

**TABLA DE CONTENIDO**

[INTRODUCCION 3](#_Toc88736368)

[RESUMEN EJECUTIVO 4](#_Toc88736369)

[VISION GENERAL DE LA COMPAÑIA 5](#_Toc88736370)

[VISION 5](#_Toc88736371)

[DESCRIPCION EMPRESARIAL 6](#_Toc88736372)

[ANALISIS DE MERCADO 7](#_Toc88736373)

[ANÁLISIS DOFA: 7](#_Toc88736374)

[FORTALEZAS 7](#_Toc88736375)

[DEBIIDADES 7](#_Toc88736376)

[AMENAZAS 8](#_Toc88736377)

[OPORTUNIDADES 8](#_Toc88736378)

[PLAN DE FUNCIONAMIENTO 9](#_Toc88736379)

[PLAN DE MARKETING Y VENTAS 10](#_Toc88736380)

[Mensajes clave: 10](#_Toc88736381)

[Actividades de marketing: 10](#_Toc88736382)

[Estrategia de ventas: 10](#_Toc88736383)

[PLAN FINANCIERO 11](#_Toc88736384)

[PROYECCIONES DE GANANCIAS Y PERDIDAS 14](#_Toc88736385)

[Plan financiero con LITTLE PET 1](#_Toc88736386)

[Plan financiero con APARTMENT PET 2](#_Toc88736387)

[Plan financiero con HOME PET 3](#_Toc88736388)

[Plan financiero con FARM PET 4](#_Toc88736389)

# INTRODUCCION

En los hogares de las familias del país es muy común ver mascotas desde animales que se pueden tener dentro del hogar como animales de granja con los cuales las personas forjan vínculos de afecto lo que hace que les quieran brindar el mejor bienestar posible por lo cual es muy importante una buena alimentación ya que contribuye con su calidad de vida y es aún mejor que este proceso pueda ser realizado mediante aparatos electrónicos.

La industria de aparatos tecnológicos se ha venido haciendo más relevante a lo largo de los años porque permite sistematizar diversos procesos generando facilidades a la sociedad; es el caso de productos de tecnología que se utilizan para automatizar diversos procesos de alimentación como lo son las mascotas o animales de granja porque permiten tener control sobre las dietas balaceadas.

Actualmente la tecnología ha hecho que las personas puedan tener el control de estas máquinas de forma remota lo que hace más relevante y fácil su uso, pues puede emplearlas desde cualquier lugar facilitando la comodidad y tranquilidad de los usuarios que muy comúnmente encuentran dificultad para alimentar a sus mascotas por motivos de viajes o motivos laborales que impiden estar todo el tiempo con sus mascotas a raíz de lo cual surge este proyecto que busca contribuir a la solución de este problema.

Esta idea busca brindar productos de calidad y que a la vez sean amigables con el medio ambiente motivo por el cual se emplearan materiales biodegradables además de usar tecnología vanguardista que garantice un excelente funcionamiento de la máquina y así poder brindar confianza a nuestros usuarios.

# RESUMEN EJECUTIVO

En Colombia, la mayoría de dispositivos inteligentes orientados para veterinarias, animales domésticos, animales de granja y área similares; son de carácter importado, productos que por su naturaleza de ingreso al país tienen una tasa de adquisición más alta en comparación a su venta local en sus respectivas naciones ; sin contar que como todo producto que no es de carácter local, no cumplirá con todas las necesidades del publico nacional, amante de todos estos pequeños amigos domésticos del hogar colombiano. Gran parte de la mano de obra colombiana no es aprovechada en los sectores de la Ingeniería y las artesanías, incluso con el incentivo económico de la política actual de la Economía Naranja.

La marca COPET es una industria colombiana enfocada a la importancia que tiene la alimentación de nuestras mascotas, animales de granja y ganadería. Como producto colombiano COPET apoya la mano de obra artesanal e industrial nacional, cada parte de los productos de COPET ha sido desarrollado y ensamblado por manos de campesinos, ingenieros y artesanos locales, los cuales le entregaran al público un dispositivo inteligente de alta calidad, amigable con el ambiente y con un valor cultural añadido que representa a nuestra tierra colombiana.

La Misión de COPET es ofrecer al público amante de los animales y mascotas, soluciones para la alimentación de sus mascotas de forma inteligente y automatizada, ofreciéndole una serie de cuatro productos adecuados para el tamaño y lugar de vivienda. COPET está enfocada en brindar opciones de empleo a la mano de obra colombiana en las áreas de la Ingeniería y las artesanías, campos altamente activos en la Economía Naranja del presente periodo Presidencial en Colombia. Por medio de la aplicación de Manejo de COPET sobre varios de sus equipos, la marca está comprometida en mantener una alianza con los diferentes tenderos y proveedores colombianos que quieran ofrecer sus productos al público de COPET.

COPET está especializada en la elaboración de equipos orientados a la alimentación automatizada de nuestras mascotas, por ello, ofrece al público de COPET una variedad de cuatro (4) dispositivos que se adaptan a las necesidades propias de cada pequeña compañía en nuestro hogar, los productos están divididos en razas pequeñas, de mediano y gran tamaño; contando también con la disposición para animales de gran tamaño como lo son la granja y el área de la ganadería.

COPET como empresa tiene una diferencia notoria en cuanto a los dispositivos importados. En el lado económico, los productos de COPET no tendrán un valor adicional por importación, por lo que su adquisidor por los hogares colombianos será más sencillo que con los demás, esto también respaldado por el despacho de envíos nacionales de la empresa a lo largo del país. COPET cuenta a su vez con una obtención de materiales para fabricación de sus productos de origen reciclado, tanto por sus áreas de trabajo como por sus proveedores, material y producción que permitirá el origen de nuevas plazas de empleo.

# VISION GENERAL DE LA COMPAÑIA

## VISION

En cuatro años nuestra empresa será líder en el mercado y tendrá puntos de venta a nivel nacional, además de que se aumentará la cantidad de empleos tanto para profesionales como artesanos buscando generar un buen ambiente de trabajo para sus empleados de tal manera que se sientan cómodos en el ambiente laboral; buscamos seguir mitigando la contaminación ambiental empleando materiales reciclables que sean amigables con el ambiente y con la salud de quienes los adquieran.

# DESCRIPCION EMPRESARIAL

En Colombia, por su condición cultural y desarrollo Tecnológico, presta tanto a las mascotas como a los animales de granja, tales como equinos o bovinos, una atención que puede ser descuidada por las mismas actividades diarias de sus cariñosos dueños. Esto puede evidenciarse especialmente en el área de la alimentación, actividad que, según recomendación de los Veterinarios y especializados en la salud de los animales, debe darse en determinadas horas al día y bajo cierto volumen de porciones. Esta tarea de medición de porciones y entrega del alimento a estos pequeños peludos, puede llegar a ser una actividad frustrante al medir o en el momento de sacar espacios en la apretada agenda de las personas.

COPET soluciona esto tanto a nivel del dueño que tienen una mascota de hogar u apartamento, desde razas pequeñas hasta las más grandes, pasando por los dueños de animales de granja tales como equinos y bovinos; pues los dispositivos de COPET, sin importar la línea que se obtenga, tiene la cualidad de programar la entrega de alimento y la cantidad del mismo.

COPET posee una línea de cuatro productos penados para dueños según el tamaño y disposición del alimento. Entre ellos difiere la capacidad de almacenamiento del grano, tamaño del dispositivo y controles para la configuración del tiempo entre entregas de comida; esto además de otros servicios que tienen algunos equipos como lo es el enlace de control y monitoreo con la APP de COPET, donde el dueño podrá consultar la configuración de porciones y horarios del alimento de sus mascota, así como poder encontrar un amplio catálogo de tiendas para mascotas y veterinarias, el contacto directo y la compra de productos relacionados directamente con los proveedores.

Estos productos se enfocan en ofrecer un dispositivo de alta calidad, cuya huella de carbón sea reducida frente a su competencia y los avances tecnológicos que se estén dando cada año. Los productos ofrecidos por Copet son:

1. LITTLE PET, enfocado en usuarios con mascotas de razas pequeñas o que vivan en apartamentos, cuyos dueños busquen una forma inteligente de controlar la ingesta de alimento de sus amiguitos domésticos mediante un panel colocado en el mismo dispositivo.
2. APARTMENT PET, diseñado para mascotas de mediano tamaño cuyos dueños que quieren regular y controlar por SmartPhone y tablero electrónico en el dispositivo, la cantidad y horario de alimentación de sus mascotas.
3. HOME PET, diseñado para macotas de razas grandes y cuyos dueños buscan un dispositivo inteligente y programable mediante SmartPhone que le permita controlar y monitorear la ingesta de alimento de su animal favorito.
4. FARM PET, enfocado para el área de ganadería, equinos y animales de granja.

COPET es una marca colombiana, cuyos productos están hechas con manos de Ingenieros y Artesanos colombianos, manos que prometen entregar siempre un producto de alta calidad y a mejores precios que sus homólogos en el mercado de importación nacional. COPET tiene como ventaja sobre sus competidores la línea de productos HOME PET y FARM PET, dispositivos que no son fabricados por las líneas de importación nacional y que están enfocados para el hogar y campo colombiano, en actividades de Ganadería y Equinos.

Los precios sugeridos para la venta de los dispositivos de COPET son:

1. LITTLE PET: Su precio sugerido es de $40us o $157.900cop
2. APARTMENT PET: Su precio sugerido es de $70us o $296.062,50cop
3. HOME PET: Su precio sugerido es de $125us o $497.526cop
4. FARM PET: su precio sugerido es de $200us o $790.000cop

# ANALISIS DE MERCADO

El proyecto plantea tener varios tipos de comederos: uno diseñado para mascotas del hogar que varían de acuerdo a su tamaño (LITTLE PET, APARMENT PET, HOME PET) y otro para animales de granja (FARM PET), pero ambos cumplirán la misma función que es automatizar el proceso de alimentación de las mascotas de manera remota siendo controlada desde el celular lo que hará más fácil su uso.

El objetivo es llegar a todos los hogares adaptando en lo posible los productos a las necesidades del cliente siempre tratando de brindar precios cómodos; la mayoría de los clientes los encontraremos en las zonas urbanas pues los requieren más debido a que deben salir de a sus casas al trabajo u otras acciones por lo cual este comedero les será muy útil ya que podrán alimentar a sus mascotas desde el lugar que se encuentren.

Esta industria ha aumentado su auge en la sociedad debido a la influencia de la tecnología, al inicio nuestra empresa no realizara grandes cantidades de comederos porque tenemos que adaptaron a las necesidades de los clientes, pero transcurridos 4 años esperamos poder llegar a tener nuevas sucursales en otras ciudades del país es decir extender la cobertura además planteamos inicialmente crear comederos para mascotas pequeñas y luego implementarlas a animales de granja.

Con la implementación de los comederos para animales de granja buscamos aumentar nuestra producción pues esta es algo que nos diferencia de la competencia pues en el mercado regional no se encuentran competidores con esta área en cuanto a los comederos para mascotas pequeñas encontramos más competencia porque a nivel Nacional hay empresas que distribuyen estos productos por lo que nosotros queremos cambiar los diseños es decir empleando fique en la cobertura del producto.

## ANÁLISIS DOFA:

En la matriz que se encuentra a continuación se puede ver de forma más detallada las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que encontramos con respecto al proyecto

## FORTALEZAS

1. Cada una de las diferentes actividades que se desarrollan en el proceso de elaboración del producto, son de conocimiento de los miembros fundadores de la empresa, así como áreas en las que se pueden desempeñar en el trabajo de la empresa.
2. Debido a la correlación del conocimiento en las diferentes etapas de elaboración del producto, se puede asegurar y orientar de manera más eficiente, una producción que alcance altos estándares de calidad.
3. Los miembros fundadores conocen de primera mano las necesidades a las cuales está orientado el producto, por lo que es más fácil obtener un dispositivo más fidedigno a los problemas que posee la clientela.
4. La empresa parte de una región líder en la economía agrícola, ganadera y artesanal, puntos que serán utilizados para la elaboración [R]
5. Debido a la actividad económica en Boyacá, puede ser aprovechado como nicho comercial de Co-PET
6. Por el modelo de compra y fabricación del producto, CoPET puede brindar una asesoría y acompañamiento al cliente de forma personalizada.
7. El modelo de presentación de los productos, así como su elaboración y funcionamiento es único en el mercado actual.

## DEBIIDADES

1. Precisamente por el modelo de compra del producto y elaboración a pedido, hasta alcanzar un punto de equilibrio económico, el personal de trabajo es reducido a los miembros fundadores de la empresa y quizá algún empleado extra que ayude con las áreas donde los anteriormente mencionados no son muy diestros o bien no poseen el conocimiento suficiente para ofrecer un dispositivo de alta calidad.
2. Hasta alcanzar un punto de equilibro la línea de productos destinada para las fincas, será el dispositivo que menos se podrá fabricar o de plano el que no se elaborará por su complejidad.
3. En el área financiera, administrativa y contable de la empresa se cuenta con el conocimiento básico, por lo que algunos hilos respecto a este tema quedan como puntos débiles para la empresa.
4. El capital de inicio no es muy grande.
5. El mantenimiento, soporte al cliente por producto, asesoría y soporte de la app y otras tareas; son cruzadas entre si para el poco personal con el que se cuenta.
6. Líneas de comunicación y anuncios por internet.
7. Aun no se tienen proveedores fijos para la materia prima del proceso de fabricación.
8. Entre pruebas de materiales y proveedores, la primera línea de productos no tendrá una alta calidad.
9. Posible mala comunicación del personal
10. Poco personal en la empresa

## AMENAZAS

1. La distribución del producto puede verse truncada debido a manifestaciones, pandemias, deslizamientos de tierra que bloqueen el paso por carretera, una guerra, etc.
2. Hay varias empresas ya mejor posicionadas que pueden responder de forma mas eficiente al volumen de pedidos que estas reciben.
3. Existen empresa que también pueden hacer competencia sobre la misma gama de productos.
4. El TLC
5. Baja demanda
6. Cambios en las políticas Nacionales
7. Impuestos elevados a la materia prima
8. Inflación / subida del dolar (Us)
9. Cambios en los parámetros de productos alimenticios para mascotas y animales
10. Cambios de paradigma en el mercado.
11. Políticas que limiten la exportación del producto o la importación de materiales

## OPORTUNIDADES

1. Puesto que el capital de inicio no es muy grande el área de comercio del producto puede ser vía web.
2. Se puede manejar un modelo de producción a pedido
3. Líneas de comunicación y anuncios por internet.
4. Crea un nicho de trabajo de la mano artesanal de Boyacá.
5. Se puede ofrecer un producto de calidad al área ganadera y agrícola de Boyacá.
6. Podemos hacernos parte de la creciente Economía Naranja, tanto como emprendedores, como artesanos.
7. La clientela de la región de Boyacá puede verse atraída ante este producto.
8. Debido a las ventas vía Web, se puede iniciar un modelo de exportación para la empresa

# PLAN DE FUNCIONAMIENTO

Para al arranque del negocio de la marca de COPET se establece un inventario inicial de cinco (5) productos de la línea de HOME, tal y como se detalla en el la tabla de presupuestos de creación de la empresa. Estos cinco dispositivos estarán a la venta el mes de lanzamiento de la compañía respaldando la campaña publicitaria y de mercadeo con tal de dar a conocer la marca a nivel Nacional. En este tiempo COPET estará abierta a la recepción de pedidos de productos, trabajando con un cronograma de producción de demanda sobre pedido, un mes de pedido y pago del mismo por dos meses de fabricación y entrega del equipo a su comprador. Este modelo le permitirá a COPET manejar su capital de nómina, compra de materia prima y producción sin perdidas por desestimación o falta de venta de artículos.

Los empleados contratados por COPET, tanto la mano de obra Técnica, de Ingenieros y Artesanos; así como los trabajadores en las áreas de administración, contaduría, artesanía, publicidad y marketing; establecen su contrato tiempos específicos de trabajo. Esto es por el modelo de demanda sobre pedido con el que funciona COPET, pues varios empleos de los que hace uso la compañía son solo necesarios en periodos de producción o en periodos de recepción de pedidos, así como otros si están de manera indefinida dando porte a la plataforma de Hardware y Software de los diferentes dispositivos COPET, el área administrativa y de publicidad.

Si bien en el manejo interno de adquisición de componentes, materia primas y artículos que se mantienen en bodega para producción es un hecho dentro del modelo de trabajo COPET, solo se mantiene un respaldo mínimo de materiales que pueden ser escasos en el momento de la producción de determinado pedido, por lo que la bodega de materiales es usada en casos de necesidad y es surtida nuevamente para mantener una reserva de emergencia que permita entregar siempre productos de calidad sin demoras adicionales a sus compradores.

COPET deberá iniciar un modelo de estudio de pedidos promedio que maneja para así planilla el numero de trabajadores necesarios, así como materia prima necesaria para la producción, bodega de emergencia y modelos de costes por periodos de trabajo. Esto se dará desde el ciclo segundo de demanda sobre pedido que maneje la empresa.

COPET en el compromiso de mantener un servicio de soporte sobre sus productos de alta calidad, así como el de dar a conocer la marca en los diferentes medios publicitarios, puede mantener una nomina fuera de los periodos de demanda sobre pedido, a estos trabajadores se les consideraría el contrato a termino indefinido. COPET de mismo modo incentivara la lealtad de sus trabajadores y clientela que tienen con la marca, entregando beneficios como descuentos, regalos y bonos renovables en la compra de dispositivos COPET y transacciones realizadas mediante su aplicación, incentivando a las personas a acompañar a COPET en su emprendimiento y el uso de sus equipos y software.

El pago de cualquiera de los dispositivos COPET, así como las diferentes transacciones realizadas en la aplicación de COPET se podrá realizar en pago en efectivo, así como el uso de billeteras electrónica vigentes a nivel nacional, tales como PSE, Efecty, Nequi, Paypal, PayValida, Bancolombia a la Mano, Baloto Electrónico, Visa, MasterCard, Tpaga, Movii, Powwi, Rappi pay, Tuya, BBVA, Paga Aquí, Colpatria, DaaviPay, etc.

Debido al modelo de trabajo de ciclos de demanda y producción que maneja COPET, el uso de instalaciones se pronostica entre la Virtualidad y el Alquiler de Espacios organizados de trabajo con sus empleados y dependiendo el área de operación de los mismos, como lo puede ser el área de software de la aplicación para uso de Teletrabajo y el armado y ensamblado del producto se daría dentro del local pues es de carácter físico de la producción. Esta última instalación física será variable dependiendo la demanda y uso de equipos necesarios para la producción.

# PLAN DE MARKETING Y VENTAS

## Mensajes clave:

* Productos elaborados por manos de artesanos boyacenses
* Panel integrado en el dispositivo que permite controlar los horarios y cantidades de comida de la mascota.
* Uso de aplicación móvil para manejo remoto del dispositivo, conectado mediante tecnología IOT.
* Uso de materiales biodegradables

## Actividades de marketing:

* Publicidad multimedia mediante comerciales donde se incluyan los aspectos más llamativos de nuestra empresa, además, mediante videos promocionales se informará al público de COPET sobre la perspectiva de lo que es el producto; además de que es uno de los medios donde es más fácil llegar a las personas.
* Marketing digital: esto mediante las redes sociales pues estas son muy concurridas diariamente pues gran pare de la sociedad tiene acceso a las redes sociales entonces va a permitir que las personas estén informadas acerca de nuestro negocio y en tal caso de ofertas puedan hacer parte de estas.

## Estrategia de ventas:

* Dos veces al año la empresa tendrá ofertas a los clientes en cuanto a compras con las empresas aliadas encargadas de la distribución de los productos que se pueden encontrar en la página web, para incentivar a que los clientes realicen compras.
* A los clientes que realicen compras concurridamente y durante un periodo de tiempo se tendrán en cuenta para dar descuentos en las diferentes líneas de CO-PET, esto por fidelidad a la empresa.
* A los primeros 10 clientes de nuestra empresa que adquieran el dispensador de comida tendrán un descuento del 5% del valor normal del producto.
* En el aniversario de CO-PET se harán actividades como rifas con los distintos productos que maneja la empresa.

# PLAN FINANCIERO

Para el inicio de operación de COPET, se estimó una producción de cinco (5) modelos de dispositivos enfocados a la line HOME PET para el venta y publicidad inicial de la marca. Así como un stock inicial de componentes en bodega para evitar problemas con futuros plazos de producción, estaciones de trabajo locales en la empresa, los servicios de este local y computadoras de uso local y remoto para los trabajadores que trabajan tanto en la empresa como de manera remota con COPET. Estos presupuestos iniciales se estiman de la siguiente manera:



Esta primera parte comprende a los empleados que vamos a necesitar para el correcto funcionamiento de COPET, tanto en las instalaciones como de trabajo de manera remota. Varios trabajadores que están en la empresa, tienen un trabajo dependiente de que se entre en la fase de producción de los ciclos de producción bajo demanda, por lo que solo estarían contratados en los mismos periodos de tiempo, de manera similar otros son necesarios tal cual vez al año, otros brindan soporte ininterrumpido a las dispositivos y software y otros siempre están en planta.



La segunda parte comprender los proveedores de los materiales y equipos necesarios para la fabricación de los dispositivos y la programación y generación del software necesario. Esto esta repartido entre proveedores electrónicos nacionales y de importación (debido a que Colombia no fabrica semiconductores), plásticos de origen nacional, artesanías elaboradas en manos colombianas y equipos de computo tanto para el trabajo local como el remoto de los empleados de COPET.



Como todo hogar, negocio y por supuesto, empresa; la marca COPET requiere en sus instalaciones los diferentes servicios de Luz (electricidad de 120vAC – 220vAC), Agua, Gas Natural, Servidores de alojamiento, Aseo, Internet y el Arriendo del local.



Para poder desarrollar la construcción de cada uno de los Equipos que se fabrican en COPET, es indispensable que se tenga en cuenta en las estaciones de trabajo (2) los materiales y equipos necesarios para su ensamblado, soldamiento y construcción.



Para un costo inicial de Creación de empresa de aproximadamente $198.101.011 cop





# PROYECCIONES DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Ahora bien, pongamos en situación a COPET, se estima un presupuesto inicial de $198.101.011cop, este valor esta dado por la nomina total al año de todos los trabajadores, el equipo de gran parte del año que se usara, los servicios del primer mes del año y 5 paquetes de componentes y materiales para productos. Se debe tener en cuenta que el valor real inicial entregado con la suma de la intervención de la Interventoría, la cual es de $ 13.867.071cop, da como total $211.968.082cop.

Este valor inicial es una meta a aplacar por COPET, por lo que se estima cuantos productos de cada una de las líneas de dispositivos que fabrica COPET serian necesarios para aplacar este gasto y entrar a un punto de Equilibrio. La siguiente tabla muestra el nombre de producto, su valor en el mercado por unidad, el valor de ventas que este producto debería alcanzar para solventar la empresa y hacer que llegue a punto de equilibrio económico, el numero de unidades que se deben vender en el año para llegar a esta cifra, el valor al que llegara vendiendo esa cantidad al finalizar el año, el error estimado entre el valor conseguido a final de año y el valor que sebe llegar, la cantidad de unidades que se proponen vender por mes, el total de dinero recogido por las ventas del mes.



La anterior tabla ejemplifica la cantidad de ventas que debe realizarse en el año de cada uno de los diferentes dispositivos para lograr solventar el gasto inicial que se tiene. El problema sin embargo es que este gasto no esta dado realmente por los $198.101.011, pues contiene valores de nomina de varios meses, stock de materiales de un mes y así datos no consiguientes.

Para poder analizar el gasto inicial en el primer mes debemos tener en cuenta la suma de la Interventoría, la cual es de $ 13.867.071cop, esta dividida en 12 meses. Cada gasto se debe especificar según el mes real en que se den y su multiplicación en cantidad, ya sea por material de producción o uso de los empleados. Al pasar cada mes se deberá anexar la deuda resultante del mes anterior, siendo esta el total de los ingresos menos el total de los gastos. El total de los ingresos corresponden al valor de un producto en especifico por unidad multiplicado por la cantidad de unidades vendidas en el mes. Estas unidades serán ligeramente distintas al dado en la tabla anterior pues serán tantas unidades sean necesarias para tener equilibrio o ganancias a finalizar el año y lograr cubrir la deuda inicial de la creación de empresa.

Las tablas son las siguientes, una por cada producto.

## Plan financiero con LITTLE PET



Con una cantidad de 140 unidades de material (cada unidad equivale para tres productos) trabajadas y vendidas (420 unidades fabricadas para el producto LITTLE PET) se alcanza una ganancia de $1.263.059,75 cop para la empresa.

## Plan financiero con APARTMENT PET



Con una cantidad de 68 unidades de material (cada unidad equivale para tres productos) trabajadas y vendidas (204 unidades fabricadas para el producto APARTMENT PET) se alcanza una ganancia de $41.651,75 cop para la empresa al finalizar el año.

## Plan financiero con HOME PET



Con una cantidad de 39 unidades de material (cada unidad equivale para tres productos) trabajadas y vendidas (117 unidades fabricadas para el producto HOME PET) se alcanza una ganancia de $345.227,75 cop para la empresa al finalizar el año.

## Plan financiero con FARM PET



Con una cantidad de 24 unidades de material (cada unidad equivale para tres productos) trabajadas y vendidas (72 unidades fabricadas para el producto FARM PET) se alcanza una ganancia de $1.443.155,75 cop para la empresa al finalizar el año.