



PLAN DE NEGOCIOS



JUAN CARLOS AMAYA VARGAS

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2017

PLAN DE NEGOCIOS:
- GRUPO - CorpMascotas[®] S.A.S.



Por:

JUAN CARLOS AMAYA VARGAS

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

Facultad de Ciencias Económicas.

Escuela de Administración y Negocios.

Programa de Especialización en Administración de Negocios.

PLAN DE NEGOCIOS: -GRUPO- CorpMascotas[®] S.A.S.

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Villavicencio.

2017



AUTORIDADES ACADEMICAS

PABLO EMILIO CRUZ CALLAS
Rector

DORIS CONSUELO PULIDO DE GONZALES
Vicerrector Académico

JOSEMILTON PUERTO GAITÁN
Secretario General

RAFAEL OSPINA INFANTE
Decano Facultad de Ciencias Económicas

CARLOS LEONARDO RÍOS VIASOS
Director Escuela de Economía y Finanzas

JAVIER DÍAZ CASTRO
Director Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

WILSON FERNANDO SALGADO CIFUENTES
Director de la Especialización en Administración de Negocios

Nota de aceptación:

JAVIER DÍAZ CASTRO
Director Centro de Investigación de la Facultad
de Ciencias Económicas

WILSON FERNANDO SALGADO CIFUENTES
Director de Programa Especialización en
Administración de Negocios

RAFEL OSPINA INFANTE
Jurado

JUAN CARLOS LEAL CESPEDES
Jurado

Villavicencio, Agosto de 2017

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia a mi padre celestial,
Por sus bendiciones y misericordias.

Como también, pero no menos importante,
A mi bella madre
Quién soportó económica y emocionalmente
Cada rumbo personal y profesional
Que decidí encaminar y que ella encauzó conmigo.

Igualmente, a mis hermanos
Con quienes tengo y debo la responsabilidad de ser su
Ejemplo de hermano mayor y de persona.

Así como también, a profesores, amigos y compañeros
De pregrado y postgrado de universidad
con quienes compartí experiencia de formación.

JUAN CARLOS AMAYA VARGAS

DEDICATORIA

A aquellos que ya no están,
pero viven en nuestro recuerdo,
que pasan de ser tan sólo una mascota
y se convierten en amigos y compañeros
incondicionales y leales hasta la muerte.

CONTENIDO

	<u><i>Pág.</i></u>
INTRODUCCIÓN.	
SÍNTESIS.	
1. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA NEGOCIO.	
) Mascotas como parte de la vida familiar.	<u>12</u>
) Oportunidad de negocio: Apertura de un negocio de mascotas.	<u>13</u>
) Beneficios de tener una mascota en el hogar.	<u>15</u>
2. ANÁLISIS DEL MERCADO.	
2.1. ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS PARA MASCOTAS.	<u>17</u>
2.1.1. Análisis de los productos y/o servicios para mascotas en Colombia.	<u>17</u>
2.1.2. Análisis de los productos y/o servicios para mascotas en el Departamento del Meta y Alrededores.	<u>18</u>
2.2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DEL SECTOR O INDUSTRIA FUNERARIA.	
2.2.1. Descripción de los productos y/o servicios del sector o de la industria funeraria en Colombia.	<u>19</u>
) Tipo de servicios funerarios en Colombia.	<u>19</u>
2.2.2. Descripción de los productos y/o servicios del sector o de la industria funeraria en el Departamento del Meta y Alrededores.	<u>20</u>
2.3. ANÁLISIS DEL SECTOR O INDUSTRIA FUNERARIA PARA MASCOTAS.	
2.3.1. Análisis del sector o de la industria funeraria para mascotas en Colombia.	<u>21</u>
2.3.2. Análisis del sector o de la industria funeraria para mascotas en el Departamento del Meta y Alrededores.	<u>21</u>
2.4. DESCRIPCIÓN DEL CICLO DEL SERVICIO FUNERARIO PARA MASCOTAS.	<u>22</u>
3. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.	<u>23</u>
4. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.	
4.1. CONCEPTO DE LA EMPRESA.	<u>24</u>

5. COMPONENTES DE LA EMPRESA.	
5.1. COMPONENTE DE MERCADOS.	
5.1.1. Identificación de productos y/o servicios.	<u>25</u>
5.1.2. Identificación de clientes, compradores y consumidores.	<u>26</u>
5.1.3. Estrategias de Distribución.	<u>26</u>
5.1.4. Estrategias de Precios.	<u>27</u>
5.1.5. Estrategias de Promoción y Publicidad.	<u>29</u>
5.2. COMPONENTE ADMINISTRATIVO.	<u>30</u>
5.2.1. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.	
5.2.1.1. MISIÓN	<u>30</u>
5.2.1.2. VISIÓN	<u>30</u>
5.2.1.3. Ficha técnica de contacto de –GRUPO– CorpMascotas® S.A.S.	<u>31</u>
5.2.1.4. ORGANIGRAMA DE DEPENDENCIAS	<u>31</u>
5.2.1.5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	<u>32</u>
5.3. COMPONENTE ECONÓMICO Y FINANCIERO.	
5.3.1. FLUJO DE INVERSIONES	<u>33</u>
5.3.2. ESTUDIO FINANCIERO	<u>34</u>
PUNTO DE EQUILIBRIO	<u>46</u>



INTRODUCCIÓN

El presente proyecto consiste en el diseño del plan de negocio para la creación de un Centro en Diversidad de Soluciones Responsables y Amigables para Mascotas, desde la óptica de cuatro ejes de acción, los cuales se ven como oportunidad de negocio en el Departamento del Meta y alrededores.

Se espera que el presente plan de negocios tenga un impacto positivo tanto para los amantes de las mascotas, consumidores de los productos/servicios en particular, como habitantes en general; pues en la actualidad el Departamento del Meta presenta un auge en la posesión de animales o mascotas tales como (perros y gatos) y así mismo éstos requieren del cubrimiento de muchas necesidades, casi dándoseles un trato similar a los de un ser humano como alimentación, productos de belleza, prevención y tratamiento, intervenciones quirúrgicas, y ahora como auge a nivel global la oferta en crecimiento de servicios funerarios y de cementerio para mascotas.

Por tal motivo, -GRUPO- CorpMascotas® S.A.S. está encaminada a brindar soluciones integrales para las necesidades y expectativas tanto de las mascotas como la de sus dueños, brindándoles una serie de servicios pensados en su economía y en su comodidad; y sobre todo en la salud y el bienestar de sus mascotas.

SÍNTESIS

En la búsqueda por encontrar una nueva alternativa de negocio como forma de proyecto que se ajuste a las diferentes condiciones presentadas a nuestra realidad, se observa como necesario implementar en nuestra región un servicio con grandes expectativas el cual no ha sido desarrollado aún para esta zona.

Mediante ésta idea de negocio, se pretende dar solución a una demanda la cual va cada vez más en crecimiento, dado a que se ha implementado con gran éxito en muchos países y lugares alrededor del mundo en pleno siglo XXI, así como también en nuestro país (Colombia).

La idea central del negocio es la incursión e implementación de un servicio innovador para la región, siendo éste un servicio o marca que recibe por nombre –GRUPO– CorpMascotas® S.A.S. [Diversidad de Soluciones Responsables y Amigables para mascotas \(caninas, felinas, aves y otras\)](#), caracterizándose por ser una compañía prestadora de servicios especiales, servicios entre los que se encuentran:

I. Servicios de veterinaria, **II.** Servicios médicos & especializados y servicios hospitalarios, **III.** Servicios funerarios & exequiales, y **IV.** Servicio de cementerio.

Categorizándose en cuatro principales empresas:

- A. Clínica Veterinaria CorpMascotas.
- B. Clinicentro CorpMascotas.
- C. Funeraria CorpMascotas.
- D. Primer Parque Cementerio: jardines "MASCOTALANDIA", exclusivo para mascotas. - CorpMascotas.

Y teniendo como Labor Social / Sin Ánimo de Lucro:

- E. Fundación CorpMascotas "Nayyirah".

En resumen y en definitiva, con este servicio o idea de negocio, se busca lograr que todos los amantes de mascotas en la región, puedan brindarle un amplio portafolio de servicios dignos a sus mascotas.

1. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

) Mascotas como parte de la vida familiar.



Fuente: <http://www.negociosrentablesnet.com>

A partir de la globalización y sus efectos. La competencia laboral y rivalidad en el mundo de los negocios, entre otros. Generó una serie de consecuencias en la transformación de la calidad de vida y en los aspectos psico-emocionales/comportamentales del ser humano, dando como resultado una cadena de efectos, en general, poco favorables para las personas y su bienestar. Es así como, paralelamente se buscó mitigar dichos aspectos por medio de una necesidad de compañía más allá de las relaciones humanas, generando vínculos afectivos o lazos entrañables y estrechos con animales domesticados, utilizados y conocidos como mascotas o animales de compañía.

Por tanto, el perro se concibió como una de las primeras especies animales requeridas como mascota, por razones de compañía, ayuda y seguridad, características las cuales éste proyecta. Sin embargo, tal fue la necesidad de las personas por llenar los vacíos y la soledad dejada a partir de la globalización y la inclemente competencia laboral alrededor del mundo de los negocios, y demás, que se fueron reflejando nuevos patrones de compañía animal, siendo entre algunas otras especies: gatos, hámsteres, conejos, caballos, loros, peces, tortugas, hasta iguanas y serpientes, entre otras muchas más extravagantes; especies las cuales el ser humano fue domesticando para utilizarlos como animales de compañía o mascotas; y que ahora bien pasaron a ser cual parte o miembros del núcleo familiar.

) Oportunidad de negocio: Apertura de un negocio de mascotas.



“Realmente es increíble lo lucrativo que un negocio de mascotas puede ser.

No sólo un negocio de cuidado de mascotas.

Hay oportunidades de negocio para muchos asociados con los animales domésticos.”¹

Fuente: <http://www.negociosyemprendimiento.org>

Gracias a la consecuencia del incremento de la tenencia de animales como mascotas en el mundo entero, se identificaron diferentes aspectos en la satisfacción de necesidades de los animales domésticos, tales como las necesidades básicas de los animales como: alimentación, condiciones ambientales, condiciones etológicas, salud y reproducción.

Tal es el incremento, que según cifras estimadas por la presidencia nacional de la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) en su artículo **Mascotas: crecen las oportunidades de negocio** (Fuente: La República); se calcula que *“...más de la tercera parte de los hogares colombianos tiene mascota, es decir, el 37% de ellos. Siendo favorito el perro con el 69%, seguido, bastante lejos, por las aves o los pájaros. El análisis también evidencia que en las familias de clase alta es donde más se tienen este tipo de animales; aquí el porcentaje en los hogares alcanza el 44%, mientras que en los estratos más bajos es del 33%.”²*

No lejos de las cifras anteriores enunciadas, se evidencia que desde hace algún tiempo, defensores de animales, profesionales veterinarios, como también emprendedores, han creado una cantidad de oportunidades de negocio a partir del bienestar y de las necesidades tanto primarias como secundarias de animales domésticos, las cuales no estaban previstas o se contemplaban, como por ejemplo no se habría pensado desde el siglo pasado brindarle a una mascota servicios médicos, servicios funerarios y hasta de cementerio, ideas que han sido un éxito empresarial y social en países desarrollados y en vía de desarrollo.

¹. Autor(es) no especificados. (2012).

Las Diez Mejores Oportunidades De Negocios Rentables (VII): **Negocio De Mascotas.**

Recuperado de fecha sin especificar, de

<http://www.negociosrentablesnet.com/las-diez-mejores-oportunidades-de-negocios-rentables-vii-negocio-de-mascotas/>

². Autor(es) no especificados. (Fecha no especificada).

Mascotas: crecen las oportunidades de negocio.

Recuperado de fecha sin especificar, de <http://www.fenalco.com.co/node/934>

Es así como, que cabe resaltar que los gastos realizados en nuestras mascotas para *“la manutención, los servicios de salud y el entrenamiento, es un tema que va en aumento, pero también es un hecho que se ha convertido en parte de la canasta familiar y por ello no es raro que dentro de los productos de la misma se incluyan estos elementos para estos integrantes de la familia.”*³ Lo que se hace importante mencionar, *“que se evidencia grandes posibilidades que surgen alrededor de las mascotas, es un mercado de gran tamaño y con altas posibilidades de segmentación.”*⁴

Es tan importante éste mercado, que aún *“Incluso en época de recesión, estamos dispuestos a gastar mucho dinero en nuestros queridos animales.”*⁵ Al margen de llegar, a aprovechar y convertir la muerte en un negocio lucrativo. Siendo un sector que de acuerdo con FENALCO *“se encuentra más vivo que nunca, porque tiene organización empresarial, trabaja con asociatividad y recibe las recomendaciones... para prestar un mejor servicio.”*⁶



Fuente: www.superchistosos.com

Igualmente, es importante destacar que durante los últimos años la tasa de crecimiento de esta actividad comercial en otros países (latinoamericanos) como en Colombia de manera equivalente la salud y en especial *“La muerte, ese paso seguro a la eternidad, que tenemos todos los seres humanos se ha convertido en una profesionalizada industria que maneja el dolor suscitado por la pérdida de seres queridos.”*⁷ Tal es su impacto que, *“Este sector en Colombia vende más de 350.000 millones de pesos anuales.”*⁸

Así como conviene distinguir que la oportunidad dentro *“El negocio de cremación y servicios funerarios con entierros a las afueras de Bogotá ha florecido en los últimos años.”*⁹ Y en especial destinado para mascotas.

^{3-4.} Autor(es) no especificado(s). (Fecha no especificada).

Mascotas: crecen las oportunidades de negocio.

Recuperado de fecha sin especificar, de <http://www.fenalco.com.co/node/934>

^{5.} Autor (es) no especificados. (2012).

Las Diez Mejores Oportunidades De Negocios Rentables (VII): Negocio de Macotas.

Recuperado de fecha sin especificar, de

<http://www.negociosrentablesnet.com/las-diez-mejores-oportunidades-de-negocios-rentables-vii-negocio-de-mascotas/>

^{6-7-8.} Núñez, Germán Enrique. (2012).

En Inversión y Negocios: Industria funeraria está más viva que nunca.

Recuperado el 18 de Agosto de 2012, de

<http://confidencialcolombia.com/es/1/303/1175/Industria-funeraria-est%C3%A1-m%C3%A1s-viva-que-nunca-Funeraria-Ata%C3%BAd-Fenalco-Colombia-Econom%C3%ADa.htm>

^{9.} Autor(es) no especificados. (2011).

Cementerio para mascotas son un negocio que crece en el país.

Recuperado el 28 de Septiembre de 2011, de

http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201109281300_ASP_80262586

Algo más que añadir, es lo mencionado por Javier Díaz en su publicación web **-Plan de negocio: Cementerio y Servicios Crematorios para mascotas-**, quien asegura que *“este negocio puede convertirse en una muy rentable empresa”*¹⁰ y añade que *“el negocio consiste en ofrecer servicios que ayuden a los dueños de mascotas a dar el último adiós a su eterno amigo, ya sea que decidan sepultarlos o cremarlos, estarán listo a cubrir su necesidad y ganar dinero por ello.”*¹¹

Oportunidad que también pueda resultar con éxito para nuestra región, por no contar con éste tipo de negocio en la actualidad.

Por tal motivo, de las razones expuestas con anterioridad, la expectativa del negocio es promisoría, debido a que como propietarios y amantes de "animales domésticos" (mascotas); incluso en época de transición de mejoramiento de la economía estamos dispuestos a gastar mucho dinero en nuestras mascotas. Y por ello, es de allí de donde se especula el éxito de ésta idea de negocio por llegar como el **PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS**, y ser reconocida regional, nacional e internacionalmente, como:

-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S. [Diversidad de Soluciones Responsables y Amigables para mascotas \(caninas, felinas, aves y otras\).](#)

) **Beneficios de tener mascotas en el hogar.**

“Los animales de compañía están considerados como

- ✓ Son considerados una medicina preventiva.
- ✓ El cuidado y el afecto hacia ellos promueven la salud y prolongan la vida.
- ✓ Acariciarlos produce reducción de la tensión arterial.
- ✓ Producen efectos relajantes en el organismo de las personas.
- ✓ Son un verdadero antídoto contra el estrés.
- ✓ Son una fuente inagotable de amor y compañía.

Otros beneficios que aporta la convivencia con una mascota.

- ✓ Disminuyen el sentimiento de soledad. Su presencia constante hace que las personas se sientan más confiadas, seguras y protegidas. Su compañía también estimula el contacto físico y la comunicación; casi todos los dueños le hablan a su mascota y la conversación resulta más relajante debido a una sencilla razón: los animales no juzgan a las personas.

^{10 - 11.} Díaz, Javier. (2010).

Plan de negocio: Cementerio y Servicios Crematorios para mascotas.

Recuperado el 13 de Abril de 2010, de

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2010/04/plan-de-negocios-cementerio-mascotas.html>

- ✓ Incrementan la autoestima. Los cuidados y atenciones que demandan las mascotas reducen los tiempos de ocio, hacen que la persona se sienta útil y generan una estrecha relación entre humano y animal, en la que ambos intercambian cariño y emociones. Son una constante fuente de motivación para su dueño.
- ✓ Los niños aprenden valores positivos. La convivencia con las mascotas contribuye a que los niños aprendan valores positivos como el respeto hacia los animales y la vida, la amistad y el amor, crea sentido de responsabilidad y promueve la comunicación entre padres e hijos. Las mascotas pueden enseñar a los niños a amar. Una mascota desarrolla en el niño la sensación de ser siempre aceptado y querido.
- ✓ Mejoran el humor. Las mascotas son una fuente de alegría y diversión para toda la familia, y con su compañía nos enseñan a disfrutar de las cosas sencillas de la vida.
- ✓ Estimulan el contacto social. Tener una mascota es una buena manera de establecer contactos sociales más positivos, conociendo a otras personas con quienes compartir anécdotas y experiencias sobre ella, ampliando así el círculo de amistades.
- ✓ Ayudan a estar en forma. Los perros necesitan caminar y hacer ejercicio diariamente. Compartir con la mascota y disfrutar de esta actividad hace que tanto ella como su dueño se mantengan saludables.
- ✓ Favorecen la recuperación de las enfermedades. Se ha demostrado que aquellas personas que poseen mascotas se recuperan más rápido de enfermedades como infartos y de cirugías, que aquellas que no las poseen.
- ✓ Apoyan a personas discapacitadas. Particularmente los perros, pueden convertirse en los ojos, los oídos y las piernas de muchas personas que padecen ciertos impedimentos físicos.
- ✓ Nos hacen más humanos. Los cuidados y el amor hacia los animales nos hacen demostrar mayor empatía y actitudes positivas hacia ellos, y así aprendemos a actuar de la misma manera con las personas.
- ✓ Liberan del estrés. Los estudios llevados a cabo sobre personas que poseen mascotas y otras que no tienen, muestran que el primer grupo tiene estados de ánimo más altos y periodos menores de depresión.”¹²

¹². Facilísimo.com, Redacción. (2011).

Beneficios de tener una mascota en casa.

Recuperado de fecha sin especificar, de

http://mascotas.facilísimo.com/reportajes/consejos-sobre-mascotas/beneficios-de-tener-una-mascota-en-casa_185923.html

2. ANÁLISIS DEL MERCADO.

2.1. ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS PARA MASCOTAS.

“Al igual que en Colombia, en la región hay cementerios para mascotas en Brasil, Chile, Argentina, Uruguay, entre otros países. Y Actualmente la mayor parte del servicio prestado por Cortez son las cremaciones de mascotas, y que permite a los dueños llevarse las cenizas de sus animales, dijo. Los costos de las cremaciones y los entierros varían, según el tamaño del animal, pero oscilan entre 400.000 a 600.000 pesos (entre 210 a 315 dólares).”¹³

2.1.1. Análisis de los productos y/o servicios para mascotas en Colombia.

Si bien la oferta de productos y servicios destinados a satisfacer las necesidades de los seres humanos está en crecimiento, es debido a los requerimientos iniciales contemplados y a los nuevos que fueron originándose a través del tiempo.

No obstante, se fueron identificando productos y servicios destinados para nuestras mascotas, entre los que se pueden enumerar:

Productos como: Concentrados, ropa, accesorios, juguetes, carteras o bolsos para cargarlos, medicamentos, galletas, planes exequiales, ataúdes, entre otros.

Servicios como: Boutiques, peluquería y estética, tiendas de fertilización, tiendas vacunación, tiendas de alimentos, criaderos, refugios, jardines de cuidado, clínicas, hospitales, spa, funerarias y cementerios, entre otras.

Productos y servicios, que sin duda alguna están presentes en Colombia y que se ofrecen y se ofertan en las diferentes regiones de nuestro país.

Sin embargo, conviene precisar e identificar una empresa importante y reconocida en Colombia, con la se busca que se busca comparar y servir de referencia para el presente plan de negocios, la cual es FuneraVet y con el que **-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.** buscaría competir fuertemente en caso de que se coloque que en marcha esta idea de negocio, por ser la empresa líder en los Alrededores del Departamento del Meta, por su ubicación, reconocimiento y trayectoria en la ciudad capital colombiana Bogotá.

¹³ Autor(es) no especificado(s). (2011).
Cementerio para mascotas son un negocio que crece en el país.
Recuperado el 28 de Septiembre de 2011, de
http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201109281300_ASP_80262586



2.1.2. Análisis de los productos y/o servicios para mascotas en el Departamento del Meta y Alrededores.

Si bien el Departamento del Meta se caracteriza por ser una de las zonas más representativas en ganadería y campo, lo es también en las empresas que prestan productos y servicios relacionados, siendo una opción de actividad mercantil reconocida en la región.

Sin embargo, dentro el comercio y la industria de la región se observa que hay empresas consolidadas que ofrecen productos y servicios para animales de compañía o mascotas, entre los que se encuentran:

Productos como:

Concentrados, ropa, accesorios, juguetes, carteras o bolsos para cargarlos, medicamentos, galletas, entre otros.

Servicios como:

Boutiques, peluquería y estética, tiendas de fertilización, tiendas vacunación, tiendas de alimentos, criaderos, refugios, entre otras.

Innumerables empresas veterinarias que ofrecen los productos y servicios anteriormente mencionados, con los que también competiría directamente -GRUPO- CorpMascotas® S.A.S. en el grupo de servicios relacionados, pero con el servicio insignia de la Primera Funeraria y Cementerio para mascotas en la región de la Orinoquía.

2.2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SEVICIOS DEL SECTOR O INDUSTRIA FUNERARIA.

2.2.1. Descripción de los productos y/o servicios del sector o de la industria funeraria en Colombia.

Aunque el tema acerca de la muerte es un evento desafortunado por el que los seres vivientes deben atravesar y lidiar. Se ha convertido en una cuestión de oportunidad de negocio y de aprovechamiento de inversión, a tal punto de llegar a consolidarse como una industria o sector sólido de la economía de diversos países alrededor del mundo, y por supuesto para Colombia, en donde de igual forma se aprovechó de la oportunidad vista de dicho evento, ofreciéndose planes, servicios y productos que se adaptan a las necesidad y presupuestos de las personas.

)] Tipo de servicios funerarios en Colombia.

De acuerdo Inés Stella Castro Clavijo en su Trabajo de Grado titulado <El Sector Funerario está muy Vivo”: Análisis del Sector Funerario en Colombia en la década 2000-2010> presentado como requisito para optar al título de Administración de Empresas del Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, el cual me parece importante citar algo enunciado por ella.

Planes de Prevención Exequial. “Existen servicios funerarios, para aquellos que prevean y coticen con anterioridad planes exequiales en vida, entre los que se encuentran, los populares Planes de Prevención Exequial. De modo que a través de este servicio, la persona y cierto número de beneficiarios, contarán con el cubrimiento tanto de los servicios funerarios, como los de la disposición final del cuerpo (cadáver), de acuerdo como se haya dispuesto y acordado en el plan elegido en la empresa prestadora del servicio. Contando con los servicios de salas de velación, novenarios, homilías, clase de cofre, entre otros; como también, el de poder elegir que hacer en cuanto a la disposición final del cuerpo, pudiendo elegir entre la inhumación tradicional ó el de la cremación.

- En caso de escoger la **inhumación tradicional**, los planes cubren el arrendamiento de un lote por cuatro años (a menos de que se tenga uno propio), tras los cuales se realizará la exhumación y cremación de los restos, los cuales quedarán en manos de la familia y ellos podrán elegir entre diferentes formas de disposición, opciones que serán descritas más adelante en el desarrollo del texto.
- Por otro lado, si la persona elige la **cremación**, los restos serán entregados en una urna a los familiares que podrán disponer de ellos en cualquiera de las siguientes formas: entierro ecológico, osarios, cenizarios, urnas para conservarlas en el hogar, o de colocarlo en un lote, bóveda, cenizario u osario en cementerios o iglesias, según corresponda la disposición final del cuerpo y de los gastos funerarios que se generen.

- Por otro lado, existen otras opciones menos utilizadas pero con creciente acogida, como lo es **donar el cuerpo a la ciencia**, el cual consiste en entregar el cuerpo a hospitales universitarios o institutos, los cuales lo utilizarán para la investigación y/o enseñanza de sus estudiantes. Es importante saber, que la institución que recibirá el cuerpo se encarga de recoger el cuerpo tras la velación; luego de ser usado, se enterrará en una fosa individual. Para este fin la persona deberá realizar una declaración extrajuicio y un testamento en los que exprese que en pleno uso de sus facultades desea que su cadáver sea donando a determinada institución de investigación o universitaria para que sea utilizado por estudiantes del área de la salud. Por lo tanto, la persona dispuesta en donar órganos y tejidos deberá haber notificado verbalmente a sus familiares y haber obtenido el carnet único de donación que otorga el Instituto Nacional de Salud. De tal forma, en caso de que la persona fallezca, los órganos viables serán recolectados por especialistas y la estética del cuerpo será mantenida por medio de prótesis y elementos quirúrgicos; y así después del proceso, se podrá realizar la velación, cremación y/o inhumación del difunto. En caso de no haberse notificado la donación, serán los familiares quienes deberán tomar la decisión de donación y de lo correspondiente a los servicios funerarios y la disposición final del cuerpo.”¹⁴

2.2.2. Descripción de los productos y/o servicios del sector o de la industria funeraria en el Departamento del Meta y Alrededores.

Debido al incremento de la población en nuestra región debido a nuevos nacimientos, como la de la creciente población flotante que llega en busca de oportunidades; se ha hecho emitente que empresas y emprendedores buscan una oportunidad de negocio en lo único seguro para los seres humanos como lo es la muerte, por tal motivo el sector o industria funeraria de la región está encaminada a servicios y productos funerarios para personas. La situación es similar en la Región de la Orinoquía, puesto que a medida que crece una población se ha necesario servicios y productos funerarios en el asentamiento de personas o sociedad.

Los productos y servicios que se destacan esencialmente son los planes funerarios, lápidas, cementerios, tienda de flores y entre otros que hacen parte de esa industria de manera directa e indirectamente.

¹⁴. Castro Clavijo, Inés Stella. (2012).
El Sector Funerario está muy Vivo”: Análisis del Sector Funerario en Colombia en la década 2000-2010.
Recuperado de 2012, de
<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/4236/3/1015411657-2012.pdf>

2.3. ANÁLISIS DEL SECTOR O INDUSTRIA FUNERARIA PARA MASCOTAS.

2.3.1. Análisis del sector o de la industria funeraria para mascotas en Colombia.

En nuestro país éste sector o industria, ha sido más bien más tímida pero fuerte debido a que en la regiones colombianas en las que se ha implementado ésta idea de negocio ha tenido buena acogida por parte de determinados tipos de personas y por parte de la comunidad en general por la curiosidad de innovación de productos y servicios.

Dentro de las personas que se pueden identificar están niños, jóvenes, trabajadores, personas jubiladas, comunidad LGTBI, comunidad con discapacidades, entre otros, grupo característico por ser quienes poseen algún tipo de mascotas como compañía en sus hogares, y que son sin duda alguna son amantes de los animales y que están dispuestos a adquirir productos y servicios para su debida manutención y satisfacción de sus necesidades. De los anteriores mencionados, son los que de alguna forma requieren también de éste peculiar sector o industria.

2.3.2. Análisis del sector o de la industria funeraria para mascotas en el Departamento del Meta y Alrededores.

Por su parte, el sector o industria funeraria para mascotas en ésta región del país no se ha implementado hasta el momento, pero debido al crecimiento de la región y a causa de las ideas de emprendimiento e innovación que hay en la región podría contemplarse una buena opción de negocio para el Departamento del Meta y sus Alrededores.

2.4. DESCRIPCIÓN DEL CICLO DEL SERVICIO FUNERARIO PARA MASCOTAS.

El siguiente corresponde al ciclo del servicio funerario para mascotas:

GENERACIÓN: Corresponde a la presencia de fallecimientos de mascotas, siendo aquí donde se encuentra la base de la demanda del servicio e inicia el flujo operacional en la prestación del servicio.

ATENCIÓN FUNERARIA: Siendo éstos servicios previos al destino final del cuerpo e incluye trámites legales y/o forenses, tanatopraxia (acondicionamiento sanitario y estético del cuerpo), así como el suministro de cajas fúnebres (osarios, cenizarios, ataúdes), salas de velación, servicios religiosos, traslado al destino final y servicios conexos como acompañantes de protocolo, coros, flores, entre otros.

SERVICIO DE DESTINO FINAL: El cual hace referencia a la disposición final de cadáver, bien sea en una fosa individual o en parques y/o jardines cementerios privados. Si bien se selecciona la segunda opción, se presentan además los servicios religiosos, la inhumación en lote, bóveda, cenizarios u osarios, así como la cremación de cadáveres y restos.

SERVICIO DE CULTO (POST MORTEM): Servicio que prestan los cementerios y algunos templos de culto a los deudos y dolientes que deseen continuar rindiendo culto a sus fallecidos.

3. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

La idea de negocio, es ser el **PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS**, identificado como **-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.** Diversidad de Soluciones Responsables y Amigables para mascotas (caninas, felinas, aves y otras); el cual tiene por objeto la integración de cuatro pilares de ejecución para la prestación de servicios especializados para mascotas, entre los que se encuentra:

I. Servicios de veterinaria, **II.** Servicios médicos & especializados y servicios hospitalarios, **III.** Servicios funerarios & exequiales, y **IV.** Servicio de cementerio.

Categorizándose en cuatro principales empresas:

- A.** Clínica Veterinaria CorpMascotas.
- B.** Clinicentro CorpMascotas.
- C.** Funeraria CorpMascotas.
- D.** Primer Parque Cementerio: jardines "MASCOTALANDIA", exclusivo para mascotas. - CorpMascotas.

Y teniendo como Labor Social / Sin Ánimo de Lucro:

- E.** Fundación CorpMascotas "Nayyirah".

Con los que se pretende brindarle a las mascotas y sus dueños, servicios dignos pensados para ese importante miembro de la familia.

4. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.



4.1. CONCEPTO DE LA EMPRESA:

Ser el **PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS**, Ofertando los servicios de: 1. Clínica Veterinaria. 2. Clínica Especializada, 3. Funeraria y 4. El Primer Parque Cementerio para Mascotas en la región.

Mediante:



5. COMPONENTES DE LA EMPRESA.

5.1. COMPONENTE DE MERCADOS.

5.1.1. Identificación de Productos y/o Servicios:

☞ Clínica Veterinaria CorpMascotas.



Servicios:

- Peluquería canina y felina.
- Desparasitaciones.
- Asesorías nutricionales.
- Asesorías de comportamiento.
- Vacunación.
- Tienda especializada en alimentos.
- Boutique de ropa accesorios para mascotas.
- Farmacia.

☞ Clinicentro CorpMascotas.



Servicios:

- Cirugías.
- Recuperaciones postquirúrgicas.
- Hospitalización.
- Suministro de medicamentos.
- Servicios preventivos de enfermedades.
- Inseminación artificial.

☞ Funeraria CorpMascotas.



Servicios:

- Cremación.
- Velación.
- Embalsamamiento.
- Planes exequiales.
- Ceremonias
- Guías para el duelo.

☞ Primer Parque Cementerio: Jardines "MASCOTALANDIA", exclusivo para mascotas. - CorpMascotas.



Servicios:

- Inhumación y Exhumación.
- Traslado.
- Velatorio.
- Terreno cedido (alquilado) durante dos años.

☞ Fundación CorpMascotas "Nayyirah" (Labor Social / Sin Ánimo de Lucro).



Servicios:

- Recolección de mascotas abandonadas.
- Adopciones.
- Recolección y cuidado.
- Fosa común.

5.1.2. Identificación de clientes, compradores y consumidores.

-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S., Establece de la siguiente forma sus clientes, compradores y consumidores.

Clientes: Siendo aquellas personas naturales, como niños, jóvenes, trabajadores, personas jubiladas, parejas y comunidad LGTBI que posean mascotas y que sean pertenecientes a los estratos socio-económicos 4, 5 y 6 del Área Metropolitana de Villavicencio y Alrededores, como los demás municipios del Departamento del Meta y Alrededores.

Compradores: Definido y conformado por personas naturales, con capacidad económica como trabajadores, personas jubiladas, parejas y comunidad LGTBI que posean mascotas y que sean pertenecientes a los estratos socio-económicos 4, 5 y 6 del Área Metropolitana de Villavicencio y Alrededores, como los demás municipios del Departamento del Meta y Alrededores.

Consumidores: Siendo aquellos animales domésticos comunes en la región, que son utilizados como mascotas, entre los que se encuentran perros, gatos y aves en su gran mayoría.

5.1.3. Estrategias de Distribución.

Las estrategias de distribución de los servicios ofertados de -GRUPO- CorpMascotas® S.A.S. se darán desde el punto de venta o lugar de funcionamiento, así como desde una página web del Grupo CorpMascotas con los servicios ofertados a la comunidad.

Y se generarán alianzas estratégicas con diferentes clínicas veterinarias en la región para el debido funcionamiento de la clínica especializada, la funeraria y el cementerio del Grupo CorpMascotas, permitiendo mutuos beneficios.

5.1.4. Estrategias de Precios.

VETERINARIA.

❖ Peluquería Canina y Felina:

- **Peluquería Canina:** El servicio de peluquería canina incluye corte de pelo, baño, corte de uñas, limpieza de oídos y drenajes de glándulas anales.

NO INCLUYE:	Servicio a domicilio (Valor adicional)	\$ 5.000 pesos.
IMPLICA COSTO SI ES:	Cachorro (Valor adicional)	\$ 3.000 pesos.
	Adulto (Valor adicional)	\$ 5.000 pesos.

CARACTERIZACION SEGÚN TAMAÑO DEL PERRO:


- Perro Miniatura: \$ 7.000 pesos.
Tipos de Raza Miniatura: Chihuahua, French Poodle, Yorky.
 - Perro Pequeño: \$ 13.000 pesos.
Tipos de Raza Pequeña: Berlake, Land, Bichon Frise, Bichon Maltés, Crestado Chino, Fox Terrier, French Poodle, Jack Russel, Lhaso Apso, Pequinés, Pincher, Pomeranian, Salchicha, Schnauzer, Scorch Terrier, Shing Tzu, Silky Terrier, West Higland.
 - Perro Mediano: \$ 16.000 pesos.
Tipos de Raza Mediana: Basset Hound, Beagle, Boston Terrier, Bull Terrier, Bull Dog Inglés, Bull Dog Francés, Kerry Blue Terrier, Pastor Australiano, Pit Bull Terrier, Poodle Toy, Schnauzer, Sharpei, Chow Chow, Galgo Italiano, Springer Spaniel, Terrier Tibetano, Whippet, Xoloescuinle.
 - Perro Grande: \$ 20.000 pesos.
Tipos de Raza Grande: Airdale Terrier, Border Collie, Bóxer, Cocker Spaniel, Dálmata, Doberman, Labrador, Pastor Belga, Pastor de Shetland, Pointer Alemán, Setter Irlandés, Wimaraner.
 - Perro Gigante: \$ 25.000 pesos.
Tipos de Raza Gigante: Afganos, Bernés de la Montaña, Gran Danés, San Bernardo, Pastor Alemán, Poodle Gigante, Schnauzer Gigante, Terranova, Pastor Inglés.
 - Perros Especiales): \$ 30.000 pesos.
Tipos de Raza Especiales: Akita, Bloodhound, Collie, Golden, Husky Siberian, Rottweiler, Samoyedo.
- **Peluquería Felina:** El servicio de peluquería felina incluye corte de pelo, baño, corte de uñas y limpieza de oídos. TODO TIPO DE GATO: \$ 18.000 pesos
Servicio a domicilio, Valor adicional: \$ 5.000 pesos.
- **Desparasitaciones:** \$ 20.000 pesos (Incluye medicamento).

❖ Tienda especializada en Alimentos y Accesorios para mascotas:

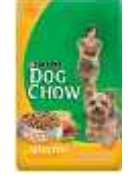
Concentrados de marca PURINA DOG CHOW, dulces, ropa y accesorios pensado en tu mascota.

CATEGORÍAS DE CONCENTRADO:


Adultos – Razas grandes.

	Cant.	Precio
	4 kg	\$ 35.000
	8 kg	\$ 57.000
	17 kg	\$ 101.200


Adultos – Razas pequeñas.

	Cant.	Precio
	4 kg	\$ 35.800
	8 kg	\$ 56.000
	17 kg	\$ 104.200


Cachorros – Razas grandes.

	Cant.	Precio
	4 kg	\$ 35.800
	8 kg	\$ 56.000
	17 kg	\$ 104.000

Cachorros – Razas pequeñas.

	Cant.	Precio
	4 kg	\$ 35.800
	8 kg	\$ 57.000
	17 kg	\$ 108.000

Purina Dog Chow Light.

	Cant.	Precio
	4 kg	\$ 38.000
	8 kg	\$ 58.500
	17 kg	\$ 109.500

CLÍNICA.

- **Vacunación:** \$ 27.000 pesos (Incluye consulta y todo tipo de vacuna).
- **Farmacia.** Todo tipo de medicamentos y suplementos para la prevención y tratamientos para proteger la salud de tu mascota.
- **Hospitalizaciones.**
- **Tratamientos pre y postquirúrgicos.**

FUNERARIA y CEMENTERIO (Perros, Gatos, Conejos, Aves, otros...)

SERVICIO	DETALLE	PESO	VALOR
Cremación Individual.	Traslado, Cremación individual, Devolución de cenizas en cofre de madera, Ceremonia, Guía para el duelo, Recordatorio.	Menores de 9 kg	\$ 130.000
		Entre 10 a 19 kg	\$ 150.000
		Entre 20 a 29 kg	\$ 170.000
		Entre 30 a 39 kg	\$ 190.000
		Entre 40 a 49 kg	\$ 220.000
		Entre 50 a 60 kg	\$ 250.000

Cremación Individual + Cementerio .	Traslado, Cremación individual, Devolución de cenizas en cofre de madera ecológica biodegradable o Ataúd en madera ecológica biodegradable, Ceremonia, Guía para el duelo, Recordatorio, Lápida tallada a mármol + Opcional de terreno o lote en el cementerio (\$ 300.000 adicionales) Plazo de terreno cedido durante 2 años.	Menores de 9 kg	\$ 210.000
		Entre 10 a 19 kg	\$ 230.000
		Entre 20 a 29 kg	\$ 250.000
		Entre 30 a 39 kg	\$ 280.000
		Entre 40 a 49 kg	\$ 310.000
		Entre 50 a 60 kg	\$ 340.000

5.1.5. Estrategias de Promoción y Publicidad.

Inicialmente y teniendo en cuenta la siguiente información extraída de RCN:

S	Costo de pautas
714.285,71	Cuñas de 30", por 3 segmentos lun-vier.
5.000.000	Mes por emisora
15.000.000	Mes de 3 emisoras

Nota. RCN a nivel de regiones.

Según lo anterior, se ve necesario pautar y seleccionar la oferta de las tres emisoras de la cadena radial de rcn, durante los 3 meses iniciales de la ejecución del proyecto para generar expectativa en la región sobre la idea de negocio y su cobertura en servicios especiales y pensados para mascotas.

Como **Publicidad** está también realizar **publicidad institucional o corporativa**, en la que se busca enfocarse y ganar al público y sociedad, mediante el punto de vista de la organización como transformación de la sociedad.

5.2. COMPONENTE ADMINISTRATIVO.

Para la creación de -GRUPO- CorpMascotas® S.A.S., habrá de contemplarse el cumplimiento de diversos reglamentos, leyes, estatutos y todas las disposiciones legales que las entidades gubernamentales soliciten para el debido funcionamiento, por tal motivo, es importante tener:

- ✓ Licencia para funcionamiento, tanto para una clínica especializada en salud, un cementerio y una funeraria.
- ✓ Cámara y comercio.
- ✓ Dian.
- ✓ Plan de manejo ambiental y disposición final de residuos.
- ✓ Reglamento interno de trabajo.
- ✓ Aportes parafiscales (E.P.S., A.R.P., A.F.P.), para los empleados.
- ✓ Pólizas de responsabilidad civil.
- ✓ Licencias de construcción.
- ✓ Disponibilidad de servicios públicos (Agua, Energía, Gas, Telecomunicaciones)
- ✓ Certificaciones y tarjetas profesionales vigentes de los diferentes profesionales que atenderán en la sede.
- ✓ Certificados de cámara y comercio en donde se evidencie la creación legal de la empresa.
- ✓ Cumplimiento de las leyes sanitarias y del medio ambiente, en lo que referencia a la manipulación de animales y sus desechos.

Entre otras que se vayan haciendo necesarias para el debido funcionamiento.

5.2.1. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

5.2.1.1. MISIÓN

Grupo CorpMascotas* S.A.S, es una marca pensada para las necesidades y el bienestar de nuestras mascotas (caninas, felinas, aves & otras); teniendo como misión ofrecer servicios amigables e integrales exclusivamente pensado para ellas, ofertándoles un portafolio de productos como servicios médicos & especializados, servicios hospitalarios, servicios funerarios & exequiales, y cementerio.

5.2.1.2. VISIÓN

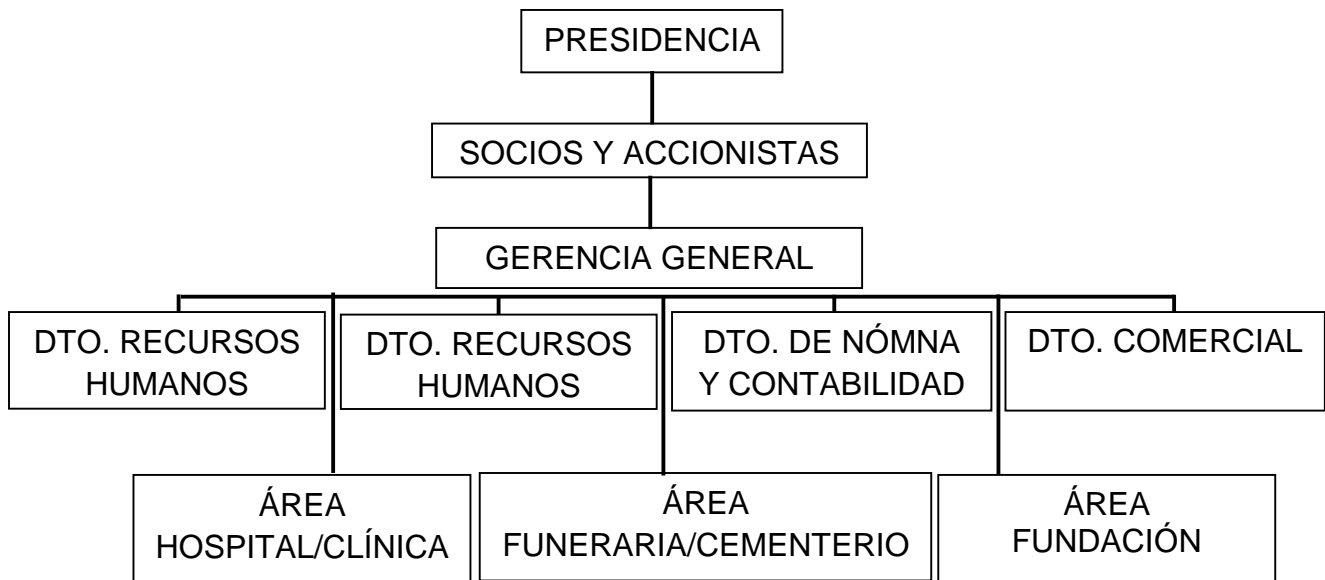
Grupo CorpMascotas* S.A.S, busca posicionarse como una compañía líder de - Centro Integral de Servicios - para mascotas mediante la prestación de servicios integrales, responsables y con sentido social para caninos, felinos, aves & otros a través de un portafolio de productos especiales pensados para nuestras queridas mascotas.



5.2.1.3. Ficha técnica de contacto de –GRUPO– CorpMascotas® S.A.S.

	<p>INFORMACIÓN DE CONTACTO:</p> <p>Fijo: (+57) (8) 673 - 34 - 43 Celular: (+57) 321 - 954 -1732 Línea gratuita nacional: 01 - 8000 - 400 - 400 www.GRUPOCorpMascotas.com.co</p> <p>Danos like en Facebook como: CorpMascotas</p> <p>Síguenos en Instagram y Twitter como: @CorpMascotas</p> <p>Encuétranos en Skype como: GRUPO-CorpMascotas</p>
<p>Ubicación: Km 30 Vía Restrepo. Villavicencio, Meta. Colombia.</p>	

5.2.1.4. ORGANIGRAMA DE DEPENDENCIAS



5.2.1.5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA: La planeación estratégica de la compañía tiene los siguientes cuatro pilares, expuestos en la siguiente imagen:



A continuación, se explican tanto las bases como los pilares de esta propuesta de planeación estratégica:

BASES:

DESARROLLO DEL TALENTO: Se generarán y fortalecerán las competencias cognitivas, procedimentales y actitudinales de las personas que dedican su vida y esfuerzo a la construcción de la organización.

APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO: Cada desarrollo en la organización estará basada en la aplicación consciente y organizada de conocimiento que provenga ya sea de su interior o del entorno, razón por la cual, se adoptarán esquemas que hagan de ésta una organización proclive al aprendizaje permanente.

INTEGRACIÓN CON LOS ACTORES SOCIALES:

Se adopta como principio que la organización existe y podrá proyectarse en la medida en que considera como esencial su entorno social y empresarial y por lo tanto, establece instrumentos para una relación continua y positiva con el mismo.

PILARES:

1ER. PILAR: Compromiso Social: Es la preocupación permanente, traducida en acciones concretas, que la organización tiene y tendrá por las condiciones sociales tanto de las personas involucradas con ella como con las personas e instituciones que conforman el tejido social del entorno.

2DO. PILAR: Compromiso Ambiental: Es el reconocimiento de que el entorno natural es esencial para el desarrollo de cualquier tipo de actividad productiva y que por lo tanto, debe existir una convicción en la prevención y/o control en el consumo desbordado de los recursos naturales o en la generación de residuos y/o emisiones que tengan afectaciones globales o locales.

3ER. PILAR: Liderazgo Empresarial: Se refiere a la actitud proactiva y comprometida de cada miembro de la organización ante situaciones que requieren de un accionar conjunto con otras empresas o instituciones ya sea para atender situaciones difíciles o para construir futuros exitosos.

4TO. PILAR: Productividad: Entendida como el uso eficiente de los recursos orientados a la producción ya sea en el componente agrícola como en el componente industrial, primando aquí un accionar eficaz y de mejoramiento permanente.

5.3. COMPONENTE ECONÓMICO Y FINANCIERO.

Mediante éste estudio económico y financiero, se pretende verificar la viabilidad del presente proyecto de creación del –GRUPO– CorpMascotas® S.A.S.

5.3.1. FLUJO DE INVERSIONES

Con el fin de efectuar un plan de negocios, el plan de inversiones iniciales para el proyecto será el estimado en la siguiente tabla.

INVERSIÓN ACTIVOS	
	Valor total del activo
TERRENOS Y CONSTRUCCIONES	
Terrenos.	\$ 470.000.000
Construcciones.	\$ 315.000.000
MUEBLES, ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA	
Muebles y equipos.	\$ 32.759.300
MAQUINARIA Y EQUIPO	
Procesadoras, máquinas de cremación, maquinarias para funeraria y veterinaria.	\$ 137.350.900
EQUIPO DE COMPUTO	
Equipo de cómputo y redes.	\$ 13.000.000
TOTAL DE INVERSIÓN DE ACTIVOS	\$ 968.110.200

5.3.2. ESTUDIO FINANCIERO

1. Distribución total de la inversión

La inversión del proyecto estará distribuida de la siguiente forma:

1.1. Maquinaria y equipo.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Procesadoras, máquinas de cremación, maquinarias para funeraria v veterinaria.	1	\$ 137.350.900	\$ 137.350.900
TOTAL			\$ 137.350.900

1.2. Equipo de oficina.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Equipo de cómputo y redes.	1	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000
TOTAL			\$ 13.000.000

1.3. Muebles y enseres.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Muebles y equipos.	1	32.759.300	\$ 32.759.300
TOTAL			\$ 32.759.300

1.4. Equipo de computo.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
-	-	\$ -	\$ -
TOTAL			\$ -

1.5. Gastos preoperativos.

DETALLE	COSTO
Gastos en Cámara de Comercio	\$ 2.000.000
Registro sanitario Invima 2019	\$ 5.000.000
TOTAL	\$ 7.000.000

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



2. Estructura de costos operacionales

La estructura de costos operacionales de la empresa es la siguiente:

2.1 Costos de producción.

2.1.1 Costo de materias primas directas e indirectas.

MATERIAS PRIMAS					
M.P.DIRECTAS	Und de medida	Cant. Mes	Cant. Anual	Costo Unitario	Valor total anual
N/A		-	-	\$ -	\$ -
TOTAL C.M.P.D.		-	-		\$ -
M.P.INDIRECTAS	Und de medida	Cant. Mes	Cant. Anual	Costo Unitario	Valor total anual
TOTAL C.M.P.IND			-		\$ -
TOTAL C.M.P.			-		\$ -

2.1.2. Costo de mano de obra directa e indirecta.

MANO DE OBRA						
M.O.D.	CANTIDAD	VR.MENSUAL	SUELDO MSUAL.	ANUAL	PRES.SOCIAL.	TOTAL
N/A	-	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL M.O.D.			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
M.O.IND.	CANTIDAD	VR.MENSUAL	SUELDO MSUAL.	ANUAL	PRES.SOCIAL.	TOTAL
N/A	-	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL M.O.IND.			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL M.O.			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

2.1.3. Costos de servicios.

COSTO DE SERVICIOS			
SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL	TOTAL
Energia	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000	\$ 15.600.000
Agua	\$ 2.400.000	\$ 28.800.000	\$ 28.800.000
Gas	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000	\$ 36.000.000
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Insumos funerarios	\$ 25.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
TOTAL	\$ 32.700.000	\$ 392.400.000	\$ 392.400.000

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



2.2. Gastos por depreciación y valor residual.

INVERSION EN ACTIVOS				DEPRECIACIÓN ANUAL						Años vida útil.	VALOR RESIDUAL	
Activos de pcc u operativos.	CANT.	V/r Unit.	V/r Total	VIDA UTIL TOTAL	1	2	3	4	5			
Procesadoras, máquinas de cremación, maquinarias para funeraria y veterinaria.	1	137.350.900	\$ 137.350.900	10	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	10	\$ 137.350.900
TOTAL			\$ 137.350.900		\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090		\$ 137.350.900
ACTIVOS ADMON	CANT.	V/r UNIT	V/R TOTAL	VIDA UTIL	1	2	3	4	5	Años vida útil.	VALOR RESIDUAL	
Equipo de cómputo y redes.	1	13.000.000	\$ 13.000.000	5	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000	5	\$ 13.000.000
Muebles y equipos.	1	32.759.300	\$ 32.759.300	5	\$ 6.551.860	\$ 6.551.860	\$ 6.551.860	\$ 6.551.860	\$ 6.551.860	\$ 6.551.860	5	\$ 32.759.300
TOTAL			\$ 45.759.300		\$ 9.151.860	\$ 9.151.860	\$ 9.151.860	\$ 9.151.860	\$ 9.151.860	\$ 9.151.860		\$ 45.759.300

ACTIVOS VENTAS	CANT.	V/r UNIT	V/R TOTAL	VIDA UTIL	1	2	3	4	5	Años vida útil.	VALOR RESIDUAL	
-	-	-	\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -
TOTAL			\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -
TOTAL ACTIVOS			\$ 183.110.200		\$ 22.886.950	\$ 22.886.950	\$ 22.886.950	\$ 22.886.950	\$ 22.886.950	\$ 22.886.950		\$ 183.110.200

2.3. Gastos de administración

2.3.3 Sueldos de personal administrativo.

CONCEPTO	CANT	SUELDO MES	ANUAL	PRES. SOCIAL.	TOTAL
Gerente	2	\$ 2.400.000	\$ 28.800.000		\$ 28.800.000
Secretaria	2	\$ 1.100.000	\$ 13.200.000		\$ 13.200.000
Contador	1	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000		\$ 24.000.000
TOTAL		\$ 5.500.000	\$ 66.000.000	\$ -	\$ 66.000.000

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



2.3.4. Otros gastos administrativos.

SERVICIOS	CANT	MENSUAL	ANUAL	TOTAL
Seguro	-	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento de computo	-	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento de instalaciones	-	\$ -	\$ -	\$ -
Papelería y Útiles	-	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ -	\$ -	\$ -

2.3.5. Amortización de gastos preoperativos.

INVERSION EN ACTIVOS			AMORTIZACIÓN ANUAL				
ACTIVO INTAN.	COSTO	PLAZO(Años)	1	2	3	4	5
Gastos Preoperativos	\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

2.3.6. Gastos de ventas.

CONCEPTO	CANT.	SUELDO MES	ANUAL	PRES.SOC.	TOTAL
VENEDORES	5	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000	\$ -	\$ 15.600.000
TOTAL		\$ 1.300.000	\$ 15.600.000	\$ -	\$ 15.600.000

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto de venta	\$ 255.600.000	\$ 260.712.000	\$ 265.926.240	\$ 271.244.765	\$ 276.669.660
TOTAL	\$ 255.600.000	\$ 260.712.000	\$ 265.926.240	\$ 271.244.765	\$ 276.669.660

2.5. Otros gastos de ventas.

SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL	TOTAL
Publicidad propaanda	\$ 20.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000
Papelería y útiles	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 20.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



3. Punto de equilibrio en ventas y unidades

PUNTO DE EQUILIBRIO (Anual)		
Volumen de producción	AFILIACIONES A PLANES (20.000 und)	20.000
Compra de materiales		\$ -
Servicios (Proceso productivo menos Arrendamientos)		\$ 392.400.000
Mano de Obra Directa		\$ -
COSTOS VARIABLES		\$ 392.400.000
Mano de Obra Indirecta		\$ -
Gastos de Administración		\$ 66.000.000
Otros gastos (Administrativos mas Arriendo)		\$ -
Gastos de Ventas		\$ 15.600.000
Otros gastos Ventas		\$ 240.000.000
Depreciación		\$ 22.886.950
Amort. G. Preoperativs		\$ -
COSTOS FIJOS		\$ 344.486.950

3.1. Calculo de capital de trabajo

CAP. DE TRABAJO.	
M.O (Directa e Indirecta)	\$ -
Compra de M.P.	\$ -
Costo de Servicios	\$ 392.400.000
Gastos administr.	\$ 66.000.000
Gasto de vtas	\$ 15.600.000
Costo operación anual	\$ 474.000.000
Ciclo operativo	\$ -
Costo de operación promedio/día	\$ 208.755
COSTO DE OPERACIÓN CICLO OPERATIVO	\$ -

COSTOS TOTALES	\$ 736.886.950
COSTOS TOTALES UNITARIOS	\$ 36.844
PRECIO DE VENTA	\$ 500.000

Costos fijos	\$ 344.486.950
Precio de venta	\$ 500.000
Costo variable unitario	\$ -
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UND	688,9739

P.E.A.	\$ 689
P.E.M.	\$ 57
P.E.D.	\$ 2

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



AÑO	0	2014	2015	2016	2017	2018	
Capital de trabajo	\$ -						
Inflacion promedio		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	X
Suma que recibira		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	X
CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

3.2. PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS INTAI	V/r
Maquinaria y equipo	\$ 137.350.900
Equipo de oficina	\$ 13.000.000
Equipo de computo	\$ -
Muebles y enseres	\$ 32.759.300
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 183.110.200
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	
Gastos preoperativos	\$ 0
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	\$ 0
TOTAL INVERSION DEL PROYECTO	1.200.000.000
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 0
TOTAL INVERSION DEL PROYECTO	\$ 1.200.000.000
MONTO A FINANCIAR	\$ 1.200.000.000

**Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.**



3.3. PROGRAMA DE INVERSIONES

AÑO	0	1	2	3	4	5
Inversión Fija	(\$ 1.200.000.000)	X	X	X	X	X
Capital de trabajo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
VALOR RESIDUAL	X	X	X	X	X	\$ 0
TOTAL INVERSION	(\$ 1.200.000.000)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

3.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
Und año	20.000	22.000	24.200	26.620	29.282
Precio unit.	\$ 20.000	\$ 20.400	\$ 20.808	\$ 21.224	\$ 21.649
TOTAL	\$ 400.000.000	\$ 448.800.000	\$ 503.553.600	\$ 564.987.139	\$ 633.915.570

Inc. Anual	10%
------------	-----

3.5 PRESUPUESTO COSTOS OPERACIONALES

3.5.1. Presupuesto de costos de producción.

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
Und año	20.000	22.000	24.200	26.620	29.282
Costo MP unt	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017
COSTOS DIRECTOS					
MP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MOD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Maq y Equipo	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090
SUB TOTAL	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090	\$ 13.735.090
COSTOS INDIRECTOS					
MOI	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CIF	\$ 392.400.000	\$ 400.248.000	\$ 408.252.960	\$ 416.418.019	\$ 424.746.380
SUB TOTAL	\$ 392.400.000	\$ 400.248.000	\$ 408.252.960	\$ 416.418.019	\$ 424.746.380
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 406.135.090	\$ 413.983.090	\$ 421.988.050	\$ 430.153.109	\$ 438.481.470

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



3.5.2. Presupuesto gastos de administración.

CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos de personal	\$ 66.000.000	\$ 67.320.000	\$ 68.666.400	\$ 70.039.728	\$ 71.440.523
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro de fabrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimientos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papeleria y útiles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 9.151.860	\$ 9.334.897	\$ 9.521.595	\$ 9.712.027	\$ 9.906.268
Amort. G. Preoperativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 75.151.860	\$ 76.654.897	\$ 78.187.995	\$ 79.751.755	\$ 81.346.790

3.6. PROGRAMA DE GASTOS OPERACIONALES

CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017
Costo de producción	\$ 406.135.090,00	\$ 413.983.090,00	\$ 421.988.050,00	\$ 430.153.109,20	\$ 438.481.469,58
Gastos de administración	\$ 75.151.860	\$ 76.654.897	\$ 78.187.995	\$ 79.751.755	\$ 81.346.790
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 481.286.950,00	\$ 490.637.987,20	\$ 500.176.045,14	\$ 509.904.864,25	\$ 519.828.259,73

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



PRESTAMO PARA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS, DIFERIDOS Y CAPITAL DE TRABAJO					
PERIODO	SALDO	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPIT.	TASA DE INT.
1	\$ 1.500.000.000	\$ 239.642.206	\$ 225.000.000	\$ 14.642.206	\$ 1.485.357.794
2	\$ 1.485.357.794	\$ 239.642.206	\$ 222.803.669	\$ 16.838.536	\$ 1.468.519.258
3	\$ 1.468.519.258	\$ 239.642.206	\$ 220.277.889	\$ 19.364.317	\$ 1.449.154.941
4	\$ 1.449.154.941	\$ 239.642.206	\$ 217.373.241	\$ 22.268.964	\$ 1.426.885.977
5	\$ 1.426.885.977	\$ 239.642.206	\$ 214.032.896	\$ 25.609.309	\$ 1.401.276.667
6	\$ 1.401.276.667	\$ 239.642.206	\$ 210.191.500	\$ 29.450.705	\$ 1.371.825.962
7	\$ 1.371.825.962	\$ 239.642.206	\$ 205.773.894	\$ 33.868.311	\$ 1.337.957.651
8	\$ 1.337.957.651	\$ 239.642.206	\$ 200.693.648	\$ 38.948.558	\$ 1.299.009.093
9	\$ 1.299.009.093	\$ 239.642.206	\$ 194.851.364	\$ 44.790.842	\$ 1.254.218.251
10	\$ 1.254.218.251	\$ 239.642.206	\$ 188.132.738	\$ 51.509.468	\$ 1.202.708.783
11	\$ 1.202.708.783	\$ 239.642.206	\$ 180.406.317	\$ 59.235.888	\$ 1.143.472.895
12	\$ 1.143.472.895	\$ 239.642.206	\$ 171.520.934	\$ 68.121.271	\$ 1.075.351.623
13	\$ 1.075.351.623	\$ 239.642.206	\$ 161.302.744	\$ 78.339.462	\$ 997.012.161
14	\$ 997.012.161	\$ 239.642.206	\$ 149.551.824	\$ 90.090.381	\$ 906.921.780
15	\$ 906.921.780	\$ 239.642.206	\$ 136.038.267	\$ 103.603.939	\$ 803.317.841
16	\$ 803.317.841	\$ 239.642.206	\$ 120.497.676	\$ 119.144.529	\$ 684.173.312
17	\$ 684.173.312	\$ 239.642.206	\$ 102.625.997	\$ 137.016.209	\$ 547.157.103
18	\$ 547.157.103	\$ 239.642.206	\$ 82.073.565	\$ 157.568.640	\$ 389.588.463
19	\$ 389.588.463	\$ 239.642.206	\$ 58.438.269	\$ 181.203.936	\$ 208.384.527
20	\$ 208.384.527	\$ 239.642.206	\$ 31.257.679	\$ 208.384.527	\$ 0

Prestamo
1.500.000.000

Tasa
15.00%

Periodos
20

Cuotas
\$ 239.642.206

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



3.7. ESTADO DE RESULTADOS 1 AÑO.

	CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017
VENTAS		\$ 400.000.000	\$ 448.800.000	\$ 503.553.600	\$ 564.987.139	\$ 633.915.570
COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 406.135.090	\$ 413.983.090	\$ 421.988.050	\$ 430.153.109	\$ 438.481.470
Costo materias primas	\$ 0,00					
Costo mano de obra	\$ 0					
Costos indirectos	\$ 392.400.000					
Depreciaciones	\$ 13.735.090					
UTILIDAD BRUTA		-\$ 6.135.090,00	\$ 34.816.910,00	\$ 81.565.550,00	\$ 134.834.030,00	\$ 195.434.100,60
Gastos de administración		\$ 75.151.860	\$ 76.654.897	\$ 78.187.995	\$ 79.751.755	\$ 81.346.790
Gastos de personal	\$ 66.000.000					
Impuestos	X					
Arriendo	\$ 0					
Seguro	\$ 0					
Mantenimiento	\$ 0					
Depreciaciones	\$ 9.151.860,00					
Amortización de gastos preoperativos	\$ 0					
Gasto de personal de ventas		\$ 255.600.000	\$ 260.712.000	\$ 265.926.240	\$ 271.244.765	\$ 276.669.660
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 330.751.860	\$ 337.366.897	\$ 344.114.235	\$ 350.996.520	\$ 358.016.450
UTILIDAD OPERACIONAL		-\$ 336.886.950,00	-\$ 302.549.987,20	-\$ 262.548.685,14	-\$ 216.162.489,85	-\$ 162.582.349,65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-\$ 336.886.950,00	-\$ 302.549.987,20	-\$ 262.548.685,14	-\$ 216.162.489,85	-\$ 162.582.349,65
PROVISIÓN DE IMPUESTOS		-\$ 111.172.693,50	-\$ 99.841.495,78	-\$ 86.641.066,10	-\$ 71.333.621,65	-\$ 53.652.175,38
UTILIDAD LIQUIDA		-\$ 225.714.256,50	-\$ 202.708.491,42	-\$ 175.907.619,05	-\$ 144.828.868,20	-\$ 108.930.174,26
RESERVA LEGAL 10%		-\$ 22.571.425,65	-\$ 20.270.849,14	-\$ 17.590.761,90	-\$ 14.482.886,82	-\$ 10.893.017,43
UTILIDAD NETA		-\$ 203.142.830,85	-\$ 182.437.642,28	-\$ 158.316.857,14	-\$ 130.345.981,38	-\$ 98.037.156,84

Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



BALANCE

	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO	\$ 183.110.200				
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA	\$ -				
TOTAL ACT.CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS FIJOS					
Maquinaria y equipo	\$ 137.350.900				
Equipo de oficina	\$ 13.000.000				
Equipo de computo	\$ -				
Muebles y enseres	\$ 32.759.300				
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200
ACTIVOS DIFERIDOS					
Gastos preoperativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200
PASIVO					
Proveedores					
Corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OBLIGACIONES FINANCIERAS					
Largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PATRIMONIO					
Capital social	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200	\$ 183.110.200
Reservas		-20314283.09	-18243764.23	-15831685.71	-13034598.14
Utilidad del ejercicio	\$ (203.142.831)	\$ (182.437.642)	\$ (158.316.857)	\$ (130.345.981)	\$ (98.037.157)
Utilidades retenidas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total patrimonio	\$ (20.032.631)	\$ (19.641.725)	\$ 6.549.579	\$ 36.932.533	\$ 72.038.445
Total Pas+Pat	\$ (20.032.631)	\$ (19.641.725)	\$ 6.549.579	\$ 36.932.533	\$ 72.038.445

**Plan de Negocios:
-GRUPO- CorpMascotas® S.A.S.
PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.**



AÑO	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversiones	\$ (1.200.000.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1.200.000.000)
Flujo Neto de Operación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO NETO DE CAJA	\$ (1.200.000.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1.200.000.000)

\$ 1.200.000.000

TIR	#¡NUM!
VPN	(\$ 1.287.045.780)
R B/C	(0,07)

Plan de Negocios:
 –GRUPO– CorpMascotas® S.A.S.
 PRIMER CENTRO INTEGRAL DE SOLUCIONES PARA MASCOTAS.



PUNTO DE EQUILIBRIO

Es cuando los ingresos y los egresos son los mismos; es decir, si la empresa vende más se obtendrán beneficios y por debajo solo habrán pérdidas.

Datos base

Precio Venta	\$	500.000,00
Costo Unitario	\$	-
Costos Fijos Mes	\$	28.707.245,83
Pto. Equilibrio en und		57,41449167
\$ Ventas Equilibrio	\$	28.707.245,83

Q Ventas	0	29	57	86
\$ Ventas	\$ -	14353622,92	\$ 28.707.245,83	\$ 43.060.868,75
Costo Variable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo Fijo	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83
Costo Total	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83	\$ 28.707.245,83

Beneficio	-\$28.707.246	-\$14.353.623	\$0	\$14.353.623
-----------	---------------	---------------	------------	--------------

Para alcanzar el punto de equilibrio la empresa debe vender 57 unidades mes, equivalentes a \$28.707.246

