

PROYECCIONES DE VENTAS MARROQUINERÍA PIEL TORINO

De acuerdo a lo expuesto en el trabajo de tesis “Formalización de Negocio para Marroquinería Piel Torino”, a continuación se amplia la información de la proyección en ventas por unidades para los años 2012, 2013 y 2014.

Para el 2011 las ventas fueron por un total de 11.147 unidades, teniendo una diferencia de 853 cinturones con respecto a la meta, esto como consecuencia de una escases en la principal materia prima el cuero y de una lenta rotación de venta de marroquinería durante el segundo semestre del año en Bosi Bogotá (Comercializadora Baldini), lo que obligo el aplazamiento del primer pedido de nuestro producto con ellos.

Una vez se haya ajustado el funcionamiento tanto de producción como de la parte administrativa a este incremento durante el 2012, entraremos a ofrecer nuestro producto a Bosi Medellín (Alcántara Asociados) quienes están pendientes del funcionamiento de esta estrategia en Bogotá y replicarla de ser exitosa.

Por otro lado se tiene en cuenta también el crecimiento con Manufacturas en Cuero V&C que se espera sea de un 5% como mínimo, basado esto en que durante el 2011 el crecimiento fue de un 9,01%.

Con base en la información anterior podemos encontrar las siguientes cifras:

1. CIFRAS 2010

EMPRESAS	VENTAS, \$ MILLONES AÑO 2010
BOSI BOGOTÁ (COMERCIALIZADORA BALDINI)	\$ 56,022
BOSI MEDELLÍN (ALCANTARA ASOCIADOS)	\$ 36,473

1. Vademécum de Mercados cifras 2008-2010 Biblioteca Cámara de Comercio Bogotá

2. BALDINI BOGOTÁ

LINEA DE PRODUCTOS	% PARTICIPACIÓN VENTAS	% DE CINTURONES DENTRO DE LA PARTICIPACIÓN	% SOBRE EL TOTAL DE LAS VENTAS	VENTAS CINTURONES \$ MILLONES	40% DE CONSUMO LÍNEA HOMBRE \$	CONSUMO LÍNEA HOMBRES EN UNIDADES (PROMEDIO AÑO)
HOMBRE	35%					
MUJER	45%					
MARROQUINERÍA	20%	8%	1,60%	\$ 896,35	358,5408	6518

2. 2.Porcentajes de participación % por producto, información Departamento Comercial Bosi Bogotá.

PARTICIPACIÓN ESTIMADA AÑO POR AÑO

	2012	2013	2014
PORCENTAJE	16,5%	25%	30%
UNIDADES	1075	1630	1955

*El 100% de los cinturones de Bosi son, un 10% importados y el resto hecho en Colombia

*Se espera incrementar el porcentaje de participación cada año.

Debido a que es bastante difícil conocer la estructura de participación de los productos en el caso de Bosi Medellín, partiremos del supuesto de que es igual al de Bogotá.

ALCANTARA MEDELLÍN

VENTAS CINTURONES \$ MILLONES	40% DE CONSUMO LÍNEA HOMBRE \$	CONSUMO LÍNEA HOMBRES EN UNIDADES (PROMEDIO AÑO)
\$ 583,57	\$ 233,43	4244

PARTICIPACIÓN ESTIMADA AÑO POR AÑO

	2013	2014
PORCENTAJE	20,0%	30%
UNIDADES	849	1273

En consecuencia a las cifras expuestas anteriormente nuestras ventas proyectadas son las siguientes:

PROYECCIÓN DE VENTAS TOTAL ESTIMADA POR CLIENTE

	2011	2012	2013	2014
MANUFACTURAS EN CUERO VYC (Incremento del 5% año a año.	11.647	12.229	12.841	13.483
BOSI BOGOTÁ		1.075	1.630	1.955
BOSI MEDELLIN			849	1.273
TOTAL DE VENTAS	11.647	13.304	15.320	16.711

Como consecuencia de este pequeño análisis se espera incrementar las ventas cada año en más de un 10% asegurando de esta forma la sostenibilidad y la rentabilidad de la empresa.

Trabajo Dirigido : Formalización de Negocio MARROQUINERIA PIEL TORINO
Referencia: 906

ANA MARIA MENESES VARGAS
Código: 200620067

Universidad EAN
Facultad de estudios a distancia
Bogotá, D.C.
Febrero de 2012



FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
ACTA DE SUSTENTACIÓN
ALTERNATIVA DE GRADO CREACION DE EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – DISTANCIA

Los Jurados y el Director del Proyecto que suscriben la presente Acta, certifican que el:

ALUMNO: 52192302 - ANA MARIA MENESES VARGAS

Sustentó el trabajo de grado titulado:

FORMALIZACION DE NEGOCIO "MARROQUINERIA PIEL TORINO"

- A. Que la Facultad de Estudios a Distancia, convocó a sustentar su Trabajo de Grado el día 13 de diciembre de 2011 a las 5:00 p.m.
- B. Que terminada la sustentación del trabajo de Grado y anexados los conceptos de los jurados, éstos le otorgan la calificación de:



APROBADO

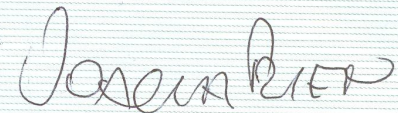


NO APROBADO

- C. Para constancia se firma la presente Acta de Sustentación en Bogotá, D.C. el día 13 de diciembre de 2011 a las 5:00 p.m.


GERARDO AUGUSTO DE LA HOZ PINZON
Director


MARIA OBDULIA JIMENEZ PARTARROYO
Jurado


JOANNA PAOLA PRIETO
Jurado

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Ana María Xineses Vargas

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 52192302 Btá

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Trabajo Dirigido: Formalización de Negocio
Carroquería Piel Torino

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Ana Mariat Heneses V</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>Ana Mariat Heneses Vargas</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>52192302</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>Administración a Distancia</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Administración de Empresas</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: Ana Mariat Heneses V
Marzo 8 de 2012

RESUMEN

Este trabajo dirigido, pretende la Formalización de negocio y estructuración de todas las áreas de *Marroquinería Piel Torino*, a través de la elaboración de un Plan de Negocios, con esto se espera el crecimiento comercial de la empresa, lo que la lleve a consolidarse y formalizarse como un SAS pudiendo desempeñarse mucho mejor

Marroquinería Piel Torino, se creó en Enero del 2009 y se dedica a la elaboración de cinturones para hombre, los cuales se dirigen a clientes institucionales, es una empresa con unas perspectivas sólidas de crecimiento, que posee una gran ventaja al tener un mercado ya cautivo y unas perspectivas de rentabilidad bastante aceptables. Sin embargo el punto fuerte de la propuesta es incrementar sus clientes apoyando la estrategia comercial de empresas como BOSI, cuyo producto de mayor rotación es el calzado y necesitan cinturones que les hagan juego, ofreciendo buen diseño y variedad.

ABSTRACT

This directed work aims to formalize business leather skin Torino and structure all their areas through proper planning, this is expected the commercial growth of the company, what causes them to be consolidated and instituted as a SAS so as to improve their performance.

Leather skin Torino, was created in January of 2009, is dedicated to the development of belts for men, which are developed to have the demand for institutional clients, this a company with strong prospects for growth, which has a great advantage to have a market and quite acceptable profitability prospects. However the strong point of the proposal is to increase its clients support the business strategy of companies as BOSI, whose greater rotation product is shoes and they need belts that have their game, offering good design and variety.