

1-1-2010

## **Creación de empresa informe técnico de M&C cueros empresa productora y comercializadora de chaquetas de cuero**

Melissa Pineda Peláez  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_agronegocios](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_agronegocios)

---

### **Citación recomendada**

Pineda Peláez, M. (2010). Creación de empresa informe técnico de M&C cueros empresa productora y comercializadora de chaquetas de cuero. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_agronegocios/42](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_agronegocios/42)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Agropecuarias at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Agronegocios by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

## Creación de empresa

Informe técnico de M&C cueros empresa productora y comercializadora  
de chaquetas de cuero

Presentado por:

Melissa Pineda Peláez  
Cód.: 12042010

Administración de Empresas Agropecuarias  
Universidad de la Salle  
Bogotá

## Tabla de contenido

<b>HISTORIA DE LA EMPRESA</b>	<b>1</b>
<b>1. teleología</b>	
1.1 Misión	2
1.2 Visión	2
1.3 Valores	2
1.4 objetivos	3
1.5 estrategias	3
1.6 políticas de la empresa	3
<b>2. plan de mercadeo</b>	
2.1 Análisis DOFA	4
2.2. Objetivos	5
2.3 Mezcla de mercadotecnia	5
2.3.1 Mercado meta primario	5
2.3.2. Producto	6
2.3.3 Precio	8
2.3.4 Distribución	9
2.3.6 Promoción y publicidad	11
2.3.6.1 Presupuesto de publicidad y promoción	12
2.3.6.2 Propuestas promocionales	12
2.4 Producción MYC años pasados y anteriores	12
2.4.1 Presupuesto de ventas	13
<b>3. Estructura organizacional</b>	
3.1 Áreas Funcionales	14
3.1.2. Criterios de Organización	15
3.1.3. Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos	16
3.2 Análisis de los cargos de Áreas funcionales	18
3. 2.1 descripción y perfil de los cargos	19
3.3 Estructura de personal	21
3.4. Política de contratación	21
3.4.1 Política salarial	21
<b>4. plan operativo</b>	
4.1 localización, definición y tamaño de la empresa	22
4.1.2 localización de la empresa	22
4.2 Distribución de la planta	23
4.2.1 inversiones	24
4.3 procesos y funciones de las áreas de la empresa	26
4.4 programa de producción MYC cueros	28
4.5 descripción de de productos	29
4.5.1 portafolio de productos	30
4.5.2 productos	30

## **5. Plan Financiero**

5.1. Los Estados Financieros	
5.1.1 Estado de Resultados 2009	32
5.1.2. Balance General 2009	33
5.1.3 costos unitarios del producto	34
5.1.4 Flujo de caja 2009	36
5.2 Estados financieros proyectados	
5.2.1 Estado de Resultados proyectado 2010	37
5.2.2 Balance General 2010	38
5.2.3 Costos unitarios del producto proyectado	39
5.2.4 Flujo de caja proyectado 2010	41
5.2.5 Estado de Resultados proyectado 2011	42
5.2.6 Balance General proyectado 2011	43
5.2.7 Costos unitarios del producto proyectado	44
5.2.8 flujo de caja proyectado 2011	46

## **6. costos unitarios de fabricación**

## **8. Conclusiones financieras**

## **9. Conclusiones del proyecto**

## **Guía para la redacción del plan de empresa**

## **Bibliografía**

### **Listado de cuadros**

Cuadro # 1 Análisis DOFA	4
Cuadro # 2 Producto a ofrecer	10
Cuadro # 3 precio del producto	9
Cuadro # 4 Presupuesto de publicidad y promoción	11
Cuadro # 5 Análisis de cargos	16
Cuadro # 6 Descripción y perfil de cargo	19
Cuadro # 7 Política salarial	21
Cuadro# 8 inversiones maquinaria y equipo	24
Cuadro # 9 proceso de producción M&C cueros.	28
Cuadro # 10 Programa de producción M&C Cueros.	29
Cuadro # 11 Plan de compras e inventario	31

### **Listado de graficas**

Grafica # 1 Distribución del producto	10
Grafica # 2 Producción de ventas M&C cueros	12
Grafica # 3 Proyección de ventas M&C cueros	13
Grafica # 4 Áreas funcionales	14
Grafica # 5 Cargos de las áreas funcionales	18
Grafica # 6 Descripción de la planta	23

## **ACTA DE ACEPTACION DE LA TESIS**

Esta tesis fue aceptada por la comisión de programa de estudios de pregrados de Administración de Empresas Agropecuarias de la Universidad de La Salle de Bogotá

Director del sistema de pregrado, o su representante

---

Director de tesis

---

Jurados:

Doctor Carlos Arango

---

Doctor Pedro Suarez

---

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de grado quiero dedicarla a mis padres, y familiares quienes estuvieron conmigo a lo largo de esta carrera, brindándome su apoyo su comprensión y su amor, siempre dándome palabras de aliento para poder seguir adelante en los momentos difíciles, quiero agradecerles por creer en mí, por ayudarme a cumplir esta meta, y esta nueva etapa en mi vida.

Papa y Mama, gracias por estar ahí conmigo dándome su amor y su apoyo incondicional, gracias por creer en mí, por su amor paciencia y comprensión, gracias a ustedes que son mi familia hoy puedo decir que he cumplido con esta parte tan importante de mi vida, gracias por darme la oportunidad de estudiar, de demostrarles que soy una mejor persona. Todo este esfuerzo que hemos hecho hoy se ha convertido en un triunfo y es para ustedes. Gracias de todo corazón por estar conmigo siempre.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecerle a mis padres por darme la oportunidad de ver algo nuevo en mi, gracias por enseñarme el verdadero sentido de la vida, por inculcarme cada día valores y tantas cosas bonitas, por estar ahí siempre incondicionalmente en los buenos momentos y en los difíciles ayudándome a superar los obstáculos.

A la universidad y a mis profesores quienes me han forjado como un profesional, a mis compañeros de clase que me acompañaron en este camino. Gracias a todos sin ustedes no hubiera sido posible este triunfo.



## **M&C CUEROS E.U**

### **HISTORIA**

M&C cueros es una empresa dedicada a la producción de chaquetas de cuero, radicada en la ciudad de Bogotá, y registrada en el año 2005, por, Melissa Pineda representante legal y Gerente y Carlos Andrés Pineda quien es el subgerente de esta.

Esta empresa se creó con el fin de comercializar y producir chaquetas de cuero de alta calidad, moda y exclusividad en sus diseños proporcionando al cliente la exclusividad de estos productos, estas chaquetas son elaboradas con cuero de excelente calidad y a unos precios más bajo de los que se encuentran en el mercado.

M&C cuenta con el apoyo de A&C Cueros nuestro proveedor la cual es una empresa comercializadora de cueros ubicada en la ciudad de Bogotá, de Carlos Andrés Pineda, una de las ventajas que la empresa obtiene es la reducción de los canales de distribución lo cual facilita el precio más bajo de la materia prima en el mercado de los cueros, brindando la oportunidad de ofrecer en el mercado un producto a menor precio que la competencia, logrando ser más competitivos.

Esta empresa comenzó con aproximadamente unos 4 empleados y con 3 satélites ( confeccionistas externos de la fabrica) que eran los encargados de sacar la producción mensual, debido a que la capacidad de producción de la empresa no era suficiente para cumplir con los pedidos (just in time) por lo tanto esto hacia que la calidad de la producción no fuera la adecuada, debido a que en cada área de trabajo se tenía diferente manera de hacer el producto y esto entorpecía el proceso de control de calidad. Por lo tanto la empresa entro en una crisis, donde el porcentaje de devoluciones era casi del 70%, viendo estos resultados la empresa tomo una gran decisión, poco a poco se fueron consiguiendo los empleados adecuados, se rento una bodega y se invirtió en maquinaria apropiada para la producción y personal calificado.

M&C cueros, al comienzo solo pretendía vender chaquetas de cuero a nivel nacional como : Bogotá y Medellín, a medida que ha transcurrido el tiempo la empresa ha alcanzado experiencia en el mercado, en cuanto a diseños, calidad de los insumos, materias primas, precios competitivos y mercados objetivos, lo que nos ha permitido abrir nuevos mercados.

En este momento M&C cueros, abarca mercado a nivel nacional como: Quindío, Antioquia, Cundinamarca Risaralda, Boyacá.

M&C produce chaquetas a clientes muy importantes y reconocidos a nivel nacional e internacional: FAC Fuerza Aérea colombiana Vélez, Bosí, MANPOWER, por más de 4 años y a nivel de exportación hemos enviado chaquetas a Venezuela y México donde los resultados han sido muy importantes para el crecimiento y desarrollo de nuestra empresa

## **1. TELEOLOGIA**

### **1.1 MISION:**

M&C cueros, pretende crear nuevas alternativas en el ámbito del cuero, en diseño, calidad y precios, con el fin de lograr un posicionamiento en el mercado y ser más competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

### **1.2 VISION:**

M&C cueros, quiere ser una empresa reconocida por su calidad e innovación, y llegar a consolidar el mercado del país con alternativas de moda internacional, siendo así una de las empresas con mejor posicionamiento.

### **1.3 VALORES:**

- **Honestidad:** Somos una empresa transparente que inculca valores a sus empleados con sentido de pertenencia y ante todo la calidad humana.
- **Igualdad:** Ante todo somos personas debido a esta razón se respetan los derechos de los demás, por eso mismo hay un trato igual para todos los empleados de la empresa.
- **Responsabilidad:** Responder a sus labores y trabajos que se les haya asignado de una manera puntual.
- **Cumplimiento:** cumplir con los horarios, con la fechas de entrega de los pedidos, con las reglas ya establecidas en la empresa.
- **Innovación:** imponer nuevas técnicas en la moda del cuero y en los productos para la mejora de este.
- **Orden:** la empresa debe cumplir las normas establecida por la administración y así mantener el orden indicado para cada proceso.

#### **1.4 OBJETIVOS GENERALES**

- Ser una Empresa reconocida por su lealtad, calidad, confiabilidad y excelente precio en el mercado.
- Lograr un posicionamiento en el mercado nacional de las chaquetas de cuero.
- Generar utilidades rentables para pagar lo justo a los empelados y lograr la retroalimentación de la empresa.
- Participar en el mercado de forma constante y activa para establecer mercado fluido y con buenas salidas de comercialización.

#### **1.5 ESTRATEGIAS:**

- Investigación constante de las tendencias del mercado en la moda.
- Desarrollo de nuevos productos
- Ofrecimiento de nuevas alternativas y desarrollos frente al mismo producto.
- Cumplimiento de objetivos y metas propuestas

#### **1.6 POLITICAS**

- Ser una empresa emprendedora caracterizada por el orden y rectitud en sus procesos.
- Brindar un excelente servicio al cliente.
- Cumplir con el horario indicado por la empresa
- Cumplir a los clientes con las fechas de entrega de mercancías.(justo a tiempo)
- Mantener al día los pagos ( clientes proveedores, impuestos)

## 2. PLAN DE MERCADEO de M&C cueros

### 2.1 Análisis DOFA

A continuación se mostrara un cuadro donde se especifican las debilidades, fortalezas oportunidades y amenazas de **M&C CUEROS** por medio de un análisis **DOFA**, creando así, unas estrategias para impulsar y mejorar la empresa.

**Cuadro # 1 Análisis DOFA**

<p><b>ANALISIS DOFA M&amp;C CUEROS</b></p> <p><b>EMPRESA PRODUCTORA DE CHAQUETAS DE CUERO</b></p>	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de inversión limitada</li> <li>• Capacidad de producción limitada</li> <li>• Acceso limitado a nuevos mercados</li> <li>• Control de inventarios de materia prima</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mano de obra capacitada</li> <li>• Uso de insumos de excelente calidad.</li> <li>• Excelente Control calidad</li> <li>• Facilidad al acceso de los cueros.(MP)</li> <li>• Experiencia en el mercado.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratado de libre comercio (CANADA Y USA)</li> <li>• Diversificación en productos</li> <li>• Acceso a nuevos mercados.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (DO)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportar productos de la mejor calidad a nuevos mercados potenciales.</li> <li>• Competir con precio calidad y diseños.</li> <li>• participación en ferias e información del mercado.</li> <li>• Solicitar créditos de inversión para aumentar la capacidad de producción.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (FO)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo control sanitario en las curtiembres</li> <li>• Aumentar el ciclo de vida útil más largo a comparación de otras empresas, de mejor calidad, con mejores acabados y una textura excelente. Logrando así, ser más competitivos en el mercado de las chaquetas en cuero.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitividad en el precio con los productos chinos</li> <li>• Tasa de cambio.</li> <li>• incumplimiento en la entrega de materia prima.</li> <li>• Problemática de aguas en las curtiembres</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (DA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovar en diseños, calidad y materia prima.</li> <li>• Reducción de los costos.</li> <li>• Competir con calidad del producto.</li> <li>•</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (FA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir las normas sanitarias ligadas por la ley.</li> <li>• Incremento de personal capacitado.</li> <li>• Ampliación de mercados</li> </ul>

## **2.2 OBJETIVOS:**

- Alcanzar un posicionamiento en el mercado nacional de chaquetas de cuero de tal forma que el producto sea preferido por los compradores.
- Explorar mercados internacionales, mediante ferias y visitas.
- Aumentar las ventas en el mercado internacional en un 40%.
- Incorporar publicidad en la empresa de manera que las personas se enteren cuales son los productos que nuestra empresa ofrece.
- Innovar en cuanto a diseños únicos para todo tipo de edades de manera que la marca tenga así una tasa de recordación cada vez más alta.
- Extender la fidelidad de las empresas a las cuales les vendemos los productos, brindándole al cliente, precio diseños, puntualidad e innovación.

## **2.3. MEZCLA DE MERCADOTECNIA**

### **2.3.1 Mercado meta primario**

El principal mercado meta de M&C Cueros son las grandes empresas comercializadoras de chaquetas en cuero a nivel nacional e internacional.

La necesidad primaria de este mercado es brindarle al cliente chaquetas elaboradas en cuero 100% de primera calidad, con excelentes acabados y creadas con los mejores insumos, que se diferencien por su exclusividad e innovación.

Se debe tener en cuenta un análisis de mercado: geográfico psicografico y demográfico, analizando los clientes potenciales sus gustos, y las necesidades, teniendo en cuenta que en este tipo de productos, influye la moda o los diseños clásicos que nunca pasan de moda , también por medio de sondeos observando que es lo que más le gusta a las personas, los colores, tipos de cuero y diseño, de cierto modo esto es lo primordial ya que M&C le vende el producto a grandes empresas, las cuales ya tiene un posicionamiento en el mercado y un reconocimiento de la marca.

La mayoría de las personas que compran artículos elaboradas en cuero, según nuestro mercado meta, el cliente final prefiere comprarlo en lugares o almacenes reconocidos de marca, ya que estos brindan al comprador final confianza de que su producto va a ser fino y va a tener una larga durabilidad,

también que el cliente se sienta seguro de su producto, que es exclusivo y a la vez esta llevando una prenda de muy buena calidad, con diferentes diseños y aun mas importante un producto fino.

La demanda de este producto también varía respecto a la edad de las personas y a la capacidad de dinero que tiene para invertir en un producto de estos, ya que son un poco costosos, pero van a tener la certeza de que un producto en cuero es fino y les va a servir por mucho tiempo.

Basándonos en el cliente principal de M&C cueros que es CUEROS VELEZ sabemos que las ventas de este son de 10.000 a 12.000 unidades anuales (chaquetas de cuero). Se pretende crear estrategias de mercado agresivas para lograr la participación en este mercado con el 70 %. De sus ventas anuales.

#### **Las estrategias son:**

- Reducción de costos fijos y costos de producción para proporcionar un precio tentativo al cliente.
- Innovación en diseños, insumos y materia prima
- Calidad en los productos que se utilizan para la elaboración de las chaquetas.

#### **PRODUCTO A OFRECER:**

El producto que M&C ofrece a sus clientes son chaquetas elaboradas con cueros de excelente calidad y durabilidad.

El producto que se lleva a las grandes empresas comercializadoras debe tener unas características específicas, de las cuales depende que el producto tenga un buen éxito y guste en las empresas y al consumidor final, como lo son:

- Calidad
- Durabilidad del producto
- Innovación
- moda
- Exclusividad y una buena aceptación en el mercado

Los beneficios que se tienen son que nuestra empresa logre consolidarse a nivel nacional y porque no más adelante en una empresa que tenga sus propios puntos de venta, y un muy buen reconocimiento y posicionamiento en el mercado, también es importante mencionar que M&C cueros ya se encuentra exportando chaquetas de cuero hacia México y Venezuela.

En este momento la empresa M&C cueros vende sus chaquetas a grandes clientes, los cuales ya tienen un posicionamiento en el mercado y por lo mismo son reconocidos y tienen una clientela fiel, por lo tanto las chaquetas se ponen con sus respectivas marquillas y etiquetas pero con el nombre de la empresa a la cual se vende, por ejemplo cada chaqueta de Vélez S.A. van así, ya que ellos las venden en sus mismo almacenes

El producto que ofrece M&C CUEROS son chaquetas de cuero para dama y caballero, En el siguiente cuadro se especificara cuales son las características del producto y la diferenciación del mismo ante el mercado, con el fin de señalar los puntos claves de este.

El producto que ofrece M&C CUEROS son chaquetas de cuero para dama y caballero, En el siguiente cuadro se especificara cuales son las características del producto y la diferenciación del mismo ante el mercado, con el fin de señalar los puntos claves de este.

## CUADRO # 2 PRODUCTO A OFRECER

Producto/ Servicio	Necesidades	Características	Beneficios	Diferenciación	Razón De Compra
<b>chaquetas de cuero para dama y caballero</b>	Las necesidades del cliente son: lucir una prenda cómoda, de características exigentes, innovación, calidad, precio, el tipo de cliente: personas de estratos: 4-5 y 6 que tengan fácil acceso a este tipo de productos.	Las características físicas del producto: chaquetas elaboradas en cuero de primera, suave al tacto, con acabos de excelente calidad y una larga durabilidad del producto	Los principales beneficios del cliente al adquirir este producto: un producto fabricado con los mejores insumos del mercado, con cuero de excelente calidad, diseños únicos y siempre van unidos a las exigencias del cliente, por lo tanto el cliente se sentirá: cómodo, seguro y confiable del producto.	Lo que diferencia las chaquetas de MYC cueros, pues los factores nombrados anteriormente: calidad de la materia prima, sus insumos, el precio, y que el cliente puede sentirse seguro de la compra que está realizando, es un producto que tendrá una larga durabilidad y sus garantías, hacen de mi producto un producto preferido por muchos compradores.	Las razones por las cuales el cliente compra el producto, son un conjunto de factores mencionados anteriormente: calidad <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseños</li> <li>• Precios</li> <li>• Innovación</li> <li>• Exclusividad</li> <li>• Durabilidad del producto</li> </ul>

Fuente: autor MYC cueros

### 2.3.3 PRECIO

Para determinar el precio de una chaqueta se deben tener en cuenta factores como el tipo de cuero, los apliques que esta lleve, los forros, ya sean nacionales o importados, el modelo de la prenda y la cantidad de \*dcm que se lleve.

\*decímetros es la forma en que se mide el cuero en el cual 1dcm = 10 cm

Una chaqueta de dama aproximadamente se hace con 250 dcm y una chaqueta de hombre 290-300 dcm.

#### Tipo del cuero / precio por dcm

- Gamuza: \$ 320 - \$ 500 (dcm)
- Ovejo: \$350- \$ 420 (dcm)
- Napa: \$ 300 dcm
- Becerro: \$500 (dcm)
- Gamulan: \$1200 (dcm)
- Cabro: \$ 290 (dcm)
- Cerdo: \$280 (dcm)

#### Apliques:

- Broches
- Botones
- Herrerajes
- Taches
- hebillas
- Conejo
- Gamulan
- Bordados
- Satinad

- Láser
- Cremalleras

#### Forros:

- Nacionales
- Importados
- Brioni
- Poliéster
- Brillantina

### CUADRO #3 PRECIO DEL PRODUCTO

Por medio del siguiente cuadro se explicara brevemente el precio de nuestras chaquetas a diferencia de la competencia.

PRODUCTO/ SERVICIO	COSTO ESTIMADO	PRECIOS DE LA COMPETENCIA	PERCEPCION DEL CLIENTE	SENSIBILIDAD DE LA DEMANDA
1.CHAQUETA S DE CUERO	\$190.000(fem) \$ 200.000 (masculina)	210.000(Fem.) 220.000(masc)	Estos precios se ven reflejados en la calidad del producto* Según los precios del mercado el cliente está dispuesto a pagar por chaquetas de cuero desde \$ 400.000 en adelante	Esta es una demanda elástica, ya que el cliente siempre va a preferir moda, nuevos diseños, otras tendencias y exclusividad lo cual genera aumento en el precio del producto.

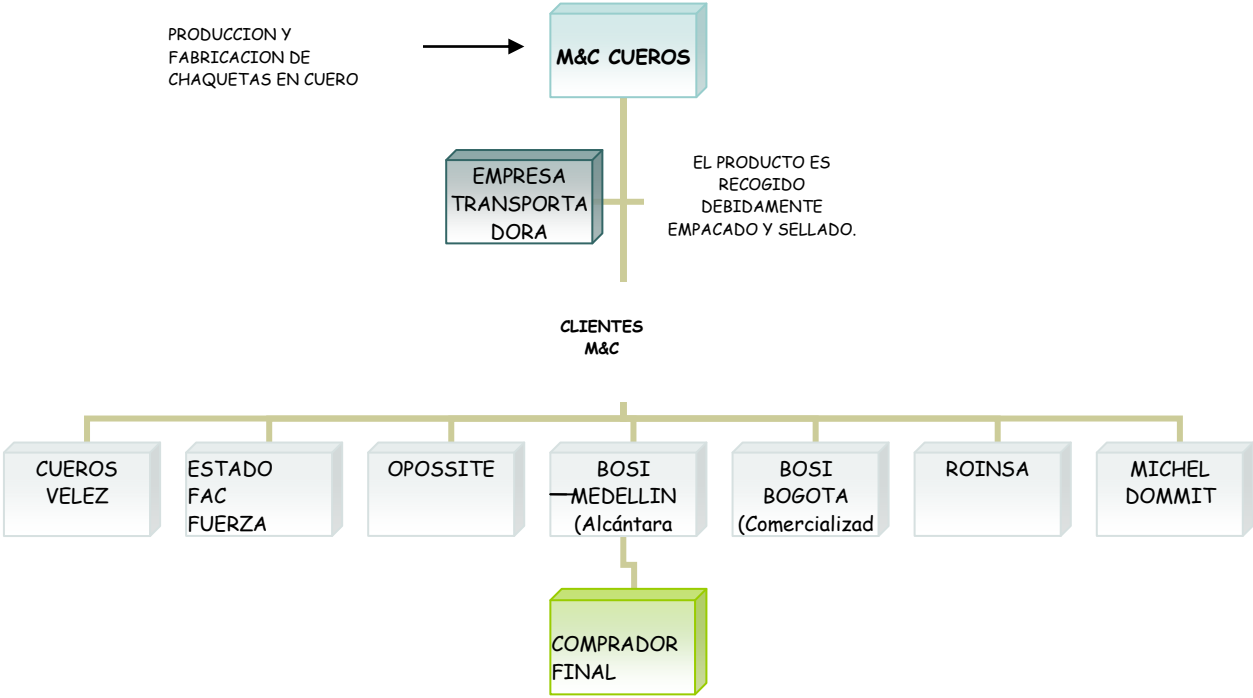
Fuente: autor MYC cueros

\*MYC cueros tiene gran ventaja ante otras empresas de chaquetas de cuero, y es el fácil acceso a los cueros de muy buena calidad a menor precio, esto hace que las chaquetas salgan a un menor costos con una calidad excelente.

#### 2.3.4. DISTRIBUCIÓN

Nuestro producto es llevado a las grandes comercializadores (nuestros clientes debidamente empacado en cajas por medio de empresas transportadoras, al llegar a su destino el producto es revisado por el área de control de calidad entre otros procesos, y luego cada chaqueta es envidada a los puntos de ventas en este caso, los almacenes de los clientes y allí el comprador final puede acceder a este.

**GRAFICA #1 DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO**



## 2.3.5 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

### M&C CUEROS

#### Cuadro # 4 Presupuesto de publicidad y promoción

<b>TARGET:</b>				
<b>MEDIO PUBLICITARIO</b>	<b>COSTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PAUTAS</b>	<b>TOTAL</b>
Por medio de un portafolio completo con los productos de la empresa	5% del valor del producto(10.000) CD, empaque modelo, transporte, fletes, editarlo.	Cada seis meses (dos colecciones al año)		
<b>MEDIO PROMOCIONAL</b>	<b>COSTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PAUTAS</b>	<b>TOTAL</b>
Vista leather show*	2.500.000	Cada año		2.500.000
Visita expo moda*	2.500.000	Cada año		2.500.000
Ruedas de negocios				

Fuente: autor M&C cueros

\* Feria internacional del cuero en Bogotá.

\* Por participar en dos ferias al año tengo un costo de 5.000.000, pagando el personal que maneja el stand y el costo del stand en la feria.

#### **Leather show:**

Único evento de Colombia, especializado en la exhibición de calzado, marroquinería y prendas de vestir en cuero.

La xxi versión del internacional footwear and leather show – ifls – es el escenario ideal, que integra las últimas tendencias en diseño y moda de productos terminados para el segundo semestre del 2010 a través de las principales colecciones que expondrá la industria colombiana y de los países invitados. El ifls se realizará en el marco de la II semana internacional de la moda de Bogotá.

Es el escenario de negocios e innovación que integra a las cadenas productivas de la moda en una alianza público – privada creada con el objetivo de fortalecer las estrategias de desarrollo económico del sector, presentando las colecciones de más de 620 empresarios y microempresarios (diseñadores, confeccionistas, industriales del calzado, marroquineros, joyeros, bisutereros) y así posicionar a la capital del país en el circuito internacional de la moda con su oferta otoño – invierno. La semana internacional de la moda está apoyada por la alcaldía mayor de Bogotá, a través de la secretaría distrital de desarrollo económico; acicam, círculo de la moda, Corferias, Fenalco y Sena.

cifras de la primera versión

35.000 m2 de plataforma de comunicación y de negocios

634 marcas vinculadas (expositores y patrocinadores)

41.000 visitantes ü 490 compradores internacionales

12.000 compradores nacionales  
437 periodistas nacionales  
15 periodistas internacionales  
1.700 asistentes a la programación académica  
15 conferencias  
8 conferencistas internacionales  
4 conferencistas nacionales  
55 marcas en 29 desfiles  
24.000 asistentes a los desfiles

Fuentes: IFLS (international footwear leather show)

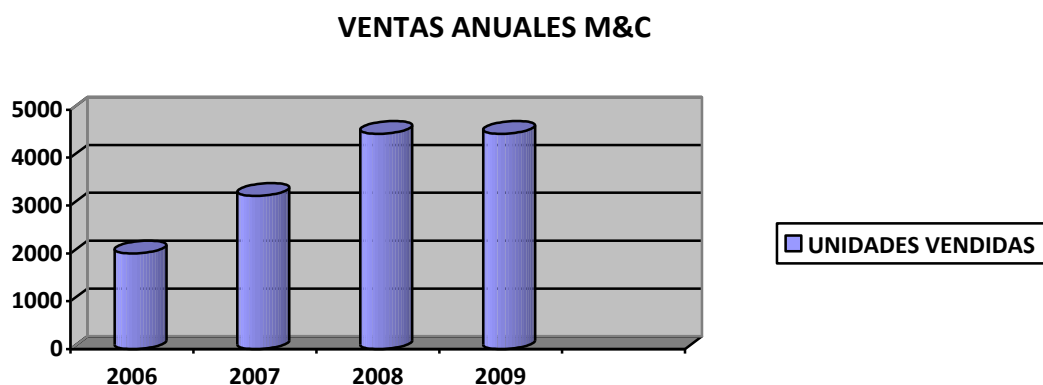
### 2.3.6. Propuestas promocionales:

1. condiciones de pago:

- 5 % de descuento por un pago de contado
- 5% de descuento por pago en 30días
- El valor neto por un pago de 60 días.
- El pago de sus facturas puede ser cancelado mediante estos plazos:  
30-60 y 90 días después del envío de la mercancía

### Grafica # 2 de Producción M&C cueros

A continuación se elaboro un cuadro con la producción Anual de M&C cueros desde el comienzo de la Empresa



Fuente: autor M&C cueros

Como podemos observar en el primer año M&C tuvo una producción total de 2000 unidades, pues superó nuestras expectativas ya que apenas ese era el comienzo de la empresa y nos estábamos familiarizando con los clientes.

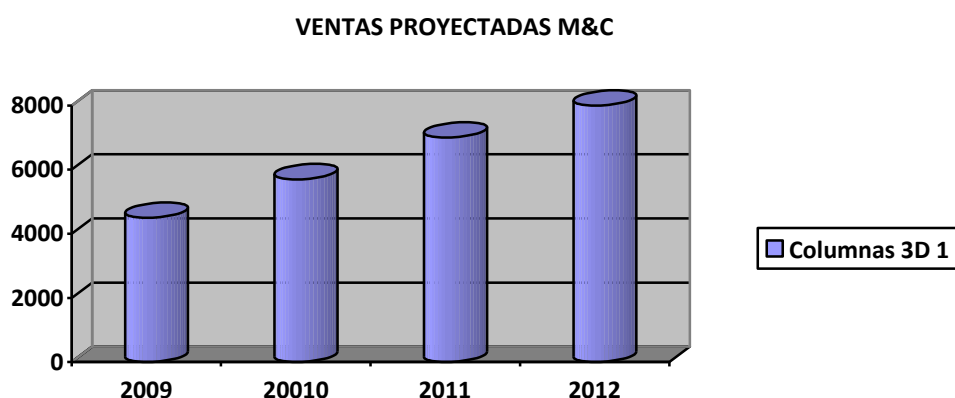
En el transcurso del 2007 M&C tuvo un buen desarrollo, su producción total fue de 3200 unidades en este punto la empresa ya estaba penetrándose con los clientes y buscando nuevos mercados

Para el 2008 M&C cerró el año con un total de 3800 unidades, aumentando su capacidad de producción y de ventas en el 2009 con 5000 unidades.

## 2.4 Presupuesto de ventas:

M&C cueros es una empresa que vende aproximadamente 5000 - 6.000 chaquetas anuales, nuestro presupuesto es vender unas 6500- 7500 unidades para el año 2011-2012.

### Grafica #3 Proyección de ventas



Fuente: M&C cueros

**Año 1 (2006):** Este año fue el comienzo de M&C cueros donde su producción mensual fue de 167 chaquetas para un total de 2.000 unidades vendidas.

**Año 2 (2007):** M&C cueros para ese año vendió 2000 chaquetas primer semestre y 1200 unidades segundo semestre. Como un total de 3.200 unidades vendidas.

**Año 3 (2008):** M&C en el año 2008 vendió 3800 unidades.

**Año 4 (2009):** Para el año 2009 las ventas reales fueron de 4500 unidades. (Optimizando su producción para el segundo semestre, en 3600 unidades)

**Año 5 (2010):** se pretende aumentar las ventas a 5700 unidades anuales.

**Año 6 (2011- 2012):** el objetivo es vender de 7500- a 8000 unidades de chaquetas de cuero.

Fuente: autor MYC cueros

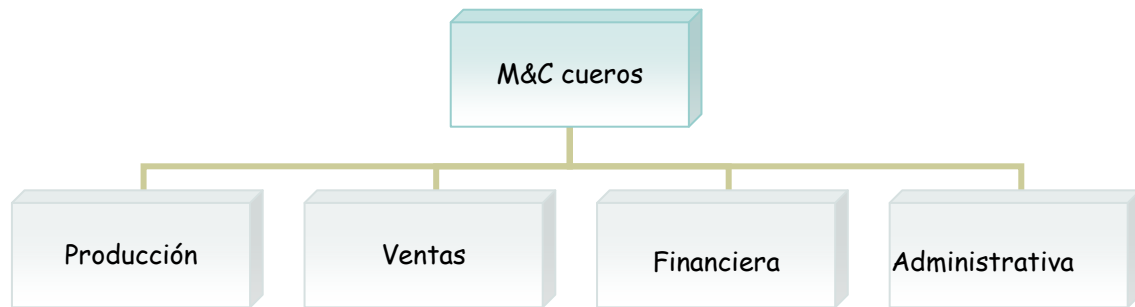
M&C cueros es una empresa que vende 6500-7000 unidades al año, la meta es de 10.000 unidades al año.

### 3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 3.1 Áreas funcionales

En el siguiente organigrama se dividieron las áreas funcionales fundamentales de M&C Cueros: Producción, Ventas y Finanzas

Grafica # 5 áreas funcionales



#### Área de producción

Esta área se responsabiliza del diseño y desarrollo de las chaquetas, de la excelente calidad, del buen uso de su maquinaria e instalaciones, de tal forma el encargado de la producción se debe encargar de la coordinación y el desarrollo óptimo de los procesos con el fin de lograr alta productividad y una excelente calidad llegando así a competir en el mercado.

#### Área de ventas (comercialización)

Esta área se basa en la comunicación con el cliente, en introducir el producto en el mercado de una manera estratégica con precios, calidad y exclusividad de tal forma que el cliente se compenetre con la empresa y opte aferrarse a nuestro producto.

#### Área financiera

Se encarga de adquirir y administrar los recursos económicos de la empresa planteando opciones para obtener los fondos necesarios para el sostenimiento o y desarrollo de la producción dando un uso adecuado y eficiente de acuerdo con las necesidades previstas.

#### Área administrativa

Esta es una de las áreas más importantes en el funcionamiento de la empresa. Se encarga de:

- Controlar
- Planear
- Dirigir
- Evaluar
- Ejecutar

Todas las funciones de la empresa. Y de las demás áreas:

1. Producción
2. Ventas
3. Financiera

### **3.1.2 CRITERIOS DE ORGANIZACIÓN**

#### **El objetivo de la empresa:**

El objetivo de M&C cueros es:

- Lograr un posicionamiento en el mercado nacional aumentando su capacidad de producción en 10.000 unidades al año.

#### **Las funciones o actividades a realizar.**

- Establecer los objetivos visión y misión de la empresa, hacia donde va encaminada la empresa y consta de un plan de trabajo, mantener un ambiente agradable de trabajo con los empleados.

Funcionamiento de la empresa:

- Pago personal
- Verificar que se cumplan las reglas y políticas de la empresa
- Pago proveedores
- Control inventarios, insumos y producción.
- Firmar cheques.

Actividades:

- Promocionar el producto
- Publicidad
- El diseño
- Marca
- Distribución del producto

Procesos de producción:

- Corte del cuero
- Corte de forro
- Confección de chaquetas
- Planchado
- Revisión chaquetas (control de calidad)
- Almacenamiento de insumos

Sistema contable

- Impuestos
- Emisión de facturas
- Costos
- Ventas
- Declaración de renta (entre otras actividades)

### Trabajo en unidades o secciones compatibles.

- Área dirección general de la empresa
- Área de administración
- Área mercadeo y ventas
- Área de producción
- Área contable y financiera

### Personal idóneo a las unidades o secciones de trabajo.

Personal con experiencia en el trabajo de manufactura de chaquetas en cuero.

### Autoridad a cada puesto.

Gerente

Secretaria administrativa

Jefe de producción – personal para control de calidad

Contador

### Cuadro # 5 análisis de cargos

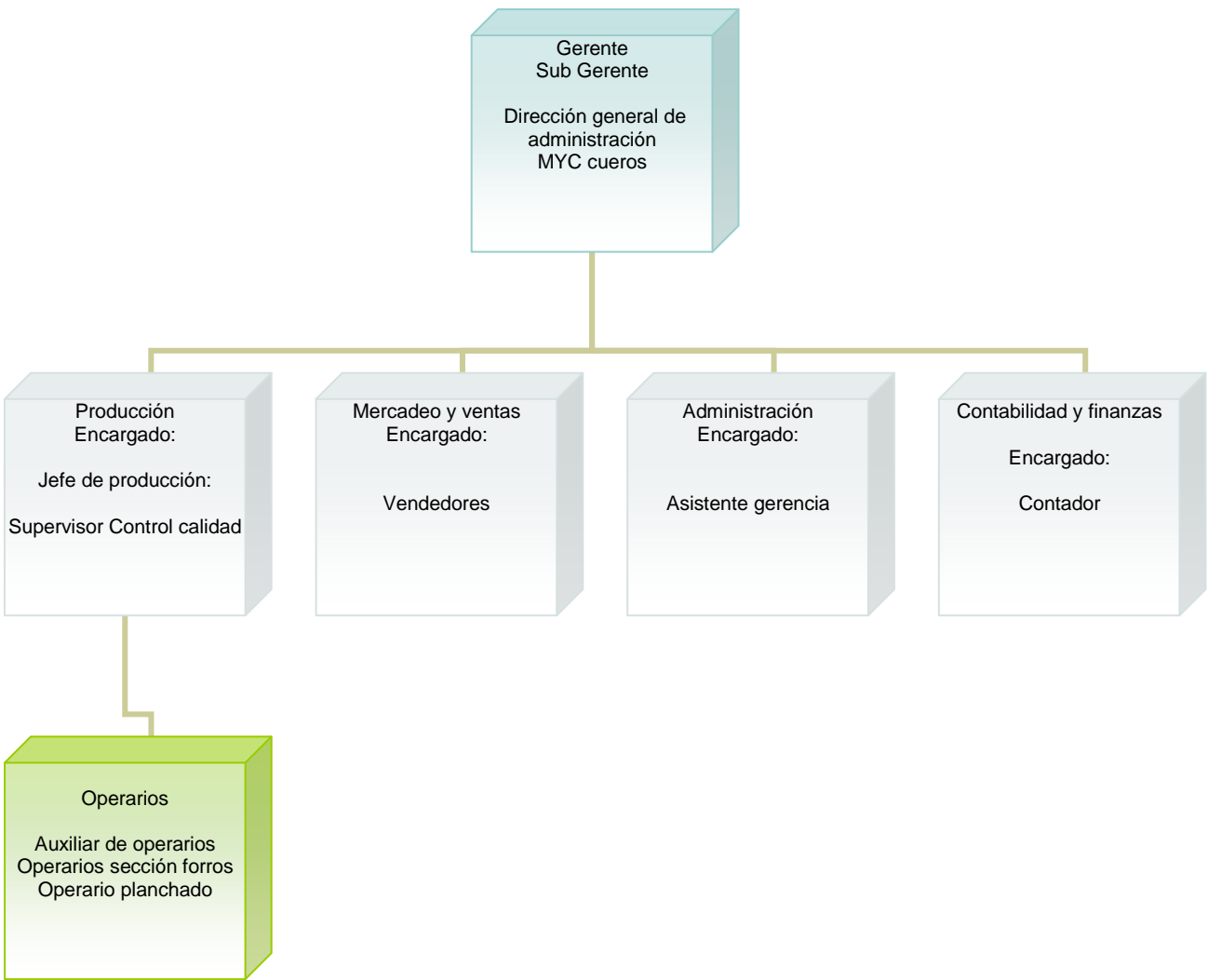
AREA FUNCIONAL	ACTIVIDADES	RESPONSABILIDADES	FORMA DE REALIZAR
Área dirección general de la empresa	Establecer los objetivos visión y misión de la empresa, hacia donde va encaminada la empresa y consta de un plan de trabajo, mantener un ambiente agradable de trabajo con los empleados.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toma de decisiones en situaciones críticas</li><li>• establecer normas y reglas</li><li>• llevar un control de las finanzas de la empresa.</li></ul>	De esta área se encargan las personas de altos mandos directivos:  Esta es una actividad de tipo interno que esta contacto con todo lo ocurrido dentro de la empresa.
Área de administración	En esta área se toma en cuenta todo lo relacionado con el funcionamiento de la empresa: <ul style="list-style-type: none"><li>• Pago personal</li><li>• Verificar que se cumplan las reglas y políticas de la empresa</li><li>• Pago</li></ul>	Estar presente en la empresa con el fin de estar al tanto con todos los movimientos y problemas que puedan presentarse.	De esta área se encargan las personas de altos mandos directivos: Y la secretaria: Esta actividad es de tipo interno en la empresa.

	<p>proveedores</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control inventarios, insumos y producción.</li> <li>• Firma cheques</li> </ul>		
Área mercadeo y ventas	<p>Las actividades a realizar en esta área son de la estrategia de mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• promocionar el producto</li> <li>• publicidad</li> <li>• el diseño</li> <li>• marca</li> <li>• distribución del producto</li> </ul>	<p>El mercadeo y las ventas proporcionan a la empresa la seguridad y confiabilidad de tener buenos clientes que la empresa sea reconocida y que el producto sea aceptado en el mercado.</p> <p>Plan de mercadeo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estudio de mercado</li> <li>▪ Mercado Meta</li> <li>▪ Segmentación de mercado</li> <li>▪ Análisis del ciclo de vida del producto</li> <li>▪ Técnicas de ventas</li> <li>▪ Diseño de Productos</li> </ul>	VENDEDORES
Área de producción	<p>En el área de producción se involucran todos los procesos de producción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• corte del cuero</li> <li>• corte de forro</li> <li>• confección de chaquetas</li> <li>• planchado</li> <li>• revisión chaquetas(con trol de calidad)</li> <li>• almacenamiento de insumos</li> </ul>	<p>Esta área se encarga de que toda la producción salga a tiempo, de una excelente calidad, de informar de cualquier tipo de inconveniente para dar solución inmediata.</p>	<p>El encargado de esta área es el jefe de producción el cual debe estar en constante contacto con los operarios y la misma producción en marcha y es una actividad interna.</p>
Área contable y financiera	<p>El área contable y financiera se encarga básicamente de llevar un sistema contable en el que se detallen los ingresos y egresos monetarios además de</p>	<p>La responsabilidad de esta área es tener una empresa al margen de la ley, que cumpla con todos los requisitos legales.</p>	<p>Esta área es un servicio externo manejado por un contador que está en constante visita.</p>

	<p>estar al día en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuestos</li> <li>• Emisión de facturas</li> <li>• Costos</li> <li>• Ventas</li> <li>• Declaración de renta (entre otras actividades)</li> </ul>		
--	--	--	--

Fuente: cámara de comercio

**Grafica # 6 Análisis de los cargos de Áreas funcionales**



## Cuadro # 6 descripción y perfil de los cargos

En el siguiente cuadro se presentara un análisis detallado de cada uno de los cargos en la Empresa M&C cueros con su respectiva descripción de actividades

<b>ANALISIS DE CARGOS</b>		
<b>CARGO</b> Indique el nombre del cargo	<b>DESCRIPCION</b> Describa las actividades, funciones y responsabilidades del cargo	<b>PERFIL</b> Elabore un breve perfil del ocupante del cargo
Comercializador/ vendedor <b>Gerente</b>	<p>Cumplir con los objetivos establecidos por la empresa la visión y misión de la empresa, hacia donde va encaminada la empresa,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar de decisiones en situaciones criticas</li> <li>• establecer normas y reglas y velar por su cumplimiento.</li> <li>• Llevar un control de las finanzas de la empresa.</li> </ul>	<p>Gerente</p> <p>Sub gerente</p>
<b>Jefe de mercadeo y ventas</b>	<p>La persona encargada de esta área se encarga de estar en constante contacto con el medio, de proporcionar a la empresa clientes, seguridad y confiabilidad de estos.</p> <p>Actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• promocionar el producto</li> <li>• publicidad</li> <li>• el diseño</li> <li>• marca</li> <li>• distribución del producto</li> </ul> <p>Plan de mercadeo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estudio de mercado</li> <li>▪ Mercado Meta</li> <li>▪ Segmentación de mercado</li> <li>▪ Análisis del ciclo de vida del producto</li> <li>▪ Técnicas de ventas</li> <li>▪ Diseño de Productos</li> </ul>	Comercializador/ vendedor
	<p>Funcionamiento de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago personal</li> </ul>	

<b>Asistente de gerencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que se cumplan las reglas y políticas de la empresa</li> <li>• Pago proveedores</li> <li>• Control inventarios, insumos y producción.</li> </ul>	Asistente de gerencia
<b>Jefe de producción</b>	El encargado de esta área se debe mantener en contacto con los operarios y así mismo de la producción en curso, de dudas, ayudarles con la corrección de errores por consiguiente: que la producción salga a tiempo, de una excelente calidad, de informar de cualquier tipo de inconveniente para dar solución inmediata.	Supervisor de personal
<b>Jefe control de calidad</b>	La persona encargada de esta área se encarga de revisar el producto terminado, que cumpla con los requisitos de calidad exigidos en la empresa.	Supervisora de control de calidad en producto terminado
<b>Contador</b>	El contador se encarga básicamente de llevar un sistema contable en el que se detallen los ingresos y egresos monetarios además de estar al día en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuestos</li> <li>• Emisión de facturas</li> <li>• Costos</li> <li>• Ventas</li> <li>• Declaración de renta (entre otras actividades)</li> </ul>	Contador
<b>Operarios</b>	El operario se encarga de construir la prenda en la maquina	Costureros
<b>Auxiliar u operario armador</b>	Persona encargada de ensamblar la prenda y rematarla.	Ayudante/ auxiliar
<b>Operario sección forros</b>	Persona encargada de construir los forros.	Costurero Cortador
<b>Operario sección plancha</b>	Persona encargada del planchado de las chaquetas ya terminadas.	Plancha y terminación chaqueta

Fuente: Autor M&C cueros

### 3.3 ESTRUCTURA DE PERSONAL

#### 3.4 Política de contratación

El contrato que se utiliza en MYC cueros es un formato de contrato por prestación de servicios profesionales independientes, que se celebra de manera bilateral entre la empresa y la persona especializada en algún tema específico.

La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia.

#### Proceso de reclutamiento, selección y contratación

- **Perfil del puesto:** se especifica el puesto requerido para el cual se deben cumplir con las necesidades y especificaciones.
- **Reclutamiento:** el tipo de reclutamiento utilizado en la empresa es: familiares o recomendados y conocidos del medio.
- **Selección:** en este punto, se verifican las hojas de vida, la experiencia de la persona y se hace una prueba para analizar y observar la calidad del trabajo.

#### Cuadro # 7 Política salarial

CARGO	NIVEL	SUELDO smmv	TOTAL SALARIO MENSUAL
Jefe de mercadeo y ventas	Ejecutivo	2 smmv	2 smmv
Asistente de gerencia	Directivo	1 ½ smmv	1 ½ smmv
Jefe de producción	Operativo	2 smmv	2 smmv
Jefe control de calidad	Operativo	1 ½ smmv	1 ½ smmv
contador	Directivo	1 smmv	1 smmv
Operarios	Operativo	1 smmv (incentivos por producto terminado)	
operarios auxiliar-armador	Operativo	1 smmv (incentivos por producto terminado)	
Operario sección forros	Operativo	1 ½ smmv	1 ½ smmv
Operario sección plancha	Operativo	1 ½ smmv	1 ½ smmv

Fuente: autor MYC cueros

## 4. PLAN OPERATIVO



### 4.1 localización, definición y tamaño de la empresa

M&C cueros es una empresa privada, local e industrial mediante la cual se hace el proceso De transformación de la materia prima que es el cuero en diferentes tipos de chaquetas MYC es una empresa de tamaño pequeña, ya que cuenta con aproximadamente 20 Trabajadores contando la parte administrativa y en la planta de producción, por lo tanto Se encuentra en el rango de más de 10 trabajadores y menos de 50 y su activo neto No es superior a los 200 millones de pesos.

**4.1.2 Localización:** M&C cueros está radicada en la ciudad de Bogotá

Dirección: CLL 64 D N° 70 - 49

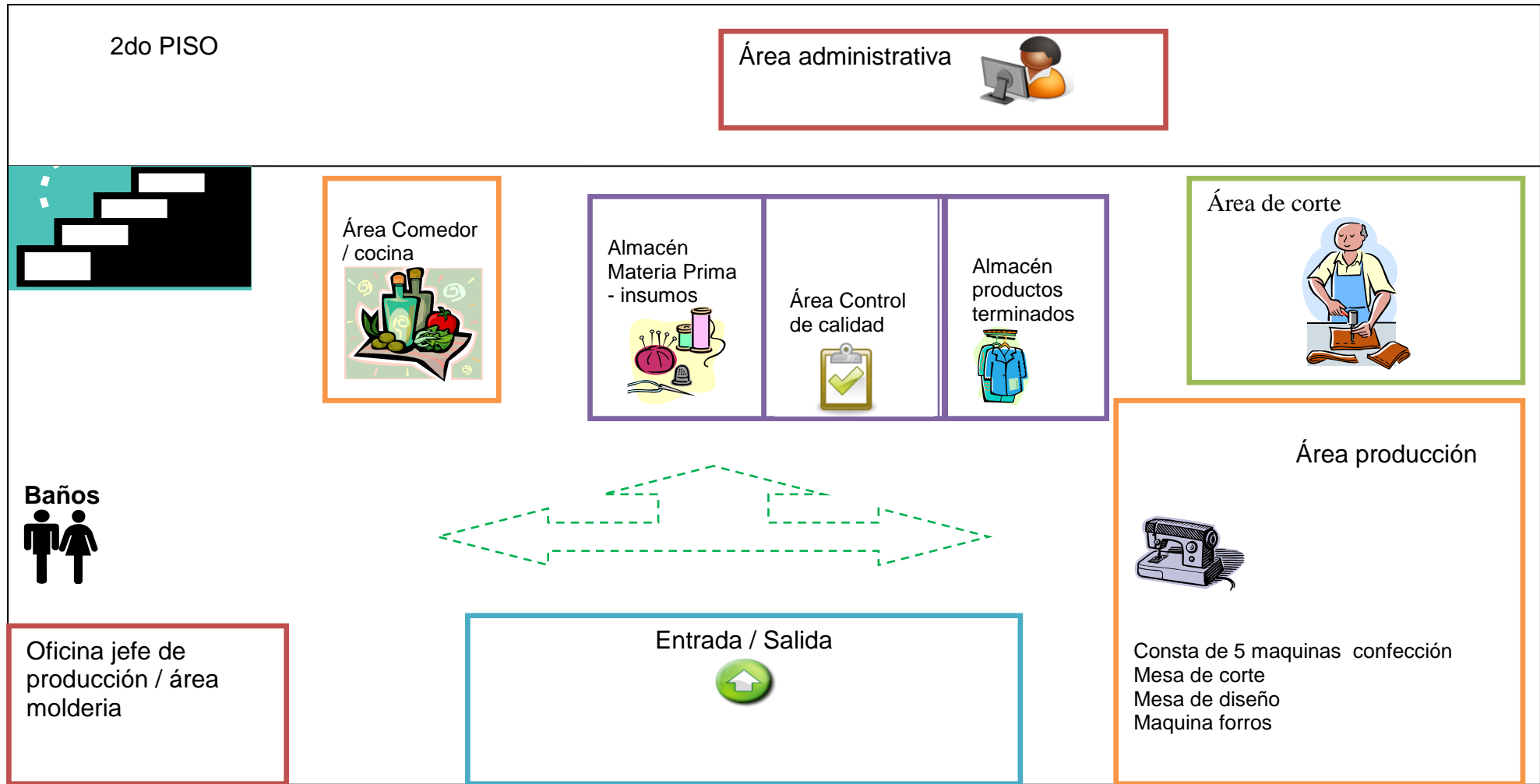
Barrio: San Joaquín

Teléfono: 224 67 85

Fax: 224 67 85

Correo electrónico: myccueros@hotmail.com

# Grafica # 1 distribución de la planta



**CUADRO # 8**  
**INVERSIONES MAQUINARIA EQUIPO E INFRAESTRUCTURA**

PRODUCCION ANUAL	AÑO DE LA COMPRA	DESCRIPCION DEL ACTIVO	REFERENCIA O MODELO	CANT	VALOR \$	VALOR TOTAL
		<b>VEHICULOS</b>				
	2008	Renault	clio cool 2008	1	34.000.000	34.000.000
	2009	Kawasaki	kmx 125 2004	1	4.000.000	4.000.000
			<b>SUBTOTAL VEHICULOS</b>			<b>38.000.000</b>
		<b>MAQUINARIA Y EQUIPO E INFRAESTRUCTURA</b>				
<b>2000 UNIDADES</b>	2006	paff triple transporte	545-H3-6 /02 dlmn 8 503752	3	3.500.000	10500000
	2006	cortadora para forros	cortadora vertical JM- 100	1	400.000	400000
	2006	paff plana	561/ 90 L - 056 L	1	2.500.000	2.500.000
	2006	plancha para chaquetas	plancha a vapor	1	200.000	200000
	2006	mesas para corte del cuero	mesas en madera de 1.30 X 1.50	1	150.000	150.000
	2006	planchas eléctricas	universal	3	50.000	150000
			<b>SUBTOTAL MAQ-EQUIPOS- INFRAESTRUCTURA</b>			<b>13.900.000</b>
		<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
	2006	escritorio para computador	madera	3	200.000	600000
	2006	Archivadores	madera	2	100.000	200000
	2006	sillas escritorio	sillas giratorias	2	100.000	200000
	2006	sillas escritorio fijas	sillas en cuero	4	50.000	200000
			<b>SUBTOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>1200000</b>
<b>3200 UNIDADES</b>	2007	puf triple transporte	545-H3-6 /02 dlmn 8 503752	1	3.500.000	3500000
	2007	mesas para corte del cuero	mesas en madera de 1.30 X 1.50	1	150.000	150.000
			<b>SUBTOTAL MAQ-EQUIPOS- INFRAESTRUCTURA</b>			<b>3.650.000</b>
<b>6500 UNIDADES</b>	2008	paff triple transporte	545-H3-6 /02 dlmn 8 503752	1	3.500.000	3500000
	2008	mesas para corte del cuero	mesas en madera de 1.30 X 1.50	2	150.000	300.000
			<b>SUBTOTAL MAQ-EQUIPOS- INFRAESTRUCTURA</b>			<b>3.800.000</b>
<b>6500 UNIDADES</b>	2009	paff triple transporte	545-H3-6 /02 dlmn 8 503752	1	3.500.000	3500000

	2009	mesas para corte del cuero	mesas en madera de 1.30 X 1.50	1	150.000	150.000
	2009	planchas eléctricas	universal	10	50.000	500000
			<b>SUBTOTAL MAQ-EQUIPOS- INFRAESTRUCTURA</b>			<b>4.150.000</b>
	2009	mesas para revisión	mesas en madera de 1.70 X 1.50	2	200.000	400000
	2009	mesas para ayudantes de maquina	mesas en madera de 1.30 X 1.50	8	200.000	1.600.000
	2009	mesa corte de forro	mesa en madera de 3.00 X 2.00	1	300.000	300000
	2009	soporte para colgar producto terminado	soporte en hierro de 4.00 X 2.00	2	250.000	500.000
	2009	soporte para colgar producto terminado	soporte en hierro de 1.00 X 1.00	10	70.000	700000
	2009	estantería para el cuero	acero de 3 .00X 1.00	2	200.000	400.000
	2009	sillas para operarios	sillas en madera	20	30.000	600.000
			<b>SUBTOTAL MAQ-EQUIPOS- INFRAESTRUCTURA</b>			<b>4.500.000</b>
		<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>				
	2006	computador oficina	LG	2	1.800.000	3600000
	2006	Computador	Sony vaio	1	1.800.000	1800000
	2006	Impresora	Epson LX 300	1	100.000	100.001
			deskejet D1360	1	200.000	200000
			<b>SUBTOTAL EQUIPOS DE COMPUTO</b>			<b>5.700.001</b>
		<b>EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES</b>				
	2006	teléfono inalámbrico	Panasonic KX-T6353 /2008	1	180.000	180000
	2006	tele/fax	fax phone digital b95	1	380.000	380000
			<b>SUBTOTAL TELECOMUNICACIONES</b>			<b>560000</b>
			<b>TOTAL INVERSIONES</b>			<b>75.460.001</b>

## 4.3 PROCESOS Y FUNCIONES DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA

### Área administrativa:

Esta área es la encargada de supervisar las funciones de la empresa, controlar, dirigir, planear coordinar que los procesos se estén llevando de la mejor manera.

### Funciones Administrativas:

- Relaciones con los clientes,
- Pedidos fechas de entregas, contabilidad,
- Pago de nomina,
- Compra de insumos, materia prima.
- Desarrollar variedades de cuero.
- Estar pendiente de la tendencia de la moda.
- Participación en las ferias del cuero, expo moda, colombiatex.
- Enviar mercancía a clientes
- Supervisar las devoluciones
- Crear nuevos diseños de chaquetas.

### Área de producción:

Esta área es manejada por el jefe de producción, el cual es el encargado de hacer las muestras y repartir las labores para los operarios:

- desarrolla la contra muestra
- indica la cantidad de chaquetas que debe sacar cada pareja de armador y costurero
- se encarga de hacer las fichas técnicas de cada chaqueta
- controla y supervisa el proceso de los operarios

### Cortadores:

En este parte se realiza el corte del cuero y los forros para las chaquetas, donde cada uno se realiza con las medidas ya tomadas por el jefe de producción, quien en este caso es el encargado de suministrar este dato a los cortadores. Teniendo listo el corte del cuero es pasado a las parejas de armador y costurero.

### Costurero y armador:

Este proceso está separado por módulos, donde se trabaja en parejas. Estas parejas son las encargadas de confeccionar la chaqueta:

Costurero: esta persona se encarga de la parte de maquinaria, donde cada costurero cuenta con su máquina para hacer las respectivas costuras y poner el forro, cremalleras, crear los bolsillos o ya sea según las especificaciones del modelo de la chaqueta.

Armador: el armador es un ayudante para el costurero, es la persona encargada de unir las piezas del cuero dando así la forma de la chaqueta, de maquillar el cuero (si es necesario), pegar botones, pegar prelavados, y marquillas.

**Planchado de chaquetas:**

La chaqueta es llevada al proceso de planchado cuando está terminada, dando así una mejor presentación del producto.

**Área de control de calidad:**

Las chaquetas pasan por el proceso de control de calidad donde allí se cuenta con un jefe de control de calidad, que es el encargado de revisar que las chaquetas estén en perfecto estado; revisar costuras, botones estado del cuero, terminados de excelente calidad, bolsillos perfectos, cuellos y cremalleras.

También esta persona es la encargada de poner a cada chaqueta las etiquetas con sus respectivos precios.

**Empaque:**

Luego de que el producto es pasado por el proceso de control de calidad es empacado, con la respectiva distribución de cada almacén para donde va a ser dirigido el producto, por tallas y referencias.

Terminado este proceso el producto es enviado por medio de una empresa transportadora a su destino final.

**Almacén de insumos:**

En esta área se tiene el control de todos los insumos de la empresa, lo que entra y lo que sale, el destino de este, que hace falta para la producción, cual es la cantidad de cuero en stock, de cremalleras, de botones de forros, de hilos.

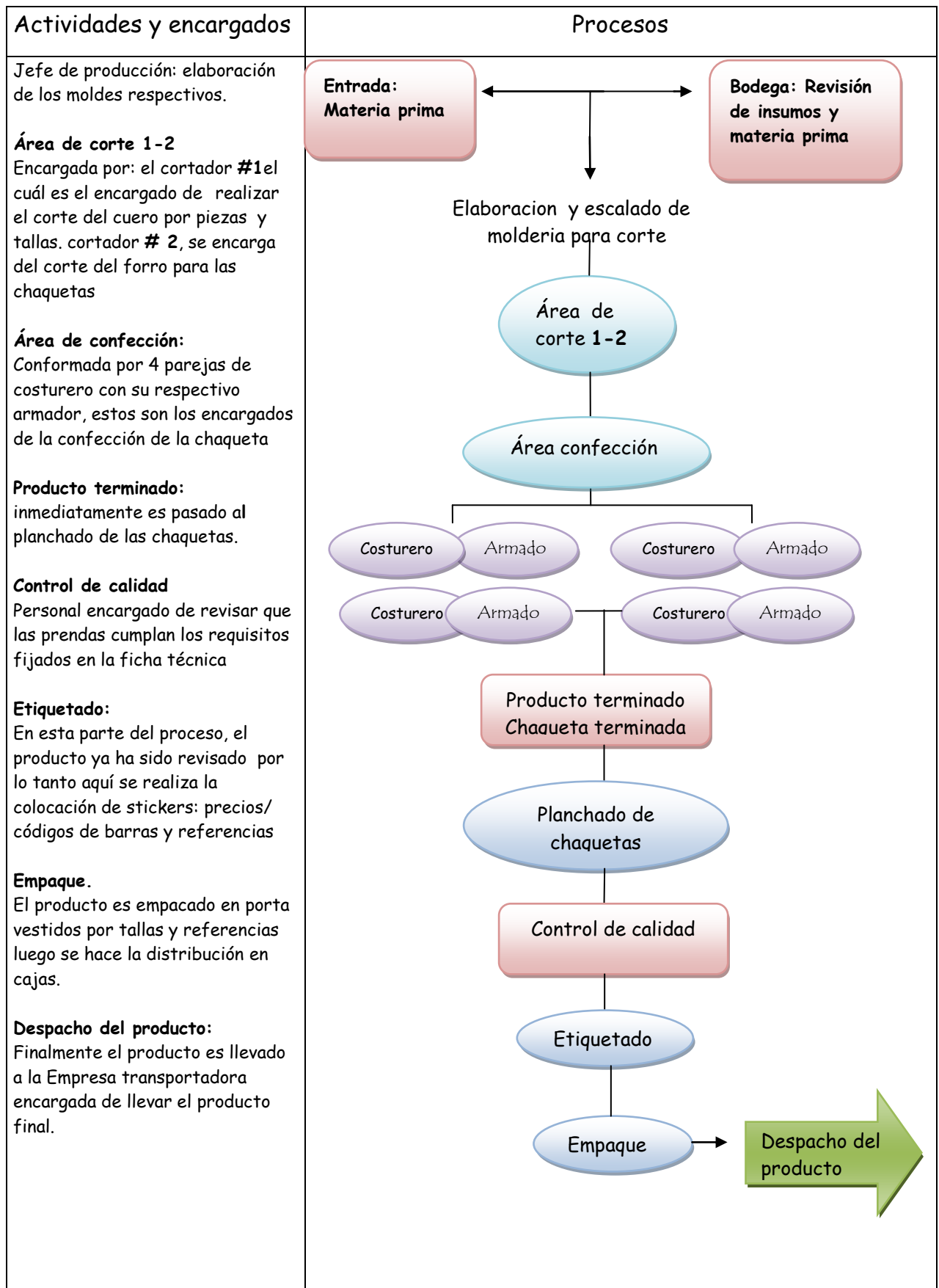
En Esta parte es muy importante llevar el registro de todos estos insumos, ya que puede haber sobras de pedidos pasados y se pueden utilizar sin necesidad de llenarnos de insumos y sin hacer compras innecesarias

**Bodega**

En la bodega se manejan las chaquetas que han sido devueltas, la contra muestras, los nuevos desarrollos, las chaquetas que están guardadas y todavía no han sido despachadas, las chaquetas que están en stock.

En esta bodega se maneja un inventario de todas las chaquetas que están en la empresa que no han salido y las que pueden ser vendidas al detal.

**Cuadro # 9 proceso de producción MYC cueros**



Fuente: autor M&C cueros

### Cuadro # 10 Programa de producción MYC Cueros

Programa producción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.
	Producción 1 semestre	Producción 1 semestre	Producción 1 semestre	Producción 1 semestre	Producción y Dlo nuevos modelos/ entrega pedidos 1 semestre		Producción 2 semestre	Producción 2 semestre	Producción 2 semestre	Producción 2 semestre	Dlo nuevos modelos/ entrega pedidos 2 semestre	

Fuente: autor MYC cueros 2008

**Enero/ mayo:** Producción pedidos 1 periodo

**Mayo/ junio:** Desarrollo nuevos modelos y entrega de pedidos

**Julio/noviembre:** Producción pedidos 2 semestre

**Dic/ enero:** Entrega de pedidos y desarrollo nuevos modelos



Desarrollo de nuevas modelos



Producción 1 semestre



Producción 2 semestre

M&C Cueros organiza su programa de producción basado en este cuadro de actividades, cumpliendo de la mejor forma con sus pedidos y desarrollando las nuevas colecciones, para satisfacer las necesidades del cliente, quien es su razón de ser.

## 4.5 DESCRIPCIÓN DE DE PRODUCTOS

La línea de productos de M&C cueros son chaquetas de cuero para dama y caballero, son fabricadas con materiales de la mejor calidad, cueros en ovejo, napa, becerro, cabro y gamuza.

Estas chaquetas brindan al cliente comodidad, seguridad y exclusividad, siendo este nuestro principal objetivo, lograr que le cliente sienta que nuestras chaquetas son de primera calidad y lo más importante aun la garantía que se le ofrece al cliente por cualquier daño que sufra el mismo, por consiguiente el cliente a la hora de comprar puede estar seguro que el producto que está llevando es 100% confiable.

Los insumos que utilizamos para la fabricación de estas chaquetas son de excelente calidad, cremalleras, botones, forros (entre otros).dando al producto un mayor valor agregado, calidad, elegancia, exclusividad y seguridad en la prenda, logrando un reconocimiento y posicionamiento de la empresa en el mercado.

### 4.5.1 Portafolio de productos:

MYC cueros como se mencionó anteriormente ofrece a sus clientes chaquetas para dama y caballero, con una gran variedad de diseños, estampados, bordados y también estampados en láser los cuales hacen del producto una chaqueta nueva y exclusiva en el mercado, ya que esto no es muy trabajado en este medio de las chaquetas de cuero. Por lo tanto el cliente tiene la posibilidad de escoger entre varias opciones.

Los diseños varían cada colección (2 colecciones al año) según la petición del cliente, por lo tanto estamos en completo cambio de modelos de chaquetas, realizando muestras para ser enviadas a los clientes y esperar ser aprobadas para así comenzar con la producción.

### 4.5.2 Productos:

- Chaquetas en **ovejo** para dama y caballero
- Chaquetas en **cabro** para dama y caballero
- Chaquetas en **gamuza** para dama y caballero
- Chaquetas en **gamulan** para dama y caballero
- Chaquetas en **napa** para dama y caballero
- Chaquetas **motorbyke** para dama y caballero (chaquetas para motos)
- Chalecos en **gamulan, napa, conejo** para dama.

Esta gran variedad de productos es debida a que no todos los gustos son iguales, por lo tanto se realizan chaquetas para todo tipo de personas y los precios pueden acomodarse a cualquier tipo de cliente.

### Cuadro # 11 Plan de compras e inventarios:

Descripción	Identificación	Unidad	Precio unitario	Proveedor
Cuero	Materia Prima	Decímetros Según unidades vendidas.	280-320-1000-520 \$	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AYC cueros</li> <li>• Curtiembre Melissa</li> <li>• Curtiembres Roma</li> </ul>
Forros para chaquetas	Insumos	Mts2	4.000-9.000 \$	Lafayette * Textiles romanos
Solución	Insumos	Lts		La economía
Botones	Insumos	Unidades	100-150 \$	West point
Broches	Insumos	Unidades		West point
Cremalleras	Insumos	Unidades		YKK Colombia
Intensificadores	Insumos	Cm3	11.500\$	LJW Colombia
Hilo nylon	Insumos	Conos		Nivaltex
Hilo algodón	Insumos	Conos		Nivaktex
Pegante	Insumos			Incap
Agujas	Insumo	Almohadilla		Singer
Entretelas	Insumos			Beltratex
Guata	Insumos			Beltratex
Cajas	Insumos	Unidad	12.000	
Flees	Insumos			Pisantex
Ribs	Insumos			Alfonso Sanabria E.U
Hombreras	Insumos	Unidades		Gomes castro
Marquillas	Insumos			Suramericana

Fuente: autor M&C cueros.

## 5. PLAN FINANCIERO.

### 5.1.1 ESTADO DE RESULTADOS M&C CUEROS

#### ESTADO de RESULTADOS a DICIEMBRE 31 de 2009 M & CUEROS E.U.

NIT No. 900.057.781-4

<b>INGRESO NETO POR VENTAS</b>		<b>\$ 751.213.065</b>
<b>COSTO DE VENTAS :</b>		<b>330.894.672</b>
Inventario Inicial	\$ 31.541.370	
Compras Año 2009	379.931.084	
Mcias Disponibles para la Venta	411.472.454	
Inventario Final	\$ 80.577.782	
<b>MANO DE OBRA</b>		
Operarios de Planta	82.430.650	<b>82.430.650</b>
<b>INDIRECTOS DE FABRICACION:</b>		<b>134.426.246</b>
Temporales	\$ 29.287.840	
Insumos	6.840.120	
Arrendamientos	24.400.000	
Servicios	21.385.932	
Mantenimiento y Reparaciones	6.611.510	
Adecuacion e Instalacion	1.272.648	
Amortizaciones	6.085.040	
Diversos	26.552.070	
Otros indirectos	3.902.086	
Depreciacion	8.089.000	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>547.751.568</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 203.461.497</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 86.815.885</b>
<b>DE ADMINISTRACION :</b>		<b>\$ 60.866.582</b>
Honorarios	\$ 700.000	
Impuestos	1.727.621	
Servicios	13.566.423	
Legales	247.900	
Viajes	2.841.533	
Diversos	41.783.105	
<b>DE VENTAS :</b>		<b>\$ 25.949.303</b>
Fletes y Acarreos	\$ 8.049.264	
Gastos de Viaje	10.003.805	
Gastos de Representacion	5.730.007	
Combustibles	2.166.227	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 116.645.612</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>		
Gastos no Operacionales		<b>3.939.571</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
Gastos Bancarios	4.890.784	<b>4.890.784</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO 2009</b>		<b>\$ 107.815.257</b>
(-) PROVISION IMPUESTO RENTA		<b>35.579.035</b>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 72.236.222</b>

## 5.1.2 BALANCE GERENAL M&C CUEROS

### M & CUEROS E. U. BALANCE GENERAL DE ENERO 1 a DICIEMBRE 31 DE 2009 NIT No. 900.057.781-4

#### ACTIVO

<b>Efectivo</b>	
Caja y Bancos	\$ 43.205.792
Cuentas por Cobrar	309.776.934
Cientes	274.495.039
Impuestos	<u>35.281.895</u>
<b>Inventarios</b>	
Mercancias y Materiales	<u>80.577.782</u>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 433.560.508</b>
<b>Propiedad, Planta y Equipo</b>	
Maquinaria y Equipo	\$ 51.774.276
Equipo de Computacion	11.270.000
Muebles y Enseres	15.654.200
Vehiculos	-
Sub Total	<u>\$ 78.698.476</u>
(-) Depreciación	<u>-16.872.600</u>
<b>Total Propiedad,Planta y Equipo</b>	<b>\$ <u>61.825.876</u></b>
Otros Activos	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ <u><u>495.386.384</u></u></b>

#### PASIVO

<b>Corriente</b>	
Proveedores	\$ 15.616.327
Impuestos por Pagar	612.000
Provisiòn Impuesto de Renta	35.579.035
Costos y Gastos por Pagar	-
Acreedores Varios	<u>108.962.291</u>
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ 160.769.653</b>
<b>Largo Plazo</b>	
Deudas con Particulares	<u>168.654.441</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 329.424.094</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
Capital Social	\$ 5.000.000
Reserva Legal	5.314.703
Utilidad de Ejercicios Anteriores	47.832.330
Utilidad del Ejercicio	<u>107.815.257</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>165.962.290</b>
<b>TOT.PASIVO y PATRIMONIO</b>	<b>\$ <u><u>495.386.384</u></u></b>

### 5.1.3 COSTOS UNITARIOS DEL PRODUCTO

#### VENTAS AÑO 2009

TIPO CUERO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL VENTAS
NAPA ( GANADO VACUNO)	4000	\$ 170.000	\$ 680.000.000
ANTICK (ENCERADO)	509	\$ 140.000	\$ 71.260.000

**TOTAL VENTAS \$ 751.260.000**

El total del ingreso por ventas para el año 2009 fue de 751.260.000 millones de pesos

#### COSTOS POR UNIDAD

COSTOS	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	VALOR
M.O	4509	18298	\$ 82.340.650

El valor de la confección por prenda es de \$18.298 pesos.

teniendo una producción de 4509 unidades para el año 2009 el costo de mano de obra fue de \$82.340.650 millones de pesos

COSTOS	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	VALOR
<b>CIF</b>	4509		
Temporales	4509	\$ 6.495	\$29.287.840
INSUMOS	4509	\$1.517	\$6.840.120
VARIOS		\$ 150	
Hilos		\$ 500	
Pegante		\$ 500	
Entretela		\$ 367	
Arrendamiento	4509	\$ 5.411	\$24.400.000
Servicios	4509	\$ 4.743	\$21.385.932
mantenimiento y reparación	4509	\$ 1.466	\$6.611.510
adecuación e instalación	4509	\$ 282	\$1.272.648
Amortizaciones	4509	\$ 1.350	\$6.085.040
Diversos	4509	\$ 5.889	26.552.070
otros indirectos	4509	\$ 865	\$3.902.086
Depreciación	4509	\$ 1.794	8.089.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$29.813</b>	<b>134.426.246</b>

Los costos indirectos de fabricación son de \$ 29813 pesos por prenda fabricada.

MATERIA PRIMA	UNIDADES PRODUCCION	PROMEDIO POR UNIDAD	\$ DECIMETRO	TOTAL VALOR CUERO POR PRENDA	TOTAL \$
NAPA HOMBRE	3500	265	\$ 275	927500	\$255.062.500
ANTICK HOMBRE	300	265	\$ 255	79500	\$20.272.500
NAPA DAMA	500	220	\$ 275	110000	\$30.250.000
ANTICK DAMA	209	220	\$ 255	45980	\$11.724.900
<b>TOTAL</b>	<b>4509</b>			<b>1162980</b>	<b>\$317.309.900</b>

el valor de la materia prima cuero, varía dependiendo del promedio que lleve cada chaqueta, por eso se puede observar La diferencia en chaquetas de cuero de hombre y dama, ya que el diseño y referencia hacen que estos costos varíen.

\*decímetro es la medida que se utiliza en el cuero, un decímetro equivale a 10cms

TIPO DE FORRO	UNIDADES	REFERENCIA	PROMEDIO MTS	TOTAL MTS	\$ MTS
BRIONI	3800	HOMBRE	1,15	4370	2800
	709	DAMA	1,00	709	2800
<b>TOTAL UNIDADES</b>	<b>4509</b>		<b>TOTAL METROS</b>	<b>5079</b>	<b>\$14.221.200</b>

COSTOS UNITARIOS POR PRENDA	
UNITARIOS DE FABRICACION	\$ 29.813
M.O	18298
MATERIA PRIMA	
Cuero	\$70.373
Forro	\$ 3.154
GASTOS VARIOS 2%	\$2.433
<b>TOTAL COSTO PRENDA</b>	<b>\$124.070</b>

Teniendo una producción anual de 4500 prendas, podemos decir que el costo unitario es de \$124.070

## 5.1.4 FLUJO DE CAJA 2009

EMPRESA M & CUEROS E. U.

FLUJO DE CAJA REAL DE ENERO-2009 a DICIEMBRE-2009

DETALLE	ene-09	feb-09	mar-09	abr-09	may-09	jun-09	jul-09	ago-09	sep-09	oct-09	nov-09	dic-09
<b>VENTAS</b>	4.568.560	12.020.170	22.067.834	36.825.679	31.673.216	45.768.974	12.705.536	13.729.464	132.584.000	277.424.000	76.845.632	85.000.000
<b>INGRESOS</b>	12.782.587	14.615.980	73.193.715	104.448.971	35.495.667	63.574.295	43.672.345	38.225.740	150.189.065	234.874.816	123.149.598	42.294.279
<b>RECAUDO CARTERA DURANTE EL PERIÓDO</b>	12.782.587	8.615.980	18.693.715	68.293.971	15.245.167	53.014.295	13.167.345	12.805.740	150.189.065	214.374.816	123.149.598	42.294.279
<b>PRESTAMOS DE TERCEROS</b>	0	6.000.000	54.500.000	36.155.000	20.250.500	10.560.000	30.505.000	25.420.000	0	20.500.000	0	0
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>												
<b>M. O. D.</b>	3.055.860	6.069.478	7.293.476	8.303.534	7.873.445	7.840.354	7.511.629	8.552.075	8.052.192	8.503.694	9.152.078	6.613.835
<b>C. I. F.</b>	4.465.445	6.885.985	5.846.754	7.074.967	6.126.859	5.175.392	7.335.542	4.050.223	10.004.624	11.653.214	10.542.340	12.726.194
<b>PROVEEDORES</b>	1.747.271	5.473.166	19.668.306	26.310.612	5.328.468	30.601.572	10.243.596	8.561.975	115.457.348	123.886.991	58.751.758	27.101.108
<b>GASTOS</b>												
<b>ADMINISTRACION</b>	5.050.653	10.975.721	7.603.041	6.053.351	13.061.743	8.268.169	8.094.919	5.541.400	6.550.050	4.505.501	4.471.174	6.800.794
<b>VENTAS</b>	6.024.210	9.039.031	8.275.959	4.228.825	5.472.584	10.249.108	5.092.809	4.548.635	6.689.303	6.098.953	8.104.928	6.129.168
<b>OTROS EGRESOS OPERACIONALES</b>												
<b>IMPUESTOS DISTRITALES</b>	189.138		68.677		243.819		320.611		109.441		1.697.433	
<b>IMPUESTOS NACIONALES</b>	1.400.000	1.260.000	1.605.000	1.723.460	984.500	1.007.549	765.433	1.302.456	654.328	785.632	1.023.454	1.234.567
<b>PAGO PRESTAMOS DE TERCEROS</b>	850.000	1.050.000	905.000	750.000	815.003	650.402	915.004	450.030	506.007	35.685.040	21.460.530	540.302
<b>ACREDORES VARIOS</b>	186.000	240.050	360.054	124.521	298.542	201.032	220.054	200.432	320.564	404.001	180.403	220.400
<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>	22.968.577	40.993.431	51.626.267	54.569.270	40.204.963	63.993.578	40.499.597	33.207.226	148.343.857	191.523.026	115.384.098	61.366.368
<b>FINANCIEROS</b>	960.434	1.625.953	1.434.072	1.238.519	1.351.387	1.237.962	1.265.872	1.611.281	1.038.810	1.353.191	867.248	580.066
<b>PAGOS CREDITOS</b>	9.304.020	8.430.050	7.564.321	7.532.030	6.340.358	3.834.080	4.133.050	3.343.060	3.080.701	16.500.600	12.300.505	1.404.060
<b>TOTAL EGRESOS</b>	33.233.031	51.049.434	60.624.660	63.339.819	47.896.708	69.065.620	45.898.519	38.161.567	152.463.368	209.376.817	128.551.851	63.350.494
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	-20.450.444	36.433.454	12.569.055	41.109.152	12.401.041	-5.491.325	-2.226.174	64.173	-2.274.303	25.497.999	-5.402.253	21.056.215
<b>MAS SALDO INICIAL CAJA</b>	69.700.623	49.250.179	12.816.725	25.385.779	66.494.931	54.093.890	48.602.565	46.376.391	46.440.564	44.166.262	69.664.261	64.262.007
<b>SALDO FINAL CAJA</b>	49.250.179	12.816.725	25.385.779	66.494.931	54.093.890	48.602.565	46.376.391	46.440.564	44.166.262	69.664.261	64.262.007	43.205.792

## 5.2 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

### 5.2.1 Estado de resultados proyectado

<b>M&amp;C CUEROS</b>				
<b>NIT. 900057781-4</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>				
(Cifras en pesos colombianos)				
			<b>2010</b>	<b>2011</b>
<u>Ingresos</u>		751.213.065	939.016.331	1.173.070.414
Operacionales	751.213.065			
<u>Menos: Costo de ventas</u>		-330.894.672	-413.618.340	-1.034.040.585
Costo de ventas				
<b>Utilidad neta en ventas</b>		<b>203.461.497</b>	<b>254.326.871</b>	<b>317.908.589</b>
<u>Menos: Gastos operacionales de ventas</u>		-86.815.885	-108.519.856	-135.649.820
Servicios	-21.385.932		-26.732.415	-33.415.519
Diversos	-26.552.070		-33.190.038	-41.487.609
<u>Menos: Gastos operacionales de administración</u>		-76.083.227	-95.104.034	-118.880.043
Servicios	-60.866.582		-16.958.029	-21.197.536
Diversos	-13.566.423		-41.487.609	-51.859.512
	33.190.088			
<b>Utilidad operacional</b>		<b>116.645.612</b>	<b>145.807.015</b>	<b>182.258.769</b>
<u>Mas: Otros ingresos</u>				
Diversos				
<u>Menos: Otros egresos</u>		-4.242.693	-4639106,25	-5.302.454
Financieros	-3.393.571			
<b>Utilidad Neta</b>		<b>107.815.257</b>	<b>134.769.071</b>	<b>171.156.720</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>72.236.222</b>	<b>90.295.277</b>	<b>869.096112.</b>

## 5.2.2 BALANCE GENERAL PROYECTADO

M&C CUEROSE.U NIT. 900057781-4 BALANCE GENERAL PROYECTADO							
<u>ACTIVOS</u>	2009	2010	2011	<u>PASIVO</u>	2009	2010	2011
-							
<b>Activo corriente:</b>				<b>Pasivo corriente:</b>			
Caja y bancos	43.205.792,00	54.007.240,00	67.509.050,00	obligaciones fiscales	36.191.035,00	45.238.793,75	56.548.492,19
Cuentas por cobrar	309.776.934,0	387.221.167,5	484.026.459,3	Proveedores	15.616.327,00	19.520.408,75	24.400.510,94
mercancías y materiales	80.577.782,00	100.722.227,5	125.902.784,3	acreedores varios	108.962.291,0	136.202.863,7	170.253.579,69
	0	0	8		0	5	
<b>Total del activo corriente</b>	<b>433.560.508,0</b>	<b>541.950.635,0</b>	<b>677.438.293,7</b>				
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>		<b>160.769.653,0</b>	<b>200.962.066,2</b>	
				<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>251.202.582,81</b>
<b>Activo no corriente:</b>							
Construcciones y edificaciones				<b>PATRIMONIO</b>			
Maquinaria y equipo	51.774.276,00	64.717.845,00	80.897.306,25	Capital	5.000.000,00	6.250.000,00	7.812.500,00
Equipo de oficina	15.654.200,00	19.567.750,00	24.459.687,50	Utilidades acumuladas	47.832.330,00	59.790.412,50	74.738.015,63
Equipo de computo	11.270.000,00	14.087.500,00	17.609.375,00	Reserva Legal	5.314.703,00	6.643.378,75	8.304.223,44
Menos depreciación acumulada	87.260.016,00	109.075.020,0	136.343.775,0	Utilidad del ejercicio	107.815.257,0	134.769.071,2	168.461.339,06
		0	0		0	5	
<b>Total del activo no corriente</b>			<b>122.966.368,7</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>78.180.356,00</b>	<b>97.725.445,00</b>	<b>122.156.806,25</b>
	<b>78.698.476,00</b>	<b>98.373.095,00</b>	<b>5</b>				
	<b>495.386.384,0</b>	<b>619.232.980,0</b>	<b>774.041.225,0</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>495.386.384,0</b>	<b>619.232.980,0</b>	
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>774.041.225,00</b>

## 5.2.3 COSTOS UNITARIOS DEL PRODUCTO

### VENTAS AÑO 2010

TIPO CUERO	UNIDADES	INCREMENTO ANUAL	PRECIO	TOTAL VENTAS
PREFONDO	3000	5%	\$ 189.000	\$ 567.000.000
NAPA	700	5%	\$ 178.500	\$ 124.950.000
CARNAZA	1800	5%	\$ 129.500	\$ 233.100.000
CHALECOS	200	5%	\$ 70.000	\$ 14.000.000

**TOTAL  
VENTAS \$939.050.000**

Para el año 2010 se pretende vender 5700 unidades ,mediante nuevos desarrollos de cueros

Completamente naturales, con características nuevas para el cliente, su tacto, color y precio. e un cuero que aun no está en el mercado por la competencia M&C es la única

empresa en este momento con este cuero.

se pretende atacar otro tipo de mercado con cueros más económicos para facilitar su acceso al producto

### COSTOS POR UNIDAD

COSTOS	UNIDADES A PRODUCIR	COSTO UNITARIO	VALOR
M.O	5700	27798	158448157

El valor de la confección por prenda es de \$27800 pesos. teniendo en cuenta el incremento anual del 5% sobre el precio del 2009

COSTOS	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	VALOR
<b>CIF</b>	5700		
temporales	5700	\$ 5.395	\$30.752.232
INSUMOS	5700	\$1.260	\$7.182.126
VARIOS	5700	\$ 150	
hilos	5700	\$ 500	
pegante	5700	\$ 500	
entretela	5700	\$ 367	
arrendamiento	5700	\$ 4.495	\$25.620.000
servicios	5700	\$ 3.940	\$ 22.455.229
mantenimiento y reparación	5700	\$ 1.218	\$ 6.942.086
adecuación e instalación	5700	\$ 234	\$ 1.336.280
amortizaciones	5700	\$ 1.121	\$ 6.389.292
diversos	5700	\$ 4.891	\$ 27.879.674
otros indirectos	5700	\$ 719	\$ 4.097.190
depreciación	5700	\$ 1.490	\$ 8.493.450
<b>TOTAL</b>	<b>5700</b>	<b>\$ 24.763</b>	<b>\$ 141.147.558</b>

Los costos indirectos de fabricación son de \$ 24763 pesos por prenda fabricada.  
El costo se redujo en comparación al año 2009, mayor producción menos costos.

MATERIA PRIMA	UNIDADES PRODUCIDAD	PROMEDIO POR UNIDAD	\$ DECIMETRO	TOTAL VALOR CUERO POR PRENDA	TOTAL \$
PREFONDO HOMBRE	1500	265	\$ 273	397500	\$ 108.517.500
PREFONDO DAMA	1500	220	\$ 273	330000	\$ 90.090.000
NAPA HOMBRE	320	265	\$ 284	84800	\$ 24.040.800
NAPA DAMA	380	220	\$ 284	83600	\$ 23.742.400
CARNAZAHOMBRE	800	265	\$ 130	212000	\$ 27.560.000
CARNAZA DAMA	1000	220	\$ 130	220000	\$ 28.600.000
CHALECO DAMA NAPA	200	100	\$ 284	20000	\$ 5.680.000
<b>TOTAL</b>	<b>5700</b>				<b>\$ 308.230.700</b>

El valor de la materia prima cuero, varía dependiendo del promedio que lleve cada chaqueta, por eso se puede observar la diferencia en chaquetas de cuero de hombre y dama, ya que el diseño y referencia hacen que estos costos varíen.

\*decímetro es la medida que se utiliza en el cuero, un decímetro equivale a 10cms

TIPO DE FORRO	UNIDADES	REFERENCIA	PROMEDIO MTS	TOTAL MTS	\$ MTS	TOTAL \$
BRIONI	2620	HOMBRE	1,15	3013	2940	8858220
BRILLANTINA	1500	DAMA	1,00	1500	8900	13350000
BRIONI	1580	DAMA	1,00	1580	2940	4645200
<b>TOTALUNIDADES</b>	<b>5700</b>		<b>TOTAL METROS</b>	<b>6093</b>	<b>TOTAL</b>	<b>26853420</b>

#### **COSTOS UNITARIOS POR PRENDA PARA 5700 UNIDADES AL AÑO**

UNITARIOS DE FABRICACION	\$ 24.763
M.O	27798
<b>MATERIA PRIMA</b>	
Cuero	\$ 54.076
Forro	\$ 4.711
GASTOS VARIOS 2%	\$ 6.706
<b>TOTAL COSTO PRENDA</b>	<b>\$ 118.053</b>

Teniendo una producción anual de 5.700 prendas, podemos decir que el costo unitario es de \$118.053

### 5.2.4 FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2010

EMPRESA M & CUEROS E. U.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO-2010

DETALLE	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10
<b>VENTAS</b>	5.253.844	13.823.196	25.378.009	42.349.531	36.424.198	52.634.320	14.611.366	15.788.884	152.471.600	319.037.600	88.372.477	97.750.000
<b>INGRESOS</b>	208.782.587	121.615.090	84.693.715	122.092.941	126.340.167	110.345.678	114.568.900	82.057.200	135.089.065	260.374.816	135.049.598	116.228.132
<b>RECAUDO CARTERA DURANTE EL PERÍODO</b>	208.782.587	121.615.090	84.693.715	52.092.941	36.340.167	50.345.678	14.568.900	12.057.200	135.089.065	260.374.816	135.049.598	116.228.132
<b>PRESTAMOS DE TERCEROS</b>	0	0	0	70.000.000	90.000.000	60.000.000	100.000.000	70.000.000	0	0	0	0
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>												
<b>M. O. D.</b>	4.955.860	10.069.478	16.496.311	13.872.270	14.752.519	14.092.625	10.876.529	8.500.000	13.745.092	12.411.528	13.862.680	11.756.374
<b>C. I. F.</b>	7.017.345	8.137.885	10.084.540	9.074.967	8.126.859	10.975.392	12.335.542	11.050.223	9.752.729	10.458.275	11.943.059	7.726.194
<b>PROVEEDORES</b>	30.747.271	33.443.166	24.668.306	16.331.061	17.328.468	15.611.552	22.458.596	8.561.975	13.645.733	12.886.991	8.751.758	6.823.849
<b>GASTOS</b>												
<b>ADMINISTRACION</b>	14.450.653	9.475.721	8.623.041	12.535.165	15.461.743	15.468.169	11.680.000	10.000.000	13.500.156	15.045.000	9.712.746	8.600.794
<b>VENTAS</b>	10.021.212	12.039.031	10.275.959	11.228.825	10.472.584	12.649.108	8.092.809	7.448.635	8.689.303	10.098.953	11.104.929	13.599.168
<b>OTROS EGRESOS OPERACIONALES</b>												
<b>IMPUESTOS DISTRITALES</b>	550.600		1.356.700		7.506.004		3.506.002		1.543.210		2.505.674	
<b>IMPUESTOS NACIONALES</b>	2.106.508	1.234.570	1.024.563	10.345.610	8.756.432	876.453	2.457.671	876.542	1.345.678	765.432	3.056.782	578.932
<b>PAGO DE PRESTAMOS A TERCEROS</b>	8.750.000	8.050.000	9.250.000	7.500.000	8.150.000	8.050.000	9.150.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000
<b>ACREEDORES VARIOS</b>	8.600.000	7.500.000	7.600.000	8.200.000	8.900.000	17.800.000	12.500.000	11.800.000	8.500.000	8.500.000	10.500.000	10.500.000
<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>	87.199.449	89.949.851	89.379.420	89.087.898	99.454.609	95.523.299	93.057.149	66.737.375	79.221.901	78.666.179	79.937.628	68.085.311
<b>FINANCIEROS</b>	8.960.434	47.625.953	14.384.072	12.378.519	11.351.387	12.379.629	12.658.782	8.611.281	9.638.810	13.593.191	14.674.248	9.580.066
<b>PAGOS CREDITOS</b>	45.300.000	35.300.000	30.300.000	30.300.000	5.600.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	108.500.000	125.000.000	0
<b>TOTAL EGRESOS</b>	141.459.883	172.875.804	134.063.492	131.766.417	116.405.996	116.402.928	114.215.931	83.848.656	97.360.711	200.759.370	219.611.876	77.665.377
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	67.322.704	-51.260.714	-49.369.777	-9.673.476	9.934.171	-6.057.250	352.969	-1.791.456	37.728.354	59.615.446	-84.562.278	38.562.755
<b>MAS SALDO INICIAL CAJA</b>	43.205.792	110.528.496	59.267.782	9.898.005	224.529	10.158.700	4.101.450	4.454.419	2.662.963	40.391.317	100.006.763	15.444.485
<b>SALDO FINAL CAJA</b>	110.528.496	59.267.782	9.898.005	224.529	10.158.700	4.101.450	4.454.419	2.662.963	40.391.317	100.006.763	15.444.485	54.007.240

## 5.2.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

<b>M&amp;C CUEROS</b>				
<b>NIT. 900057781-4</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>				
<b>(Cifras en pesos colombianos)</b>				
			<b>2010</b>	<b>2011</b>
<u>Ingresos</u>		751.213.065	939.016.331	1.173.070.414
Operacionales	751.213.065			
<u>Menos: Costo de</u>				
<u>ventas</u>		-330.894.672	-413.618.340	-1.034.040.585
Costo de ventas				
<b>Utilidad neta en</b>				
<b>ventas</b>		<b>203.461.497</b>	<b>254.326.871</b>	<b>317.908.589</b>
<u>Menos: Gastos</u>				
<u>operacionales de</u>				
<u>ventas</u>		-86.815.885	-108.519.856	-135.649.820
Servicios	-21.385.932		-26.732.415	-33.415.519
Diversos	-26.552.070		-33.190.038	-41.487.609
<u>Menos: Gastos</u>				
<u>operacionales de</u>				
<u>administración</u>		-60.866.582	-76.083.227	-95.104.034
Servicios	-13.566.423		-16.958.029	-21.197.536
Diversos	33.190.088		-41.487.609	-51.859.512
<b>Utilidad</b>				
<b>operacional</b>		<b>116.645.612</b>	<b>145.807.015</b>	<b>182.258.769</b>
<u>Mas: Otros ingresos</u>				
Diversos				
<u>Menos: Otros</u>				
<u>egresos</u>		-4.242.693	-4639106,25	-5.302.454
Financieros	-3.393.571			
<b>Utilidad Neta</b>		<b>107.815.257</b>	<b>134.769.071</b>	<b>171.156.720</b>
<b>UTILIDAD DEL</b>				
<b>EJERCICIO</b>		<b>72.236.222</b>	<b>90.295.277</b>	<b>869.096112.</b>

## 5.2.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO

M&C CUEROSE.U NIT. 900057781-4 BALANCE GENERAL PROYECTADO							
<u>ACTIVOS</u>	2009	2010	2011	<u>PASIVO</u>	2009	2010	2011
-							
<b>Activo corriente:</b>				<b>Pasivo corriente:</b>			
Caja y bancos	43.205.792,00	54.007.240,00	67.509.050,00	obligaciones fiscales	36.191.035,00	45.238.793,75	56.548.492,19
Cuentas por cobrar	309.776.934,00	387.221.167,50	484.026.459,38	Proveedores	15.616.327,00	19.520.408,75	24.400.510,94
mercancías y materiales	<u>80.577.782,00</u>	<u>100.722.227,50</u>	<u>125.902.784,38</u>	acreedores varios	108.962.291,00	136.202.863,75	170.253.579,69
<b>Total del activo corriente</b>	<b><u>433.560.508,00</u></b>	<b><u>541.950.635,00</u></b>	<b><u>677.438.293,75</u></b>	<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b><u>160.769.653,00</u></b>	<b><u>200.962.066,25</u></b>	<b><u>251.202.582,81</u></b>
<b>Activo no corriente:</b>				<b><u>PATRIMONIO</u></b>			
Construcciones y edificaciones				Capital	5.000.000,00	6.250.000,00	7.812.500,00
Maquinaria y equipo	51.774.276,00	64.717.845,00	80.897.306,25	Utilidades acumuladas	47.832.330,00	59.790.412,50	74.738.015,63
Equipo de oficina	15.654.200,00	19.567.750,00	24.459.687,50	Reserva Legal	5.314.703,00	6.643.378,75	8.304.223,44
Equipo de computo	11.270.000,00	14.087.500,00	17.609.375,00	Utilidad del ejercicio	<u>107.815.257,00</u>	<u>134.769.071,25</u>	<u>168.461.339,06</u>
Menos depreciación acumulada	<u>-87.260.016,00</u>	<u>109.075.020,00</u>	<u>136.343.775,00</u>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>78.180.356,00</u></b>	<b><u>97.725.445,00</u></b>	<b><u>122.156.806,25</u></b>
<b>Total del activo no corriente</b>	<b><u>78.698.476,00</u></b>	<b><u>98.373.095,00</u></b>	<b><u>122.966.368,75</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>495.386.384,00</u></b>	<b><u>619.232.980,00</u></b>	<b><u>774.041.225,00</u></b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b><u>495.386.384,00</u></b>	<b><u>619.232.980,00</u></b>	<b><u>774.041.225,00</u></b>				

## 5.2.7 COSTOS UNITARIOS DEL PRODUCTO

### VENTAS AÑO 2011

TIPO CUERO	UNIDADES	INCREMENTO ANUAL	PRECIO	TOTAL VENTAS
PREFONDO	3150	5%	\$198.000	\$ 623.700.000
BECERRON	1350	5%	\$187.425	\$ 253.023.750
CARNAZA	2010	5%	\$129.500	\$ 260.295.000
CHALECOS	490	5%	\$ 73.500	\$ 36.015.000

7000

**TOTAL VENTAS \$1.173.033.750**

Para el año 2011 se pretende penetrar nuevos mercados con el fin de bajar los costos en la materia prima y de esta forma competir con precio, calidad y diseño en el mercado.

la proyección de ventas es de 7000 unidades, mediante nuevas estrategias de precio. lograr su posicionamiento en el mercado y preferencia por los clientes

### COSTOS POR UNIDAD

COSTOS	UNIDADES A PRODUCIR	COSTO UNITARIO	VALOR
M.O	7000	30578	214044001

El valor de la confección por prenda es de \$30.578 pesos.

teniendo en cuenta el incremento anual del 5% sobre el precio del 2010

COSTOS	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	VALOR
<b>CIF</b>	7000		
Temporales	7000	\$ 4.602	\$32.216.624
	7000		
INSUMOS	7000	\$ 1.075	\$7.524.132
VARIOS	7000	\$ 150	
Hilos	7000	\$ 500	
Pegante	7000	\$ 500	
Entretela	7000	\$ 367	
Arrendamiento	7000	\$ 3.834	\$ 26.840.000
Servicios	7000	\$ 3.361	\$ 23.524.525
mantenimiento y reparación	7000	\$ 1.039	\$7.272.661
adecuación e instalación	7000	\$ 200	\$ 1.399.913
Amortizaciones	7000	\$ 956	\$ 6.693.544
Diversos	7000	\$ 4.172	\$29.207.277
otros indirectos	7000	\$ 613	\$ 4.292.295
Depreciación	7000	\$ 1.271	\$8.897.900
<b>TOTAL</b>	7000	<b>\$ 21.124</b>	<b>\$147.868.871</b>

LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION SON DE \$ 21124 PESOS POR PRENDA FABRICADA.

NOTA: Mayor producción menos costo unitario

MATERIA PRIMA	UNIDADES PRODUCIDAD	PROMEDIO POR UNIDAD	\$ DECIMETRO	TOTAL VALOR CUERO POR PRENDA	TOTAL \$
PREFONDO HOMBRE	1150	265	\$ 287	304750	\$ 87.356.588
PREFONDO DAMA	2000	220	\$ 287	440000	\$126.280.000
BECERRON HOMBRE	500	265	\$ 300	132500	\$ 39.750.000
BECERRON DAMA	850		\$ 300		
CARNAZAHOMBRE	1110	265	\$ 137	294150	\$ 40.151.475
CARNAZA DAMA	900	220	\$ 137	198000	\$ 27.126.000
CHALECO DAMA NAPA	490	100	\$ 298	49000	\$ 14.611.800
<b>TOTAL</b>	<b>7000</b>				<b>\$335.275.863</b>

el valor de la materia prima cuero, varía dependiendo del promedio que lleve cada chaqueta, por eso se puede observar La diferencia en chaquetas de cuero de hombre y dama, ya que el diseño y referencia hacen que estos costos varíen.

\*decímetro es la medida que se utiliza en el cuero, un decímetro equivale a 10cms

TIPO DE FORRO	UNIDADES	REFERENCIA	PROMEDIO MTS	TOTAL MTS	\$ MTS	TOTAL \$
BRIONI	1650	HOMBRE	1,15	1898	\$ 3.080	5844300
BRILLANTINA	1110	HOMBRE	1,15	1277	\$ 9.345	11928892,5
BRILLANTINA	2900	DAMA	1,00	2900	\$ 9.345	27100500
BRIONI	850	DAMA	1,00	850	\$ 3.080	2618000
BRIONI	490	DAMA	0,45	221	\$ 3.080	679140
<b>TOTAL UNIDADES</b>	<b>7000</b>		<b>TOTAL METROS</b>	<b>7145</b>	<b>TOTAL</b>	<b>48170833</b>

<b>UNITARIOS DE FABRICACION</b>	\$ 21.124
M.O	30578
<b>MATERIA PRIMA</b>	
Cuero	\$ 47.897
Forro	\$ 6.882
GASTOS VARIOS 2%	\$ 6.840
<b>TOTAL COSTO PRENDA</b>	<b>\$ 113.320</b>

Teniendo una producción anual de 7.000 prendas, podemos decir que el costo unitario es de \$113.320

**5.2.8 ESTADO DE RESULTADOS  
PROYECTADO 2011  
EMPRESA M & CUEROS E. U.  
FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO-  
2011**

DETALLE	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10
<b>VENTAS</b>	31.093.644	40.007.256	45.123.189	95.072.691	53.676.818	96.466.780	35.220.066	50.166.584	179.433.360	132.024.325	114.372.809	112.182.807
<b>INGRESOS</b>	148.782.834	170.815.090	179.693.715	203.092.945	132.340.673	183.021.953	128.076.342	164.051.042	187.890.654	144.581.634	148.095.983	113.718.105
<b>RECAUDO CARTERA DURANTE EL PERIÓDO</b>	148.782.834	170.815.090	154.693.715	203.092.945	112.340.673	183.021.953	113.076.342	124.051.042	187.890.654	119.581.634	148.095.983	87.942.767
<b>PRESTAMOS DE TERCEROS</b>	0	0	25.000.000	0	20.000.000	0	15.000.000	40.000.000	0	25.000.000	0	25.775.338
<b>EGRESOS</b>												
<b>OPERATIVOS</b>												
<b>M. O. D.</b>	14.558.603	18.947.856	17.496.313	19.027.054	18.525.196	19.092.543	15.000.000	13.500.000	18.109.254	14.015.867	15.026.843	9.637.454
<b>C. I. F.</b>	8.073.454	9.378.685	10.084.565	9.451.967	8.478.593	10.539.265	11.500.000	10.502.234	7.758.296	9.455.275	13.730.562	8.526.641
<b>PROVEEDORES</b>	44.772.715	50.435.162	30.683.066	40.631.067	37.284.676	45.878.900	30.000.000	25.000.000	64.713.650	50.163.915	40.517.586	40.500.000
<b>GASTOS</b>												
<b>ADMINISTRACION</b>	7.506.536	8.257.216	7.030.417	8.535.650	11.474.206	12.468.169	11.294.919	8.785.140	9.801.576	13.502.036	9.712.746	7.607.435
<b>VENTAS</b>	12.141.680	10.390.359	9.175.955	7.862.576	11.246.520	7.491.682	10.289.651	7.636.315	8.355.682	11.895.561	8.049.945	10.716.864
<b>OTROS EGRESOS OPERACIONALES</b>												
<b>IMPUESTOS DISTRITALES</b>	1.606.005		2.567.560		4.370.045		5.560.025		6.041.678		6.105.645	
<b>IMPUESTOS NACIONALES</b>	2.205.045	1.456.092	1.565.319	3.054.105	2.534.341	1.043.417	1.781.658	1.065.463	2.046.753	678.431	2.985.624	1.479.489
<b>PAGO DE PRESTAMOS A TERCEROS</b>	8.750.000	8.050.000	9.250.000	7.500.000	8.150.000	8.050.000	9.150.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.400.000	8.400.000
<b>ACREEDORES VARIOS</b>	18.400.000	27.300.000	37.500.000	27.800.000	37.800.000	28.050.000	15.000.000	22.000.000	28.000.000	20.500.000	20.500.000	20.500.000
<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>	118.014.038	134.215.370	125.353.195	123.862.419	139.863.577	132.613.976	109.576.253	96.989.152	153.326.889	128.711.085	125.028.951	107.367.883
<b>FINANCIEROS</b>	8.960.434	17.625.953	14.384.072	12.378.519	11.351.387	12.379.629	12.658.782	8.611.281	9.638.810	13.593.191	14.674.248	9.580.066
<b>PAGOS CREDITOS</b>	40.600.000	40.600.000	40.600.000	40.600.000	13.300.000	13.300.000	13.300.000	5.600.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000
<b>TOTAL EGRESOS</b>	167.574.472	192.441.323	180.337.267	176.840.938	164.514.964	158.293.605	135.535.035	111.200.433	173.465.699	152.804.276	150.203.199	127.447.949
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	-18.791.638	-21.626.233	-643.552	26.252.007	-32.174.291	24.728.348	-7.458.693	52.850.609	14.424.955	-8.222.642	-2.107.216	-13.729.844
<b>MAS SALDO INICIAL CAJA</b>	54.007.240	35.215.602	13.589.369	12.945.817	39.197.824	7.023.533	31.751.881	24.293.188	77.143.797	91.568.752	83.346.110	81.238.894
<b>SALDO FINAL CAJA</b>	35.215.602	13.589.369	12.945.817	39.197.824	7.023.533	31.751.881	24.293.188	77.143.797	91.568.752	83.346.110	81.238.894	67.509.050

## 6. COSTOS UNITARIOS DE FABRICACIÓN

### VENTAS 2009

TIPO CUERO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL VENTAS
NAPA ( GANADO VACUNO)	4000	\$ 170.000	\$ 680.000.000
ANTICK (ENCERADO)	509	\$ 140.000	\$ 71.260.000
<b>TOTAL VENTAS</b>			<b>\$ 751.260.000</b>

El total del ingreso por ventas para el año 2009 fue de \$ 751.260.000 millones de pesos

### COSTOS AÑO 2009

UNIDADES VENDIDAS	COSTO POR UNIDAD	TOTAL COSTOS
4500	\$ 121.723	\$ 547.751.568

Para la producción de 4500 unidades en el año 2009 los costos fueron de \$ 547.751.568 millones de pesos teniendo así un costo por unidad de \$ 140.000 pesos

### GASTOS AÑO 2009

<b>OPERACIONALES</b>	
<b>ADMINISTRACION</b>	60866582
<b>VENTAS</b>	25949303
<b>OTROS EGRESOS</b>	3393571
<b>FINANCIEROS</b>	4890784
<b>PROVISION IMPUESTO RENTA</b>	35579035

**TOTAL GASTOS**

**130679275**

Teniendo en cuenta todos los gastos que se incurrieron para la fabricación de estas prendas podemos decir que fueron de \$130679275 millones de pesos por consiguiente la utilidad neta del ejercicio fue de \$ 72.236.222 millones de pesos

## 7. CONCLUSIONES FINANCIERAS

El desarrollo de este trabajo se hizo en base a la guía de la Cámara de Comercio para proyectos de inversión, con el fin de evaluar todos los puntos importantes de una empresa: Plan de mercadeo, estructura organizacional, Plan operativo y su Plan financiero.

- Tomando en cuenta los datos históricos se realizaron las proyecciones en los estados financieros de este modo se puede dar cuenta la rentabilidad de la empresa y cuáles son las proyecciones de ventas
- Se puede decir que con un capital de trabajo invertido de \$678.976.843 millones de pesos generan una rentabilidad de un 10,5% neto anual además de inversiones adicionales, en propiedad planta y equipo capacitación de personal, generando adicionalmente una utilidad no tangible en calidad de trabajo.
- Teniendo en cuenta los activos PPE que se manejaron para el año 2009, podemos concluir que no son muy altos y mediante estos se obtiene buenos rendimientos para la empresa, ya que las inversiones se han hecho a largo plazo y la obtención de equipos y maquinaria adquirida son de buena calidad, lo cual genera rentabilidad para la empresa.
- El apalancamiento de la empresa se hace más palpable cuando se hace la renovación de los activos productivos, dado que hay una drástica reducción en los costos fijos, generando así un punto de equilibrio menor para la empresa.
- De los gastos diversos el 10% se destino para la capacitación de personal esto unido al punto anterior incrementa la eficiencia de la empresa, dado que al capacitar el personal esto genera un incremento en la eficiencia del personal de producción, obteniendo así mayores ventajas como:

- Optimización del producto
- Mayor calidad en terminación y confección de la prenda
- Disminución de costo y tiempo.
- Reducción en materiales e insumos
- Nuevas técnicas para mejorar el producto.

- Al optimizar nuestra producción con la renovación de equipos y maquinaria se puede reducir el costo de mantenimiento y reparaciones generando así mayor utilidad.
- Con la inversión que se está haciendo en recursos humanos, capacitación de personal, renovación de maquinaria para optimizar la fabricación y agilización. Se estará generando valores agregados para la producción haciendo de este un producto competitivo y además aporta a la sociedad con calidad de trabajo.
- Las ventas se manejan a crédito, los clientes tienen 30 y 60 días, lo que quiere decir que se maneja un recaudo de cartera mensual, con la cual se reinvierte para compras de materia prima, pagos a proveedores y otros costos.
- Se trata siempre de tener un flujo de caja no muy bajo, ya que la empresa no tiene una producción mensual constante, lo cual quiere decir que halla o no producción para el mes siguiente, se deben tener en cuenta los costos fijos, por otra parte los pedidos futuros que requieren de inversiones, en materia prima, insumos y otro tipos de compras que obtienen descuentos por pagos de contado.
- El pasivo de la empresa siempre se trata de mantener al margen sin sobre pasar los tiempos de pagos, en la mayoría de los casos con los proveedores se manejan 30 días para obtener descuentos.
- Los créditos financieros se programan para pago en el menor corto plazo posible guiándonos en nuestro flujo de caja, la proyección de ventas y la demanda actual de nuestro producto, obteniendo así un aproximado de la capacidad de endeudamiento de la empresa para el pago de la deuda, dejando de pagar así un interés más alto que el que tendríamos que pagar por diferir las deuda a muchas más cuotas

## **8. CONCLUSION DEL PROYECTO**

Este proyecto ha sido de gran ayuda para M&C Cueros, ya que se utilizaron herramientas que son fundamentales para la optimización de una empresa, entre ellas el análisis DOFA, el cual nos indico los puntos débiles y fuertes de la empresa sus aspectos internos y externos y como corregirlos mediante estrategias.

Basándonos en esta guía para proyectos de inversión de la Cámara de Comercio de Bogotá y los conocimientos obtenidos mediante el proceso de aprendizaje de la carrera Administración de Empresas Agropecuarias de la Universidad de la Salle, se puede concluir que M&C Cueros, es una empresa rentable y un ejemplo de la creación de empresa, es una forma de ser independientes y de generar empleo y de esta forma aportar a la economía de nuestro país, siempre pensando en mejorar y crecer a medida del tiempo y mediante estudios de mercadeo, teniendo en cuenta que estamos en un momento en el que hay que ser más competitivos en cuanto a calidad, precio e innovación del producto, realizando estrategias que ayuden al fortalecimiento de la misma y teniendo en cuenta el aporte al desarrollo social Colombiano.

## **GUÍA PARA LA REDACCIÓN DEL PLAN DE EMPRESA**

Guía Cámara de Comercio para creación de empresa

## **Bibliografía**

- Cámara de comercio de Bogotá
- IFLS: International Footwear and Leather Show
- Proexport
- M&C Cueros E.U