN GENERAL (9X8)	PRIORIDAD GENERAL.	METODO DE CONTROL			
													INSTALADO			RECOMENDACIONES
													F	M	H	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
	Zona de almacenamiento. 6R	Inadecuada distribución de la planta, espacio muy reducido e inapropiado	Producción	Producción	producción	6	6	126	756	1	756	6	cambio de lugar (Fuente)	Buscar un sitio más adecuado donde reduzca movimientos innecesarios, tiempos y estén los productos almacenados adecuadamente		

Fuente: La Autora

## **ANALISIS Y RECOMENDACIONES A FALENCIAS ENCONTRADAS EN PANORAMA DE RIESGOS**

### **Ruido, 2A**

Este factor de riesgo se visualiza en el área de ensamble cuando están uniendo las partes de los inflables, el ruido es muy leve, pero puede provocar distracción de los empleados y algunas molestias ya que son diariamente.

Se recomienda si es alta la molestia tener diseñados audífonos para los empleados que están cerca a esta área para aislar el ruido y que no intervenga en otras actividades

Este es la prioridad general más mínimo que existe entre los factores de riesgo ocupando el nivel 7 el último. Con un puntaje de 168

### **Ropa de trabajo faltante, 3E**

En este factor de riesgo se visualiza que interfiere en toda la organización, ya que los empleados no tienen los implementos de trabajos mínimos requeridos por la ley, lo que obstaculiza un clima laboral confiable y ameno. El grado de peligro es alto ya que no hay implementos de protección y seguridad industrial. Se recomienda cumplir la ley, ya que la empresa podría ser sancionada. Estaría representando una exposición y una consecuencia alta.

Este factor ocupa el segundo puesto de prioridad general, siendo un factor que está afectando significativamente a los empleados. Con un puntaje de 7000

### **Posiciones inadecuadas: sentado, parado acostado, 4ª**

Este un factor que se contempla muchas veces al día, las incomodidades como los trabajadores realizan sus trabajos, el cansancio y estrés que se presenta diariamente. La exposición y consecuencia son relativamente altas ya que perjudica el bienestar y salud de los trabajadores. Se recomienda realizar unas

charlas sobre ejercicios ergonómicos y realizarlos cada hora y media estimando un tiempo de 5 minutos. También se recomienda adquirir implementos que ayuden a la postura y a reducir el cansancio de los empleados.

Ocupa el tercer puesto de prioridad general con un puntaje de 2100.

#### **Organización de trabajo. 4D**

Este riesgo de factor se observa en los excesivos movimientos de material, el tiempo perdido, desplazamientos innecesarios de los trabajadores, retrasos en la producción, falta de claridad de sus funciones, no existe una programación de la producción lo que ocasiona un trabajo lento e inseguro. Se recomienda diseñar en primera instancia unos manuales de funciones para que todo el personal conozca con claridad sus responsabilidades; en segunda instancia se recomienda realizar una programación maestra de la producción. Este factor ocupa un cuarto lugar de prioridad general con un puntaje de 14000

#### **Estado de escaleras. 6N**

Este factor de riesgo tiene una probabilidad de accidente alto ya que las escaleras se encuentran sin barandas como protección, cualquier persona puede caerse de lado y caer al primer piso lo que es una consecuencia alta, ya que la exposición de los trabajadores es muy incierta y de alto grado. Se recomienda arreglar urgentemente colocando barandas metálicas en sus bordes. Ocupa el primer lugar de prioridad general con un puntaje de 10500

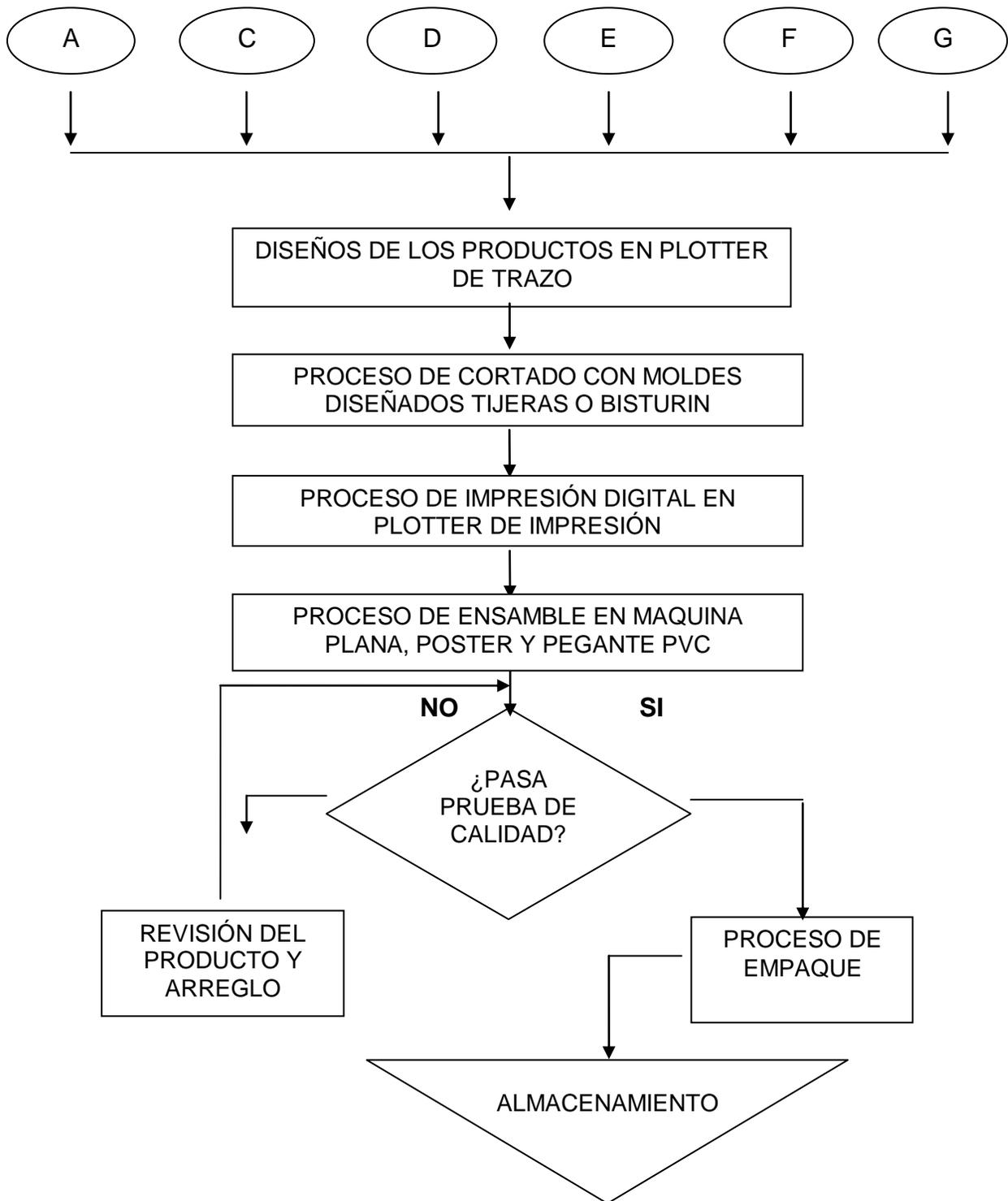
#### **Zona de almacenamiento. 6R**

La empresa cuenta con una disposición física no apta, ya que no son efectivamente diseñadas y planeadas la distribución física de la planta; según los requerimientos y necesidades de la empresa. La zona de almacenamiento es muy pequeña y no se encuentra en un buen sitio. Se recomienda hacer una

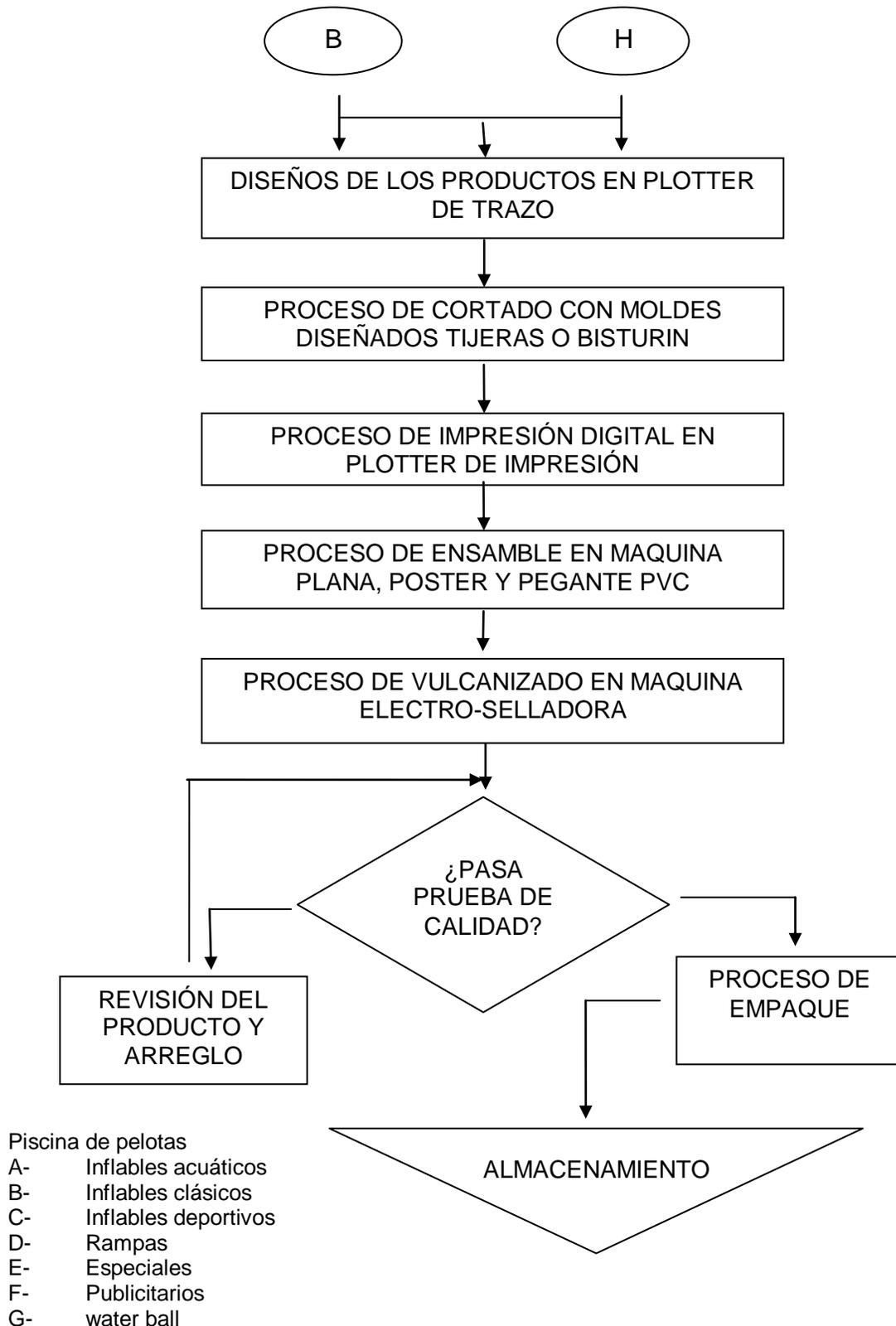
redistribución de la planta o una alternativa mejor conseguir una bodega acta para trasladar la empresa ya que esta es muy pequeña e incómoda.

Este factor no repercute de manera primordial, pero sí afecta y causa incomodidades, ocupa el sexto lugar en la prioridad general con un puntaje de 756.

## ANEXO I. ESTRUCTURA DE FLUJO DE INFLABLES



## ESTRUCTURA DE FLUJO DE INFLABLES



## ANEXO J. FICHA TÉCNICA DE INFLABLES

<b>FICHA TECNICA DE INFLABLES CLÁSICOS</b>	
<p>CARACTERÍSTICAS: Fabricado en lona vendaval, campero, tempestad o lona IKL impermeable de alta resistencia, totalmente cocido con nylon para evitar que se deteriore por la exposición a la lluvia y al sol, reforzado en la partes donde se realiza la mayor fuerza como en las uniones con las paredes y en los templadores, las partes internas están fabricadas en lona Aliflex con refuerzos hechos en reata de pulgada cada 35 cm, y refuerzos en la cremallera para la salida del aire.</p>	<p>Partida Arancelaria: 3921.90.90.00</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>                  Ancho : 4 mts                  Largo: 4 mts                  Alto: 2,8 mts                  Peso : 70 kilos                  Potencia máxima motor: 110 v o 220 v</p>	
<p>Restricciones: capacidad para 8 niños mayores de 4 años Cuidados especiales: sin calzado, no entrar consumiendo alimentos.</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen:                  Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable                  Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: \$ 3'000.000</p>	

<p align="center"><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES RAMPAS</b></p>	
<p><b>CARACTERISTICAS:</b> Fabricado en lona vendaval, campero, tempestad o lona tipo 300 impermeable de alta resistencia, totalmente cocido con nylon para evitar que se deteriore por la exposición a la lluvia y al sol, reforzado en la partes donde se realiza la mayor fuerza como en las uniones con las paredes y en los templadores, las partes internas están fabricadas en lona Aliflex con refuerzos hechos en reata de pulgada cada 50 cm, y refuerzos en la cremallera para la salida del aire. La entrada de aire está ubicada en la parte trasera del inflable, por medio de un tubo en lona, el cual se une al motor, su capacidad va de acuerdo al pedido y medidas según requerimientos del cliente.</p>	<p align="center">Partida Arancelaria: 3921.90.90.00</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>  Ancho : 4,20 mts  Largo: 6 mts  Alto: 6 mts  Peso: 120 kilos  Potencia máxima motor 110 v-220v a 3500 rpm</p>	
<p>Restricciones: capacidad para 15 niños mayores de 5 años</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen:  Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable  Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: 7.000.000</p>	

<p align="center"><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES ACUATICOS</b></p>	
<p>CARACTERISTICAS: Fabricado en lona 453 impermeable de alta resistencia, totalmente cocido con nylon para evitar que se deteriore por la exposición a la lluvia y al sol, reforzado en la partes donde se realiza la mayor fuerza como en la piscina de niños, las uniones con las paredes y en los templadores, La entrada de aire está ubicada en la parte trasera del inflable, por medio de un tubo en lona, el cual se une al motor, su capacidad va de acuerdo al pedido y medidas según requerimientos del cliente.</p>	<p>Partida Arancelaria: 3921.90.90.00</p>
<p>ESPECIFICACIONES TECNICAS Ancho : 4 ,20mts Largo: 6 mts Alto: 5 mts Peso : 80 kilos Potencia máxima motor: 110 v</p>	
<p>Restricciones:</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen: Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: \$ 6'000.000</p>	

<p align="center"><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES PISCINAS DE PELOTAS</b></p>	
<p><b>CARACTERISTICAS</b>  Es un exclusivo diseño para bebés en el que los gateadores rodeados de pelotitas de colores podrán sentir suaves saltos y la deliciosa textura multicolor de los pequeños pelotas.  Su pequeña dimensión permite utilizarlo prácticamente en cualquier lugar.</p>	<p>Partida Arancelaria:</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>  Ancho : 4 mts  Largo: 4 mts  Alto: 2,8 mts  Peso : 40 kilos  Potencia máxima motor: 110 v</p>	
<p><b>Restricciones:</b>  Solo para niños de 2 a 5 años</p>	
<p><b>Nuestros inflables incluyen:</b>  Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable  Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p><b>Precio de Venta:</b>  \$ 2'500.000</p>	

<p><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES PUBLICITARIOS</b></p>	
<p><b>CARACTERISTICAS:</b> Se fabrican según la actividad económica de la empresa y requerimientos del cliente en todas las formas y tamaños.</p>	<p><b>Partida Arancelaria:</b> 3921.90.90.00</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b> Ancho : 2.50 mts Alto: 3 mts Espesor 40 cm Potencia máxima motor: 110 v</p>	
<p>Restricciones: Ninguna</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen: Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: \$ 1'800.000</p>	

<p align="center"><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES DEPORTIVOS</b></p>	
<p><b>CARACTERISTICAS:</b>  Tela 100% poliéster, resistente al rasgado y la abrasividad, con un 98% de impermeabilidad.  - Técnica de decoración tela sobre tela, si así se requiere.  - Técnica de impresión digital en tinta solvente para exteriores. Con protección UV (etiquetas).  - Iluminación Interna.</p>	<p>Partida Arancelaria: 3921.90.90.00</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>  Ancho : 4 mts  Largo: 6 mts  Alto: 2,5 mts  Peso : 50 kilos  Potencia máxima motor: 110 v</p>	
<p>Restricciones: capacidad solo para 8 personas</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen:  Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable  Kit de preparación, Protección doble en rodaderos o deslizadores, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: \$ 3'000.000</p>	

<p align="center"><b>FICHA TECNICA DE INFLABLES ESPECIALES</b></p>	
<p>CARACTERISTICAS: Fabricado en lona 453 impermeable de alta resistencia, totalmente cocido con nylon para evitar que se deteriore por la exposición a la lluvia y al sol, las uniones con las paredes y en los templadores, La entrada de aire está ubicada en la parte trasera del inflable, por medio de un tubo en lona, el cual se une al motor, su capacidad va de acuerdo al pedido y medidas según requerimientos del cliente.</p>	<p>Partida Arancelaria: 40169590</p>
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b> Ancho : 40 cm Largo: 3 mts Alto: 2 mts Peso 20 k Potencia máxima motor: 110 v</p>	
<p>Restricciones: Ninguna</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen: Tula para transporte, Motor turbina de 110v o 220 v, potencia de acuerdo a la dimensión del inflable Kit de preparación, Garantía de un año en lonas mixtas.</p>	
<p>Precio de Venta: \$ 2'500.000</p>	

<b>FICHA TECNICA DE BALL WATER</b>	
<p><b>CARACTERISTICAS:</b>  Una esfera de material pvc resistente transparente, Totalmente electro sellada, mantiene el aire por muchos días, cierre hermético especial importado (Con lubricante).  Manijas gruesas en PVC</p>	Partida Arancelaria: 40169590
<p><b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>  Diámetro de 1.80 y 2 mts en adelante  Peso: 14 kilos</p>	  
<p>Restricciones: capacidad solo para 1 persona</p>	
<p>Nuestros inflables incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pegante y repuesto del mismo material para ella</li> <li>• Inflador para la misma, aunque si quieres un buen inflador dispongo de uno de mayor fuerza que hace el inflado de ella en menos de un minuto.</li> <li>• Instrucciones de manejo para su larga vida</li> <li>• Cuerda de seguridad. (20 mts)</li> <li>• Maletín para guardarlo y transportarlo</li> </ul>	
<p>Precio de Venta: \$ 900.000</p>	

Fuente: La Autora

## ANEXO K. CARACTERIZACIÓN PUESTOS DE TRABAJO

	<b>PUESTO DE TRABAJO: DISEÑO DE PRODUCTOS</b>
	
<b>Operaciones que pueden realizar</b>	Diseños del producto, guías de costuras y ensamblajes
<b>Nivel de utilización</b>	Bajo: se realizan diseños una a dos veces en el mes. Dependiendo de requisitos de clientes.
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computador e impresora.</li> <li>• Software de diseño (corelDraw Graphics)</li> <li>• Modelo y medidas a escala</li> <li>• Hojas de impresión</li> </ul>
<b>Documentación de apoyo para la operación</b>	Planos de piezas a trabajar, Registro diario de operaciones, Comunicación constante con el coordinador.
<b>Tiempos de montaje</b>	El tiempo de preparación y montaje es mientras se abre el programa y se digita lo que se desea.
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	Lo que se transforma es el diseño de un papel o foto a un plano tridimensional utilizando el software con dimensiones exactas.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	Cuando se realiza el diseño del producto este se imprime y se reparte a los puestos de trabajo de corte, ensamble y calidad. Se realiza un molde especial hecho en cartulina, que tiene las medidas reales del inflable a fabricar.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Después de realizar el diseño o moldes específicos del producto a realizar, se llevan al puesto de corte
<b>Descripción del puesto de trabajo.</b>	Es un escritorio sencillo con su computador completo, actualizado en sus programas, mide 6 m2

	<b>PUESTO DE TRABAJO: CORTE</b>
	
<b>Operaciones que pueden realizar</b>	Corte de la lona o tela según especificaciones del producto.
<b>Nivel de utilización</b>	El nivel de utilización es alto, diariamente se realizan cortes.
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesa</li> <li>• Reglas, escuadrones.</li> <li>• Cuchillas especiales (bisturí)</li> <li>• Foto de modelo que se requiere</li> <li>• Guía y moldes de costura del producto</li> </ul>
<b>Documentación de a poyo para la operación</b>	Planos de piezas a trabajar, Registro diario de operaciones, Comunicación constante con el coordinador.
<b>Tiempos de montaje</b>	Los tiempos de montaje son mientras se arregla la mesa con los moldes en cartulina se ajustan o pegan a la mesa (10 min) y se selecciona la materia prima que se requiere para cortar.
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	Se transforma la lona, esta es cortada según las especificaciones del producto entregadas por el diseñador.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo</b>	Este es uno de los puestos que conllevan mayor concentración, la tela tiene que ser cortada con mucha precisión y de modo que los desperdicios de tela sean mínimos.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Después de cortar la tela esta, son pulidas si son necesarias y luego va directo a ser ensambladas
<b>Descripción del puesto de trabajo</b>	Consta de una mesa cuadrada de madera, materiales de apoyo como escuadras, reglas de largas dimensiones, bisturí, etc. el área de este puesto de trabajo es de 21 m <sup>2</sup> .



## PUESTO DE TRABAJO: IMPRESIÓN EN PLOTTER



<b>Operaciones que pueden realizar</b>	El proceso de impresión se realiza con tintas solventes que penetran el PVC. Esto le brinda a la impresión una gran durabilidad, Se realiza la impresión de cualquier imagen o logo de la empresa.
<b>Nivel de utilización</b>	<b>Bajo:</b> se realizan impresiones 8 veces en el mes.
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computador , USB, Guantes</li> <li>• Set de punta de corte</li> <li>• Cuchillos de corte</li> <li>• Lápiz para plotteo</li> <li>• Tintas disponibles</li> <li>• Una silla</li> <li>• Tela a imprimir</li> </ul>
<b>Documentación de apoyo para la operación</b>	Comunicación constante con el diseñador, diseño de los dibujos o letras a plasmar, manual de uso del equipo.
<b>Tiempos de montaje</b>	Se prende el plotter se conecta con la USB el diseño elegido a imprimir en la tela, se verifica que las tintas estén en funcionamiento adecuado. ( 15 minutos )
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	Se transforma la tela o lona, se realiza una impresión y cambio de aspecto físico de esta.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	Es un proceso delicado ya que se tiene los cortes de tela lista para ensamblar y es imposible hacer correcciones después de ya haber realizado alguna impresión. Hay que realizar pruebas sobre papel primero para comprobar las tintas y buen funcionamiento del equipo.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Después de tener los cortes de tela impresa se cuelga en una base para que esta seque en su totalidad por media hora; luego es llevada para el proceso de ensamble.

<b>Descripción del puesto de trabajo.</b>	En esta sección se utiliza un plotter marca Mimaki JV-33 /130/160s, imprimen hasta 1400dpi con una velocidad de 12 M <sup>2</sup> /h. Resolución: 540 X 1080 DPI hasta 1440X1440. Cuenta con un área de 6m <sup>2</sup>
---	---



<b>Operaciones s que pueden realizar</b>	Ensamble de partes del inflable según guía de costura.
<b>Nivel de utilización</b>	Alto , diariamente se unen piezas o se agregan faltantes, se realizan costuras
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño del producto y moldes</li> <li>• Maquina industrial</li> <li>• Hilo industrial</li> <li>• silla</li> </ul>
<b>Documentación de apoyo para la operación</b>	Planos de piezas a trabajar, Registro diario de operaciones, Comunicación constante con el coordinador.
<b>Tiempos de montaje</b>	Aproximadamente 10 a 15 minutos mientras se organiza los moldes de costura y se prenden las máquinas.
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	Se transforma la tela utilizada para la fabricación del producto ya que es unida o ensamblada con otras partes.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	Los inflables que requieren pasar después del ensamble por el proceso de vulcanizado son los acuáticos y water ball, se realiza doble cocido con estos inflables.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Después de unidas todas las partes del inflable, es llevado al puesto de trabajo revisión o prueba de calidad.
<b>Descripción del puesto de trabajo (estructura).</b>	Para el proceso de ensamble se utilizan dos máquinas industrial Milenio clutch motor model DOL 12H 370 w, rpm 3450, Brother Deluxe, Este puesto de trabajo cuenta con un área de 12m2



## PUESTO DE TRABAJO: VULCANIZADO



<b>Operaciones s que pueden realizar</b>	Por medio de este proceso se realiza una unión de electro sellado lo que impide cualquier entrada de agua al producto.
<b>Nivel de utilización</b>	Alto ya que se sellan todos los días water ball y se realiza el proceso dos veces con el fin de que el electro sellado quede perfecto.
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Máquina electro selladora</li> <li>• Linterna especial superior</li> </ul>
<b>Documentación de apoyo para la operación</b>	Planos de piezas a trabajar, Registro diario de operaciones, Comunicación constante con el coordinador.
<b>Tiempos de montaje</b>	Los tiempos de montaje y preparación es mientras se prende la máquina y se a lista el producto para realizar el proceso (5 minutos).
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	Se transforma la tela del producto ya que se electro sella con la máquina
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	Este es un proceso que toca concentrarse en la costura de unión
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Va para el puesto de calidad allí se infla el producto y se pone a prueba.
<b>Descripción del puesto de trabajo (estructura).</b>	En este puesto de trabajo se necesita la maquina electro selladora, excelente iluminación, y un operario el cual realiza este trabajo de pie. Cuenta con un área de 6 m2.

	<b>PUESTO DE TRABAJO: CALIDAD</b>
	
<b>Operaciones s que pueden realizar</b>	Consiste en poner a prueba los inflables, con el fin de detectar cualquier escape de aire o desperfecto del producto.
<b>Nivel de utilización</b>	Es medio, porque los inflables se ponen a prueba cada 2 o 3 días
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motor según requerimientos</li> <li>• Detector de escape de aire</li> <li>• Sellador liquido</li> </ul>
<b>Documentación de apoyo para la operación</b>	Diseño del producto y requerimientos del producto.
<b>Tiempos de montaje</b>	Los tiempos de montaje y preparación es mientras se tiene se prende el motor para inflar el producto
<b>Clase de materiales o piezas que se transforman.</b>	El producto se infla se pone a prueba pero en ningún momento se trasforma.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	Ninguna.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Después de pasar la prueba de calidad pasan para ser empacados los productos, si resultan con algún defecto se arregla y se repite la prueba nuevamente.
<b>Descripción del puesto de trabajo (estructura).</b>	Este puesto de trabajo comprende de un área de 93m <sup>2</sup> , es la terraza de la casa, allí se ponen a prueba los inflables, y se detectan escapes de aire o otras deformaciones



## PUESTO DE TRABAJO: EMPAQUE



<b>Operaciones s que pueden realizar</b>	Se coge el producto y se introduce en una mochila hecha en lona se introduce el manual de funciones y se etiqueta con el nombre de M.I y el nombre y dirección del cliente.
<b>Nivel de utilización</b>	Medio debido a que cada 2 o 3 días se realizan empaque de productos
<b>Herramientas necesarias en el puesto de trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bolsas pequeñas, medianas y grandes.</li> <li>• Cinta adhesiva</li> <li>• Manual de funcionamiento del producto</li> <li>• Guía de</li> </ul>
<b>Documentación de a poyo para la operación</b>	Planos de piezas a trabajar, Registro diario de operaciones, Comunicación constante con el coordinador.
<b>Tiempos de montaje</b>	Los tiempos de montaje y preparación es mientras se alista la bolsa según el tamaño del producto y se sella con una cinta adhesiva
<b>Clase de materiales o piezas que se trasforman.</b>	El producto como tal porque se encuentra protegido, sellado o cubierto por una material.
<b>Piezas que con llevan mayor concentración y esfuerzo a l ser transformadas.</b>	El producto tiene que quedar muy bien empackado y sellado.
<b>Hacia donde van luego de ser transformadas</b>	Luego de ser empackados se despachan según los destinos si es nacional se utiliza los servicios de Servientrega y si es internacional UPS THOMAS GREG EXPRESS S.A.
<b>Descripción del puesto de trabajo (estructura).</b>	Esta es una pequeña pieza donde se ubican los productos listos a despachar, cuenta con un área de 15m2.

## ANEXO L. FOTOS DE BODEGA SUGERIDA



**ANEXO M. CÁLCULOS DE COSTOS Y GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS  
DE PRODUCCIÓN**

<b>CLÁSICOS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>Cantida d</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona 460 IKL metros	16	11.600	\$ 185.600,00
TELA PROPIVIDA (Cámaras metro)	10	1.250	\$ 12.500,00
Motor 1,0 HP	1	550.000	\$ 550.000,00
impresión digital	1	150.000	\$ 150.000,00
Riata	20	400	\$ 8.000,00
Lona Morral para muro	60	5.800	\$ 348.000,00
Velcro metros	2	800	\$ 1.600,00
Cierre metro	1	1.200	\$ 1.200,00
Argolla	4	1.500	\$ 6.000,00
Hilo ref. 138 Bicono	1	13.000	\$ 13.000,00
Pegante PVC			\$ 0,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.275.900,00</b>

<b>PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>VALOR MOX PROCESOS</b>
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	4	17.148
Ensamblar (hr)	40	171.475
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	1	4.287
maquina electro-selladora	8	572
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>265.786</b>

Este producto se realiza en 7 días (8horas diarias) y 6 horas con un costo de MOD de 256.786 de medidas de 4x4.

<b>CIF</b>	<b>COSTO X PROD</b>
Servicios públicos	83.958
Arriendo	155.000
Depreciación de equipos	46.608
Gastos administrativos y de ventas	22.644
Mantenimiento de maquinaria	16.146
Aseo de la planta de producción	6.458
<b>TOTAL CIF</b>	<b>330.815</b>

<b>MAQUINARIA O IMPLEMENTOS UTILIZADOS</b>	<b>COSTO ACTIVO</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>DEPRECIACION DIARIA</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL</b>
PLOTTER DE TRAZO	300.000	10	83	2.500
PLOTTER DE IMPRESIÓN	3.000.000	10	833	25.000
TIJERA O BISTURIN	20.000	10	6	167
maquina plana	2.500.000	10	694	20.833
maquina de poster	10.000.000	10	2.778	83.333
maquina electro-selladora	<b>1.500.000</b>	<b>10</b>	417	12.500
<b>TOTAL VALOR DEPRECIACION</b>			<b>4.811</b>	<b>144.333</b>

<b>DEPORTIVOS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona 460 IKL metros	0	0	\$ 0,00
TELA PROPIVIDA (Cámaras metro)	0	0	\$ 0,00
Motor 1,0 HP	1	550.000	\$ 550.000,00
impresión digital	0	0	\$ 0,00
Riata	0	0	\$ 0,00
Lona Morral para muro	50	5.800	\$ 290.000,00
Velcro metros	2	800	\$ 1.600,00
Cierre metro	1	1.200	\$ 1.200,00
Argolla	30	1.500	\$ 45.000,00
Hilo ref. 138	1	13.000	\$ 13.000,00
Bícono			\$ 13.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 900.800,00</b>

<b>PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>VALOR MOX PROCESOS</b>
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	6	25.721
Ensamblar (hr)	40	171.475
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	0	0
maquina electro-selladora	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>235.778</b>

<b>CIF</b>	<b>COSTO x PRODUCT</b>
Servicios públicos	74.479
Arriendo	137.500
Depreciación de equipos	41.345
Gastos administrativos y de ventas	22.637
Mantenimiento de maquinaria	14.323
Aseo de la planta de producción	5.729
<b>TOTAL CIF</b>	<b>296.014</b>

<b>RAMPAS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>Cantidad</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona 460 IKL metros	30	11.600	\$ 348.000,00
TELA PROPIVIDA (Cámaras metro)	40	1.250	\$ 50.000,00
Motor 1,5 HP	1	650.000	\$ 650.000,00
impresión digital	1	150.000	\$ 150.000,00
Riata	20	400	\$ 8.000,00
Lona Morral para muro	160	5.800	\$ 928.000,00
Velcro metros	2	800	\$ 1.600,00
Cierre metro	1	1.200	\$ 1.200,00
Argolla	4	1.500	\$ 6.000,00
Hilo ref. 138 Bícono	2	13.000	\$ 26.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.168.800,00</b>

PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS	HORAS	VALOR M.O PROCESOS
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	8	34.295
Ensamblar (hr)	80	342.950
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	0	0
maquina electro-selladora	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>	<b>415.827</b>

Este producto se realiza en 12 días (8horas diarias) y 1 hora con un costo de MOD de \$ 415.827

CIF	COSTO POR PRODUCT
Servicios públicos	131.354
ARRIENDO	242.500
Depreciación de equipos	72.918
Gastos administrativos y de ventas	22.679
Mantenimiento de maquinaria	25.260
Aseo de la planta de producción	10.104
<b>TOTAL CIF</b>	<b>504.817</b>

<b>ESPECIALES</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona morral	20	\$ 5.800,00	\$ 116.000,00
Tela blanco mate	8	\$ 4.000,00	\$ 32.000,00
Velcro	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Motor 1/8 HP	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
Cierre	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Argollas	4	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
Hilo reg. 138	½	13000	\$ 6.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 463.300,00</b>

<b>PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>VALOR M.O PROCESOS</b>
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	6	25.721
Ensamblar (hr)	24	102.885
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	0	0
maquina electro-selladora	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>167.188</b>

Este producto se realiza en 6 días (8horas diarias) y 7 horas con un costo de MOD de 167188 de 3x4 pantallas

<b>CIF</b>	<b>COSTO POR PRODUCT</b>
Servicios públicos	52.813
ARRIENDO	97.500
Depreciación de equipos	29.318
Gastos administrativos y de ventas	22.621
Mantenimiento de maquinaria	10.156
Aseo de la planta de producción	4.063
<b>TOTAL CIF</b>	<b>216.470</b>

<b>PUBLICITARIOS (DUMMIS)</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona impermeable de Lafayette	10	\$ 14.000,00	\$ 140.000,00
HILO REF 69 BICONO	1/2	\$ 13.000,00	\$ 6.500,00
IMPRESIÓN DIGITAL	1	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Motor 1/8 HP	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
CIERRE	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
VELCRO	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Argollas	4	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 605.300,00</b>

<b>PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>VALOR MANO OBRA POR PROCESOS (HR)</b>
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	4	17.148
Ensamblar (hr)	24	102.885
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	0	0
maquina electro-selladora	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>37</b>	<b>158.614</b>

Este producto se realiza en 4 días (8horas diarias) y 5 horas con un costo de MOD de 158.614 1.50\*1.80\*2M

<b>CIF</b>	<b>COSTO POR PRODUCT</b>
Servicios públicos	50.104
Arriendo	92.500
Depreciación de equipos	27.814
Gastos administrativos y de ventas	22.619
Mantenimiento de maquinaria	9.635
Aseo de la planta de producción	3.854
<b>TOTAL CIF</b>	<b>206.527</b>

<b>ACUÁTICOS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>Cantidad</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Lona 460 IKL metros	30	11.600	\$ 348.000,00
TELA PROPIVIDA (Cámaras metro)	40	1.250	\$ 50.000,00
Motor 1,5 HP	1	550.000	\$ 550.000,00
impresión digital	1	150.000	\$ 150.000,00
Riata	20	400	\$ 8.000,00
Lona Morral para muro	160	5.800	\$ 928.000,00
Velcro metros	2	800	\$ 1.600,00
Cierre metro	1	1.200	\$ 1.200,00
Argolla	4	1.500	\$ 6.000,00
Hilo ref. 138 Bícono	2	13.000	\$ 26.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.068.800,00</b>

<b>PROCESO PRODUCTIVO Vs PRODUCTOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>VALOR M.O X PROCESOS</b>
Diseñar (hr)	4	17.148
Impresión digital (hr)	1	4.287
Cortar (hr)	8	34.295
Ensamblar (hr)	80	342.950
Prueba de Calidad	4	17.148
proceso vulcanizado	4	17.148
maquina electro-selladora	4	17.148
<b>TOTAL</b>	<b>105</b>	<b>450.122</b>

Este producto se realiza en 13 días (8 horas diarias) y 1 hora con un costo de MOD de 450.122 de 4.20x6x6.

<b>CIF</b>	<b>COSTO POR PRODUCT</b>
Servicios públicos	142.188
Arriendo	262.500
Depreciación de equipos	78.932
Gastos administrativos y de ventas	22.687
Mantenimiento de maquinaria	27.344
Aseo de la planta de producción	10.938
<b>TOTAL CIF</b>	<b>544.589</b>

Fuente: La Autora



## ANEXO N. SOFTWARE CONTABLE

Bucaramanga, 11 de agosto de 2011

Señores:

MUNDO INFLABLE

Ciudad

Cordial Saludo,

### **AHORA JUNTOS SOMOS UNO SIESA-UNOPYMES EN AGOSTO APOYAMOS A LA EMPRESA NUEVA**

#### Condiciones y Restricciones Para la Promoción del Mes de Agosto

1. La empresa debe estar legalmente constituida entre el 1 de Enero y el 30 de Junio de 2011
2. Soportar con certificado de cámara de cio la creación de la Empresa en estas fechas-La promoción es válida para el concepto de creación y no para renovaciones
3. La factura, licencia de software y convenio de soporte serán realizadas al mismo nombre registrado en la cámara de comercio.

Sin Módulos, sin interfaces, sin digitar códigos de cuentas, Débitos y créditos Automáticos, Totalmente Integrado, Informes en tiempo Real; Mínimos conocimientos Contables para Operarlo.

Eficiencia inmediata con la Documentación de sus procesos, podrá enviarlos a sus Clientes, proveedores, terceros vía electrónica, Por fin la nómina el mismo día liquidada y contabilizada, Amigables Costos de producción hasta su traslado a producto terminado sin desligarse de contabilidad e Inventarios (Por Color Talla, Lotes), Activos Fijos, Múltiples Informes, Medios magnéticos, Planilla Única de

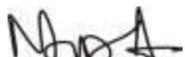
Aportes, Ejecución Presupuestal, Depreciaciones, Provisiones de cartera

Y Ahora Muchos más Beneficios Con la nueva versión, como recosteo de artículos, Amortización de diferidos, Ordenes de producción simuladas, Conciliación Bancaria, Formulario de IVA y Retención, Ejecución presupuestal por centros de costo, Captura Inventarios físicos Código de barras terminal portátil, Auditoria de usuarios, Informes Comparativos Periodos Contables y de Ventas, Indicadores financieros, Variedad de Informes Gráficos de Ventas y muchos más.

Licencia Impresa+12 Meses de Soporte (6 Meses empresas nuevas)  
+Capacitación virtual CD

PRECIO LICENCIAS 2011	Incluido IVA	Incluido IVA Oferta Nuevas
<b>1 LICENCIA S1ESA PYMES PREMIUM (Inc. Sistema 1,2 y 3)</b>	\$ 2,668,0	\$ 1,334.0
LICENCIA ADICIONAL ESTACION DE TRABAJO INTERNA \$406.000 C/U		

Atentamente,

  
**JAVIER DUARTE #**  
 r Autorizado-Tel. 30  
 dcempresarial.com

## ANEXO O. PORTAFOLIO DE SERVICIOS



**CATÁLOGO  
DE PRODUCTOS**



**¡INFLA TU MUNDO!**

¡INFLA TU MUNDO!



**MUNDO INFLABLE con 8 años de experiencia en la fabricación de todo tipo de inflables, inicia labores el 14 de Febrero de 2003 como una pequeña empresa familiar fabricando saltarines y algunos pequeños juegos inflables; con una planta física reducida y pocos empleados**

Carrera 7A# 104E-12  
Bucaramanga- Porvenir  
6377609 - 315-2976632  
mundoinflable@gmail.com  
<http://www.todoinflables.galeon.com/>



¡INFLA TU MUNDO!

**Mundo inflable es una reconocida empresa con larga trayectoria dedicada al diseño, fabricación, venta y exportación de todo tipo de inflables, para niños y adultos; destacados por su calidad, seguridad y precios competitivos.**



# MUNDO INFLABLE C.I



**PISCINA DE PELOTAS**

Ancho : 4 mts  
 Largo: 4 mts  
 Precio : \$2'500.000



**INFLABLES Clásico rampas, acuáticos.**

Ancho : 4 mts  
 Largo: 4 mts  
 Alto: 2,8 mts  
 Precio : \$3'000.000



**BALL WATER**

Díámetro de 2 mts en adelante  
 Precio: \$900.000



**PANTALLAS**

Ancho: 40 cm  
 Largo: 3m  
 Precio: \$2'500.000



**INFLABLES PUBLICITARIOS**

Largo: 4 mts  
 Alto: 2,8 mts  
 Precio: \$1'500.000

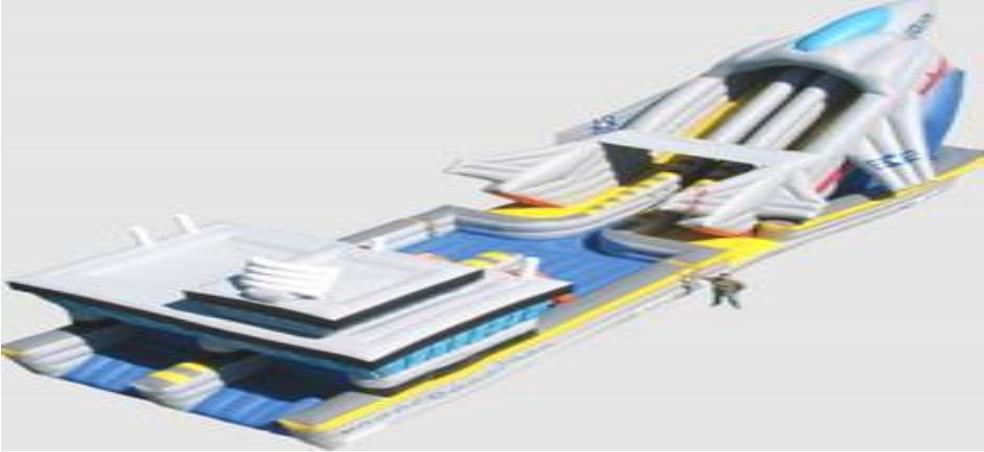


**INFLABLES DEPORTIVOS**

Ancho : 4 mts  
 Largo: 6 mts  
 Precio: \$2'000.000

**ANEXO P. REDISEÑO DEL LOGOTIPO Y TARJETA DE PRESENTACIÓN**

**ACTUAL**



**PROPUESTO**



ACTUAL



**MUNDO INFLABLE**

**Carlos Enrique Plata Rodelo**  
**Gerente General**  
**Carrera 7A# 104E-12**  
**6377609 - 315-2976832**  
**Bucaramanga- Porvenir**  
**Correo electrónico: mundoinflable@gmail.com**  
**Website: <http://www.todoinflables.galeon.com>**

PROPUESTO



*Mundo Inflable*

- ★ SALTARINES
- ★ GLOBOS PUBLICITARIOS
- ★ PISCINA DE PELOTAS
- ★ ESCALADORES
- ★ TOBOGANES
- ★ CASTILLOS
- ★ SKY DANCE

CARLOS ENRIQUE  
PLATA RODELO  
Gerente

Teléfono: 6311543  
Celular: 3152976832  
[mundoinflable@gmail.com](mailto:mundoinflable@gmail.com)  
[www.mundoinflable.blogspot.com](http://www.mundoinflable.blogspot.com)

## ANEXO Q. DISEÑO DE PÁGINA WEB



Mundo inflable es una reconocida empresa con larga trayectoria dedicada al diseño, fabricación, venta y exportación de todo tipo de inflables, para niños y adultos; destacados por su calidad, seguridad y precios competitivos.



Portafolio de Productos

---

Carrera 7A# 104E - 12 Barrio Porvenir - Tel: 6377609 - Cel: 315-2976832  
E-mail: mundoinflable@gmail.com  
Bucaramanga - Colombia

## ANEXO R. COTIZACIÓN DE PÁGINA WEB



Bogotá, Abril 23 de 2011

**Señores:**

**MUNDO INFLABLE**

**Cordial Saludo;**

### **PROPUESTA PÁGINA WEB**

Bienvenidos a PaginaLista.com, somos una compañía de amplia experiencia a y con una exitosa estrategia basada en asesoría, precios bajos, valores agregados y servicio al cliente que cientos de clientes satisfechos certifican.

Con [www.paginalista.com](http://www.paginalista.com), su empresa recibe una página web al aire con un diseño personalizado de acuerdo con su Logo, imagen y colores corporativos además de:

1. Administrador de contenidos: Herramienta con la que podrá actualizar su sitio web desde cualquier lugar del mundo sin depender de un tercero.
2. Creación de secciones, menús, artículos ilimitados.
3. Diseño de página y Banner superior acorde a la imagen y colores corporativos.
4. Aplicación donde podrá organizar sus productos o servicios por categorías, al hacer clic, se listan los productos de la categoría, al dar clic en uno de los productos, la aplicación lo lleva al detalle del producto con posibilidad de ampliar imagen.
5. Animación de Banner superior en Flash (costo adicional)
6. Publicador de encuestas.
7. Manejador de Banners publicitarios.
8. Contador de visitas por sección dentro del administrador de contenidos.
9. Hosting 1 Giga (espacio en internet).
10. Veinte cuentas de correo corporativo de 7 gigas c/u ([info@suempresa.com](mailto:info@suempresa.com)).

11. Dominio (nombre de su sitio web en Internet [www.suempresa.com](http://www.suempresa.com)).

12. Soporte técnico: Un año

### **OTRAS VENTAJAS**

- Usted recibe información periódicamente a su correo electrónico, importante para sacar provecho a su sitio en Internet.
- Cuenta con el respaldo de Vega Partners Ltda. 5 años de experiencia en E-business
- Contamos con módulos adicionales como chat, descargas, foros, blogs, etc. los cuales puede cotizar por separado. Puede adquirirlos al iniciar su página o a medida que su negocio lo exija.
- Soporte técnico y asesoría gráfica.  
Puede diferir el pago hasta 36 meses con cualquier tarjeta de crédito.
- Si lo prefiere, realice una consignación o traslado a nuestra cuenta corriente del Banco de Bogotá # 012291951 Titular Vega Partners Ltda., o en Bancolombia Ahorros # 20495740113 Titular Cesar Vargas.
- En un año se renueva el servicio, Hosting, dominio, soporte, administrador de contenidos por **\$220.000**

Costo Página Web Avanzada: **\$495.000**

**Adriana Amézquita Nieto**

Tel: (571) 2714983- (571) 3112389850. /3007602931

Transa. 59b No 128-10

Bogotá D.C. Colombia

[www.PaginaLista.com](http://www.PaginaLista.com)

[pym@paginalista.com](mailto:pym@paginalista.com)



WWW.PAGINALISTA.COM  
DIR: CR 59BN°128-10 TEL: (571) 2714983 / 5207547  
MAIL: [INFO@PAGINALISTA.COM](mailto:INFO@PAGINALISTA.COM)  
BOGOTA, COLOMBIA, SUDAMERICA

## ANEXO S. ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO POST-VENTA

Para la empresa Mundo Inflable son muy importantes sus respuestas, ya que con base en ellas, podremos ampliar y mejorar nuestros productos y servicios

Nombre: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Cel. \_\_\_\_\_ Dirección: \_

E=mail: \_\_\_\_\_

Por favor califique las siguientes preguntas de acuerdo a la siguiente escala:

Malo = 1	Regular = 2	Bueno = 3	Excelente = 4
----------	-------------	-----------	---------------

1. Cómo califica en general el servicio ofrecido por la Empresa Mundo Inflable

Malo = 1	Regular = 2	Bueno = 3	Excelente = 4
----------	-------------	-----------	---------------

2. Cómo califica en general la entrega de los productos solicitados

Malo = 1	Regular = 2	Bueno = 3	Excelente = 4
----------	-------------	-----------	---------------

3.- La calidad de los productos adquiridos en la empresa Mundo Inflable en

Cuanto a:

	Diseño	Confección	Telas	Accesorios
Malo				
Regular				
Buena				
Excelente				

4. La actitud de la persona que lo atendió, fue:

\_\_\_\_\_ Descortés

\_\_\_\_\_ Poco cortés

\_\_\_\_\_ Aceptable

\_\_\_\_\_ Amable

5. Qué es lo que más le gusta de Mundo Inflable

\_\_\_\_\_ La gente

\_\_\_\_\_ La atención

\_\_\_\_\_ El producto

\_\_\_\_\_ Servicio prestado

\_\_\_\_\_ Las instalaciones

\_\_\_\_\_ Otra cuál? \_\_\_\_\_

6. Usted recomendaría al momento de comprar cualquier tipo de inflable, a la empresa Mundo Inflable?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Por qué? \_\_\_\_\_

7.- En este último año ha tenido alguna queja, y recibió respuesta oportuna?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

8. Qué opina de la calidad estos productos?

9. Qué otro producto y/o servicio le gustaría que ofreciera la empresa Mundo Inflable?