



Universidad Central de Venezuela

Facultad de Farmacia

Escuela "Dr. Jesús María Bianco"

Cátedra: Gestión Farmacéutica



OCCICORPS COSMETICS, C.A.

PLAN DE NEGOCIOS

CORPORACIÓN OCCIPITAL:

ADRIANA CASTELLANOS, CI: 22.784.042

ANNIA QUINTERO, CI: 24.759.018

THALIA SAMARJIAN, CI: 24.213.221

MIGUEL TOVAR, CI: 23950486

GLEN ZEA, CI: 26279077

INDICE

Introducción	5
Aspectos generales de la inversión	7
1. Planteamiento del problema	7
2. Objetivo de la investigación	9
Modelo CANVAS	10
Descripción de la empresa	13
1. ¿Qué es Occicorps Cosmetics C.A.?	13
2. Misión	13
3. Visión	13
4. Valores	14
5. Política/norma de calidad de la empresa	14
Marco teórico	16
1. Mercado	16
2. Servicio	16
3. Maquila	17
4. Formulaciones heterogéneas	17
5. Producto cosmético	18
6. Mercado de cosméticos	19
7. Marca blanca	19
Oferta de servicios	21
1. Nuestra oferta de servicios	21
1.1. Diseño y desarrollo	23
1.2. Producción	24
1.3. Almacenamiento	25
1.4. Picking	25
1.5. Venta de materia prima	26
1.6. Ensayos fisicoquímicos	26
1.7. Ensayos microbiológicos	26
1.8. Margen de aceptabilidad	27
2. Nuestras ventajas	27
3. Nuestro alcance	28
3.1. Cuidado facial	28
3.2. Cuidado corporal	29
3.3. Productos capilares	30
3.4. Para niños	30
3.5. Otros	30

4. Marca blanca	31
4.1. Crema para manos	32
4.2. Champú perlado para cabello seco	33
4.3. Acondicionador con efecto antifrizz	34
Evaluación de marketing	35
1. Análisis PEST	35
1.1. Factores políticos	37
1.2. Factores económicos	38
1.3. Factores sociales	39
1.4. Factores tecnológicos	40
2. Análisis de riesgo	41
2.1. Amenaza a nueva entrada	42
2.2. El poder de negociación de los proveedores	42
2.3. Amenaza de sustitutos	43
2.4. El vendedor y la concentración del comprador	43
3. Estrategia de marketing	45
3.1. Mercado objetivo	45
3.2. Competencia en el mercado	47
3.3. Estrategias de mercado	48
3.4. Estrategias de distribución	49
3.5. Estrategias de publicidad y promoción	50
4. Matriz DOFA	50
Evaluación de instalaciones	52
Organigrama empresarial	60
1. Organigrama estructural	60
2. Organigrama funcional	61
Equipo directivo	62
Permisología	68
1. Registro de compañía	68
Plan de financiamiento	70
1. Premisas	70
1.1. Costos establecidos por la empresa subcontratista	74
2. Punto de equilibrio	75
3. Análisis financiero: escenario optimista	76
3.1. Proyección de ventas	76
3.1.1. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en USD	76
3.1.2. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en Bs	79

3.1.3. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en petros	82
3.2. Estado de resultados, escenario optimista	85
3.3. Estado de situación financiera, escenario optimista	86
4. Análisis financiero: escenario conservador	87
4.1. Proyección de ventas	87
4.1.1. Proyección de ventas, escenario conservador, expresado en USD	87
4.1.2. Proyección de ventas, escenario conservador, expresado en Bs	90
4.1.3. Proyección de ventas, escenario conservador, expresado en petros	93
4.2. Estado de resultados, escenario conservador	95
4.3. Estado de situación financiera, escenario conservador	96
5. Conclusión del plan de financiamiento	97
Conclusión	100
Referencias bibliográficas	101
Anexos	102
Anexo 1. Lista de requisitos para garantizar las Buenas Prácticas de Manufactura según la ISO 22716 y resultado obtenido por la empresa cosmética NOVORA COSMETICS, C.A.	1022

INTRODUCCIÓN

Occicorps Cosmetics, C.A. es una empresa conformada por la Corporación Occipital (constituida por Adriana Castellanos, Annia Quintero, Thalfá Samarjian, Miguel Tovar y Glen Zea), y surge como una iniciativa privada de cinco jóvenes farmacéuticos egresados con menciones en tecnología en cosméticos, tecnología industrial y control de calidad, que desean atender las necesidades de empresas pequeñas y medianas que requieran fabricar productos cosméticos y de cuidado personal, pero que no cuentan con el conocimiento, instrumentos, o las instalaciones para concretar sus proyectos.

Occicorps Cosmetics C.A. presenta un plan de negocios como una empresa dedicada al diseño, producción y almacenamiento de productos cosméticos líquidos y semisólidos de alta calidad, de pequeña a mediana escala, contribuyendo al desarrollo de otros emprendedores.

Con el fin de cumplir con la normativa legal nacional, la empresa seguirá los parámetros de carácter obligatorio emanados por el Manual para Buenas Prácticas de Fabricación de Productos Cosméticos de CAVEINCA, así como las providencias y circulares vigentes publicadas por el Ministerio del Poder Popular para la Salud a través del Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria. Además, se usan como referencia las normas ISO 22716 de Buenas Prácticas de Manufactura de Productos Cosméticos, con el objetivo de satisfacer exigencias a nivel nacional e internacional.

La empresa alquilará una planta cosmética que se encuentra en la ciudad de Maracay, estado Aragua, Venezuela.

Este plan de negocios tiene como propósito dar a conocer nuestra razón de ser así como la misión, visión y los valores que rigen a la compañía. También exponemos el abanico de servicios que ofertamos, así como también el desarrollo de estrategias de marketing que servirán de activador catalítico de nuestro modelo de negocio, tomando en cuenta los riesgos, debilidades y amenazas, así como ventajas, oportunidades y fortalezas. A partir de esta información, se evaluará la rentabilidad y viabilidad de la empresa.

ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del problema

Cuando se habla de mercados productivos en crecimiento y con relevancia mundial, los cosméticos vienen a la mente de cualquier conocedor. Estos productos, a pesar de no ser medicamentos, cumplen un papel vital en el día a día del ser humano. Desde cobertores de imperfecciones visuales, como lo son los variados productos de maquillaje, hasta los productos que están dirigidos a cubrir necesidades básicas como el aseo personal o evitar malos olores. Está claro que, en la rutina diaria, una gran variedad de cosméticos es adquirida y utilizada.

Se espera que el mercado mundial de cosméticos acumule \$ 429.8 mil millones para 2022, registrando una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.3% durante el período de pronóstico 2016-2022. Denotando el interés de los consumidores por cuidar el aspecto y la salud de su piel, así como su disposición a invertir dinero en estos productos.

Esta información queda en evidencia por medio de la facturación de las tres primeras compañías cosméticas, que ascienden los treinta y cinco mil millones de dólares a nivel mundial, en las que se destacan Jhonson's, L'Oreal y Chanel en el cursante año (Brand Directory, 2019)

Es por ello, que la entrada de un emprendedor o empresario al mundo del mercado cosmético parece un futuro promisorio y una inversión inteligente. Sin

embargo, de forma similar al mercado de medicamentos, existe una barrera de entrada común para gran cantidad de ideas de inversión e inicio de producción en el mercado cosmético. Dicha pared, difícil de ignorar, se encuentra compuesta por múltiples factores que aíslan al emprendedor de su nuevo objetivo, pudiendo resumirse en la deficiencia de a) experiencia, b) conocimiento sobre formulación y/o el mercado, c) instalaciones, d) equipos, e) permisos requeridos, f) personal, g) relación con proveedores de materia prima y/o empaques.

La solución más simple para solventar esta situación depende de empresas maquiladoras, es decir, laboratorios cosméticos que formulan y/o producen productos cosméticos para un tercero.

No obstante, las empresas maquiladoras en el mercado presentan, a su vez, una barrera de entrada bastante limitante cuando se trata de pequeños a medianos inversionistas cuyo capital no es suficiente para fabricar los lotes de alto número de cantidades mínimas que piden estas empresas. ¿Cómo iniciar en un mercado desconocido con lotes de veinte mil unidades o cuatrocientos kilogramos, por ejemplo?

A raíz de esto, nació una oportunidad de negocios:

Una empresa enfocada a fabricar productos cosméticos con lotes mínimos de solo 20 kg, facilitando la entrada de emprendedores y/o empresarios pequeños y medianos.

Occicorps Cosmetics, C.A. se presenta como una maquiladora de cosméticos líquidos y semisólidos, con lotes más pequeños que los ofrecidos por la

competencia; por ende, siendo asequibles a mayor cantidad de clientes con deseo de ingresar al mercado cosmético con su propia línea de productos.

2. Objetivos de la investigación

Objetivo general:

- Establecer una empresa enfocada en el diseño, producción, almacenamiento y registro de productos cosméticos líquidos y semisólidos para terceros.

Objetivos específicos:

- Determinar la oferta de servicios y productos a diseñar, producir, almacenar y/o registrar en Occicorps Cosmetics, C.A.
- Definir el plan de marketing.
- Seleccionar la instalación que cuente con la capacidad de atender nuestra oferta de servicios y productos.
- Listar la permisología necesaria para el adecuado funcionamiento de las instalaciones.
- Formular tres productos cosméticos genéricos (marca blanca): champú, acondicionador y crema para manos.
- Plantear la factibilidad financiera del proyecto.

MODELO CANVAS

Es una metodología que simplifica al espectador el entendimiento del plan de negocios, por lo tanto se ha decidido utilizar el modelo CANVAS, pues expresa de forma ilustrativa y de fácil entendimiento los aspectos más importantes en todo proyecto a emprender.

Está dividido en nueve bloques, que pueden ser modificados a medida que se incursione en la labor de investigación y desarrollo del proyecto.

- ✓ Propuesta de valor:

Se explica cuál es el producto o servicio que buscamos a ofrecer, junto a las características que lo hacen único y destacable.

- ✓ Segmentos de clientes

El mercado objetivo, definido y especificado, que estará interesado y será capaz de comprar nuestro producto o servicio.

- ✓ Canales

Todos los medios por los cuales se buscará entregar la propuesta de valor.

- ✓ Relación con los clientes

Se debe especificar de qué manera se buscará interactuar con los clientes, de modo que se garantice una lealtad entre ellos y la empresa

- ✓ Fuente de ingreso

Detalla todas las formas de pago que aceptaremos por parte de los clientes.

✓ Recursos clave

Corresponde a cada recurso (materia prima, instalación, humano, monetario) necesario para desarrollar nuestra actividad.

✓ Actividades clave

Son las acciones necesarias para ofrecer el producto. Por ejemplo: transporte, publicidad, etc.

✓ Socios clave

En este bloque se hablaría de que proveedores o alianzas podrían ser fundamentales para mantener la actividad de la empresa.

✓ Estructura de costos

Analizar los costos fijos de nuestra empresa e intentar minimizarlos. El objetivo es que sea rentable y competitivo.

Siguiendo estos lineamientos, se han desarrollado los nueve bloques con el fin de facilitar la visualización del proyecto de Occicorps Cosmetics, C.A.

Socios Clave	Actividades Clave	Propuesta de valor:	Relaciones con Clientes:	Segmento de Clientes
* Proveedores Internacionales de materia prima. * Clientes (Clausula de ofertas por fidelidad). * Patrocinadores. * Alianzas comerciales con otros laboratorios	* Adquirir materia prima del proveedor confiable * Obtención de permisología contemplada en la ley * Diseño de formulas * Estudios de estabilidad * Producción de lotes * Registro de productos cosméticos	Diseño, desarrollo, fabricación, envasado y/o almacenado de productos cosméticos líquidos y/o semisólidos. (Versatilidad y rapidez en nuestra producción) * Apoyo a pequeños y medianos emprendedores * Elaborar productos de alta calidad.	Disponibilidad Adaptabilidad Seguridad Confidencialidad BPM	Personas naturales o jurídicas, nacionales o internacionales que no cuentan con una planta cosmética para el desarrollo o producción de sus productos cosméticos.
	Recursos Personal: Farmacéutico, administrativo y técnico calificado. Infraestructura: galpón alquilado con área suficiente para producción y almacenamiento, ubicado en Maracay. Capital: Inversión porcentual de cada socio Tecnología: Marmitas llenadoras Mezcladoras Envasadoras Selladoras Software para productos cosméticos COPTIS. Laptops Montacargas para almacén	* Asesoría en diseño y desarrollo del producto. * Flexibilidad en los servicios * Respuestas rápidas a un primer contacto. * Formulaciones predeterminadas. * Cotizador online. * Tramitación de registros * Confidencialidad	Canales: Página Web LinkedIn Convenciones internacionales RRSS	Emprendedores con o sin conocimiento en el ámbito cosmético, que no les es conveniente adquirir una planta cosmética para realizar su emprendimiento e introducir productos en el mercado cosmético. Empresas pequeñas a medianas, que necesiten producir lotes de pequeños (desde 100 unidades) a medianos (10000 unidades)
Estructura de Costos: Personal Infraestructura Impuestos Materia prima Tecnología Gestoría Servicios básicos		Fuentes de Ingresos Se cobra por servicio ofrecido, desde diseño hasta el envasado o el proyecto "llave en mano" que constaría en todo el proceso desde la formulación. Divisa Extranjera (Dólares o Euros) por transferencia bancaria		

Figura N 1. Diagrama del modelo CANVA Occicorps Cosmetics, C.A

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1. ¿Qué es Occicorps Cosmetics, C. A.?

Occicorps Cosmetics, C.A., es una empresa dedicada al diseño, producción, almacenamiento y registro de productos cosméticos líquidos y semisólidos para terceros. La empresa está conformada por cinco farmacéuticos emprendedores, especialistas en cada área que se desempeña en la empresa, cumpliendo con las normativas y criterios de calidad y servicio.

2. Misión

Nuestra misión es la producción tercerizada de cosméticos líquidos y semisólidos para terceros ofreciendo cantidades mínimas de unidades por lote menores a la competencia, garantizando la asequibilidad de nuestro servicio a inversionistas pequeños y medianos, buscando su lealtad a través de un equipo comprometido y motivado a lograr una máxima satisfacción a los clientes.

3. Visión

En tres años, deseamos posicionarnos como referente de las empresas maquiladoras de cosméticos en Venezuela, e iniciar los procesos para prestar nuestro servicio a países latinoamericanos como Argentina y Colombia.

4. Valores

La empresa cree firmemente en los valores como pilares fundamentales e inquebrantables al momento de fabricar y satisfacer las necesidades de los clientes. Los valores que identifican a Occicorps Cosmetics, C.A. son:

- ✓ Flexibilidad.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Confiabilidad.
- ✓ Atención al Cliente.
- ✓ Sinergia.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Visión a largo plazo.

5. Política/norma de calidad de la empresa

Ofrecemos el servicio de producción de cosméticos líquidos y semisólidos de calidad para terceros.

Contamos con la participación de personal altamente calificado y con una planta capaz de atender las necesidades de nuestros clientes de fabricar lotes de pequeña a gran escala. Trabajando dentro de los lineamientos de un Sistema de Gestión de Calidad basado en la norma ISO 22716:2008 (Buenas Prácticas de Fabricación de productos cosméticos), la norma ISO 9001-2008 (Sistema de Gestión de Calidad-Requisitos) y el Manual de para Buenas Prácticas de Fabricación de Productos Cosméticos de CAVEINCA.

Promovemos la capacitación y actualización continua del personal, la mejora de las estrategias y sistemas de calidad mediante auditorías internas garantizando la oferta de productos que cumplan con las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

MARCO TEÓRICO

1. Mercado

Etimológicamente viene del latín “mercatus”, que significa tráfico, comercio, negocio. En la modernidad se define como el conjunto de compradores que buscan un determinado producto o servicios en el cual ambas parte comprador y vendedor realizan un intercambio de bienes y/o servicios (Rivera, 2007).

Para entenderlo se deben establecer límites, evaluando las características y sus potencialidades, a razón de segmentarlo y conseguir el nicho adecuado donde realizar dichas actividades (Rivera, 2007).

2. Servicio

Un servicio tiene como resultado llevar a cabo al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente, donde el servicio generalmente es intangible. La prestación de un servicio puede implicar:

- ✓ Una actividad realizada sobre un producto tangible suministrado por el cliente (por ejemplo, reparación de un automóvil);
- ✓ Una actividad realizada sobre un producto intangible suministrado por el cliente (por ejemplo, la declaración de ingresos necesaria para preparar la devolución de los impuestos);
- ✓ La entrega de un producto intangible (por ejemplo, la entrega de información en el contexto de la transmisión de conocimiento);

- ✓ La creación de una ambientación para el cliente o consumidor (por ejemplo, en hoteles y restaurante).

(Organización Internacional de Normalización ISO, 2015)

3. Maquila

En la actualidad, la maquila es una empresa que permite que un productor cuente con productos de marca propia elaborados por un tercero. En la maquila se delega a un tercero la fabricación de los productos que el contratante no puede o desea elaborar, bajo las especificaciones y características que él impone, para posteriormente solo comercializarlos (De la Garza, 2015).

Las ventajas más notorias de aliarse con una empresa maquiladora son:

- ✓ El empresario no necesita invertir en maquinaria ni instalaciones, lo cual suele ser más costoso y engorroso que contratar al maquilador.
- ✓ El producto se elabora por un tercero con mayor experiencia en el campo.
- ✓ Se ahorran costos de trámite y permisología.

Entre las mayores desventajas se observan, no obstante, el prolongado tiempo de espera o el alto número de cantidad mínima que se requiere producir para trabajar con este tipo de empresas.

4. Formulaciones Heterogéneas

Un gran porcentaje de las formulaciones cosméticas pertenecen a este tipo de clasificación desde el punto de vista fisicoquímico, los cuales consisten de:

Es un sistema resultante de la interposición de dos o más componentes que pueden tener el mismo grado de agregación o no. Y van a estar formados por fases siendo cada fase una parte homogénea y bien definida del sistema. En estos sistemas una fase se divide en el seno de otra. Aquella que se divide en forma de agregados o gotículas, la cual se denomina fase interna o dispersa, y aquella que envuelve a estas es decir la fase externa o dispersante. (Gennaro, 2003)

5. Producto Cosmético

Según la Federación de Alimentos y Drogas (FDA) define los cosméticos por su uso previsto como “artículos para frotarse, verterse, rociarse o atomizarse, introducirse o de otra forma aplicarse en el cuerpo humano para limpiar, embellecer, aumentar el atractivo o modificar la apariencia”. Entre los productos que se incluyen en esta definición están los humectantes para la piel, los perfumes, los lápices labiales, los esmaltes para uñas, las preparaciones de maquillaje para ojos y rostro, los champús de limpieza, las permanentes, los colorantes para el cabello, las pastas de dientes y los desodorantes, así como cualquier material previsto para usarse como componente de un producto cosmético. (FDA)

En concordancia con lo anteriormente expuesto la ley Venezolana contempla al producto cosmético como “toda aquella sustancia o formulación de aplicación tópica o local a ser usada en diversas partes superficiales del cuerpo humano: epidermis, sistema piloso, y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar

su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir sus olores corporales”. (MPPS, 2018).

6. Mercado de Cosméticos

El sector productivo de la cosmética ha sido capaz de sobrevivir a la revolución industrial logrando evolucionar desde la artesanía a estar entre las industrias más modernas y ha pasado de ser un privilegio para unos pocos a ser un sector masivo que está al alcance de todos. La necesidad perenne de las personas hacia la higiene hace que los mismos productos sean indispensables para el consumo humano.

Algunas cifras constatan estos números con la facturación de las tres primeras compañías ascienden los Treinta y cinco mil millones de dólares a nivel mundial, las cuales son Jhonson's, L'Oreal y Chanel en el año 2019 (Brand Directory, 2019)

En Venezuela el mercado de cosméticos está en auge a raíz del momento histórico que ocurre en su extensión territorial, pues están surgiendo a un ritmo progresivo un número considerable de nuevas marcas. Sin embargo el número de productores robustos es muy limitado, en esa debilidad del mercado hay un nicho para pequeños y nuevos emprendedores.

7. Marca blanca.

La marca blanca es una línea de productos genéricos fabricados por una empresa por encargo de un tercero, el cual es el dueño final de dichos productos y los vende a los consumidores bajo su propio nombre o marca.

En un principio, estos productos abarcaban la categoría de alimentos. Un ejemplo claro eran los supermercados que tenían sus propias marcas de cereales, azúcar o leche. Estos productos solían ser adquiridos por una maquiladora con marca blanca, que producía estos alimentos y estos eran distribuidos por distintos mercados como marcas propias; generalmente con un precio inferior a las marcas reconocidas.

Con el paso del tiempo, las marcas blancas han evolucionado para convertirse en productos de alta calidad y envases sofisticados o económicos. En el caso de las maquiladoras de productos cosméticos, es común la oferta de diferentes productos de marca blanca genéricos (por ejemplo, una fórmula de champú o acondicionador) que pueden ser escogidas como marca blanca. Debido a que la formulación ya está hecha, el precio de diseño y desarrollo es inferior y abarata el costo final del servicio. (Rondán, s.f.)

OFERTA DE SERVICIOS

1. Nuestra oferta de servicio

Emprender un nuevo proyecto conlleva la asunción de riesgos e inversión de un capital con el objetivo de, con el tiempo, obtener ganancias en un negocio sustentable.

Al momento de ingresar al mercado cosmético por medio de productos o líneas nuevas, el emprendimiento puede verse dificultado por diferentes variables cuyo peso e importancia no deberían ser desestimadas.

Entre las barreras de entrada más recurrentes para el pequeño y mediano emprendedor y/o empresario, se encuentran:

- ✓ Desconocimiento con respecto a la formulación de cosméticos, ingredientes autorizados o requerimientos especiales en cuanto a permisología, dependiendo del producto o el proceso de registro tramitado con el SACS.
- ✓ Desconocimiento sobre las necesidades específicas de cada usuario al que desea dirigir el producto cosmético.
- ✓ Nulo o escaso contacto con proveedores nacionales e internacionales.
- ✓ Insuficiente capital para la compra de materias primas a las cantidades mínimas exigidas por el proveedor.

- ✓ Insuficiente capital para la instalación de un laboratorio cosmético con capacidad suficiente para la producción.
- ✓ Falta de permisos necesarios para la producción.
- ✓ Insuficiente capital para pagar servicios de maquilladoras existentes en el mercado, cuyas cantidades mínimas exigidas significan un alto costo para el cliente.



Figura 2. Imagen de diferentes envases, presentaciones e ideas de productos cosméticos a maquilar en la empresa.

Fuentes propias.

Occicorps Cosmetics, C.A. busca ser la solución a pequeños y/o medianos emprendedores y/o empresarios, que necesitan diseñar, producir, almacenar y/o registrar productos cosméticos líquidos y/o semisólidos, prestando apoyo en cada una de las áreas mencionadas de la siguiente manera.

1.1. Diseño y desarrollo

Se establecen las necesidades que desean ser cubiertas con el producto, junto a características o propiedades que el cliente desee incorporar a la formulación.

Este servicio incluye la formulación del producto, ofreciéndose pruebas al cliente, a fines de conseguir resultados satisfactorios y que cumplan con su presupuesto. A partir de cada prueba, el cliente puede solicitar ajustes a la formulación.

Se obtiene de esta manera la fórmula cuali-cuantitativa del producto, que estará conformada por el nombre del ingrediente según su nombre INCI, la concentración expresada en porcentaje masa/masa y, adicionalmente, la técnica de manufactura.

Al detallar el listado de ingredientes necesarios, se puede hacer una estimación de costo por materia prima en caso de que el cliente esté interesado en continuar con la producción.

Debido a que nuestro tiempo de respuesta es importante, la meta es un tiempo máximo de tres semanas y media por desarrollo de producto.

1.2. Producción

Engloba una serie de procesos que pueden ser divididos en tres:

- a) Fabricación: Conlleva la transformación de la materia prima al producto cosmético.

La formulación puede haber sido realizada por nosotros, o también puede haber sido aportada por el cliente junto a su técnica de manufactura recomendada.

A partir del segundo año, la materia prima podrá ser comprada directamente a Occicorps Cosmetics, C.A., facilitando al cliente la labor de encontrar proveedores por su cuenta.

- b) Envasado: Conlleva el uso de máquinas semiautomáticas o automáticas para garantizar un proceso de llenado uniforme en los envases.

Occircops Cosmetics, C.A, contará con contactos de proveedores y fabricantes de envases, por lo que el cliente podrá tramitar el diseño por medio de estos. Si éste ya cuenta con envases propios, se debe corroborar que sea posible llevar a cabo el llenado en las instalaciones, dependiendo de las características del mismo y maquinaria necesaria para su envasado.

El servicio de fabricación y envasado incluyen los análisis fisicoquímicos y microbiológicos del producto.

c) Etiquetado: En algunos casos, como muchos tubos colapsibles, este paso no es necesario ya que la etiqueta se encuentra impresa en el envase.

Occicorps Cosmetics, C.A, contará con contactos de fabricantes de etiquetas, por lo que el cliente podrá tramitar el diseño por medio de estos. De ya contar con etiquetas, se debe corroborar que podrán ser colocadas en los envases seleccionados.

1.3. Almacenamiento

Al realizar un proyecto que incluya la producción en nuestras instalaciones, se otorgan cinco (5) días hábiles de almacenamiento sin costo adicional, buscando dar un lapso razonable a nuestros clientes para retirar su producto.

Una vez transcurridos los cinco (5) días hábiles, se tomará un costo adicional por día de retraso.

Adicionalmente, Occicorps Cosmetics, C.A. ofrece un servicio de almacenamiento de productos cosméticos. Podría llegarse a acuerdos en casos de quienes necesiten mayor cantidad de tiempo, calculando un presupuesto dependiendo de los días, la cantidad de productos y volumen abarcado.

1.4. Picking

Se refiere a la organización de cajas por parte de la empresa, preparándolas desde el almacén para que sean enviadas siguiendo los requerimientos de nuestro cliente.

Por ejemplo, si tiene cinco productos y requiere que las cajas sean organizadas de manera específica previa a su envío directo a su distribuidor o tienda final, Occicorps Cosmetics, C.A. puede preparar las cajas como servicio adicional.

1.5. Venta de materia prima

Únicamente para producción. En este caso, al costo de fabricación y envasado se le añade las materias primas. Disminuye tiempos de espera entre el desarrollo de un producto y la producción del mismo.

1.6. Ensayos fisicoquímicos

Permite garantizar la calidad fisicoquímica de productos cosméticos. Existen ensayos básicos incluidos en el costo de fabricación y envasado en Occicorps Cosmetics, C.A. (viscosidad, pH, densidad); así como otros más específicos que deben ser costeados aparte (% de sulfatos).

No es necesario que el producto cosmético haya sido fabricado y envasado en Occicorps Cosmetics, C.A. para poder adquirir este servicio.

1.7. Ensayos microbiológicos

Permite garantizar la calidad microbiológica de productos cosméticos, y para ello existen ensayos básicos exigidos por la autoridad sanitaria que son incluidos en el costo de fabricación y envasado en Occicorps Cosmetics, C.A. (hongos y levaduras, aerobios mesófilos y gérmenes objetables); así como otros más específicos que deben ser costeados aparte.

No es necesario que el producto cosmético haya sido fabricado y envasado en Occicorps Cosmetics, C.A. para poder adquirir este servicio.

1.8. Margen de adaptabilidad

Occicorps Cosmetics, C.A. busca adaptarse a la necesidad de cada cliente, por lo cual está en la capacidad de ofrecer cualquiera de los servicios mencionados y sus correspondientes subdivisiones de forma individual.

Ofreciendo un ejemplo práctico, es factible contratarnos con el fin de envasar un producto ya fabricado por el cliente. Como también es posible contratar cada uno de los servicios, considerándose un proyecto “llave en mano”, en el que acompañamos al cliente desde la formulación hasta materialización y registro de su producto.

2. Nuestras ventajas:

El valor agregado de nuestro servicio se presenta como nuestro distintivo. Queremos ser, en Venezuela, reconocidos por incluir en nuestra oferta de servicios:

- ✓ Permitir a nuestros clientes escoger solo uno de los servicios, inclusive en el ámbito de producción.
- ✓ Ofrecer la producción de lotes mínimos de 20 Kg, siendo los únicos en el mercado que dan apoyo a lotes tan pequeños. Esto significa costos en

materia prima y envases más bajos, dando una oportunidad a los pequeños emprendedores.

- ✓ Ofrecer marcas blancas (es decir, formulaciones genéricas que pueden ser vendidas a nuestro cliente bajo su nombre o marca.)
- ✓ Contamos con contrato de confidencialidad, protegiendo así cada producto que desarrollamos para nuestros clientes, como también los que directamente producimos siguiendo sus formulaciones.

3. Nuestro alcance:

Occicorps Cosmetics, C.A. pretende prestar sus servicios abarcando a los cosméticos líquidos y semisólidos. La mejor manera de establecer qué tipo de formulaciones podemos diseñar, producir y envasar, así como etiquetar, es por medio de una lista que contenga los cosméticos con los que trabajaremos.

3.1. Cuidado facial.

- ✓ Limpiadoras (emulsiones, mousse, jabón, desmaquilladores ojos bifásico, foam, agua micelar).
- ✓ Cremas o geles hidratantes (todo tipo de pieles).
- ✓ Antiedad (de día, de noche, serums, etc.).
- ✓ Maquillaje multifuncional (BB cream o CC creams).
- ✓ Exfoliantes (químicos o físicos).

- ✓ Mascarillas (suavizantes, reductores de poros, peelings, hidratantes).
- ✓ Tónicos.
- ✓ Astringentes.
- ✓ Cuidado de ojos (contornos, serums).
- ✓ Aceites faciales.
- ✓ Cuidado labial (fórmulas líquidas).
- ✓ Especializados (para dermatólogos, cosméticos para pieles específicas, sensible o grasa, cuidado solar, aclarantes, con tendencia acnéica).

3.2. Cuidado corporal

- ✓ Gel, crema o emulsión hidratante.
- ✓ Gel, crema o emulsión reafirmante.
- ✓ Gel, crema o emulsión exfoliante.
- ✓ Gel, crema o emulsión anticelulitis.
- ✓ Gel, crema o emulsión reductores.
- ✓ Gel, crema o emulsión tratamientos estrías.
- ✓ Cuidado de manos.
- ✓ Desodorantes (crema, loción y barras).
- ✓ Cuidado de pies (crema de pies, crema eliminadora de callosidades, etc.).
- ✓ Piernas cansadas.
- ✓ Aceites corporales secos.
- ✓ Postdepilación (cremas, lociones).
- ✓ Postatruajes (cremas, serums, geles desinfectantes, etc.).

3.3. Productos capilares

- ✓ Shampoo.
- ✓ Acondicionadores.
- ✓ Reparadores de puntas.
- ✓ Baños de Crema.
- ✓ Máscaras Capilares.
- ✓ Alisadores (sin formol).
- ✓ Cremas sin enjuague.
- ✓ Geles fijadores.
- ✓ Spray Brillo.
- ✓ Spray anti-frizz.
- ✓ Cuidado de barba (Aceites y cremas).

3.4. Para niños

- ✓ Faciales.
- ✓ Corporales.
- ✓ Protectoras.

3.5. Otros

- ✓ Geles exfoliantes y de baños perfumados.
- ✓ Aceites de ducha.
- ✓ Bodymilk.
- ✓ After shave.

4. Marca blanca

Se definieron tres formulaciones, previamente estabilizadas, para conformar las primeras opciones de productos para marca blanca. Los principales beneficios de este producto son:

- ✓ Disminución del tiempo de espera de formulación, debido a que son productos previamente desarrollados.
- ✓ Formulación estable.
- ✓ Descuento considerable del costo de desarrollo de producto.

Pensando en productos de facilidad de ingreso al mercado, se ofrecen tres formulaciones de ingredientes de fácil acceso en el mercado venezolano.

4.1. Crema hidratante para manos

Fases	Componentes	F.FINAL
		100g
A	Isopropyl myristate	8
	Stearic Acid	4
	Paraffinum liquidum	10
	Cetearyl alcohol	1
	Dimethicone	3
B	Water	csp 100
	Triethanolamine	0,5
	Glycerine	4
C	DMDM Hydantoin	0,2
	Fragrance	0,1
	Colorante	0,05

4.2. Champú perlado para cabello seco.

		100g
A	Water	csp 100
	SodiumLaureth Sulfate (70%)	14
	Sodium Laureth Sulfate (and) Glycol Diastearate (and) Cocamide MEA (and) Laureth- 10	5
	DMDM Hydantoin	0,2
	Disodium EDTA	0,1
	PEG-Glyceryl Cocoate	1
B	Fragrance	0,3
C	Cocamide DEA	5

4.3. Acondicionador con efecto antifrizz.

Fases	Componentes	F.FINAL
		100g
A	Cetearyl alcohol	2
	Gliceryl Stearate	1,5
	Caprylic/Capric triglicerides	3,5
	Isopropyl myristate	3,5
	Cetrimonium chloride	3
B	Water	csp 100
	Glycerin	2
C	Fragance	0,3

EVALUACIÓN DE MARKETING

1. Análisis PEST

PEST es un instrumento que facilita la investigación en planes de negocio, ayudando a las compañías a definir su entorno y analizar los factores que puedan afectar la viabilidad de sus proyectos. Estos factores conforman las siglas del instrumento, y son: Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. En algunos casos, también agregan dos factores extra, que son Ecológicos y Legales.

Por el valor de la información que arroja y lo práctico que resulta su uso, este modelo de estudio es una de las herramientas empresariales más utilizadas en todo tipo de organizaciones. Su creación se debe a dos teóricos, Liam Fahey y V.K. Narayanan, que plantearon las bases de este nuevo método de estudio en su ensayo titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica”. (GroupMap, 2019)

El contenido de cada factor puede ser definido de la siguiente manera:

- ✓ Variables políticas: Son los aspectos gubernamentales que inciden de manera directa en la empresa. Las políticas impositivas, regulaciones sobre empleo, tratados internacionales, estabilidad gubernamental, existencia de conflictos internos o con otros países actuales o futuros.
- ✓ Variables económicas: se analizan los datos macroeconómicos, la evolución del PIB, tasas de interés, inflación, el nivel de renta, los tipos de cambio, acceso a recursos, nivel de desarrollo y ciclos económicos.

- ✓ Variables sociales: Los factores a tener en cuenta son la evolución demográfica, la movilidad social y cambios en estilo de vida. El nivel educativo, patrones culturales, religión, roles de género, hábitos de consumo, tendencias sociales actuales.
- ✓ Variables tecnológicas: Es complejo su análisis debido a que este ámbito cambia con velocidad. Se debe conocer la promoción del desarrollo tecnológico, penetración de tecnología, el grado de obsolescencia, la brecha digital, los fondos destinados a I+D.

A continuación, siguiendo el criterio de evaluación de ambos teóricos, se hizo el análisis PEST considerando las diferentes evaluaciones para cada factor. Los resultados son los siguientes:

1.1. Factores políticos:

FACTORES POLÍTICOS	COMENTARIO	MUY NEGATIVO	NEGATIVO	NEUTRO	POSITIVO	MUY POSITIVO
Gobierno democrático	Elecciones no legítimas	x				
Posibles cambios en el entorno político	Incertidumbre		x			
Legislación ambiental	Pocas acciones			x		
Legislación internacional	Presión				x	
Políticas gubernamentales	Socialismo		x			
Políticas fiscales	Restictivo		x			
Período gubernamental y cambios	Período no reconocido por la Asamblea Nacional ni internacionalmente		x			
Legislación actual en el mercado local, social, ambiental, consumidor	Restictivo	x				
Política de comercio exterior	Disminuida por sanciones actuales		x			
Leyes anti monopolio	Solo del estado		x			
Financiamiento e iniciativas	Restringido		x			
Grupo de presión local	Débil			x		
Grupos de presión internacional	Persistente por países americanos y la Unión Europea				x	

Tabla 1. Evaluación de los factores políticos del Análisis PEST ejecutado al proyecto de negocios, OccicorpsCosmetics, C.A. Junio, 2019.

El actual ambiente político tiene un impacto negativo en la evaluación del proyecto dentro del plan de negocios, significando múltiples riesgos y amenazas para el mismo. La inestabilidad política, las restricciones forjadas por países como Estados Unidos como sanción al gobierno de Nicolás Maduro, así como el carácter restrictivo de las políticas fiscales y gubernamentales indican que las posibilidades de obtener financiamiento son, posiblemente, bajas. Además, se puede presumir la baja seguridad para el empresario gracias a las políticas hoy implementadas en el país.

Los posibles cambios en el entorno político podrían significar un cambio de los actuales factores observados en el gráfico, por lo que estos podrían alterarse en cuestión de meses o unos años. (GroupMap, 2019)

1.2. Factores Económicos

FACTORES ECONÓMICOS	COMENTARIO	MUY NEGATIVO	NEGATIVO	NEUTRO	POSITIVO	MUY POSITIVO
PIB	Caída del 52% en 5 años	x				
Inflación	Por encima del 250% en primeros 3 meses del 2019	x				
Tasa de desempleo	33,33% en 2018		x			
Tipos de interés	Bajos					x
Ingresos	Bajos		x			
Consumo de los hogares	Bajos	x				
Salarios	Bajos (menos de 5\$)		x			
Costos laborales	Bajo - Medio				x	
Disponibilidad y distribución de recursos	A discreción		x			
Tipo de cambios	4		x			
Acceso a divisas	Limitado	x				
Costo de vida	Alto, para ingresos locales	x				

Tabla 2. Evaluación de los factores económicos del Análisis PEST ejecutado al proyecto de negocios, OccicorpsCosmetics, C.A. Junio, 2019.

Mediante el análisis se puede concluir que los factores económicos del país no son favorables para el proyecto. La caída del PIB, los bajos salarios y la inflación se traducen en una disminución importante del poder adquisitivo de la población, así como una capacidad de ahorro contraída. Por ende, los emprendedores y/o inversionistas pequeños a medianos, que son nuestro segmento del mercado, están disminuidos por la situación económica actual. (GroupMap, 2019)

Los puntos positivos que cabe mencionar en este apartado son dos específicamente:

- ✓ La tasa de interés es baja, por lo que los costos de nuestros servicios no se verán gravemente afectados por estos.
- ✓ Los costos laborales, debido al salario mínimo impuesto, son bajos. Sin embargo, esta ventaja es subjetiva, puesto que, si bien los salarios son

menores de 5 dólares, los servicios que debemos prestar deben ajustarse a la cantidad de dinero que la población estará dispuesta a pagar por ellos. Gracias a ello se puede correr el riesgo de tener una ganancia al margen del costo total del servicio a prestar.

1.3. Factores sociales

FACTORES SOCIALES	COMENTARIO	MUY NEGATIVO	NEGATIVO	NEUTRO	POSITIVO	MUY POSITIVO
Pirámide de edad	Población Joven				X	
Estructura de las familias	Debilitada		X			
Tasa de migración	Alta	X				
Tasa de inmigración	Baja		X			
Movilidad geográfica	Alta		X			
Cambios en estilo de vida	Altos, empobrecimiento		X			
Actitudes de consumo	Se ajustan a la realidad		X			
Niveles educativos	Abandono de estudios		X			
Patrones de empleo	Comercio informal, intento de emprendimiento			X		
Influencia de los cambios socioculturales	Delincuencia, agresividad	X				
Perfil de migración	Profesionales, empresarios	X				
Acceso a la salud	Limitado	X				

Tabla 3. Evaluación de los factores sociales del Análisis PEST ejecutado al proyecto de negocios, OccicorpsCosmetics, C.A. Junio, 2019.

Actualmente, los factores sociales no son favorables para el proyecto. Las condiciones políticas y económicas del país han desarrollado un aumento en la tasa de migración, debilitando la estructura de las familias y causando un éxodo de profesionales y empresarios.

Debido al empobrecimiento de la población, el comercio informal ha emergido como una alternativa a los bajos salarios y aumento de precios. Si bien esto no es favorable, ya que el comercio informal no siempre sigue las normativas ni

garantiza la calidad o seguridad de servicios o productos prestados; también es importante destacar a los individuos que buscan llevar a cabo emprendimientos para afrontar la crisis actual.

Este grupo de emprendedores, empresarios o incluso empresas pequeñas que desean aumentar su oferta de productos o servicios (por ejemplo, un spa o peluquería), pueden ser futuros clientes de nosotros. (La Cultura Marketing, 2019)

1.4. Factores Tecnológicos

FACTORES TECNOLÓGICOS	COMENTARIO	MUY NEGATIVO	NEGATIVO	NEUTRO	POSITIVO	MUY POSITIVO
Integración tecnológica	Lento			x		
Grado de obsolescencia	Medio - Alto		x			
Desarrollo de nuevos productos	Bajo - Medio				x	
Velocidad de transmisión	Lenta		x			
Impacto del internet	Lento		x			
Impacto de tecnologías emergentes	Lenta aplicación, alto costo		x			
Influencia de cambios tecnológicos	Entrada lenta		x			
Integración del sistema eléctrico	Deficiente e impredecible	x				

Tabla 4. Evaluación de los factores tecnológicos del Análisis PEST ejecutado al proyecto de negocios, OccicorpsCosmetics, C.A. Junio, 2019.

Debido al abandono de empresas internacionales y la disminución del desarrollo de nuevas tecnologías nacionales, Venezuela está quedando en un grado de obsolescencia que aumenta dependiendo del área (viéndose bastante afectada en ámbitos como el sector salud). (Dreier, 2014)

El bajo nivel de desarrollo de nuevos productos puede dar a Occicorps Cosmetics, C.A. una ventaja fundamental, y es el interés de agregar tecnologías o fórmulas

actuales, siguiendo los parámetros de la FDA y la normativa europea para la producción de cosméticos de alta calidad y seguridad.

A pesar del disminuido acceso a Internet por la deficiencia del servicio en cuanto a operadoras, aún es posible la implementación de publicidad por Redes Sociales, siempre y cuando se utilicen los canales correctos.

El aspecto más desfavorable y que se muestra como un riesgo innegable es la pobre integración del sistema eléctrico actual. A partir del primer apagón nacional ocurrido el 7 de marzo del 2019, la energía eléctrica no ha sido reestablecida en los estados del país de forma equitativa, lo cual significa la posibilidad de que la producción se vea interrumpida por fallas eléctricas o que se deba costear una planta eléctrica para el correcto funcionamiento de la instalación. (Dube&Maolis, 2019)

2. Análisis de Riesgos según “Las 5 Fuerzas de Porter”.

Se define como Riesgo según la Real Academia Española como la *“contingencia o proximidad de un daño”*, y si se dirige un poco más a la parte económica, se define como *“incertidumbre para un inversor o entidad financiera, derivada de que los cambios que se producen en los mercados, p. ej., en los tipos de interés, de cambio, etc., alteren el precio de sus activos.”*.

Como empresa, estamos exentos a cualquier tipo de riesgo, ya sea en la propia compañía (interno) o de agentes externos. Para evaluar alguno de ellos, se basó

en la estrategia del Profesor de la Universidad de Harvard Michael Porter Jr., llamada “Las 5 fuerzas de Porter”: (La Cultura Marketing, 2019)

2.1. Amenaza a nueva entrada

La producción de cosméticos requiere instalaciones que pueden ser costosas. En el caso de Occicorps Cosmetics, C.A., se optó por buscar alguna empresa dispuesta a prestar su equipamiento e instalaciones por medio de un contrato, de modo que el capital a invertir para poder fabricar, envasar y almacenar sea menor al que habría significado construir el laboratorio cosmético desde un inicio. A pesar de ello, el costo de las materias primas, envases o cualquier equipamiento que haga falta puede ser una barrera de entrada significativa dependiendo del costo que estos tengan. (La Cultura Marketing, 2019)

2.2. El poder de negociación de los proveedores

Este factor considera el poder que poseen los proveedores para realizar los cambios en los precios de sus productos. Una buena relación con un proveedor puede ser clave, ya que se transformaría en la formulación de productos a raíz de las materias primas de más fácil acceso para la empresa. Adicionalmente, aumenta la posibilidad de adquisición de materias primas con créditos a partir de la primera o segunda compra a algunos proveedores.

2.3. Amenaza de sustitutos

La existencia de servicios similares al que ofrece la empresa, denominados como competencia.

En Venezuela existen otras empresas maquiladoras con años de experiencia, por lo cual significan una competencia importante para la empresa.

2.4. El vendedor y la concentración del comprador

La industria cosmética está bien posicionada en la sociedad, debido a que se dirige a un gran público, ya sea de cualquier edad, sexo y estado social, ya que, estos satisfacen las necesidades de los mismos.

El comprador venezolano, por la situación económica actual visualizada en el análisis PEST, posee la tendencia a elegir servicios que cuesten menos. Aunque Occicorps Cosmetics, C.A. no pretende competir bajando los costos de sus servicios sin significar una ganancia, la posibilidad de preparar lotes de menor tamaño podría conllevar costos de manufactura menores para los inversionistas pequeños. (La Cultura Marketing, 2019)

Otro tipo de riesgos pueden ser:

- ✓ Riesgo de Negocio: proximidad que tiene la empresa de no cubrir costos operativos, producto de la gestión propia de la compañía.

- ✓ Riesgo financiero: proximidad de no cumplir con las obligaciones financieras que se plantearon desde el principio, como las pérdidas en la producción.
- ✓ Riesgos Externos: Estos son los tipos de riesgos que son ajenos a la voluntad de la compañía, como fallas eléctricas, de agua, gas.

A pesar de contar con vigilancia, se puede estar exento a hurtos de las maquinarias o componentes de las instalaciones de la empresa.

Se espera que a largo plazo se adquiriera una planta eléctrica, un tanque de agua y gas con una capacidad aceptable y adecuada a las necesidades de la empresa para seguir produciendo pese a la deficiencia de los mismos.



Figura 3. Diagrama del análisis obtenido a partir de las 5 Fuerzas de Porter.

3. Estrategia de Marketing

3.1. Mercado Objetivo

Somos una empresa que tiene como norte la calidad y la excelencia que ofrece los servicios de desarrollo, producción, almacén, y envasado de cosméticos líquidos y semisólidos, servicios que son realizados por el personal mejor calificado para dichas actividades.

Por lo tanto, el mercado al cual se dirige nuestra institución son empresas y/o emprendedores que deseen realizar productos cosméticos.

El segmento del mercado hacia dónde vamos a apuntar como organización, es decir, nuestro “buyer persona” son pequeñas y medianas empresas y/o emprendedores que deseen tener su propia marca de productos cosméticos (pedidos de mínimo 20 kilogramos).

Sumado a esto, los productos que sean desarrollados por nosotros o por el cliente y sean producidos en nuestras instalaciones contarán con una cláusula de confidencialidad, donde nosotros garantizamos que la formulación del producto permanecerá fuera del alcance de terceros.

Junto a estos servicios tenemos como otra alternativa de negocios realizar una “marca blanca” de productos cosméticos, que consta de productos base que solo estarán a la espera de que el cliente proporcione el etiquetado correspondiente, ideal para distribuidoras de productos de belleza, centros de belleza, entre otros.

Nuestros servicios están adecuados para tiempos de respuestas cortos, flexibles, y para una gran gama de consumidores. Pues el cliente tendrá la opción de elegir qué tipo de servicio requiere, o si de requerirá el paquete completo dígame desde el desarrollo de una nueva formulación hasta el envasado de este.

Nuestra institución trabajará en pro a cualquier empresa o inversor mediano a pequeño que desee realizar productos cosméticos y no dispongan de una planta.

Nuestros servicios están destinados, mayoritariamente, a satisfacer la demanda de los siguientes clientes:

- ✓ **Empresas Medianas:** Empresas que desean la elaboración de 1000 a 10000 unidades de un producto en particular
- ✓ **Empresas Pequeñas:** Empresas que deseen elaborar lotes menores a 1000 unidades de un producto. Tenemos una capacidad de producción de lotes de 20 kg en adelante de producto de terminado.
- ✓ **Inversores / Emprendedores:** Cualquier persona natural que desee y esté en la capacidad económica de que nosotros le desarrollemos su marca.
- ✓ **Centros de Belleza, Distribuidoras de Productos Cosméticos:** que requieran productos de nuestra línea blanca, se les atenderá con una velocidad de respuesta alta, porque se omite la etapa de desarrollo.

3.2. Competencia en el mercado

Tradicionalmente el sector productivo en el país ha sido desatendido y un número pequeño de empresarios son los que se han dedicado históricamente a este sector. (Informe de Gestión 2015, 2017)

Debido a los acontecimientos socioeconómicos que ocurren en el país, está surgiendo el deseo de emprendimiento por parte de los habitantes de la nación, de manera que esta situación es favorable para empresas que prestan servicios de producción y manufactura.

Si bien nuestra empresa no es la única alternativa de maquila en Venezuela, y teniendo un número considerable de competidores de amplia trayectoria, los tiempos de respuesta de las grandes empresas de este sector se ven retrasados, a causa de que los mismos están saturados por esa necesidad imperiosa de emprendimiento que se está gestando en nuestro territorio. Esto genera que los pequeños y medianos inversores, que manejan montos menores de capital, tengan tiempos de atención muy lenta o incluso que las grandes compañías maquilas de Venezuela no puedan satisfacer a ese tipo de clientes debido a la cantidad mínima que pueden producir.

Atendiendo el nicho del mercado, nosotros proporcionamos una solución a estos inversores, pues nuestras instalaciones se adecuan a las necesidades del inversor pequeño a mediano.

Nuestros principales competidores en el mercado venezolano son:

✓ Laboratorio Cosmético Coher.

Empresa que posee más de 15 años en el mercado, ubicada en La Urbina Caracas que se dedica a brindar el servicio Fabricación, Llenado y Envasado de Productos Cosméticos a Terceros, Consultoría y Asesoría en Formulaciones, Análisis Físico, Químico y Microbiológico.

✓ INDUVAR S.A.

Empresa fundada desde el año 1983 ubicada en Tejerías Miranda una empresa dedicada al servicio de desarrollo, fabricación, llenado, almacén y despacho de productos cosméticos y del hogar.

✓ Stanhome Venezuela

Empresa Fundada en 1931 en EEUU, que opera en Venezuela como productora de su marca y prestan también el servicio de maquila.

✓ PURISSIMA De Venezuela, C.A.

Empresa fundada en el año 2005, que posee productos de su marca y también ofrece el servicio de investigación y desarrollo, fabricación, llenado y envasado, y despacho de estos.

3.3. Estrategias de mercado:

Nuestro servicio repuntará de la competencia debido a que tendremos unas modalidades de flexibilidad al contratarnos, dándole al cliente la posibilidad de contratar uno o todos los servicios de la gama que ofrecemos, aunado a esto, nuestros tiempos de manejo van a ser inferiores a la competencia, debido que al

tener una cartera pequeña de clientes en un inicio se pueden dar respuestas rápidas a las peticiones y contactos.

Es importante recordar que, además, seremos capaces de producir lotes más pequeños que nuestra competencia, siendo la menor cantidad 20 Kg, el lote de menor tamaño del mercado.

También ofreceremos un contrato de confidencialidad, donde nos responsabilizamos de no difundir la fórmula desarrollada por nosotros o proporcionada por el cliente para la producción de lotes. Todo esto ligado a un servicio que proporcione productos con alta calidad, seguridad y estabilidad.

Un valor añadido que ofrecemos es un cotizador online en divisa extranjera (Dólar o Euro), donde el cliente pueda obtener una cotización en tiempo real de lo que desee, siendo innovadores en esta herramienta para el consumidor en nuestro territorio.

3.4. Estrategias de distribución

Occicorps tiene como meta llegar a cada emprendedor/compañía que desee contratar una maquila de productos cosméticos. Esto se hará desde el momento que el cliente contrate los servicios de la compañía hasta el momento en el que el producto terminado esté en los almacenes a la espera de que el consumidor retire su mercancía, y todo este procedimiento se dará desde el momento que el emprendedor/empresa consulte nuestro cotizador online.

3.5. Estrategia de publicidad y promoción:

Entendiendo que Occicorps C.A no es un servicio dirigido a las masas, sino a empresas privadas/emprendedores que lo requieran, su publicidad se vuelve particular en su clase.

En consecuencia, de esta característica las estrategias de publicidad se regirán de acuerdo a lo siguiente:

- ✓ Realización de meetings y conferencias para la captación de clientes, visitas o encuentros por parte de los ejecutivos de venta con directivos o representantes de empresas interesadas en el desarrollo de sus marcas.
- ✓ Campaña activa por redes sociales, donde el principal objetivo sea el emprendedor.
- ✓ Realizar foros de actualización en materia de cosméticos y hacer invitaciones a empresas y a su personal, posterior a esas actualizaciones hacer el bombardeo publicitario.
- ✓ Publicación de nuestro trabajo por medio de Redes Sociales especializadas para el ámbito laboral profesional, como lo es LinkedIn.

4. Matriz DOFA

La Matriz DOFA (también conocida como FODA) es una herramienta de gran utilidad que permite entender y tomar decisiones en toda clase de situaciones en negocios y empresas. Dicho método permite resumir los resultados del análisis interno y externo sirviendo de base para la formulación de objetivos y acciones

estratégicas a partir de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de dicha empresa.

A continuación, la presentación de la Matriz DOFA de Occicorps Cosmetics, C.A para el año 2020:

Matriz DOFA	Fortalezas (F) • Grupo de cinco farmacéuticos jóvenes emprendedores, cuyas menciones son de Tecnología en Cosméticos, en Control de Calidad y Tecnología Industrial. • Maquinaria con la capacidad de producir lotes mínimos de 20Kg. • Servicio de calidad, confidencial y tiempo de respuesta corta. • Adquisición de cualquier servicio que se ofrezca en la empresa. • Atención de cotización online. • Marca Blanca.	Debilidades (D) • Producción de grandes lotes (mayor a 10.000Kg) o producción de grandes lotes consecutivos. • Saturación de un servicio que pueda retrasar un lote. • No se posee de una sede céntrica. • Poca trayectoria en la industria cosmética.
Oportunidades (O) • La competencia produce lotes mayores a 50Kg. • Tiempo de respuesta prolongada por la saturación de clientes. • La competencia no dispone de cotizadores online.	Estrategia FO • Ofrecer servicios de cotización online. • Captar pequeños a medianos emprendedores que deseen incursionar en la industria cosmética.	Estrategia DO • Adquisición de maquinaria de mayor capacidad de producción. • Optimización del tiempo de producción de lotes. • El tiempo de respuesta es muy rápida.
Amenazas (A) • Falla eléctrica y de internet. • Inseguridad. • Mayor trayectoria de los competidores en la industria cosmética.	Estrategia FA • Adquisición de plantas eléctricas. • Inversión tecnológica para mejorar la seguridad.	Estrategia DA • Abrir sucursales en la capital (Caracas) y en otras ciudades de diferentes regiones en el país, al igual que a nivel mundial.

Tabla N 5. Matriz DOFA año 2020 Occicorps Cosmetics, C.A.

EVALUACIÓN DE INSTALACIONES

Con el fin de cumplir con nuestra oferta de servicios, debemos ubicar instalaciones que contengan los requerimientos necesarios para garantizar la calidad y seguridad de nuestros productos. Para ello, se leyó la norma ISO: 22716, definida como la Guía de Buenas Prácticas de Fabricación de Cosméticos.

Esta norma es aplicable a la fabricación, control, almacenamiento y expedición de productos cosméticos. A partir de ella, se obtienen directrices orientativas hacia las empresas fabricantes de productos cosméticos, aunado a un conjunto de condiciones que deben cumplir las áreas, los equipos y las etapas del proceso de fabricación. Esto se hace con el fin de prevenir o eliminar deficiencias en materia de calidad.

Escogemos esta norma porque impulsa la armonización internacional y transparencia en cuanto a normas de buenas prácticas de fabricación de productos cosméticos. Por lo tanto, si las instalaciones donde pretendemos prestar nuestro servicio cumplen con estos lineamientos, se garantiza:

4. Mayor confianza por parte de los clientes
5. Mayor seguridad
6. Optimización de los procesos en la cadena de producción
7. Reducción de riesgos que puedan disminuir la calidad, llevando a costos o daños de reputación

8. Construcción de una imagen pública favorable frente a clientes, organismos reguladores e incluso socios

A partir de la lectura hecha a esta normativa, se decidió realizar un baremo como guía al evaluar las posibles empresas dispuestas a prestar servicio de alquiler de sus instalaciones.

El día 22 de abril del 2019 se realizó una visita al Galpón de Novora Cosmetics, C.A., ubicado en Av. Mérida, Galpón No. 27-1, Zona Industrial La Hamaca, Brisas del Lago, Maracay, Estado Aragua, Z.P. 2104.

Los resultados expresados en el baremo una vez realizado el recorrido se encuentra en forma de Anexo (Anexo 1.)

Entre las observaciones anotadas, destacan las siguientes:

- ✓ La pureza del agua corresponde a la de Agua purificada según USP 39 y la OMS.
- ✓ Poseen documentación con respecto a los POE de producción, lo cual nos puede permitir una base al momento de realizar los propios.
- ✓ Cuenta con laboratorio físicoquímico
- ✓ Cuenta con laboratorio microbiológico, equipado con campana de flujo laminar vertical en un área separada por una esclusa.
- ✓ El almacén trabaja con FEFO y FIFO.

Siguiendo los lineamientos de la ISO 22716, se puede concluir que las áreas, equipamiento y distribución de las instalaciones en el área de producción, almacén, laboratorios de microbiología y fisicoquímicas se adaptan a los requerimientos necesarios para satisfacer nuestra oferta de servicios con referencia a aspectos fundamentales como lo son la calidad y seguridad.

Es importante destacar que cada área dentro de producción está separada por esclusas, lo cual, si bien no es un aspecto que cumplen todos los laboratorios cosméticos, es un buen elemento extra, debido a que aumenta la seguridad del producto, disminuye contaminación y significa, por consiguiente, mayor calidad del producto final. Cada esclusa cuenta con un detector de diferencia de presión y de humedad.

En referencia a la permisología requerida según el Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria (SACS), la empresa pedirá la Conformidad de uso el mes que viene, por lo cual se considera como un permiso en proceso. Una vez obtenido la Conformidad de Uso, se llevará a cabo el trámite para obtener el Permiso de Instalación.

Otro aspecto importante para evaluar son los equipos y la capacidad de los mismos, ya que parte de nuestra oferta constituye la posibilidad de realizar preparaciones cosméticas de 20 kg mínimo.

La empresa cuenta con los siguientes equipos para el área de producción:

- ✓ Marmita con homogeneizador de 3500 RPM, capacidad: 500 kg.
Esta marmita tiene incluida una chaqueta, esto permite que el tanque pueda ser calentado. Además, tiene un homogeneizador, lo cual significa es adecuada para la fabricación de emulsiones, puesto que la mezcla de fase oleosa y acuosa suele requerir no solo un aumento de temperatura, sino también de agitación/homogeneización. Tiene, además, un agitador de aspa que permite el mezclado de las materias primas que deban ser añadidas al producto.
- ✓ Tanque de dispersión de 1700 RPM, capacidad: 500 kg.
No cuenta con chaqueta, sino que podría ser usado para la dispersión de productos en presentación de gel. Tiene, además, un agitador de aspa que permite el mezclado de las materias primas que deban ser añadidas al producto.
- ✓ Tanque de líquidos de baja viscosidad, capacidad 500 L.
Permite la mezcla de productos líquidos como bodysplash, aguas micelares, entre otros.
- ✓ Tanque para champú, con agitador lateral inferior, capacidad 500 L.
Este tanque está diseñado específicamente para la producción de champú, ya que cuenta con un agitador localizado muy cerca del fondo de éste, lo cual disminuye la formación de espuma durante el mezclado.
- ✓ Marmita con homogeneizador 1700 RPM, capacidad 100 kg.

Es el equipo de menor capacidad, que permite el calentamiento y mezclado de fases oleosas u acuosas. Gracias al homogeneizador de esta marmita, la preparación de emulsiones a una escala de 20 kg es posible.

- ✓ Tanque de almacenamiento previo a llenado, capacidad 500 L
En caso de ser necesario, permite el transporte y/o almacenamiento del producto terminado previo a su envasado.

Todos los equipos poseen un tablero incorporado y se conectan por bombas portátiles. Las bombas con las que cuentan son:

- ✓ Bomba centrífuga: para líquidos no viscosos.
- ✓ Bomba de lóbulos: para cremas y/o líquidos viscosos.

Se contará con envasadoras de dos tipos:

- ✓ Semiautomáticas para líquidos no viscosos, lociones, cuya presentación sean botellas o tarros.
- ✓ Automáticas para tubos colapsibles, con diámetros (por los momentos) de 19 mm, 25 mm, 35 mm, 40 mm, y 35 mm oval. Es interesante acotar que seríamos los únicos de nuestro mercado con la capacidad de envasar en 35 mm oval. Además, es posible aumentar el rango de tubos colapsibles que podemos llenar, siempre y cuando se adquieran los moldes, lo cual puede ser una inversión propia por parte de Occicorps Cosmetics, C.A.

Evaluando la capacidad para llevar a cabo los ensayos microbiológicos, el laboratorio está equipado con la cabina de flujo laminar vertical (separada

por una esclusa), la autoclave, e incubadoras de medio de cultivo. Sin embargo, no cuenta con cabinas de estabilidad acelerada, por lo cual es un servicio que Occicorps Cosmetics, C.A., deberá ofrecer por medio de terceros.

Por parte del laboratorio fisicoquímico, estará equipado con potenciómetro, viscosímetro, picnómetro, planchas de agitación, colorímetro y una cabina de extracción.

El área de almacén cuenta con 72 puestos, y la empresa tiene pensado manejarlo como un almacén caótico. Esto tiene sentido, ya que un almacén caótico consta del almacenaje de mercancías realizado según los espacios libres, asignándose ubicaciones según criterios básicos de zona, tamaño, condiciones necesarias. Dado que la rotación y los productos que podrían ser almacenados (así como la materia prima y envase) pueden ser muy variados y no siempre fijos, lo más importante del almacén es que cada espacio ocupado en el almacén esté correctamente identificado.

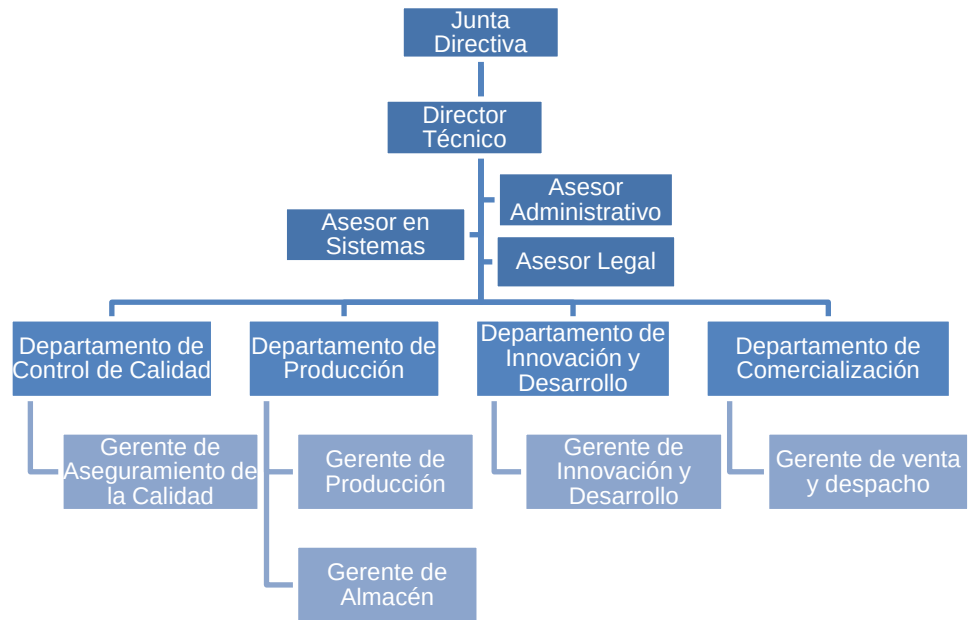
Por los momentos, el aspecto negativo más crítico que descubrimos fue la falta de planta eléctrica, las fallas eléctricas en esa zona y lo poco predecibles que son los constante fallos de luz. Debido a la crisis eléctrica que atraviesa el país en el año 2019, Maracay, zona donde está ubicado el galpón, sufre constantes cortes de luz de forma casi diaria. Como no ha sido normalizada la situación, estos son aleatorios y difíciles de predecir, a diferencia de cómo sería un racionamiento controlado. De ser un racionamiento fijo, sería mucho más sencillo llevar a cabo

un cronograma donde la fase de producción no concuerde con los horarios de restricción de energía eléctrica. Mientras eso no sucede, Occicorps Cosmetics, C.A. considera la adquisición de una planta eléctrica que pueda alimentar el área de producción.

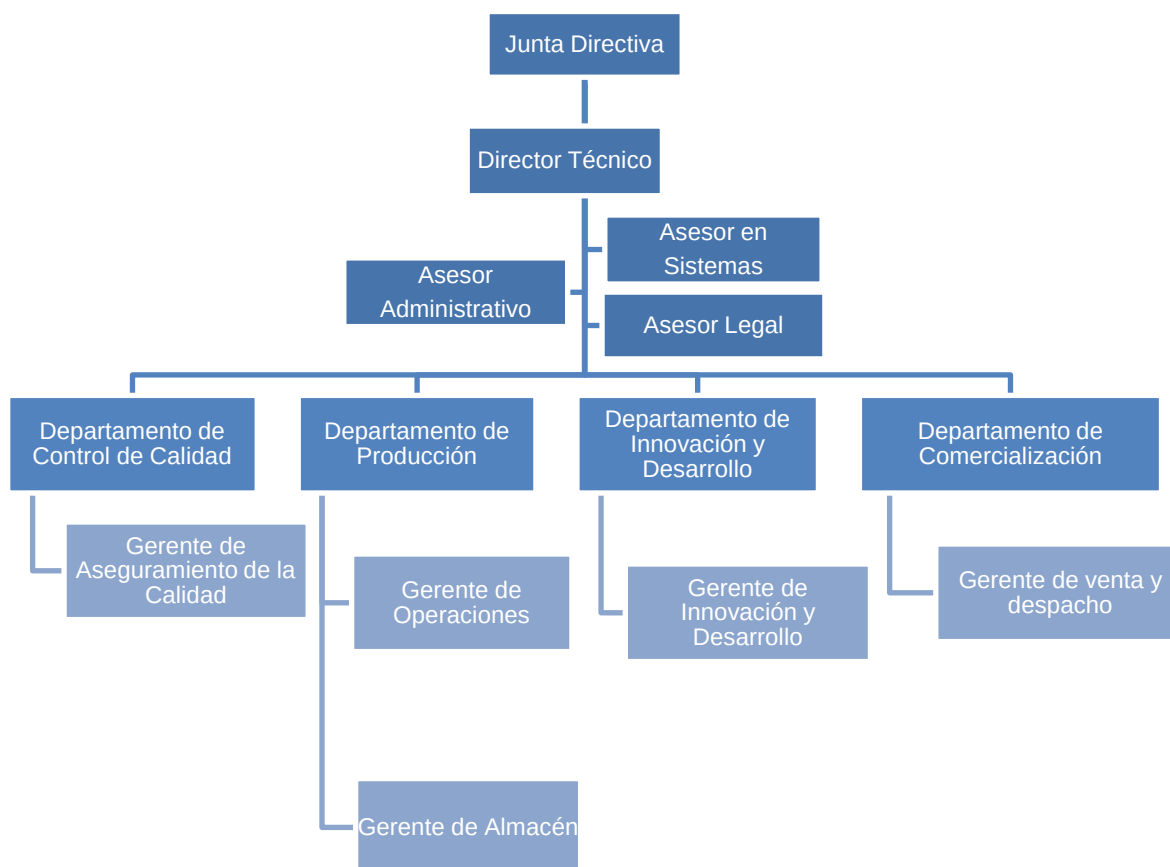
En conclusión, tras nuestra visita al galpón, consideramos que éste cuenta con las condiciones esperadas por la ISO 22716 y CAVEINCA, además de que sus equipos permiten que cumplamos gran parte de nuestra oferta de servicios. Dado que la obtención de los permisos debe darse en un lapso menor a tres meses, la única desventaja encontrada fue la falta de planta eléctrica, considerándose como un riesgo en nuestro proyecto. Este riesgo no es exclusivo de la planta, por lo cual Occicorps Cosmetics, C.A. decide que las instalaciones de la empresa son adecuadas y se compromete a participar en la solución del problema eléctrico con el que lidia el galpón.

ORGANIGRAMA EMPRESARIAL

1. Organigrama Estructural:



2. Organigrama funcional



EQUIPO DIRECTIVO

A continuación, las *Curriculum Vitae* de los farmacéuticos que encabezan Cosmetics C.A:



ADRIANA ESTHER CASTELLANOS GARCIA

Dirección: Residencias Parque Cuatro, piso 9, apto 2C-13, Juan Pablo II, Montalbán, Caracas – Venezuela.
Teléfono: 0424-1620434 / 0424-1309922
E-mail: adric.0695@gmail.com

— PROGRAMAS —

Excel, PowerPoint, Photoshop, Word, Publisher.

— IDIOMAS —

Español: Natal
Inglés: Intermedia

— REFERENCIA —

Alejandro PRADA
Ingeniero en sistemas
Teléfono 0414-0175749
E-mail
Alejandro.pradareyes@gmail.com

fr t in

— ESTUDIOS —

2012 - Actualidad **Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia, mención Tecnología Industrial.**

2012 **U. E. "Instituto Humanitas", Montalbán – Caracas. Bachiller en Ciencias.**

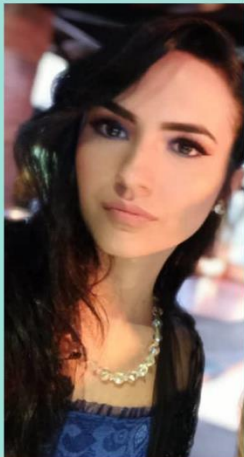
— EXPERIENCIA PROFESIONAL —

2019. **Pasante en FARMATODO C.A.**
Atención farmacéutica y dispensación de medicamentos.

2019. **Pasante en Clínica El Ávila.**
Unidad de mezclas intravenosas y almacenamiento de material quirúrgico.

2017. **FARMACIA SARI-SALUD**
Atención farmacéutica y dispensación de medicamentos.

2016. **SALAS DE SONIDO Y VISION C.A.**
Operador Integral en Cinex San Ignacio.



ANNIA J. QUINTERO P.

Dirección: Av. San Miguel con Av. Ávila,
Residencia Ávila Manor, piso 3. Apto 3B. La
Florida.

Teléfono 0412-2019543

e-mail : anniaq@gmail.com

PROGRAMAS

Excel, PowerPoint,
Photoshop CS6, Clip
Studio Paint, Corel 5

IDIOMAS

Español: Natal
Inglés: Avanzado

REFERENCIA

Nicolas VARGAS
Servicios de Validación
CCVS, CA. | Director
Técnico
Teléfono: 412-3775055

Hernán ALVAREZ
T.S.I Sinergia C.A. |
Director Técnico
Teléfono: 424-1732100



ESTUDIOS

2012 Bachiller en Ciencias.
Caracas-Vzla Colegio San José de Tarbes La Florida

En curso Farmacéutica
Caracas- Vzla Universidad Central de Venezuela

2012 Inglés británico avanzado
Caracas- Vzla British Council

2018 Programa Especializado Industria Farmacéutica.
Online – Perú Science Solutions Company

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2017-2018 **Novall AG, C.A.**
(Caracas - Vzla)
Tareas realizadas: Participación en diseño de fórmulas de
productos cosméticos, elaboración de dossier, elaboración de
Procedimientos Operativos Estándar

2016-2017 **Servicio de Validación CCVS, C.A.**
(Caracas – Vzla)
Tareas realizadas: Apoyo al departamento de Operaciones en
elaboración de Protocolos, Reporte de Protocolos de
Calificaciones Ambientales y Validación térmica de Autoclave,
Baño de María, incubadora, estufas.

2019 **Clínica el Ávila, C.A.**
(Caracas - Vzla)
Tareas realizadas: Verificación de historias y órdenes médicas,
armado, revisión y entrega del carro de reparto, inventario de
medicamentos controlados.

2019 **Farmatodo, C.A.**
(Caracas - Vzla)
Tareas realizadas: Actividad en mostrador, toma de presión
arterial, control de medicamentos bajo nevera, inventario de
medicamentos, llenado del libro de medicamentos
psicotrópicos y estupefacientes, apoyo en Fórmulas
Magistrales/Recetura.



THALÍA ANAÍS SAMARJIAN KARKOURIAN

Dirección: Macaracuay, Caracas.
Teléfono: 0412-9336096
E-mail: thaliasamarjian@gmail.com

PROGRAMAS

Excel, PowerPoint, Word,
Movie Maker, Publisher

IDIOMAS

Español: Natal
Inglés: Avanzado
Armenio: Intermedio

REFERENCIA

María Sánchez
Corporación Híndes
C.A | Farmacéutica
Teléfono 0414-3790269
E-mail:
angelina1096@gmail.co
m

Francis Gonzales
Velaz Producciones C.A
| Productora General
Teléfono 0412-8177179
E-mail:
atodavolumen2016@g
mail.com

fr t in

ESTUDIOS

2013 Título Bachiller en Ciencias
Caracas, Venezuela U.E Colegio Teresiano La Castellana.

2020 Título Farmacéutico
Ciudad-Palo Universidad Central de Venezuela

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015 Caracas, Venezuela
Unidad de Biotecnología de la Facultad de Farmacia UCV,
Pasante.

2019 Caracas, Venezuela
Clínica Santa Sofía, C.A
Pasante.

2019 Caracas, Venezuela
Farmatodo, C.A
Pasante.

2018 - presente Caracas, Venezuela
Cátedra de Tecnología Farmacéutica II,
Preparadora.

2013 - presente Caracas, Venezuela
Yordano,
Corista y Cantante principal.

2015 Caracas, Venezuela
Flautista de Hamelin, Huascar Barradas.
Benco, ensamble musical

A Todo Volumen,
Protagonista: cantante, bailarina y actriz.

2016 - presente Caracas, Venezuela.
Madrid, España.

2019 Caracas, Venezuela
Venevisión
Coach Vocal en Súper Sábado Sensacional del programa "La Voz Imbatible" segunda temporada



MIGUEL A. TOVAR AGATON

Dirección Apto. 09-07 Edif. 06 Res. Vista Hermosa
Urb. La Quebradita II, Pquia. El Paraíso

Teléfono : +(58) 414 222 58 05

Email: miketa96@gmail.com

QUIEN SOY: Estudiante de la facultad de Farmacia Mención Control de Calidad.

PROGRAMAS

Excel, PowerPoint,
Photoshop, Illustrator.

IDIOMAS

Español: Natal
Inglés: Avanzado

REFERENCIA

Cynthia Galarraga
Teléfono +584122225809
E-mail
karo.galarraga@gmail.com

Oscar Larez
Teléfono: +5804242075698
E-mail
oscarlarez125@gmail.com



ESTUDIOS

2013
Ciudad-País Bachiller en Ciencias
Colegio del Ave María

Actualmente
Ciudad-País Farmacéutico
Universidad Central de Venezuela

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015-Actualidad
(Caracas-
Venezuela) **Química General Facultad de Farmacia UCV.**
Preparador
Dictado de preparadurías a estudiantes de primer año de la facultad de farmacia.

De 2014-2018
(Caracas-
Venezuela) **Unidad de Biotecnología Facultad de Farmacia UCV .**
Pasante
Pasantías en un laboratorio dedicado al estudio proteómico de venenos de serpientes de Venezuela.

2019
(Caracas-
Venezuela) **Pasantías en Clínica la Arboleda,**
Pasante
Mezclas Intravenosas y Dispensación de Medicamentos.

2019
(Caracas-
Venezuela) **Pasantías en Farmatodo CA**
Pasante
Atención Farmacéutica y dispensación de Medicamentos.



Glen Antonio Zea Lobo

Dirección Guaremas, Urbanización
Nueva Casarapa, Sector Terrazas sur,
Casa F-299
Teléfono 04242343894
E-mail glenzea29@gmail.com

PROGRAMAS

Excel, PowerPoint, Word

IDIOMAS

Español: Natal
Inglés: Intermedio

REFERENCIA

Thalia SAMARJIAN
Teléfono 041 29336096
E-mail
thaliasamarjian@gmail.com

Ma. Angeles SÁNCHEZ
Teléfono 041 43790269
E-mail
angelesartosa@gmail.com



QUIEN SOY: Soy un joven Farmacéutico con Mención Control de calidad, organizado, capaz de liderar y solucionar problemas rápidamente. Poseo valores como la responsabilidad y el trabajo en equipo. Como recién graduado, me encantaría poder formar parte de una empresa en la que pueda aplicar todos mis conocimientos y, al mismo tiempo, que permita desarrollarme profesionalmente.

ESTUDIOS

2013 Título Educación Media General en Ciencias
Caracas-Bi Catel **Centro Escolar Aula Nueva**

En curso Título Farmacéutico - Mención Control de Calidad
Caracas **Universidad Central de Venezuela**

EXPERIENCIA PROFESIONAL

De 2014 - 2016
(Caracas, Venezuela)
Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia
Pasante de la Unidad de Productos Naturales
Tareas realizadas: Trabajo de laboratorio en productos naturales, Investigación, extracción, separación, purificación y elucidación estructural de productos naturales con posible actividad terapéutica especie *Hyptis suaveolens*

De 2016 - 2018
(Caracas, Venezuela)
Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia
Preparador de la Asignatura Química Orgánica I
Tareas realizadas: Preparar y dictar clases teóricas y prácticas de todas las unidades de la materia a estudiantes cursantes de la asignatura (1er año)

De 2018 - Actualidad
(Caracas, Venezuela)
Universidad Central de Venezuela, Facultad de Farmacia
Preparador de la Asignatura Tecnología Farmacéutica II
Tareas realizadas: Preparar y dictar clases teóricas y prácticas de todas las unidades de la materia a estudiantes cursantes de la asignatura (3er año) específicamente en las unidades de Formas farmacéuticas sólidas.

Occicorps Cosmetics, C.A está encabezado por un grupo de cinco farmacéuticos, profesionales de la salud dispuestos a brindar el mejor servicio para los clientes que deseen emprender en el mundo de los cosméticos.

Cada farmacéutico posee una mención en el área farmacéutica que fue adquirida en el último año de la carrera en la Universidad Central de Venezuela adoptando así habilidades, destrezas y conocimientos el cual tienen como objetivo principal garantizar a los productos producidos en la planta: calidad, seguridad y eficacia.

A continuación, un resumen de las menciones del grupo de farmacéuticos:

Dos farmacéuticas poseen la especialidad de Tecnología Cosmética, por ende, son las encargadas del diseño, formulación y producción de los productos cosméticos que se hagan en la planta de Occicorps Cosmetics, C.A.

A su vez, para el proceso de producción contamos con una farmacéutica cuya mención es en Tecnología Industrial Farmacéutica, cuyo objetivo es garantizar el correcto funcionamiento de las maquinarias que contamos en la planta.

Por último, se disponen de dos farmacéuticos que serán los encargados de garantizar la calidad de los productos elaborados en la planta, debido a su mención en Control de Calidad, teniendo como fin cumplir las buenas prácticas de manufactura de los procedimientos elaborados en el establecimiento.

PERMISOLOGÍA

Debido a que deseamos constar la factibilidad del proyecto, también debe mencionarse cuales son los permisos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.

1. Registro de Compañía o Empresa:

Se deben realizar los siguientes pasos para llevar a cabo este proceso:

- ✓ Solicitud de nombre o denominación social.
- ✓ Reserva de nombre o denominación social.
- ✓ Introducir documento constitutivo en el registro.
- ✓ Cálculo del monto a pagar por la inscripción y pago al fisco nacional.
- ✓ Pago por derechos de registro y firma del mismo.
- ✓ Publicación del registro mercantil.
- ✓ Registro único de información fiscal R.I.F.
- ✓ Libros de contabilidad para sellar y foliar en el registro: diario, mayor, inventario, compras y ventas.
- ✓ Inscripción en el INCES.
- ✓ Inscripción en el Seguro Social (IVSS).
- ✓ Solicitar conformidad de uso en ingeniería municipal y cuerpo de bomberos.
- ✓ Obtener patente de industria y comercio en la Alcaldía.

Por ende, se necesitan de los siguientes permisos y documentos:

- ✓ Acta Constitutiva
- ✓ Publicación Del Acta Constitutiva

- ✓ RIF (Registro De Información Fiscal)
- ✓ Permiso de Bomberos.
- ✓ Permiso de Habitabilidad.
- ✓ Inscripción Militar Obligatoria.
- ✓ Conformidad Sanitaria de Habitabilidad.
- ✓ Permiso Sanitario del Local.
- ✓ Certificado de Salud (Trabajadores y Accionistas).

b. Permisología que debe cumplir Novora Cosmetics, C.A. como productora y almacenadora de productos cosméticos que garantice el alquiler de su planta por Occicorps Cosmetics, C.A.

- ✓ Permiso sanitario de instalación y funcionamiento de nuevas áreas de laboratorios fabricantes de productos farmacéuticos o cosméticos
- ✓ Permiso Sanitario para la Instalación y Funcionamiento de Empresas Almacenadoras.
- ✓ Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura de Laboratorio Fabricante de Medicamentos, Productos Naturales, Radiofármacos, Oficinales, de Alcoholes, Fórmulas Magistrales, Homeopáticos, Gases Medicinales, Áreas de Empaques Primarias y Secundarias, Productos Cosméticos y Repelentes de Insectos de Uso Tópico.

PLAN DE FINANCIAMIENTO

1. Premisas

El plan de financiamiento fue realizado manteniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Precios en USD para mantener su valor constante (sin ser afectados por la inflación), al igual que en Petros (Pts) y Bolívares (Bs), según el valor de la tasa dictada por el Banco Central de Venezuela (BCV).
- ✓ Se realizó una proyección de cuatro años, con dos escenarios, uno optimista (sobrepasa el punto de equilibrio en el primer año) y uno conservador (alcanza el punto de equilibrio en el primer año)
- ✓ Los ingresos contemplan:
 - ✓ Servicios de desarrollo y registro (todos los años)
 - ✓ Servicios de maquila (todos los años)
 - ✓ Servicios de laboratorio (todos los años)
 - ✓ Suministro de materias primas (a partir del año 2), se considera que el año 2 se suministra al 20 % de lo maquilado, al año 3 el 30 % y al año 4 el 40 %
 - ✓ Introducción de ensayos de estabilidad, venta de nuestra marca propia y maquila de productos cosméticos sólidos a partir del año 3.
 - ✓ Introducción de productos cosméticos sólidos como marca propia a partir del año 4.

- ✓ NovoraCosmetics C.A. cumple funciones como sub contratista de maquila, en tal sentido, Occicorps Cosmetics, C.A. pagará alquiler para poder utilizar las instalaciones.
- ✓ NovoraCosmetics C.A. también cobrará un porcentaje por cada unidad de producto cosmético desarrollado, fabricado o analizado por medio de sus laboratorios. El precio final fue fijado por este costo más el 12,5% de gastos administrativos y el 30% del beneficio para Occicorps Cosmetics, C.A.
- ✓ A fines de facilitar la visualización de estas premisas, se elaboró una tabla que será presentada a continuación.

	Monto (\$)			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión inicial	15.000 \$			
COSTOS FIJOS				
Alquiler del local Incluye: infraestructura, equipos de producción, equipos de laboratorio. Permisología. Sistema de seguridad. Aires acondicionados.	500\$ /mes	500\$/mes	1000 \$ / mes	1200 \$/ mes
Personal: 5 socios, personal de limpieza por terceros (2-3 veces al mes)	2.000\$/mes	2.500\$/mes	4.000 \$ / mes	5.500 \$/ mes
Gastos de papelería	100\$/mes	150 \$/mes	250 \$/mes	300\$/mes
Servicios básicos: agua, luz, internet, teléfono, aseo	100 \$/mes	200 \$ / mes	400 \$/mes	400 \$/ mes
Materias primas básicas para desarrollo	2.000 \$ c/4meses	3.500 \$ c/4meses	4.250 \$ c/4meses	5.250 \$ c/4 meses
Materias primas básicas para producción		Primer mes: 4.000\$ Luego 2.500 \$ c/2meses	Primer mes: 7.500 \$ Luego 4.500\$ c/2meses	Primer mes: 10.000\$ Luego 5.000\$ c/mes
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos				10.000 \$
COSTOS VARIABLES				
Desarrollo de productos	240 \$	240 \$	240 \$	240 \$
Registro de productos	62,50 \$	62,50 \$	62,50 \$	62,50 \$
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	0,34 \$	0,34 \$	0,34 \$	0,34 \$
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	0,25 \$	0,25 \$	0,25 \$	0,25 \$
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	0,49\$	0,49\$	0,49\$	0,49\$
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	0,37 \$	0,37 \$	0,37 \$	0,37 \$
FEA semisólidos hasta 20 Kg	0,54\$	0,54\$	0,54\$	0,54\$
FEA semisólidos hasta 500 Kg	0,32\$	0,32\$	0,32\$	0,32\$
FEA sólidos hasta 20 Kg			0,36\$	0,36\$
FEA sólidos hasta 200 Kg			0,25\$	0,25\$
Ensayos Físico Químicos	6,84 \$	6,84 \$	6,84 \$	6,84 \$
Ensayos Microbiológicos	13,68\$	13,68\$	13,68\$	13,68\$
Estudios de estabilidad			512,82 \$	512,82 \$
Materias primas productos líquidos		0,11 \$	0,11 \$	0,11 \$
Materias primas productos líquidos viscosidad media		0,20 \$	0,20 \$	0,20 \$
Materias primas productos semisólidos		0,24\$	0,24\$	0,24\$
Materias primas productos sólidos			0,22\$	0,22\$
Productos líquidos (marca propia)			0,99\$	0,99\$
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)			1,66\$	1,66\$
Productos semisólidos (marca propia)			1,97\$	1,97\$
Productos sólidos (marca propia)				1,45\$
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)		2%	2%	2%
Marketing y ventas: community manager, post en redes	500 \$	750\$	1.000\$	1.200\$

sociales.				
Gastos de transporte	3%/mes	3 %/mes	3,50 %/mes	4%/mes
Impuestos Municipales	2% /mes	2% /mes	2% /mes	2% /mes
VENTAS				
Desarrollo de productos líquidos	600 \$	600 \$	600 \$	600 \$
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	750\$	750\$	750\$	750\$
Desarrollo de productos semisólidos	1.000 \$	1.000 \$	1.000 \$	1.000 \$
Registro de productos	250\$ / producto	250\$ / producto	250\$ / producto	250\$ / producto
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	0,49\$	0,49\$	0,49\$	0,49\$
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	0,37\$	0,37\$	0,37\$	0,37\$
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	0,72 \$	0,72 \$	0,72 \$	0,72 \$
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	0,54 \$	0,54 \$	0,54 \$	0,54 \$
FEA semisólidos hasta 20 Kg	0,80 \$	0,80 \$	0,80 \$	0,80 \$
FEA semisólidos hasta 500 Kg	0,47 \$	0,47 \$	0,47 \$	0,47 \$
FEA sólidos hasta 20 kg			0,52 \$	0,52\$
FEA sólidos hasta 200 kg			0,36\$	0,36\$
Ensayos Físico Químicos	10 \$ /ensayo	10 \$ /ensayo	10 \$ /ensayo	10 \$ /ensayo
Ensayos Microbiológicos	20 \$/ ensayo	20 \$/ ensayo	20 \$/ ensayo	20 \$/ ensayo
Estudios de estabilidad			750 \$	750 \$
Materias primas productos líquidos		0,43 \$	0,43 \$	0,43 \$
Materias primas productos líquidos viscosidad media		0,79 \$	0,79 \$	0,79 \$
Materias primas productos semisólidos		0,95 \$	0,95 \$	0,95 \$
Materias primas productos sólidos			0,88 \$	0,88 \$
Productos líquidos (marca propia)			1,99 \$/ und	1,99 \$/ und
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)			2,99 \$/und	2,99 \$/und
Productos semisólidos (marca propia)			3,99\$/ und	3,99\$/ und
Productos sólidos (marca propia)				3,29 \$ / und

Tabla N 6. Tabla de premisas para el ejercicio financiero de Occicorps Cosmetics, C.A.

1.1. Costos establecidos por la empresa sub-contratista.

Estructura de costos de fabricación	TIEMPOS DE TRABAJO (HORAS EFECTIVAS)							
	Despeje de líneas	Orden y limpieza	Pesada	Preparación	Llenado	Empaque	Almacenamiento	TOTAL HORAS
Preparación líquidos no viscosos hasta 100 kg	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	8,00
Preparación líquidos no viscosos hasta 1000 kg	1,00	1,00	1,00	2,00	4,00	2,00	1,00	12,00
Preparación líquidos viscosidad media hasta 100 kg	1,00	1,50	1,50	2,00	3,00	2,00	1,00	12,00
Preparación líquidos viscosidad media hasta 1000 kg	1,00	1,50	2,00	4,00	6,00	2,50	1,00	18,00
Preparación semi sólidos hasta 50 kg	1,00	2,00	2,00	4,00	4,00	2,00	1,00	16,00
Preparación semi sólidos hasta 500 kg	1,00	2,00	2,00	8,00	8,00	2,00	1,00	24,00

Tabla N 7. Tiempo de trabajo estimado por servicio prestado en la empresa.

Estructura de costos de fabricación	ESTRUCTURA DE COSTOS (USD)												
	Mano de obra	Maquinaria	Servicios	Infraestructura	Agua Purificada	Ensayos Labs	SUB TOTAL COSTOS	Admón	Beneficio	TOTAL COSTOS	CANTIDADES ESPERADAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
Preparación líquidos no viscosos hasta 100 kg	100,00	11,07	30,00	96,25	18,90	20,52	276,74	34,59	93,40	404,73	1200	0,34	0,49
Preparación líquidos no viscosos hasta 1000 kg	150,00	16,61	45,00	144,38	157,50	20,52	534,00	66,75	180,23	780,98	3125	0,25	0,37
Preparación líquidos viscosidad media hasta 100 kg	150,00	26,79	45,00	144,38	18,90	20,52	405,58	50,70	136,88	593,16	1200	0,49	0,72
Preparación líquidos viscosidad media hasta 1000 kg	225,00	40,18	67,50	216,56	189,00	20,52	758,76	94,85	256,08	1.109,69	3000	0,37	0,54
Preparación semi sólidos hasta 50 kg	200,00	75,71	60,00	192,50	9,45	20,52	558,18	69,77	188,39	816,34	1500	0,54	0,80
Preparación semi sólidos hasta 500 kg	300,00	113,57	90,00	288,75	63,00	20,52	875,84	109,48	295,60	1.280,92	4000	0,32	0,47

Tabla N 8. Estructura de costos expresada en USD establecida por la empresa subcontratista. A partir de estos costos, se estimó un 12,50% destinado a gastos administrativos y un 30% de beneficio de OccicorpsCosmetics, C.A.

2. Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS	PRECIO DE VENTAS X UNIDAD	PRONOSTICO DE VENTAS	COSTOS VARIABLES X UNIDAD	CONTRIBUCIÓN MARGINAL UNITARIA	% PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS	CONTRIBUCIÓN MARGINAL PONDERADA	CANTIDAD EQUILIBRIO GENERAL	CANTIDAD EQUILIBRIO X PRODUCTO
Desarrollo de productos líquidos	600,00	27,00	258,34	341,66	0,02	7,19	922,86	19,42
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	750,00	17,00	323,45	426,55	0,01	5,65		12,23
Desarrollo de productos semi sólidos	1.000,00	9,00	432,63	567,37	0,01	3,98		6,47
Registro de productos	250,00	53,00	67,66	182,34	0,04	7,53		38,12
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	0,49	18.000,00	0,36	0,13	14,03	1,82		12.947,82
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	0,37	36.000,00	0,27	0,10	28,06	2,72		25.895,64
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	0,72	11.000,00	0,53	0,19	8,57	1,63		7.912,56
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	0,54	25.000,00	0,40	0,14	19,49	2,80		17.983,08
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	0,80	9.600,00	0,59	0,21	7,48	1,57		6.905,50
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	0,47	28.000,00	0,34	0,12	21,82	2,71		20.141,05
Ensayos Físico Químicos	10,00	270,00	7,47	2,53	0,21	0,53		194,22
Ensayos Microbiológicos	20,00	320,00	14,76	5,24	0,25	1,31		230,18
128.296,00					100,00	39,44	92.286,29	

Tabla N 9. Cálculo del Punto de Equilibrio para el primer año del ejercicio financiero de Occicorps Cosmetics, C.A. expresada en dólares.

A partir del cálculo del punto de equilibrio, se obtuvo que las ventas totales debían ser iguales a 92.286,29 dólares para alcanzar el punto de equilibrio en el primer año. Se elaboró dos proyecciones de cuatro años, un escenario optimista, donde el punto de equilibrio es sobrepasado para el primer año, y uno conservador, donde solamente se alcanza el punto de equilibrio en el primer año.

3. Análisis Financiero: Escenario optimista

3.1. Proyección de ventas.

3.1.1. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en dólares (USD)

PARTIDA	UNIDAD	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		USD	15.000,00			
SALDO INICIAL		USD	20.216,57	66.919,67	130.983,75	250.346,49
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	600	16.200,00	24.000,00	25.200,00	25.200,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	750	12.750,00	21.000,00	22.500,00	30.750,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	1.000,00	9.000,00	20.000,00	30.000,00	41.000,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	750			6.750,00	16.500,00
Registro de productos	S.G.	250	13.250,00	22.000,00	25.500,00	31.000,00
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,49	8.878,86	17.511,08	24.910,13	22.443,78
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,37	13.157,92	28.326,08	31.798,31	49.707,70
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,72	7.952,08	17.711,44	36.507,25	16.265,61
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,54	13.524,32	34.081,29	39.491,02	70.867,45
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	0,8	7.640,98	28.653,69	35.021,18	35.021,18
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,47	13.113,40	41.213,54	41.213,54	63.693,65
FEA sólidos hasta 50 kg	S.G.	0,52			6.240,00	15.600,00
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	0,36			10.800,00	20.880,00
Ensayos Físico Químicos	S.G.	10	2.700,00	9.150,00	11.500,00	11.500,00
Ensayos Microbiológicos	S.G.	20	6.400,00	18.300,00	23.000,00	23.000,00
Estudios de estabilidad	S.G.	750			15.000,00	21.000,00
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,43		9.704,08	17.712,08	31.173,27
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,79		13.823,78	29.266,93	48.501,74
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,95		23.515,45	37.548,87	68.270,67
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,88			11.947,37	33.376,77
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	1,99			7.562,00	19.900,00
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	2,99			9.568,00	27.508,00
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	3,99			10.374,00	33.516,00
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	3,29				35.532,00
SUB TOTAL VENTAS		USD	124.567,5	328.990,4	509.410,6	792.207,8

			6	4	8	1
COSTOS FIJOS						
Personal	S.G.	5.500,00	22.000,00	36.500,00	54.000,00	82.250,00
Alquiler local	S.G.	1.200,00	6.000,00	6.000,00	12.000,00	14.400,00
Gastos de papelería	S.G.	300	1.200,00	1.800,00	3.000,00	3.600,00
Servicios básicos	S.G.	400	1.200,00	2.400,00	4.800,00	4.800,00
Materias primas básicas para desarrollo	S.G.		6.000,00	10.500,00	12.750,00	15.750,00
Materias primas básicas para producción	S.G.			16.500,00	30.000,00	65.000,00
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	10.000,00			10.000,00	10.000,00
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		USD	36.400,00	73.700,00	126.550,00	195.800,00
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	240	6.480,00	9.600,00	10.080,00	10.080,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	300	5.100,00	8.400,00	9.000,00	12.300,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	400	3.600,00	8.000,00	12.000,00	16.400,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	300			2.700,00	6.600,00
Registro de productos	S.G.	62,5	3.312,50	5.500,00	6.375,00	7.750,00
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,34	6.071,02	11.973,39	17.032,57	15.346,18
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,25	8.996,87	19.368,26	21.742,43	33.988,17
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,49	5.437,32	12.110,39	24.962,23	11.121,78
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,37	9.247,40	23.303,45	27.002,41	48.456,38
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	0,54	5.224,60	19.592,27	23.946,11	23.946,11
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,32	8.966,43	28.180,20	28.180,20	43.551,22
FEA sólidos hasta 50 Kg	S.G.	0,36			4.266,67	10.666,67
FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	0,25			7.384,62	14.276,92
Ensayos Físico Químicos	S.G.	6,84	1.846,15	6.256,41	7.863,25	7.863,25
Ensayos Microbiológicos	S.G.	13,68	4.376,07	12.512,82	15.726,50	15.726,50
Estudios de estabilidad	S.G.	512,82			10.256,41	14.358,97
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,11		2.426,02	4.428,02	7.793,32
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,2		3.455,95	7.316,73	12.125,43
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,24		5.878,86	9.387,22	17.067,67
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,22			2.986,84	8.344,19
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,99			4.323,50	10.431,84
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	1,66			5.710,16	17.430,20
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	1,97			5.919,95	17.717,17
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	1,45				15.926,50
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2	2.064,26	6.579,81	10.188,21	15.844,16

Marketing y ventas	S.G.		6.000,00	9.000,00	12.000,00	14.400,00
Gastos de transporte	%	4	3.737,03	9.869,71	17.829,37	31.688,31
Impuestos Municipales	%	2	2.491,35	6.579,81	10.188,21	15.844,16
SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		USD	82.951,00	208.587,34	318.796,60	477.045,08

Tabla N 10. Escenario optimista del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A. del año 2020-2024. Expresado en dólares americanos, USD.

3.1.2. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en bolívares (Bs)

PARTIDA	UNIDAD	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		Bs	699.312.459			
SALDO INICIAL		Bs	942.513.285	3.119.850.599	6.106.571.220	11.671.361.302
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	27.972.498	755.257.456	1.118.899.934	1.174.844.931	1.174.844.931
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	34.965.623	594.415.590	979.037.443	1.048.968.689	1.433.590.541
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	46.620.831	419.587.475	932.416.612	1.398.624.918	1.911.454.055
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	34.965.623			314.690.607	769.243.705
Registro de productos	S.G.	11.655.208	617.726.005	1.025.658.273	1.188.831.180	1.445.245.749
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	22.844	413.939.828	816.381.094	1.161.330.951	1.046.347.665
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	17.250	613.433.159	1.320.585.377	1.482.463.624	2.317.414.261
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	33.567	370.732.575	825.722.044	1.701.998.318	758.316.248
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	25.175	630.515.032	1.588.898.048	1.841.104.154	3.303.899.382
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	37.297	356.228.834	1.335.858.828	1.632.716.500	1.632.716.500
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	21.912	611.357.600	1.921.409.467	1.921.409.467	2.969.450.867
FEA sólidos hasta 50 kg	S.G.	24.243			290.913.983	727.284.957
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	16.783			503.504.970	973.442.943
Ensayos Físico Químicos	S.G.	466.208	125.876.243	426.580.600	536.139.552	536.139.552
Ensayos Microbiológicos	S.G.	932.417	298.373.316	853.161.200	1.072.279.104	1.072.279.104
Estudios de estabilidad	S.G.	34.965.623			699.312.459	979.037.443
Materias primas productos líquidos	S.G.	20.047		452.412.270	825.751.881	1.453.323.740
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	36.830		644.476.106	1.364.448.586	2.261.191.404
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	44.290		1.096.309.811	1.750.559.507	3.182.835.341
Materias primas productos sólidos	S.G.	41.026			556.996.313	1.556.052.740
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	92.775			352.546.721	927.754.529
Productos líquidos viscosidad media	S.G.	139.396			446.068.107	1.282.445.808

(marca propia)						
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	186.017			483.644.497	1.562.543.758
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	153.383				1.656.531.353
SUB TOTAL VENTAS		Bs	5.807.443.113	15.337.807.572	23.749.149.018	36.933.386.110
COSTOS FIJOS						
Personal	S.G.	256.414.568	1.025.658.273	1.701.660.317	2.517.524.852	3.834.563.317
Alquiler local	S.G.	55.944.997	279.724.984	279.724.984	559.449.967	671.339.961
Gastos de papelería	S.G.	13.986.249	55.944.997	83.917.495	139.862.492	167.834.990
Servicios básicos	S.G.	18.648.332	55.944.997	111.889.993	223.779.987	223.779.987
Materias primas básicas para desarrollo	S.G.		279.724.984	489.518.721	594.415.590	734.278.082
Materias primas básicas para producción	S.G.			769.243.705	1.398.624.918	3.030.353.989
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	466.208.306			466.208.306	466.208.306
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		Bs	1.696.998.234	3.435.955.215	5.899.866.112	9.128.358.631
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	11.188.999	302.102.982	447.559.974	469.937.972	469.937.972
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	13.986.249	237.766.236	391.614.977	419.587.475	573.436.216
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	18.648.332	167.834.990	372.966.645	559.449.967	764.581.622
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	13.986.249			125.876.243	307.697.482
Registro de productos	S.G.	2.913.802	154.431.501	256.414.568	297.207.795	361.311.437
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	15.851	283.035.995	558.209.387	794.072.561	715.451.658
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	11.655	419.441.552	902.964.368	1.013.650.146	1.584.556.716
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	22.844	253.492.375	564.596.441	1.163.759.896	518.506.621
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	17.250	431.121.469	1.086.426.195	1.258.874.782	2.259.076.683
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	25.175	243.575.192	913.407.901	1.116.387.538	1.116.387.538
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	14.919	418.022.414	1.313.784.330	1.313.784.330	2.030.394.050
FEA sólidos hasta 50 Kg	S.G.	16.783			198.915.699	497.289.015

FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	11.655			344.277.118	665.601.869
Ensayos Físico Químicos	S.G.	318.886	86.069.046	291.679.031	366.591.246	366.591.246
Ensayos Microbiológicos	S.G.	637.773	204.016.018	583.358.062	733.182.492	733.182.492
Estudios de estabilidad	S.G.	23.908.094			478.162.353	669.427.108
Materias primas productos líquidos	S.G.	5.128		113.103.067	206.437.970	363.331.052
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	9.324		161.119.260	341.112.030	565.297.618
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	11.189		274.077.336	437.639.993	795.708.952
Materias primas productos sólidos	S.G.	10.257			139.248.962	389.013.068
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	46.155			201.565.161	486.341.045
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	77.391			266.212.402	812.610.402
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	91.843			275.992.986	825.989.181
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	67.600				742.506.659
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2	96.237.516	306.756.207	474.982.813	738.667.899
Marketing y ventas	S.G.		279.724.984	419.587.475	559.449.967	671.339.961
Gastos de transporte	%	4	174.223.443	460.134.078	831.220.038	1.477.335.333
Impuestos Municipales	%	2	116.148.806	306.756.207	474.982.813	738.667.899
SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		Bs	3.867.244.519	9.724.515.043	14.862.562.284	22.240.237.863

Tabla N 11. Escenario optimista del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024. Expresado en bolívares según la tasa cambiaria del BCV vigente para el 30/12/2019, dónde cada dólar equivale a 46620,8306 Bs.

3.1.3. Proyección de ventas, escenario optimista, expresado en petro (PTR)

PARTIDA	UNIDAD	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		PTR	250,00			
SALDO INICIAL		PTR	336,94	1.115,33	2.183,06	4.172,44
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	10,00	270,00	400,00	420,00	420,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	12,50	212,50	350,00	375,00	512,50
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	16,67	150,00	333,33	500,00	683,33
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	12,50			112,50	275,00
Registro de productos	S.G.	4,17	220,83	366,67	425,00	516,67
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,01	147,98	291,85	415,17	374,06
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	219,30	472,10	529,97	828,46
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,01	132,53	295,19	608,45	271,09
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	225,41	568,02	658,18	1.181,12
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01	127,35	477,56	583,69	583,69
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,01	218,56	686,89	686,89	1.061,56
FEA sólidos hasta 20 kg	S.G.	0,01			104,00	260,00
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	0,01			180,00	348,00
Ensayos Físico Químicos	S.G.	0,17	45,00	152,50	191,67	191,67
Ensayos Microbiológicos	S.G.	0,33	106,67	305,00	383,33	383,33
Estudios de estabilidad	S.G.	12,50			250,00	350,00
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,01		161,73	295,20	519,55
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,01		230,40	487,78	808,36
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,02		391,92	625,81	1.137,84
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,01			199,12	556,28
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,03			126,03	331,67
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	0,05			159,47	458,47
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	0,07			172,90	558,60
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	0,05				592,20
SUB TOTAL VENTAS		PTR	2.076,13	5.483,17	8.490,18	13.203,46
COSTOS FIJOS						
Personal	S.G.	91,67	366,67	608,33	900,00	1.370,83

Alquiler local	S.G.	20,00	100,00	100,00	200,00	240,00
Gastos de papelería	S.G.	5,00	20,00	30,00	50,00	60,00
Servicios básicos	S.G.	6,67	20,00	40,00	80,00	80,00
Materias primas básicas para desarrollo	S.G.		100,00	175,00	212,50	262,50
Materias primas básicas para producción	S.G.		0,00	275,00	500,00	1.083,33
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	166,67			166,67	166,67
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		PTR	606,67	1.228,33	2.109,17	3.263,33
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	4,00	108,00	160,00	168,00	168,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	5,00	85,00	140,00	150,00	205,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	6,67	60,00	133,33	200,00	273,33
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	5,00			45,00	110,00
Registro de productos	S.G.	1,04	55,21	91,67	106,25	129,17
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,01	101,18	199,56	283,88	255,77
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,00	149,95	322,80	362,37	566,47
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,01	90,62	201,84	416,04	185,36
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	154,12	388,39	450,04	807,61
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01	87,08	326,54	399,10	399,10
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,01	149,44	469,67	469,67	725,85
FEA sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01			71,11	177,78
FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	0,00			123,08	237,95
Ensayos Físico Químicos	S.G.	0,11	30,77	104,27	131,05	131,05
Ensayos Microbiológicos	S.G.	0,23	72,93	208,55	262,11	262,11
Estudios de estabilidad	S.G.	8,55			170,94	239,32
Materias primas productos líquidos	S.G.			40,43	73,80	129,89
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.			57,60	121,95	202,09
Materias primas productos semi sólidos	S.G.			97,98	156,45	284,46
Materias primas productos sólidos	S.G.				49,78	139,07
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,02			72,06	173,86
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	0,03			95,17	290,50
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	0,03			98,67	295,29
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	0,02				265,44
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2	34,40	109,66	169,80	264,07
Marketing y ventas	S.G.		100,00	150,00	200,00	240,00
Gastos de transporte	%	4	62,28	164,50	297,16	528,14
Impuestos Municipales	%	2	41,52	109,66	169,80	264,07

SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		PTR	1.382,52	3.476,46	5.313,28	7.950,75
-----------------------------	--	-----	----------	----------	----------	----------

Tabla N 12. Escenario conservador del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024. Expresado en petros según la tasa cambiaria del BCV vigente para el 30/12/2019, dónde cada petro equivale a 60 dólares.

3.2. Estado de resultados, escenario optimista.

<u>OCCICORPS COSMETICS, C.A.</u> Estado de Resultados (EDR) escenario optimista del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024 DEL 01/01/2020 al 24/12/2024			
	USD	Bs	PTR
<u>Producto de Ingresos:</u>			
Ventas	792.20 7,81	36.933.38 6.312	13203, 4636
Total Ingresos	792.20 7,81	36.933.38 6.312	13203, 4636
<u>Costo de Ventas</u>			
Costos de Producción	195.80 0,00	9.128.358. 631	3263,3 3333
Total Costos de Ventas	195.80 0,00	9.128.358. 631	3263,3 3333
Resultado Bruto en Ventas	596.40 7,81	27.805.02 7.680	9940,1 3024
<u>Gastos Operativos</u>			
Gastos Variables	477.04 5,08	22.240.23 7.846	7950,7 5133
Total Gastos Operativos	477.04 5,08	22.240.23 7.846	7950,7 5133
Resultado del Ejercicio antes ISLR/Reservas	119.36 2,73	5.564.78 9.834	1.989,3 789
ISLR del Ejercicio	40.582, 79	1.892.00 3.544	676,37 99
Resultado del Ejercicio después ISLR	78.779, 94	3.672.78 6.291	1.312,9 990
Reservas (5% tope 10% Capital Social)	1.500,0 0	69.931.2 46	25,000 0
Resultado del Ejercicio después ISLR/Reservas	77.279, 94	3.602.85 5.045	1.287,9 990

Tabla N 13. Estado de Resultados (EDR) del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024, escenario optimista. Expresado en dólares americanos USD, bolívares y petro. La tasa de cambio de referencia es la vigente para el 30/12/2019, donde 46.620,83 Bs/\$ y 60\$/petro.

3.3. Estado de situación financiera, escenario optimista.

<u>OCCICORPS, C.A.</u> ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (ESF) AL 31/12/2024			
	USD	Bs	PTR
<u>ACTIVO:</u>			
<u>ACTIVO CORRIENTE:</u>			
BANCOS	250.34 6,49	11.671.36 1.094	4.172 ,44
Total Activo Corriente	250.34 6,49	11.671.36 1.094	4.172 ,44
Total Activo	250.34 6,49	11.671.36 1.094	4.172 ,44
<u>PASIVO:</u>			
<u>PASIVO CORRIENTE:</u>			
ISLR DEL EJERCICIO	40.582 ,79	1.892.003 .544	676,3 8
Total Pasivo Corriente	40.582 ,79	1.892.003 .544	676,3 8
Total Pasivo	40.582 ,79	1.892.003 .544	676,3 8
<u>PATRIMONIO:</u>			
CAPITAL SOCIAL	15.000 ,00	699.312.4 59	250,0 0
FONDO RESERVA LEGAL	1.500,00	69.931.24 6	25,00
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS (UND)	115.98 3,75	5.407.258 .800	1.933 ,06
RESULTADO DEL EJERCICIO	77.279 ,94	3.602.855 .045	1.288 ,00
Total Patrimonio	209.76 3,69	9.779.357 .550	3.496 ,06
Total Pasivo + Patrimonio	250.34 6,49	11.671.36 1.094	4.172 ,44
	0,00	0,00	0,00

Tabla N 14. Estado de situación financiera (EDR) del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024, escenario optimista. Expresado en dólares americanos USD, bolívares y petro. La tasa de cambio de referencia es el publicado en el BCV 46.620,83 vigente el 30/12/2019 y 60\$/petro.

4. Análisis financiero: Escenario conservador

4.1. Proyección de ventas

4.1.1. Proyección de ventas, escenario conservador, expresado en dólares (USD)

PARTIDA	UNIDAD	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		USD	15.000,00			
SALDO INICIAL		USD	19.398,89	33.141,34	75.139,45	149.660,39
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	600	9.600,00	15.000,00	24.000,00	25.200,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	750	9.750,00	14.250,00	22.500,00	26.250,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	1.000,00	6.000,00	9.000,00	25.000,00	30.000,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	750			6.750,00	13.500,00
Registro de productos	S.G.	250	10.000,00	15.000,00	20.000,00	25.000,00
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,49	8.000,00	10.851,94	19.730,80	22.443,78
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,37	12.200,00	21.929,87	27.412,33	49.707,70
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,72	5.000,00	14.458,32	27.999,36	21.687,48
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,54	10.000,00	18.934,05	21.638,92	37.868,11
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,8	5.000,00	11.939,04	15.918,72	23.878,08
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,47	10.000,00	14.050,07	23.416,78	28.100,14
FEA sólidos hasta 20 kg	S.G.	0,52			5.200,00	7.800,00
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	0,36			5.400,00	8.280,00
Ensayos Físico Químicos	S.G.	10	2.000,00	8.200,00	11.500,00	11.500,00
Ensayos Microbiológicos	S.G.	20	5.000,00	8.400,00	16.000,00	19.000,00
Estudios de estabilidad	S.G.	750			7.500,00	11.250,00
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,43		10.734,60	15.028,44	31.173,27
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,79		15.798,61	20.538,19	35.546,87
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,95		18.964,07	28.446,11	33.187,13
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,88			8.800,00	17.600,00
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	1,99			9.950,00	19.900,00
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	2,99			9.568,00	14.950,00
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	3,99			10.374,00	33.516,00
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	3,29				35.532,00
SUB TOTAL VENTAS		USD	92.550,00	207.510,57	382.671,65	582.870,55
COSTOS FIJOS						

Personal	S.G.	5.500,00	22.000,00	36.500,00	54.000,00	82.250,00
Alquiler local	S.G.	1.200,00	6.000,00	6.000,00	12.000,00	14.400,00
Gastos de papelería	S.G.	300	1.200,00	1.800,00	3.000,00	3.600,00
Servicios básicos	S.G.	400	1.200,00	2.400,00	4.800,00	4.800,00
Materias primas básicas para desarrollo	S.G.		6.000,00	10.500,00	12.750,00	15.750,00
Materias primas básicas para producción	S.G.			16.500,00	30.000,00	65.000,00
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	10.000,00			10.000,00	10.000,00
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		USD	36.400,00	73.700,00	126.550,00	195.800,00
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	240	3.840,00	6.000,00	9.600,00	10.080,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	300	3.900,00	5.700,00	9.000,00	10.500,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	400	2.400,00	3.600,00	10.000,00	12.000,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	300			2.700,00	5.400,00
Registro de productos	S.G.	62,5	2.500,00	3.750,00	5.000,00	6.250,00
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,34	5.470,09	7.420,13	13.491,14	15.346,18
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,25	8.341,88	14.994,78	18.743,48	33.988,17
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,49	3.418,80	9.886,03	19.144,86	14.829,04
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,37	6.837,61	12.946,36	14.795,84	25.892,72
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,54	3.418,80	8.163,45	10.884,59	16.326,89
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,32	6.837,61	9.606,89	16.011,48	19.213,77
FEA sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,36			3.555,56	5.333,33
FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	0,25			3.692,31	5.661,54
Ensayos Físico Químicos	S.G.	6,84	1.367,52	5.606,84	7.863,25	7.863,25
Ensayos Microbiológicos	S.G.	13,68	3.418,80	5.743,59	10.940,17	12.991,45
Estudios de estabilidad	S.G.	512,82			5.128,21	7.692,31
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,11		2.683,65	3.757,11	7.793,32
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,2		3.949,65	5.134,55	8.886,72
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,24		4.741,02	7.111,53	8.296,78
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,22			2.200,00	4.400,00
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,99			2.487,50	4.975,00
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	1,66			1.427,54	3.737,50
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	1,97			1.754,06	8.379,00
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	1,45				8.883,00
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2	-	4.150,21	7.653,43	11.657,41
Marketing y ventas	S.G.		500	750	1.000,00	1.200,00
Gastos de transporte	%	4	2.776,50	6.225,32	13.393,51	23.314,82
Impuestos Municipales	%	2	1.851,00	4.150,21	7.653,43	11.657,41
SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		USD	51.751,11	120.068,12	214.123,54	312.549,62

Tabla N 15. Escenario conservador del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024. Expresado en dólares americanos USD.

4.1.2. Proyección de ventas, escenario conservador. Expresado en bolívares (Bs)

PARTIDA	UNIDA D	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		Bs	699.312.45 9			
SALDO INICIAL		Bs	904.392.36 5	1.545.076. 798	3.503.063. 570	6.977.291. 690
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	27.972.498	447.559.97 4	699.312.45 9	1.118.899. 934	1.174.844. 931
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	34.965.623	454.553.09 8	664.346.83 6	1.048.968. 689	1.223.796. 803
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	46.620.831	279.724.98 4	419.587.47 5	1.165.520. 765	1.398.624. 918
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	34.965.623			314.690.60 7	629.381.21 3
Registro de productos	S.G.	11.655.208	466.208.30 6	699.312.45 9	932.416.61 2	1.165.520. 765
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	22.844	372.966.64 5	505.926.45 6	919.866.28 4	1.046.347. 665
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	17.250	568.774.13 3	1.022.388. 754	1.277.985. 593	2.317.414. 261
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	33.567	233.104.15 3	674.058.88 7	1.305.353. 419	1.011.088. 331
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	25.175	466.208.30 6	882.721.13 8	1.008.824. 424	1.765.442. 741
FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	37.297	233.104.15 3	556.607.96 1	742.143.94 8	1.113.215. 923
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	21.912	466.208.30 6	655.025.93 3	1.091.709. 734	1.310.051. 867
FEA sólidos hasta 50 kg	S.G.	24.243			242.428.31 9	363.642.47 9
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	16.783			251.752.48 5	386.020.47 7
Ensayos Físico Químicos	S.G.	466.208	93.241.661	382.290.81 1	536.139.55 2	536.139.55 2
Ensayos Microbiológicos	S.G.	932.417	233.104.15 3	391.614.97 7	745.933.29 0	885.795.78 1
Estudios de estabilidad	S.G.	34.965.623			349.656.23 0	524.484.34 4
Materias primas productos líquidos	S.G.	20.047		500.455.96 8	700.638.35 5	1.453.323. 740
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	36.830		736.544.32 1	957.507.47 7	1.657.224. 605
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	44.290		884.120.69 5	1.326.181. 276	1.547.211. 566

Materias primas productos sólidos	S.G.	41.026			410.263.30 9	820.526.61 9
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	92.775			463.877.26 4	927.754.52 9
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	139.396			446.068.10 7	696.981.41 7
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	186.017			483.644.49 7	1.562.543. 758
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	153.383				1.656.531. 353
SUB TOTAL VENTAS		Bs	4.314.757. 872	9.674.315. 132	17.840.470 .170	27.173.909 .173
COSTOS FIJOS						
Personal	S.G.	256.414.56 8	1.025.658. 273	1.701.660. 317	2.517.524. 852	3.834.563. 317
Alquiler local	S.G.	55.944.997	279.724.98 4	279.724.98 4	559.449.96 7	671.339.96 1
Gastos de papeleria	S.G.	13.986.249	55.944.997	83.917.495	139.862.49 2	167.834.99 0
Servicios básicos	S.G.	18.648.332	55.944.997	111.889.99 3	223.779.98 7	223.779.98 7
Materias primas basicas para desarrollo	S.G.		279.724.98 4	489.518.72 1	594.415.59 0	734.278.08 2
Materias primas básicas para producción	S.G.			769.243.70 5	1.398.624. 918	3.030.353. 989
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	466.208.30 6			466.208.30 6	466.208.30 6
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		Bs	1.696.998. 234	3.435.955. 215	5.899.866. 112	9.128.358. 631
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	11.188.999	179.023.99 0	279.724.98 4	447.559.97 4	469.937.97 2
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	13.986.249	181.821.23 9	265.738.73 4	419.587.47 5	489.518.72 1
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	18.648.332	111.889.99 3	167.834.99 0	466.208.30 6	559.449.96 7
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	13.986.249			125.876.24 3	251.752.48 5
Registro de productos	S.G.	2.913.802	116.552.07 7	174.828.11 5	233.104.15 3	291.380.19 1
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	15.851	255.020.13 9	345.932.62 4	628.968.15 3	715.451.65 8
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	11.655	388.905.37 4	699.069.09 8	873.836.60 6	1.584.556. 716
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	22.844	159.387.29 6	460.894.93 0	892.549.27 5	691.342.16 2
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	17.250	318.775.05 8	603.570.05 6	689.794.35 0	1.207.140. 113

FEA semi sólidos hasta 50 Kg	S.G.	25.175	159.387.29 6	380.586.82 0	507.448.62 7	761.173.17 3
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	14.919	318.775.05 8	447.881.19 1	746.468.49 7	895.761.91 6
FEA sólidos hasta 50 Kg	S.G.	16.783			165.763.16 0	248.644.27 4
FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	11.655			172.138.55 9	263.945.69 7
Ensayos Físico Químicos	S.G.	318.886	63.754.918	261.395.53 8	366.591.24 6	366.591.24 6
Ensayos Microbiológicos	S.G.	637.773	159.387.29 6	267.770.93 6	510.039.81 2	605.672.19 0
Estudios de estabilidad	S.G.	23.908.094		0	239.081.41 0	358.621.88 1
Materias primas productos líquidos	S.G.	5.128		125.113.99 2	175.159.58 9	363.331.05 2
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	9.324		184.135.96 4	239.376.98 6	414.306.26 8
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	11.189		221.030.29 0	331.545.43 5	386.802.77 5
Materias primas productos sólidos	S.G.	10.257			102.565.82 7	205.131.65 5
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	46.155			115.969.31 6	231.938.63 2
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	77.391			66.553.101	174.245.35 4
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	91.843			81.775.734	390.635.94 0
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	67.600				414.132.83 8
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2		193.486.23 7	356.809.26 4	543.478.13 7
Marketing y ventas	S.G.		23.310.415	34.965.623	46.620.831	55.944.997
Gastos de transporte	%	4	129.442.73 6	290.229.58 9	624.416.56 1	1.086.956. 274
Impuestos Municipales	%	2	86.295.157	193.486.23 7	356.809.26 4	543.478.13 7
SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		Bs	2.412.679. 733	5.597.675. 483	9.982.617. 286	14.571.322 .888

Tabla N 16. Escenario conservador del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024. Expresado en bolívares según la tasa cambiaria del BCV vigente para el 30/12/2019, dónde cada dólar equivale a 46620,8306 Bs.

4.1.3. Proyección de ventas, escenario conservador. expresado en petro (PTR)

PARTIDA	UNIDAD	PRECIO	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO	4TO AÑO
APORTES DE CAPITAL (INVERSIÓN)		PTR	250,00			
SALDO INICIAL		PTR	323,31	552,36	1.252,32	2.494,34
VENTAS						
Desarrollo de productos líquidos	S.G.	10,00	160,00	250,00	400,00	420,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	12,50	162,50	237,50	375,00	437,50
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	16,67	100,00	150,00	416,67	500,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	12,50			112,50	225,00
Registro de productos	S.G.	4,17	166,67	250,00	333,33	416,67
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,01	133,33	180,87	328,85	374,06
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	203,33	365,50	456,87	828,46
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,01	83,33	240,97	466,66	361,46
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	166,67	315,57	360,65	631,14
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01	83,33	198,98	265,31	397,97
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,01	166,67	234,17	390,28	468,34
FEA sólidos hasta 20 kg	S.G.	0,01			86,67	130,00
FEA sólidos hasta 200 kg	S.G.	0,01			90,00	138,00
Ensayos Físico Químicos	S.G.	0,17	33,33	136,67	191,67	191,67
Ensayos Microbiológicos	S.G.	0,33	83,33	140,00	266,67	316,67
Estudios de estabilidad	S.G.	12,50			125,00	187,50
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,01		178,91	250,47	519,55
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,01		263,31	342,30	592,45
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,02		316,07	474,10	553,12
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,01			146,67	293,33
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,03			165,83	331,67
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	0,05			159,47	249,17
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	0,07			172,90	558,60
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	0,05				592,20
SUB TOTAL VENTAS		PTR	1.542,50	3.458,51	6.377,86	9.714,51
COSTOS FIJOS						
Personal	S.G.	91,67	366,67	608,33	900,00	1.370,83
Alquiler local	S.G.	20,00	100,00	100,00	200,00	240,00
Gastos de papelería	S.G.	5,00	20,00	30,00	50,00	60,00

Servicios básicos	S.G.	6,67	20,00	40,00	80,00	80,00
Materias primas basicas para desarrollo	S.G.		100,00	175,00	212,50	262,50
Materias primas básicas para producción	S.G.			275,00	500,00	1.083,33
Adecuación de local como Distribuidora Cosméticos	S.G.	166,67			166,67	166,67
SUB TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN		PTR	606,67	1.228,33	2.109,17	3.263,33
COSTOS VARIABLES						
Desarrollo de productos	S.G.	4,00	64,00	100,00	160,00	168,00
Desarrollo de productos líquidos viscosidad media	S.G.	5,00	65,00	95,00	150,00	175,00
Desarrollo de productos semi sólidos	S.G.	6,67	40,00	60,00	166,67	200,00
Desarrollo de productos sólidos	S.G.	5,00			45,00	90,00
Registro de productos	S.G.	1,04	41,67	62,50	83,33	104,17
FEA líquidos no viscosos hasta 100 Kg	S.G.	0,01	91,17	123,67	224,85	255,77
FEA líquidos no viscosos hasta 1000 Kg	S.G.	0,00	139,03	249,91	312,39	566,47
FEA líquidos viscosidad media hasta 100 Kg	S.G.	0,01	56,98	164,77	319,08	247,15
FEA líquidos viscosidad media hasta 1000 Kg	S.G.	0,01	113,96	215,77	246,60	431,55
FEA semi sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01	56,98	136,06	181,41	272,11
FEA semi sólidos hasta 500 Kg	S.G.	0,01	113,96	160,11	266,86	320,23
FEA sólidos hasta 20 Kg	S.G.	0,01			59,26	88,89
FEA sólidos hasta 200 Kg	S.G.	0,00			61,54	94,36
Ensayos Físico Químicos	S.G.	0,11	22,79	93,45	131,05	131,05
Ensayos Microbiológicos	S.G.	0,23	56,98	95,73	182,34	216,52
Estudios de estabilidad	S.G.	8,55		0,00	85,47	128,21
Materias primas productos líquidos	S.G.	0,00		44,73	62,62	129,89
Materias primas productos líquidos viscosidad media	S.G.	0,00		65,83	85,58	148,11
Materias primas productos semi sólidos	S.G.	0,00		79,02	118,53	138,28
Materias primas productos sólidos	S.G.	0,00			36,67	73,33
Productos líquidos (marca propia)	S.G.	0,02			41,46	82,92
Productos líquidos viscosidad media (marca propia)	S.G.	0,03			23,79	62,29
Productos semi sólidos (marca propia)	S.G.	0,03			29,23	139,65
Productos sólidos (marca propia)	S.G.	0,02				148,05
Comisiones (ventas sobre punto equilibrio)	%	2		69,17	127,56	194,29
Marketing y ventas	S.G.		8,33	12,50	16,67	20,00
Gastos de transporte	%	4	46,28	103,76	223,23	388,58
Impuestos Municipales	%	2	30,85	69,17	127,56	194,29
SUB TOTAL COSTOS OPERATIVOS		PTR	862,52	2.001,14	3.568,73	5.209,16

Tabla N 17. Escenario conservador del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics C.A del año 2020-2024. Expresado en petros según la tasa cambiaria del BCV vigente para el 30/12/2019, dónde cada petro equivale a 60 dólares.

4.2. Estado de Resultados, escenario conservador.

<u>OCCICORPS COSMETICS, C.A.</u> ESTADO DE RESULTADOS (EDR) DEL 01/01/2020 al 24/12/2024			
	USD	Bs	PTR
<u>Producto de Ingresos:</u>			
Ventas	582870 582870 554	27.173.90 9.352	9714,5 0923
Total Ingresos	582870 554	27.173.90 9.352	9714,5 0923
<u>Costo de Ventas</u>			
Costos de Producción	195800	9.128.358 .631	3263,3 3333
Total Costos de Ventas	195800	9.128.358 .631	3263,3 3333
Resultado Bruto en Ventas	387070 554	18.045.55 0.721	6451,1 759
<u>Gastos Operativos</u>			
Gastos Variables	312549 616	14.571.32 2.717	5209,1 6027
Total Gastos Operativos	312549 616	14.571.32 2.717	5209,1 6027
Resultado del Ejercicio antes ISLR/Reservas	74520,9 3752	3.474.22 8.004	1.242,0 156
ISLR del Ejercicio	25.336,5 8	1.181.21 2.521	422,27 64
Resultado del Ejercicio después ISLR	49.184,3 6	2.293.01 5.483	819,73 93
Reservas (5% tope 10% Capital Social)	1.500,00	69.931.2 46	25,000 0
Resultado del Ejercicio después ISLR/Reservas	47.684,3 6	2.223.08 4.237	794,73 93

Tabla N 18. Estado de Resultados (EDR) del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024, escenario conservador. Expresado en dólares americanos USD, bolívares y petro. La tasa de cambio de referencia es la vigente para el 30/12/2019, donde 46.620,83 Bs/\$ y 60\$/petro.

4.3. Estado de Situación Financiera, escenario conservador.

<u>OCCICORPS COSMETICS, C.A.</u> ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (ESF) AL 31/12/202X			
	USD	Bs	PTR
<u>ACTIVO:</u>			
<u>ACTIVO CORRIENTE:</u>			
BANCOS	14966 0,39	6.977.29 1.623	2.494 ,34
Total Activo Corriente	14966 0,39	6.977.29 1.623	2.494 ,34
Total Activo	14966 0,39	6.977.29 1.623	2.494 ,34
<u>PASIVO:</u>			
<u>PASIVO CORRIENTE:</u>			
ISLR DEL EJERCICIO	25.336 ,58	1.181.21 2.521	422,2 8
Total Pasivo Corriente	25.336 ,58	1.181.21 2.521	422,2 8
Total Pasivo	25.336 ,58	1.181.21 2.521	422,2 8
<u>PATRIMONIO:</u>			
CAPITAL SOCIAL	15000, 00	699.312. 459	250,0 0
FONDO RESERVA	60139, 45	2.803.75 1.160	1.002 ,32
UTILIDADES NO	74520, 94	3.474.22 8.004	1.242 ,02
DISTRIBUIDAS (UND)	47.684 ,36	2.223.08 4.237	794,7 4
RESULTADO DEL			
EJERCICIO			
Total Patrimonio	14966 0,39	6.977.29 1.623	2.494 ,34
Total Pasivo + Patrimonio	14966 0,39	6.977.29 1.623	2.494 ,34
	0, 00	0, 00	0, 00

Tabla N 19. Estado de situación financiera (EDR) del plan de financiamiento de la corporación Occicorps Cosmetics, C.A del año 2020-2024, escenario conservador. Expresado en dólares americanos USD, bolívares y petro. La tasa de cambio de referencia es el publicado en el BCV 46.620,83 vigente el 30/12/2019 y 60\$/petro.

5. Conclusión del plan de financiamiento.

El fin ulterior de toda empresa privada es generar beneficios económicos, por lo tanto, es indispensable el desarrollo de un sólido marco financiero que cimente la sustentabilidad del proyecto en curso.

Esto se logra mediante la evaluación de proyecciones de ventas y los costos asociados a todas las actividades que se involucran en el proceso de producción. En este proyecto se plantea: evaluar el posible crecimiento de la empresa siguiendo las premisas establecidas, calculadas en 4 años de actividades económicas en escenarios tanto conservador como optimista, dicho esto, se realizaron estimaciones de ventas, estableciendo los costos fijos y variables, así como las ventas necesarias para alcanzar el punto de equilibrio.

Dicho esto, las perspectivas de Occicorps Cosmetics, C.A como empresa se resumen en lo siguiente:

En el primer año, los beneficios de la empresa ante una perspectiva conservadora según lo calculado, excederán ligeramente el punto de equilibrio. En el segundo periodo evaluado, los beneficios de la empresa van a ser tres veces superiores al año anterior, en términos porcentuales será de un 312.41%. Para el tercer año de actividades mercantiles, se espera que el beneficio sea de igual manera, es decir, 3 veces mayor con respecto al segundo año, representando una cifra porcentual de 305.61% de crecimiento. En el último periodo los beneficios de la empresa incrementarán a razón de 1,79 veces, en términos porcentuales las ganancias netas se van a situar un 179,70 % por encima del año anterior.

En un escenario optimista los beneficios de la empresa seguirían la siguiente prospección:

El primer año como es de esperarse, superará el punto de equilibrio. En el segundo periodo el incremento de los beneficios será del 895,38% con respecto al primer año. Durante el tercer año prospectado, se espera que las ganancias incrementen un 317% con respecto al año anterior. Para finalizar la prospección durante el cuarto año, se espera una contracción de los beneficios en términos porcentuales de un 17,71%.

El plan financiero permite la obtención de beneficios a partir de una inversión inicial relativamente baja por parte de aporte del capital, puesto que un proyecto de maquiladora de cosméticos sin obtención de una empresa subcontratista habría superado, con creces, los 15.000 dólares aportados entre los socios.

A pesar de la situación financiera del país para el año 2019, la dolarización del mercado permite un flujo de efectivo más armónico, que podría favorecer a la empresa al tener una mayor gama de posibles clientes interesados en desarrollar su propia línea de cosméticos.

El punto de equilibrio se alcanzaría para estimados de septiembre del primer año en un escenario optimista, mientras que, en un escenario conservador, se obtendría a finales de diciembre. En ambos casos, significa un proyecto con un margen de seguridad importante, que dependería de una buena gestión de mercadotecnia, a fines de alcanzar el grupo de posibles clientes localizados.

Adicionalmente, el desarrollo de una marca propia garantizará una estabilidad económica para la empresa, ya que se materializaría como un ingreso adicional con o sin la presencia de nuevos clientes.

Es importante orientar la gama de servicios a desarrollo y/o estabilidad, puesto que son los servicios con un mayor margen de ganancia.

CONCLUSIÓN

Occicorps Cosmetics, C.A. es una empresa maquiladora de productos cosméticos que desea formar parte del desarrollo económico de Venezuela. Formada por cinco farmacéuticos recién graduados, la innovación y el uso inteligente de los recursos permitirá la oferta de una gama de servicios que sean más asequibles para la población a la que se encuentran dirigidos.

Se inicia con la producción de productos líquidos y semisólidos de pequeña a mediana escala, formulaciones de marca blanca para adaptarnos a las necesidades del cliente, hasta alcanzar la fabricación de sólidos, al igual que ensayos de estabilidad prolongada e, incluso, la comercialización de una marca propia.

La extensa variedad de servicios propone un abanico de ofertas de la que el cliente podrá disponer, a su vez, significan múltiples fuentes de ingreso, que permitirán la recuperación de la inversión en un corto período de tiempo, a pesar del tamaño y la complejidad de nuestro proyecto; que queda propuesto como financieramente probable en dos escenarios expuestos.

Estaremos ofreciendo múltiples fuentes de empleo; reactivando el sector productivo nacional en cuanto a la industria cosmética, ingresando productos cosméticos, seguros y de calidad, que formarán parte del mercado venezolano.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Banco Central de Venezuela. (2019) <http://www.bcv.org.ve/estadisticas/tipo-de-cambio>
- Brand Directory*. (2019). Obtenido de <https://brandirectory.com/rankings/cosmetics-50-2019>
- Concepto definicion.de. (2019). Definición de Matriz DOFA. Obtenido de: <https://concepto definicion.de/matriz-dofa/>
- CUE. México. Características del Modelo CANVAS. Obtenido de: <http://www.cue.edu.mx/feriaempresarial/caracteristicasdelmodelocanvas.pdf>
- Eco-Finanzas*. (2019). Obtenido de <https://www.eco-finanzas.com/diccionario/M/MAQUILA.htm>
- FDA. (s.f.). *Cosméticos Guías y Regulaciones*. Obtenido de <https://www.fda.gov/downloads/Cosmetics/GuidanceRegulation/LawsRegulations/UCM505359.pdf>.
- Gennaro, A. (2003). *Remington: Farmacia*. Médica Panamericana.
- GroupMap*. (2019). Obtenido de <https://www.goupmap.com/map-templates/pest-analysis/>
- ISO, O. I. (2007).
- La Cultura Marketing*. (2019). Obtenido de <https://laculturadelmarketing.com/herramientas-claves-en-un-plan-de-marketing-matriz-pest/>
- MPPS, S. A. (2018). *Providencia Administrativa N 230 2018*.
- Organización Internacional de Normalización ISO. (2015). *ISO 9000*.
- Rivera, J. (2007). *Dirección de Marketing: Fundamentos y Aplicación*.

Anexos

Anexo 1. Lista de requisitos para garantizar las Buenas Prácticas de Manufactura según la ISO 22716 y resultado obtenido por la empresa cosmética NOVORA COSMETICS, C.A.

REQUISITO	SI	NO	N/A
3.1. ¿El personal cuenta con la formación adecuada para producir, controlar y almacenar productos de una calidad definida?	X		
3.2.1.1 ¿La estructura organizativa de la empresa es adecuada a su tamaño y a la diversidad de su producción?	X		
3.2.1.2 ¿El nivel del personal es el adecuado dentro de la empresa dentro de los diferentes campos de la actividad?	X		
3.2.1.3 ¿El organigrama muestra independencia de las unidades dedicadas a la calidad y el aseguramiento de la calidad con el resto de las áreas de la planta?	X		
3.2.2 ¿La empresa dispone del número adecuado de personas con formación adecuada para la realización de las actividades en la empresa?	X		
3.3.1.1 ¿La organización cuenta con el apoyo de la alta dirección de la empresa?	X		
3.3.2.A ¿El personal conoce su situación en la estructura organizativa?	X		
3.3.2.B ¿El personal conoce sus responsabilidades y actividades que le han sido definidas?	X		
3.3.2.C ¿El personal tiene acceso y cumple con la documentación pertinente a sus responsabilidades?	X		
3.3.2.D ¿El personal cumple con las exigencias de higiene personal?	X		
3.3.2.E ¿El personal está motivado a informar irregularidades y no conformidades que se presenten en el ámbito de sus responsabilidades?	X		
3.4.2.1 ¿El personal posee la formación adecuada en las BPF según las actividades que desempeña?	X		
3.4.2.2 ¿Se identifica la necesidad de formación del personal independientemente de la antigüedad del personal o de su nivel?	X		
3.4.2.3 ¿La formación está adaptada a los conocimientos y la experiencia del personal?	X		
3.4.4 ¿El nivel de conocimiento es evaluado durante y/o después de su formación?	X		
3.5.1.1 ¿Los niveles de higiene están adaptados a las necesidades de la empresa?	X		
3.5.1.2 ¿El personal cuenta con la instrucción del uso de dispositivos de limpieza de	X		

las manos?			
3.5.1.3 ¿El personal lleva la vestimenta adecuada y los elementos de protección para evitar contaminar los productosx cosméticos?	X		
3.5.1.4 ¿Se evita comer, beber, masticar chicle, fumar, almacenar alimentos, bebidas tabaco o medicamentos de uso personal en las áreas de la fábrica?	X		
3.5.2 ¿Se toman medidas en casos que el personal que sufra una enfermedad o heridas en la superficie del cuerpo no tenga contacto con los productos?	X		
3.6 ¿Se toman las medidas de higiene al momento de que accedan visitantes a las instalaciones?	X		
4.1.1.A ¿Los locales están diseñados, contruidos y utilizados para garantizar la protección del producto?	X		
4.1.1.B ¿Es la limpieza eficiente, si es necesaria, el desinfección y el mantenimiento de las instalaciones?	X		
4.1.1.c ¿Se diseñan, construyen y utilizan las instalaciones para minimizarlas? ¿El riesgo de confusión al mover productos, materias primas y materiales de empaque?	X		
4.1.2 ¿Se han definido, identificado y se han asignado medidas a las áreas de áreas con diferentes requisitos higiénicos?	X		
4.2 ¿Se han proporcionado áreas separadas o definidas para almacenamiento, producción, control de calidad, accesorios, lavamanos e inodoros?	X		
4.3 ¿Se proporciona suficiente espacio?	X		
4.4 ¿Se ha definido el flujo de personal, materiales y productos y se cumple?	X		
4.5.1.a ¿Se mantienen limpios y en buen estado los pisos / paredes / techos / ventanas?	X		
4.5.1.b ¿Los pisos / paredes / techos / ventanas están diseñados de tal manera que ¿Se puede limpiar?	X		
4.5.1.c ¿Se han diseñado los pisos / paredes / techos / ventanas de tal manera que se pueda desinfectar?	X		
4.5.2 ¿Hay ventanas que se abren hacia el exterior?		X	
4.5.3.a ¿El diseño del área de producción incorporó consideraciones, dependiendo del tipo de producto, para una condición apropiada, sin grietas y de piso liso?	X		
4.5.3.b Fue / tiene el diseño del área de producción consideraciones incorporadas, dependiendo del tipo de producto, para una adecuada Limpieza y desinfección	X		
4.5.3.c ¿El diseño del área de producción, según el tipo de producto, incorpora consideraciones sobre la resistencia de los pisos y las paredes a los agentes de limpieza y desinfección corrosivos?	X		

4.6 ¿Hay suficientes instalaciones de aseo y de lavado disponibles exclusivamente para empleados de áreas relevantes para la higiene y se puede acceder a ellas directamente desde las áreas correspondientes?	X		
4.7.1 ¿Es adecuada la iluminación?	X		
4.7.2 ¿La iluminación está protegida contra posibles roturas?	X		
¿Es suficiente la ventilación y se garantiza que no haya una influencia adversa del producto cosmético (p. Ej., Pantalla, ventilación con etapas de filtro sin flujo directo de aire sobre los productos)?	X		
¿Las tuberías están diseñadas de tal manera que en caso de fuga no puede haber contaminación de plantas, materiales, productos cosméticos, etc.?	X		
Las tuberías están diseñadas de tal manera que la condensación no contamine las plantas, materiales, productos cosméticos, etc. ?	X		
¿Las tuberías están diseñadas de tal manera que no puede haber contaminación de plantas, materiales, productos cosméticos, etc. como resultado del goteo del suelo?	X		
¿Los drenajes están diseñados de tal manera que siempre están limpios?	X		
¿Los drenajes están diseñados de tal manera que se pueda excluir el flujo de aguas residuales?	x		
¿Están expuestas las vigas del techo, tuberías y conductos, etc., evitadas?		X	
¿Están expuestas? tuberías instaladas a una distancia suficiente de la pared / techo para permitir una limpieza completa?		X	
¿Hay alguna alternativa técnica con respecto a las tuberías, desagües y conductos para proteger el producto?	x		
¿El área de producción y, en particular, las áreas que son relevantes para la higiene están en condiciones limpias?	x		
¿Se realiza la limpieza / desinfección para proteger el producto?	x		
¿Se definen los agentes de limpieza utilizados?	x		
¿Son eficaces los agentes de limpieza definidos?	x		
¿Se definen los agentes de desinfección utilizados?	x		
¿Son efectivos los productos de desinfección definidos?	x		
¿Las medidas de limpieza / desinfección se ajustan a las necesidades respectivas y se llevan a cabo con agentes apropiados, efectivos y definidos?	x		
¿Las medidas de limpieza / desinfección se ajustan a las necesidades respectivas con los agentes adecuados, efectivos y definidos documentados?	x		

¿Existe un plan de mantenimiento correspondiente para edificios, locales, etc.? ¿Se documentan las medidas?	x		
¿Se garantiza que los consumibles (lubricantes, toallitas de limpieza, auxiliares ...) no tengan un efecto adverso en los productos cosméticos?	x		
¿Están las instalaciones de producción diseñadas para evitar el acceso a insectos, roedores, plagas y otros bichos, etc.?	x		
¿Existe un programa para el control de plagas y está documentado?	x		
4.13.3 ¿Existen medidas preventivas en el área al aire libre que eviten el refugio o el avance de plagas (árboles muy cerca de los edificios, contenedores de desechos, etc.)?	x		
5.2.1 ¿El equipo y las plantas impiden la contaminación del producto?	x		
¿Están cerrados los contenedores de productos a granel e intermedios?	x		
¿Están los productos protegidos de la humedad, el polvo y los contaminantes?	x		
¿Se limpian / desinfectan las mangueras y accesorios de transferencia y luego se secan?	x		
5.2.3 ¿Están las mangueras de transferencia y los accesorios protegidos en un lugar seco del polvo, las salpicaduras u otra contaminación?	x		
5.2.4 ¿El material utilizado en la construcción de equipos es compatible con los productos y con los agentes de limpieza y desinfección?	x		
5.3.1 Es un buen drenaje del ¿Equipos / dispositivos y plantas asegurados, para facilitar la limpieza y la desinfección?	x		
5.3.2 ¿Se encuentran los equipos / dispositivos y las plantas colocadas de manera tal que no se pueda suponer un riesgo para la calidad del producto por parte de los materiales, equipos móviles y personal?	x		
5.3.3 ¿Hay un acceso razonable debajo, dentro y alrededor del equipo provisto para trabajos de mantenimiento y limpieza?	x		
5.3.4 ¿Es el equipo principal lo suficientemente marcado y fácilmente identificable?	x		
5.4.1 ¿Los instrumentos de medición de laboratorio y de producción que son importantes para la calidad del producto se calibran regularmente?	x		
5.4.2 ¿Se identifican los instrumentos de medición y se retiran del servicio si los resultados de calibración están fuera de los criterios de aceptación?	x		
5.4.3 ¿Hay alguna investigación en el evento de resultados de calibración inaceptables para determinar si hay algún impacto en la calidad del producto y se toman los pasos apropiados?	x		
¿Se revisan las escalas y los instrumentos de medición regularmente?	x		

¿Las escalas y los instrumentos de medición se calibran regularmente?	x		
5.5.1 ¿Existe un programa adecuado de limpieza y, si es necesario, desinfección para todos los equipos / dispositivos y plantas?	x		
5.5.2 ¿Se han especificado agentes de limpieza y desinfección?	x		
¿Tiene la eficacia de los agentes de limpieza y desinfección definidos? en confirmado?	x		
5.5.3a ¿Se limpian los equipos / la planta y, si es necesario, se desinfectan los intervalos en la producción continua?	x		
5.5.3b ¿Se documenta la limpieza / desinfección para la producción continua?	x		
5.5.3c ¿Se limpia el equipo / la planta y, si es necesario, se desinfecta? ¿Intervalos apropiados para producciones discontinuas, si se producen lotes sucesivos del mismo producto?	x		
5.5.3d ¿Se documenta la limpieza / desinfección para producción discontinua?	x		
5.6.1 ¿Existe algún programa de mantenimiento y servicio para los equipos / plantas	x		
5.6.2? aseguró que las operaciones de mantenimiento no afecten la calidad del producto?	x		
5.6.3Son partes defectuosas de equipos / plantas identificadas, marcadas, excluidas de uso y aisladas si es posible?	x		
5.7Se garantiza que los consumibles / auxiliares utilizados no afecten ¿La calidad del producto?	x		
5.8 ¿Son los equipos o sistemas de producción y sistemas de control utilizados en Producción y monitoreo / (control) solo utilizado por personal autorizado.	x		
5.9 ¿Hay sistemas alternativos adecuados (respaldo) disponibles para continuar los procesos en caso de una falla o avería?	x		
6. 1 ¿Todas las materias primas y materiales de embalaje que se suministran cumplen con los criterios de aceptación definidos que son relevantes para la calidad del producto terminado?	x		
6.1a ¿Se han definido las especificaciones para todas lasx materias primas y materiales de embalaje?	x		
6.1b ¿Se han definido todos los puntos de control en las especificaciones de materia prima? ¿Materiales y materiales de embalaje que son relevantes para la calidad del producto terminado?	x		
6.1c ¿Los puntos de prueba en las especificaciones para materias primas y materiales de empaque incluyen valores límite definidos como criterios de aceptación?	x		

6.2.a.a ¿Existe un proceso para evaluar y seleccionar proveedores / productores de materiales apropiados?	x		
6.2.a.b ¿Es el Proceso para la evaluación y selección de los proveedores / productores de materiales apropiados aplicados de manera confiable?	x		
6.2b ¿Hay algún acuerdo con el proveedor / productor que defina, por ejemplo, el tipo de selección a realizar, los criterios de aceptación, las acciones en el caso de defecto o modificaciones, condiciones de transporte?	x		
6.2c ¿Los acuerdos incluyen declaraciones sobre el establecimiento de relaciones tales como asistencia y auditorías por parte del otorgante del contrato?	x		
6.3.1b ¿Es posible que se realicen comprobaciones adicionales con respecto a la identidad del productor?	x		
6.3.2 ¿Se verifican los contenedores de envío de manera general? y para la integridad y, si es necesario, ¿verificaciones adicionales de los datos de transporte realizados?	x		
6.4.1 ¿Se suministran las materias primas con etiquetas que contienen información sobre el proveedor / productor, la identidad y la identificación? ¿Los materiales etiquetados con información sobre el número del contenedor, la cantidad, el peso bruto / tara?	x		
6.4.2 ¿Son productos entrantes con defectos visibles que podrían afectar la calidad del producto y están pendientes de una decisión sobre su uso?	x		
6.4.3 ¿Se identifican físicamente los materiales como "aceptados"? rechazado "o" en cuarentena "o ¿está garantizado por otro sistema con el mismo nivel de garantía?	x		
6.4.4 ¿La identificación del material incluye:	x		
6.4.4a-el nombre del producto del proveedor / productor y el destinatario (si es diferente)?	x		
6.4 .4b-la fecha de recepción?	x		
6.4.4c-el nombre del proveedor y productor (si es diferente)	x		
6.4.4d-la referencia de lote del proveedor / productor y el destinatario (si es diferente)?	x		
6.5.1 ¿Hay un ¿Sistemas de liberación física o alternativa?	x		
6.5.2 ¿La liberación es realizada por personal autorizado responsable de la calidad?	x		
6.5.3Si las versiones se basan parcialmente o en su totalidad en certificados de proveedores, en este caso:	x		
6.5.3a: se evaluaron los requisitos técnicos del proveedor?	x		
6.5.3b: ¿se evaluaron la experiencia y el conocimiento del proveedor?	x		

6.5.3c - ¿Se realizaron auditorías en el proveedor?	x		
6.5.3d-métodos de prueba acordados con el proveedor?	x		
6.6.1 / 6.6.2 ¿Son las condiciones de almacenamiento apropiadas para los materiales?	x		
6.6.3 ¿Se respetan y monitorean las condiciones de almacenamiento específicas?	x		
6.6.4 ¿Los materiales almacenados están cerrados y fuera del piso (por ejemplo, paletas)?	x		
6.6.5 ¿Se proveen los materiales nuevos y / o reenvasados con el mismo etiquetado que en los productos entrantes?	x		
6.6.6 ¿Se rechazan los materiales y / o materiales en pruebas de calidad almacenados en un ¿Ubicación separada / identificada y / o administrada por un sistema de datos correspondiente?	x		
6.6.7 ¿Se aplica el principio FIFO (Primero en entrar, primero en salir) para el uso de los materiales?	x		
6.6.8a ¿Se realizan inventarios en un nivel periódico?	x		
6.6.8b ¿Se investigan discrepancias significativas después de Inventarios y se toman medidas correctivas, si es necesario?	x		
6.7 ¿Se utiliza un sistema adecuado para reevaluar y evaluar los materiales después de un período de almacenamiento definido?	x		
6.8 Calidad del agua utilizada en la producción	x		
6.8.1 ¿Se suministra el sistema de tratamiento de agua? ¿La calidad de agua definida?	x		
6.8.2a ¿La calidad del agua se monitorea / analiza regularmente?	x		
6.8.2b ¿Las medidas de monitoreo / prueba y todos los resultados están documentados?	x		
6.8.3 ¿El sistema de tratamiento de agua puede ser sanitario?			
6.8.4 ¿Se garantiza una circulación permanente en el sistema de tratamiento de agua (reducción del riesgo de contaminación)?	x		
6.8.5 ¿Se garantiza que los materiales utilizados en el tratamiento de agua no influyen en la calidad del agua? ¿Se garantiza que los materiales utilizados para el tratamiento de agua no ¿Afecta la calidad del producto?	x		
7.2.1.1 ¿Se documenta cada etapa de las operaciones de fabricación a granel en el registro de producción?	x		
7.2.1.2 ¿La documentación de fabricación incluye:	x		

7.2.1.2a- el equipo / planta utilizado?	x		
7.2.1.2b-la fórmula?			
7.2.1.2c-la lista de todas las materias primas (incluido el número de lote y las cantidades)?	x		
7.2.1.2d-operaciones de fabricación detalladas para cada etapa (por ejemplo, la adición de materias primas, temperaturas, velocidades, tiempos de mezcla, muestreo, limpieza / desinfección, transferencia de productos a granel)?	x		
7.2.2a. ¿Toda la documentación es relevante para las operaciones de fabricación disponibles?	x		
7.2.2b ¿Son todas las materias primas? ¿Als disponible y liberado?	x		
7.2.2.c ¿Está el equipo en funcionamiento?	x		
7.2.2.c ¿Se limpia el equipo y, si es necesario, se desinfecta?	x		
7.2.2.d ¿Está el área de producción libre de materiales de operaciones anteriores?	x		
7.2.3a ¿Todos los lotes de productos a granel (p. Ej., Producto de llenado) tienen un número de lote?	x		
7.2.3b ¿Se puede asignar fácilmente el número de lote del producto completo al número de lote del producto terminado?	x		
7.2.4.1Are todos los materiales medidos / pesados de acuerdo con la fórmula?	x		
7.2.4.1 ¿Todos los materiales crudos medidos / pesados se llenan en contenedores limpios y adecuados etiquetados con la identificación apropiada y / o directamente en el equipo utilizado para la fabricación a granel?	x		
7.2.4.2 ¿Es una identificación de ¿Equipos importantes y contenedores de materias primas posibles en todo momento?	x		
7.2.4.2 ¿Es posible identificar los equipos principales y los contenedores con productos a granel?	x		
7.2.4.3 ¿La identificación de contenedores de productos a granel incluye:			
7.2.4.3a-name o código de identificación?	x		
7.2.4.3b número de lote?	x		
7.2.4.3c-condiciones de almacenamiento (si es importante para la calidad del producto)?	x		
7.2.5.1a Tiene controles en proceso con su aceptación, ¿Se ha definido?	x		
7.2.5.1b ¿Se documentan los controles en proceso y se documentan sus resultados?	x		
7.2.5.2 ¿Se realizan los controles en proceso de acuerdo con un programa definido?	x		

7.2.5.3 ¿Se presentan resultados fuera de los criterios de aceptación y se investigan adecuadamente?	x		
7.2.6.1 ¿Se almacenan productos a granel en contenedores adecuados, en áreas definidas y en condiciones apropiadas?	x		
7.2.6.2 ¿Se ha definido una duración máxima de almacenamiento de productos a granel?		x	
7.2.6.3 ¿Existe un procedimiento definido si esta duración es ¿excedió?		x	
7.2.7 ¿Hay cantidades residuales de materias primas almacenadas en recipientes cerrados y debidamente identificados?		x	
7.3.1.1 ¿Se documenta cada etapa de las operaciones de embalaje en el registro de fabricación?	x		
7.3.1.2 ¿La documentación del embalaje incluye	x		
7.3.1.2a -el equipo / planta utilizado?	x		
7.3.1.2b-la lista de materiales de embalaje?	x		
7.3.1.2ca lista de opciones detalladas de embalaje Eraciones (llenado, cierre, etiquetado, codificación)?	x		
7.3.2a ¿Se verifica antes de comenzar cualquier operación de envasado si el área ha sido limpiada de materiales de operaciones anteriores ("despeje de líneas")?	x		
7.3.2b ¿Son todas relevantes documentos disponibles?	x		
7.3.2c ¿Están todos los materiales de empaque disponibles y liberados?		x	
7.3.2d ¿Está el equipo en funcionamiento?	x		
7.3.2d ¿Se limpia el equipo y, si es necesario, se desinfecta?	x		
7.3.2e ¿Existe alguna codificación disponible para permitir la identificación del producto?	x		
7.3.3.1 ¿Cada unidad de producto terminado tiene un número de lote?	x		
7.3. 3.2 ¿Es fácil relacionar el lote del producto a granel con el lote del producto terminado (trazabilidad)?	x		
7.3.4 ¿Es posible identificar la línea de empaque con el producto terminado y su número de lote?	x		
7.3.5Si se usa, el equipo de control en línea se verifica regularmente de acuerdo con un programa definido	x		
7.3.6.1a ¿Se han definido los controles en proceso y sus criterios de aceptación durante el empaque?	x		

7.3. 6.1b ¿Se documentan los resultados de los controles en curso y sus resultados?	x		
7.3.6.2 ¿Se realizan los controles en proceso de acuerdo con un programa definido?	x		
7.3.6.3 ¿Se reporta algún resultado fuera del criterio de aceptación y se investiga adecuadamente?	x		
7.3.7 ¿Se almacenan cantidades residuales de materiales de embalaje en contenedores cerrados y debidamente identificados o en el embalaje externo?	x		
7.3.8 ¿Se excluye la confusión o el etiquetado incorrecto si los procesos de llenado y etiquetado se llevan a cabo durante períodos de tiempo separados?	x		
8.2. 1.a ¿Los productos terminados se controlan de acuerdo con los métodos de prueba establecidos antes de ser comercializados?	x		
8.2.1b ¿Los productos terminados cumplen con los criterios de aceptación antes de ser comercializados?	x		
8.2.2a ¿Es el lanzamiento del producto realizado por el autorizado? personal responsable de la calidad?	x		
8.2.2b ¿Se documenta adecuadamente el lanzamiento del producto?	x		
8.3.1 ¿Se almacenan los productos terminados en áreas definidas en condiciones apropiadas (si es necesario, monitoreadas) y durante un tiempo apropiado?	x		
8.3.2 ¿Están equipadas las áreas de almacenamiento? y organizados para este propósito?	x		
8.3.3 ¿Se lanzan los productos terminados, se quitan los cuarentenos, se almacenan en sus ubicaciones físicas respectivas? o ¿hay un sistema de datos disponible que asegure la segregación?	x		
8.3.4 ¿Se identifican los contenedores con los productos terminados (unidad de envío y / o palé) con:	x		
8.3.4a-name o código de identificación (número de material)?	x		
8.3.4b-número de lote?	x		
8.3.4c-condiciones de almacenamiento (si es necesario para la calidad del producto)?	x		
8.3.4d-cantidad?	x		
8.3.5 ¿Se utiliza primero el producto terminado con la fecha de lanzamiento más antigua (principio FIFO)?	x		
8.3.6a ¿Se realizan verificaciones periódicas del inventario?	x		
8.3.6bre las cantidades registradas por estado de calidad?	x		
8.3.6c¿Se investiga cada discrepancia significativa después del inventario?	x		

8.4a ¿Existen medidas que garanticen el envío del producto terminado definido?	x		
8.4b ¿Se han tomado precauciones para mantener la calidad del producto terminado?	x		
8.5 .1 ¿Se identifican y almacenan las devoluciones en áreas definidas?		x	
8.5.2 ¿Se evalúan las devoluciones según los criterios establecidos?	x		
8.5.3 ¿Se liberan nuevamente las devoluciones antes de que se vuelvan a comercializar?		x	
8.5.4a ¿Es posible identificar claramente las devoluciones reprocesadas?	x		
8.5.4bEs un inadvertido ¿Redistribución de productos terminados no publicados y devueltos excluidos?		x	
9.1.1 ¿Los principios descritos para el personal, las instalaciones, el equipo, la subcontratación y la documentación también se aplican al laboratorio de control de calidad?	x		
9.1.2 ¿El laboratorio de control de calidad es responsable del muestreo, los controles y las liberaciones de acuerdo con los criterios de aceptación definidos?	x		
8.2.1 ¿Utiliza el laboratorio de control de calidad todos los métodos de prueba necesarios para confirmar que el producto cumple con los criterios de aceptación?	x		
9.2.2. ¿Los controles realizados en base a métodos de prueba definidos, apropiados y disponibles?	x		
9.3 ¿Se han definido los criterios de aceptación para las materias primas, materiales de empaque, productos a granel y productos terminados para cumplir con los requisitos?	x		
9.4a ¿Se documentan los resultados de laboratorio?	x		
9.4b ¿Se revisan los resultados de laboratorio?	x		
9.4c ¿Se utiliza esta revisión para decidir acerca de la liberación o el rechazo o la suspensión temporal de la decisión (cuarentena)?	x		
9.4d ¿Son las decisiones que se derivan de los resultados de control adecuadamente? ¿Documentado?	x		
9.5.1 ¿Los resultados fuera de especificación son revisados por personal autorizado e investigados adecuadamente y es una decisión correspondiente sobre los usos que se tomarán posteriormente?	x		
9.5.2 ¿Se justifica de nuevo la reevaluación?	x		
9.5.3¿Es posterior a la nueva investigación una decisión en términos de desviación o rechazo o está pendiente solo de personal autorizado?	x		

9.6Son reactivos, soluciones, estándares de referencia, medios de cultivo, identificados a través de	x		
9.6a-nombre?	x		
9.6b-concentración o concentración?	x		
9.6c-fecha de vencimiento?	x		
9.6d-nombre y / o firma de la persona que lo preparó?	x		
9.6e-fecha de apertura?	x		
9.6f-condiciones de almacenamiento?	x		
-etiquetado de acuerdo con la Ordenanza de Sustancias Peligrosas de Alemania ?	x		
9.7.1 ¿El muestreo es realizado por personal autorizado?	x		
9.7.2¿Se ha definido lo siguiente para el muestreo:	x		
9.7.2a -método de muestreo?	x		
9.7.2b-equipo a utilizar?	x		
9.7.2c-cantidades a tomar?	x		
9.7.2d- ¿Se deben observar todas las precauciones necesarias para evitar la contaminación o el deterioro?	x		
9.7.2e-identificaciónde muestra?	x		
9.7.2f-frecuencia de muestreo?	x		
9.7.3¿Las muestras se incluyen para una clara trazabilidad:	x		
9.7.3a nombre o código de identificación (número de material)?	x		
9.7 .3b números de lote, propios y suplementarios. ¿E s números de fabricación?	x		
9.7.3c-fecha de muestreo y, posiblemente, tiempo?	x		
9.7.3d-contenedor del cual se tomó la muestra?	x		
9.7.3e-el punto de muestreo, si es necesario?	x		
9.8.1 ¿Son las muestras de productos terminados retenidas de una manera apropiada y en las áreas designadas?	x		
9.8.2 ¿El tamaño de la muestra de los productos terminados permite que los análisis se realicen de acuerdo con las regulaciones locales?	x		
9.8.3 ¿Se conservan las muestras de los productos terminados en su empaque primario durante un tiempo apropiado en las condiciones de almacenamiento recomendadas por el fabricante? (Se debe observar la responsabilidad del producto	x		

85/347 / CE, artículo 7E)			
9.8.4a ¿Se conservan las muestras de materias primas y posiblemente productos a granel según la práctica de la empresa?	x		
9.8.4b ¿Se conservan las muestras de materias primas de acuerdo con las regulaciones locales?	x		
10.1.1 ¿Se realizan investigaciones de productos terminados rechazados / productos a granel o materias primas / materiales de embalaje realizados por personal autorizado?		x	
10.1.2 Es la decisión sobre los productos / materiales rechazados (destrucción, reprocesamiento) tomada por el personal responsable ¿para la calidad?	x		
10.2.1 ¿Es la decisión de reprocesar, reprocesar o mezclar (a granel) productos que no están en conformidad solo tomada por el personal responsable de la calidad?	x		
10.2.2 ¿El método de reprocesamiento está definido y aprobado?	x		
10.2.3 ¿El personal autorizado realiza los controles de los productos terminados reprocesados o productos a granel y se revisan los resultados correspondientes para verificar la conformidad con los criterios de aceptación?	x		
11.1 ¿Se eliminan los desechos de manera oportuna e higiénica?	x		
11.2a Son los tipos de desechos para los procesos de producción dados que podrían afectar la calidad de los productos terminados definidos?	x		
11.2b, Son los tipos de desechos definidos para el trabajo del laboratorio de control de calidad que podría afectar la calidad de los productos terminados?	x		
11.3.1 ¿El flujo de desechos no perjudica las operaciones en la producción y los laboratorios?	x		
11.3.2 Se han tomado medidas en vista de la recolección, transporte, almacenamiento y eliminación de residuos?	x		
11.3.2 ¿Se documentan adecuadamente las medidas individuales de recolección, transporte, almacenamiento y eliminación de residuos?	x		
11.4 ¿Se identifican correctamente los contenedores de residuos (posiblemente con información adicional)?	x		
11.5 ¿Se realiza la destrucción de residuos en una ¿Manera adecuada?	x		
11.5 ¿Se monitorea la destrucción de los residuos?	x		
12.1a ¿La subcontratación / servicios y la fabricación por contrato se definen en un contrato escrito?	x		
12.1b ¿Están los requisitos claramente definidos en el contrato por el otorgante del contrato?	x		

12.2 ¿Se han definido claramente los siguientes tipos de subcontratación en términos de contratos y requisitos?:	x		
12.2a -fabricación de productos intermedios a granel?	x		
12.2b-fabricación de productos a granel?	x		
12.2c-empaque de productos a granel en empaque primario?	x		
12.2d-empaque en empaque primario = unidad de consumo?	x		
12.2e-empaque en empaque secundario = unidad de comercio?	x		
12.2f ¿Empaquetado en embalaje terciario = unidad de paleta?	x		
12.2g-análisis sensorial?	x		
12.2h-análisis químico?	x		
12.2i-analisis físico?	x		
12.2j-análisis microbiológico?	x		
12.2k-limpieza / desinfección, si es necesario, incluidos los locales?	x		
12.2l control de plagas?	x		
12.2m-equipos de mantenimiento?	x		
12.2n-locales de mantenimiento?	x		
12.3.1El donante del contrato debe evaluar si el aceptador de contrato:			
12.3.1a: ¿puede llevar a cabo las operaciones contratadas?	x		
12.3.1b puede realizar las operaciones contratadas según lo acordado?	x		
12.3.1c puede cumplir con los requisitos de GMP de cosméticos (según ISO 22716) El contrato El donante debe evaluar si el aceptador del contrato cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo el contrato:	x		
12.3.1d-equipo técnico	x		
12.3.1e local apropiado	x		
12.3.1f sitio apropiado	x		
12.3.2. Destaque la información requerida para llevar a cabo las operaciones correctamente. ha sido puesto a disposición por el dador del contrato? (Ejemplos: documentos definidos, como especificaciones, normas de fabricación, etc.)	x		
12.4.1 ¿Se garantiza a través del aceptador del contrato que, en vista del cumplimiento de los requisitos contractualmente definidos:	x		

12.4.1a-¿Tiene los recursos necesarios?	x		
12.4.1b -¿Tiene la experiencia necesaria?	x		
12.4.1c -tiene el personal competente necesario?	x		
12.4.2a¿Se garantiza que el aceptador de contratos no cederá a un tercero ninguno de los trabajos que se le han confiado sin la aprobación y el consentimiento previos del otorgante del contrato?	x		
12.4.2b. ¿Se garantiza a través del aceptador de contratos o de terceros involucrados que toda la información sobre las operaciones está disponible como se representa en el contrato / acuerdo?	x		
12.4.2c Es la información definida que debe ser facilitada por el aceptador del contrato o por terceros. ¿Está involucrado con el otorgante del contrato?	xx		
12.4.3a. ¿Son las inspecciones y auditorías realizadas por el contratista en el aceptador del contrato fijadas por contrato?	x		
12.4.3b ¿El facilitador del contrato facilita t ¿Contratos y auditorías acordados por contrato?	x		
12.4 ¿El aceptador del contrato informa al otorgante del contrato sobre cualquier cambio planificado que pueda afectar la calidad de los servicios o productos?	x		
12.5.1 ¿Son los deberes y responsabilidades (delimitación de obligaciones / responsabilidades, “matriz”) de las dos partes definidas en el contrato?	x		
12.5.2 ¿El aceptador del contrato mantiene o pone a disposición del otorgante de los contratos todos los datos?	x		
13.1 Hay medidas disponibles, que regulan el enfoque en caso de desviaciones de los requisitos especificados?	x		
13.1 ¿Hay suficientes datos disponibles para la decisión sobre una posible corrección?	x		
13.2 ¿Se implementan las medidas correctivas de tal manera que se evite la recurrencia de las desviaciones?	x		
14.1.1 ¿Todas las reclamaciones que se encuentran dentro del alcance de estas directrices y se comunican a la planta se revisan, investigan y dan seguimiento, según corresponda?	x		
14.1.2a ¿Se toman las medidas apropiadas en caso dex una decisión de retirada del producto? para completar el retiro dentro del alcance de estas pautas de GMP?	x		
14.1.2b En el caso de una decisión de retiro de producto, ¿se iniciaron las medidas correctivas y preventivas correspondientes?	x		
14.1.3 ¿Se trata el proceso de tratar las quejas acordadas en el caso de operaciones contratadas entre el ¿Dador de contrato y aceptador de contrato?	x		

14.2.1 ¿Las quejas están centralizadas por el personal autorizado?	x		
En el caso de quejas relacionadas con un defecto del producto, ¿se guardan juntos los detalles originales y la información de seguimiento?	x		
14.2.2 ¿Se realizan las medidas de seguimiento correspondientes para el lote	x		
14.2.3 ¿Las investigaciones de la queja y el seguimiento incluyen:	x		
14.2.3a-pasos para evitar la recurrencia del defecto?	x		
14.2.3b- pasos para verificar otros lotes para determinar si también están afectados?	x		
14.2.4¿Las quejas se revisan periódicamente para verificar tendencias o repetición de un defecto con precaución?	x		
14.3.1 ¿El proceso de retiro está coordinado por el personal autorizado en cada caso?	x		
14.3.2 ¿Se inician las operaciones de retiro del producto de manera rápida y oportuna?	x		
14.3.3 ¿Se notifica a las autoridades competentes sobre los retiros de mercado que podrían tener un impacto en la seguridad del consumidor?			
14.3.4 ¿Se retiran los productos retirados del mercado por separado en un área segura? ¿Se espera una decisión?	x		
14.3.5 ¿Se evalúa periódicamente el proceso de retiro del producto?	x		
15a ¿Se ha definido un proceso para los cambios (plantas, materiales, procesos, etc.) que podrían afectar la calidad del producto?	x		
15b ¿Los cambios son realizados por un personal autorizado definido?	x		
15c ¿Se autorizan y completan los cambios sobre la base de datos suficientes?	x		
15d ¿Se documentan los cambios?	x		
16.2.1 ¿Las auditorías internas son realizadas por personal competente especialmente designado de manera independiente y detallada, regularmente o bajo demanda?	x		
16.2.2 ¿Todas las observaciones realizadas durante la auditoría interna se evalúan y comparten con la administración apropiada?	x		
16.3 ¿Se completan o implementan de manera satisfactoria las medidas correctivas que se basan en las observaciones?	x		
17.1.1 ¿La empresa tiene un sistema adecuado de documentación establecido e implementado que sea apropiado para su estructura organizativa?	x		
17.2.1 / 17.2.2 ¿Incluye el sistema de documentación todas las instrucciones, especificaciones, protocolos de prueba, informes, métodos y registros apropiados	x		

para las actividades cubiertas por el GMP? pautas? (como papel de copia impresa o registro de procesamiento de datos electrónicos)			
17.3.1 ¿Los documentos definidos describen las operaciones correspondientes que deben llevarse a cabo, las precauciones que deben tomarse y las medidas que deben aplicarse con el detalle apropiado?	x		
17.3.2 ¿Son el título y la naturaleza? y propósito de los documentos indicados?	x		
17.3.3¿Son los documentos:	x		
17.3.3a-legibles?	x		
17.3.3b-aprobados, firmados y fechados por personas autorizadas antes de ser utilizados?	x		
17.3.3c-preparados, actualizados, retirados, distribuidos y clasificados (confidencial)?	x		
17.3.3d-referenciado para asegurar que no se usen documentos obsoletos?	x		
17.3.3e-puesto a disposición del personal apropiado?	x		
17.3.3f-eliminado del área de trabajo y destruido si están desactualizados	x		
17.3.4¿Los registros requieren la entrada de datos manuscritos incluya:	x		
17.3.4a-indicaciones sobre lo que se debe ingresar?	x		
17.3.4b-entradas legibles, con tinta permanente?	x		
17.3.4c-firma y fecha?			
17.3.4d-correcciones que dejan la entrada original legible y donde sea apropiado t ¿El motivo de la corrección?	x		
17.4 ¿Se actualizan los documentos cuando es necesario, y el motivo de la revisión y el número y / o el motivo de la revisión y el número de versión se indican?	x		
17.5.1 ¿Se archivan solo los documentos originales o las copias controladas?	x		
17.5.2 ¿La duración del archivo ¿Corresponden a la legislación vigente (Artículo 11 de Responsabilidad del producto 85/374 / CE) y las normas internas?	x		
17.5.3 / 17.5.4 ¿Son legibles y protegidos los documentos almacenados / guardados (en papel o en formato electrónico)?	x		
17.5.5 ¿Se almacenan los datos de respaldo en ¿Un lugar separado y seguro a intervalos regulares?	x		

(ISO, 2007)

Anexo 2. Fotografías la envasadora automática de la empresa subcontratista
NOVORA COSMETICS, C.A.



Anexo 3. Fotografías de la marmita de 500 kg de la empresa subcontratista
NOVORA COSMETICS, C.A.



**Anexo 4. Fotografías de la marmita de 100 kg de la empresa subcontratista
NOVORA COSMETICS, C.A.**



Anexo 5. Fotografías del laboratorio de control microbiológico de la instalación.



Anexo 6. Fotografía de la entrada controlada al área con campana de flujo laminar del laboratorio microbiológico.



Anexo 7. Fotografías del laboratorio de control físico química de la empresa subcontratista NOVORA COSMETICS, C.A.



Anexo 8. Fotografía del área de almacenamiento de la empresa
subcontratista NOVORA COSMETICS, C.A.



Anexo 9. Fotografías de la llenadora semiautomática de la empresa subcontratista NOVORA COSMETICS, C.A.



Anexo 10. Fotografías del pasillo del área de producción, todas las paredes con bordes redondeados.

