

PLAN DE NEGOCIO DE PRODUCTOS PARA MASCOTAS ELABORADOS EN  
MATERIALES REUTILIZABLES EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.

MARIA CAMILA CHAVEZ TORRES  
YENNY VIVIANA RODRÍGUEZ GARCÍA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATÉGICO  
BOGOTÁ D.C.  
2019

PLAN DE NEGOCIO DE PRODUCTOS PARA MASCOTAS ELABORADOS EN  
MATERIALES REUTILIZABLES EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.

MARIA CAMILA CHÁVEZ TORRES  
YENNY VIVIANA RODRÍGUEZ GARCÍA

Trabajo de Grado para optar al Título Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico

Asesor:  
Edna Giselli Hernández Triana  
Magister en Dirección de Marketing  
Profesional en Mercadeo

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATÉGICO  
BOGOTÁ D.C.  
2019

Nota de aceptación

---

---

---

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

---

---

Bogotá, D.C., abril de 2019

Dedicamos este proyecto de grado a Dios por darnos la fortaleza para emprenderlo y ayudarnos a superar cada obstáculo y cumplir de esta manera las metas propuestas, a nuestra familia por su apoyo y comprensión incondicional.

## AGRADECIMIENTOS

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

EDNA GISELLI HERNÁNDEZ TRIANA, Magister en Dirección de Marketing, Especialista en Docencia Universitaria, Profesional en Mercadeo y asesora del presente trabajo de grado.

GINA ENCISO GRANADOS, Publicista con Especialización en Gerencia de Mercadeo, Master en Dirección comercial y marketing, Master en alta Gerencia Universitaria Rey Juan Carlos España y Directora Académica de la Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico de la Universidad Piloto de Colombia.

Las directivas de la Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales y en particular de la Especialización de Gerencia de Mercadeo Estratégico de la Universidad Piloto de Colombia.

## TABLA DE CONTENIDO

Objetivos .....	1
<b>Objetivos específicos</b> .....	1
Resumen Ejecutivo .....	2
1. Estudio del Sector .....	3
<b>1.1 Características del Sector</b> .....	3
<b>1.2 Análisis del Macroentorno</b> .....	5
<b>1.2.1 Factores normativos, políticos y legales</b> .....	5
<b>1.2.2 Factores económicos</b> .....	9
<b>1.2.3 Factores socioculturales</b> .....	12
<b>1.2.4 Tendencias tecnológicas</b> .....	18
<b>1.2.5 Tendencias ambientales</b> .....	19
<b>1.3 Análisis del Microentorno</b> .....	21
<b>1.4 Elaboración y Análisis DOFA (Estratégico)</b> .....	26
<b>1.5 Factores claves de competitividad</b> .....	27
2. Estudio de Marketing .....	29
<b>2.1 Análisis de la Oferta</b> .....	29
<b>2.2 Análisis de la Demanda</b> .....	30
<b>2.3 Análisis de la Competencia</b> .....	31
<b>2.4 Oportunidades a partir del análisis de la competencia</b> .....	33
<b>2.5 Investigación de Mercado</b> .....	35
<b>2.5.1 Objetivo de la Investigación</b> .....	35
<b>2.5.2 Metodología</b> .....	35
<b>2.5.3 Herramientas</b> .....	36
<b>2.5.4 Recolección y análisis de datos</b> .....	37
<b>2.5.5 Toma de decisiones</b> .....	45
<b>2.6 Segmentación</b> .....	46
<b>2.7 Prototipo (ficha técnica, marca, empaque, etiqueta)</b> .....	48
<b>2.7.1 Ficha Técnica</b> .....	48
<b>2.7.2 Marca</b> .....	51
<b>2.7.3 Empaque</b> .....	52
<b>2.7.4 Etiqueta</b> .....	53

2.8 Propuesta de Valor .....	54
2.9 Ventaja Competitiva .....	54
2.10 Estrategias de Marketing .....	54
3. Estudio Técnico .....	62
3.1 Descripción del Proceso (producción) .....	62
3.2 Cadena de Valor .....	68
3.3 Estructura Física .....	70
3.3.1 Equipos necesarios para desarrollar la idea de negocio .....	70
3.3.2 Instalaciones e Infraestructura requerida .....	74
3.3.3 Materia Prima .....	75
3.3.4 Recurso Humano .....	77
3.3.5 Localización de la Empresa (planimetría) .....	82
4. Proyección Financiera.....	84
4.1 Estructura de Costos y Gastos .....	84
4.2 Capital Inicial y Fuentes de Financiación .....	85
4.3 Proyección de Ventas (mínimo 5 años) .....	86
4.4 Proyección Estados Financieros .....	90
4.4.1 Flujo de Efectivo.....	90
4.4.2 Estados de Resultados.....	92
4.4.3 Balance General .....	94
4.5 Indicadores Financieros .....	96
5. Responsabilidad Social .....	98
6. Conclusiones .....	101
7. Referencias.....	103

## LISTADO DE TABLAS

Tabla 1-Distribución porcentual de hogares por número de personas que los componen 2017 .....	5
Tabla 2-Normas distritales, nacionales, jurisprudencia aplicable al reciclaje.....	6
Tabla 3-Lugares donde se compra alimentos y artículos para mascotas de acuerdo con el nivel socio-económico .....	16
Tabla 4-Dofa Estratégico .....	26
Tabla 5-Ficha Técnica Cama para Mascotas Madera .....	48
Tabla 6-Ficha Técnica Cama para Mascotas Neumáticos .....	49
Tabla 7-Ficha Técnica Comedero/Bebedero para Mascotas.....	50
Tabla 8-Estrategias de Marketing .....	55
Tabla 9-Materiales, Costos unitarios y descripción .....	70
Tabla 10-Materiales, Costos Unitarios y Descripción-Camas .....	76
Tabla 11-Materiales, Costos Unitarios y Descripción-Comederos/Bebederos .....	76
Tabla 12-Cargos de EcoPeludos .....	79
Tabla 13-Estructura de Costos y Gastos .....	84
Tabla 14-Cantidad de insumos para una unidad .....	85
Tabla 15-Inversión en Capital de Trabajo.....	86
Tabla 16-Proyección de ventas a 5 años .....	86
Tabla 17-Punto de Equilibrio.....	88
Tabla 18-Flujo de efectivo .....	90
Tabla 19-Estado de Resultados .....	92
Tabla 20-Balance General.....	94
Tabla 21-Indicadores Financieros.....	96



**LISTA DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1-Promedio artículos comprados para mascotas .....	4
Ilustración 2-Gasto de Hogares colombianos en cuidados para mascotas-Pesos contantes 2018.....	10
Ilustración 3-Lugares de compra productos para mascotas .....	16
Ilustración 4-Tenencia de Mascotas.....	17
Ilustración 5-Prototipo Cama para mascotas en madera .....	49
Ilustración 6- Prototipo Cama para mascotas en neumático .....	50
Ilustración 7-Prototipo comedero -bebedero.....	51
Ilustración 8-Marca EcoPeludos .....	52
Ilustración 9-Empaque y Etiqueta EcoPeludos.....	53
Ilustración 10-Proceso elaboración camas .....	62
Ilustración 11-Proceso elaboración comedero/bebedero .....	66
Ilustración 12-Cadena de Valor EcoPeludos .....	69
Ilustración 13-Distribución de la planta.....	75
Ilustración 14-Organigrama .....	78
Ilustración 15-Ubicación EcoPeludos.....	83

**LISTA DE GRÁFICAS**

Gráfica 1- Pregunta 1 y Pregunta 4.....	38
Gráfica 2-Pregunta 2.....	38
Gráfica 3-Pregunta 5.....	39
Gráfica 4-Pregunta 7 y Pregunta 8.....	40
Gráfica 5-Pregunta 9 y Pregunta 10.....	41
Gráfica 6-Pregunta 11.....	42
Gráfica 7-Pregunta 12.....	43
Gráfica 8-Pregunta 14.....	44

**LISTA DE ANEXOS**

- Anexo 1-Factores normativos, políticos y legales
- Anexo 2-Cuestionario
- Anexo 3-Gráficos de encuestas realizadas
- Anexo 4- Cotización 1
- Anexo 5-Cotización 2
- Anexo 6-Cotización 3
- Anexo 7-Proyección Ventas a 5 años
- Anexo 8-Ventas Vs. Beneficio Neto
- Anexo 9-Ventas Vs. Costos Indirecto
- Anexo 10-Punto de Equilibrio Año 1
- Anexo 11-Punto de Equilibrio Año 2
- Anexo 12-Punto de Equilibrio Año 3
- Anexo 13-Punto de Equilibrio Año 4
- Anexo 14-Punto de Equilibrio Año 5
- Anexo 15-Amortización Crédito

## **Objetivos**

Elaborar un plan de negocio para el diseño y comercialización de accesorios para mascotas en materiales reutilizables.

### **Objetivos específicos**

Realizar un estudio de mercado para identificar la necesidad que tienen en cuanto a los accesorios que adquieren para sus mascotas.

Proponer diferentes estrategias de marketing que promuevan la elaboración de este plan de negocio.

Promover en el ámbito de la responsabilidad social y en el cuidado del medio ambiente a la comunidad para que desde sus casas puedan reciclar de la mejor manera.

## **Resumen Ejecutivo**

EcoPeludos, Accesorios para mascotas es una idea de negocio que surge a través de una problemática ambiental que se tiene en la actualidad, esta es el reciclaje por medio del cual se reutilizan algunos materiales como botellas plásticas, galones, neumáticos, retazos de madera, entre otros.

Se pretende ofrecer a los consumidores productos aptos para mascotas, innovadores con calidad y sin ningún material tóxico que pueda afectar a las mascotas, para lo cual se tiene especial cuidado con la selección de los materiales de producción, en las características de alta resistencia y durabilidad, que permitirán crear en la mente del consumidor confianza hacia el producto. El diseño que tendrá cada uno de los comederos, bebederos y camas cobra especial relevancia al ser una de las metas principales de la compañía, crear un producto integral. Dentro de sus objetivos sociales, EcoPeludos, accesorios para mascotas tiene como prioridad apoyar a las madres cabeza de hogar dándoles la oportunidad de empleo y capacitación acerca de los productos.

También se quiere apoyar a fundaciones de animales de la calle donando camas en materiales reciclables después de vender 10 camas en los puntos de venta, teniendo como propósito contribuir al mejoramiento de su calidad de vida. Para lo cual, resulta de vital importancia implantar en la mentalidad de las personas la necesidad del respeto por los animales, con lo cual se podría disminuir en un alto porcentaje la cantidad de perros sin hogar.

## **1. Estudio del Sector**

### **1.1 Características del Sector**

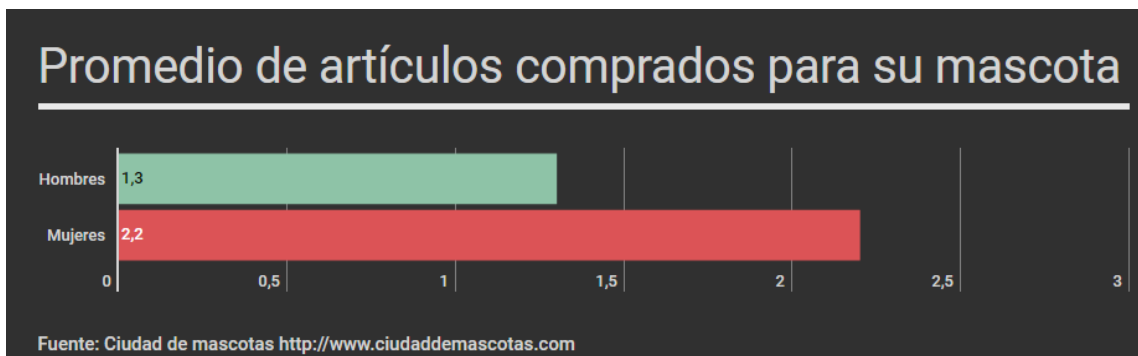
El mercado en el mundo de las mascotas se proyecta a estar en un gran crecimiento año tras año, puesto se está viviendo un fenómeno social llamado “síndrome del nido vacío” en el cual las personas jóvenes o parejas que no tienen y quizá no quieren tener hijos llenan este espacio con el afecto de una mascota, por ende, lo vuelven un miembro más de su familia.

Por otra parte, se evidencia que el producto que se compra con más frecuencia es el concentrado (80,5%), seguido de juguetes (66,9%) y servicios de peluquería (46,6%), por lo anterior se estima que el crecimiento de este mercado para los próximos cinco años tendrá un incremento del 79,5 %.

“Una persona puede estar gastando en promedio al mes \$300.000 en la comida, \$100.000 en el médico, \$300.000 en peluquería – spa y en productos \$150.000, asegura Andrés Vargas jefe de proyecto de ExpoPet Colombia 2016 (Holguin, 2016).

Es importante tener presente que, aunque el interés en las mascotas va de parte y parte entre mujeres y hombres, se ha identificado que quienes compran en mayor cantidad y con mayor frecuencia son en definitiva las mujeres (como se observa en la ilustración 1) esto no sólo en tiendas especializadas, de cadena o de barrio sino también en portales web.

### Ilustración 1-Promedio artículos comprados para mascotas



Nota: (Ciudad de mascotas, 2019)

Otro dato curioso de estos consumidores es el 32% de las personas que practican algún deporte en Colombia tienen una mascota esto permite tener en cuenta este estilo de vida dentro del mercado potencial.

Es importante saber el lugar en el que se pretende ofrecer el producto, teniendo en cuenta lo anterior se realizaría en la ciudad de Bogotá, en las localidades en donde se tenga mayor afluencia de habitantes entre los 18 a 60 años puesto que son quienes podrían tener una estabilidad económica suficiente como para poder tener una mascota bien sea viviendo solo o en pareja.

En la Tabla 1 se puede observar la distribución por localidades de acuerdo con la cantidad de personas, se puede observar que las personas solas están concentradas en la localidad de San Cristóbal y Chapinero, las personas solas se caracterizan por tener mascotas ya que les brindan compañía y por lo general son quienes más gastan en sus mascotas ya que lo cuidan como si fuera un hijo.

Tabla 1-Distribución porcentual de hogares por número de personas que los componen 2017

Localidad área rural	Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
	%	%	%	%
Total Bogotá rural	14,0	20,7	20,5	44,8
Usaquén	11,3	17,0	15,1	56,6
Chapinero	16,1	30,1	16,1	37,6
Santafé	10,2	18,5	16,7	54,6
San Cristóbal	24,4	13,3	22,2	40,0
Usme	14,9	20,2	19,7	45,2
Suba	15,0	23,7	18,2	43,1
Ciudad Bolívar	9,2	19,1	22,5	49,2
Sumapaz	15,3	19,0	25,9	39,7

Nota: Número de hogares área rural de: Usaquén 53, Chapinero 93, Santafé 108, San Cristóbal 45, Usme 832, Suba 494, Ciudad Bolívar 382, Sumapaz 378.

Nota: (Dane, 2018)

## 1.2 Análisis del Macroentorno

Un modelo de negocio basado en el reciclaje está regulado en Colombia, el cual apoya totalmente cualquier actividad de este tipo, ya que permite analizar la sostenibilidad ambiental y económica de la actividad.

Reciclar se convierte en una alternativa para el manejo integral de los residuos sólidos de la ciudad de Bogotá, en este caso, se busca dar nuevos usos a aquellos elementos que se desechan y que pueden ser útiles para hacer nuevos productos.

### 1.2.1 Factores normativos, políticos y legales

Dentro de los factores normativos, se pueden encontrar normas distritales, ambientales, jurisprudencia y normas nacionales, las cuales están asociadas a temas relacionados con el cuidado del medio ambiente, con el manejo de residuos sólidos, así mismo se encuentran leyes y resoluciones para manejo de material reciclables y tenencia de mascotas.



A continuación, se muestran las principales normas y leyes distritales, relacionadas con la actividad del reciclaje:

Tabla 2-Normas distritales, nacionales, jurisprudencia aplicable al reciclaje

<b>FACTORES NORMATIVOS, POLÍTICOS Y LEGALES</b>	<b>OBJETO</b>	<b>APLICABILIDAD</b>
<b>Ley 1014 de 2006 (3 Capítulos)</b>	Fomento a la cultura del emprendimiento.	<p><b>Emprendimiento:</b> Permite a esa persona que es capaz de innovar y generar bienes de una manera creativa, ética, responsable y efectiva crear empresa o una idea que le genere riqueza la cual le genere un valor tanto a la economía como a la sociedad.</p> <p>EcoPeludos de una manera creativa y con responsabilidad social busca innovar con un producto que generará rentabilidad y ayudará al medio ambiente.</p>
<b>Programa basura cero- Plan de desarrollo “Bogotá Humana”</b>	Se orienta a minimizar el impacto sobre el ambiente, la salud de los ciudadanos y la funcionalidad urbana de los residuos sólidos ordinarios, peligrosos y escombros. Se fundamenta en un cambio cultural y educativo, que involucre Gobierno y ciudadanía. Propone a su vez, el modelo de gestión de residuos sólidos para la ciudad de Bogotá.	Ayuda a que los ciudadanos conozcan del manejo de residuos sólidos y se invita a tener un cambio cultural incentivándolo al reciclaje. Así permitirá que más ciudadanos aporten en la elaboración de los productos de EcoPeludos,
<b>Resolución No. 61 de 2013</b>	Resolución por la cual se crea registro único de recicladores de oficio -RURO-, el registro único de organizaciones de recicladores -RUOR- y se establecen los criterios para la configuración de organizaciones de recicladores de oficio como organizaciones de recicladores habilitadas en Bogotá D.C	Los recicladores ya cuentan con una Organización que defiende y valora sus derechos, sin ellos el proceso de recolección de residuos para la transformación de nuevos productos sería imposible.

**Normativa nacional  
Ley 142 de 1994 –  
Capítulo II**

Define el Servicio Domiciliario de Aseo y las actividades complementarias de transporte, tratamiento y aprovechamiento o disposición final de tales residuos.

En el país las normas contenidas en la Constitución Política se han caracterizado por la gran cantidad de normas relacionadas con el medio ambiente entre las cuales se destaca el derecho al ambiente sano como un derecho de carácter colectivo, cuya protección y conservación le corresponde no solo al Estado, sino también a los ciudadanos.

El servicio de aseo y el tratamiento de los residuos recogidos tienen como fin el aprovechamiento de estos recursos para destinarlos a otro fin.

**Auto 275 de 2011 de  
la Corte  
Constitucional**

Se ordena al Distrito defina y diseñe un esquema que dignifique la actividad del reciclaje y que tienda a su normalización a través de la fijación de metas a cumplir en un corto plazo que sean concretas, calificadas, medibles y verificables. Señala como acciones afirmativas: asegurarse de la participación de la población recicladora en las actividades de reciclaje, crear parques de reciclaje, y asegurarse que las acciones anteriores sean sostenibles

EcoPeludos pretende incentivar a la sociedad para que realice el reciclaje desde su casa, para que facilite dicha recolección de materiales reutilizables a las personas que realizan esta gran labor.

**Resolución 701 de  
2013**

Por la cual se establecen disposiciones para la presentación del material potencialmente reciclable en Bogotá D.C.

Esta idea de negocio pretende que toda la ciudadanía residente Bogotá pueda separar los residuos sólidos aprovechables, tales como papel, textiles, cueros, cartón, vidrio, metales, latas y plásticos, de los de origen biológico y presentar los residuos aprovechables para su recolección, clasificación y aprovechamiento. Con el fin de un fácil acceso a los materiales que se requieren en la empresa.

**Decreto 2811 de 1974** Por el cual se dicta el Código Nacional

Para EcoPeludos es importante el

de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente medio ambiente ya que es patrimonio común. El Estado y los ciudadanos deben participar en su preservación y manejo, ya que son de utilidad pública e interés social, por eso con esta idea de negocio se quiere llegar a cada uno.

**Resolución 970 de 2001 (octubre 30)**

Ministerio del medio ambiente, Por la cual se establecen los requisitos, las condiciones y los límites máximos permisibles de emisión, bajo las cuales se debe realizar la eliminación de plásticos contaminados con plaguicidas en hornos de producción de clinker de plantas cementeras. Con la reutilización de materiales reciclables se quiere mejorar el uso y manejo del recurso como el aire con el fin de mitigar o eliminar el impacto de actividades contaminante del entorno, esto con la recolección de neumáticos y plástico que tanto afectan al medio ambiente.

**Decreto 4741 de 2005(diciembre 30)**

Por el cual se reglamenta parcialmente la prevención y el manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral.

**CAPITULO II**

Clasificación, caracterización, identificación y presentación de los residuos o desechos peligrosos

Artículo 5°. Para EcoPeludos es importante demostrar ante la autoridad ambiental que sus residuos no presentan ninguna característica de peligrosidad, para lo cual se efectúa la caracterización fisicoquímica de los materiales que utiliza.

---

Nota: Tabla 2 –Fuente: (Biblioteca Salud Capital, 2010) , (Minambiente, 2003) , (Copropiedades, 2017) ,(Secretaria distrital de ambiente, 2007) , (Presidencia.gov, 2016) , (Igac.gov, 2013) , (Universidad Santo Tomas, 2006) -Elaboración Propia

### 1.2.2 Factores económicos

En Colombia se encuentran los siguientes factores económicos relacionados con el reciclaje y las mascotas.

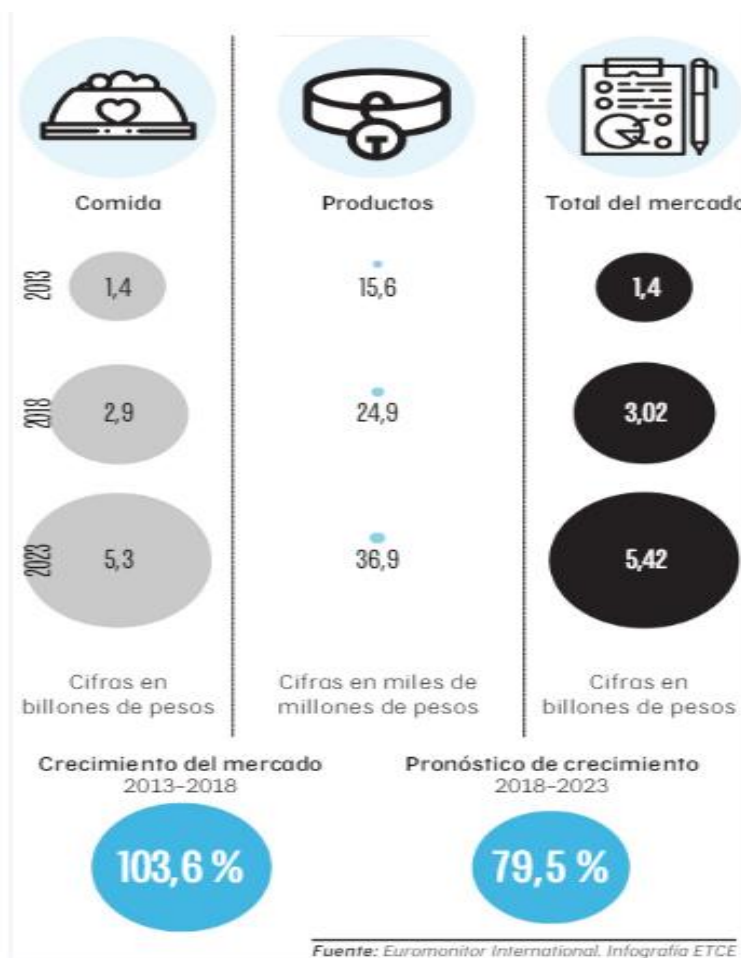
- La tasa de reciclaje a 2018 fue del 20% y ha venido en aumento en los últimos años, esto permitirá el fácil acceso a los materiales que se requieran para elaborar los productos.
- El negocio del reciclaje en Colombia mueve más de \$354.000 millones al año y representa una importante fuente de ingresos para el país.
- En el impacto de la industria del medio ambiente se encuentra una gran cantidad de recicladores involucrados en programas productivos de reciclaje y es por eso que en Colombia el compromiso empresarial con el reciclaje busca incentivar las cadenas de valor y fomentar sistemas urbanos de reciclaje.
- En promedio, cada hogar gasta \$ 170.000 para la manutención de sus mascotas. El mercado va en crecimiento año tras año ya que del 2013 al 2018 presentó un incremento del 103,6% (ver ilustración 2) y las proyecciones, para los próximos cinco años es de un incremento del 79,5 %.
- “El mercado de las mascotas en Colombia crece por encima de la inflación. En el 2017 se incrementó un 16 % frente al año anterior, es decir, casi cuatro veces más que el índice de precios al consumidor (IPC) del año pasado, que fue de 4,09 %.

En 4 de cada 10 familias hay al menos una mascota, y, en promedio, el presupuesto que gastan al año es de 700.000 millones de pesos, solo para alimentarlos”.

- “El valor total que representará el negocio de mascotas en el 2018 en Colombia será de 3,02 billones de pesos, de los cuales 2,99 billones serán del segmento comida y 24.900 millones se inscribirán en el gasto de otros productos para mascotas”.

- “Los 170.000 pesos mensuales que gasta cada familia en promedio en una mascota equivalen al 68% del ingreso individual establecido por el Dane (250.000 pesos) para ubicar a un colombiano por debajo de la línea de pobreza. “ (Ballestas, El Tiempo, 2018)

Ilustración 2-Gasto de Hogares colombianos en cuidados para mascotas-Pesos contantes 2018



Nota: (Ballestas, El Tiempo, 2018)

- Los cuatro sectores que más aprovechan los materiales del reciclaje son principalmente el de las mascotas, los plásticos, los papeles y los metales.
- El valor de venta que alcanza el reciclaje en Colombia depende de cómo se mueva el precio de los sustitutos de materiales reciclados como por ejemplo el petróleo. Si el petróleo sube, el precio de los plásticos o demás elementos incrementa, pero si el petróleo

cae, el precio baja, lo que es atractivo para esta idea de negocio al momento de comprar insumos. De la misma manera la afectación del dólar sería igual que la subida o bajada del petróleo.

- La tasa de desempleo a diciembre de 2018 en Colombia es del 9,72%, la idea de Negocio que se tiene busca ayudar a generar empleo, teniendo en cuenta que quienes estarán realizando la fabricación de los artículos para mascotas serán madres cabezas de familia.
- Colombia ha tenido una variación interanual del PIB del 2,6%, 1 décima mayor que la del segundo trimestre de 2018, que fue del 2,5%.

Si se ordenan los países en función de su PIB per cápita trimestral, Colombia se encuentra en el puesto 47, por lo que sus habitantes tienen un bajo nivel de riqueza en relación con los demás países.

De acuerdo con lo anterior a pesar de que el nivel de ingresos de los colombianos no es tan alto, se estima que un colombiano gasta \$150.000 pesos trimensuales en accesorios para su mascota, lo cual permitiría la adquisición de los productos que fabricará EcoPeludos a precios más bajos que la competencia y con una excelente calidad.

### 1.2.3 Factores socioculturales

Tener la compañía de una mascota ha permitido evitar enfermedades cardiovasculares y reducir el estrés de sus propietarios ya que las mascotas ayudan a reducir la sensación de soledad y permiten la interacción de sus dueños con la sociedad.

“Varios factores han favorecido el incremento del número de animales de compañía en las grandes ciudades colombianas, como: la demanda de mascotas para llenar espacios afectivos en los entornos familiares, el aumento en la capacidad económica de las clases sociales, permitiéndoles asumir gastos anteriormente no contemplados en su presupuesto, y el fenómeno de desplazamiento de poblaciones campesinas desde las áreas rurales, trayendo consigo la cultura de la posesión de animales. Tener un perro para el cuidado de la casa, la vigilancia de un negocio, o como compañía para un niño o un adulto, se ha convertido en una necesidad para muchos.” (Gómez, 2007)

Las mascotas hoy en día ayudan a permitir la interacción entre personas desconocidas ya que los dueños de animales tienen una mayor facilidad de socialización, ellas ayudan a establecer de manera más fácil relaciones interpersonales y permiten una mayor participación en eventos comunitarios.

Los vecinos y amigos que tienen mascotas frecuentemente se solicitan favores que giran en torno a su perro o gato, creándose de esta manera un lazo de alta confianza, solidaridad y gratitud entre ellos y que la relación de propietarios-mascota trascienda más allá.

“Las mascotas se han convertido en algo más que animales de compañía, ahora son consideradas como un miembro más de la familia, que además de brindar diversión y amor al interior de los hogares, proporcionan un impacto positivo en la salud física y mental de sus amos. Y es que estas poseen cualidades que aportan beneficios para grandes y pequeños. En los niños, por ejemplo, se verán reflejadas en un adecuado desarrollo social, intelectual y afectivo, ya que mediante la relación con su mascota entienden la importancia del respeto hacia sus necesidades, así como la responsabilidad que acarrea tenerlos, y el descubrimiento de una comunicación no verbal”. (El Tiempo, 2018)

Las mascotas ya no se consideran animales de compañía, sino que ya son un miembro más de la familia y brindan una gran compañía tanto a niños, jóvenes como a personas de la tercera edad.

Para las personas mayores de edad, las mascotas les ayudan a promover una vida saludable, a prevenir el sedentarismo a través de paseos diarios, les permiten expresar sus emociones y sentimientos brindándoles felicidad y seguridad.

Es importante al momento de escoger un animal de compañía buscar el estilo de vida de cada familia o persona, también validar las necesidades que deberán ser cubiertas en el hogar ya que hay mascotas que tiene más energía que otras, para de esta manera sacarle el mayor provecho a su compañía y brindarle una vida adecuada de acuerdo con las necesidades que las mascotas tengan.

“La tendencia Pet Friendly cada vez ha tomado más fuerza en Colombia, se ha venido creando conciencia de la importancia de dar un trato respetuoso y amoroso a los animales que



escogemos como compañeros de vida, supliendo sus necesidades como paseos diarios, visitas al veterinario, comidas adecuadas, entre otros. En Colombia se ha presentado un incremento en la venta de productos para mascotas y se estima que este crecimiento continúe hasta el año 2021.

Aunque las mascotas siempre han tenido un lugar en las familias colombianas, el Síndrome del nido vacío o la tendencia Pet Parents ha tenido que ver con su crecimiento, ya que muchos jóvenes o parejas sin hijos, se interesan por tener en casa un animal doméstico que llene de amor su hogar.

Otro de los aspectos que sustenta este incremento, es la apertura de lugares como restaurantes y centros comerciales *Pet Friendly*, en donde los animales son más que bienvenidos y en donde sus dueños realizan inversiones para sus mascotas y su bienestar.” (El Tiempo, 2018)

Actualmente los productos más vendidos son los concentrados, así como las galletas o huesos que además de ser un juguete, se convierte en una fuente de alimento, esta categoría la cual está en primer lugar en ventas tiene un promedio en ventas del 13% y un peso del 3% en la canasta familiar.

Dentro de las marcas de alimentos para mascotas se puede encontrar que “en primer lugar, está Nestlé, con su familia de marcas Purina Dog Chow; luego Contegral Bogotá, con Ringo y Mirringo; y después Mars, con Pedigree y Whiskas. Estas tres firmas reúnen 60,1% del mercado para mascotas en el país.

Otras empresas como Solla, Empresas Polar, Itacol, Colgate-Palmolive, Alimentos Nutrión, Diamond Feeds y Mogiana Alimentos figuran en la lista de los diez primeros. El

ranking varía un poco cuando se mira solo las marcas, pues la más vendida es Ringo, seguido de Pedigree y Purina Dog Chow.” (Echeverri, 2016)

Por otra parte, las camas, los tapetes sanitarios y las areneras para gatos están en un segundo lugar de ventas en cuanto a artículos para mascotas.

En tercer lugar, se encuentran los juguetes como pelotas, sogas y peluches, estos artículos brindan entretenimiento y diversión dentro y fuera del hogar.

“Según María Ortiz, propietaria de Kinky, empresa dedicada a la producción de accesorios para mascotas, esto se debe a que hay una mayor conciencia del cuidado de la vida animal”. (Echeverri, 2016)

Mientras que Carlos Francisco Muñoz, representante legal de Gesto Agro, afirmó que “cada vez se está humanizando más el negocio de las mascotas. Los productos innovadores que aparezcan en el mercado siempre van a tener cabida, porque es un segmento que está creciendo aquí y en el mundo”. (Echeverri, 2016)

En cuarto lugar, de ventas se encuentran los utensilios y productos básicos para el aseo del animal, como shampoo y jabones especializados, los kits de peluquería y las pulidoras para las uñas y finalmente las correas, los collares y los arneses, están en el quinto lugar junto con accesorios de transporte como guacales y morrales.

En el país existen más de 2700 establecimientos que ofrecen este tipo de productos, los lugares que más frecuentan las personas en Bogotá son Agrocampo, Ceba Mascotas, La Res, WaWaw, entre otras. En estos sitios se encuentra gran variedad de concentrados y artículos y permite que los animales ingresen a estas tiendas sin ningún tipo de restricción.

Así mismo quienes son dueños de mascotas frecuentan almacenes de cadena en donde ya hay departamentos especializados con diferentes artículos y accesorios para perros y gatos y también hay sitios web para aquellos que no tienen tiempo de ir a una tienda especializada, estas tiendas ofrecen infinidad de artículos y concentrados y él envío casi de manera gratuita.

De acuerdo con el estudio de Fenalco del 2017 de Tenencia de Mascotas, se puede analizar que los supermercados o grandes superficies (51%) son los lugares en donde más se compra todo lo relacionado para mascotas, seguido de las tiendas de barrio con una participación del 22%, de acuerdo como se muestra en la Ilustración 3.

Ilustración 3-Lugares de compra productos para mascotas



Nota: (Fenalco, 2018)

En la tabla 3 se puede observar que las mujeres de estrato alto son quienes más adquieren productos para mascotas.

Tabla 3-Lugares donde se compra alimentos y artículos para mascotas de acuerdo con el nivel socio-económico

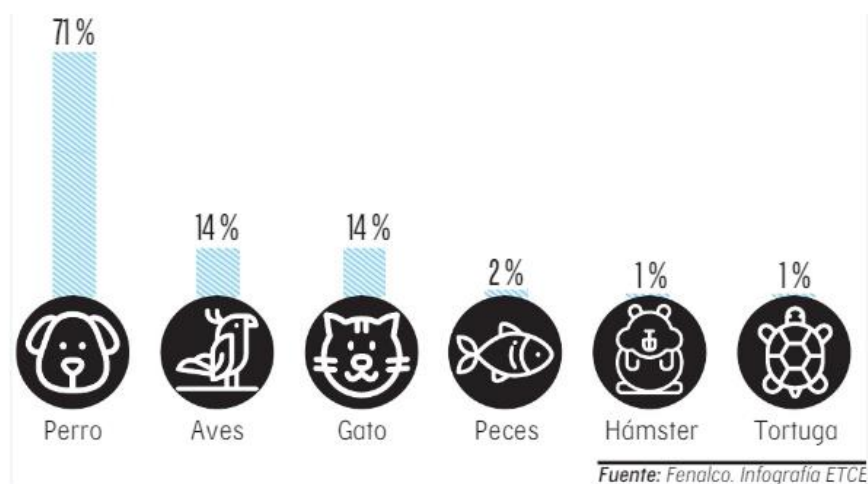
	BAJO	MEDIO	ALTO	FEMENINO	MASCULINO
SUPERMERCADOS O GRANDES SUPERFICIES	46%	44%	73%	51%	49%
TIENDAS	25%	26%	10%	18%	28%
GRANEROS	21%	11%	3%	13%	12%
ALMACENES ESPECIALIZADOS PARA MASCOTAS	7%	16%	14%	17%	8%
COMIDA CASERA (SOBRAS)	1%	3%	-	-	3%

Nota: (Fenalco, 2018)

“Hay que destacar que, aunque los colombianos tienen más perros que otro tipo de mascotas, el valor del mercado de alimentos para caninos tuvo una evolución del 12%, mientras que el de comida para gato creció más: 28 %.” (Ballestas, El Tiempo, 2018)

En la ilustración 4 se puede observar que en Bogotá el 71% de las personas tienen como mascotas a perros y sus dueños son más mujeres que hombres.

Ilustración 4-Tenencia de Mascotas



Nota: (Ballestas, El Tiempo, 2018)

A continuación, se mencionan algunos datos importantes relacionados con el consumo y tenencia de mascotas:

- Se estima que el 64 % de los colombianos tiene mascotas porque creen que son una buena compañía, la mascota preferida es el perro (70 %), seguida muy de lejos por el gato (13 %).

- En Colombia el 36% de las personas divorciadas tienen mascotas y que el 32% de las personas que practican algún deporte también tienen una.
- Colombia es el cuarto país que consume más productos para mascotas y tiene un crecimiento anual en esta industria del 13 %.

#### **1.2.4 Tendencias tecnológicas**

“Se ha demostrado que en repetidas ocasiones los negocios más competitivos, eficientes y con un buen manejo de sus procesos son aquellos que han hecho uso de las tecnologías. Contar con sistemas rápidos, sencillos, transparentes y prácticos permiten afrontar la incertidumbre del entorno y fomentan la creatividad y la innovación” (Castellanos C. , 2012)

EcoPeludos utilizará máquinas de coser para la elaboración de las colchonetas que van encima de las camas y se contará con una cortadora de llantas la cual permitirá cortar las llantas y demás materiales y darle la forma requerida.

Adicional la máquina estampadora permitirá estampar en los empaques la marca de EcoPeludos.

Los demás artículos se elaborarán de manera manual por las operarias/artesanas encargadas del armado de los artículos de la empresa.

### 1.2.5 Tendencias ambientales

Por medio del reciclaje se pueden economizar recursos directos, los cuales son materias primas, y recursos indirectos, que pueden ser los accesorios para mascotas, además de contribuir a descontaminar el medio ambiente.

“Con el reciclaje se quiere aprovechar los materiales u objetos que la sociedad de consumo ha descartado. Por considerarlos inútiles, es decir, darle un nuevo valor a lo descartado a fin de que pueda ser reutilizado en la fabricación o preparación de nuevos productos, que no tienen por qué parecerse ni en forma ni aplicación al producto original.

La necesidad de reciclar surge de la mano del consumismo desenfrenado del último siglo. Los profundos cambios sociales que ha producido la Revolución Industrial han afectado directamente al estilo de vida, sobre todo al occidental y a la forma en que consumimos.

Cada material necesita un método diferente de preparación y clasificación. Lo más importante es que se encuentre limpio de otras sustancias y elementos que puedan perjudicar el proceso o la calidad de los accesorios para mascotas”. (Arjamex Materiales, 2003)

Estos son algunos materiales reciclables que pueden ser usados para la idea de negocio en la creación de accesorios para mascotas:

- El plástico se usa en la fabricación de elementos de uso cotidiano, tales como empaques de alimentos y bebidas. “Plásticos representan más del 12 % de la cantidad de residuos sólidos urbanos, un aumento espectacular desde 1960, cuando los plásticos fueron menos del 1% del flujo de residuos.

Los plásticos se clasifican, de acuerdo con su tipo de resina. Después de clasificarlos se trituran y se eliminan las impurezas, luego se funde y se generan esferas que sirven para generar nuevos elementos.

- Neumáticos y llantas. La reutilización de llantas usadas es un problema ambiental cuando ya no es posible seguirlas usando y se consideran basura, que se almacena en casas, se deposita en tiraderos clandestinos y se tira en la vía pública. Se convierten en refugio de plagas, roedores e insectos vectores de enfermedades, además constituyen un riesgo para el entorno y la salud humana, peligro que se incrementa ante la posibilidad de un incendio.

Sólo en Bogotá son desechadas cada año más de dos millones de llantas cada año, lo cual presenta un peligro ambiental muy grave, del cual el 20% de estas son recicladas.

Algunas de las ventajas que puede proporcionar el reciclaje en EcoPeludos:

- El Reciclaje protege y amplía empleos de fabricación y el aumento de la competitividad:  
El reciclaje puede proporcionar una fuente de empleos para una comunidad de madres cabeza de hogar ya que se pueden organizar empresas dedicadas a esta labor, aumentando la competitividad de una nación.
- Evita la contaminación causada por la fabricación de productos de materiales vírgenes:  
Al reciclar algunos elementos considerados desechos, podemos evitar incurrir en la fabricación de nuevos elementos y de esta forma no contaminar el medio ambiente debido al consumo de los recursos naturales.

### 1.3 Análisis del Microentorno

Las 5 fuerzas de Porter ayudan en una idea de negocio a maximizar los recursos y a superar a la competencia. La aplicación de estas 5 leyes en este plan de negocio se podrá ver a continuación:

- Amenaza de la entrada de nuevos competidores:

Indica la entrada potencial de empresas que vendan el mismo tipo de producto que se piensa vender. Esto en atención a que, al intentar entrar una empresa a una industria, ésta podría tener barreras de entradas tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, entre otros. Lo importante aquí es establecer si se cuenta con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos, ya que, de ser así, se podría entrar fácilmente al sector.

Al entender la mecánica de la amenaza de la entrada de nuevos competidores permitirá establecer barreras de entrada que impidan el ingreso a otros competidores, tales como la búsqueda de economías de escala o la obtención de tecnologías y conocimientos especializados. Así mismo permitirá diseñar estrategias que hagan frente a las de dichos competidores.

EcoPeludos tiene poca competencia en el mercado de las mascotas ya que las empresas existentes venden solo camas y se dedican a elaborarlas en un solo material, de esta manera la idea de negocio que se tiene pretende elaborar camas, comederos y diferentes artículos en varios materiales que hoy en día se pueden reutilizar.

Por otra parte, los diseños y la calidad que se tendrán serán importantes a la hora de competir con estas empresas.



Por otra parte, hoy en día existen diferentes empresas como Cyclus, quienes pretenden llevar un mensaje a través del diseño de productos, y tienen como principios básicos: la reutilización de materiales urbanos, el reciclar materias primas y la reducción de consumo de recursos y generación de desperdicios.

“Cyclus, pretende con esto mostrar que en Colombia si hay conciencia ecológica y por eso, el eco-diseño nacional, y los diferentes materiales o materias primas que se encuentran en el medio ambiente, se utilizan para todo; hace uso del diseño como herramienta para lograr el eco desarrollo y pretende a futuro llegar a desarrollar un laboratorio nacional de eco-diseño, donde junto con otras disciplinas se realicen investigaciones para desarrollar materiales y diseñar procesos industriales de acuerdo con los materiales locales y las necesidades del país.”  
(Conciencia Eco, 2010)

Cyclus puede ser un competidor a futuro ya que actualmente se dedica solo a la elaboración de productos en material reciclable como bolsos, billeteras, correas, pero son productos del uso diario de las personas, sin embargo, en unos pocos años por incremento de ventas de artículos para mascotas, ellos podrían estar sacando una línea especializada en este tipo de productos.

- Rivalidad entre competidores:

Dentro de las empresas que se dedican en Colombia a fabricar productos en material reciclable se puede encontrar la empresa Papu's Recycle quienes utilizan pallets de madera de pino para hacer camas para perros y gatos o para la fabricación de comederos.

“Ahora hay varias empresas que se dedican a la fabricación de estos accesorios. De una simple colchoneta pasaron a diseños étnicos, se incorporaron materiales como madera y caucho y se facilitó la limpieza. No solamente se trata de brindar comodidades a los animales, hay que darles un verdadero espacio en la familia. “Cuando hacemos camas, personalizamos, nos damos cuenta de que el perrito o el gatito tienen un lugar especial en el hogar. Hay un sentido de pertenencia no solo de la persona con la mascota, sino de la mascota con su cama”. (Castellanos G. , El Comercio, 2018)

Otra empresa que también puede ser competencia para EcoPeludos es Alpeluchestore, esta empresa pretende llevar un mensaje a través de la reutilización de material reciclable, y ofrece diferentes productos para el uso diario de las personas y de las mascotas, además cuenta con diferentes diseños y modelos exclusivos. Alpeluchestore realiza toda la venta de sus productos en redes sociales.

Por otra parte, Luxury Pets Colombia fabrica camas y artículos para las mascotas con retazos de madera y la empresa Camas para Perros y Gatos elaboran camas indestructibles para mascotas en neumáticos.

- Productos sustitutos:

En este caso los productos sustitutos son aquellos productos que no están hechos en materiales reciclables, debido a que satisfacen las mismas necesidades de los clientes que el producto que ofrece EcoPeludos.

En este caso los productos sustitutos pueden ser elementos que se tienen en casa como recipientes viejos de plástico o de otro material que pueden servir como bebederos o comederos para las mascotas, cajas de cartón que adecuan muchos dueños para que allí duerman tanto perros como gatos, lazos o botellas que utilizan como juguetes y diferentes elementos que se pueden encontrar en los hogares y que pueden ser utilizados para el bienestar de los animales domésticos. La amenaza de la aparición de estos productos depende del grado en que satisfagan las necesidades de los consumidores, de su precio o de los costes de cambio a estos productos alternativos, pero en EcoPeludos se tienen productos innovadores, de calidad y que a su vez están ayudando al medio ambiente y a las mujeres cabezas de hogar.

- Poder de negociación de los proveedores:

Este poder de negociación es la capacidad de negociación con que cuentan los proveedores, ya que, si existen en el sector menos cantidad de proveedores, mayor será su capacidad de negociación, puesto que, al no haber tanta oferta de insumos, estos pueden fácilmente aumentar sus precios.

Así mismo, el poder de negociación de los proveedores puede depender también del volumen de compra, la cantidad de materias primas, el costo que implica cambiar de materias primas, entre otros aspectos.

En el caso de EcoPeludos los proveedores serían las chatarrerías o empresas encargadas de recoger este tipo de materiales reutilizables, empresas de textiles que suministren retazos, así como carpinterías que a su vez suministren retazos de tablas.

En Bogotá existen varias de estas empresas razón por la cual el poder de negociación no estaría a cargo de los proveedores ya que, al haber una alta demanda de estos sitios en Bogotá, los dueños de esta idea de negocio serán los negociadores al momento de comprar la materia prima para la elaboración de artículos.

- Poder de negociación de los consumidores:

“Es la capacidad de negociación con que cuentan los consumidores o compradores de EcoPeludos, así, por ejemplo, mientras menor cantidad de compradores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que, al no haber tanta demanda de productos, éstos pueden reclamar por precios más bajos.

Sin embargo, el poder de negociación de los compradores puede depender igualmente del volumen de compra, la escasez del producto, la especialización del producto, entre otros.” (Crear una empresa ya, 2011) . Para esta idea de negocio el poder de negociación de los consumidores aplicaría ya que se cuenta con la capacidad de negociar con los diferentes proveedores ya que la demanda de empresas que se dedican a elaborar productos a base de material reciclable son muy pocas, debido a esto esta materia prima tiene precios exequibles y permiten una fácil negociación con los proveedores.

### 1.4 Elaboración y Análisis DOFA (Estratégico)

Tabla 4-Dofa Estratégico

<b><u>DOFA</u></b>	<b>D</b>  1. Contactos escasos 2. Poco conocimiento del reciclaje  3. Poca participación en el mercado por ser una empresa nueva	<b>F</b>  1. Alto nivel de compromiso de sus colaboradores 2. Calidad en el producto 3. Bajos precios debido a sus materiales 4. Diseños, innovaciones y apoyo al medio ambiente 5. Bajo costo de implementación
<b>O</b>  1. Incremento continuo de mascotas en la vida del ser humano 2. Cada día el E - commerce es más utilizado. 3. Se está incursionando en un mercado que a pesar de que es pequeño se puede explotar de manera provechosa.	<b>DO</b>  <b>D1-O1:</b> Realizar alianzas con fundaciones de adopción de mascotas para así hacer conocer los productos.  <b>D2-O3:</b> Debido a la inclusión que se está realizando en el mercado acerca de estos productos se quiere concientizar más a la sociedad en el tema del reciclaje.	<b>FO</b>  <b>F3-O3:</b> Campañas publicitarias, donde se muestren los beneficios de los productos junto con el atractivo del costo y el reciclaje.  <b>F4-O2:</b> Mostrar los atributos de la marca, diseño, innovación y apoyo al medio ambiente, en la demanda del E-commerce.
<b>A</b>  1. Diseño de los productos que venden las empresas consolidadas y con una trayectoria amplia. 2. La clientela es reducida debido a que el producto y la actividad es desconocida 3. Otras empresas pueden trabajar el mismo producto fácilmente.	<b>DA</b>  <b>D2-A3:</b> Aumentar el empleo a madres cabeza de hogar.  Concientizar a la sociedad sobre reciclar y la reutilización de muchos materiales	<b>FA</b>  <b>F3-A1:</b> Alianzas con veterinarias y puntos de venta de grandes superficies para dar a conocer los productos hechos en materiales reutilizables, y con costos asequibles.

Nota: Fuente Propia

### 1.5 Factores claves de competitividad

Los factores de competitividad definen la capacidad de una empresa para formular y aplicar estrategias que le permitan tener un posicionamiento en el mercado. Por esta razón se busca que esta idea de negocio cuente con los siguientes factores:

- **Productos diferenciados:** Para que una empresa sea competitiva debe ofrecer productos diferenciados y mejores que los de la competencia, así mismo es importante que la empresa ayude a mejorar el nivel de vida de la población.
- **Innovación:** “La innovación deberá estar presente en todo momento en los procesos del negocio. Está comprobado que, si la innovación implica una mejora del producto y una reducción de costos, la empresa aumentará su beneficio y su cuota de mercado.”

(Castellanos C. , 2012)

El producto es innovador ya que está hecho en material reutilizable, en la actualidad existen muchas empresas encargadas de la elaboración de productos para mascotas, pero utilizan materiales no reciclables. EcoPeludos quiere innovar en la industria con artículos como camas, comederos, bebederos, entre otros los cuales estarán hechos en material reciclable, estos artículos tendrán unos diseños novedosos, contarán con gran durabilidad y lo mejor no les harán daño a las mascotas en caso de que ellas los quieran morder ya que no se utilizarán materiales como cromo o plomo que son dañinos para la salud de las mascotas.

- **Calidad:** EcoPeludos ofrece productos de alta calidad con diseños exclusivos y lo mejor están elaborados en material reutilizable, lo que ayuda al medio ambiente. La calidad es un factor importante a la hora de competir con el mercado. “Este punto es también

fundamental para ser competitivo. Este es quizá el factor más valorado, desde siempre y prevalecerá. Ser el que haga la gran diferencia en el mercado en el presente y en el futuro de la competitividad de un negocio. La calidad es rentable, ya que asocia, aumentos en la productividad y reducción de los costos de producción, así como incrementa el número de clientes y la presencia en el mercado.” (Castellanos C. , 2012)

- Capacidades del Capital Humano: De la misma manera para la elaboración de los productos se contará con una excelente calidad humana ya que la elaboración de los productos la realizarán mujeres cabezas de familia de bajos recursos quienes a su vez tendrán capacitaciones y entrenamiento constante para mejorar sus capacidades y así ayudar a la generación de niveles más altos de responsabilidad en la empresa.
- “El éxito de una empresa estará basado, en gran parte, en el uso adecuado de ciertos métodos de gestión que le permitan manejar actividades críticas o estratégicas del negocio, muchos vinculados con la tecnología.” (Castellanos C. , 2012)
- Análisis del mercado: Otro factor que ayuda a la competitividad será realizar investigación constante sobre las necesidades del mercado, lo que permitirá desarrollar productos adecuados, que garanticen el posicionamiento y permanencia como empresa.

## **2. Estudio de Marketing**

### **2.1 Análisis de la Oferta**

El mercado de accesorios para mascotas es muy amplio, uno de los lugares más frecuentado y recomendado es Hipermercado Agrocampo quien Comercializa y distribuye medicamentos, alimentos, accesorios e insumos agropecuarios de alta calidad, satisfaciendo las necesidades del campo, los animales y la salud animal para el bienestar del hombre (Hipermercado Agrocampo, 2019), debido a que los clientes encuentran cualquier tipo de producto y en diferentes costos es una de las marcas más posicionadas en la ciudad de Bogotá.

Una de las empresas más mencionadas en las redes sociales es Alpeluchestore quien pretende llevar un mensaje a través de la reutilización de material reciclable, y ofrece diferentes productos para el uso diario de las personas y de las mascotas, además cuenta con diferentes diseños y modelos exclusivos.



## 2.2 Análisis de la Demanda

Las mascotas se consideran una compañía para el ser humano y también como un miembro más de la familia, En Colombia y en otros países las personas tienen mascotas por el afecto que estas generan, debido a que brindan compañía a niños, personas divorciadas y a muchas familias.

Esto genera la sensación de no sentirse solo sino de tener un compañero al llegar a casa, un amigo para el juego o simplemente un compañero para hacer ejercicio.

Por otra parte, la revista dinero afirma que “el mercadeo de productos relacionados con perros y gatos ha crecido 44% en Latinoamérica durante los últimos años” (Forero, 2016)

En Colombia cada día son más las personas que deciden tener mascotas en sus hogares. De acuerdo con un estudio de Fenalco “encontró que más de la tercera parte de los hogares colombianos ha optado por incluir en sus núcleos familiares a una mascota, lo que indica que aproximadamente 1 de cada 3 familias poseen alguna, sea un perro, gato, aves o peces principalmente. Esta es la principal razón por la cual el mercado de productos alimenticios y accesorios para mascotas cada día es más significativo, así como el mercadeo electrónico, y las tiendas especializadas en todo tipo de bienes y servicios para alimentación, diversión o su cuidado.” (Forero, 2016)

### 2.3 Análisis de la Competencia

El mercado de productos hechos a base de materiales reciclados es un muy poco reconocido, por eso la idea de negocio encaminada a la fabricación de accesorios para mascotas va creciendo en los últimos años y a su vez está enfocada en cuidar el medio ambiente, es una idea que tiene proyección a futuro y puede ser muy viable.

Así mismo se pensó en estos materiales ya que no son tóxicos para las mascotas ni le generarán a futuro ningún tipo de complicación en su organismo, así mismo sus costos los muy bajos.

A continuación, se mencionan algunas de las empresas que están empezando a incursionar en el mercado:

La empresa Viridis productos eco amigable quienes fabrican casas para perros en plástico 100% reutilizable se encuentran en el mercado de las redes sociales.

La empresa Laura Jiménez por amor, ofrece productos que garantizan que el 50% del material que se utiliza sea reutilizable, Laura afirma que “Proteger el medio ambiente y cuidar la integridad de las mascotas es el objetivo de su empresa, Laura es una mujer emprendedora que a través de la creación de objetos con material reciclable para caninos y felinos busca ayudar a los animales en condición de calle (Tejada, 2017)

La empresa Papu's Recycle quien utiliza pallets de madera de pino para hacer camas para perros y gatos o para la fabricación de comederos.

“Ahora hay varias empresas que se dedican a la fabricación de estos accesorios. De una simple colchoneta pasaron a diseños étnicos, se incorporaron materiales como madera y caucho y

se facilitó la limpieza. No solamente se trata de brindar comodidades a los animales, hay que darles un verdadero espacio en la familia. “Cuando hacemos camas, personalizamos, nos damos cuenta de que el perrito o el gatito tienen un lugar especial en el hogar. Hay un sentido de pertenencia no solo de la persona con la mascota, sino de la mascota con su cama” (Castellanos G. , El Comercio, 2018)

La empresa Alpeluchestore pretende llevar un mensaje a través de la reutilización de material reciclable, y ofrece diferentes productos para el uso diario de las personas y de las mascotas, además cuenta con diferentes diseños y modelos exclusivos. Alpeluchestore realiza toda la venta de sus productos en redes sociales.

Por otra parte, Luxury Pets Colombia fabrica camas y artículos para las mascotas con retazos de madera y la empresa Camas para Perros y Gatos elaboran camas indestructibles para mascotas en neumáticos.

## 2.4 Oportunidades a partir del análisis de la competencia

Después de haber analizado la competencia para EcoPeludos, se puede encontrar las siguientes oportunidades en el mercado:

**Crecimiento del mercado:** Hay poca oferta de estos productos en el mercado actual debido al poco conocimiento de productos elaborados en material reciclable para mascotas, por esta razón EcoPeludos puede incursionar en el mercado de mascotas siendo una empresa líder en producir y vender diferentes artículos en materiales reutilizables.

**Concientizar a la sociedad en reciclar y ayudar al medio ambiente:** Le permite a la sociedad reciclar de manera más consiente para ayudar al medio ambiente. Si la sociedad recicla EcoPeludos tendría altos insumos para la elaboración de los productos.

**Ayuda de empleo a madres cabeza de hogar:** Ofrecimiento de empleo a madres con pocas oportunidades en el ámbito laboral permitiendo el crecimiento laboral. Las madres cabezas de familia actualmente tienen pocas oportunidades de trabajo en la sociedad, EcoPeludos quiere brindarles a estas mujeres capacitación, trabajo fijo y oportunidades de negocio a futuro.

**Entrar en el mercado con marca propia y de calidad:** Ofrecer productos de excelente calidad e innovadores que marquen la diferencia en el mercado de productos para mascotas, ya que EcoPeludos se caracterizará por fabricar productos de la más alta calidad y a un costo más bajo que el mercado, esto debido a los materiales con los que elaborará sus productos.

**Ayudar a mascotas que se encuentran sin techo en las fundaciones:** Oportunidad de dar a conocer la marca en las diferentes fundaciones de animales abandonados o de la calle, esto permitirá que EcoPeludos sea inicialmente una marca reconocida en las diferentes fundaciones

de animales abandonados ya que se donarán camas a estas fundaciones por una cierta compra de accesorios que hagan los dueños de mascotas.

Al donar estas camas, las fundaciones optarán en algún momento por adquirir los productos de alta calidad y diseños novedosos.

Ingresar en el mercado con productos innovadores: EcoPeludos ofrecerá productos para mascotas en material reutilizable, estos productos actualmente en el mercado son escasos ya que los materiales que se utilizan para este tipo de productos son elaborados en materiales no reutilizables. Actualmente existen varias empresas dedicadas a la elaboración de productos para mascotas como camas, utensilios, ropa, sin embargo, estas empresas utilizan materiales comunes e industriales, en el caso de EcoPeludos sus productos son innovadores ya que tendrán la misma calidad que la competencia, pero con la diferencia que utilizará materiales reciclables ayudando al medio ambiente.

Costos bajos para los compradores: Al elaborar productos en material reciclable el precio a la venta será más bajo que los productos de los competidores manteniendo la misma calidad, esto permitirá tener más demanda y más compradores ya que los productos serán llamativos, de alta calidad y a un precio más bajo que el de la competencia.

## **2.5 Investigación de Mercado**

“La investigación cuantitativa recoge los discursos completos de los sujetos para proceder luego a su interpretación, analizando las relaciones de significado que se producen en determinada cultura o ideología. Esta investigación estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas” (Medina, 2012)

Con este tipo de investigación se elaborará un cuestionario auto administrado por Internet con un link que lleva a una encuesta, en donde los datos serán cuantificables, descriptivos y ayudarán a analizar el comportamiento de la población centrándose en obtener resultados que beneficien la idea de negocio.

### **2.5.1 Objetivo de la Investigación**

Conocer las preferencias del consumidor que tienen mascotas y que les interesan los productos que cuidan el medio ambiente para ser usados en accesorios para sus mascotas.

### **2.5.2 Metodología**

Para esta idea de negocio se pretende realizar una investigación descriptiva también conocida como investigación estadística la cual explica situaciones de forma cuantitativa.

“El Diseño de investigación descriptiva es un método válido para la investigación de temas o sujetos específicos y como un antecedente a los estudios más cuantitativos. Aunque hay algunas preocupaciones razonables en relación a la validez estadística , siempre y cuando las limitaciones sean comprendidas por el investigador, este tipo de estudio representa una herramienta científica invaluable.

A pesar de que los resultados siempre están abiertos a cuestionamiento y a diferentes interpretaciones, no hay duda de que son preferibles a no realizar ninguna investigación en absoluto” (Shuttleworth, 2008).

Con este tipo de metodología de la investigación se quiere describir los datos tratados en la encuesta realizada para así poder llegar a excelentes resultados con la idea de negocio.

Lo que se quiere lograr con esta investigación es conocer el interés de las personas en cuanto a los accesorios para mascotas en material reciclable para de esta manera ver la viabilidad de un plan de negocio enfocado en la elaboración de este tipo de productos que cumplan con las expectativas y necesidades de quien tiene mascotas.

### **2.5.3 Herramientas**

Se realizará una encuesta con el fin de dar solución al objetivo general de este plan de negocio. Las preguntas están orientadas a poder identificar si los ciudadanos están interesados en adquirir productos para sus mascotas en material reciclable.

Así mismo permitirá identificar el lugar en donde con mayor frecuencia adquieren estos productos. Se realizarán 100 encuestas efectivas a hombres y mujeres entre edades de los 18 a los 60 años que tengan mascotas y que sean transeúntes de la localidad de Chapinero.

El tipo de muestreo que se eligió es de tipo por conveniencia no probabilístico el cual es “una técnica comúnmente usada. Consiste en seleccionar una muestra de la población, es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles, no porque hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico. Esta conveniencia, que se suele traducir en una gran facilidad operativa y en bajos costes de muestreo, tiene como consecuencia

la imposibilidad de hacer afirmaciones generales con rigor estadístico sobre la población (Netquest, 2015)

En este caso se quiere conocer la opinión de los transeúntes de la localidad de Chapinero para identificar si desean adquirir productos para mascotas en material reciclable.

Una muestra probabilística requeriría acceder a una muestra del total de todos los transeúntes de esta localidad que son en promedio 500.000 personas con el fin de seleccionar al azar un grupo de ciudadanos y encuestarlos. Una muestra por conveniencia para este caso consiste en acercarse a 100 transeúntes de esta localidad que acepten contestar la encuesta, que tengan mascota y que le interesen comprar accesorios en material reciclable para sus mascotas.

#### **2.5.4 Recolección y análisis de datos**

Se efectuaron 100 encuestas a hombres y mujeres entre los 18 a los 60 años, todos transeúntes de la localidad de Chapinero.

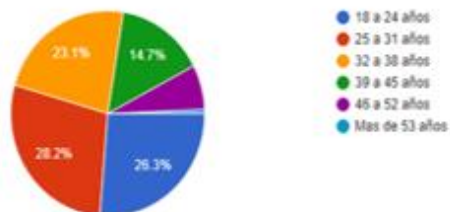
De acuerdo con el anterior planteamiento, se evaluaron los datos obtenidos en el procesamiento de la información refiriendo, tendencias, gustos, costumbres, entre otros aspectos. La discusión se hará equilibrando los resultados del estudio con la información presentada en el marco teórico, con el objetivo de identificar concurrencias y diferencias, así como explicaciones de las mismas.

A continuación, se mostrarán los resultados de la encuesta realizada a transeúntes de la localidad de Chapinero:



Gráfica 1- Pregunta 1 y Pregunta 4

1. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?



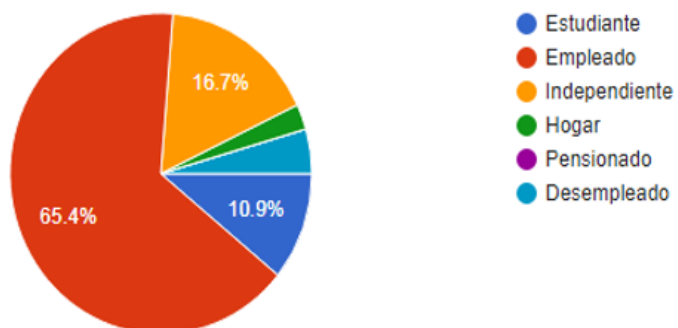
4. Género



En la gráfica # 1 se puede observar que, de las 100 personas encuestadas, el mayor porcentaje de entrevistados se encuentra en un rango de 25 a 31 años y de 18 a 24 años. Estas personas dentro de este rango de edad tienen mascota y viven solos y el mayor porcentaje que tienen mascotas son mujeres.

Gráfica 2-Pregunta 2

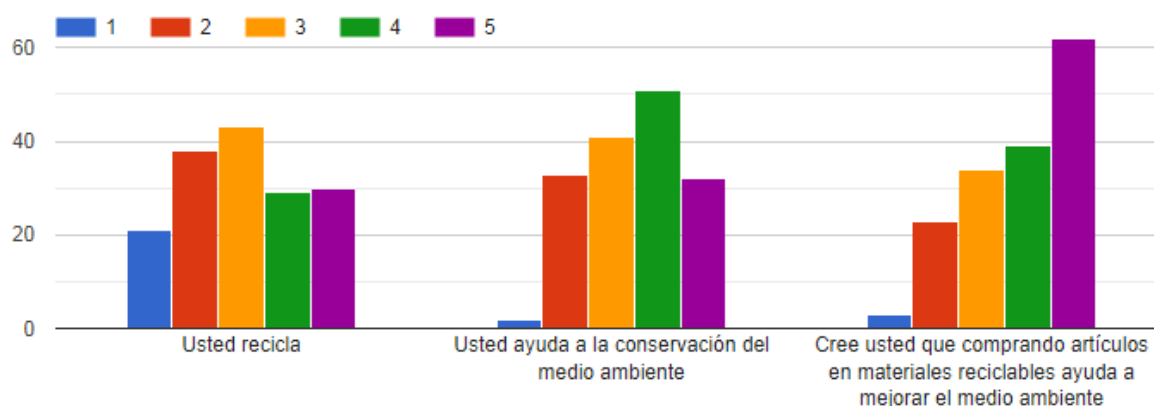
2. ¿Cuál es su ocupación?



En la gráfica # 2 se observa que de la población encuestada el mayor porcentaje corresponde a personas que son empleadas seguida de independientes, lo que beneficia a EcoPeludos ya que estas personas tendrían poder adquisitivo y podrían comprar artículos para mascotas.

Gráfica 3-Pregunta 5

5. De las siguientes actividades marque de 1 a 5 las que realiza con mayor frecuencia siendo 5 mayor y 1 menor

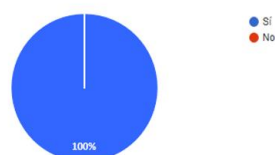


De la población encuestada se observa que de 1 a 5, siendo 5 la mayor frecuencia y 1 la menor frecuencia, en cuanto a mayor frecuencia 32 personas reciclan medianamente, se observa de igual modo que de manera frecuente 28 encuestados ayudan con la conservación del medio ambiente y con la mayor frecuencia 39 de los encuestados creen que comprando artículos en material reutilizable ayudan a mejorar el medio ambiente. Este análisis indica que las personas encuestadas reciclan, pero no todas lo hacen quizás porque desconocen del proceso del reciclaje, sin embargo, si se les ofrecen productos en materiales que ayuden a cuidar el medio ambiente lo tomarían como primera opción.

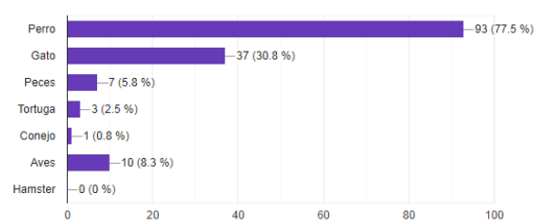
De acuerdo con lo anterior, es viable fabricar artículos en materiales reciclables ya que muchas personas son conscientes del cuidado con el medio ambiente y comprando este tipo de artículos sería un aporte a este cuidado que se quiere tener.

Gráfica 4-Pregunta 7 y Pregunta 8

7. ¿Tiene alguna mascota? Si marco No, omitir preguntas de la 8 a la 16 y finalizar encuesta



8. ¿ Que mascota tiene ?Seleccione una o varias opciones

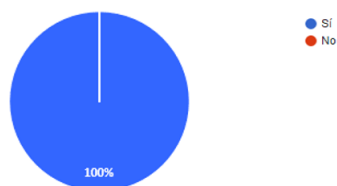


Se observa que de los 100 encuestados que tienen mascota, 79 encuestados tienen perro y los demás gatos u otras mascotas.

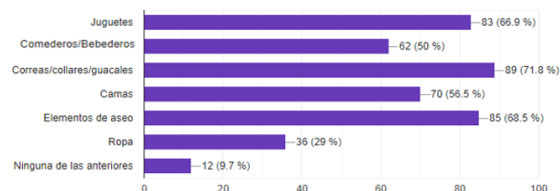
Las personas deciden tener más perros que otras mascotas ya que ellos son más afectuosos, disfrutan de la compañía de sus dueños y le gustan las actividades al aire libre. De acuerdo con esta información se puede evidenciar que EcoPeludos empresa que se dedica a la fabricación de productos para perros y gatos tendría viabilidad en el mercado de mascotas.

## Gráfica 5-Pregunta 9 y Pregunta 10

9. ¿Compra accesorios para su mascota?



10. ¿Qué accesorios ha comprado para su mascota? Seleccione una o varias opciones

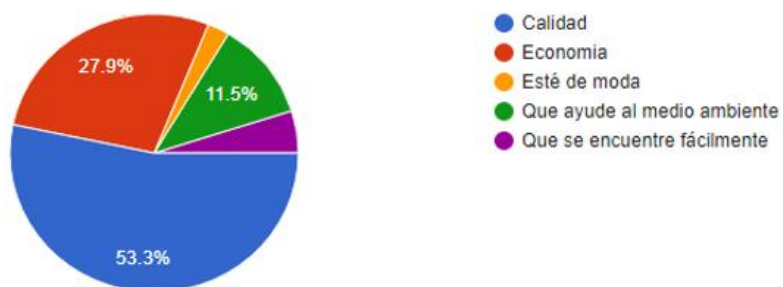


Se observa que todos los encuestados compran accesorios para mascotas, lo que permite a EcoPeludos fabricar y vender accesorios para mascotas en la localidad de Chapinero. Los accesorios que en primer lugar compran las personas que tienen mascota son las correas y collares ya que estas las utilizan sus dueños para sacar a pasear a los perros que son las mascotas que más predominan en este estudio, seguido de elementos de aseo y juguetes, las camas, comederos y bebederos están de 4 y 5 lugar, en este caso las camas son accesorios de primera necesidad para las mascotas y sus dueños las colocan en un sitio estratégico para que estas se sientan tranquilas y puedan descansar y son productos que toda persona que tenga perro o gato compra en algún momento por necesidad.

Así mismo al ver esta escala de productos más vendidos para mascotas permite sacar una línea a futuro de correas y juguetes en materiales reciclables.

Gráfica 6-Pregunta 11

11. ¿Qué es lo más importante al momento de comprar algún accesorio para su mascota?

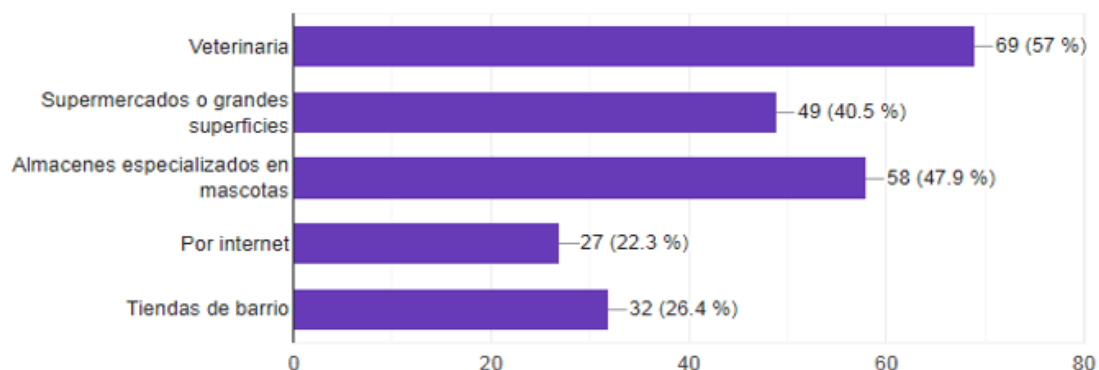


Quienes tienen mascotas al momento de comprar un accesorio piensan siempre en la calidad ya que buscan un artículo que les dure y que cumpla con sus expectativas y necesidades además de ser un producto asequible.

Todas estas características las ofrecen las camas y comederos/bebederos que fabrica EcoPeludos además de los materiales que se utilizarán ya que ayudan al medio ambiente y no son tóxicos para las mascotas.

Gráfica 7-Pregunta 12

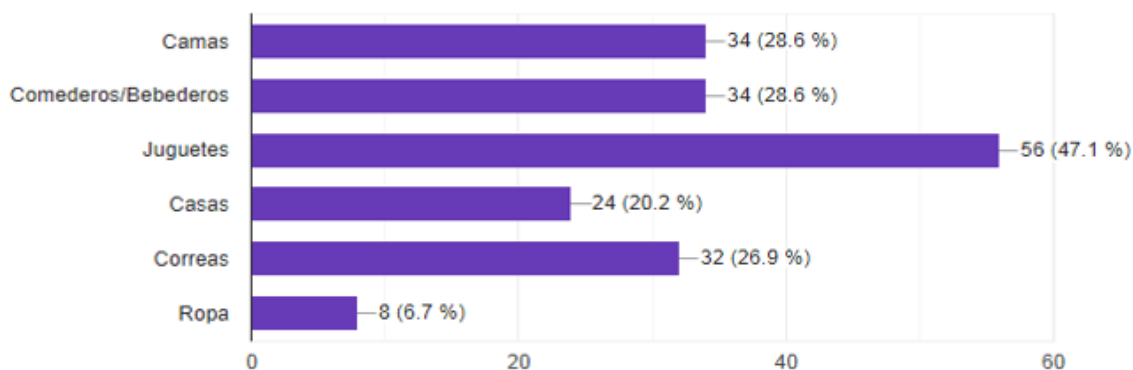
12. ¿En qué lugar compra los accesorios para las mascotas? Seleccione una o varias opciones



Los lugares más frecuentados al momento de comprar artículos para mascotas son las veterinarias y almacenes especializados en mascotas, esto permite hacer convenios con estos lugares para que allí puedan ser vendidos los productos que ofrece EcoPeludos y así el consumidor pueda ver la diferencia con los demás productos que ofrece la competencia y pueda confirmar que los que se ofrecen son de mayor calidad, en materiales que ayudan el medio ambiente y además a precios cómodos.

Gráfica 8-Pregunta 14

14. ¿ Que tipo de accesorios compraría para su mascota en materiales reciclables ?



Los encuestados afirman que comprarían accesorios en material reciclable para sus mascotas juguetes, camas y comederos/bebederos, esta respuesta brindada está a favor de EcoPeludos ya que es una idea viable y está bien vista por los consumidores y por las personas que tienen mascotas quienes en su mayoría tienen perros y gatos, esta idea de negocio es factible ya que nos permite evidenciar que a los consumidores les gusta este tipo de artículos tanto para sus mascotas como para ayudar a cuidar el medio ambiente.

### 2.5.5 Toma de decisiones

De acuerdo con las encuestas realizadas se puede concluir lo siguiente:

- La mayor población de transeúntes en la localidad de Chapinero son mujeres entre edades de los 18 a 31 años y en su gran mayoría son empleados, esto beneficia a EcoPeludos ya que al tener poder adquisitivo pueden adquirir los productos que se fabricarán.
- Se puede concluir que las personas están interesadas en cuidar el medio ambiente y la idea de comprar artículos en materiales reciclables les llamó mucho la atención, pero muchas tienen desconocimiento de cómo reciclar.
- De las personas encuestadas la mascota que más prefieren son los perros con el mayor porcentaje, seguido de los gatos. De acuerdo con esta información se puede analizar que esta idea de negocio es viable ya que los productos que ofrece EcoPeludos son para perros y gatos.
- Se puede analizar que de los accesorios que más compran las personas encuestadas son en primer lugar correas y collares, en segundo lugar, elementos de aseo, en tercer lugar, son los juguetes, en cuarto lugar, camas y en quinto lugar comederos y bebederos. Aunque los productos que ofrece EcoPeludos no están en primer lugar al momento de comprar accesorios permite dar a conocer lo que ofrece la empresa y a futuro sacar otras líneas de accesorios para mascotas.
- Las personas encuestadas cuando compran artículos o accesorios para sus mascotas lo primero que ven en los productos es la calidad y el precio, esto es muy viable para EcoPeludos ya que los accesorios que se fabricarán serán de alta calidad y por estar hechos a base de materiales reutilizables estarán a un precio más bajo que el mercado.



- Se puede analizar que los lugares donde las personas compran más los productos para sus mascotas son las veterinarias y almacenes especializados en mascotas, esto permitirá a EcoPeludos tener convenios con estos lugares para distribuir los productos y darlos a conocer.
- Es viable la idea de vender productos para mascotas en la localidad de Chapinero, esto teniendo en cuenta que muchas de las personas que transitan en esta zona tienen mascotas y el mayor porcentaje son perros y gatos a quienes van dirigidos los accesorios que ofrece EcoPeludos. Las personas buscan calidad y precio que es una de las ventajas que ofrecen estos accesorios.
- Así mismo las personas están interesadas en cuidar el medio ambiente lo que hace que los productos en estos materiales tengan alta demanda.

## 2.6 Segmentación

EcoPeludos quiere llegar a un mercado de personas mayores de 18 años que tenga perro o gato en su hogar, con poder adquisitivo para darle lo mejor a su mascota, que lleve un buen estilo de vida y le interesen los productos que cuidan el medio ambiente:

### ✓ Variables geográficas

Región: Bogotá – Localidad chapinero

Tamaño: Chapinero cuenta con aproximadamente 166.000 habitantes y una población flotante de más de 500.000 personas. (Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Distrital).

Nivel socioeconómico: 2 al 4

✓ **Variables demográficas**

Edad: 18 a 60 años

Género: Hombres y Mujeres

Ingresos: 2 SMLV a 4 SMLV

Estado civil: Solteros, unión libre, casados y viudos

✓ **Variables Psicográficas**

Personalidad: Amables, comprometidos, responsables, alegres, amorosos, amigables.

Motivaciones: Mascota y familia.

Estilo de vida: Saludables, pasivos, activos y que tenga perro o gato.

Preferencias en compras: Buena calidad, amigables con el medio ambiente, precios justos y cómodos.

## 2.7 Prototipo (ficha técnica, marca, empaque, etiqueta)

### 2.7.1 Ficha Técnica

La ficha técnica permite ver de manera resumida la utilidad y características de los productos que se van a comprar. En la tabla 5 se puede observar la ficha técnica de la cama de perros y gatos en madera la cual estará en un tamaño estándar, es ideal para perros de raza pequeña y mediana, en la tabla 6 se puede observar la ficha técnica de la cama hecha en neumático y en la tabla 7 se puede observar la ficha técnica para el comedero y bebedero.

Tabla 5-Ficha Técnica Cama para Mascotas Madera

Atributo	Detalle
<b>Contenido</b>	1
<b>Descripción</b>	Cama para mascotas ideal para la comodidad de un perro o gato, perfecta para ubicar en cualquier espacio de la casa. Fácil de limpiar, elaborada en materiales reciclables que no son tóxicos y de alta durabilidad, el relleno contiene telas suaves y cómodas que protege al perro o gato del frío
<b>Material</b>	Insumo (retazos de madera), retazos de tela, algodón siliconado
<b>Uso</b>	Para gatos y perros
<b>Medidas</b>	90 x 70 x 25 cm
<b>Color</b>	Surtido
<b>Tipo</b>	Camas
<b>Peso</b>	2 Kg
<b>Recomendaciones</b>	Lo ideal es que su perro o gato duerma en su cama y fuera de su habitación, es importante establecer una rutina y unos hábitos para acostumbrarlo a dormir en su cama.

Nota: Fuente propia

En la Ilustración 5 se puede observar un prototipo de la cama para perros de raza mediana o pequeña o para gatos en madera.

Ilustración 5-Prototipo Cama para mascotas en madera



Tabla 6-Ficha Técnica Cama para Mascotas Neumáticos

Atributo	Detalle
<b>Contenido</b>	1
<b>Descripción</b>	Cama para mascotas ideal para la comodidad de un perro o gato, perfecta para ubicar en cualquier espacio de la casa. Fácil de limpiar, elaborada en materiales reciclables que no son tóxicos y de alta durabilidad, el relleno contiene telas suaves y cómodas que protege al perro o gato del frío
<b>Material</b>	Neumáticos, retazos de tela, algodón siliconado
<b>Uso</b>	Para gatos y perros
<b>Medidas</b>	90 x 70 x 25 cm
<b>Color</b>	Surtido
<b>Tipo</b>	Camas
<b>Peso</b>	3 Kg
<b>Recomendaciones</b>	Lo ideal es que su perro o gato duerma en su cama y fuera de su habitación, es importante establecer una rutina y unos hábitos para acostumbrarlo a dormir en su cama.

Nota: Fuente propia

En la Ilustración 6 se puede observar un prototipo de la cama en neumático para perros de raza mediana o pequeña o para gatos.

Ilustración 6- Prototipo Cama para mascotas en neumático



Tabla 7-Ficha Técnica Comedero/Bebedero para Mascotas

Atributo	Detalle
<b>Contenido</b>	1
<b>Descripción</b>	Comedero y bebedero para mascotas elaborado en materiales reciclables no tóxicos, incluye recipientes en plástico de 0,3 Lt. Fácil de limpiar
<b>Material</b>	Recipientes en plástico reutilizable, insumo (madera)
<b>Uso</b>	Para gatos y perros
<b>Medidas</b>	44x17x15 cm
<b>Color</b>	Surtido
<b>Tipo</b>	Comederos y bebederos
<b>Peso</b>	1,5 Kg
<b>Recomendaciones</b>	Comedero y bebedero mediano con inclinación para evitar reflujos por malas posturas en la alimentación.

Nota: Fuente propia

En la Ilustración 7 se puede observar un prototipo de comedero y bebedero para perros y gatos.

Ilustración 7-Prototipo comedero -bebedero



### 2.7.2 Marca

La marca para esta idea de Negocio será EcoPeludos, ya que Eco hace referencia al cuidado del medio ambiente y Peludos a perros y gatos que son los animales a los que va orientados los productos de esta idea de negocio.

En la ilustración 8 se puede observar la marca de esta idea de negocio.

Ilustración 8-Marca EcoPeludos



### 2.7.3 Empaque

El empaque permite proteger el producto y preservarlo al momento de entregar al cliente. EcoPeludos utilizará un empaque primario el cual contendrá de manera inmediata el producto, se utilizará como empaque el yute en forma de tula. El empaque también cumple con algunos objetivos:

**Comodidad:** Permite al comprador llevar los productos de manera fácil y cómoda.

**Promoción:** el empaque es diseñado de una manera creativa lo cual permite diferenciarse de los competidores, ser identificado por los consumidores y mejorar la venta.

**Comunicación:** El empaque de estos productos resume las características de los materiales y bondades de los productos que EcoPeludos brinda a los consumidores. Por otra parte, el empaque en el que van tanto los comederos como los bebederos tiene diferentes usos y el cliente los podrá utilizar más adelante.

Mejoramiento de la imagen de su marca. EcoPeludos al contar con un empaque atractivo, permite llamar la atención de los consumidores y ayudará a ser fácilmente diferenciables de los competidores.

#### **2.7.4 Etiqueta**

La etiqueta es la información que describe el producto y hace parte del empaque. También es una imagen u otro elemento descriptivo o gráfico adherido al empaque.

Se utilizará una etiqueta de marca, la cual es una etiqueta aplicada al producto o al empaque, este tipo de etiqueta no posee mucha información y estará adherida al empaque para que el comprador identifique que marca es el producto que compra.

En la Ilustración 9 se observa cómo se verá la etiqueta junto con el empaque.

Ilustración 9-Empaque y Etiqueta EcoPeludos





## **2.8 Propuesta de Valor**

EcoPeludos, ofrece accesorios para mascotas en materiales reciclables con una excelente calidad y unos diseños exclusivos, estos productos tendrán un precio asequible para todas las personas y familias de Bogotá. Cuidando a tu mascota ayudarás al medio ambiente.

## **2.9 Ventaja Competitiva**

La ventaja competitiva que ofrece EcoPeludos es la innovación con la elaboración de productos para mascotas en material reutilizable, los cuales son de alta calidad y a un precio inferior al de la competencia.

El sector de las mascotas ha venido teniendo un incremento notable en los últimos años, lo que permite que EcoPeludos con sus productos a base de materiales reciclables ayude a la economía del país e incursione en este mercado con productos de alta calidad, innovadores y con materiales que ayudan al medio ambiente y que no son tóxicos para quienes los utilizan.

## **2.10 Estrategias de Marketing**

En la Tabla 8 se pueden observar las diferentes estrategias y tácticas de Marketing como lo son de Consumidor – Cliente, de Producto, de Posicionamiento, de Precio, para Canales de Distribución y Logística, de Comunicación y Promoción y de Servicio

Tabla 8-Estrategias de Marketing

<b>ESTRATEGIAS CONSUMIDOR - CLIENTE</b>	<b>TÁCTICA</b>	<b>PRESUPUESTO</b>
Investigación de mercados	Se realizarán encuestas en la localidad de Chapinero, junto con diferentes focus group con personas expertas en el tema que permitan conocer las necesidades de los clientes, que buscan de los productos para mascotas, que materiales prefieren, que colores y texturas les gustan, para que necesitan los productos, entre otros. Con esta recopilación y el análisis de información, en lo que respecta a la empresa y al mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.	\$600.000
<b>Total Estrategias consumidor-Cliente</b>		<b>\$600.000</b>
<b>ESTRATEGIAS DE PRODUCTO</b>	<b>TÁCTICA</b>	<b>PRESUPUESTO</b>
Diferenciación por costo	EcoPeludos se diferencia de las demás empresas de artículos para mascotas ya que los materiales con que se elaboran los productos son materiales reutilizables y estos tienen un costo muy bajo lo que hace que al momento de la venta el producto sea muy económico y la calidad sea la misma que los demás productos del mercado.	\$50.000
Diferenciación por materiales a utilizar	Ofrecer gran variedad de productos para mascotas, innovadores y atractivos elaborados en materiales reciclables, no tóxicos para las mascotas y de alta calidad.	\$50.000
<b>Total Estrategias de Producto</b>		<b>\$100.000</b>
<b>ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO</b>	<b>TÁCTICA</b>	<b>PRESUPUESTO</b>

Crear conciencia en los consumidores que los productos ecológicos ayudan al medio ambiente, realizando campañas y ferias de la ayuda que se está haciendo al medio ambiente y los beneficios para las mascotas y para las fundaciones a donde se donarán parte de los productos.

Ser la número 1 en productos para mascotas en materiales reciclables

\$1.500.000

Brindar información de cómo se debe reciclar, que se debe reciclar y de la importancia de este proceso e informar que estos materiales se pueden reutilizar y elaborar diferentes productos como en este caso productos para mascotas.

Diferenciación en precio y calidad

Se logrará posicionar la marca por el precio bajo y por la calidad en los materiales que se utilizarán.

\$800.000

**Total Estrategias de  
Posicionamiento**

**\$2.300.000**

## **ESTRATEGIAS DE PRECIO**

## **TÁCTICA**

## **PRESUPUESTO**

Diferenciación precio

El precio que se ofrecerá a los clientes será el más bajo del mercado, esto debido a los materiales con lo que se elaborarán los productos

\$

-

Promociones de fin mes	El último viernes de cada mes, por compras superiores a \$200.000, el precio de cada cama y comedero tendrá un descuento en precio del 10%.	\$	-
------------------------	---	----	---

	<b>Total Estrategias de Precio</b>	\$	-
--	------------------------------------	----	---

**ESTRATEGIAS CANALES DE  
DISTRIBUCIÓN Y  
LOGÍSTICA**

**TÁCTICA**

**PRESUPUESTO**

	Se tendrá un punto de venta directo en el lugar donde se hace la fabricación de las camas y bebederos/comederos. Ver Ilustración 13 en la parte demarcada como Atención al público, allí estará ubicada un punto directo de venta.	\$	-
Canal Directo			

Por otra parte, se tendrá una página Web en donde los consumidores podrán comprar en línea sus productos.

	Se hace a través de uno o varios intermediarios diferentes, en este caso estos productos se podrán encontrar en tiendas especializadas en mascotas como lo son Agrocampo, Wawaw, Silver agromascotas, Exiagricola, Ceba, entre otras. Como también en grandes superficies como Éxito, Jumbo, Ara.	\$1.000.000	
Canal Indirecto			

Logística	Se llevará un control de inventarios para saber los insumos y bienes que se requieren. Se manejará el registro de cada materia prima, cada producto terminado, cada producto en proceso y cada producto enviado.	\$900.000
-----------	--	-----------

**Total Estrategias de Canales de Distribución y Logística** **\$1.900.000**

**ESTRATEGIAS DE  
COMUNICACIÓN Y  
PROMOCIÓN**

**TÁCTICA**

**PRESUPUESTO**

Marketing digital	Se publicarán los eventos en los cuales EcoPeludos hará presencia, esto se realizará cada mes o cuando se lancen eventos para mascotas, sean eventos, ferias o lanzamientos en almacenes especializados. Los productos de EcoPeludos se mostrarán al público ya sea en el punto de venta, la página web, redes sociales e intermediarios, la actualización se hará de manera continua de acuerdo con los nuevos modelos que se saquen a la venta. El segmento al cual va dirigida la información es a aquellos clientes interesados en sus mascotas y en el medio ambiente. El manejo de las redes sociales será de manera dinámica en donde se ofrecen los productos de EcoPeludos, se darán tips de cuidado para as mascotas, cuidado de los accesorios, cuidado del medio ambiente, manera de reciclar, toda esta información se relatará como una historia con un tono divertido y cercano hacia el consumidor. Se dará a conocer en Facebook, Twitter, videos en YouTube e Instagram, en todas estas redes se pautará de manera diaria para así tener acercamiento directo con los consumidores y así atender todas las inquietudes que tengan de los productos.	\$1.000.000
-------------------	---	-------------

Eventos/ferias	<p>Se organizará y desarrollará una activación BTL llamada “comparte con tu amigo” a través de la cual se citará a los propietarios de mascotas de la localidad de Chapinero con el fin de participar en una feria de productos para mascotas en la cual se dará a conocer la marca EcoPeludos. Dicha feria se dará a conocer en una campaña de expectativa divulgada a través de redes sociales y eucoles en las que se invite a visitar la página de la empresa para que participen en el concurso “acumulando huellas ganas camas” y así con los puntos reclamen su premio en la feria “comparte con tu amigo”.</p>	\$3.000.000
E-commerce	<p>La página de EcoPeludos tendrá un carrito de compras facilitando a los clientes desplazamientos y disminución de tiempo, la entrega se hará en los mismos tiempos de una compra presencial y con una seguridad electrónica de primer nivel. El tipo de E-commerce que se manejará será B2C Y C2C.</p>	\$100.000
<p>Generar contenidos que despierten el interés del público y atraer nuevos clientes.</p>	<p>Los contenidos que se brindarán para atraer nuevos clientes serán tips contados a manera de historia que informen a los consumidores de todo lo relacionado con sus mascotas y el medio ambiente. Estos se presentarán en diferentes redes sociales diariamente junto con la página principal de EcoPeludos.</p>	\$1.000.000

Marketing de participación	Interactuar con el público en las redes sociales, quienes harán preguntas referentes a los productos que se tienen y que buscan de ellos, para de esta manera dar respuesta y así poder conocer sus gustos y necesidades.	\$1.000.000
Campañas de Merchandising	Se pretende realizar una campaña con la fundación Tapa, la cual pretende ayudar a animales en estado de maltrato y abandono, donando un accesorio por cada cliente que compre 10 camas en un mismo pedido, el ingreso de este accesorio será sumado al descuento especial que se le realice al cliente.	\$100.000
<b>Total Estrategias de Comunicación /Promoción</b>		<b>\$6.200.000</b>
<b>ESTRATEGIAS DE SERVICIO</b>	<b>TÁCTICA</b>	<b>PRESUPUESTO</b>
Brindar información al cliente	Se informará a los clientes de productos, promociones y eventos a través de las principales veterinarias de la zona de chapinero y medios digitales	\$1.000.000
Consultas de los clientes	A través de la página web, punto de venta	\$ -
Toma de pedidos	Lo hará la persona encargada de ventas, también se hará en los puntos de ventas, vía telefónica, por internet, por WhatsApp.	\$ -
Hospitalidad	Se tratará al cliente con amabilidad, cortesía, brindándole un buen servicio y el mejor trato a su mascota.	\$ -

Cuidado	Seguridad electrónica para los clientes que hagan compras por Internet y total seguridad en los puntos de venta garantizando el cuidado de los objetos personales de los clientes.	\$	-
Excepciones	Para pedidos grandes si se cuenta con el inventario se podrá entregar de un día para otro ya que la entrega normal se hace en un máximo de 3 días.	\$	-
	Manejo de quejas y reclamos con atención prioritaria.	\$	-
	Promociones especiales para los clientes Vip.	\$	-
Facturación	Se trabajará con una factura física, en donde la original se la queda el cliente y la copia quedará para la contabilidad de la empresa, estas dos copias serán debidamente firmadas por el cliente y el vendedor/mensajero.		\$1.000.000
Pago	Pago contra entrega en efectivo, en los puntos en efectivo -tarjeta débito o crédito, por internet será a través de Payu o a través de transferencia electrónica o por medio de giros en efectivo en Efecty, Baloto y Gana.		\$1.000.000
	<b>Total Estrategias de Servicio</b>		<b>\$3.000.000</b>
	<b>Total Estrategias</b>		<b>\$14.100.000</b>

---

Nota: Fuente propia

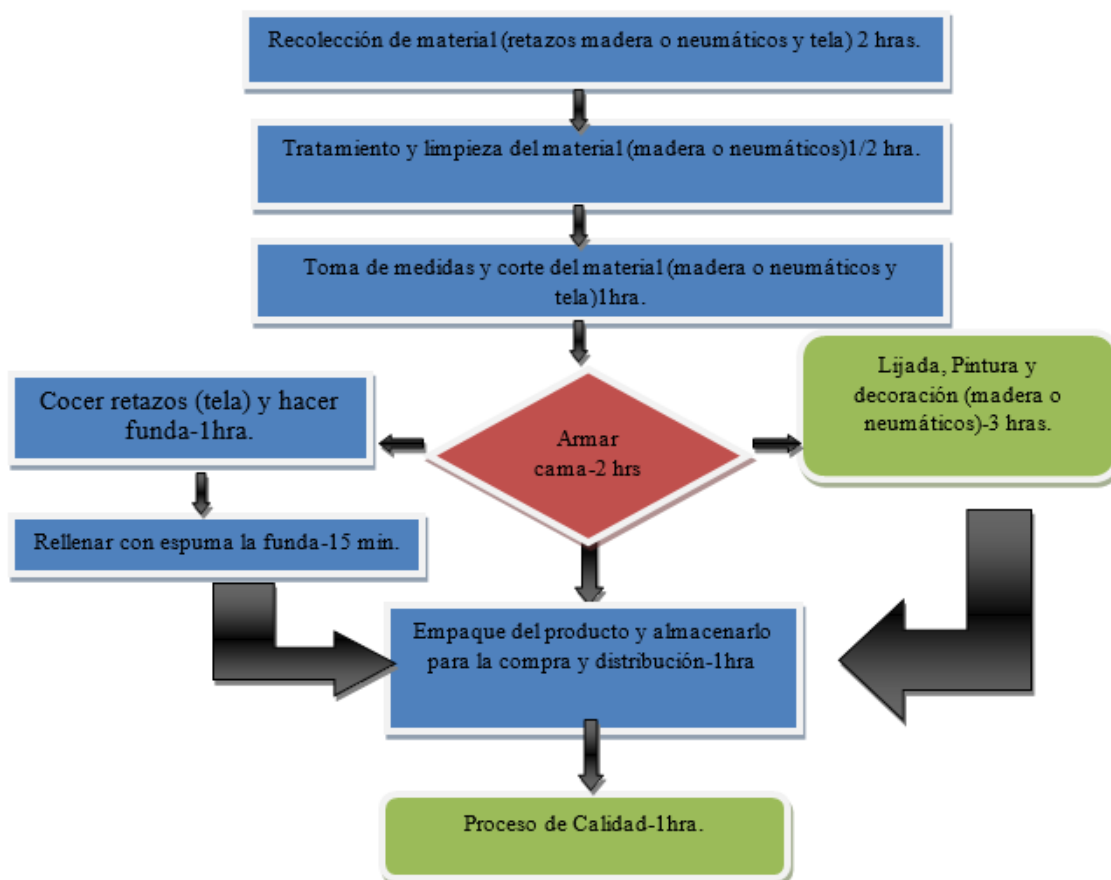


### 3. Estudio Técnico

#### 3.1 Descripción del Proceso (producción)

La Ilustración 10 presenta la secuencia de actividades que se deben desarrollar para la elaboración de camas para mascotas.

Ilustración 10-Proceso elaboración camas



Nota: Fuente propia

Para la elaboración de las camas se requiere utilizar los siguientes materiales:

- Retazos de madera
- Clavos
- Retazos de tela
- Espuma o algodón siliconado
- Neumáticos
- Pintura no tóxica
- Pinceles / Brochas
- Rodachinas
- Segueta y martillo
- Lija
- Hilo y cremallera
- Máquina de coser
- Tijeras
- Metro
- Cepillos
- Taladro
- Tornillos
- Llave inglesa
- Lápices

El proceso de elaboración de una cama en material reciclable tiene las siguientes etapas:

El primer paso es la recolección y limpieza de todos los materiales, una vez se tengan los materiales, se procede con el corte de la madera de acuerdo con las medidas que se requieran para la elaboración de las camas.

Una vez se tengan las piezas de madera, se hace la unión de estas piezas con los clavos y el martillo.

Para que tenga una textura más lisa se lijará toda la cama ya armada, para luego proceder con la pintura de la misma.

Por otro lado, con los retazos de tela se elaborará la funda de la colchoneta la cual se hará a la medida de la cama. Esta funda tendrá una cremallera para poder cerrarla y permitirá que cuando esta esté sucia pueda lavarse.

Una vez elaborada esta funda se rellenará con espuma o algodón siliconado.

Finalmente, con clavos se colocarán las rodachinas en la parte inferior, lo cual permitirá desplazarla de un lado a otro.

Luego se coloca el producto en el empaque que en este caso es el yute o lona y luego el área de calidad revisará uno a uno los productos garantizando que estén en buen estado, que cumpla con las medidas estipuladas, que la pintura y los materiales estén en perfecto estado.

Después de pasar por el control de calidad, las camas se almacenan para luego ser entregadas a las diferentes veterinarias y almacenes especializados en mascotas.

**Proceso de elaboración camas en neumáticos:**

El primer paso es la recolección y limpieza de todos los materiales, una vez se tengan los materiales, se procede con la toma de medidas para luego pasar al proceso de corte tanto de la base que ira en madera como del neumático.

Luego se procede abriendo huecos en la parte de afuera de la llanta y se colocan los tornillos para ajustar de esta manera el neumático con la madera, este ajuste se hace con la llave inglesa.

Una vez cuente con las medidas, se le quitan las asperezas y luego se pinta.

Por otro lado, con los retazos de tela se elaborará la funda para la colchoneta la cual se hará a la medida de la cama. Esta funda tendrá una cremallera para poder cerrarla y permitirá que cuando esta esté sucia pueda lavarse.

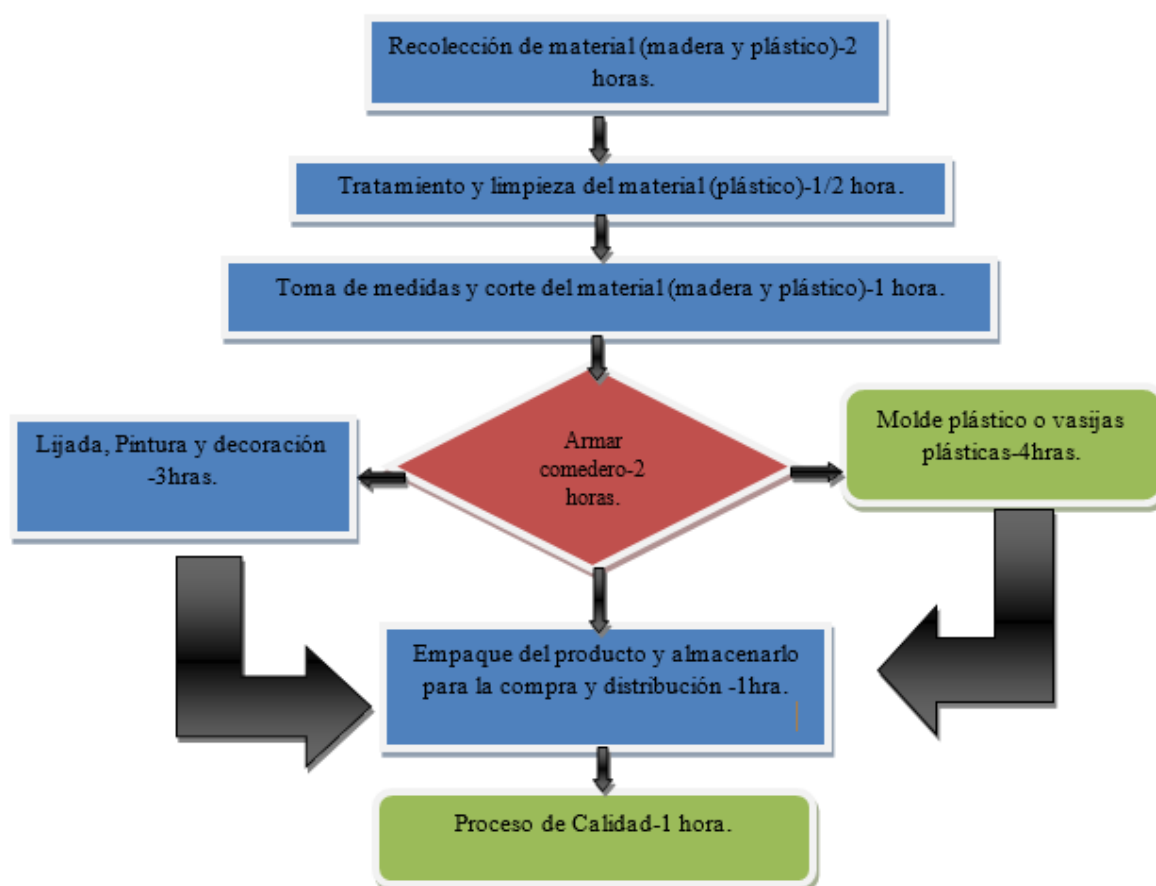
Una vez elaborada esta funda se rellenará con espuma o algodón siliconado.

Luego se procede a colocar el producto en el empaque que en este caso es el yute o lona y luego el área de calidad revisará uno a uno los productos garantizando que estén en buen estado, que cumpla con las medidas estipuladas, que la pintura y los materiales estén en perfecto estado.

Después de pasar por el control de calidad, las camas se almacenan para luego ser entregadas a las diferentes veterinarias y almacenes especializados en mascotas.

En la Ilustración 11 se presenta la secuencia de actividades que se deben desarrollar para la elaboración de los comederos y bebederos.

Ilustración 11-Proceso elaboración comedero/bebedero



Nota: Fuente propia

Para la elaboración de los bebederos/comederos se requieren utilizar los siguientes materiales:

- Retazos de madera
- Clavos
- Pintura no tóxica
- Pinceles / Brochas
- Segueta y martillo

- Lija
- Vasijas plásticas o moldes de plástico
- Metro

El primer paso es la recolección y limpieza de todos los materiales, una vez se tengan los materiales, se procede con el corte de la madera de acuerdo con las medidas que se requieran para la elaboración de los comederos/bebederos.

Una vez se tengan las piezas de madera, se hace la unión de estas piezas con los clavos y el martillo.

Para que tenga una textura más lisa se lijará toda la pieza ya armada, para luego proceder con la pintada de la misma.

Por otro lado, se adquieren dos recipientes de plástico del mismo tamaño, con tapa para poder transportar su contenido, uno será el bebedero y el otro el comedero, o en otro caso si se recolectan vasijas de plástico que se acomoden al tamaño del espacio que se tiene para el comedero y bebedero también se puede utilizar.

Luego procedemos a colocar el producto en el empaque que en este caso es el yute o lona y luego el área de calidad revisará uno a uno los productos garantizando que estén en buen estado, que cumpla con las medidas estipuladas, que la pintura y los materiales estén en perfecto estado.

Después de pasar por el control de calidad, los comederos/bebederos se almacenan para luego ser entregados a las diferentes veterinarias y almacenes especializados en mascotas.

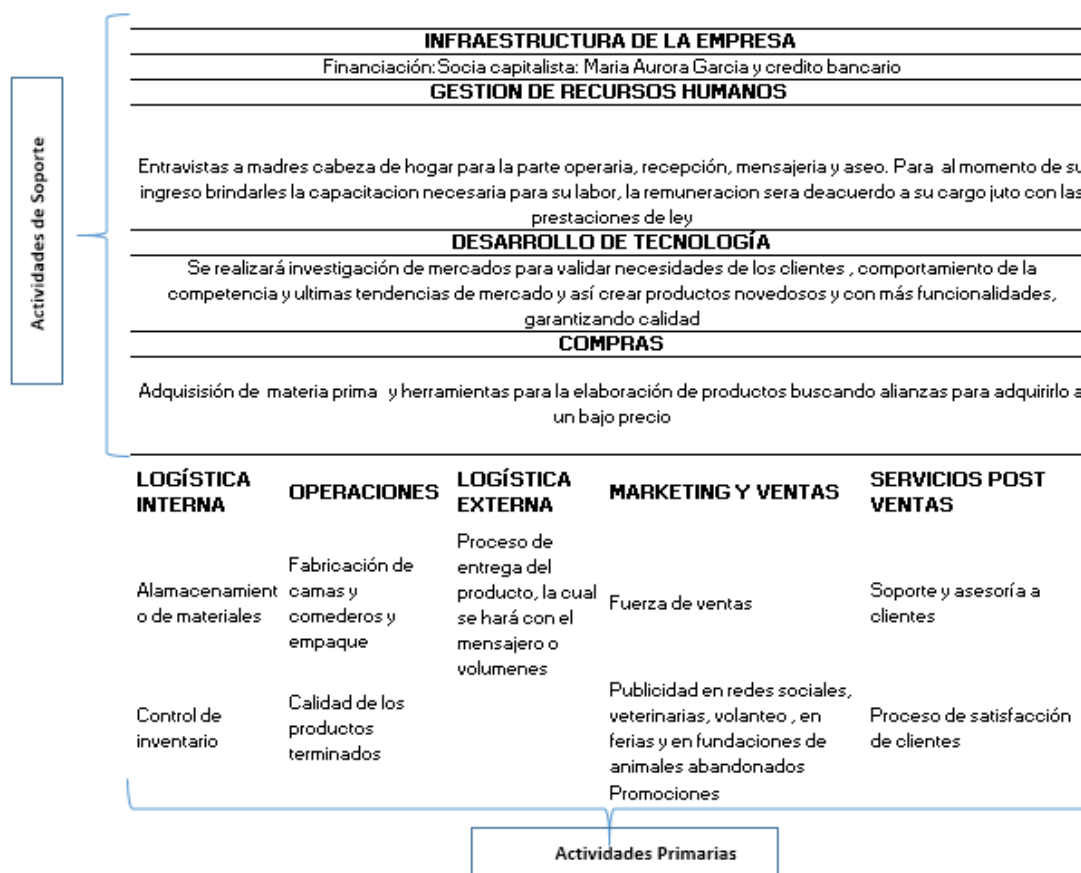
### 3.2 Cadena de Valor

“La cadena de valor es una herramienta estratégica usada para analizar las actividades de una empresa y así identificar sus fuentes de ventaja competitiva. A partir de una breve revisión bibliográfica se ampliará el concepto y su utilidad.

Una cadena de valor está constituida por nueve categorías genéricas de actividades que se integran en formas características. Con la cadena genérica se muestra cómo puede construirse una cadena de valor, reflejando las actividades que lleva a cabo. Así mismo, muestra la forma en que las actividades de que consta están conectadas entre sí y con las de los proveedores, de los canales y compradores, indicando además cómo repercuten estos eslabones en la ventaja competitiva (Gestipolis, 2001)

EcoPeludos según como se muestra en la Ilustración 12 define la cadena de valor en donde intervienen cada una de las áreas para producir el producto hasta llegar a la satisfacción del consumidor.

Ilustración 12-Cadena de Valor EcoPeludos



Nota: Fuente propia



### 3.3 Estructura Física

#### 3.3.1 Equipos necesarios para desarrollar la idea de negocio

Para el buen funcionamiento de EcoPeludos, se requieren los siguientes equipos y herramientas:

Tabla 9-Materiales, Costos unitarios y descripción

<b>HERRAMIENTAS Y EQUIPOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Máquina Cortadora de diferentes materiales	Permite cortar los neumáticos y la madera a la medida y forma que se desea.	1	\$800.000	\$800.000
Máquina Estampadora	Su función es calentar y apretar, se puede regular temperatura y el tiempo que la plancha y la base se juntan para realizar el estampado. Esta máquina permitirá estampar en los empaques la marca y los cojines de las camas de EcoPeludos.	1	\$650.000	\$650.000
Máquina de coser	Permite elaborar los forros de los cojines que requieren las camas realizadas.	1	\$857.600	\$857.600
Martillo	Permite clavar las puntillas a la madera.	1	\$15.000	\$15.000
Llave Inglesa	Permite aflojar o ajustar tornillos.	1	\$14.000	\$14.000
Destornillador de estrella	Permite apretar y aflojar tornillos y otros elementos de máquinas que requieren poca fuerza de apriete.	1	\$15.000	\$15.000

Segueta	Permite cortar la madera u otro material.	1	\$4.000	\$4.000
Tijeras	Permite cortar, cartón, papel, tela u otros materiales	3	\$6.000	\$18.000
Metro	Es un instrumento que sirve para tomar medidas.	1	\$15.000	\$15.000
Cepillos	Permite la limpieza de todos los elementos que estén sucios.	1	\$2.000	\$4.000
Baldes	Permite verter agua y jabón y con los cepillos hacer limpieza a los elementos que se van a utilizar.	2	\$3.000	\$6.000
Pistola de silicona	Permite unir objetos a otros	1	\$12.000	\$12.000
Pinceles	Con ellos se pintarán los elementos a utilizar para la elaboración de los productos.	1SET*6	\$22.000	\$22.000
Brochas	Con ellas se pintarán los elementos a utilizar para la elaboración de los productos.	4	\$10.000	\$40.000
Taladro Industrial	Este permite abrir los huecos de los productos en material de madera y neumáticos.	1	\$200.000	\$200.000
Computadores	Computadores todo en 1, memoria de 8 GB, procesador Intel Celeron J3060 (Braswell-D), disco duro de 1TB. Los cuales nos permiten almacenar toda la información requerida para EcoPeludos.	3	\$1.200.000	\$3.600.000
Impresora láser	Una impresora láser de inyección de tinta, que permita imprimir las cotizaciones y los archivos de EcoPeludos.	1	\$450.000	\$450.000

Escritorios con Sillas	Estos escritorios vienen con su silla respectiva. Uno será para la entrada - atención al público y los demás en las gerencias.	3	\$450.000	\$1.350.000
Sillas Auxiliares	Allí se sentarán proveedores o clientes y se colocarán dos al frente de cada escritorio de los gerentes.	4	\$80.000	\$320.000
Sofá	Este elemento permitirá a visitantes sentarse mientras esperan. Se colocará en la entrada principal cerca al Punto de venta.	1	\$750.000	\$750.000
Archivadores	En ellos se guardaron todos los documentos que sean necesarios de la empresa y los clientes.	2	\$260.000	\$520.000
Extintor	Estos ayudarán en caso de alguna emergencia y serán puestos en un lugar visible como lo exige la ley.	2	\$50.000	\$100.000
Kit de Oficina	Este Kit contiene todos los elementos que serán utilizados en la oficina para el tema de la papelería. (cosedora, perforadora, grapas, saca ganchos cinta, esferos, lápices). Esto se solicitará de manera mensual.	3	\$40.000	\$120.000
Papelería	Se utilizará dentro de la papelería sobres de manila, block de papel carta, facturas, carpetas. Esto se solicitará de manera mensual.	1	\$70.000	\$70.000
Botiquín	Estos ayudarán en caso de alguna emergencia y serán puestos en un lugar visible como lo exige la ley.	1	\$100.000	\$100.000

Teléfonos	Estos permitirán mantener la comunicación cercana con los clientes, uno para gerencia y el otro en la atención al público.	2	\$120.000	\$240.000
Canecas Grandes de Basura	Estas estarán ubicadas en la zona de producción para todos los desechos que salen de allí.	2	\$60.000	\$120.000
Cesto de basura	Estas estarán ubicadas en cada uno de los escritorios y una en el baño.	4	\$20.000	\$80.000
Televisión 50p`	Se utilizará en la atención al público de las instalaciones para transmitir los productos que EcoPeludos ofrece.	1	\$1.200.000	\$1.200.000
Claro triple play (internet + cable + telefonía)	Servicios que se requieren para las instalaciones y serán un costo mensual.	1	\$130.000	\$130.000
Servicios de Luz, Agua, Aseo y Alcantarillado	Servicios que se requieren para las instalaciones y serán un costo mensual variable.			
<b>TOTAL</b>			\$7.605.600	\$11.822.600

---

Nota: Fuente propia

Por otra parte, para la elaboración de los productos se requerirán retazos de madera, botellas y utensilios plásticos, rodachinas, pintura, brochas, vinilos, laca, algodón siliconado, espuma, sogas, yute o lona, retazos de tela, tijeras, hilo, aguja, llantas, pistola de silicona, martillo, puntillas, segueta, lija, tornillos, baldes, cepillos. Los costos se muestran en la tabla 8.

### **3.3.2 Instalaciones e Infraestructura requerida**

EcoPeludos contará con un local donde se desarrollará el proceso de producción y venta de los artículos para mascotas, este tendrá un área de 60 metros cuadrados y estará ubicado en la localidad de Chapinero sector Chapinero Central, el local estará distribuido en la forma indicada en la Ilustración 13.

Se contará con una bodega en la parte de atrás del local donde se guardará la materia prima y los productos ya elaborados.

En la gerencia se ubicarán los dos socios gestores, en el taller de producción se realizará todo el proceso de elaboración de productos y allí están ubicados los 3 operarios quien alistarán el material, lo lavarán, lo ensamblarán, pintarán y empacarán para que quede listo para distribuirlo.

Los baños y la cocina quedarán ubicados cerca de la gerencia y taller de producción y finalmente se tendrá un espacio en toda la entrada del local para la atención al público y venta de productos.

Ilustración 13-Distribución de la planta



Nota: Fuente propia

### 3.3.3 Materia Prima

Los productos que se realicen contarán con los estándares de calidad necesarios, además se debe asegurar que el producto pase por todos los procesos necesarios para que se garantice que el producto que se elabora sea aceptado por el consumidor.

La Tabla 10 indica la materia prima unitaria para la elaboración de camas y los costos unitarios de los materiales utilizados.

Tabla 10-Materiales, Costos Unitarios y Descripción-Camas

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL VALOR</b>	<b>CANTIDAD POR PRODUCTO</b>
Retazos de madera	\$5.000	KILO	2 Cajas de fruta
Clavos	\$5.000	CAJA	1/2 Caja
Retazos de tela	\$8.000	METROS	2 Metros
Algodón siliconado	\$6.000	BOLSA	2 Bolsas
Neumáticos	\$1.500	UNI	1 Neumático
Pintura no tóxica	\$22.000	250ml	2 Tarros
Rodachinas	\$18.000	SET X 4	4 Rodachinas
Lija	\$2.000	UNI	1 Lija
Hilo	\$2.500	1/2 ROLLO	1 Tubo Pequeño
Cremalleras	\$2.000	UNI	1 Cremallera
Tornillos	\$5.000	CAJA	1/2 Caja
Barra de silicona	\$1.000	BARRA	1 Barras
Yute	\$2.000	UNI	1 Bolsa
Soga	\$1.000	1 METRO	1 Metro
Laca	\$7.000	TARRO	1 Laca
<b>TOTAL</b>	<b>\$88.000</b>		

Nota: Fuente propia

En la tabla 11 se describen los materiales para la elaboración de comederos/bebederos

Tabla 11-Materiales, Costos Unitarios y Descripción-Comederos/Bebederos

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL VALOR</b>	<b>CANTIDAD POR PRODUCTO</b>
Retazos de madera	\$5.000	KILO	2 Cajas de fruta
Clavos	\$5.000	CAJA	1/2 Caja
Pintura no tóxica	\$22.000	250ml	2 Tarros
Lija	\$2.000	UNI	1 Lija
Molde plástico	\$800	UNI	2 Moldes
Barras de silicona	\$1.000	BARRA	1 Barra
Yute	\$2.000	UNI	1 Bolsa
Soga	\$1.000	1 METRO	1 Metro
Laca	\$7.000	TARRO	1 Laca
<b>TOTAL</b>	<b>\$45.800</b>		

Nota: Fuente propia

Se adjuntan cotizaciones, revisar Anexo 4, 5 y 6

### **3.3.4 Recurso Humano**

EcoPeludos se constituirá bajo una Sociedad por Acciones simplificada (SAS). La sociedad estará compuesta por tres socios: María Camila Chávez Torres y Yenny Viviana Rodríguez García en calidad de socios gestores y uno en calidad de socio capitalista que será María Aurora García. Los socios gestores aportarán cada uno el 37.5% del capital inicial y estarán vinculados laboralmente a la empresa. El socio capitalista aportará el 25% del capital inicial y no tendrá vínculo laboral con la organización.

La ilustración 14 presenta el organigrama de EcoPeludos, la junta directiva estará compuesta por los tres socios y sus funciones básicas serán la definición de metas y estrategias para la organización. Es absolutamente necesario que el socio capitalista tenga conocimientos e información en administración para que pueda contribuir en las decisiones de la junta directiva.

Los dos socios gestores harán las labores de gerencia de producción y ventas. Uno de ellos Administrador de Empresas y el otro socio profesional en Publicidad y Mercadeo de la Fundación Universitaria Los Libertadores; sus funciones básicas son: atención directa a clientes ventas, publicidad, evaluación y aprobación de planes y estrategias, control directo y evaluación de proyectos, supervisión directa del área de producción, gestión administrativa de la empresa.

El contador será contratado por honorarios y laborará un día a la semana; sus funciones son: el manejo contable y financiero del negocio, la actualización de políticas tributarias y fiscales.



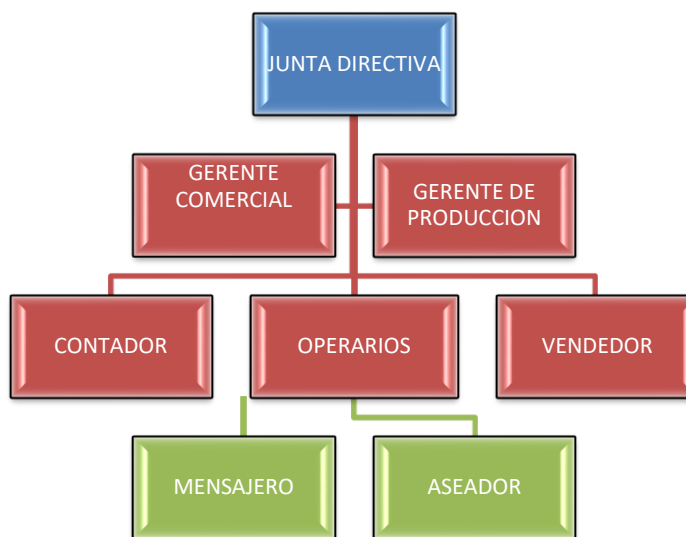
Los operarios serán las personas encargadas de brindarle la calidad al producto y deberán tener la experiencia necesaria para la elaboración de las camas y los comederos/bebederos y para el uso adecuado de las máquinas.

El vendedor debe ofrecer los beneficios del producto, captar nuevos clientes, lograr determinados volúmenes de venta, mantener o mejorar la participación en el mercado, generar una determinada utilidad o beneficio, entre otros.

El aseo se encargará de la limpieza de todo el local y brindará atención a proveedores y clientes que lleguen al lugar como lo es brindar algún producto o bebida mientras permanece en el lugar.

El mensajero se encargará de distribuir los diferentes productos, ya sea a diferentes empresas o clientes que desean los productos.

Ilustración 14-Organigrama



Nota: Fuente propia

En la Tabla 12 se puede observar las funciones y salarios para cada uno de los cargos que se tendrá en EcoPeludos:

Tabla 12-Cargos de EcoPeludos

<b>CARGO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>SALARIO</b>
<b>GERENTE COMERCIAL</b>	El gerente comercial debe ser profesional en carreras administrativas y tener experiencia en ventas y en temas relacionados con la planificación, organización, dirección, control y coordinación del sistema comercial, debe diseñar estrategias que permitan el logro de los objetivos, dirigiendo el desarrollo de las actividades de marketing.	El gerente comercial de EcoPeludos ejecutará las políticas de comercialización orientadas al logro de una mayor y mejor posición en el mercado, lograr cada vez más ventas mensuales y mantener el control de esta área.	\$1.500.000
<b>GERENTE ADMINISTRATI VO</b>	El gerente Administrativo de EcoPeludos debe ser profesional en carreras administrativas o de mercadeo. Debe contar con experiencia en planeación, organización y control de las actividades empresariales. Su objetivo es apoyar en generar mayor rentabilidad, realizar toma de decisiones en forma oportuna y confiable en beneficio de la operación de la empresa. Crear lineamientos de control, análisis financiero, supervisar cumplimiento de políticas, crear sinergia con las demás áreas operativas para lograr el objetivo.	El gerente administrativo de EcoPeludos se encargará de planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todos los proyectos, programas y actividades relacionados con la administración.	\$1.500.000

<b>CONTADOR</b>	<p>Contador egresado con conocimientos en las diferentes teorías y escuelas del pensamiento contable y el uso de las herramientas tecnológicas. Debe tener experiencia en llevar la contabilidad de otras empresas.</p>	<p>El contador de EcoPeludos se encargará de aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de la organización, con la finalidad de producir informes para la gerencia, que sirvan para la toma de decisiones.</p>	\$1.000.000
<b>OPERARIO DE PRODUCCIÓN 1</b>	<p>El Operario de Producción no debe contar con experiencia. Para EcoPeludos debe ser un trabajador manual contratado en un ámbito laboral de producción masiva, dedicándose a realizar la actividad asignada a lo largo de toda su jornada, contando cantidad necesaria de material para tener el tiempo suficiente para terminar el trabajo.</p>	<p>El operario #1 de EcoPeludos se encargará de recibir el material para su limpieza y corte según las medidas asignadas para cada producto. Así mismo se encargará de la pintura y decoración de cada producto para llevarlo al empaque de yute sellarlo y estamparlo.</p>	\$828.116
<b>OPERARIO DE PRODUCCIÓN 2</b>	<p>El Operario de Producción no debe contar con experiencia. El Operario de producción de EcoPeludos debe ser un trabajador manual contratado en un ámbito laboral de producción masiva, dedicándose a realizar la actividad asignada a lo largo de toda su jornada, contando cantidad necesaria de material para tener el tiempo suficiente para terminar el trabajo.</p>	<p>El operario #2 de EcoPeludos se encargará de armar el producto con las medidas y moldes asignados según medida para los comederos y bebederos.</p>	\$828.116

<b>OPERARIO DE PRODUCCIÓN 3</b>	<p>El Operario de Producción no debe contar con experiencia. El Operario de producción de EcoPeludos debe ser un trabajador manual contratado en un ámbito laboral de producción masiva, dedicándose a realizar la actividad asignada a lo largo de toda su jornada, contando cantidad necesaria de material para tener el tiempo suficiente para terminar el trabajo.</p>	<p>El operario #3 de EcoPeludos se encargará de la fabricación de las fundas para cada cama de los animales y de hacer el agujero de los moldes plásticos para los bebederos y comederos.</p>	\$828.116
<b>VENDEDOR</b>	<p>El Vendedor EcoPeludos debe tener un técnico en carreras administrativas y debe contar con experiencia en ventas. Debe adaptarse a la empresa, a sus características, al mercado que atenderá y a los productos que comercializa.</p>	<p>El vendedor de EcoPeludos se encargará de conocer a los clientes actuales, captar nuevos clientes, lograr diversas ventas, mantener o mejorar la participación en su zona de ventas y generar una determinada utilidad o beneficio. Dentro de su salario está incluido comisiones por venta.</p>	\$1.000.000
<b>MENSAJERO</b>	<p>El Mensajero de EcoPeludos realizará la entrega de los productos de forma adecuada y en el tiempo acordado. Debe ser tolerante al trabajo bajo presión, realizará trámites bancarios. Debe tener experiencia en mensajería.</p>	<p>El mensajero de EcoPeludos se encargará de distribuir los diferentes productos, ya sea a diferentes empresas o clientes que desean el producto.</p>	\$828.116
<b>ASEADOR</b>	<p>El Aseador de EcoPeludos deberá seguir instrucciones acerca del aseo del establecimiento, debe ser responsable, cumplido, con buena actitud y buena presentación. No debe contar con experiencia.</p>	<p>El aseador de EcoPeludos se encargará de mantener la limpieza de las oficinas, bodega, sección de operación, baños, recepción y área de administrativa y atender las reuniones que se lleven a cabo en las diferentes áreas de trabajo si son necesarias.</p>	\$828.116
			<b>\$9.140.580+(\$5.118</b>
			<b>.725)</b>
<b>TOTAL</b>			<b>= 14.259.305</b>

\*A todos los salarios se les suman las prestaciones de ley (5.118.725)

Nota: Fuente propia

### **3.3.5 Localización de la Empresa (planimetría)**

EcoPeludos estará ubicado en “la localidad de Chapinero, la número 2 de Bogotá, y hoy en día cuenta con aproximadamente 166.000 habitantes y una población flotante de más de 500. 000 personas. La oferta cultural de Chapinero es amplia, declarada –zona de interés cultural- cuenta con un buen número de reconocidos artistas, academias de artes y aficionados que viven o trabajan en la localidad.

Así mismo, existe una variada y diversa programación cultural ofertada -en su mayoría- por organizaciones culturales privadas, universidades y fundaciones sin ánimo de lucro.” (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2019).

EcoPeludos estará ubicada cerca a la reconocida Iglesia de Lourdes por la carrera 13 con 61, esta es una zona muy comercial y muy concurrida por estudiantes universitarios, empleados de empresas de este sector y transeúntes que visitan el sector.

La llegada a esta zona es asequible ya que cuenta con rutas de Transmilenio y buses públicos

También se encuentra una gran cantidad de comercio para mascotas, veterinarias y lugares especializados en animales, por esta razón EcoPeludos tendría una excelente ubicación ya que el este sector cuenta con el interés de un público objetivo y clientes que podrían adquirir los productos.

La localidad de chapinero se caracteriza por ser muy visitada debido a su arquitectura, universidades cercanas, restaurantes reconocidos y diversidad de comercio.

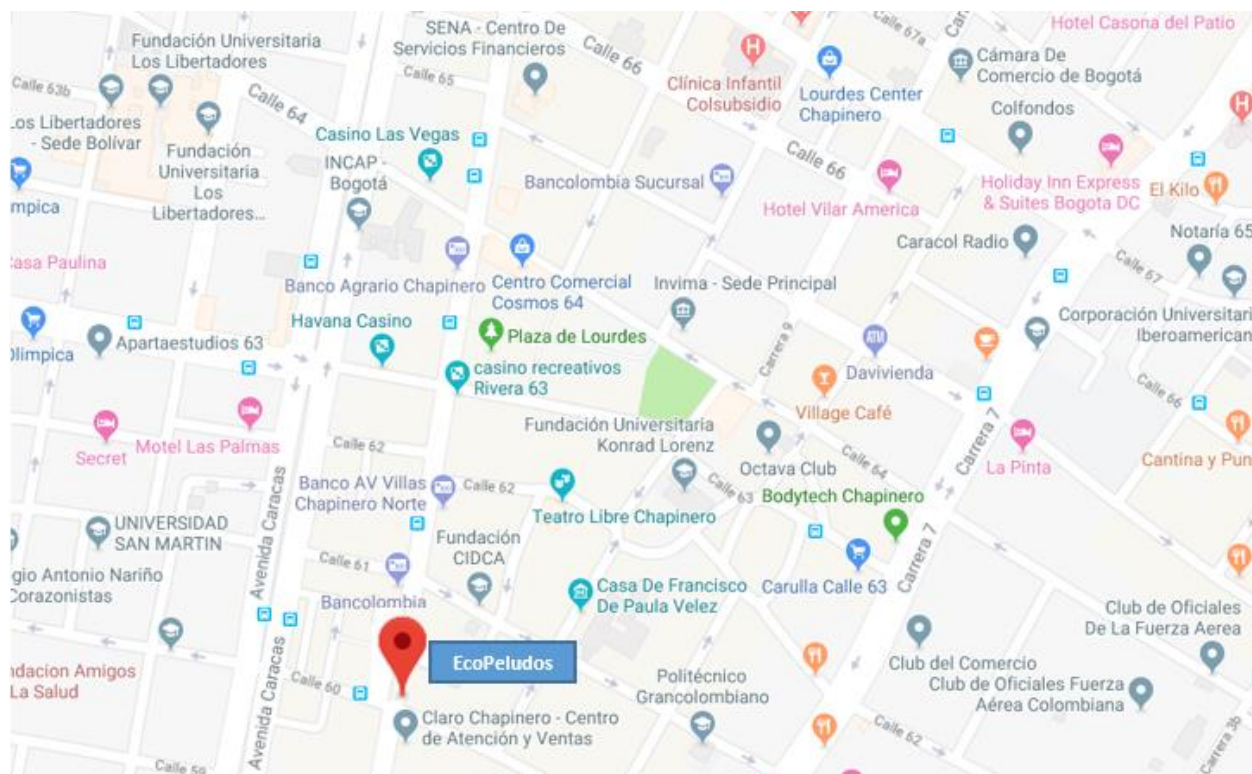
El sector de Chapinero Central cuenta con los servicios públicos, acueducto y alcantarillado, electricidad, teléfono, alumbrado público, gas natural y servicio de transporte.

El estrato predominante del sector es el tres (3).

El lugar donde quedará ubicado EcoPeludos es en estrato 3, el local estará en un primer piso cerca al Centro de Atención y Ventas de Claro

En la Ilustración 15 se puede observar el mapa de Chapinero Central y la ubicación de donde quedaría el local donde estará EcoPeludos.

Ilustración 15-Ubicación EcoPeludos



Nota: Google Maps

## 4. Proyección Financiera

### 4.1 Estructura de Costos y Gastos

Tabla 13-Estructura de Costos y Gastos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 107.982.000	\$ 118.252.240	\$ 121.799.807	\$ 125.453.801	\$ 135.234.948
COSTO DE MANO DE OBRA	\$ 50.136.094	\$ 52.414.241	\$ 54.806.296	\$ 57.317.953	\$ 59.955.193
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.995.000	\$ 3.144.750	\$ 3.396.330	\$ 3.735.963	\$ 4.184.279
GASTOS DE PUBLICIDAD	\$ 14.100.000	\$ 14.805.000	\$ 15.693.300	\$ 16.948.764	\$ 18.643.640
TOTAL	\$ 175.213.094	\$ 188.616.231	\$ 195.695.733	\$ 203.456.482	\$ 218.018.060

Nota: Fuente Propia

Los costos y gastos fijos del primer año ascienden a \$ 175.213.094, se destinan 50.136.094 millones de pesos para mano de obra, estos costos fueron calculados con base a los salarios que se le pagarán a los colaboradores según la nómina mensual, en gastos de producción se calcula para el primer año \$107.982.000 (Ver Tabla 14–Cantidad de insumos para una unidad), se calculan \$2.995.000 para gastos administrativos , todo lo relacionado con papelería que se utilizará para hacer las actividades de oficina y el arrendamiento del local ubicado en el sector, estos valores incrementarán cada año de acuerdo a la inflación .

Entre los gastos de publicidad se pretende disminuir estos valores, después de que se posicione la marca y la empresa como líder en accesorios de mascotas en material reciclable, para así solo enfocarse en temas relacionados con marketing digital.

Tabla 14-Cantidad de insumos para una unidad

MATERIA PRIMA	PRECIO POR KILO/LITRO	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3
		CANTIDAD PARA 1 UNIDAD EN KILO, METRO, CAJA. Ej 0,3	CANTIDAD PARA 1 UNIDAD EN KILO, METRO, CAJA. Ej 0,3	CANTIDAD PARA 1 UNIDAD EN KILO, METRO, CAJA. Ej 0,3
RETAZOS DE MADERA	5.000	0,20	0,20	0,20
CLAVOS	5.000	0,10	0,10	0,20
TELA	8.000	0,20	0,20	0,00
ALGODÓN SILICONADO	6.000	0,20	0,20	0,00
PINTURA	22.000	0,20	0,20	0,20
RODACHINAS	4.500	0,40	0,40	0,00
HILO	2.500	0,10	0,10	0,00
CREMALLERAS	2.000	0,10	0,10	0,00
TORNILLOS	5.000	0,10	0,10	0,10
SILICONA	1.000	0,10	0,10	0,10
YUTE	2.000	0,10	0,10	0,10
SOGA	1.000	0,10	0,10	0,10
LACA	7.000	0,10	0,10	0,10
NEUMÁTICOS	1.500	0,10	0,00	0,00
MOLDE PLÁSTICO	800	0,00	0,00	0,20
LIJA	2.000	0,10	0,10	0,10
ETIQUETA	400	0,10	0,10	0,10

Nota: Fuente Propia

#### 4.2 Capital Inicial y Fuentes de Financiación

La inversión estimada está dada por \$50.000.000 de los cuales \$30.000.000 serán aportados por el socio capitalista y \$20.000.000 se solicitarán a través de un Crédito de Libre Inversión al banco BBVA a un plazo de 60 meses y a una tasa efectiva anual de 26.50% como se muestra en la Tabla No. 15.



Tabla 15-Inversión en Capital de Trabajo

<b>CAPITAL PARA INVERTIR POR LOS SOCIOS DESPUES DE LOS GASTOS PREOPERATIVOS</b>	30.000.000
<b>PRESTAMO SOLICITADO</b>	20.000.000
<b>PLAZO MESES</b>	60
<b>TASA EFECTIVA ANUAL</b>	26,50%
<b>IMPUESTO</b>	2%

Nota: Fuente Propia

La inversión, fue destinada para la adquisición de activos fijos como lo es maquinaria, equipos de oficina, computadores, entre otros. (Ver Tabla 9).

### 4.3 Proyección de Ventas (mínimo 5 años)

Tabla 16-Proyección de ventas a 5 años

		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
VENTAS	\$	330.933.561	\$ 362.229.469	\$ 373.096.353	\$ 384.289.244	\$ 413.897.640
CONTADO	\$	320.591.888	\$ 350.909.798	\$ 361.437.092	\$ 372.280.205	\$ 400.963.339
CREDITO	\$	10.341.674	\$ 11.319.671	\$ 11.659.261	\$ 12.009.039	\$ 12.934.301
MATERIA PRIMA	\$	107.982.000	\$ 118.252.240	\$ 121.799.807	\$ 125.453.801	\$ 135.234.948
COMPRAS CREDITO	\$	9.448.425	\$ 10.347.071	\$ 10.657.483	\$ 10.977.208	\$ 11.833.058
COMPRAS CONTADO	\$	98.533.575	\$ 107.905.169	\$ 111.142.324	\$ 114.476.594	\$ 123.401.890
<b>TOTAL</b>	\$	877.831.123	\$ 877.831.123	\$ 877.831.123	\$ 877.831.123	\$ 877.831.123
UNIDADES VENDIDAS		9.500	10.403	10.715	11.037	11.874

Nota: Fuente Propia

La información contenida en este análisis se obtuvo del estimado de ventas anuales de algunas empresas que fabrican artículos para mascotas como Cyclus, Papu's Recycle y Luxury Pets Colombia, las cuales brindaron esta información, además de los precios de venta.

De esta manera para el primer año las unidades anuales vendidas de camas son de 9500 unidades, esto con base en el incremento aproximado de mascotas en Bogotá.

Las ventas para el primer año corresponden a 330.933.561 millones de pesos. Para el segundo año se proyecta vender 10.403 unidades que en ventas corresponden a 362.229.469 millón de pesos.

Tabla 17-Punto de Equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	163.218.859	169.117.374	175.606.207	179.821.936	187.970.999
UNIDADES VENDIDAS	9.500	10.403	10.715	11.037	11.874
MARGEN DE CONTRIBUCION	18.191	18.414	18.338	18.259	18.419
PRECIO DE VENTA	34.835	34.820	34.820	34.820	34.857
PE	8.972	9.184	9.576	9.848	10.205
UNIDADES	0	2.375	4.750	7.125	9.500
COSTO FIJO AÑO 1	163.218.859	163.218.859	163.218.859	163.218.859	163.218.859
COSTO VARIABLE AÑO 1	0	43.203.867	86.407.734	129.611.600	172.815.467
COSTO TOTAL	163.218.859	206.422.726	249.626.592	292.830.459	336.034.326
PRECIO DE VENTA	0	82.696.817	165.393.634	248.090.452	331.142.709
UNIDADES	0	2.601	5.202	7.802	10.403
COSTO FIJO AÑO 2	169.117.374	169.117.374	169.117.374	169.117.374	169.117.374
COSTO VARIABLE AÑO 2	0	47.890.747	95.781.494	143.672.241	191.562.988
COSTO TOTAL AÑO 2	169.117.374	217.008.121	264.898.868	312.789.615	360.680.362
PRECIO DE VENTA AÑO 2	0	90.557.367	181.114.735	271.672.102	362.618.695
UNIDADES	0	2.679	5.358	8.036	10.715
COSTO FIJO AÑO 3	175.606.207	175.606.207	175.606.207	175.606.207	175.606.207
COSTO VARIABLE AÑO 3	0	49.122.563	98.245.125	147.367.688	196.490.250
COSTO TOTAL AÑO 3	175.606.207	224.728.769	273.851.332	322.973.894	372.096.457
PRECIO DE VENTA AÑO 3	0	93.274.088	186.548.177	279.822.265	373.096.353
UNIDADES	0	2.759	5.518	8.277	11.037
COSTO FIJO AÑO 4	179.821.936	179.821.936	179.821.936	179.821.936	179.821.936
COSTO VARIABLE AÑO 4	0	50.379.372	100.758.745	151.138.117	201.517.490
COSTO TOTAL AÑO 4	179.821.936	230.201.309	280.580.681	330.960.053	381.339.426
PRECIO DE VENTA AÑO 4	0	96.072.311	192.144.622	288.216.933	384.289.244
UNIDADES	0	2.969	5.937	8.906	11.874
COSTO FIJO AÑO 5	187.970.999	187.970.999	187.970.999	187.970.999	187.970.999
COSTO VARIABLE AÑO 5	0	54.676.875	109.353.749	164.030.624	218.707.498
COSTO TOTAL AÑO 5	187.970.999	242.647.873	297.324.748	352.001.623	406.678.497
PRECIO DE VENTA AÑO 5	0	103.474.410	206.948.820	310.423.230	413.897.640

Nota: Fuente Propia

Para el año se llegó al Punto de Equilibrio ya que se vendieron 9500 unidades y para haber logrado el punto de equilibrio se debían vender 8972 unidades, para el año 2 se vendieron 10.403 unidades y las unidades requeridas para lograr el punto de equilibrio eran 9184 razón por la cual el punto de equilibrio se alcanzó de la misma manera que el año 1, para el año 3, 4 y 5 el

punto de equilibrio también se alcanza ya que se logran vender más unidades de las que se requerían. Ver Anexo 10 al 14.

Los datos anteriores permiten identificar la viabilidad que tendría EcoPeludos a cinco años, esto si se conservaran las actuales condiciones económicas del mercado, y que fortuitamente el país no presente ningún inconveniente como un conflicto armado.

## 4.4 Proyección Estados Financieros

### 4.4.1 Flujo de Efectivo

Tabla 18-Flujo de efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
CAJA	39.002.400	45.705.849	73.302.782	99.500.072	126.528.333
INGRESOS	320.591.888	350.909.798	361.437.092	372.280.205	400.963.339
RECUPERACION DE CARTERA		10.341.674	11.319.671	11.659.261	12.009.039
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>359.594.288</b>	<b>406.957.321</b>	<b>446.059.545</b>	<b>483.439.539</b>	<b>539.500.710</b>
<b>EGRESOS</b>					
COMPRA MATERIAS PRIMAS	98.533.575	107.905.169	111.142.324	114.476.594	123.401.890
PAGO MATERIAS PRIMA CREDITO		9.448.425	10.347.071	10.657.483	10.977.208
COMPRA MATERIAS PRIMAS PARA INV COMPRAS PARA INV DE PROD TERMINADO	1.499.750	142.642	49.272	50.750	135.849
6.588.254	522.849	247.484	256.902	517.433	
MANTENIMIENTO	100.000	105.000	113.400	124.740	139.709
SERVICIOS	350.000	367.500	396.900	436.590	488.981
PAPELERIA	110.000	115.500	124.740	137.214	153.680
ARRIENDO	1.200.000	1.260.000	1.360.800	1.496.880	1.676.506
VIGILANCIA	700.000	735.000	793.800	873.180	977.962
SEGURO DE INCENDIO	55.000	57.750	62.370	68.607	76.840
INTERNET	130.000	136.500	147.420	162.162	181.621
RODAMIENTO RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	200.000	210.000	226.800	249.480	279.418
150.000	157.500	170.100	187.110	209.563	
PUBLICIDAD	9.200.000	9.660.000	10.239.600	11.058.768	12.164.645
DISTRIBUCION Y LOGISTICA SERVICIO	1.900.000	1.995.000	2.114.700	2.283.876	2.512.264
3.000.000	3.150.000	3.339.000	3.606.120	3.966.732	
GERENTE ADMINISTRATIVO	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
MENSAJERO	9.937.392	10.434.262	10.955.975	11.503.773	12.078.962
CONTADOR	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075
ASEADOR	9.937.392	10.434.262	10.955.975	11.503.773	12.078.962
VENDEDOR 1	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075
GERENTE DE VENTAS	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
OPERARIOS	29.812.176	31.302.785	32.867.924	34.511.320	36.236.886
PENSION	13.162.435	13.820.557	14.511.585	15.237.164	15.999.022
SALUD	8.774.957	9.213.705	9.674.390	10.158.109	10.666.015
CESANTIAS	9.140.580	9.597.609	10.077.489	10.581.364	11.110.432
INT CESANTIAS	1.096.870	1.151.713	1.209.299	1.269.764	1.333.252
VACACIONES	4.570.290	4.798.805	5.038.745	5.290.682	5.555.216

PARAFISCALES	9.871.826	10.365.418	10.883.689	11.427.873	11.999.267
PRIMAS	9.140.580	9.597.609	10.077.489	10.581.364	11.110.432
ARP	2.193.739	2.303.426	2.418.597	2.539.527	2.666.504
SUBSIDIO DE TRANSPORTE	10.479.456	10.479.456	10.479.456	8.150.688	8.150.688
DOTACION	3.240.000	3.240.000	3.240.000	2.520.000	2.520.000
IMPUESTOS		191.932	448.912	417.681	433.911
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
PAGO INTERESES	4.814.167	3.754.167	2.694.167	1.634.167	574.167
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>313.888.439</b>	<b>333.654.540</b>	<b>346.559.473</b>	<b>356.911.206</b>	<b>377.304.390</b>
<b>SALDO FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>45.705.849</b>	<b>73.302.782</b>	<b>99.500.072</b>	<b>126.528.333</b>	<b>162.196.321</b>
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>45.705.849</b>	<b>119.008.630</b>	<b>218.508.703</b>	<b>345.037.036</b>	<b>507.233.356</b>

Nota: Fuente Propia

El proyecto posee una inversión de \$ 50.000.000. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo positivo de 45.705.849 millones, así mismo para el segundo año el valor es positivo y es de 73.302.782 millones de pesos y para el tercero de 99.500.072 millones de pesos.

Se contarán con flujos de efectivo positivos todos los años, esto debido a que los ingresos son mayores a los egresos y la inversión inicial se recuperará en el segundo año. Por otra parte, no se tendrán problemas de financiación para pago a los proveedores o a los operarios que son el capital de trabajo, esto debido a que se contará con flujo de caja para pagar el capital de trabajo y no se requerirá de endeudamiento con proveedores o entidades financieras.

Por otra parte, la política de crédito está a 45 días mientras que el pago a proveedores está a 90 días, es decir que EcoPeludos se estará financiado con recursos de los proveedores ya que no se tiene que pagar el 100% de las compras de manera inmediata, sino que este dinero ayudará a cubrir otras necesidades de capital de trabajo sin necesidad de buscar financiamiento.

## 4.4.2 Estados de Resultados

Tabla 19-Estado de Resultados

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
VENTAS	330.933.561		362.229.469		373.096.353	
COSTO MERCANCIA VENDIDA	158.118.094	48%	170.666.481	47%	176.606.103	47%
COSTO MATERIA PRIMA	107.982.000	33%	118.252.240	33%	121.799.807	33%
COSTO DE MANO DE OBRA	50.136.094		52.414.241		54.806.296	
MARGEN BRUTO	172.815.467	52%	191.562.988	53%	196.490.250	53%
M.O DE ADMON	82.322.831		86.134.096		90.135.924	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.995.000		3.144.750		3.396.330	
M.O DE VENTAS	48.898.768		51.191.268		53.598.393	
GASTOS DE PUBLICIDAD	14.100.000		14.805.000		15.693.300	
DEPRECIACION	10.088.093		10.088.093		10.088.093	
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	14.410.775	4%	26.199.781	7%	23.578.210	6%
INTERESES	4.814.167		3.754.167		2.694.167	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	9.596.608		22.445.614		20.884.044	
IMPUESTOS	191.932		448.912		417.681	
BENEFICIO NETO	9.404.676	3%	21.996.702	6%	20.466.363	5%

	AÑO 4		AÑO 5	
VENTAS	384.289.244		413.897.640	
COSTO MERCANCIA VENDIDA	182.771.755	48%	195.190.141	47%
COSTO MATERIA PRIMA	125.453.801	33%	135.234.948	33%
COSTO DE MANO DE OBRA	57.317.953		59.955.193	
MARGEN BRUTO	201.517.490	52%	218.707.498	53%
M.O DE ADMON	92.813.459		97.225.474	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.735.963		4.184.279	
M.O DE VENTAS	54.601.490		57.255.346	
GASTOS DE PUBLICIDAD	16.948.764		18.643.640	
DEPRECIACION	10.088.093		10.088.093	
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	23.329.720	6%	31.310.666	8%
INTERESES	1.634.167		574.167	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	21.695.553		30.736.500	
IMPUESTOS	433.911		614.730	
BENEFICIO NETO	21.261.642	6%	30.121.770	7%

Nota: Fuente Propia

El estado de resultados en el primer año muestra una ganancia de 9.404.676 millones de pesos. El costo de la mercancía vendida es del 48% y margen bruto 52%, el primer año el margen es positivo y se mantendrán estos márgenes durante los demás años.

La utilidad operacional que es el beneficio antes de impuestos para el primer año es del 4% ya que el nivel de ventas será de \$330.933.561, ya para el año 2 es del 7% ya que las ventas incrementaron y fueron de \$362.229.469

EcoPeludos tiene un margen del 52% frente a la industria de productos para mascota que tiene un margen del 21%, razón por la cual EcoPeludos frente al sector tiene un beneficio mayor entre el precio de venta y el costo de producción.



### 4.4.3 Balance General

Tabla 20-Balance General

ACTIVOS	INSTALACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>CORRIENTE</b>						
CAJA - BANCOS	39.002.400	45.705.849	73.302.782	99.500.072	126.528.333	162.196.321
CUENTAS POR COBRAR	0	10.341.674	11.319.671	11.659.261	12.009.039	12.934.301
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	1.499.750	1.642.392	1.691.664	1.742.414	1.878.263
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	6.588.254	7.111.103	7.358.588	7.615.490	8.132.923
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>39.002.400</b>	<b>64.135.527</b>	<b>93.375.948</b>	<b>120.209.585</b>	<b>147.895.275</b>	<b>185.141.808</b>
GASTOS PREOPERATIVOS	51.500.000	42.916.667	34.333.333	25.750.000	17.166.667	8.583.333
DEPRECIACION		8.583.333	8.583.333	8.583.333	8.583.333	8.583.333
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>10.997.600</b>	<b>10.997.600</b>	<b>10.997.600</b>	<b>10.997.600</b>	<b>10.997.600</b>	<b>10.997.600</b>
DEPRECIACION		1.504.760	3.009.520	4.514.280	6.019.040	7.523.800
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>62.497.600</b>	<b>9.492.840</b>	<b>7.988.080</b>	<b>6.483.320</b>	<b>4.978.560</b>	<b>3.473.800</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>101.500.000</b>	<b>116.545.033</b>	<b>135.697.361</b>	<b>152.442.905</b>	<b>170.040.502</b>	<b>197.198.941</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
CUENTAS POR PAGAR	0	9.448.425	10.347.071	10.657.483	10.977.208	11.833.058
IMPUESTOS POR PAGAR	0	191.932	448.912	417.681	433.911	614.730
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>9.640.357</b>	<b>10.795.983</b>	<b>11.075.164</b>	<b>11.411.119</b>	<b>12.447.788</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>						
OBLIG. FINANCIERAS	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000	0
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>16.000.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>25.640.357</b>	<b>22.795.983</b>	<b>19.075.164</b>	<b>15.411.119</b>	<b>12.447.788</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	81.500.000	81.500.000	81.500.000	81.500.000	81.500.000	81.500.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	9.404.676	21.996.702	20.466.363	21.261.642	30.121.770
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	9.404.676	31.401.378	51.867.741	73.129.383
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>81.500.000</b>	<b>90.904.676</b>	<b>112.901.378</b>	<b>133.367.741</b>	<b>154.629.383</b>	<b>184.751.153</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>101.500.000</b>	<b>116.545.033</b>	<b>135.697.361</b>	<b>152.442.905</b>	<b>170.040.502</b>	<b>197.198.941</b>

Nota: Fuente Propia

Con la información suministrada por el balance general, se puede evidenciar el total de los activos, patrimonio y pasivo que tiene EcoPeludos en los 5 años proyectados. Iniciando este plan de negocio el flujo de caja estará positivo a partir del año 1 y se tendrá liquidez en caja por valor de \$9.404.676 para el pago de mercancía, gastos de administración, financieros.

El balance general proyectado se analiza con dos indicadores, el primero es la razón de liquidez. Este indicador mide la capacidad de pago de la empresa a corto plazo. Entre "más líquido" sea el activo corriente más significativo es su resultado. De esta manera en el balance se puede observar que el activo corriente estará positivo a partir del primer año y se cuenta con la capacidad para cumplir con las obligaciones de efectivo.

El segundo indicador que es nivel de endeudamiento ayuda a determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir las obligaciones con terceros a corto y largo plazo. De esta manera el nivel de endeudamiento que se tiene invertido en activos que es del 0.05% para el primer año han sido financiados por el Banco BVVA y a medida que se va pagando la participación de acreedores disminuye.

El crédito que se obtuvo con el Banco se terminará de pagar hasta el 5 año. Ver Anexo 15 en donde se encuentra la tabla de amortización.

## 4.5 Indicadores Financieros

Tabla 21-Indicadores Financieros

INDICADORES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
RAZON CORRIENTE	6,65	8,65	10,85	12,96	14,87	10,80
CAPITAL NETO DE TRABAJO	54.495.169,44	82.579.964,82	109.134.421,05	136.484.156,65	172.694.019,57	111.077.546,31
PRUEBA ACIDA	5,81	7,84	10,04	12,14	14,07	9,98
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	0,05	0,03	0,02	0,01	0,00	0,02
MARGEN BRUTO	52%	53%	53%	52%	53%	53%
MARGEN NETO	3%	6%	5%	6%	7%	5%
TASA INTERNA DE RETORNO						68%
COSTO DE OPORTUNIDAD	22%					
INVERSION	-101.500.000					
	45.705.849	73.302.782	99.500.072	126.528.333	162.196.321	
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO					\$ 258.635.860,04	\$ 315.535.749,25
RETORNO SOBRE LA INVERSION	12%	27%	25%	26%	37%	25%

Nota: Fuente Propia

Para el estudio financiero se analizaron los siguientes indicadores con base al balance general y el estado de resultados financieros presupuestados en este estudio para 5 años, que contribuirán a la decisión final de factibilidad de este proyecto, de la siguiente manera:

La tasa interna de retorno o TIR, la cual es de 68%. Se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 68% promedio anual. Esta dentro del rendimiento esperado por los inversionistas.

El valor presente neto, para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad la cual fue del 22%, el valor arrojado del cálculo es \$ 258.635.860. Se interpreta como: el proyecto arroja 258 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, por lo tanto, es factible el proyecto.

La razón corriente ayuda a medir la disponibilidad actual de la empresa para cubrir las obligaciones que este tiene junto con la prueba ácida. En el primer año de funcionamiento la empresa arroja un valor positivo ya que posee \$6,65 por cada \$1,00 peso que se debe a corto

plazo, para los demás años la razón corriente se mantiene positiva lo que puede indicar capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de efectivo.

El nivel de endeudamiento refleja para este estudio que por cada \$1,00 que se tiene invertido en activos, el 0.05% de los activos han sido financiados por terceros para el año 1, en este caso por la entidad Financiera BBVA. En consecuencia, se puede ver, que a medida que el préstamo bancario es amortizado, el porcentaje de participación de los acreedores en la empresa disminuye.

El margen bruto indica que la empresa por cada \$1,00 vendido en el primer año, generó 52% de utilidad bruta. Este porcentaje mantiene ligeramente constante a lo largo de 5 años.

El margen neto se ve influenciado por el costo de venta, los gastos operacionales, financieros, y los impuestos, para el primer año la cifra que arroja es positiva con un 3%, una cifra favorable, así mismo a partir de los siguientes años se incrementa este margen con el incremento de las ventas.

El retorno sobre la inversión (ROI) permite comparar el beneficio o utilidad obtenida con la inversión realizada, de esta manera solo hasta el segundo año se recupera la inversión inicial.

## 5. Responsabilidad Social

Actualmente en la ciudad de Bogotá los ciudadanos no saben cómo reciclar ya que desconocen del procedimiento y de los materiales que se pueden reutilizar, así mismo no saben de la importancia de realizar este procedimiento y de cuidar el medio ambiente, por este motivo lo que busca esta idea de negocio es crear conciencia y ayudar tanto a la ciudad como al medio ambiente.

EcoPeludos pretende ser responsable socialmente con diferentes ámbitos importantes dando un aporte social que ayude a la limpieza de las calles, a mejorar el nivel de basuras en los rellenos sanitarios y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, con esto lo que se quiere es que esta empresa maneje algunos materiales reutilizables y los presente a la sociedad de una manera innovadora, ofreciendo accesorios para mascotas de los hogares bogotanos y de animales abandonados los cuales algunos se encuentran en fundaciones.

EcoPeludos utiliza ciertos materiales que son reutilizables, como lo son los neumáticos, el plástico, los retazos de madera y tela, los cuales ayudan a la creación de camas y comederos bebederos que serán del agrado del cliente y cumplirán la necesidad de las mascotas.

En Bogotá se ha evidenciado la gran cantidad de animales en estado de indefensión, los cuales son rescatados por alguna fundación, sin embargo, muchas de estas son sin ánimo de lucro y no cuentan con patrocinio de alguna empresa o del gobierno ni tampoco con los recursos suficientes para la manutención y cuidado de estos animales.

Por tal motivo EcoPeludos pretende ayudar a aquellas fundaciones que rehabilitan a perros y gatos que son rescatados en estado de abandono, donando diferentes accesorios que

hagan sentir a estos animales más cómodos y ayuden en su proceso de rehabilitación para después estar en un nuevo hogar.

Lo que pretende este plan de negocio es dar un pequeño aporte a estas fundaciones que ayudan a estos animales donando uno de los accesorios que fabrica esta empresa al momento de que uno de sus clientes en una misma compra adquiera 10 o más de los productos.

El mercado relacionado con artículos para mascotas está a la par con los productos que ofrece EcoPeludos, ya que esta empresa mantiene estándares de calidad en sus productos, aportando políticas de transparencia para que el mercado tenga plenas garantías de ello.

En Bogotá se encuentran muchas mujeres que son madres cabezas de hogar y sus responsabilidades son muy altas y al momento de buscar un trabajo es muy difícil acomodarse a los horarios y la remuneración es muy baja con respecto a las labores que tiene que desempeñar.

“En estas circunstancias, la realización simultánea de estas actividades (llamada generalmente doble jornada) restringe las posibilidades que tienen las mujeres para conseguir mayores ingresos. Se ha encontrado que: rol de madres cabezas de familia y retos en sus procesos de formación 10 entre los hogares de bajo ingreso, los que están encabezados por mujeres enfrentan por lo general ciertos problemas, ya que ellas sufren discriminación en los mercados laborales o en los intentos de lograr apoyo para actividades generadoras de empleo o para la mejoría del hogar. (Hábitat, 1996). La capacidad de las mujeres para sobreponerse a sus condiciones estructurales se ve favorecida por su capacidad para gestionar la oferta institucional y social de protección; es así como la seguridad social, a pesar de la precariedad

de su condición laboral, es relativamente equitativa con relación al hombre (Castellanos Y. A., 2015)

Por este motivo la empresa pretende implementar en su parte operativa a aquellas madres cabezas de familia de hogares de bajos ingresos, ayudándoles a su crecimiento laboral, profesional y a tener un trabajo seguro, estable, y otorgándole todas sus prestaciones de ley y comisiones según su cargo, ofreciéndoles capacitaciones de formación y a mantener un trato cordial y respetuoso en todos los aspectos.

## 6. Conclusiones

Con la elaboración de este trabajo se pudo concluir lo que quiere y busca esta empresa, a través de los siguientes aspectos:

- La idea de negocio EcoPeludos es viable ya que el mercado de mascotas ha venido en crecimiento en los últimos años debido a que la gran mayoría de hogares hoy en día tienen perro o gato.
- Las personas creen que comprando artículos en materiales reutilizables ayudan a mejorar el medio ambiente, por esta razón EcoPeludos tendrá un mercado amplio para ofertar los productos.
- Debido a que la población en la ciudad de Bogotá tiene más perros que gatos, los accesorios que se fabricarán en esta empresa tendrán alta demanda por los consumidores y dueños de mascotas.
- Quienes tienen mascotas siempre buscan la comodidad de ellas, por eso quien posee tanto perros como gatos adquieren tantas camas como comederos/bebederos ya que son elementos básicos para su bienestar y siempre buscan calidad y economía en este tipo de artículos.
- Según las estrategias planteadas se puede llegar a un posicionamiento de marca y producto llegando a un mercado amplio y competitivo.
- Los artículos están elaborados en materiales de alta calidad y no son tóxicos para las mascotas, así mismo los precios son competitivos con las demás empresas que elaboran este tipo de accesorios, de esta manera EcoPeludos busca satisfacer las necesidades de las mascotas y quiere que sus dueños se sientan a gusto con la compra.



- Financiera y administrativamente es viable un estudio de factibilidad ya que en el año dos se recupera la inversión inicial dejando un margen de ganancia para la empresa, cumpliendo con las estrategias establecidas a corto plazo.
- No se tendrán problemas de financiación para pago a los proveedores o a los operarios, esto debido a que se contará con flujo de caja para pagar el capital de trabajo y no se requerirá de endeudamiento con proveedores o entidades financieras, esto se debe a que se cuenta con una política de crédito está a 45 días mientras que el pago a proveedores está a 90 días.

## 7. Referencias

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2019). Obtenido de Alcaldía Mayor de Bogotá:  
<http://www.bogota.gov.co/localidades/Chapinero?page=3317>
- Arjamex Materiales. (2003). Obtenido de Arjamex Materiales:  
<http://www.arjamex.com/reciclaje.html>
- Ballestas, L. (12 de 06 de 2018). El Tiempo. Obtenido de El Tiempo:  
<https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>
- Ballestas, L. (12 de 06 de 2018). El Tiempo. Obtenido de El Tiempo:  
<https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>
- Biblioteca Salud Capital. (27 de 10 de 2010). Obtenido de Biblioteca Salud Capital:  
[http://biblioteca.saludcapital.gov.co/img\\_upload/03d591f205ab80e521292987c313699c/decreto-456-de-2010.pdf](http://biblioteca.saludcapital.gov.co/img_upload/03d591f205ab80e521292987c313699c/decreto-456-de-2010.pdf)
- Castellanos, C. (2012). El Economista. Obtenido de El Economista:  
[http://www.joseacontreras.net/admon/Competitividad/competitividadotrospsf/secturecoo mista/Factores\\_clave\\_para\\_la\\_competitividad.pdf](http://www.joseacontreras.net/admon/Competitividad/competitividadotrospsf/secturecoo mista/Factores_clave_para_la_competitividad.pdf)
- Castellanos, G. (29 de 09 de 2018). El Comercio. Obtenido de El Comercio:  
<https://www.elcomercio.com/narices-frias/camas-mascotas-comodidad-reciclaje-diseno.html>
- Castellanos, G. (29 de 09 de 2018). El Comercio. Obtenido de El Comercio:  
<https://www.elcomercio.com/narices-frias/camas-mascotas-comodidad-reciclaje-diseno.html>
- Castellanos, Y. A. (Agosto de 2015). Universidad Piloto de Colombia. Obtenido de Rol de Madres Cabezas de Familia y retos en sus procesos de formación:  
<http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00002661.pdf>
- Ciudad de mascotas. (2019). Obtenido de Infogram: <http://www.ciudaddemascotas.com>
- Conciencia Eco. (09 de 10 de 2010). Obtenido de Conciencia Eco:  
<https://www.concienciaeco.com/2010/10/09/cyclus-una-empresa-colombiana-que-disea-productos-a-partir-del-reciclado-de-materiales-urbanos/>
- Copropiedades. (31 de 01 de 2017). Obtenido de Copropiedades: <http://copropiedades.com.co/e-news/tenencia-de-mascotas-en-el-nuevo-c%C3%B3digo-de-polic%C3%ADa>,
- Crear una empresa ya. (2011). Obtenido de Crear una empresa ya:  
<https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/04/04/el-modelo-de-las-5-fuerzas-y-el-plan-de-negocios/>

- Dane. (18 de 07 de 2018). Obtenido de Dane:  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/multi/Presentacion\\_EM\\_2017.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/multi/Presentacion_EM_2017.pdf)
- Echeverri, M. (11 de 08 de 2016). La Republica. Obtenido de La Republica:  
<https://www.larepublica.co/empresas/el-mercado-de-los-productos-para-las-mascotas-movera-1-billon-este-ano-2409661>
- El Tiempo. (26 de 01 de 2018). Obtenido de El Tiempo:  
<https://www.eltiempo.com/colombia/cada-vez-son-mas-los-colombianos-que-tienen-mascota-175608>
- El Tiempo. (26 de 01 de 2018). Obtenido de El Tiempo:  
<https://www.eltiempo.com/colombia/cada-vez-son-mas-los-colombianos-que-tienen-mascota-175608>
- Fenalco. (2018). Obtenido de Fenalco: <http://www.fenalco.com.co/node/1863>
- Forero, R. A. (17 de 06 de 2016). Dinero. Obtenido de Dinero:  
<https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/mascotas-en-colombia-carino-con-millones-por-raul-avila/224703>
- Gestipolis. (2001). Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/que-es-la-cadena-de-valor/>
- Gómez, L. F. (2007). Revista colombiana de ciencias pecuarias. Obtenido de Revista colombiana de ciencias pecuarias: <http://www.scielo.org.co/pdf/rccp/v20n3/v20n3a16.pdf>
- Hipermercado Agrocampo. (2019). Obtenido de Hipermercado Agrocampo:  
<https://www.agrocampo.com.co/nosotros>
- Holguin, C. A. (19 de 10 de 2016). El colombiano. Obtenido de El colombiano:  
<http://www.elcolombiano.com/cultura/mascotas/mascotas-mercado-crece-en-colombia-un-13-por-ciento-IX5202497>
- Igac.gov. (04 de 12 de 2013). Obtenido de Igac.gov:  
[http://www2.igac.gov.co/igac\\_web/normograma\\_files/Resolucion%20701%20de%202013.pdf](http://www2.igac.gov.co/igac_web/normograma_files/Resolucion%20701%20de%202013.pdf)
- Medina, M. I. (2012). Eumed.net. Obtenido de Eumed.net: [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque\\_cualitativo.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html)
- Minambiente. (2003). Obtenido de Minambiente:  
<http://www.minambiente.gov.co/index.php/component/content/article?id=248:plantilla-asuntos-ambientales-y-sectorial-y-urbana-sin-galeria-14>
- Netquest. (29 de 05 de 2015). Obtenido de Netquest:  
<https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-por-conveniencia>

Presidencia.gov. (06 de 01 de 2016). Obtenido de Presidencia.gov:

<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201774%20DEL%206%20DE%20ENERO%20DE%202016.pdf>

Secretaria distrital de ambiente. (2007). Obtenido de Secretaria distrital de ambiente:

<http://www.ambientebogota.gov.co/web/fauna-silvestre/mascotas>

Shuttleworth, M. (26 de 09 de 2008). Explorable. Obtenido de Explorable:

<https://explorable.com/es/disenio-de-investigacion-descriptiva>

Tejada, M. F. (07 de 08 de 2017). La crónica del Quindío. Obtenido de La crónica del Quindío:

[http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-laura\\_jimnez\\_la\\_creadora\\_de\\_productos\\_para\\_mascotas\\_amigables\\_con\\_el\\_medio\\_ambiente-seccion-la\\_ciudad-nota-112827.htm](http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-laura_jimnez_la_creadora_de_productos_para_mascotas_amigables_con_el_medio_ambiente-seccion-la_ciudad-nota-112827.htm)

Universia, F. (04 de 09 de 2017). Universia.net. Obtenido de

<http://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>

Universidad Santo Tomas. (2006). Obtenido de Universidad Santo Tomas:

[http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Momento%201\\_Gestion%20de%20Residuos%20Solidosd\\_Maria%20Teresa%20sarabia/legislacin.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Momento%201_Gestion%20de%20Residuos%20Solidosd_Maria%20Teresa%20sarabia/legislacin.html)