



---

# REUSEPALET S.A.S

---

ANTIOQUIA  
DICIEMBRE 2011

**REUSEPALET S.A.S**  
**Plan de Negocios**

**REUSEPALET S.A.S**  
**ANTIOQUIA**  
**MEDELLIN DICIEMBRE, 2011**

Autores:

Camila Ríos Monsalve

Vanesa Lopera Lopera

Sandra Rivera Vallejo

Estudiantes último semestre Tecnología en Comercio Internacional – ESUMER Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar  
Medellín, Colombia

Queda prohibida cualquier forma de reproducción distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con la autorización de los titulares de la propiedad intelectual

**TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS Copyright 2011**

## **REUSEPALET S.A.S**

### **Contenido - Plan de Negocio**

#### **RESUMEN EJECUTIVO**

- 1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES**
- 2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIO**
- 3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA**
  - 3.1 Nombre de la empresa
  - 3.2 Descripción de la empresa
  - 3.3 Misión de la empresa
  - 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo
  - 3.5 Ventajas competitivas
  - 3.6 Necesidad o problema que se quiera intervenir
  - 3.7 Relación de los productos y/o servicios
  - 3.8 Justificación del negocio
  - 3.9 Análisis del entorno y del sector
  - 3.10 Conocimientos para entrar en el negocio
- 4. ANALISIS DEL MERCADO**
  - 4.1 Objetivos del mercado
  - 4.2 Descripción del portafolio de bienes y servicios
  - 4.3 El mercado meta de los bienes y/o servicios
    - 4.3.1 Mercado meta
    - 4.3.2 Estudio del mercado consumidor
  - 4.4 El mercado proveedor
    - 4.4.1 Proveedores
    - 4.4.2 Estudio del mercado proveedor
  - 4.5 Mercado competidor
    - 4.5.1 Competidores
    - 4.5.2 Estudio del mercado competidor
  - 4.6 Mercado distribuidor

- 4.6.1 Distribución
- 4.6.2 Distribución a través de terceros
- 4.6.3 Distribución
- 4.6.4 Manejo de inventarios
- 4.6.5 Comunicación
- 4.6.6 Actividades de distribución y divulgación
- 4.7 Precio de productos
  - 4.7.1 Factor que influye en la determinación del productos
  - 4.7.2 Precios, productos propuestos
  - 4.7.3 Política de precios
- 4.8 Costos asociados a las actividades de comercialización
- 4.9 Riesgos y oportunidades
- 5. ASPECTOS TECNICOS (ANALISIS PRODUCCION)**
  - 5.1 Objetivos de producción
  - 5.2 Descripción proceso de producción
  - 5.3 Capacidad de producción
  - 5.4 Plan de producción
  - 5.5 Recursos materiales y humanos de producción
    - 5.5.1 Locaciones
    - 5.5.2 Requerimientos maquinaria, equipos, muebles y enseres
    - 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos
    - 5.5.4 Requerimientos de servicios
    - 5.5.5 Requerimientos de personal
  - 5.6 programa de producción
- 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**
  - 6.1 procesos administrativos
    - 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos
    - 6.1.2 Procesos administrativo externalizado
  - 6.2 Estructura organizacional
    - 6.2.1 Organigrama
    - 6.2.2 Descripción funcional de la organización

**6.3 Recursos materiales y humanos para la administración**

**6.3.1** Locaciones

**6.3.2** Requerimientos de equipos, software y enseres

**6.3.3** Requerimientos de materiales de oficina

**6.3.4** Requerimientos de servicios

**6.3.5** Requerimientos de personal

**6.4** Programa de administración

**7. ASPECTOS LEGALES**

**7.1** tipo de organización empresarial

**7.2** Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

**8. ASPECTOS FINANCIEROS**

**8.1** estructura financiera del proyecto

**8.1.1** Recursos propios

**8.1.2** Créditos y préstamos bancarios

**8.2** Ingresos Egresos

**8.2.1** Ingresos

**8.2.1.1** Ingresos propios del negocio

**8.2.2** Egresos

**8.2.2.1** Inversiones

**8.2.2.2** Costos

**8.2.2.3** Gastos

**8.3** Estados financieros proyectados

**8.3.1** Flujo de caja

**8.3.2** Estado de pérdidas y ganancias (Estado de resultados)

**9. CONSIDERACIONES FINALES**

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

### RESUMEN EJECUTIVO

REUSEPALET S.A.S es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de muebles para el hogar y otros espacios en estibas plásticas y/o de madera, su planta física se encuentra localizada en la ciudad de Medellín.

Nuestra empresa seleccionara a la mejor materia prima, con el fin de elaborar muebles en estibas reciclables de plástico y/o de madera para el hogar y otros espacios, que satisfaga ampliamente las necesidades en diferentes aspectos, tanto en mejorar su nivel de vida como en la comodidad que el producto da, diseño único e innovador que nos diferencia enormemente de los demás productos en igual línea.

Somos tres personas encargadas de la presentación del proyecto y los cuales de igual manera haremos parte activa de la nómina. Dicha nomina tendrá un total de 21 empelados designados así: Un Gerente General, Una Secretaria, Un Jefe de Producción, 3 Operarios en el proceso de Agrietado, 3 Operarios en el proceso de Maquinado, 3 Operarios en el proceso de Lijado, 3 Operarios en el proceso de Montaje, 3 Operarios en el proceso de Acabado final y 3 Operarios en el proceso de Empaque.

El proyecto está enfocado directamente al sector industrial, el cual es bastante prometedor y dinámico, debido a que principalmente dentro del sector de los muebles muestra gran crecimiento y demanda por parte de los consumidores, además de ser nuestro producto innovador y diferente a los demás muebles tradicionales.

La Empresa tendrá como misión Elaborar y comercializar productos para el hogar y otros espacios, mediante la reutilización de estibas plásticas y/o de madera con un óptimo nivel de confiabilidad y calidad, a precios razonables, que permitan el acceso por parte de la sociedad y la permanencia de la compañía en el tiempo, aportando además valores agregados innovadores en diferentes campos, contribuyendo a la eficiencia y viabilidad de los sistemas de calidad ambientales de Colombia y muchos países más.

Aspiramos y trabajaremos arduamente para que en el año 2016 REUSEPALET S.A.S sea una Empresa Ecológica Colombiana líder en portafolio de productos especializados en la idea de reutilización de las estibas plásticas y/o de madera en la búsqueda permanente de favorecer las condiciones ambientales, como referente innovador en diferentes áreas, para ponerlas al servicio de los sistemas ambientales y así ser competitivos en el mercado internacional.

Nuestro producto está dirigido al mercado de San José-Costa Rica, el cual durante los últimos años ha mostrado un incremento importante en sus importaciones en cuanto al sector de los muebles se refiere; esto debido a que los Costarricenses por querer tener un mejor nivel de vida buscan productos novedosos, llamativos y de buena calidad.

Nuestro plan de producción será de 380 unidades mensuales, de las cuales 80 se pondrán en el mercado nacional y 300 serán exportadas a San José-Costa Rica. Los costos de nuestro producto por unidad serán de \$200.000 para el mercado nacional y de \$ 250.000 para San José- Costa Rica La tasa interna de retorno será del 3%, por lo que el proyecto se muestra viable y con posibilidades de ganancias

La inversión requerida para dicho proyecto es de \$273.919.800 de los cuales \$ 97.249.500 será aportado por dos socios capitalistas y \$176.670.300 por medio de un crédito bancario.



## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

CAMILA RIOS MONSALVE

**Identificación:** 1.128.477.173      **Teléfono:** 4277168      **Celular:** 3202050823

**Dirección:** Cra 136 # 63-25      **Barrio:** San Cristóbal

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** kmila.166@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** x      **Universitarios**

**Otros Estudios:** N/A

VANESA LOPERA LOPERA

**Identificación:** 1.013.536.831      **Teléfono:** 4375452      **Celular:** 3104626191

**Dirección:** Diagonal 79 B #80-51      **Barrio:** Robledo

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** vanelopera@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** x      **Universitarios**

**Otros Estudios:** N/A

SANDRA RIVERA VALLEJO

**Identificación:** 1.017.154.166      **Teléfono:** 5510251      **Celular:** 3103476158

**Dirección:** Calle 45 #50-18      **Barrio:** San francisco

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** Sandra4014@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** x      **Universitarios**

**Otros Estudios:** N/A

## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

- Lo que se pretende con el desarrollo de este proyecto es crear una empresa, dedicada a la elaboración y comercialización de muebles para el hogar y otros espacios en estibas plásticas y/o de madera
- Buscar diversas fuentes de ingresos, comercializando los muebles a nivel internacional y como segunda opción la culminación de nuestro proyecto de grado
- Reducir el potencial impacto ambiental negativo generado por la tala de árboles para obtener estibas de madera, y también la falta de aprovechamiento de los recursos ya obtenidos, proponiendo soluciones, y produciendo e implementando la reutilización de estibas plásticas y/o de madera.
- Crear rentabilidad sólida y permanente para todos sus socios, empleados y compradores

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

**REUSEPALET S.A.S** - “Conservando el medio ambiente”

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

REUSEPALET S.A.S Sera una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de muebles para el hogar y otros espacios en estibas plásticas y/o de madera. Contará con una tecnología de punta, haciendo más rápido los procesos productivos y una capacitación permanente de sus empleados, lo cual nos diferenciara de los demás. Sera una empresa perteneciente al sector industrial y se encontrara en el rango de pequeña empresa. Sus instalaciones estarán ubicadas en la ciudad de Medellín.

Nuestra nomina tendrá un total de 21 empleados; designados así: Un Gerente General, Una Secretaria, Un Jefe de Producción, 3 Operarios en el proceso de Agrietado, 3 Operarios en el proceso de Maquinado, 3 Operarios en el proceso de Lijado, 3 Operarios en el proceso de Montaje, 3 Operarios en el proceso de Acabado final y 3 Operarios en el proceso de Empaque.

#### **3.3 Misión de la Empresa**

La empresa tiene como misión Elaborar y comercializar productos para el hogar y otros espacios, mediante la reutilización de estibas plásticas y/o de madera con un óptimo nivel de confiabilidad y calidad, a precios razonables, que permitan el acceso por parte de la sociedad y la permanencia de la compañía en el tiempo, aportando además valores agregados innovadores en diferentes campos, contribuyendo a la eficiencia y viabilidad de los sistemas de calidad ambientales de Colombia y muchos países más.

### 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

**Objetivo general:** Producir y comercializar artículos para el hogar y otros espacios a partir de estibas reciclables a nivel internacional, analizando mecanismos logísticos, comerciales y financieros que permita introducir los muebles al mercado de San José-Costa Rica

#### Objetivos específico

- Utilizar materias primas de buena calidad y a bajo precio para que el costo del producto sea menor.
- Implementar tecnología que permita mejorar el proceso de producción y administración del producto.
- Desarrollar estrategias que permitan conocer el porcentaje real de demanda del producto, para el país a exportar.
- Contar con el personal idóneo para realizar las diversas operaciones de fabricación; pero además que cumpla con un adecuado uso de los recursos

### 3.5 Ventajas Competitivas

1. A nivel local son varias las empresas dedicadas a la producción de muebles, pero son pocas las que específicamente se dedican a la elaboración y comercialización de muebles en estibas reciclables de plástico y/o de madera, lo que nos diferenciara de las demás.
2. La tecnología que utilizaremos para el proceso de elaboración de los muebles en estibas reciclables será de punta, lo cual agilizará nuestras actividades y por ende habrá mayor productividad en la empresa.
3. Tenemos un acuerdo comercial ALADI lo que nos permitirá llegar al mercado de San José-Costa Rica con arancel cero y así nuestro producto podrá tener un precio más competitivo.

#### Distinciones Competitivas

Se busca realizar alianzas estratégicas con diferentes organizaciones que utilicen este producto, de manera de aportarles un crecimiento empresarial y lo más importante crearles una debida conciencia ecológica en el debido aprovechamiento de los recursos.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La necesidad que satisface este producto es que las personas pueden obtener amueblamiento de diferentes espacios para el hogar, con nuevos diseños y en diferentes materiales.

Los Costarricenses que son las personas a quien va dirigido especialmente nuestro producto tiene una marcada intención de mejorar su nivel de vida, ya que el 21% de los consumidores reportan que planean comprar una casa o apartamento nuevo, o construir casa nueva y el 30% dice que planea remodelar o ampliar su casa. Esto resulta en un mayor impacto en la adquisición de muebles, Mesas de centro, alfombras, cortinas, y herramientas necesarias.

Por lo cual son más exigentes en términos de calidad del servicio de montaje, cobertura, venta y asistencia del personal, en este sentido, la marca constituye un servicio y un motivo de tranquilidad más para estos compradores, haciendo esto que quieran comprar los mejores muebles del mercado.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

Los muebles para el hogar y otros espacios serán elaborados en estibas plásticas y/o de madera reciclables, con diseños y colores llamativos, aportando al mejoramiento de las condiciones ambientales.

Un sofá clásico consta de una estructura de madera forrada de tela y acolchada en algunas zonas (por ejemplo, en los apoyabrazos). A ella se añaden almohadones de diversos rellenos que conforman el asiento y el respaldo. Los sofás se comercializan en una gran variedad de tejidos y en cuero así como en muy diversos diseños.

El sofá elaborado en estibas reciclables de plástico y/o madera consta de 2 estibas en la parte inferior del mueble y 2 estibas en la parte superior además de 4 rodachinas los cuales posibilitaran un rápido y fácil desplazamiento del sofá, de igual forma ira forrado en tela acolchada y almohadones para mayor comodidad.

La idea de reutilización de las estibas plásticas y/o de madera para la elaboración de los muebles, está en la búsqueda permanente de favorecer las condiciones ambientales, partiendo de la apertura de mercados y acuerdos comerciales, que permitan la dinamización de esta propuesta posicionándola inicialmente en los mercados local para luego incursionar en el ámbito, municipal, departamental, nacional e internacional.

### 3.8 Justificación del Negocio

La empresa lo que pretende con este proyecto es poder elaborar y comercializar productos con materiales reciclables en este caso las estibas; ya que el plástico y la madera como materias primas representan un factor importante a nivel ambiental ya que disminuye la tala indiscriminada de plantaciones forestales.

Este proyecto se debe implementar ya que actualmente ante las condiciones ambientales del

mundo, pensando en propuestas innovadoras que permitan minimizar los impactos ambientales generados por diversas practicas humanas, las cuales han venido deteriorando no solo la calidad del ambiente, sino también las condiciones y la calidad de vida de la población.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

#### Introducción

El panorama de comercialización de los muebles hoy en día es más favorable ya que las exportaciones de muebles colombianos crecieron a noviembre del año pasado y con respecto a 2009, en 36 por ciento, al pasar de 69.7 millones de dólares a 83.7 millones, lo cual les ha permitido ganar espacio en los mercados internacionales.

Según un estudio realizado por el periódico La Nación, se determina que Costa Rica sigue siendo un mercado activo de consumo de bienes como: Muebles, Mesas, Centro de Mesas, electrodomésticos y artículos electrónicos. Más de la mitad de los consumidores reportan tener en sus hogares: Una cocina, una sala, refrigeradora y lavadora Un televisor (con o sin control remoto). Más de un tercio posee: 1Mesa de centro, 2 mesas comedor, 2 Muebles, Un horno de microondas Un equipo de sonido para disco compacto. La mayor tendencia a poseer este tipo de productos se da en el nivel medio y alto. Más de tres cuartas partes de los adultos de nivel alto poseen en sus hogares todos los artículos mencionados. Conocer la tendencia de consumo de artículos para el hogar es útil para que los fabricantes y los detallistas puedan evaluar la demanda actual y estimar el potencial de mercado de reemplazo o ventas periféricas en el futuro cercano.

**Fuente:** [www.ambassade-costarica.org](http://www.ambassade-costarica.org)

Esto resulta en un mayor impacto en la adquisición de muebles, Mesas, mesas de centro, alfombras, cortinas, y herramientas necesarias. Estas tendencias de crecimiento se muestran más entre los adultos de nivel socioeconómico alto.

Los principales productos de exportación de este sector son muebles modulares y de madera para dormitorio, partes de muebles, los fabricados en plástico, sillas en madera y mobiliario para oficina.

#### LA NORMA ISO 9000

La ISO 9000 aplicable al establecimiento y control de un sistema de calidad o la ISO 14000(aplicable al cuidado del medio ambiente), son algunas de las normas ISO, que poseen las organizaciones o empresas de Costa Rica, conscientes que el mercado demanda cada vez más, productos o servicios con las especificaciones y nivel de calidad esperados. Los sistemas de calidad ISO, cubren las áreas de compra, materias primas, diseño, planeación, producción, tiempo de entrega, empaque, presentación, mercadeo, instrucciones de uso, servicio posventa, etc. y por la tanto se espera que sus proveedores, se encuentren igualmente dentro de un sistema de control de calidad para su producción y despachos.

#### ESTANDARES PARA LA GERENCIA MEDIOAMBIENTAL:

Los Estándares para la Gerencia del medio ambiente, le da a los fabricantes y exportadores la oportunidad de demostrar que el proceso de fabricación se realiza con conciencia

medioambiental.

Actualmente el estándar más reconocido es el ISO14000 para los países en vías de desarrollo. Durante las últimas tres décadas, Costa Rica ha hecho evidentes avances en la conservación de las áreas naturales, lo que le ha merecido el reconocimiento internacional. Aproximadamente un 25% del territorio nacional está sometido a alguna forma de protección, como reservas forestales, parques nacionales, reservas biológicas, monumentos culturales, zonas protegidas, refugios de vida silvestre y reservas indígenas. De este 25%, aproximadamente el 11% está bajo protección absoluta en forma de parques nacionales y reservas biológicas.

### **REGLA DE ORIGEN**

Según con el acuerdo comercial que tienen los dos países la regla de origen para los muebles de madera y sus partes, permite la importación de madera con cero arancel (capítulo 44) y demás materias primas de cualquier parte del mundo, exceptuando los productos que clasifiquen en una partida diferente a la 9403.

### **ANÁLISIS DEL SECTOR**

El sector industrial es uno de los más grandes y vitales sectores de la economía colombiana, con una participación dentro del PIB para este tercer trimestre de este año del 6.1%, lo que sigue mostrando el dinamismo del aparato productivo colombiano.

A nivel nacional la composición de la industria reconoce el 94.5% de los establecimientos industriales del país que corresponden a MIPYMES (micro, pequeñas y medianas industrias) Según un informe de Proexport la balanza comercial para Colombia en las exportaciones del sector industrial a Costa Rica fue superavitaria durante 2010 con 464.120.096 millones de dólares, mientras en el 2009 fue deficitaria con 291.251.617

Los principales importadores de muebles hacia Costa Rica son:

En el caso de las importaciones en 2009 registraron un valor de US\$ 66 millones; cifra que comparada con el total exportado del sector, caracteriza al país como importador neto de este tipo de mercancías. En 2008, el valor de las importaciones fue de US\$ 106,3 millones, para una reducción del 38% en el último año. Los tres principales productos concentran el 39,9% de las compras costarricenses al mundo: madera aserrada, de coníferas, representa un 17,5%, provienen de países como Chile (88,8%), Argentina (6,3%); partes para los demás muebles, abarca un 11,5% del total de importaciones de maderas y sus manufacturas, casi la mitad un 42,9 % proviene de EE.UU., otros proveedores son México 17,5% y China 13,6%; el tercer producto de importancia es los demás muebles de madera (10,9%), el cual tiene mayoritariamente de origen estadounidense (61,8%), nicaragüense (10%) y hondureño(4,2%)

Las exportaciones actuales de los muebles en Costa Rica han tenido un gran crecimiento económico ya que refleja el 29.2% de las importaciones totales de este producto obteniendo un promedio de 5640 USD/mes, haciendo que Colombia sea uno de sus principales importadores de muebles.

Según un informe de Proexport la balanza comercial para Colombia en las exportaciones a Costa Rica fue superavitaria durante 2010 con 464.120.096 millones de dólares, mientras en el 2009 fue deficitaria con 291.251.617

El sector de Muebles comprende las partidas arancelarias del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) incluidas dentro del Capítulo 94, el cual comprende principalmente muebles. Dentro de este capítulo, se incluyen las partidas 9401, 9402 y 9403, descritas más

adelante. Estos capítulos arancelarios comprenden la exportación de componentes para muebles, así como variados tipos de muebles.

El mercado de exportación de muebles de Costa Rica se circunscribe a la región en la cual se encuentra, la mayoría de sus exportaciones. Los principales destinos de las exportaciones de muebles son El Salvador, Honduras y México. Por su parte, los principales mercados de origen de las importaciones son Estados Unidos, México y El Salvador.

En cuanto a la producción de muebles de madera, existen al menos 22 empresas que producen muebles para el hogar, y muebles de oficina. Las principales materias primas son la madera y metal.

Los muebles en Costa Rica tienden a distribuirse en mueblerías, así como en centros comerciales, tiendas por departamentos y tiendas para el hogar y ferretería.

A partir del análisis de los niveles de exportación del producto desde Colombia hacia el resto del mundo se identifican los mercados actuales potenciales de los muebles así como las tendencias anuales periódicas de consumo de estos bienes buscando la consolidación final de la demanda y una proyección de la misma con base en la experiencia de los últimos 5 años de los exportadores colombianos.

### 3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Internacionalizar un producto no es fácil. Se deben analizar variables de lo que se quiere exportar y de la empresa.

La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa. Esto debe complementarse con un espíritu emprendedor comprometiéndose con la creatividad y el profesionalismo, teniendo presente cuáles son sus fortalezas y oportunidades y sus debilidades y amenazas.

- **Administración:** En esta área se deberán tener conocimientos acerca de presupuestos y finanzas, economía, contabilidad, entre otros.
- **Comercio Internacional:** Los principales conocimientos que se deben tener acerca de esta área son importación, exportación, legislación aduanera, impuestos, entre otros.
- **Mercadeo:** En esta área se deberán tener conocimientos acerca de canales de distribución, publicidad, ventas, promoción, relaciones con el cliente, entre otros.
- **Logística:** Los principales conocimientos que se deben tener acerca de esta área son transporte, distribución física internacional, contenedores, cadena de suministro, entre otros.
- **Legislación laboral:** En esta área se deberán tener conocimientos acerca de derecho laboral, pensiones, reglamento del trabajo, cesantías, entre otros.
- **Legislación comercial:** Los principales conocimientos que se deben tener acerca de esta área son derecho comercial, libros de comercio, cámaras de comercio, deberes y derechos de los comerciantes, entre otros.



### 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

#### 4.1 Objetivos de Mercadeo

**Objetivo general:** Estudiar el mercado de Costa Rica-San José para verificar que existe un espacio para la venta de muebles para el hogar y otros espacios elaborados en estibas plásticas y/o de madera.

#### Objetivos específicos

- Verificar que demanda puedo obtener del mercado con la venta de este producto
- Conocer al cliente y sus necesidades
- Conocer el poder adquisición del producto
- Promocionar el producto por medio de página web y otros medios

#### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

##### Muebles elaborados en estibas reciclables de plástico y/o madera

Los muebles son objetos que sirven para facilitar los usos y actividades habituales en casas, oficinas y otro tipo de locales. Normalmente el término alude a los objetos que facilitan las actividades humanas comunes, tales como dormir, comer, cocinar, descansar, etc., mediante mesas, sillas, camas, sofás, etc. Las características físicas de este producto varían según el mueble que se vaya a elaborar es decir en el caso de que sea un mueble este será ancho ya que ira elaborada en dos estibas, larga y alta, en el caso de una mesa será baja, cuadrada y ancha esto será según las necesidades del cliente.



Los muebles elaborados en estibas reciclables de plástico y/o de madera son otra opción para aquellos compradores que buscan innovación, diseños creativos y materiales diferentes y se constituyen en una buena alternativa, principalmente en Hoteles, Hogares, Restaurantes, Jardines, Parques de recreo, Parques ecológicos, Entre otros espacios que tengan en cuenta la preservación y el cuidado ambiental.

De esta manera se determina que el producto que se va a exportar es el sofá como asiento grande y blando, con respaldo y brazos en el que se puede sentar más de una persona.

Un sofá clásico consta de una estructura de madera forrada de tela y acolchada en algunas zonas (por ejemplo, en los apoyabrazos). A ella se añaden almohadones de diversos rellenos que conforman el asiento y el respaldo. Los sofás se comercializan en una gran variedad de tejidos y en cuero así como en muy diversos diseños.

El sofá elaborado en estibas reciclables de plástico y/o madera consta de 2 estibas en la parte inferior del mueble y 2 estibas en la parte superior además de 4 rodachinas los cuales posibilitaran un rápido y fácil desplazamiento del sofá, de igual forma ira forrado en tela acolchada y almohadones para mayor comodidad.

### Ventajas

Con los muebles elaborados en estibas reciclables de plástico y/o madera queremos ofrecerle a los consumidores una opción de mejorar sus momentos de descanso y esparcimiento con la familia, amigos y demás personas de su alrededor ya que este sofá contara con un nuevo diseño y diversos colores, pero además un componente principal que ayudara a cuidar más el medio ambiente las estibas reciclables.

El empaque que utilizaremos para empaacar los muebles en estibas reciclables de plástico y/o madera será un empaque primario que será espuma de polietileno que protegerá el mueble mientras su traslado al destino final y un empaque para su distribución que será cajas de cartón para su distribución, los cuales cumplirán tres funciones básicas:

- Proteger y ayudar a preservar el producto
- Permitir una forma adecuada de manipular y transportar el producto
- Servir como medio de promoción y de dar información sobre el producto

### MUEBLES ELABORADOS EN ESTIBAS RECICLABLES DE PLASTICO Y/O MADERA

<b>Descripción:</b>	Muebles elaborados a partir de estibas plásticas y/o de madera reutilizables
<b>Presentación:</b>	Unidad
<b>Empaque Primario:</b>	Espuma de polietileno
<b>Empaque para distribución:</b>	Cajas de cartón
<b>Etiquetas:</b>	Adhesivo full color ubicado en las cajas de cartón y en el sofá
<b>Elementos de Diferenciación:</b>	Diseño, material, calidad, presencia ecológica en el producto

### 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

Nuestro producto cuenta con una excelente calidad, con una elaboración tradicional y con un diseño actual.

Descripción: Muebles de madera y/o plástico para diferentes espacios.

#### 4.3.1 El Mercado Meta

#### SAN JOSE -COSTA RICA



Datos Generales	
Capital	San José
Idioma	Español
Tipo de Gobierno	Presidencialismo
Religión	Católica 69%,Protestante 13%, Budista 2%,Ninguna 11%
Moneda	Colon Costarricense
Principales Ciudades	Limón, Puntarenas, Alajuela

Población	1.633.282
PIB (USD\$ millones)	35.780
PIB per cápita(USD\$)	11.215.5
% Crecimiento PIB	4.3
Tasa de devaluación (%)	-8.3
Tipo de cambio(moneda del país/USD\$)	0.00199
Tipo de cambio bilateral (moneda del país/col)	3,757
Tasa de desempleo (%)	7.30
Inflación	5.80
Riesgo de no pago	BB+

### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

- San José- Costa Rica es un mercado que tiene demanda de productos de alta calidad, con nuevos diseños y con diversos colores.
- Es un mercado que tiene una marcada intención de mejorar su nivel de vida ya que les gusta remodelar o amoblar los diferentes espacios del hogar.
- Los consumidores prefieren adquirir productos para el hogar y otros espacios debido a que su principal objetivo es que sus hogares se vean elegantes y diferentes a los demás.
- Actualmente, las preferencias de los consumidores con respecto a los muebles presentan una tendencia significativa hacia los productos como: muebles, mesas de centro, alfombras, cortinas, entre otros.
- Los consumidores han presentado un creciente interés por productos para el hogar elaborados en diferentes materiales y con nuevos diseños.

#### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Realizar un estudio profundo sobre la demanda, la distribución y tendencia de los consumidores en San José- Costa Rica para introducir adecuadamente el producto en este mercado.
- Corresponder a las expectativas de los consumidores Costarricenses actuales, que esperan productos de buena calidad y de nuevos diseños.
- Continuar con la creciente tendencia de hábitos de compra de productos para el hogar y otros espacios que cada vez se imponen en el mercado de Costa Rica.

#### b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

La identificación de nuestro consumidor se realizó a través de investigaciones, debido al poco tiempo con el que se cuenta para la investigación de este proyecto, nuestros estudios estuvieron basados en documentos e información de internet canales de documentación y cifras en páginas del ministerio de comercio.

### **c) Aplicación de la Medios**

#### **Población Consumidora:**

Tipo de Consumidor: Directo

Criterios de Compra: Los criterios de compra de los consumidores de este tipo de producto es por el gusto de tener un mejor nivel de vida y obtener un producto innovador, ya que está elaborado en estibas reciclables de plástico y/o de madera y con gran valor agregado en este caso la preservación del medio ambiente.

#### **Determinación de la Demanda:**

La población a la cual va dirigida el producto está entre las personas de nivel socioeconómico medio y alto, que representan el 51% de la población la cual nos da un total de Población: 8.329.738 personas de Costa Rica.

En cuanto a la proyección de la demanda en cada periodo de evaluación, es decir mes a mes, esta estará en constante aumento y no tendrá ninguna recaída en el mercado, por lo tanto en sus ventas. Tenemos planeado vender en el comienzo del negocio un promedio de 300 unidades de Sofás elaborados en estibas plásticas/ o de madera para el hogar y otros espacios, ya que según lo que muestra las investigaciones el consumidor Costarricense muestra una creciente atracción por productos que mejoren su nivel de vida.

#### **Importaciones de muebles para el hogar y otros espacios:**

Los principales países importadores de Costa Rica son: Nicaragua con un 64.4% del total de importaciones, Salvador 23%, Belice 10.2%, Otros 2.2%.

#### 4.4 El Mercado Proveedor

##### 4.4.1 Proveedores

**Objetivos:**

- Buscar proveedores con alto reconocimiento en el mercado, lo cual nos generara confianza durante todo el proceso
- Analizar los pro y los contras de los proveedores con el fin de discernir mejor cual de todos puede brindar la mejor calidad y precio del mercado

<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>INSUMOS/MATERIALES</b>	<b>UBICACION</b>	<b>TELEFONO</b>
PRO ESTIBAS	ESTIBAS	CALI	6648231
PLÁSTICOS Y MADERAS RECICLABLES	ESTIBAS	BOGOTÁ	7131212
CORTES Y ESTIBAS	ESTIBAS	MEDELLÍN	5128985
MUEBLIMAQUINAS LTDA	MAQUINARIA Y EQUIPO	BOGOTA	3510730
ELECTRO MAQUINAS LTDA	MAQUINARIA Y EQUIPO	BOGOTA	3662325

<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TELEFONO</b>
MULTICARTON	Cl 10 No 33-17	CAJAS DE CARTON	Caja c/u \$18.000	3512016
ESPUMLATEX	Cl 36 82 A 07	ESPUMA DE POLIETILENO	Rollo c/u \$120.000	4110414
AGENCIA ALEJANDRO DUQUE	Cra 47 No 49-17	PUBLICIDAD Y ETIQUETAS	100\$ c/u	5316079

### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

#### a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Las variables que contempla nuestra investigación acerca de los proveedores son el precio, la calidad, los tiempos de suministro, el reconocimiento y seriedad en el mercado.

#### b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

Utilizamos como medio la vía electrónica mediante páginas web, donde pudimos observar información sobre dichas empresas y establecer un dialogo vía email con dos de ellas.

**Fuente:** [gerencia@proestibas.com](mailto:gerencia@proestibas.com) [ventas@mueblimaquinas.com.co](mailto:ventas@mueblimaquinas.com.co)

#### c) Aplicación de la Medios

Fue aplicada a las empresas Pro estibas y Mueblimaquinas, donde por medio de correos electrónicos nos enviaron información acerca de estas empresas, se hizo el contacto el día 13 de Octubre, respondiendo a nuestra solicitud el día 16 del mismo mes.

#### d) Resultados del estudio de los proveedores

NOMBRE EMPRESA	UBICACION	EMAIL	PRODUCTO	TIEMPO DE SUMINISTRO	FORMA DE PAGO
PROESTIBAS	CALI	<a href="mailto:gerencia@proestibas.com">gerencia@proestibas.com</a>	ESTIBAS	1 semana posterior al pedido	De contado
MUEBLIMAQUINAS	BOGOTA	<a href="mailto:ventas@mueblimaquinas.com.co">ventas@mueblimaquinas.com.co</a>	MAQUINAS	1 semana posterior al pedido	De contado

#### **PROESTIBAS**

**FORTALEZAS:** Es una empresa sólida, ya que lleva más de 15 años en el mercado, lo que brinda un amplio conocimiento en el sector de las estibas de madera.

**DEBILIDADES:** Es una empresa que está ubicada en la ciudad de Cali, lo cual generaría más gastos, debido a los gastos en transporte.

#### **MUEBLIMAQUINAS**

**FORTALEZAS:** Es una empresa dedicada a la compra y venta de maquinarias con altos

estándares de calidad para diferentes tipos de empresas, lo que le permite un amplio conocimiento en el sector de la maquinaria.

DEBILIDADES: Encontramos debilidad en su ubicación, lo cual generaría más gastos, debido a los costos de envío de la mercancía.

#### 4.5 El Mercado Competidor

##### 4.5.1 Competidores

NIT	RAZON SOCIAL	PRODUCTO	CIUDAD	DIRECCION	TELEFONO
802017734	MUEBLES JAMAR	MUEBLES PARA EL HOGAR EN MADERA	BARRANQUILLA	PASEO BOLIVAR CON CARRERA 39-40	(5) 3712000
860016746	MUEBLES EL CID S.A	MUEBLES PARA OFICINA Y EL HOGAR EN MADERA	BOGOTÁ	CRA. 68 D No 39 F-20 SUR.	(57) (1) 7135060
892400636	INVAL LTDA	MUEBLES PARA BEL HOGAR Y OFICINA EN MADERA	CALI	CARRERA. 1 NO. 39-8	(57) (2) 4445101
80020685	MUEBLES LUMS Y CIA. LTD	MUEBLES PARA BEL HOGAR Y OFICINA EN MADERA	BOGOTÁ	CLL. 80 C # 92-44.	(57) (1) 2244061
830123625	RÚSTICOS SAN JOSE	MUEBLES PARA EL HOGAR EN MADERA	MEDELLIN	CALLE 37 AVENIDA 33 NO 46-30	(57) (4 ) 2625198
890201222	MAXIMUEBLES	MUEBLES PARA EL HOGAR EN MADERA	BUCARAMANGA	CR.15 NO 3 N - 45	(57) (7) 6711117
860001779	ARTE MUEBLE LTDA	MUEBLES PARA EL HOGAR EN MADERA	ITAGUI	CL. 36 NO. 61-40	(57) (4) 3722200



### **4.5.2 Estudio del Mercado Competidor**

#### **a) Variables estudiadas del mercado Competidor**

La identificación de empresas dedicadas a la producción de muebles para el hogar y otros espacios en madera son muchas, pero propiamente que se dediquen a elaborar muebles en estibas plásticas y/o de madera son pocas, puesto que no existen registros o estadísticas específicas disponibles para esta actividad. A través de las consultas llevadas a cabo en internet y fuentes secundarias se han identificado aproximadamente más de 100 empresas legalmente constituidas de este tipo en la región de Antioquia, dentro de las 11.190 empresas de la industria manufacturera según el informe de la Cámara de Comercio de Medellín.

En la actividad de los muebles, la elaboración más común es la que está relacionada con la madera, mas no en la utilización de otros diseños.

#### **b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor**

La información se consiguió por medio de la página del ministerio de comercio industria y turismo en un programa llamado Bacex el cual nos brinda los datos de la que sería la competencia, también llamadas a las diferentes empresas e informes según la Cámara de Comercio de Medellín.

#### **c) Aplicación de la Medios**

Se realizó una consulta en Internet de productores de muebles para el hogar y otros espacios elaborados en estibas reciclables de plástico y/ o de madera, pero la información es muy escasa y los competidores encontrados no tenían página web para conocer más sobre ellos.

### **4.6 El Mercado Distribuidor**

#### **4.6.1 Distribución**

##### **Objetivos**

- Buscar en el mercado comercializadoras que tengan un amplio bagaje en la exportación de productos para el hogar y otros espacios elaborados en madera.
- Dar a conocer nuestro producto en San José-Costa Rica, incursionando primero en mercados minoristas, y posteriormente entrar con fuerza al mercado mayorista.

**4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)**

**a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor**

Nosotros exportaremos nuestro muebles elaborados en estibas reciclables de plástico y/o de madera contratando los servicios de una agencia aduanera (ALMAVIVA S.A) será enviada por vía marítima, en un contenedor de 20” estará CUBIERTOS en espuma de polietileno para protegerlos y se distribuirá en cajas de cartón, se enviaran 380 cajas

Nuestro producto será distribuido en San José-Costa Rica por medio de una comercializadora que se encargara de llevar el producto a mueblerías y empresas dedicadas a la producción de muebles para tener un mayor alcance de los clientes.

**POSIBLES COMERCIALIZADORAS EN SAN JOSE-COSTA RICA**

COMERCIALIZADORA	SERVICIO	TELEFONO
BRECAM	DISTRIBUCION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	(506) 24440359
LA ARTISTICA	DISTRIBUCION DE MUEBLES PARA EL HOGAR EN DIVERSOS MATERIALES	(506) 22235544

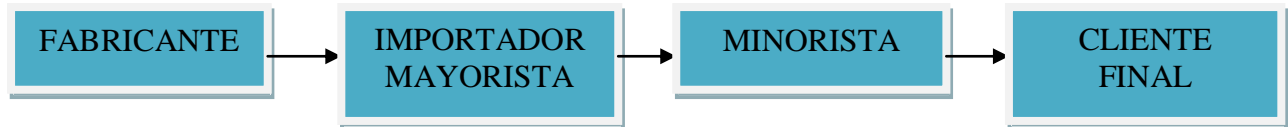
**b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor**

La información se consiguió por medio de la página contactos comerciales pro Colombia, la cual nos brindó los datos sobre el nombre de estas comercializadoras.

**c) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto**

Los elevados costos de acceso al mercado de Costa Rica han llevado en primer paso plano las modalidades de venta indirecta. El exportador extranjero puede encomendar la distribución y venta de sus productos al comercio independiente (comercio importador, comercio mayorista y minorista) o a intermediarios como agentes comerciales, comisionistas y representantes exclusivos (negociantes por propia cuenta).

## CANAL DE DISTRIBUCION PARA LA EXPORTACION DE MUEBLES



### 4.6.3 Manejo de Inventarios

El inventario que tendremos dependerá de los pedidos que surjan para la elaboración de los muebles para el hogar y otros espacios en estibas plásticas y/o de madera.

### 4.6.4 Comunicación

**Nombre Comercial:** Muebles de Madera

**Especificaciones del Empaque:** Cajas de cartón con etiquetas de color

**Nombre de la Empresa:** REUSEPALET S.A.S

**Logo- Símbolo:**



### 4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

En búsqueda del ingreso de nuestro producto al mercado internacional y de la promoción de nuestras ventas realizaremos una inversión en publicidad nos daremos a conocer por medio de página web y con alianzas estratégicas por medio de televisión abierta Teletica (Canal 7) Televisora de Costa Rica S.A y radio Omega Stereo

### 4.7 Precios de los Productos

#### 4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

FACTOR	IMPORTANCIA
Calidad	Alta
Valor agregado	Alta
Competencia	Media
Gastos de producción	Media
Gastos pre operativos	Baja

#### 4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

##### Muebles de Exportación

Costo del Mueble: \$250.000

##### Muebles Nacional

Costo del Mueble: \$ 200.000

#### 4.7.3 Política de Precios

Introduciendo nuestro producto mediante un distribuidor, el cual será el que fije el precio final, según los beneficios que se crea conveniente llevarse por la realización de su trabajo. Nosotros fijaremos nuestro precio de venta a los distribuidores, mediante el cálculo de las unidades que hemos de vender, para cubrir los gastos y tener beneficio.

**Descuentos por volúmenes:** Para las ventas al por mayor se dará un descuento del 5% .

#### **4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización**

**Página Web:** \$1.500.000

**Descuentos:** \$ 800.000

#### **4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado**

Frente al producto a comercializar

Los riesgos que encontramos:

- No existe conocimiento de la marca en el mercado
- No existe comunicación directa con el consumidor final
- Los competidores ya consolidados pueden utilizar políticas de precios bajos para contrarrestar nuestro ingreso al mercado

Las oportunidades que encontramos:

- Expansión a nivel internacional para incursionar en otros mercados
- Las preferencias arancelarias que nos ofrece nuestro país con Costa Rica
- Generación de diseños propios de acuerdo a las tendencias del mercado.

## 5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

### 5.1 Objetivos de producción

- Determinar la factibilidad en la posibilidad técnica de la fabricación del producto o servicio que se busca ofrecer.
- Analizar el tamaño óptimo, la localización optima, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para realizar la producción o para proveer el servicio
- Alcanzar los mejores resultados en producción, ligados a una excelente calidad y a los menores costos posibles

### 5.2 Descripción del proceso de producción

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>RECURSOS MATERIALES</b>	<b>RECURSOS HUMANOS</b>
ADQUISICION MATERIA PRIMA	1 día	Teléfono	Jefe de Producción
ALAMCENAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA	2 horas	Montacargas	1 Operario
AGRIETADO	2 horas	Lijadora de Planos	2 Operarios
MAQUINADO	1 hora	Sierra Circular	3 Operarios
LIJADO	1 hora	Lijadora de Cinta	3 Operarios
MONTAJE	2 horas	Taladro de Árbol	3 Operarios
ACABADO FINAL	1 hora	Ruteadora	3 Operarios
EMPAQUE	2 horas	Espuma de Polietileno y Cajas de cartón	3 Operarios

### 5.3 Capacidad de producción

PRODUCTO	CAPACIDAD DE PRODUCCION	TIEMPO	EVALUACION MENSUAL
MUEBLES ELABORADOS EN ESTIBAS RECICLABLES DE PLÁSTICO Y/O DE MADERA PARA EL HOGAR Y OTROS ESPACIOS	300 UNIDADES	1 DIA	9000

### 5.4 Plan de Producción

PRODUCTO	PLAN DE PRODUCCION	TIEMPO	EVALUACION MENSUAL
MUEBLES ELABORADOS EN ESTIBAS RECICLABLES DE PLÁSTICO Y/O DE MADERA PARA EL HOGAR Y OTROS ESPACIOS	13 UNIDADES	1 DIA	390

### 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

#### 5.5.1 Locaciones

Esta información va incluida en las locaciones administrativas teniendo en cuenta los siguientes factores

- Acceso de las rutas de transporte:** Lo consideramos importante por la afluencia de accesos y rutas de transporte. Es vital a la hora del despacho de los productos por tierra, aire, mar para la colocación a tiempo de los bienes al comprador.
- Proveedores:** Posibilidad de encontrar en la zona los proveedores de materias primas e insumos para la manufactura de muebles. Estos deben garantizar productos de óptima calidad, así como tiempos de entrega razonables al productor.

•**Disponibilidad de transporte:** Debido a la necesidad de movilizar los productos hasta sitios de despacho al exterior, la zona escogida debe contar con flotas de transporte disponibles y con niveles de frecuencia en salidas periódicas favorables para el despacho.

•**Calidad de la materia prima:** Es fundamental para garantizar un excelente acabado de los productos, es inclusive determinante a la hora de observar la calidad final de los artículos y es un agente diferenciador de la competencia.

### 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

<b>MAQUINARIA REQUERIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO(\$ COL)</b>
Sierra Circular	1	\$7.000.000
Lijadora de Planos	1	\$ 5.000.000
Lijadora de Cinta	1	\$1.900.000
Ruteadora	1	\$2.500.000
Taladro de Árbol	1	\$1.100.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$17.500.000</b>

<b>HERRAMIENTA REQUERIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO(\$ COL)</b>
Martillo	10	\$250.000
Serrucho	10	\$300.000
Brocas	20	\$100.000
Destornilladores	10	\$150.000
Discos de Sierra	10	\$400.000
Pistolas de Lacado	10	\$500.000
Escuadra	10	\$100.000
Cepillo de madera	10	\$1.000.000
Cárcel	10	\$200.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$3.000.000</b>



**5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos**

<b>MATERIALES E INSUMOS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>CANTIDAD NECESARIA</b>	<b>PROVEEDOR</b>
ESTIBAS	\$12.000 c/u	4	PROESTIBAS
ESPUMA DE POLIETILENO	\$1200 /metro	5	ESPUMLATEX
CAJAS DE CARTON	\$18.000 c/u	1	MULTICARTON
ETIQUETAS	\$100 c/u	2	AGENCIA ALEJANDRO DUQUE
<b>TOTAL</b>	<b>\$34.300</b>		

**5.5.4 Requerimientos de servicios.**

<b>SERVICIOS NECESARIOS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TIEMPO</b>
AGUA	\$180.000	MENSUALES
LUZ	\$300.000	MENSUALES
TELEFONO	\$180.000	MENSUALES
INTERNET	\$180.000	MENSUALES
GAS	\$160.000	MENSUALES
TRANSPORTE/FLETE	\$100.000	MENSUALES
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.100.000</b>	

**5.5.5 Requerimientos de personal.**

<b>CANT</b>	<b>CARGO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>SALARIO ASIGNADO</b>	<b>CARGAS SOCIALES</b>	<b>SALARIO TOTAL</b>
1	Gerente General	Desempeñar con exactitud la productividad de la empresa	Dirigir, desarrollar y crear oportunidades para la empresa	\$2.300.000	\$1.288.000	\$3.588.000
1	Secretaria	Capacidad de ayuda y agilidad en el trabajo	Revisar la nómina y ayudar al Gerente	\$1.000.000	\$560.000	\$1.560.000

## Plan de Negocios

1	Jefe de Producción	Persona proactiva, objetiva, e integridad en la ejecución de las tareas	Supervisar proceso de producción, materia prima tiempos	\$1.600.000	\$896.000	\$2.496.000
9	Operarios I	Capacidad de mantener su lugar de trabajo, maquinaria y herramientas limpios	Almacenamiento materia prima, Agrietado, Maquinado, Lijado	\$4.500.000	\$2.520.000	\$7.020.000
9	Operarios II	Disponibilidad total de tiempo, actitud de servicio al cliente	Montaje, Acabado Final, Empaque,	\$4.050.000	\$2.268.000	\$6.318.000
			<b>TOTAL</b>	<b>\$13.450.000</b>	<b>\$7.532.000</b>	<b>\$20.982.000</b>

### 5.6 Programa de producción

ACTIVIDAD	TIEMPO						
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
ARRENDAMIENTO DEL LOCAL	X						
ADECUACION DEL LUGAR		X	X	X			
COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPOS				X	X		
CONTRATACION PERSONAL					X	X	
SELECCIÓN PROVEEDORES					X	X	
ADQUISICION DE INSUMOS Y MP							X
ALMACENAMIENTO DE INSUMOS Y MP							X

## 6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

**Administrativa- Gerencia:** Esta área se encargara de los siguientes aspectos:

- Coordinar los recursos internos
- Representar la compañía frente a terceros
- Establecer planes con los medios para cumplir con los objetivos
- Medir en forma cualitativa y cuantitativa la ejecución de los planes y su éxito
- Administrar los recursos financieros de la empresa
- Tomar decisiones financieras y efectuar el análisis, planeación, toma de decisiones sobre inversiones y financiamiento

**Producción:** Esta área se encargara de los siguientes aspectos:

- Adquisición de la materia prima
- Manejo de las bodegas de producto terminado y materia prima
- Verificar que todas las materias primas necesarias para la producción del producto se encuentren listas para su uso.
- Realizar pruebas pertinentes para verificar que el producto cumpla con lo deseado

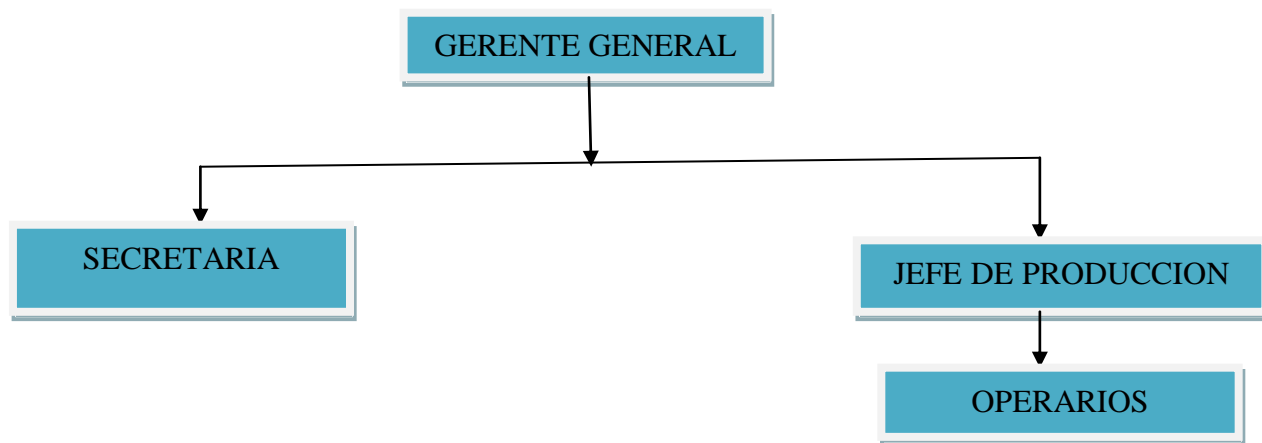
#### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Los servicios que vamos a subcontratar son:

Mercadeo, Publicidad y Comercialización, Agencia de aduanas, Transporte terrestre y marítimo, aseguradora.

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



### 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

#### Gerente general:

- Responder ante los entes contralores del estado, la banca y los proveedores.
- Revisar los estados financieros.
- Autorizar las compras requeridas de la empresa.
- Revisar y aprobar los cheques
- Supervisar todas las actividades operativas y administrativas
- Orientar a la empresa hacia el logro de sus objetivos, así como el cumplimiento de sus metas a corto y largo plazo, logrando con ello el éxito de la empresa.
- Presentar al consejo de administración los resultados obtenidos en cada periodo.

#### Secretaria:

- Asistir tanto al gerente general, jefe de ventas y todo el personal administrativo.
- Brindar toda la información que éstas personas requiera, mismo proyectar una buena imagen de la empresa.
- Dar reportes a la gerencia.
- Atender al público.
- Atender planta telefónica.
- Redactar correspondencia interna y externa.

- Mantener en orden los archivos de la empresa.

### **Jefe de producción:**

- Supervisar el personal de producción.
- Planear la producción
- Manejar el inventario de materia prima y producto terminado
- Solicitar de materia prima e insumos
- Suministrar informe al gerente general, con relación a la producción

### **Operarios:**

- Encargados directos de las distintas fases de producción
- Asear y limpiar cada área de trabajo después de la jornada de labores
- Reportar los problemas con la maquinaria

## **6.3 Recursos materiales y humanos para la administración**

### **6.3.1 Locaciones**

Tanto las locaciones administrativas como las de producción estarán ubicadas en el municipio de Medellín, el local será arrendado a un precio de 2.000.000 mensuales.

El tamaño que consideramos adecuado de 375mts cuadrados divididos de la siguiente manera:

Área de manufactura: 175mts cuadrados

Zona de oficinas: 90mts cuadrados

Zona almacenamiento producto terminado: 80mts cuadrados

Zona almacenamiento materia prima: 30mts cuadrados

#### **Área administrativa**

Estará compuesta por una recepción, 2 oficinas independientes, dos baños; uno para mujeres y otro para hombres, tendrá un cafetín, contará con todos los servicios públicos como agua, luz, teléfono e internet.

#### **Área de producción**

Estará compuesta por una zona de almacenamiento para la materia prima, una zona para la transformación y elaboración del producto, una zona para acabado final y empaque del producto, un cafetín, un baño, contará con todos los servicios como luz, agua, gas.

**6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.**

<b>CANTIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO</b>
4	ESCRITORIOS	HOME CENTER	\$900.000
8	MESAS	RIMAX	\$180.000
8	SILLAS	RIMAX	\$160.000
2	ARCRIVADOR	HOME CENTER	\$300.000
1	SOFTWARE	SOLUCION SAINT	\$1.200.000
4	COMPUTADORES CON IMPRESORAS	HOME CENTER	\$5.400.000
1	BOTIQUIN DE PRIMEROS AUXILIOS	HOME CENTER	120.000
6	EXTINGUIDORES	HOME CENTER	\$240.000
10	LETREROS		\$100.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$8.600.000</b>

**6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.**

<b>CANTIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO</b>
2	CAJAS DE 10 PAQUETES DE RESMA HOJAS TAMAÑO CARTA	MAKRO	\$140.000
4	CARTUCHOS PARA IMPRESORAS	MAKRO	\$120.000
20	LAPICEROS	PAPELERIA	\$14.000
20	LAPICES	PAPELERIA	\$10.000
100 UNIDADES	SOBRES MANILA	HOME CENTER	\$8000
100 UNIDADES	SOBRES DE CARTA	HOME CENTER	\$8000
4 UNIDADES	PORTA LAPICES	HOME CENTER	\$10.000
10 UNIDADES	MARCADORES Y BORRADOR	HOME CENTER	\$20.000
3 UNIDADES	PERFORADORA	HOME CENTER	\$27.000
4 UNIDADES	COSEDORAS Y GANCHOS	HOME CENTER	\$40.000
5 UNIDADES	CINTA ADHESIVA	HOME CENTER	\$3.000
<b>TOTAL</b>			<b>400.000</b>

### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

Esta información va incluida en los requerimientos de servicio de la planta de producción.

### 6.3.5 Requerimientos de personal

CANT	CARGO	PERFIL	FUNCIONES	SALARIO ASIGNADO	CARGAS SOCIALES	SALARIO TOTAL
1	Gerente General	Desempeñar con exactitud la productividad de la empresa	Dirigir, desarrollar y crear oportunidades para la empresa	\$2.300.000	\$1.288.000	\$3.588.000
1	Secretaria	Capacidad de ayuda y agilidad en el trabajo	Revisar la nómina y ayudar al Gerente	\$1.000.000	\$560.000	\$1.560.000

### 6.4 Programa de administración

ACTIVIDAD	TIEMPO										
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11
ARRENDAMIENTO DEL LOCAL	X										
ADECUACION DEL LUGAR		X	X	X							
CONTRATACION DEL PERSONAL				X	X						
CAPACITACION DEL PERSONAL						X					
MANEJO DE PROVEEDORES							X	X			
MANEJO DE CLIENTES								X	X		
MANEJO FINANCIERO Y CONTABLE								X	X	X	
FACTURACION										X	
PEDIDOS											X

## 7 ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

El tipo de sociedad que escogimos para nuestra empresa es la S.A.S(Sociedad por Acciones Simplificadas), ya que este tipo de sociedad, permite a los pequeños empresarios escoger las normas societarias más convenientes a sus intereses, ya que gracias a su carácter de regulación flexible puede ser adaptada a las condiciones y requerimientos especiales de cada una .En tal sentido, esto significa un gran beneficio para los nuevos emprendedores que quieran formalizar su actividad económica.

Algunas de las ventajas de las sociedades por acciones simplificadas son:

Al constituir la empresa, sus propietarios podrán ahorrar tiempo y dinero dado que pueden hacerlo a través de un documento privado. Esto también aplica a la reforma de estatutos durante el desarrollo de la actividad económica que desempeña la empresa.

Otro punto destacable consiste en que los empresarios pueden beneficiarse de la limitación de la responsabilidad sin tener que acudir a la estructura de la sociedad anónima por ejemplo: la SAS no obliga al empresario a crear ciertos órganos, como la junta directiva, o a cumplir con otros requisitos, como la pluralidad de socios.

Además, el modelo da libertad para crear diversas clases y series de acciones, como son las acciones ordinarias; con dividendo preferencial y sin derecho a voto; con voto multiple; privilegiadas; con dividendo fijo; o con acciones de pago .De este modo, los empresarios aumentan sus posibilidades de acceder a capital a través de los socios de la empresa. Una sociedad anónima simplificada es más fácil de gobernar, en la medida en que permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto ilícito.

### 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

TRAMITE	PRECIO
CONSULTAR EL NOMBRE	\$0
MINUTA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA	\$125.000
FORMULARIOS DE MATRICULA MERCANTIL	\$3.600
REGISTRO MERCANTIL	\$175.000
RUT/NIT	\$0
ICA	\$2.900.000
REGISTRAR LIBROS	\$15.000
TOTAL	\$3.218.600



## 8 ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

<b>INVERSIONES (EXIGIBLES Y DISPONIBLES)</b>			
<b>INVERSIONES</b>	<b>EXIGIBLES (VALOR)</b>	<b>DISPONIBLE</b>	<b>REQUERIMIENTO FINANCIERO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	\$89.100.000	\$89.100.000	\$0.0
<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>	\$8.149.500	\$8.149.500	\$0.0
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$176.670.300	\$0.0	\$176.670.300
<b>TOTAL REQUERIMIENTOS FINANCIEROS</b>			<b>\$176.670.300</b>

## 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

TABLA AMORTIZACION PRESTAMO (MENSUAL)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 176.670.300
1	\$ 7.557.563	\$ 2.650.055	\$ 4.907.508	\$ 171.762.792
2	\$ 7.483.950	\$ 2.576.442	\$ 4.907.508	\$ 166.855.283
3	\$ 7.410.338	\$ 2.502.829	\$ 4.907.508	\$ 161.947.775
4	\$ 7.336.725	\$ 2.429.217	\$ 4.907.508	\$ 157.040.267
5	\$ 7.263.112	\$ 2.355.604	\$ 4.907.508	\$ 152.132.758
6	\$ 7.189.500	\$ 2.281.991	\$ 4.907.508	\$ 147.225.250
7	\$ 7.115.887	\$ 2.208.379	\$ 4.907.508	\$ 142.317.742
8	\$ 7.042.274	\$ 2.134.766	\$ 4.907.508	\$ 137.410.233
9	\$ 6.968.662	\$ 2.061.154	\$ 4.907.508	\$ 132.502.725
10	\$ 6.895.049	\$ 1.987.541	\$ 4.907.508	\$ 127.595.217
11	\$ 6.821.437	\$ 1.913.928	\$ 4.907.508	\$ 122.687.708
12	\$ 6.747.824	\$ 1.840.316	\$ 4.907.508	\$ 117.780.200
13	\$ 6.674.211	\$ 1.766.703	\$ 4.907.508	\$ 112.872.692
14	\$ 6.600.599	\$ 1.693.090	\$ 4.907.508	\$ 107.965.183
15	\$ 6.526.986	\$ 1.619.478	\$ 4.907.508	\$ 103.057.675
16	\$ 6.453.373	\$ 1.545.865	\$ 4.907.508	\$ 98.150.167
17	\$ 6.379.761	\$ 1.472.253	\$ 4.907.508	\$ 93.242.658
18	\$ 6.306.148	\$ 1.398.640	\$ 4.907.508	\$ 88.335.150
19	\$ 6.232.536	\$ 1.325.027	\$ 4.907.508	\$ 83.427.642
20	\$ 6.158.923	\$ 1.251.415	\$ 4.907.508	\$ 78.520.133
21	\$ 6.085.310	\$ 1.177.802	\$ 4.907.508	\$ 73.612.625
22	\$ 6.011.698	\$ 1.104.189	\$ 4.907.508	\$ 68.705.117
23	\$ 5.938.085	\$ 1.030.577	\$ 4.907.508	\$ 63.797.608
24	\$ 5.864.472	\$ 956.964	\$ 4.907.508	\$ 58.890.100
25	\$ 5.790.860	\$ 883.352	\$ 4.907.508	\$ 53.982.592
26	\$ 5.717.247	\$ 809.739	\$ 4.907.508	\$ 49.075.083
27	\$ 5.643.635	\$ 736.126	\$ 4.907.508	\$ 44.167.575
28	\$ 5.570.022	\$ 662.514	\$ 4.907.508	\$ 39.260.067
29	\$ 5.496.409	\$ 588.901	\$ 4.907.508	\$ 34.352.558
30	\$ 5.422.797	\$ 515.288	\$ 4.907.508	\$ 29.445.050
31	\$ 5.349.184	\$ 441.676	\$ 4.907.508	\$ 24.537.542
32	\$ 5.275.571	\$ 368.063	\$ 4.907.508	\$ 19.630.033
33	\$ 5.201.959	\$ 294.451	\$ 4.907.508	\$ 14.722.525
34	\$ 5.128.346	\$ 220.838	\$ 4.907.508	\$ 9.815.017
35	\$ 5.054.734	\$ 147.225	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508

36	\$ 4.981.121	\$ 73.613	\$ 4.907.508	\$ 0
----	--------------	-----------	--------------	------

<b>DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>	
<b>Préstamo Bancario (Financiación)</b>	
Monto del Préstamo:	\$ 176.670.300
Intereses (efectivo Mensual):	1,50%
Plazo (meses):	36
Modalidad del Préstamo:	Capital constante
Requerimientos Financieros	\$ 176.670.300,00
Préstamo Bancario	\$ 176.670.300
Recursos Propios	\$ 0,00

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

<b>VENTAS TOTALES POR PRODUCTO</b>		
<b>VENTAS</b>		<b>PARTICIPACION DEL TOTAL VENTAS</b>
MUEBLES DE EXPORTACION	\$75.000.000	82.42%
MUEBLES NACIONAL	\$16.000.000	17.58%
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$91.000.000</b>	<b>100,00%</b>

## 8.2.2 Egresos

### 8.2.2.1 Inversiones

<b>ACTIVOS FIJOS EXIGIBLES</b>	<b>VALOR</b>
EQUIPOS DE INFORMATICA (3 AÑOS)	\$10.000.000
MAQUINARIA (5 AÑOS)	\$17.500.000
HERRAMIENTA	\$3.000.000
MUEBLES Y ENSERES	\$8.600.000
VEHICULOS	\$50.000.000
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS EXIGIBLES</b>	<b>\$89.100.000</b>

<b>GASTOS PRE OPERATIVOS EXIGIBLES</b>	<b>VALOR</b>
CONSTITUCION Y REGISTRO	\$3.218.600
SALARIOS	\$600.000
ARRENDAMIENTOS	\$2.000.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	\$1.800.000
CERTIFICADOS DE SALUD Y BOMBEROS	\$530.900
<b>TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS EXIGIBLES</b>	<b>\$8.149.500</b>

## Plan de Negocios

<b>ACTIVOS FIJOS DISPONIBLES</b>	<b>VALOR</b>
EQUIPOS DE INFORMATICA (3 AÑOS)	\$10.000.000
MAQUINARIA (5 AÑOS)	\$17.500.000
HERRAMIENTA	\$3.000.000
MUEBLES Y ENSERES	\$8.600.000
VEHICULOS	\$50.000.000
<b>TOTAL            ACTIVOS            FIJOS</b>	<b>\$89.100.000</b>
<b>DISPONIBLES</b>	

<b>GASTOS        PRE        OPERATIVOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>EXIGIBLES</b>	
CONSTITUCION Y REGISTRO	\$3.218.600
SALARIOS	\$600.000
ARRENDAMIENTOS	\$2.000.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	\$1.800.000
CERTIFICADOS DE SALUD Y BOMBEROS	\$530.900
<b>TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS</b>	<b>\$8.149.500</b>
<b>EXIGIBLES</b>	

### Inversión Capital de Trabajo

<b>REQUERIMIENTO EFECTIVO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Costos Variables	\$43.608.100
	Costos Fijos de Producción	\$19.034.000
	Costos Fijos de Administración	\$5.978.000
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$1.800.000

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Cuentas por cobrar	\$70.420.100
	Inventarios productos	\$62.242.100
	Inventario de Materia Prima	\$43.608.100

<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Materia Prima	\$70.420.100
	Fijos de Producción	\$62.242.100
	Administrativos	\$43.608.100
	Comercialización y Ventas	\$1.800.000
<b>INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$176.670.300</b>	

## 8.2.2.2 Costos

**MUEBLES ELABORADOS EN ESTIBAS RECICLABLES DE PLÁSTICO Y/O DE MADERA PARA EL HOGAR Y OTROS ESPACIOS PARA EXPORTACION**

<b>COSTOS UNITARIOS DE LOS COMPONENTES DEL PRODUCTO</b>				
<b>COMPONENTE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>VALOR TOTAL POR COMPONENTE</b>
ESTIBAS	\$12.000	4	UNIDAD	\$48.000
BISAGRAS	\$500	6	UNIDAD	\$3.000
PINTURA	\$5.000	1	LATA	\$5.000
RODACHINES	\$600	4	UNIDAD	\$2400
COJIN	\$5.000	4	UNIDAD	\$20.000
BARNIZ PARA MADERA	\$6.000	1	LATA	\$6.000
ESPUMA DE POLIETILENO	\$1.200	5	METROS	\$6.000
CAJA DE CARTON	\$18.000	1	UNIDAD	\$18.000
ETIQUETA	\$100	2	UNIDAD	\$200
SEGURO	\$500	1	UNIDAD	\$500
DOCUMENTACION	\$570	5	UNIDAD	\$2.500
FLETE INTERNACIONAL	\$4.117	1	UNIDAD	\$4.117
<b>TOTAL COSTOS VARIABLE UNITARIO DEL PRODUCTO</b>				<b>\$116.067</b>

**MUEBLES ELABORADOS EN ESTIBAS RECICLABLES DE PLÁSTICO Y/O DE MADERA PARA EL HOGAR Y OTROS ESPACIOS NACIONAL**

<b>COSTOS UNITARIOS DE LOS COMPONENTES DEL PRODUCTO</b>				
<b>COMPONENTE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>VALOR TOTAL POR COMPONENTE</b>
ESTIBAS	\$12.000	4	UNIDAD	\$48.000
BISAGRAS	\$500	6	UNIDAD	\$3.000
PINTURA	\$5.000	1	LATA	\$5.000
RODACHINES	\$600	4	UNIDAD	\$2400
COJIN	\$5.000	4	UNIDAD	\$20.000
BARNIZ PARA MADERA	\$6.000	1	LATA	\$6.000
ESPUMA DE POLIETILENO	\$1.200	5	METROS	\$6.000
CAJA DE CARTON	\$18.000	1	UNIDAD	\$18.000
ETIQUETA	\$100	2	UNIDAD	\$200
FLETE INTERNO	\$1.250	1	UNIDAD	\$1.250
<b>TOTAL COSTOS VARIABLE UNITARIO DEL PRODUCTO</b>				<b>\$109.850</b>

<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCION MENSUALES</b>	
SALARIOS	\$10.150.000
PRESTACIONES SOCIALES	\$5.684.000
ARRIENDO	\$2.000.000
SERVICIOS	\$1.100.000
TRANSPORTE	\$100.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCION</b>	<b>\$19.034.000</b>

<b>RESUMEN COSTOS</b>		
<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>	<b>PARTICIPACION</b>
Total costos Variables	\$43.608.100	61.93%
Total costos fijos de producción	\$19.034.000	27.03%
Total costos fijos de administración	\$5.978.000	8.49%
Total costos fijos de Comercialización y Ventas	\$1.800.000	2.56%
<b>Costos Totales</b>	<b>\$70.420.100</b>	<b>100%</b>

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL</b>					
<b>Producto o Servicio</b>	<b>Cantidad a Vender por Mes</b>	<b>Costo Variable Unitario</b>	<b>Precio de Venta unitario</b>	<b>Costo Variable Total</b>	<b>Venta Total</b>
SOFAS DE EXPORTACION	300	116.067	\$250.000	\$34.820.100	\$75.000.000
SOFAS NACIONALES	80	109.850	\$200.000	\$8.788.000	\$16.000.000
<b>VALORES TOTALES</b>				<b>\$43.608.100</b>	<b>\$91.000.000</b>

Costo Variable promedio =	47.92%	Punto de Equilibrio (%) =	56.58%
Margen de contribución (\$) =	\$47.391.900,000	Punto de equilibrio (\$) =	\$51.483.312,55
Margen de contribución (%) =	52.08%		

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO</b>			
<b>Margen de Contribución Unitario</b>	<b>Participación Ventas</b>	<b>Punto Equilibrio(unidades)</b>	<b>Punto Equilibrio(Pesos)</b>
\$133.933	\$82.42%	164,99	\$41.247.866,84
\$90.150	\$17.58%	52.29	\$10.458.564,18



### 8.2.2.3 Gastos

#### Gastos Administrativos y legales

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACION MENSUALES</b>	
SALARIOS	\$3.300.000
PRESTACIONES SOCIALES	\$1.848.000
PAPELERIA	\$400.000
MANTENIMIENTO(EQUIPOS DE OFICINA)	\$130.000
SEGURO	\$300.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS ADMINISTRACION</b>	<b>\$5.978.000</b>

#### Gastos Distribución y Ventas

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	
PUBLICIDAD Y MERCADEO	\$800.000
DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	\$1.000.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$1.800.000</b>

#### Gastos Amortización de diferidos

<b>GASTOS PRE OPERATIVOS EXIGIBLES</b>	<b>AMORTIZACION</b>
CONSTITUCION Y REGISTRO	\$53.643,3
SALARIOS	\$10.000
ARRENDAMIENTOS	\$33.333,3
ADECUACIONES LOCATIVAS	\$30.000
CERTIFICADOS DE SALUD Y BOMBEROS	\$8.848,3
<b>TOTAL AMORTIZACION MENSUAL</b>	<b>\$135.825</b>

### 8.3 Estados Financieros Projectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
Medias		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
Bajas		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
Consolidado		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000	\$ 91.000.000
- Costos variables		\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100	\$ 43.608.100
- Costos fijos	\$ 0	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000	\$ 26.812.000
Costos fijos de Producción		\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000	\$ 19.034.000
Costos fijos de Administración		\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000	\$ 5.978.000
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 2.650.055	\$ 2.576.442	\$ 2.502.829	\$ 2.429.217	\$ 2.355.604	\$ 2.281.991	\$ 2.208.379	\$ 2.134.766	\$ 2.061.154	\$ 1.987.541	\$ 1.913.928	\$ 1.840.316
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 16.269.576	\$ 16.343.189	\$ 16.416.801	\$ 16.490.414	\$ 16.564.027	\$ 16.637.639	\$ 16.711.252	\$ 16.784.864	\$ 16.858.477	\$ 16.932.090	\$ 17.005.702	\$ 17.079.315
- Impuestos	\$ 0	\$ 5.368.960	\$ 5.393.252	\$ 5.417.544	\$ 5.441.837	\$ 5.466.129	\$ 5.490.421	\$ 5.514.713	\$ 5.539.005	\$ 5.563.297	\$ 5.587.590	\$ 5.611.882	\$ 5.636.174
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 10.900.616	\$ 10.949.936	\$ 10.999.257	\$ 11.048.577	\$ 11.097.898	\$ 11.147.218	\$ 11.196.539	\$ 11.245.859	\$ 11.295.180	\$ 11.344.500	\$ 11.393.821	\$ 11.443.141
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269	\$ 1.660.269
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 176.670.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 253.996.967
Prestamos	\$ 176.670.300												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 176.670.300
Valor de Salvamento													\$ 77.326.267
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 273.919.800	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508
Activos Fijos	\$ 89.100.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508	\$ 4.907.508
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.149.500												
Capital de Trabajo	\$ 176.670.300												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 97.249.500</b>	<b>\$ 7.653.377</b>	<b>\$ 7.702.698</b>	<b>\$ 7.752.018</b>	<b>\$ 7.801.338</b>	<b>\$ 7.850.659</b>	<b>\$ 7.899.979</b>	<b>\$ 7.949.300</b>	<b>\$ 7.998.620</b>	<b>\$ 8.047.941</b>	<b>\$ 8.097.261</b>	<b>\$ 8.146.582</b>	<b>\$ 262.192.469</b>
Tasa Interna de Retorno	3,00%												
Valor Presente Neto	159.607.911												
Tasa Interna de Retorno	13,99%												

[Volver al Menu Principal](#)

## Flujo de Caja Anual (5 años)

### FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.092.000.000	\$ 1.092.000.000	\$ 1.092.000.000	\$ 1.092.000.000	\$ 1.092.000.000
- Costos variables		\$ 523.297.200	\$ 523.297.200	\$ 523.297.200	\$ 523.297.200	\$ 523.297.200
- Costos fijos		\$ 321.744.000	\$ 321.744.000	\$ 321.744.000	\$ 321.744.000	\$ 321.744.000
Costos fijos de Producción		\$ 228.408.000	\$ 228.408.000	\$ 228.408.000	\$ 228.408.000	\$ 228.408.000
Costos fijos de Administración		\$ 71.736.000	\$ 71.736.000	\$ 71.736.000	\$ 71.736.000	\$ 71.736.000
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 21.600.000	\$ 21.600.000	\$ 21.600.000	\$ 21.600.000	\$ 21.600.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233
- Intereses Credito		\$ 26.942.221	\$ 16.342.003	\$ 5.741.785	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 200.093.346	\$ 210.693.564	\$ 221.293.782	\$ 227.035.567	\$ 227.035.567
- Impuestos	\$ 0	\$ 66.030.804	\$ 69.528.876	\$ 73.026.948	\$ 74.921.737	\$ 74.921.737
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 134.062.542	\$ 141.164.688	\$ 148.266.834	\$ 152.113.830	\$ 152.113.830
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233	\$ 19.923.233
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 176.670.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 174.303.633
Préstamos	\$ 176.670.300					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 176.670.300
Valor de Salvamento						-\$ 2.366.667
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 273.919.800	\$ 58.890.100	\$ 58.890.100	\$ 58.890.100	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 89.100.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 58.890.100	\$ 58.890.100	\$ 58.890.100	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 8.149.500					
Capital de Trabajo	\$ 176.670.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 97.249.500</b>	<b>\$ 95.095.675</b>	<b>\$ 102.197.821</b>	<b>\$ 109.299.967</b>	<b>\$ 172.037.063</b>	<b>\$ 346.340.696</b>

Tasa Interna de Retorno	42,58%
Valor Presente Neto	157.853.522
Tasa Interna de Retorno	110,35%

[Volver al Menú Principal](#)

**8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)**

ESTADO DE RESULTADOS - CIFRAS MENSUALES												
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos por concepto de Ventas	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000	91.000.000
Costo Variables	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100	43.608.100
Costos Fijos Producción	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000	19.034.000
Gastos Depreciación	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444	1.524.444
Utilidad Bruta en Ventas	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456	26.833.456
Costos fijos de Administración	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000	5.978.000
Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Amortización de diferidos	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825	135.825
Utilidad Operativa	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631	18.919.631
Impuestos	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478	6.243.478
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>	<b>12.676.152</b>
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152	12.676.152
Utilidades no Repartidas Acumuladas	12.676.152	25.352.305	38.028.457	50.704.610	63.380.762	76.056.915	88.733.067	101.409.220	114.085.372	126.761.525	139.437.677	152.113.830

**8.4 Evaluación financiera del proyecto****8.4.1 Valor Presente Neto**

Valor Presente Neto	159.607,91
---------------------	------------

**8.4.2 Tasa Interna de Retorno**

Tasa Interna de Retorno	13.99%
-------------------------	--------

## CONSIDERACIONES FINALES

Esto es sustentable a partir de los siguientes aspectos:

- A partir del análisis del mercado se encontró que el destino comercial que cuenta con las mejores perspectivas para el desarrollo del proyecto es Costa Rica.
- Este proyecto determina que Costa Rica es un país que presenta tendencias de consumo e importación creciente de muebles y que considerando los beneficios que se pueden tener con los diferentes acuerdos comerciales, podría considerarse como un destino potencial para comercializar el producto.
- El nivel de exportaciones colombianas de muebles en Costa Rica es muy alto, y se ha mostrado estable en los últimos años, se puede afirmar que este mercado está empezando a ser explorado por las empresas Colombianas, mostrando una muy buena perspectiva de desarrollo.
- El análisis técnico estableció que el proceso productivo definido para el proyecto, permite la manufactura de los productos del portafolio y se ajusta a los niveles de producción y demanda proyectados.
- La percepción de los muebles en estibas en el mercado de Costa Rica son productos que tienen buena acogida en el mercado, por lo que dan un valor agregado sobre otros tipos de muebles.
- La inversión requerida para la puesta en funcionamiento de un proyecto de esta índole, no es muy grande comparada con otros proyectos de este tipo, sin embargo la rentabilidad obtenida podría llegar a ser la misma o inclusive mejor debido a los bajos costos de producción y el gran potencial de un mercado poco explorado.
- El proyecto es financieramente viable, pues los resultados indican que al invertir capital en este proyecto se podrá obtener, una rentabilidad más alta que la ofrecida por entidades financieras, lo que sería llamativo para los inversionistas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ Proexport <http://www.proexport.com.co> **Título:** Brochure de Oportunidades en Costa Rica **Autor:** Álvaro Gómez
- ✓ <http://www.mincomercio.gov.co> **Título:** Perfiles económicos y comerciales por países **Autor:** Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica
- ✓ Biblioteca Zeiky **Título:** Colombia se proyecta como un socio estratégico para Costa Rica **Autor:** Bancoldex
- ✓ <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis59.pdf> **Título:** Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de muebles **Autor:** José Alejandro Mantilla Zapata
- ✓ [www.ambassade-costarica.org](http://www.ambassade-costarica.org) **Título:** Política Exterior de Costa Rica **Autor:** León Fernando Bonilla