



PLASTICSOLUTION S.A.S

PLASTICSOLUTION S.A.S
COMERCIO INTERNACIONAL
JUNIO, 3013

PLASTICSOLUTION S.A.S
Plan de Negocios

PLASTICSOLUTION S.A.S
Comercio internacional, plan de negocios
Medellín, Junio de 2013



Escriba su Copyright

El uso de esta plantilla está limitada a los estudiantes autorizados que estén realizando Planes de Negocios, ya sea para cursos regulares o a nombre propio con el aval de la Institución. De cualquier forma, al hacer uso de ésta, debe citarse la fuente. No está permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright

DERECHOS RESERVADOS © 2007 Carlos Mario Morales C – UEEM -Coordinador de Emprendimiento ESUMER. carlos.morales@esumer.edu.co. Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar Medellín –Colombia Teléfonos 2646011 Extensión 225



PLASTICSOLUTION S.A.S

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión y Visión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de 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 de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1. El Mercado Meta
 - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.4. Manejo de Inventarios
 - 4.6.5. Comunicación
 - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos
 - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de Producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimientos de 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 administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
 - 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, muebles 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 y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 8.2.2. Egresos
 - 8.2.2.1. Inversiones
 - 8.2.2.2. Costos
 - 8.2.2.3. Gastos
 - 8.2.2.4. Gastos Financieros
- 8.3. Estados Financieros Proyectados
 - 8.3.1. Flujo de Caja
 - 8.3.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
 - 8.3.3. Balance General

8.4. Evaluación financiera del proyecto

8.4.1. Valor Presente Neto

8.4.2. Tasa Interna de Retorno

8.4.3. Indicadores Financieros proyectados

8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

PLASTICSOLUTION S.A.S es una compañía enfocada en la satisfacción de las necesidades que las industrias asociadas a la confección y comercialización de prendas de vestir presentan cada día.

Las ventajas competitivas de nuestra compañía están determinadas por la calidad en sus materias primas por lo que están deben ser originales y el cuidado que se le da a su manipulación, el diseño resultado del arduo trabajo de nuestro personal que garantiza la originalidad y exclusividad de nuestros artículos nos ayudan a generar valor agregado a los productos de nuestros clientes a través de nuestras manufacturas plásticas como ganchos y estuches promocionales para la exhibición de las prendas, de esta manera se pretende cubrir la demanda de los mercados textiles que comercializan en el mercado meta, Lima, Perú al cual dedicamos nuestros esfuerzos.

Nuestra razón de ser es saber que nuestros clientes obtienen lo que desean y superamos sus expectativas con lo cual logramos contribuir en el progreso de sus actividades y las nuestras, generando mayor número de empleos, aumento del PIB y desarrollo comercial.

Se determinó a Perú como el mercado potencial por su excelencia, debido a la gran producción de algodón y fibras naturales destinadas para confección el cual a su vez es catalogado como uno de los mejores de América, también ha venido mostrando una gran evolución económica y comercial gracias al desarrollo de sus puertos e industrialización de sus mercados. El poder adquisitivo de Perú fue de 325.4 billones de dólares, lo cual implica un alto volumen de dinero.

Población de Perú es de 29.549.517 (Julio 2012 estimado.) y solo en Lima (capital) 8.769.000 millones de habitantes

Fuente: cia.gov (2013, marzo)

PLASTICSOLUTION S.A.S busca a futuro, aumentar el nivel de producción para poder alcanzar nuevos mercados como Chile, Brasil y México, ya que históricamente han demostrado una gran estabilidad económica y al igual que Perú, están mejorando paulatinamente su nivel económico brindando confianza para procurar negociaciones estratégicas y perdurables con las empresas que allí se encuentren. El tratado comercial CAN que beneficia nuestras exportaciones hacia Perú, facilita nuestro ingreso al mercado con la posibilidad de lograr competitividad.

La participación en las importaciones mundiales de manufacturas plásticas en el 2007 muestra un porcentaje de 23.5% en donde su mayor porcentaje son de envases y demás manufacturas en donde se ubican nuestros productos y artículos insignia.

Nuestros clientes potenciales son DEVANLAY, MERPERU Y TOPITOP y se espera poder hacer ventas mensuales de 3.500.000 unidades de ganchos y 500.000 unidades de estuches al inicio de nuestras actividades comerciales.

INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Juan Fdo. Giraldo Delgado

Identificación: 1.035.420.872 **Teléfono:** 221 88 47 **Celular:** 300 656 37 33
Dirección: Cra 15AA 36 30 **Barrio:** Quinta linda
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** juanfdoking@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios: Técnico en gastronomía

Yider E. Valencia Muñoz

Identificación: 1017157332 **Teléfono:** 5280047 **Celular:** 3146548842
Dirección: Cra 37 # 55-100 **Barrio:** Boston
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** yiderkop@outlook.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

Frank Alexander Pavón

Identificación: 1040734982 **Teléfono:** 2537074 **Celular:** 3164683398
Dirección: Carrera 97 # 48^a 63 **Barrio:** La Floresta
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** falexanderpc@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Este plan de negocio tiene como primer propósito poner en práctica todos los conocimientos adquiridos a lo largo del periodo de aprendizaje en la tecnología de comercio internacional, haciendo el máximo uso de todas y cada una de las habilidades y herramientas adquiridas en todas las asignaturas presenciadas durante este tiempo; herramientas hábilmente transmitidas por los docentes las cuales despertaron en nosotros como alumnos las aptitudes necesarias para la formulación y evaluación de proyectos además de lograr como objetivo intrínseco la presentación este proyecto como trabajo de grados.

A través de los años, Colombia se ha dado a conocer en el mundo por sus riquezas naturales como gran productor de café, carbón, petróleo, esmeraldas y flores, además de tener un puesto destacado a nivel mundial en cuanto a mayor biodiversidad tanto en flora como en fauna. Es verídico que las exportaciones tradicionales han dado a conocer el gran potencial tanto productivo como económico, pero desde hace algunos años, grandes y emprendedoras empresas colombianas han ampliado el portafolio oferente del impresionante talento humano y de recursos con los que contamos en la cual la exportación de servicios se ha convertido en uno de los mayores elementos destacado a nivel latinoamericano. Pero no podemos evidenciar la presencia de nuestros productos en los mercados internacionales ya que Colombia para el mundo es un productor esencial de insumos para la transformación y elaboración de productos terminados.

Es por esta razón que pretendemos implementar este plan de negocio con fines comerciales.

Poner en marcha este proyecto y hacerlo un negocio lucrativo, requiere de mucho esfuerzo y dedicación ya que no hace parte de nuestros fuertes comerciales, pero de llevarse a cabo podemos suplir muchas necesidades y demandas en los mercados internacionales.

Se podría usar dichos conocimientos compilados en este documento para vender la idea a inversionistas colombianos y ayudar así a disminuir la tasa de desempleo en el territorio nacional colombiano, promover las exportaciones y mejorar la imagen de Colombia a la vez que se generan nuevos mercados y formas de ingreso al país, cambiando la perspectiva mundial de Colombia ante el mundo como gran productor de artículos de primer orden dispuestos para la transformación y elaboración de productos terminados.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

PLASTICSOLUTION S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

PLASTICSOLUTION S.A.S es una empresa dedicada a producción y transformación de productos plásticos. Nuestra actividad comercial, está direccionada a la exportación, ofrecemos una gran variedad de artículos de un amplio portafolio de productos como la línea para la confección, línea de estuches y promocionales; La empresa está constantemente en la búsqueda de las necesidades del mercado actualizando tendencias y creando diseños innovadores, para de esta forma concebir un sello diferenciador con ayuda de productos con los más altos estándares de calidad y características que se ajustan a las necesidades del mercado actual supliendo así la demanda internacional a través de la exportación.

La compañía estará localizada en la variante a caldas gracias a que es un punto estratégico al estar ubicada en una zona de depósitos aduaneros habilitados, además en sus cercanías se encuentra un patio de contenedores y proveedores lo cual facilitaría la logística.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

MISION.

PLASTICSOLUTION es una empresa que busca generar valor agregado al producto de nuestros clientes por medio de artículos desarrollados bajo estrictos estándares de calidad y con la más alta tecnología disponible para la transformación de productos plásticos.

Poseemos mano de obra calificada y conocedora del medio quienes además de aportarnos sus conocimientos y experiencias sobre el sector plástico, son capaces de generar valor creativo e innovador a cada uno de los productos que ofrecemos.

Nuestra razón de ser es saber que nuestros clientes han obtenido más de lo que buscaban; logrando contribuir con el progreso del sector en el país generando empleo y contribuyendo al PIB nacional.

VISION.

En el 2018 seremos líderes participes en la transformación de plásticos sujetos siempre a altos estándares de calidad amigable con el medio ambiente, que nos harán un elemento diferenciador en el mercado ante la competencia. Para la línea de producción industrial. Abriremos nuevos mercados y exportaremos hasta generar la suficiente confianza en nuestros productos para lograr conquistar el mercado europeo, ya habiéndonos consolidado en el mercado latinoamericano.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

A CORTO PLAZO: Consolidación en el mercado nacional

- Tener participación diferenciada en el mercado por el valor agregado que nuestros productos brindan a sus clientes, posicionándonos en nuestro mercado nacional.
- Obtener altos niveles de calidad, adquiriendo certificaciones de la ISO y BASC para lograr niveles adecuados para penetrar el mercado internacional.

A MEDIANO PLAZO: Consolidación regional latinoamericana

- Posicionar la marca en el mercado internacional en los próximos 3 años, en el mercado específico, como Perú, Ecuador y Costa Rica.
- Ampliar el nicho de mercado llegando a países económicamente desarrollados como Chile, Brasil y México

A LARGO PLAZO: Alcanzar el mercado europeo

- Alcanzar un nivel de producción y calidad admisible para conquistar el mercado europeo
- Consolidar una producción biodegradable amigable con el medio ambiente.

3.5 Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas que diferencian a PLASTICSOLUTION S.A.S en el mercado actual además de excelente calidad ofrecida, el área de diseño trabajará enfocada en generar nuevas ideas para la elaboración de productos plásticos, teniendo en cuenta su funcionalidad, resistencia y durabilidad, buscando satisfacer las exclusivas necesidades del cliente para obtener contratos de exclusividad.

Las capacitaciones constantes a todo el personal con el fin mantenernos a nivel máximo de vanguardia en los temas respectivos a la elaboración de los productos.

El servicio de atención a los clientes o servicio post venta contara con personal idóneo capacitado que estará acompañando al cliente durante su compra hasta el momento en que se le hace entrega de la mercancía, para esto el personal estará muy unido en sus actividades.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

De acuerdo a los conocimientos y habilidades adquiridas con el paso del tiempo y el proceso académico, podemos afirmar que muchos de estos países se han enfocado en la explotación de eso que los caracteriza como grandes productores, tomamos como ejemplo a Perú, productor de algodón y a su vez de confecciones; Panamá como país de gran flujo comercial entre muchas otras naciones de sur y centro América.

La necesidad que deseamos suplir es poder abastecer los mercados metas en forma eficiente a través de un excelente trabajo logístico que combine la eficiencia, la calidad e innovación de un producto manufacturado con dedicación, teniendo en cuenta los mejores parámetros de producción, el compromiso, los conocimientos y el personal idóneo para lograr satisfacer las necesidades de nuestros mercados.

Al decir esto, entendemos que la necesidad que deseamos suplir en los mercados internacionales es abastecer un mercado altamente consumidor evidentemente descuidado o abastecido de productos de baja calidad que no cumplen con los parámetros requeridos ya sea por su baja duración o por características genéricas que no se ajustan a las características específicas del producto.

De esta forma pretendemos brindarle calidad y garantizar innovación en los productos a nuestros clientes, otorgándoles a cada uno de ellos diseños exclusivos y transmitirlos a sus clientes finales, garantizando y dando cumplimiento a nuestra razón de ser que es la satisfacción del cliente, plasmada en el slogan y misión de la empresa.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Para poder mirar las posibilidades que presenta PLASTICSOLUTION S.A.S en el mercado objetivo se debe tener gran claridad sobre el producto que se ofrecerá en el nicho mercado internacional, ya que de esta forma se podrán analizar mejor los competidores que tiene la compañía y así poder identificar las ventajas que podrían presentarse en un momento determinado.

En el caso de los ganchos plásticos debemos enfocarnos en países con tradición textil ya que es un artículo que permite exhibir las diferentes prendas de vestir, tales como camisas, pantalones, medias, ropa interior, conjuntos de ropa para bebés entre otras prendas.

Los derivados del petróleo que producimos y comercializamos están relacionados en la posición arancelaria 39.26.90.90.90, la cual es calificada como “Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las materias de las partidas 39.01 a la 39.14”, estas partidas son las referencias de los distintos plásticos que hay en el mercado, tales como el polipropileno, poliestireno, PBT, polietileno, entre otros.

Las manufacturas fabricadas por PLASTICSOLUTION S.A.S son principalmente elaboradas con polipropileno y poliestireno dependiendo de los requerimientos y el uso que le dará nuestro cliente.

La presentación final del producto depende mucho de cada cliente, ya que los ganchos plásticos pueden personalizarse con la marca de cada uno de ellos, es decir, por medio de

estampaciones e insertos se le puede poner el logo del cliente. De igual forma estos pueden realizarse del color y demás requerimientos.

3.8 Justificación del Negocio

La producción de artículos plásticos en Colombia ha venido aumentando paulatinamente con el paso del tiempo, es por esta razón que pretendemos alcanzar mercados internacionales a través de la producción y comercialización de ganchos plásticos destinados a la confección.

Este tipo de empresas han venido surgiendo sin importar las variables de la tasa de cambio y del petróleo como insumo vital para producción del plástico debido a que este es un derivado de esta materia prima, de igual forma podemos decir que las manufacturas plásticas están presentes en los empaques de los productos de la canasta familiar; esta razón genera nuestro ávido deseo de suplir las necesidades en los mercados internacionales.

Las exportaciones de artículos plásticos de la compañía PLASTICSOLUTION S.A.S. estarán centradas de centro América e incluyendo algunos países suramericanos, buscando ocupar el primer lugar como productor y comercializador de los mencionados productos manufacturados en dichos países y suplir de esta forma la demanda de los mismos.

Es necesario buscar la posibilidad de entrar en nuevos mercados con la intención de no quedar rezagados competitivamente en una globalización que cada vez exige mayores ajustes a las nuevas necesidades que surgen en un mercado cada vez más competitivo; no es recomendable para ninguna empresa sujetarse a tan solo dos mercados por mas buenas y eficientes que estas sean, por esta razón buscamos algunas alternativas adicionales que puedan suplir las falencias e inconformidades en determinado momento, hablando así de una recesión económica, cierre de tratados, aumentos en las restricciones de seguridad o cuotas de estos países.

Para ponerle frente a esta situación, el personal de ventas deberá investigar la posibilidad de entrar a nuevos mercados, analizando la oferta y demanda en los países latinoamericanos. De igual forma se deberá realizar un análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas propias de la matriz DOFA; todo esto con el fin de tener claro el potencial de la empresa para ingresar, enfrentar y responder a las demandas que se originen en los nuevos mercados.

3.9 Análisis del entorno y del sector

De la página principal de Acoplásticos (2012, agosto) dice, el inicio del auge de las manufacturas plásticas “La industria del plástico en Colombia se inicia a mediados de los años sesenta” generada de un gran auge a nivel mundial de preferencias por materiales más versátiles y económicos comparativamente a la madera y el cristal. Desde entonces el sector ha mantenido un ritmo de crecimiento saludable, esto en parte gracias a la importante producción petrolífera colombiana y al carácter de innovación que las importantes empresas colombianas del sector sostienen; no obstante varios obstáculos se presentan en una industria en demanda y crecimiento constante, hechos inherentes de la producción del petróleo no solo a nivel local, sino internacional: esto desencadena un elevado costo de las materias primas que afecta a las empresas

manufactureras afectando de manera significativa la posibilidad de competir equitativamente frente a las más grandes y tradicionales empresas del sector. Grandes crisis a nivel mundial en el sector de los plásticos derivaron de problemas de suministros de petróleo; diferencias políticas y religiosas distanciaron las relaciones de Estados Unidos con varios países de oriente medio miembros de la OPEP, causando en 1999 una fuerte alza en los derivados del petróleo y por ende una crisis en el sector a nivel global.

Actualmente la industria de los plásticos procesa anualmente 980.000 toneladas de resinas, de las cuales la mitad están destinadas para la producción nacional y la otra mitad para exportación, gremio que representa cerca de 600 empresas dedicadas a la producción y transformación de productos plásticos, cauchos, tintas y fibras.

Hoy por hoy la revaluación del dólar permite que los importadores se beneficien enormemente al traer al mercado resinas y materias primas mucho más económicos, perjudicando a la industria productora nacional.

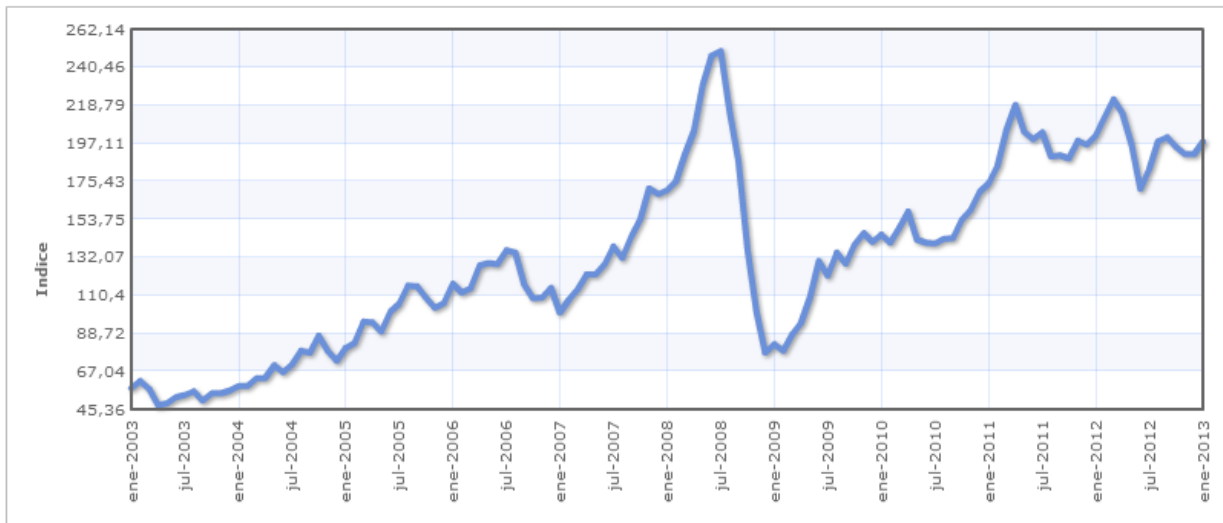
Fuente: Acoplasticos.com (2012, septiembre)

En cuanto a la competitividad el gremio Acoplásticos alega que los elevados costos de la energía van en contra del proyecto de internacionalización industrial que persigue el gobierno nacional; esto sumado al alto costo en transporte y los cambios en el nuevo estatuto tributario, que dificultan los procesos de ventas en el territorio nacional e internacional debido los elevados costos de transporte igualmente influenciado por el alto costo del petróleo y los tiempo que toma trasladar las mercancías desde las instalaciones operativas, de producción o almacenamiento a los puertos y aeropuertos por los cuales se pretenden exportar los bienes.

A continuación relacionamos el comportamiento del precio del crudo en los últimos 10 años por semestre.

Grafica N° 1

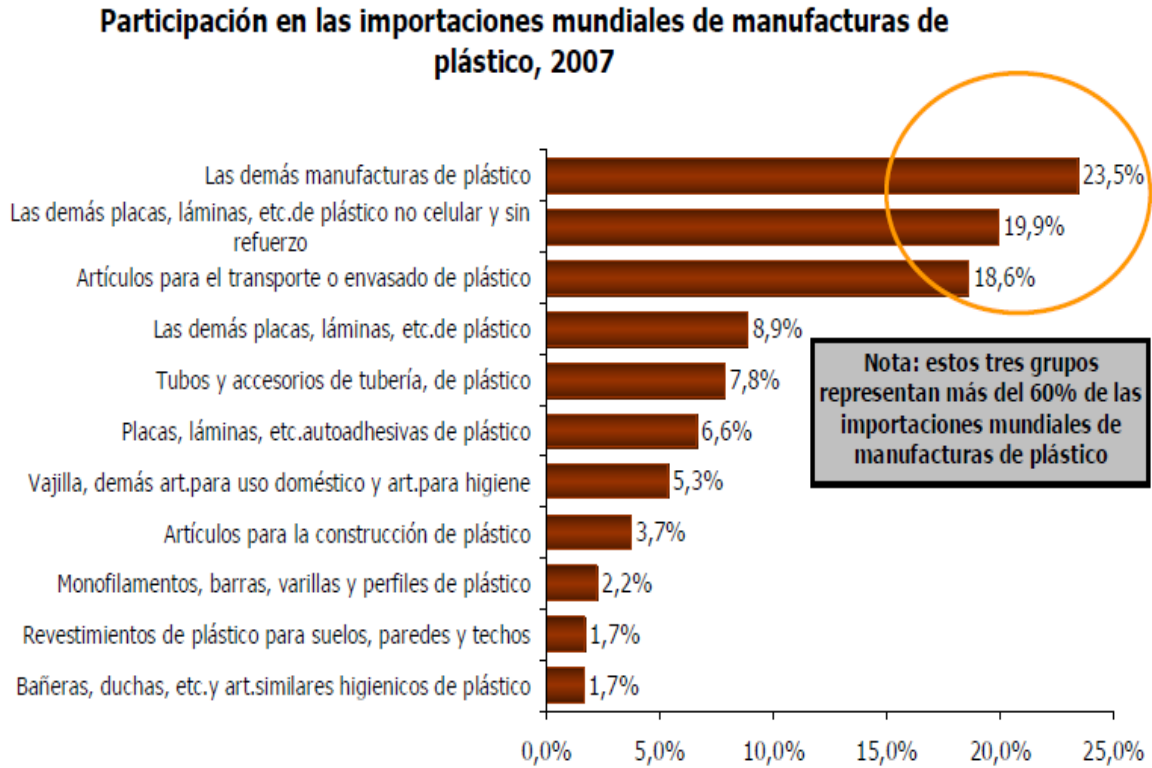
Comportamiento del precio del petróleo por semestre en el mercado global.



Fuente: fondo monetario internacional (2013, marzo)

Grafica N° 2

participación en las importaciones mundiales de manufacturas plásticas, 2007



Unidad Técnica de Estudios para la Industria – UTEPI (2013, marzo)
 Ministerio de Industria y Comercio (MIC) - 2do Piso - Avda. Mcal. López Nro. 3.333 esq. Dr. Wiss
 Teléfono: (595 21) 616 3092 / 94

Observamos en la gráfica que el mayor porcentaje de importaciones mundiales de plástico son destinadas para ser productos diferentes a láminas, placas, accesorios de tubería y artículos para la construcción.

Con un porcentaje de 23,5% en “las demás manufacturas de plástico” se encuentran los productos que PLASTICSOLUTION S.A.S. tiene como fuerte para la producción, es decir, ganchos y estuches promocionales; productos bandera de la empresa destinados a la exportación.

A pesar de lo que los últimos años América Latina se ha constituido como importador de insumos y materias primas para la manufacturación de productos plásticos, PLASTICSOLUTIONS S.A.S. le apuesta a los proveedores ubicados en el territorio nacional pensando en economía y calidad y a su vez apoyar la producción nacional.

Tabla N° 1
Participación por productos plásticos en el mundo

Participación por producto en el comercio mundial de plásticos, 2007

Agregados	Producto	Comercio mundial (mill. US\$), 2007	% Comercio	Crec. 2003-2007
Partidas 3901-3914				
Formas primarias	Polímeros de etileno, polímeros de propileno, polímeros de estireno, polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, polímeros de acetato de vinilo, polímeros acrílicos, poliacetales, entre otros.	217.269	51,5%	21,3%
Partidas 3916-3926				
Manufacturas	Monofilamentos, varillas y perfiles de plástico; tubos y accesorios para tubería; revestimientos para suelo, paredes o techos; placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas autoadhesivas; artículos sanitarios; artículos para el transporte o envasado; vajilla; artículos para la higiene; artículos para la construcción, entre otros.	199.988	47,4%	16,0%
Desechos, desperdicios y recortes	Partida 3915	4.325	1,0%	33,3%
Total		421.582		

Fuente: UN Comtrade.

Colombia sufre un atraso relativo en su infraestructura de transporte; adicionalmente, se encuentra en medio de una topografía que desafía la productividad y competitividad internacional, que solo puede ser superada con ambiciosas obras de infraestructura y un gran capital destinado a estos propósitos.

Sin embargo, los vehículos pesados (buses y camiones) con relación a los países del primer mundo, cuentan con mayor envergadura, tomando en cuenta que en estos países y ciudades las infraestructuras viales son de mayor amplitud, rectas en su mayor parte con planicies prolongadas; por lo cual se prestan para el transporte terrestre de mercancías de gran volumen, sus vehículos pueden ser tracto camiones, con remolque y 1 o más semirremolques, además los países extranjeros con gran movimiento de mercancías producto de exportaciones o importaciones pueden ser transportadas a través de vías férreas, lo cual conlleva a un generoso flujo de bienes a precios realmente competitivos.

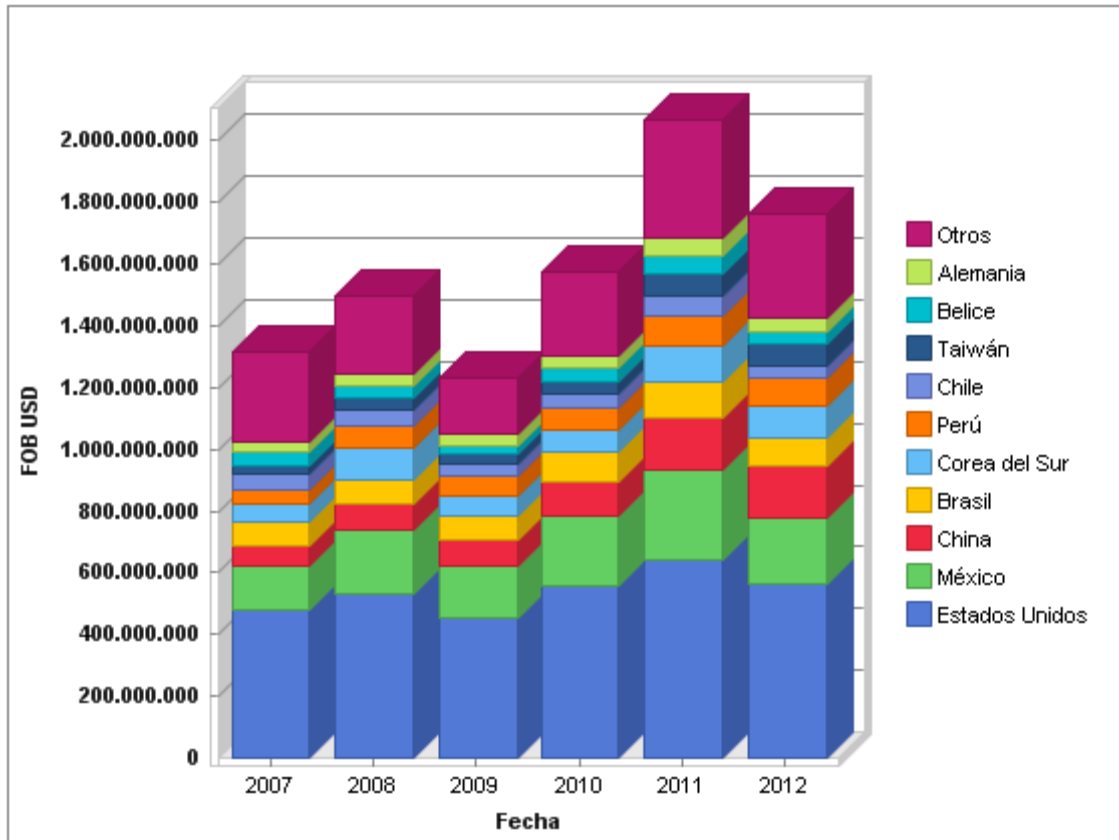
La mayor parte de las carreteras nacionales está constituida por calzadas sencillas bidireccionales, donde el impacto de los vehículos pesados sobre el tráfico es muy significativo, causando caos durante las horas pico, la falta de líneas férreas también es un agravante para el costo final de venta para todo bien que tenga destino de exportación.

De esta forma las exportaciones continuaran siendo lo que son, negocios comerciales de altos costos logísticos, y con un mínimo de aportes al PIB. Aunque debido a una mayor integración de Colombia con sus principales socios comerciales, el gobierno deberá tener en su plan de internacionalización comercial e industrial la ampliación y conmemoración de sus planes de mejoramiento vial, tales como las carreteras de la prosperidad y obviamente la agilización de los trámites para la exportación en los puertos, por parte de la DIAN.

trade.nosis.com (2013, marzo) menciona “Analizando el comercio en la región se obtuvo que América Latina es importadora neta de materias primas para la industria manufacturera del plástico”

Siendo los mejores mercados proveedores Estados Unidos, México y China.

Grafica N° 3
Importaciones Colombianas de plástico y sus manufacturas



Fuente: Trade Nosis (2013, marzo)

Pero, ¿Por qué Colombia tiene que realizar excesivas importaciones de materias primas y manufacturas plásticas?

Existen varios factores que afectan a la competitividad de la industria plástica. Algunos de los principales factores que afectan a la competitividad del sector son:

- Mano de obra: existe una alta dificultad al momento de contratar mano de obra calificada tanto técnica (electrónica, electricidad e hidráulica) como administrativa. En ese sentido, no existen cursos de formación técnica en el empleo de maquinarias para el sector plástico.
- Energía: en el país se genera abundante energía eléctrica, sin embargo, la transmisión y distribución son muy ineficientes y caracterizados por frecuente interrupciones que incrementan los costos de producción de manera importante.
- Materias primas: existe alta dependencia de la importación de formas primarias para la producción de manufacturas, proviniendo estas desde distintos países del resto del continente.
- Mercado: a pesar de contar con un mercado interno pequeño, se tiene un déficit comercial de estos productos.
- Escaso cumplimiento de normas técnicas al momento de ingresar productos en el país, en contraposición con los requerimientos al momento de exportar: el control de manufacturas de plástico que ingresan al país desde el exterior es prácticamente nulo, principalmente en aquellos Productos tales como envases para alimentos (que por sus características no pueden ser elaborados a partir de productos reciclados). Por el contrario, al momento de exportar, se presentan numerosos obstáculos relacionados a los requisitos técnicos que se deben cumplir, Principalmente en países de extrazona.

Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias.

Preferencias arancelarias:

- a. Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP ANDINO).
- b. Sistema Generalizado de Preferencias -SGP- en Otros Países.
- c. ATPA y APTDEA

Acuerdos comerciales:

- a. Tratado de Libre Comercio, (Colombia-Estados Unidos).
- b. Comunidad Andina de Naciones (CAN).
- c. Tratado de Libre Comercio de los Tres (TLC-G3).
- d. Acuerdo de Complementación Económica con Chile.
- e. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- f. Comunidad del Caribe (CARICOM).
- g. Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR y Colombia.
- h. Colombia en la Cuenca del Pacífico.

i. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Productos de Colombia (2013, marzo)

Incentivos para los exportadores colombianos.

En los últimos años el comercio mundial ha venido presentado una tendencia a la eliminación de fronteras comerciales por lo que se han visto reducidos los aranceles a las exportaciones de un país a otro y cada día esta tendencia es mayor en el mundo presentándose como la globalización de la economía.

Por este motivo el gobierno colombiano ha buscado la forma de incentivar las exportaciones y de esta forma lograr un equilibrio en la balanza comercial y buscar precios más competitivos a nivel internacional, lo que le da a los productores mayores ventajas competitivas en el exterior.

De igual forma los países buscan incentivar las exportaciones porque estas traen grandes beneficios a los países como lo son:

- Permite un mayor aprovechamiento de las economías a escala, ya que a medida que las exportaciones crecen las plantas de producción podrán tener una mayor oportunidad de crecimiento.
- Buscan mejorar las ventajas competitivas por medio de las especializaciones.
- Ayudan a aumentar las actividades productivas de la compañía.
- Las empresas tienen la oportunidad de acceder a nueva tecnología a través de convenios e importaciones temporales, franquicia, donación por mencionar algunas formas, lo que les permite mejorar los procesos productivos.
- Facilita el uso de plan Vallejo entrando materia prima desde el exterior para ser exportadas como un bien terminado.
- Disminución de impuestos y aranceles.
- Reducción parcial de documentos legales y extralegales.

Para lograr alcanzar los beneficios mencionados anteriormente los países han creado diferentes figuras y planes que les den mayores ventajas a los exportadores logrando de esta forma unos precios más competitivos a nivel internacional, estos incentivos son otorgados sin hacer distinción al lugar de origen de la exportación, ya que lo que le interesa al gobierno colombiano es que estas crezcan y se logren nuevas aperturas comerciales.

universidad javeriana, facultad de derecho (2013, marzo)

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- Gerente.
- Jefe de ventas.
- Jefe de operaciones.
- Jefe administrativo y financiero.
- Ejecutiva de cuenta.
- Diseñadores.
- Coordinador de calidad.
- Coordinador de planeación.
- Coordinador de mantenimiento.
- Coordinador de inyección.
- Coordinador contabilidad.
- Coordinador de recursos humanos.
- Coordinador de compras.
- Auxiliar de inventarios.
- Auxiliar de ventas.
- Auxiliar de despacho.
- Auxiliares de calidad.
- Digitador.
- Auxiliar de insumos.
- Auxiliar de producción.
- Mecánicos auxiliares.
- Supervisores.
- Auxiliar administrativa.
- Auxiliar de nomina.
- Servicios generales.
- Operarios

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo.

- **Corto plazo:** Crear un posicionamiento y reconocimiento de marca en los mercados establecidos como productores de artículos de manufactura plástica.
- Incentivar la demanda de manufacturas plásticas, producidas por PLASTICSOLUTION S.A.S., caracterizando los beneficios a los que dé lugar

- **Mediano plazo:** Incrementar nuestra participación en el mercado internacional en 10 puntos porcentuales para el año 2016, también estimamos lograr una participación alta en ferias internacionales. (Colombia tex, Colombia moda, Expo pack, Expo textil Perú, Texmoda Perú).

- Comenzaremos una etapa de producción enfocados en la protección del medio ambiente a través del desarrollo de productos elaborados a base de insumos biodegradables diferentes a los que se encuentran en auge como el derivado del maíz, y enfocarnos en las papas y demás tubérculos, ampliando la así la adquisición de materias primas.

- **Largo plazo:** ampliaremos nuestro portafolio de manufacturas, incursionando en la producción de envases y artículos para el sector de la construcción como cachas para machetes, limas, espátulas entre otros.

- Hacer presencia en los mercados escandinavos:

“la crisis financiera y la recesión económica han hecho que muchos productores de empaques en Suecia reduzcan sus costos. Por esta razón la demanda de envases y empaques plásticos crezca debido a su bajo precio en comparación con otros materiales de empaque y almacenamiento.

Fuente: Proexport Colombia. (2013, marzo)

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Imagen N° 1

GANCHO BOXER



Este gancho está diseñado exclusivamente para sujetar y exhibir de la mejor forma los bóxer masculinos ya que en sus extremos tiene unas pinzas que sujetan el bóxer manteniéndolo templado en su parte frontal dando una mejor visión de la prenda, esto sin hacer marcas de los extremos que están siendo sujetados. Los dientes son para sujetar el bóxer en el frente de la misma forma.

Tabla N° 2

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	11,19	gr
Peso estándar	11,07	gr
Peso mínimo	11,00	Gr
Tiempo por unidad	12,5	seg

Caja N°1 de cartón 45cmX30cmX36cm Calibre 6,4mm

Bandas Elásticas

Unidad de empaque 76

Imagen N° 1.1

Forma de empaque



Imagen N° 2

GANCHO CAMISERO



Este gancho es un gancho sencillo que puede ser elaborado en diferentes estados de rigidez de acuerdo a las características que solicite nuestro comprador. Tiene una pestaña superior para adicionarle tallas, además de esto puede ser elaborado en diferentes medidas, lo que facilita exhibir camisillas esqueleto (sin mangas) o cualquier otro tipo de camisas y camisetas de hombre y mujer.

Tabla N° 3

Tablas y pesos.

Peso máximo unidad	25,00	Gr
Peso estándar	22	Gr
Peso mínimo	20,96	Gr
Tiempo por unidad	10	seg

Caja N°2 de 55X42X43 Calibre 6,4mm

Bandas Elásticas

Unidad de empaque: 34

Tabla N° 4

Insumos

Color	Mezcla	Resina 1
NATURAL	25KG	11H01A 100%
NEGRO	25KG	MOLIDO HOMO
COLORES	25KG	11H01A 100%
OPACO	25KG	11H01A 100%

Imagen N° 2.1

Forma de empaque



Imagen N° 3

GANCHO CONJUNTOS BABY



Este gancho, está diseñado exclusivamente para exhibir ropa para bebés, es un gancho multipropósito el cual consiste en un gancho para prendas superiores y uno inferior para presentar pantaloncitos y medias, es un producto de gran funcionalidad ya que puede presentar los conjuntos completos que se deseen vender.

Tabla N° 5

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	27,75	Gr
Peso estándar	27,71	Gr
Peso mínimo	27,70	Gr
Tiempo por unidad	16	seg

Caja N°2 de cartón 45cmX30cmX36cm Calibre 6,4mm

Bandas Elásticas

Unidad de empaque: 48

Tabla N° 6

Insumos

Color	Mezcla	Resina 1
FUCSIA	25KG	20H92N 100%
NATURAL	25KG	20H92N 100%
CHALICEN	25KG	20H92N 100%
MONCAREL	25KG	20H92N 100%

Imagen N° 4

GANCHO INTERIOR FEMENINO



Este gancho, que tiene una forma sutil, pero elegante, fue diseñado para presentar prendas interiores femeninas, en sus extremos cuenta con un innovador sistema que sujeta la prenda suavemente sin dejar marcas o maltratarla, ya que como bien sabemos las prendas femeninas son de texturas suaves y delicadas, que de no ser manejadas adecuadamente pueden sufrir daños.

Tabla N° 7

Tiempos y pesos

Peso máximo unidad	10,39	Gr
Peso estándar	10,32	Gr
Peso mínimo	10,29	Gr
Tiempo por unidad	12	seg

Caja N°1 por 700 unidades distribuidas en 50 paquetes de 14 unidades

Bandas Elásticas

Unidad de empaque: 50

Tabla N° 8

Insumos

FUCSIA	25KG	20H92N 100%
V. BALALAIKA	25KG	20H92N 100%
CHAMELA	25KG	PP HOMO20H92N 100%
DENISE MORADO	25KG	20H92N 100%
GAROTAS GRIS	25KG	20H92N 100%
LOLITA FUCSIA	25KG	20H92N 100%
NATURAL	25KG	20H92N 100%
REYMON	25KG	20H92N 100%
TOTTUS	25KG	20H92N 100%

Imagen N° 5

GANCHO MEDIO ORIENTE



Este gancho, con una forma innovadora nos transporta a un sinfín de ideas, diseñado como sujetador de medias, le un toque de clase a la forma de presentar calcetines a demás de que le un gran soporte.

Tabla N° 9

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	3,6	Gr
Peso estándar	3,2	Gr
Peso mínimo	2,8	Gr
Tiempo por unidad	14	seg

Caja N°1 de cartón 45cmX30cmX36cm Calibre 6,4mm

Bolsa plástica Interior 90cmX100cm calibre 0,5

CAJA No 1 POR 3000 UNDS A GRANEL CON BOLSA INTERIOR

Imagen N° 5.1

Forma de empaque



Imagen N° 6

GANCHO MEDIA



Este gancho dispuesto para medias, es un gancho básico, económico pero de gran calidad, es un producto genérico que puede ser vendido a todas las industrias productoras de calcetines, como la empresa nacional calcetines cristal entre otras, gracias a su gran acogida e esperamos sea indispensable en nuestra producción diaria.

Tabla N° 10

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	2,3	Gr
Peso estándar	2,0	Gr
Peso mínimo	1,7	Gr
Tiempo por unidad	15	seg

Caja N°1 de cartón 45cmX30cmX36cm

Calibre 6,4mm

Bolsa plástica Interior 90cmX100cm calibre 0,5

CAJA No 1 POR 6.000 UNIDADES A GRANEL

Tabla N° 11

Insumos.

Color	Mezcla	Resina 1	Resina 2
NEGRO	25KG	80% PS CRISTAL 582-686E	20% PS AI 478- 802H

Imagen N° 7

ESTUCHE CRISTAL



Este estuche de uso genérico, puede ser vendido a las diferentes empresas que se encuentren interesadas por este producto, es un producto sencillo, que puede ser transformado en un producto de gran valor agregado si le adicionamos impresiones de marca, y diseños de diferente clase.

Puede ser usado como empaque de prendas interiores masculinas y femeninas entre muchas otras.

Tabla N° 12

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	54.5	Gr
Peso estándar	54.0	Gr
Peso mínimo	53.5	Gr
Tiempo por unidad	15.5	seg

Caja N°1 de cartón 45cmX30cmX36cm Calibre 6,4mm

Bolsa de 8x12

Caja N°1 por 84 unidades, 3 tendidos de 24 unidades con cuatro acostados en bolsa individual

Tabla N° 13

Insumos

Color	Mezcla	Resina 1
CRISTAL	100%	PS 585

Imagen N° 8

ESTUCHE ACCESORIO MULTIPROPOSITO



Estuche diseñado para múltiples propósitos, puede ser vendido con divisiones como se puede apreciar en la imagen o sin ellas, esto con el fin de poder venderle a nuestros clientes para uso de sus operarios internos, en los cuales pueden guardar sus herramientas de trabajo, como Bisturís, ojales, hilo, agujas, botones entre otros accesorios.

También pueden ser usados como empaque para productos manufacturados por estas empresas.

Tabla N° 14

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	129	Gr
Peso estándar	128.5	Gr
Peso mínimo	127.5	Gr
Tiempo por unidad	38	seg

Caja N°2 55X42X43

Bolsa de 7x10

CAJA N°2 por 62 unidades

Tabla N° 15

Insumos.

Color	Mezcla	Resina 1
NATURAL	100%	100%60R45CD

Imagen N° 9

ESTUCHE BOXER.



En este estuche, es posible guardar prendas de tamaños pequeños, este estuche es genérico, por lo cual puede tener diferentes usos de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.

Tabla N° 16

Tiempos y pesos.

Peso máximo unidad	154.3	Gr
Peso estándar	151.28	Gr
Peso mínimo	53.5	Gr
Tiempo por unidad	15.5	seg

Caja N° 2 de cartón 55cm x 42cm x 43cm

Bolsa 12/2cm x 18 cm

Caja N°2 por 42 unidades, cada una con bolsa individual

Tabla N° 17

Insumos.

Color	Mezcla	Resina 1
Natural	100%	100% 60R45CD
Azul	100%	100% 60R45CD

Imagen N° 9.1

Forma de empaque



4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Nuestro mercado meta está dirigido a los países dedicados a la confección textil y a los almacenes de cadena, tanto nacionales como internacionales, con la intención de que estas empresas puedan exhibir adecuadamente sus prendas y el cliente final tenga mejor acceso a los productos de nuestros clientes.

El mercado al cual pretendemos abastecer con nuestras manufacturas está enfocado a las industrias textiles y de confección localizadas en Lima Perú, ciudad altamente industrializada en cuanto a elaboración de prendas se refiere.

Los almacenes de cadena nacionales e internacionales tales como Carrefour, El Éxito, Vestimundo (Gef y Punto Blanco y Medias Cristal) y Leonisa.

País meta:

PERU: el sector textil en el país Inca es considerado como uno de los sectores que más mueve la economía, siendo uno de los más genera empleo y contribuye al aumento del PIB.

Desde el año 2004, el sector ha mostrado un constante crecimiento para nada despreciable en cuanto en competencia frente a las cifras internacionales que lo muestran como una potencia latinoamericana en cuanto a producción y exportación de textiles. Sin embargo en el año 2009 el sector mostró una notable desaceleración llegando incluso a cifras que llenaron de pesimismo a la industria con una caída del 23,05%, y del 26,04 en cuanto a exportaciones.

“Para el tercer trimestre de 2010 se puede observar un ligero retroceso en las exportaciones (-1.23%) sin embargo, la producción nacional tuvo un crecimiento de 38.33%, respecto al mismo periodo del año anterior”, la disminución de exportaciones al exterior se debe a que, en abril de este año, Venezuela que era uno de sus principales destinos, impuso una restricción al sector textil del país, causando una desaceleración de gran magnitud en los envíos. Bajo esta situación, Perú, encontró en Brasil un mercado grande y promisorio que ha superado sus expectativas comerciales y ha ayudado a la estabilidad de la industria.

El crecimiento de la producción textil nacional se debe al aumento de la demanda del mercado local, las compras por persona en el país de artículos textiles es de aproximadamente s/.65 a s/.70 soles por persona, este se debe al crecimiento en el poder adquisitivo.

Fuente: Ratingspcr (2013, Marzo)

El mercado meta al cual están dirigidos todos los esfuerzos de PLASTICSOLUTION S.A.S es para la industria de confección, conformado por grandes, medianas y pequeñas empresas que se dedican a la fabricación, maquila y/o comercialización de prendas de vestir tales como ropa interior, camisas, pantalones vestidos de baños, medias entre otros.

El puerto de callao está aumentando enormemente su imagen y se espera supere a Brasil aumentando su nivel económico a través de apertura de mercados y movimiento de mercancías en su zona portuaria.

El poder adquisitivo de Perú es de \$325.4 billones de dólares para el 2012 estimado.

Tasa de desempleo: 7,7% (2012 estimado)

país comparación con el mundo: 89

Nota: Los datos corresponden a Lima Metropolitana; subempleo generalizado.

Fuente: Cia.gov (2013, marzo)

En este país pretendemos abastecer los mercados de lima ya que es la ciudad más industrializada y desarrollada de este país. Entre las empresas que pretendemos vender nuestros productos son:

DEVANLAY PERU S.A.C. envíos por US\$ 115.5 millones, valor que significa un 41% de crecimiento con respecto a enero del 2011.

TEXTIMAX S.A. con despachos por US\$ 6.2 millones. Sus principales productos exportados fueron T-shirt de algodón y camisas, a EE.UU., Alemania, Hong Kong, Canadá, Brasil y México, entre otros, se exportaron principalmente camisas y T-shirts a Brasil y argentina.

TOPITOP S.A El tercer lugar del Ranking fue ocupado por Topitop S.A. al registrar US\$ 5.4 millones de envíos a EE.UU., Venezuela, Brasil, Países Bajos, Alemania y Colombia, entre otros.

De acuerdo a la información que se encuentra en la página de esta empresa, podemos evidenciar que estos valores representan el 70% del total de la producción. Lo cual nos emociona y nos exige un gran compromiso de nuestra parte si deseamos conquistar en forma total las compras de ganchos y estuches de TOPITOP S.A

DatosPerú.com (2013, Marzo)

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado

Corto plazo:

- llevar a feliz término contratos de larga duración con nuestros clientes potenciales.
- Consolidarnos como uno de los proveedores más destacados en términos de artículos plásticos.

Mediano plazo:

- Adquirir una relevancia importante a nivel local en cuanto a provisiones de ganchos y estuches para la confección.
- Ampliar nuestros contratos a través del reconocimiento adquirido, buscando abastecer nuestros clientes existentes con productos de una nueva generación.

Largo plazo:

- Generar nuevos contratos de producción de manufacturas plásticas, a nuevos clientes que igualmente se dediquen a la producción de confecciones en el país Inca.
- Promover un mayor aumento en el consumo de productos plástico que sean más amigables con el medio ambiente.

Los clientes a los cuales PLASTICSOLUTION tiene destinado comercializar sus productos, son las empresas dedicadas a la confección y textiles que necesitan de dichos artículos para lograr que sus productos sean mucho más llamativos y se puedan exhibir de manera que el cliente final perciba las prendas de vestir y alcance a sentir a simple vista el confort de las prendas, adicionalmente proporcionándole valor agregado en cuanto a presentación, elemento fundamental si a captar atención del cliente se refiere.

Si analizamos el precio de nuestros productos, el valor actual es competitivo y puede alcanzar una gran demanda si dedicamos parte de nuestros esfuerzos al área comercial. El precio que nuestros clientes están dispuestos a pagar por nuestros productos de ganchos no debe exceder los COP\$350 o PEN\$0.50 si hablamos de soles peruanos. Este valor, es el costo máximo a pagar por una unidad de ganchos.

En materia de estuches el valor máximo a pagar, considerando nuestro estuche más valioso no superará los COP\$1450 para las compras en nuestros clientes metas en Lima Perú.

Variable:

- Capacidad de poder adquisitivo.
- Nivel de producción.
- Porcentaje de ventas al extranjero.
- Tipos de prendas fabricadas.
- Posicionamiento de marca.
- Ciudad en las que se encuentran las instalaciones
- Número de habitantes en Lima, Perú

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

A través de los sitios web de empresas como Topitop, (de la cual contamos con cifras de producción relacionadas más adelante), Devanlay y Merperú, logramos conocer su capacidad de producción y el porcentaje de productos destinados tanto a la exportación como para la comercialización en el mercado local; números que nos señalan no solo el gran flujo de ventas que estas empresas tienen, sino la demanda por los productos que PLASTICSOLUTION S.A.S está dispuesto a ofrecerles con todas las garantías de calidad, precio y cumplimiento.

c) Aplicación de la Medios

Se hicieron las investigaciones a través de internet, las páginas de nuestros futuros compradores o mercado meta, observando en ella el tipo de productos que elaboran tomando ideas de las necesidades que poseen, las falencias que hay en el mercado en relación a la oferta y que debemos realizar para suplirlas, las cuales pretendemos cubrir de forma total en el largo plazo.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

La producción consumidora de PLASTICSOLUCION S.A.S son las empresas manufactureras de confección y textiles localizadas en la ciudad de Lima, Perú, ya que nuestros productos tienen un enfoque industrial con ventas al mayoreo; para que estas empresas hagan uso de nuestros productos como materiales de exhibición y empaque de sus prendas y artículos generándoles valor agregado enfocados en su presentación.

Los criterios de compra de nuestros consumidores es generar mayores ventas a través de los valores agregados que les facilitan nuestros artículos. Si analizamos los precios de nuestros productos con relación a la competencia son valores que no se exceden al precio promedio del mercado actual, las formas de pago que les ofrecemos a nuestros clientes empresariales son de 30% anticipado y el 70% restante a no más de 30 días fecha del B/L soportado bajo un contrato bien estipulado y carta de crédito; los precios de venta de nuestros productos hacia el extranjero deben sumar no menos de COP\$10'000.000. Con estos términos pretendemos que el cliente capte el valor de la inversión inicial, brindando certeza de que la deuda a pagar será debidamente saldada.

En cuanto a calidad, gracias a nuestro grupo de trabajo enfocado a esta área, garantizamos que nuestros productos tendrán un porcentaje mínimo de fallas en la estructura, composición y presentación de nuestras manufacturas. La calidad en nuestros productos es algo en lo que no escatimamos ni ahorramos esfuerzo, ya que es de obligatorio valor intrínseco para ser admitido en cualquier mercado, incluyendo las industrias peruanas.

El servicio que esperan las industrias peruanas es igual a la que consideramos en el mercado mundial, pues sabemos que los servicios en el mundo están tomando mayor demanda y por esta misma razón exigencia, que nos obliga a tener un servicio que genere recordación y nos ayude a fidelizar a nuestros clientes con nuestra marca. Nuestra empresa es fiel partidaria del pensamiento en que no solo debe vender un producto, sino un servicio como conjunto de un todo.

La demanda de prendas tanto exterior como interior es constante, ya que Perú, al ser uno de los países potencia en cuanto a confecciones, produce, vende y exporta continuamente, por lo que la demanda por nuestros productos de parte de nuestros clientes es fluida a lo largo del año. La moda en Perú, no es un factor determinante en la demanda de nuestras manufacturas de ganchos y estuches, ya que nuestros artículos están diseñados para exhibir las prendas teniendo en cuenta las características físicas de las mismas, el color, los diseños y estampados de las modas en auge durante las diferentes épocas del año pueden ser igualmente suplidas por nuestros artículos.

El perfil de nuestros clientes potenciales son compañías productoras de prendas enfocados en el diseño, corte y confección de prendas de vestir sean interiores o exteriores, así que nuestros productos se acoplan a todo tipo de prenda sin importar el sexo, rango de edades, educación, estado civil, nivel de ingresos. Aunque los productos más comprados a la competencia de PLASTICSOLUTION S.A.S son los ganchos para camisas, ganchos para blusas femeninas, ganchos para bolsas de medias, prendas que son en su gran mayoría de uso superior externo.

Esperamos abastecer las industrias de lima, Perú, los cuales comercializaran nuestros productos en sus puntos de ventas localizados en centros comerciales dentro de la ciudad y exportaciones futuras a Brasil como nuevo gran comprador de las manufacturas peruanas, luego de las grandes dificultades de incumplimiento que sufrieron con los importadores venezolanos. Así bien podemos decir que nuestros productos se podrán encontrar asociados a las marcas de nuestros clientes alrededor de todo Lima.

Población de Perú:

29,549,517 (Julio 2012 estimado.)

0-14 años: 28.1% (masculino 4,218,138/femenino 4,074,436)

15-24 años: 19.5% (masculino 2,881,481/femenino 2,880,772)

25-54 años: 38.9% (masculino 5,555,777/femenino 5,953,150)

55-64 años: 7% (masculino 1,008,297/femenino 1,048,615)

65 años y superior: 6.5% (masculino 916,029/femenino 1,012,822) (2012 estimado)

Lima (capital) 8.769.000 millones de habitantes; Arequipa 778,000 (2009)

Fuente: cia.gov (2013, marzo)

De acuerdo a la información anterior, podemos definir que aunque Perú, es un gran país al igual que Colombia, tiene un poco menos de la mitad del total de la población Colombiana, en donde el mayor porcentaje de ciudadanos se encuentra en las edades comprendidas entre los 25 y 54 años de edad, de igual forma podemos ver que lima representa un gran porcentaje de la población total del país, lo cual nos proporciona una gran oportunidad de venta de nuestros productos, considerando a Lima, como una excelente plaza comercial.

Tabla N° 18

Concentración de empresas de fabricación de hilado y tejido.

Concentración geográfica de empresas operativas del subsector de fabricación de hilados y tejidos

REGIÓN	NATURALES		JURIDICAS		TOTAL	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Lima	186	55.4	286	75.3	472	64.8
Puno	45	12.9	22	5.8	67	9.2
Arequipa	30	8.6	12	3.2	42	5.8
Callao	15	4.3	22	5.8	37	5.1
Junín	25	7.2	3	0.8	28	3.8
Ica	4	1.1	7	1.8	11	1.5
Otros	43	12.4	28	7.4	71	9.8
Total	348	100	380	100	728	100

Nota. de Ministerio de la Producción

Fuente: Reporte financiero CENTRUM, bunkenroad Latinoamérica (Perú) (2013, marzo)

La información consignada en la tabla demuestra que la mayor concentración de empresas relacionadas con la fabricación y transformación de material textil se ubica en la ciudad de Lima, Perú, ciudad que hemos denominado como nuestro mercado meta. Ya que ofrece un gran margen de éxito comercial para PLASTICSOLUTION S.A.S

Tabla N° 19

Capacidad productiva Topitop Perú (Sur color)

Tejeduría	601,688 kg/mes
Tintorería Hilos	105,311 kg/mes
Tintorería Tela	1,045,886 kg/mes
Local	428,611 kg/mes
Exportación	617,276 kg/mes
Acabados Tela	800,280 kg/mes
Local	342,977 kg/mes
Exportación	547,303 kg/mes

Tabla N° 20

Capacidad productiva Topitop Perú (Star print)

	Minutos	Prendas
Costura	22,200,000	2,500,000
Topi	6,500,000	650,000

Exportación	4,500,000	450,000
Afiliados	11,200,000	1,400,000
Corte	2,750,000	2,500,000
Bordados	1,000,000	200,000
Lavandería	360,000	1,800,000
Estampados	320,000	1,600,000
Acabados	5,000,000	2,500,000

Tabla N° 21
Capacidad productiva para el mercado local

	Prendas x Mes	Prendas x Mes
Costura	9,020,000	820,000
1323	3,080,000	280,000
1114	1,320,000	120,000
Pima Cotton	2,200,000	200,000
Afiliados	2,420,000	220,000
Corte	1,312,000	820,000
1323	960,000	600,000
Pima Cotton	352,000	220,000
Bordados	-	-
Lavandería	-	-
Estampados	150,000	375,000
Acabados	5,000,000	2,500,000

Topitop.com (2013, marzo)

Tomando como referente la capacidad de costura nacional por mes que posee Topitop, relacionado en la tabla No 4, de capacidades de producción local y por sus valores de exportación tomados de la página datosperu.org (2013, marzo) y Acoplásticos (2012, agosto) se clasifican a Devanlay en el primer lugar de las empresas que hemos determinado como mercado meta, Topitop ocupa el segundo lugar por su nivel de producción, exportación que se pueden encontrar en línea. Merperú, aunque su producción de confecciones aporta cifras bastante importantes para la industria en Perú. La producción promedio de Topitop comprende 2.900.000 unidades, bajo estas circunstancias y tomando como referente la información sobre las posiciones que ocupa cada entidad, la cual se soporta por sus elevados índices de exportación. Podríamos suponer una producción total entre todas de 10.000.000 unidades mensuales, de las cuales pretendemos cubrir un aproximado de 3.500.000 unidades de ganchos y 500.000 de estuches por mes. Las cantidades que estimamos vender comprenden un porcentaje de 35% en ganchos de la producción total de las empresas mencionadas y 5% en materia de estuches promocionales.

Tabla N° 22

Demanda mensual por productos.

ARTICULO	DEMANDA MENSUAL EN UNIDADES
GANCHO BOXER	350.000
GANCHO CAMISERO	450.000
GANCHO CONJUNTOS BABY	140.000
GANCHO INTERIOR FEMENINO	374.000
GANCHO MEDIO ORIENTE	1.500.000
GANCHO MEDIAS	1.450.000
ESTUCHE CRISTAL	144.000
ESTUCHE MULTIPROPOSITO	59.000
ESTUCHE BOXER	144.000

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

ARTICULO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
diseño de pagina web	MARIBELL RIOS LOAIZA	1	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00
computadores portátiles	FALABELLA	8	\$ 819.900,00	\$ 6.559.200,00
computadores de escritorio	ÉXITO	35	\$ 829.000,00	\$ 29.015.000,00
Impresoras	ÉXITO	10	\$ 369.100,00	\$ 3.691.000,00
Escáneres	ÉXITO	8	\$ 179.000,00	\$ 1.432.000,00
sillas secretariales	OFFICE DEPOT	30	\$ 79.900,00	\$ 2.397.000,00
Sillas ejecutivas	OFFICE DEPOT	19	\$ 219.900,00	\$ 4.178.100,00
Escritorios en L para ejecutivos	OFFICE DEPOT	7	\$ 529.900,00	\$ 3.709.300,00
Escritorios secretariales	OFFICE DEPOT	30	\$ 254.900,00	\$ 7.647.000,00
Multifuncionales	OFFICE DEPOT	2	\$ 369.000,00	\$ 738.000,00
Modulares (gabinetes)	OFFICE DEPOT	40	\$ 249.900,00	\$ 9.996.000,00

PLASTICSOLUTION S.A.S.docx Plan de Negocios

Gabinetes de almacenamiento	OFFICE DEPOT	20	\$ 339.900,00	\$ 6.798.000,00
biblioteca 4 cajones	OFFICE DEPOT	10	\$ 639.900,00	\$ 6.399.000,00
televisor Led 40''	OFFICE DEPOT	1	\$ 1.299.900,00	\$ 1.299.900,00
televisor Led 32''	OFFICE DEPOT	2	\$ 999.900,00	\$ 1.999.800,00
Soportes para tv	OFFICE DEPOT	3	\$ 54.900,00	\$ 164.700,00
muebles sala de espera	FALABELLA	1	\$ 1.199.000,00	\$ 1.199.000,00
mesa de centro	FALABELLA	1	\$ 119.900,00	\$ 119.900,00
archiveros dobles	OFFICE DEPOT	20	\$ 429.900,00	\$ 8.598.000,00
seguridad y vigilancia	ATLAS	3	\$ 1930.333,00	\$ 5.791.000,00
CASETA DE VIGILANCIA : especificaciones: Madera inmunizada, medidas 1.40mtrs x 1.30mt x 2.30mtrs, incluye 2 mesones , vidrios en 2 costados con puerta corrediza	MADERAS PADILLA	1	\$ 2.890.000,00	\$ 2.890.000,00
combustible diesel	DISTRACOM		\$ 8.500,00	

ARTICULO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
Rollos cinta sin logo 3M	EMPAQUETARURAS Y EMPAQUES	200	\$ 2.649,00	\$ 529.800,00
plástico stretch	DISTRIBUIDORA SURTIR	2	\$ 22.000,00	\$ 44.000,00
zunchos	DISTRIBUIDORA SURTIR	2		\$ 11.500
grapas para zunchos	DISTRIBUIDORA SURTIR	1	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
estibas 110x99x12	MADERAS RENOVABLES	100	\$ 18.400,00	\$ 1.840.000,00
estiba 110x90x12	MADERAS RENOVABLES	150	\$ 18.400,00	\$ 2.760.000,00
Caja N°1 nacional 45x30x36 620k REF 714536	INDUGEVI	5000	\$ 1.274,00	\$ 6.370.000,00

PLASTICSOLUTION S.A.S.docx Plan de Negocios

Caja N°2 nacional 55x42x43 620k REF 714255	INDUGEVI	3500	\$ 2.095,00	\$ 7.332.500,00
Bolsa cierre hermético 4x5 paq x 100	bolsas punto rojo	200	\$ 3.500,00	\$ 700.000,00
Bolsa cierre hermético 05x05 paq x 100	bolsas punto rojo	200	\$ 3.900,00	\$ 780.000,00
Bolsa cierre hermético 06x10 paq x 100	bolsas punto rojo	200	\$ 7.500,00	\$ 1.500.000,00
Bolsa cierre hermético 8x12 paq x 100	bolsas punto rojo	200	\$ 11.200,00	\$ 2.240.000,00
Bolsa cierre hermético 9x13 paq x 100	bolsas punto rojo	200	\$ 13.800,00	\$ 2.760.000,00
aceite refrigerante GRIFFIN 2645	RAIKES FONSECA	15	\$ 406.510,00	\$ 6.097.650,00
diferencial de 3 TON	PREYCOR	3	\$ 1.090.400,00	\$ 3.271.200,00
publicación páginas amarillas	CARVAJAL INFORMACION	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
monitoreo de seguridad	ALARMAR	1	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00

ARTICULO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
alcohol antiséptico	PAPYSER	24	\$ 2.744,00	65856
algodón MK X 50gr	PAPYSER	5	\$ 1.432,00	7160
curas X 100	PAPYSER	10	\$ 3.818,00	38180
isodine espuma	PAPYSER	2	\$ 5.870,00	11740
isodine solución	PAPYSER	2	\$ 6.622,00	13244
borrador de tablero	PAPYSER	5	\$ 990,00	4950
papeleras	PAPYSER	20	\$ 24.459,00	489180
sulfaplata	PAPYSER	5	\$ 6.780,00	33900
carpetas AZ	PAPYSER	50	\$ 2.983,00	149150
uñas quita ganchos	PAPYSER	35	\$ 849,00	29715
bisturís pequeños	PAPYSER	60	\$ 2.454,00	147240
bisturís grandes	PAPYSER	40	\$ 3.703,00	148120
portaminas 0.7	PAPYSER	20	\$ 1.947,00	38940

PLASTICSOLUTION S.A.S.docx Plan de Negocios

minas 0.7	PAPYSER	10	\$ 844,00	8440
gasa	PAPYSER	3	\$ 2.583,00	7749
chiches	PAPYSER	10	\$ 397,00	3970
reglas	PAPYSER	5	\$ 1.950,00	9750
cosedoras	PAPYSER	35	\$ 12.838,00	449330
humedecedores	PAPYSER	2	\$ 3.052,00	6104
grapas estándar	PAPYSER	10	\$ 1.314,00	13140
perforadoras	PAPYSER	25	\$ 14.483,00	362075
calculadoras	PAPYSER	40	\$ 11.990,00	479600
libretas de anotaciones	PAPYSER	10	\$ 1.674,00	16740
libros contables	PAPYSER	1	\$ 11.227,00	11227
bolsillos para laminar	PAPYSER	200	\$ 340,00	68000
lápiz mirado N°2	PAPYSER	48	\$ 436,00	20928
borradores de nata	PAPYSER	15	\$ 560,00	8400
saca puntas	PAPYSER	20	\$ 327,00	6540
Gancho Legajador	PAPYSER	5	\$ 1.666,00	8330
carpetas café tamaño carta	PAPYSER	50	\$ 139,00	6950
Bolígrafo (lapiceros)	PAPYSER	150	\$ 508,00	76200
Resma de papel	LOS CORALES	25	\$ 22.000,00	550000
rotuladores	LOS CORALES	2	\$ 52.000,00	104000
tablas de apoyo	LOS CORALES	50		0
clips	LOS CORALES	10		0
microporo	LOS CORALES	2	\$ 10.180,00	20360
acetaminofem x 10	LOS CORALES	2	\$ 524,00	1048
cuadernos argollados	LOS CORALES	3	\$ 10.500,00	31500
tijeras	LOS CORALES	5	\$ 4.600,00	23000
tinta para sellos	LOS CORALES	5	\$ 8.113,00	40565
marcadores borrables	LOS CORALES	50	\$ 1.435,00	71750
Marcador SHARPIE	LOS CORALES	50	\$ 1.000,00	50000
Resaltadores	LOS CORALES	25	\$ 901,00	22525
tablero 80cm X 120cm	LOS CORALES	7	\$ 65.800,00	460600
Papel higiénico familia ecológico x 400mts ref. 7135	PAPYSER	20	\$ 7.857,00	157140
Papel higiénico familia doble hoja x32 mts ref. 7025	PAPYSER	15	\$ 880,00	13200

PLASTICSOLUTION S.A.S.docx Plan de Negocios

Toalla en rollo x 100 mts ref. 7361	PAPYSER	9	\$ 9.810,00	88290
Papel higiénico blanco doble hoja Scott ref. 099	PAPYSER	15	\$ 985,00	14775
Servilletas tipo cafetería ref. 7205	PAPYSER	10	\$ 1.148,00	11480
azúcar rio paisa en cubos	PAPYSER	4	\$ 5.623,00	22492
café la bastilla 5lb	PAPYSER	5	\$ 35.684,00	178420
filtro cafetera grande	PAPYSER	50	\$ 2.778,00	138900
termo grande para café imusa	PAPYSER	3	\$ 13.800,00	41400
Mezclador de tinto x 100	PAPYSER	3	\$ 790,00	2370
aromáticas hindú frutos rojos	PAPYSER	2	\$ 5.369,00	10738
pocillos de tinto café de Colombia	PAPYSER	10	\$ 2.863,00	28630
plato de tinto café de Colombia	PAPYSER	10	\$ 2.506,00	25060
Instacream x Sobres x 100	PAPYSER	2	\$ 8.113,00	16226
fab en barra x 350 gr	PAPYSER	20	\$ 972,00	19440
jabón protex x 75 gr	PAPYSER	8	\$ 760,00	6080
jabón liquido x 3800cc	PAPYSER	2	\$ 6.795,00	13590
limpiones wypall x 80	PAPYSER	12	\$ 11.828,00	141936
balde mediano x 10 lts	PAPYSER	10	\$ 3.936,00	39360
recogedores	PAPYSER	10	\$ 3.818,00	38180
bolsas para la basura	PAPYSER	3	\$ 1.570,00	4710
lavaplatos X 1000	LOS CORALES	3	\$ 5.303,00	15909
detergente en polvo x 1 kl	LOS CORALES	25	\$ 3.119,00	77975
hipoclorito x 4lt	LOS CORALES	4	\$ 7.568,00	30272
esponja lava loza x 2 unids	LOS CORALES	4	\$ 901,00	3604
vasos desechables 9 oz TUC caja 3000 unids	LOS CORALES	3	\$ 85.860,00	257580
limpia vidrios con atomizador	LOS CORALES	5	\$ 4.134,00	20670
trapeadoras	LOS CORALES	10	\$ 3.927,00	39270
escobas	LOS CORALES	10	\$ 2.841,00	28410
guantes domésticos	LOS CORALES	3	\$ 2.075,00	6225
desengrasante para maquinas y pisos	TOTALMENTE LIMPIO	5	\$ 80.000,00	400000

Gorras con logo (cachuchas)	SUMIDAN	150	\$ 6.500,00	975000
jeans		150	\$ 18.500,00	2775000
pantalón dril		150	\$ 14.700,00	2205000
camisas polo		200	\$ 13.650,00	2730000
Botas de seguridad	ALMACENES GRULLA	150	\$ 45.000,00	6750000
CAMARA FOTOGRAFICA DE 16MPX, marca Panasonic y Sony	PAPYSER	2	\$ 297.647,00	595294
SELLO DE 4,5 CM X 2.5CM de madera	LITOGRAFIA DOBLE A	15	\$ 8.000,00	120000
SELLO FECHERO 6X2.5	LITOGRAFIA DOBLE A	6	\$ 27.000,00	162000
PEGA LOCA, súper bonder loctite 495	PREYCOR	3	\$ 27.000,00	81000
papel ploter bond 75 grs 24" x 50m c2 / ROLLO - 61cms X 50mtr)REF.S*2606 PAPY	PAPYSER	4	\$ 40.565,00	162260
tablero de corcho 60 x 90	LOS CORALES	6	\$ 35.057,00	210342
re manufactura de tóner	IMPRIMA		\$ 50.000,00	0
tarjeteros	LOS CORALES	10	\$ 3.615,00	36150
bebidas para empleados	POSTOBON	12	\$ 110.086,00	1321032

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Las variables que se tuvieron en cuenta para el mercado proveedor fueron:

- Precio.

Los precios de nuestros proveedores deben tener un rango basado en el precio del petróleo, por esta razón estos valores cambian constantemente y debemos estar enterados de estos cambios ya que no podemos pagar un valor superior al real.

- Calidad.

Los estándares de calidad con los que PLASTICSOLUTION S.A.S. trabaja son los más altos para que el producto final satisfaga las necesidades de nuestros clientes, es por este motivo esta variable representa una gran importancia para nosotros.

- Nivel de producción

Esta variable se estudia para saber cada cuanto los proveedores pueden abastecernos con las materias primas para continuar con los procesos de producción.

- Nivel de cumplimiento

Con el nivel de cumplimiento podremos determinar si los pedidos realizados a nuestros proveedores arriban en nuestra empresa con las cantidades pactada por ambas partes.

- Tiempo de entrega

Los tiempos de entrega son vitales a la hora de dar comienzo a un proceso productivo ya que dependemos del cumplimiento de entrega en caso de requerir un insumo del cual ya no se tiene inventario.

- Ubicación.

A través de la ubicación lograremos determinar si el cumplimiento de las variables anteriores se dará de forma efectiva o si existe algún margen de error.

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

El estudio realizado para el mercado proveedor fue a través de consultas vía electrónica (internet) y pequeñas consultas telefónicas y visitas con proveedores pigmentos (colorantes) materiales de empaque (bolsas plásticos y cajas de cartón), insumos de ferretería, eléctricos, neumáticos, mecánicos, proveedores de servicios de estampación y maquila entre otros.

c) Aplicación de la Medios

La información recolectada sobre los proveedores fue analizada, seleccionada y cuantificada teniendo en cuenta las características del producto, el sector al cual se pretende dirigir para así realizar el cuadro de selección de proveedores y poder determinar cuáles son los proveedores más eficientes para el suministro de las materias primas y empaque, mantenimiento y distribución; brindándonos una base de datos completa de nuestro proveedores, a continuación se presentan los parámetros tenidos en cuenta para la determinar la calificación y el resultado final de cada uno de ellos.

Tabla N° 23

Parámetros por los cuales medimos a nuestros proveedores (por porcentajes).

#	PARAMETROS	POND. %
1	PRECIO	15%
2	CALIDAD	20%
3	NIVEL DE PRODUCCION	15%
4	NIVEL DE CUPLIMIENTO	20%
5	UBICACIÓN	10%
6	TIEMPO DE ENTREGA	20%
	TOTAL	100%

Estos son los parámetros por los cuales PLASTICSOLUTION S.A.S, elige a sus proveedores:

Para nosotros, la calidad de nuestros insumos representa un 20% sobre el total de porcentaje de ítems a evaluar, da muestras que para PLASTICSOLUTION S.A.S, el nivel de calidad de las materias primas tiene que ser excelente, generando de esta forma un excelente producto terminado para ofrecerles a nuestros clientes.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Todos nuestros proveedores nos conceden entre 1 y 2 meses de crédito para el pago de las facturas realizadas

Tabla N° 24

Datos de Propilco, proveedor de polímeros y homopolímeros.

EMPRESA	PROPILCO
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima, polímeros y homopolimeros
CALIFICACION	85%
UBICACIÓN	Bogotá, Colombia
DIRECCION	Cra 10 28 49 p 27
TELEFONO	596 02 10
PAGINA WEB	www.propilco.com.co

Tabla N° 25

Datos de Químicos y plásticos, polímeros y copolímeros.

EMPRESA	QUIMICOS Y PLASTICOS
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima con características muy diversas
CALIFICACION	90%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	Cl 6 50 169
TELEFONO	255 79 77
PAGINA WEB	www.quimicoplasticos.com

Tabla N° 26

Datos de la empresa Permaquim, proveedor de pigmentos y colorantes.

EMPRESA	PERMAQUIM
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia, colorantes y pigmentos en diferentes colores y características
CALIFICACION	80%
UBICACIÓN	Bogotá, Colombia
DIRECCION	Cra 49 91 la castellana
TELEFONO	634 87 02/03

PAGINA WEB	www.permaquim.com.co
-------------------	--

Tabla N° 27

Datos de la empresa Ajoover, proveedor de polímeros y homopolímeros.

EMPRESA	AJOVER
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima, polímeros y homopolímeros.
CALIFICACION	80%
UBICACIÓN	Bogotá, Colombia
DIRECCION	Cl 65 bis 91 82
TELEFONO	28871 92
PAGINA WEB	www.ajover.com

Tabla N° 28

Datos de la empresa Sumicolor, proveedor de polipropileno, homopolímeros y pigmentos.

EMPRESA	SUMICOLOR
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima, colorantes y pigmentos
CALIFICACION	85%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	Cra 50 GG 10 B sur 61
TELEFONO	596 02 10
PAGINA WEB	www.sumicolor.com.co

Tabla N° 29

Datos de la empresa Plassol, proveedor de polímeros, homopolímeros, colorantes y pigmentos.

EMPRESA	PLASSOL
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima, polímeros y homopolímeros, colorantes y pigmentos
CALIFICACION	90%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	Cra 43ª 14 109
TELEFONO	268 27 94

PAGINA WEB	www.plassol.com
-------------------	--

Tabla N° 30

Datos de la empresa Arcolor, proveedor de colorantes y pigmentos.

EMPRESA	ARCOLOR
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia prima tales como colorantes y pigmentos
CALIFICACION	95%
UBICACIÓN	Itagüí, Colombia
DIRECCION	Cra 59 36 56
TELEFONO	377 64 84
PAGINA WEB	arcolor@une.net.co

Tabla N° 31

Datos de la empresa Química comercial andina, proveedor de polímeros y homopolímeros.

EMPRESA	QUIMICA COMERCIAL ANDINA QCA
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra materia primas indispensables para la producción y manufactura de productos plásticos
CALIFICACION	95%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	Cra 57 F 78 D sur 68
TELEFONO	309 33 67
PAGINA WEB	www.qca.com.co

Tabla N° 32

Datos de la empresa Indugevi, proveedor de materiales para empaque.

EMPRESA	INDUGEVI
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra material de empaque, especialmente cajas de cartón y separadores para estas cajas
CALIFICACION	95%
UBICACIÓN	Sabaneta, Colombia
DIRECCION	Cl 57 sur 43 A 174

TELEFONO	288 56 33
PAGINA WEB	www.indugevi.com.co

Tabla N° 33

Datos de la empresa Cartones América, proveedor de materiales para empaque.

EMPRESA	CARTONES AMERICA
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra material de empaque, especialmente cajas de cartón.
CALIFICACION	80%
UBICACIÓN	Cali, Colombia
DIRECCION	CL 70 NORTE 2A 130
TELEFONO	250 44 37
PAGINA WEB	www.cartonesamerica.com

Tabla N° 34

Datos de la empresa Distribuidora Surtir, proveedora de materiales para empaque, (bolsas y cintas)

EMPRESA	DISTRIBUIDORA SURTIR
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra material de empaque, diferentes tipos de bolsas y cintas que son usados para la protección de nuestros productos ante una posible ralladura o desgaste del producto
CALIFICACION	90%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CL 29 80 64
TELEFONO	342 63 42
PAGINA WEB	

Tabla N° 35

Datos de la empresa Preycor, proveedor artículos para corte y precisión.

EMPRESA	PREYCOR
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra insumos para el mantenimientos general de la plata, maquinaria y demás artículos que presenten algún desgaste (ferretería)

CALIFICACION	90%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	Cl 33 8A 06
TELEFONO	262 00 77
PAGINA WEB	www.preycor.com

Tabla N° 36

Datos de la empresa Retefer, proveedor de artículos para corte y precisión.

EMPRESA	RETEFER
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra insumos para el mantenimiento general de la plata, maquinaria y demás artículos que presenten algún desgaste (ferretería)
CALIFICACION	75%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CR 65 1 28
TELEFONO	285 44 30
PAGINA WEB	www.retefer.com

Tabla N° 37

Datos de la empresa Racomang, proveedor de repuestos para maquinaria.

EMPRESA	RACOMANG
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra insumos neumáticos y mangueras para las máquinas de la plata y demás artículos que presenten algún desgaste (ferretería)
CALIFICACION	75%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CR 52B 10 SUR 16
TELEFONO	2552955
PAGINA WEB	

Tabla N° 38

Datos de la empresa Banco Eléctrico, proveedor de repuestos para maquinaria.

EMPRESA	BANCO ELECTRICO
----------------	------------------------

SERVICIOS	Esta compañía nos suministra insumos eléctricos para la planta, máquinas de y demás artículos que presenten algún desgaste (ferretería)
CALIFICACION	85%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CL 28 A 55 53 ZN INDUSTRIAL BELEN
TELEFONO	351 51 14
PAGINA WEB	

Tabla N° 39

Datos de la empresa Imocom, proveedor de máquinas y servicios de reparación.

EMPRESA	IMOCOM
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra las maquinarias para la manufactura de productos plásticos, su mantenimiento y reparación
CALIFICACION	95%
UBICACIÓN	Sabaneta, Colombia
DIRECCION	CR 48 52SUR 177 BOD 108 CENTRO EMPRESARIAL DEL SUR
TELEFONO	301 11 10
PAGINA WEB	www.imocom.com.co

Tabla N° 40

Datos de la empresa Mangueras y correas, proveedor de dichos productos.

EMPRESA	MANGUERAS Y CORREAS
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra como su nombre lo indica, correas y mangueras entre las cuales también se incluyen bandas
CALIFICACION	85%
UBICACIÓN	Bello, Colombia
DIRECCION	CL 35 50 29
TELEFONO	452 86 40
PAGINA WEB	

Tabla N° 41

Datos de la empresa Rodando, proveedor de rodamientos para la maquinaria.

EMPRESA	RODANDO
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra como su nombre lo indica, rodamientos para las carretillas y algunos mecanismos de las maquinarias
CALIFICACION	80%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CL 45 60 06
TELEFONO	511 17 49
PAGINA WEB	

Tabla N° 42

Datos de la empresa Lubrimaq, proveedor de bandas para la maquinaria.

EMPRESA	LUBRIMAQ
SERVICIOS	Esta compañía nos suministra como su nombre lo indica, correas y mangueras entre las cuales también se incluyen bandas
CALIFICACION	85%
UBICACIÓN	Medellín, Colombia
DIRECCION	CR 51 32 62
TELEFONO	232 05 60
PAGINA WEB	

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

En ganchos:



Plásticos Ojara S.A. Medellín, dedicados exclusivamente a la industria textil y de confecciones tiene un gran portafolio de ganchos en diferentes presentaciones, cubriendo gran parte del que pretendemos alcanzar. Esta empresa es tal vez nuestra mayor competencia, tiene presencia a nivel latinoamericano, cubriendo algunos mercados de centro y sur América.

Fuente: PlasticosOjara.com (2013, marzo)



Plastinovo S.A.S localizada en la estrella, realiza actividades relacionadas con las manufacturas plásticas, cubre líneas de ganchos, estuches promocionales, industriales y de cosméticos.

Tiene un variado portafolio de artículos e insumos, muchos de los cuales son genéricos. Algunos otros son de uso exclusivo de algunas entidades.

Es una empresa dedicada en su mayor parte a las ventas nacionales, aunque realiza algunas exportaciones.

Fuente: Plastinovo.com (2013, marzo)

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor



PLASTICOS OJARA

Experiencia, con más de 30 años en el mercado colombiano, certificaciones ISO 9001; 2008, además de contar con tecnología de punta con procesos de inyección general. Su producción es basada en ganchos genéricos, para un mercado abierto

DIRECCIÓN: CRA 42 # 54A - 155 BODEGA 2

TELÉFONO: (57-4) 281 87 86

Corta reseña de la empresa:

En 1978 nace Representaciones Óscar Jaramillo con la idea de distribuir ganchos plásticos para el creciente sector de la confección. Para 1992 el crecimiento nos permite comenzar a fabricar nuestros propios productos, con máquinas propias, y desde ese año hasta hoy hemos logrado ser los mayores productores de ganchos plásticos en Colombia, con una participación de más del 80% del mercado, con una de las mejores plantas en Latinoamérica para la inyección de ganchos

plásticos; siempre pensando en la calidad de nuestros productos y procesos, por eso hemos logrado desde el año 2003 la certificación de calidad ISO 9001, que actualmente es la versión 2008.

PlasticosOjara.com (2013, marzo)



PLASTINOVO

Experiencia con más de 26 años en el mercado colombiano, cuenta con procesos de elaboración de ganchos y de moldes. Posee cierta ventaja competitiva en el mercado, al contar con tecnología de inyección Pro Engineer que le permite elaborar productos plásticos de excelente calidad y con diseños específicos de acuerdo con los requerimientos del cliente.

Departamento Comercial
PBX: (57-4) 379 20 20 Ext. 116 – 135
FAX: (57-4) 379 22 22
Cra 55 N° 79C. Sur 02
ventas@plastinovo.com

Colombia - Antioquia - La Estrella

Plastinovo S.A.S. fue creada en Medellín en 1986, concentrando su producción en la fabricación de juguetes y artículos promocionales. En 1992, Plastinovo S.A.S. compró la empresa Moltec Ltda. Una empresa dedicada al diseño y elaboración de moldes, lo que le dio una notable ventaja competitiva dentro del mercado; ya que podía ofrecer calidad en los productos terminados sino también el diseño de un molde específico.

Esto le permitió a nuestra empresa ampliar su portafolio de productos a otros aún más especializados, participando en mercados nacionales e internacionales.

Fuente: Plastinovo.com (2013, marzo)

Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

A través de las páginas de internet y llamadas telefónicas a estas empresas, logramos consultar información y así determinar en cierto porcentaje su participación en el mercado nacional e internacional.

b) Aplicación de la Medios

La investigación se hizo a partir de la página institucional de las compañías competentes, para

conocerlas como entidad, su tiempo en el mercado, tipos de producto y su apariencia.

c) Resultados del Estudio de la Competencia

Plastinovo s.a.s

Contacto: Ana palacio

Dirección: cra 55 79ª sur 02

Tel: 379 20 20

Artículos: ganchos, estuches, cosméticos e industriales.

Esta empresa es posiblemente la más económica del mercado, con productos muy por debajo de la competencia, sus puntos negativos son los tiempos de entrega en algunos artículos, en cuanto a servicio al cliente, es un poco lento el servicio, esta empresa cuenta con muchos contratos atractivos o deseados para la industria manufacturera de plásticos.

Fuente: Plastinovo.com

Plásticos Ojara

Contacto: María.

Dirección: cra 42 # 54a - 155 bodega 2

Tel: 281 87 86

Artículos: especialistas en ganchos plásticos.

Esta compañía dedicada específicamente a la fabricación y diseño de ganchos, tiene unos precios de venta estables que se aproximan a un valor apropiado para el comercio, debido a su experiencia y grupo de diseño esta empresa es tal vez la competencia más fuerte que tendría PLASTICSOLUCION S.A.S, la calidad de esta empresa es buena, pero podría ser mejor. Su gran falencia se encuentra en la variedad que poseen, ya que puede generar conflictos la producción interna, como tiempos de producción extensos.

Fuente: Platicos Ojara.com (2013, marzo)

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La distribución de nuestros productos a nivel nacional serán enviados a nuestros compradores a través de terceros, transportadoras que nos brinden el servicio de recogida y entrega a los diferentes lugares en donde se encuentren nuestros compradores para agilizar al máximo nuestra logística y poder dedicarnos con mayor precisión a las áreas más críticas de nuestra empresa (búsqueda de nuevos clientes y contratos)

PLASTICSOLUTION S.A.S es una empresa enfocada en generar mercados industriales de textiles y confecciones, con el fin de generar mayores utilidades. Nuestra distribución es indirecta, ya que nuestros productos serán comprados por empresas de confección, las cuales serán intermediarias entre nuestros productos y el consumidor final.

4.6.2 Distribución a través de terceros

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Las variables que se tuvieron en cuenta para estudiar el mercado distribuidor fueron:

- Reconocimiento en el mercado
- Capacidad instalada
- Segmentación del mercado (tamaño del mercado)
- Convenios comerciales
- Formas de pago

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

El estudio del mercado distribuidor se realizó teniendo en cuenta la capacidad de compra, permanencia en el mercado, posición de marca, nivel de cobertura, su posicionamiento de marca y las condiciones de pago.

c) Aplicación de la Medios

Se consultaron a través de internet, de acuerdo al estudio de mercado y estudio de la demanda.

Definimos 3 empresas mediante las cuales daremos comienzo de presencia en Lima, Perú.

d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor.

Tabla N° 43

Datos de contacto de los clientes Devanlay, Merperú y Topitop.

NOMBRE	DIRECCION	CONTACTO	TELEFONO
DEVANLAY PERU S.A.C	AVENIDA ARGENTINA 2387/LIMA, PERU	Henry montesino	511 561 23 23
MERPEUR COLOMBO PERUANA S.A.C	CALLE LOGROÑO 210 URB JAVIER PRADO 5TA ETAPA SAN LUIS. LIMA, PERU	Claudia Zamudio	513 462 21 00
TOPITOP S.A	SANTUARIO 1323 URBANIZACION ZARATE S.J.L.	Lily Paucar	513 319 30 00

Datos Perú.com (2013, marzo)

Como bien sabemos, los precios de los fletes varían de acuerdo al peso o el volumen, lugar de partida y destino. En cuanto a la forma de pago, estas 3 empresas nos dan facilidad de pagos, son realmente buenos en sus labores.

Estas empresas se encuentran entre las 5 mejores empresas textiles de Perú, de acuerdo al análisis y búsqueda exhaustiva que se realizó en el estudio de mercado y mercado meta.

Son empresas altamente desarrolladas, cuentan con las más altas cifras de exportación textil, sin contar el reconocimiento nacional de estas marcas, lo cual garantizaría la permanencia de PLASTICSOLUTION S.A.S en los mercados peruanos.

4.6.3 Distribución Directa (NO APLICA)

4.6.4 Manejo de Inventarios

Las Políticas de Inventario van a estar diseñadas al principio por un manejo de inventarios de acuerdo con la demanda proyectada, que garantice un cumplimiento de las metas establecidas.

La metodología consistirá inicialmente en la recopilación de la información histórica de las ventas en el momento de iniciar el proceso productivo, a fin de determinar y analizar las desviaciones de las mismas, eliminando los (picos) para darle una confiabilidad de los resultados, y finalmente se implementara un sistema de Información que sirva como herramienta para el desarrollo de métodos estadísticos adecuados para disminuir el error. Verificando tiempos de reaprovisionamiento y realizando la determinación de los valores adecuados para tener un inventario de seguridad de acuerdo a las estimaciones de nuestros clientes fidelizados o con los cuales poseamos contratos de exclusividad, inventarios promedio de entre mínimo 5% y máximo de 10% del total de unidades vendidas mensualmente (todas estas cifras son sacadas de acuerdo con la demanda proyectada).

Con la aplicación de los cambios propuestos se espera contar con valores de demanda confiables y niveles de inventario que aseguren una alta reducción en el costo de los mismos, todo esto con el fin de asegurar flexibilidad para producto. Tratar en un largo plazo de reducir a cero los desabastecimientos de producto. En la misma medida que le servirá para mejorar aún más la eficacia de la cadena de suministros.

Total de ganchos vendidos

Son 3.500.000 de ganchos que venderemos, 350.000 unidades que representan un 10%, serán destinados al inventario, discriminados de la siguiente manera:

Tabla N° 44

Nivel de inventario.

Artículo	Cantidad en Stock en unidades
devanlay bóxer	35.000

Gancho camisero	45.000
Gancho Baby	14.000
Gancho interior femenino	37.400
Gancho medio oriente	150.000
Gancho medias	145.000
Estuche cristal	14.400
Estuche multipropósito	5.900
Estuche Bóxer	14.400

4.6.5 Comunicación

1. PLASTICSOLUCION S.A.S



- Las especificaciones de empaque se especifican en la descripción de portafolio 4.2 los ganchos son empacados en cajas de cartón, atados con bandas elásticas, bolsas o a granel, dependiendo del tamaño y grado de elaboración.

3. PLASTICSOLUCION S.A.S

- Los colores distintivos de la compañía serán el azul y verde, colores sobrios que demuestran la calidad y experiencia que pretendemos alcanzar.

Nuestro logo está representado por un estuche en forma de estrella que demuestra que estamos en capacidad de diseñar y producir formas innovadoras.

4.6.6 Actividades de promoción y divulgación

A través de nuestra página web, esperamos atraer la atención de los nuevos clientes, además esperamos asistir a las ferias que se realicen en nuestro país y algunas internacionales, para posicionar la marca. Luego de esto pretendemos organizar entrevistas con empresas de gran magnitud y concretar negociaciones a largo plazo.

Esperamos que para el segundo año podamos presentar pequeñas publicidades en la televisión y radio y para el tercer año, patrocinar eventos de moda. (Colombiatex, Colombia moda, Expopack, Expotextil Perú, Texmoda Perú).

Fuente: Plasticconcept.com (2013, Marzo)

La presencia de Plasticsolution en las ferias nacionales como Colombiatex y Colombia Moda, estará representada por 2 integrantes de nuestra empresa, para los cuales incurriremos en los siguientes costos.

El alquiler del stand cuesta 10.000.000 de pesos, durante los 3 días de duración de estas ferias.

Costos de alimentación de los integrantes de la empresa durante los días de duración de las ferias será de 114.000 pesos.

Total gastos de presencias en ferias nacionales será de 10.114.000 pesos.

Plasticsolution también hará presencia en feria internacionales con el fin de dar a conocer nuestros productos. Las ferias a las que asistiremos serán Expopack, Expotextil y texmoda, todas ubicadas en Lima, Perú.

Tabla N° 45

Costos de presencia en ferias internacionales

Concepto	Precio
Pasajes ida y vuelta a Lima	3.125.840 COP
Valor del Stand y participación	7458.51 USD a una tasa de 1832 pesos por dólar
Transporte	350.000 COP
Estadía en hotel 4 estrellas	3.225.410 COP

Fuente: Avianca.com, (2013, Marzo)

Booking.com, (2013, Marzo)

4.7 Precios de los Productos

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

Los factores a tener en cuenta a la hora de determinar los precios de nuestros productos serán.

El costo de las maquinas que producirán los artículos.

La variación del costo en las materias primas necesarias para su fabricación.

Los costos indirectos de fabricación (administrativa)

Los tiempos de producción requeridos por cada producto.

La cantidad de empleados que se necesitan por producto.

Los canales de distribución.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla N° 46

Costos de componentes

GANCHO BOXER

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
homopolimero 20H92N	\$ 4,72	11,07	Gr	\$ 52,26
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 47

Costos de componentes

GANCHO CAMISERO

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
homopolimero 11H01A	\$ 4,01	22,00	Gr	\$ 88,20
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 48

Costos de componentes

GANCHO CONJUNTOS BABY

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
homopolimero 20H92N	\$ 4,72	27,71	Gr	\$ 130,79
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 49

Costos de componentes

GANCHO INTERIOR FEMENINO

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
homopolimero 20H92N	\$ 4,72	10,32	Gr	\$ 48,71
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 50

Costos de componentes

GANCHO MEDIO ORIENTE

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
poliestireno CRISTAL582-686E (80%)	\$ 4,10	2,56	Gr	\$ 10,50
poliestireno ALTO IMPACTO 478-802H (20%)	\$ 4,30	0,64	Gr	\$ 2,75
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 51

Costos de componentes

GANCHO MEDIAS

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
poliestireno CRISTAL582-686E (80%)	\$ 4,10	1,60	Gr	\$ 6,56
poliestireno ALTO IMPACTO 478-802H (20%)	\$ 4,30	0,40	Gr	\$ 1,72
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 52

Costos de componentes

ESTUCHE CRISTAL

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Poliestireno 585-02N	\$ 4,18	54		\$ 226
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 53

Costos de componentes

ESTUCHE MULTIPROPOSITO

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
copolimero 60R45CD	\$ 4,50	128,5	Gr	\$ 578
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 1,73

Tabla N° 54

Costos de componentes

ESTUCHE BOXER

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
copolimero 60R45CD	\$ 4,50	151,28	Gr	\$ 681
costos variables de exportacion	\$ 1,73	1,00	Unidades	\$ 2

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Imagen N° 10

GANCHO BOXER

Precio de venta EXW

\$150

Imagen N° 11

CAMISERO

Precio de venta EXW

\$350

Imagen N° 12

GANCHO CONJUNTOS BABY

Precio de venta EXW

\$300

Gancho N° 13

GANCHO INTERIOR FEMENINO

Precio de venta EXW

\$ 100

Gancho N° 14

GANCHO MEDIO ORIENTE

Precio de venta EXW

\$50

Gancho N° 15

GANCHO MEDIA

Precio de venta EXW

\$30

Imagen N° 16

ESTUCHE CRISTAL

Precio de venta EXW

\$800

Imagen N° 17

ESTUCHE ACCESORIO MULTIPROPOSITO

Precio de venta EXW

\$1500

Imagen N° 18

ESTUCHE BOXER.

Precio de venta EXW

\$1100

Tabla N° 55

costos de exportación DDP Perú

COSTOS ADICIONALES

\$ 21.299.130,82

\$ 12.164,07

Gastos FOB

\$ 1.782.500,00

\$ 1.018,57

<i>Recargos Origen</i>	\$ 192.500,00	\$ 110,00
		\$ 50,00
Doc Fee	\$ 87.500,00	
Coordinación	\$ 105.000,00	\$ 60,00
<i>Transporte Medellín Puerto</i>	\$ 1.200.000,00	\$ 685,71
<i>Costos Portuarios</i>	\$ 0,00	\$ 1.596,75
Uso Instalación Cont 20"	\$ 0,00	\$ 18,00
		\$ 88,00
Cargue y Descargue Cont 20"	\$ 0,00	
		\$ 350,00
Movilización Inspección	\$ 0,00	
Movilización Pre inspección	\$ 0,00	\$ 350,00
Servicio Inspección * 2	\$ 0,00	\$ 280,00
Repesaje	\$ 0,00	\$ 200,00
Consolidación	\$ 0,00	\$ 50,00
		\$ 170,00
Grúa	\$ 0,00	
		\$ 90,75
Almacenaje 5 Días (18.15USD Día)	\$ 0,00	
<i>Aduana</i>	\$ 390.000,00	\$ 222,86
Comisión Aduana 0.35%	\$ 280.000,00	\$ 160,00
DEX	\$ 25.000,00	\$ 14,29
Tramite SAE	\$ 15.000,00	\$ 8,57
Gastos Operativos	\$ 70.000,00	\$ 40,00
<i>Gastos CIF</i>	\$ 1.814.500,00	\$ 1.030,00
<i>Seguro Internacional</i>	\$ 152.000,00	\$ 80,00
<i>Flete Internacional</i>	\$ 1.662.500,00	\$ 950,00
<i>Gastos DDP</i>	\$ 17.702.130,82	\$ 10.115,50

<i>Recargos en Destino</i>	\$	962.500,00	\$ 550,00
Port Charges	\$	735.000,00	\$ 420,00
Reacomodation Container	\$	227.500,00	\$ 130,00
<i>Aduana Destino</i>	\$	13.388.380,82	\$ 7.650,50
IGI 0%	\$	0,00	\$ 0,00
VAT 16% sobre CIF	\$	11.797.216,00	\$ 6.741,27
Tax 0.8%	\$	589.860,80	\$ 337,06
Prevalidation Tax	\$	78.750,00	\$ 45,00
Customs Agent fees 0.38%	\$	327.554,02	\$ 187,17
Customs Clearence	\$	490.000,00	\$ 280,00
Documentation	\$	105.000,00	\$ 60,00
<i>Gastos Portuarios Destino</i>	\$	787.500,00	\$ 450,00
<i>BL Liberation</i>	\$	131.250,00	\$ 75,00
<i>AMS fee</i>	\$	52.500,00	\$ 30,00
<i>Tolls fee</i>	\$	315.000,00	\$ 180,00
<i>Transporte el callao lima</i>	\$	2.065.000,00	\$ 1.180,00

Tabla N° 56
Costos de exportación discriminados por INCOTERM

FOB		
costos	\$ 1.782.500,00	\$ 1.018,57
Numero Und	1.028.294	1.028.294
Incremento Caja	\$ 1,73	USD 0,001

CIF		
cotos	\$ 1.814.500,00	USD 1.030,000
Numero Und	1.028.294	1.028.294
Incremento und	\$ 1,76	USD 0,001

DDP		
cotos	\$ 17.702.130,82	USD 10.115,503
Numero Und	1.028.294	1.028.294
Incremento und	\$ 17,22	USD 0,010

Tabla N° 57
Costos de exportación DDP Perú discriminados por producto

\$ 1750,00	TRM											
Articulo	Und Empaque	# Cajas	Minimo Despacho	Precio Medellin	EXW und	TOTAL	FOB und	TOTAL	CIF Unidad	TOTAL	DDP Unid	TOTAL
Gancho carisero	34	\$ 244,00	£ 296	\$ 350,00	0,200 JSD	1.859,20USD	0,20 USD	1.867,42USD	0,202 USD	1.875,73 USD	0,212 USD	1757,33649
Gancho tover	76	\$ 193,00	14.668	\$ 150,00	0,096 JSD	1.257,26USD	0,087 USD	1.271,79USD	0,088 USD	1.286,48 USD	0,093 USD	1430,770407
Gancho medio oriente	3.000	\$ 125,00	375.000	\$ 50,00	0,029 JSD	0,714,29 USD	0,030 USD	11.085,74 USD	0,03 USD	11.461,33 USD	0,040 USD	11150,3013
gancho interior ferrerino	50	\$ 70,00	3.500	\$ 100,00	0,057 JSD	200,00USD	0,058 USD	203,47USD	0,059 USD	206,97 USD	0,063 USD	241,4028105
gancho conjuntos baby	48	\$ 53,00	2.544	\$ 300,00	0,171 USD	436,11USD	0,72 USD	438,63USD	0,72 USD	441,18USD	0,183 USD	466,2082143
gancho medias	6.000	\$ 100,00	600.000	\$ 30,00	0,07 USD	0,285,71 USD	0,016 USD	11.880,04 USD	0,016 USD	11.891,04 USD	0,023 USD	17383,33895
estuche crista	84	\$ 75,00	£ 300	\$ 800,00	0,457 JSD	2.830,00 USD	0,458 USD	2.836,24 USD	0,459 USD	2.892,55 USD	0,469 USD	2954,525055
estuche multiproposito	62	\$ 55,00	£ 330	\$ 1.500,00	0,357 JSD	5.049,57 USD	0,358 USD	5.054,41USD	0,359 USD	5.060,31 USD	0,369 USD	5118,243444
estuche tover	42	\$ 144,00	12.096	\$ 1.000,00	0,629 JSD	7.633,20 USD	0,630 USD	7.615,18 USD	0,63 USD	7.627,33 USD	0,640 USD	7746,28813
	TOTAL	\$ 1.035,00	1.028.254		TOTAL	40.084,34 USD		41.102,91 USD		42.132,31 USD		52.248,42 USD

4.7.4 Política de Precios

Descuentos

Los descuentos que se ofrecen a los clientes son:

Por compras superiores a 100.000 unidades del 5% sobre el valor total de la mercancía.

Ventas a crédito.

Las ventas a crédito tendrán un plazo de 30 días fecha b/l.

Pronto pago

Por pronto pago no se tendrá en cuenta como causal de descuento.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Tabla N° 58

Costos comerciales.

Auxiliar de ventas

Perfil: tecnólogo en comercio internacional responsable, astuto y perspicaz capaz de hacer seguimiento a los acuerdos comerciales de la nación, seguir los planes de servicio suscritos con

nuestros clientes, realizar negociaciones y contactar e interactuar con los clientes. Con espíritu creativo para impulsar las ventas siguiendo las políticas y estrategias de nuestra empresa.

Capacitación: duración de un mes para la adaptación a los procesos de venta que realiza la empresa y sus clientes.

Tabla N° 59

Cargo de auxiliar de ventas.

costos asociados al empleado	
Cargo	Auxiliar de ventas
salario bruto	1.200.000
aportes a la salud	48.000
aportes pensionales	48.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	1.200.000
total deducciones	96.000
total neto	1.104.000

costos asociados al empleado	
Cargo	Auxiliar de ventas
salario bruto	\$ 1.200.000
Prima de servicios	100.000
Cesantías	100.000
intereses de cesantías	12.000
Vacaciones	50.000
Total prestaciones sociales	262.000
Salud	102.000
Pensión	144.000
riesgos profesionales	6.266
total seguridad social	252.266
aportes parafiscales	108.000
total apropiaciones	622.266

Jefe de ventas

Perfil: profesional en negocios internacionales con capacidad de toma de decisiones, liderazgo y capacidad de respuesta, acostumbrado al trabajo bajo presión, enfocado al cumplimiento de objetivos. Capaz de generar planes estratégicos de funcionamiento organizacional.

Capacitación: duración de un mes para la adaptación y relación con los clientes y las actividades comerciales que se realizan con los mismos.

Tabla N° 60

Cargo de jefe de ventas.

costos asociados al empleado	
Cargo	jefe de ventas
salario bruto	3.000.000
aportes a la salud	120.000
aportes pensionales	120.000
fondo solidaridad pensional	30.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	3.000.000
total deducciones	270.000
total neto	2.730.000

costos asociados a la empresa	
Cargo	Jefe de ventas
salario bruto	3.000.000
Prima de servicios	250.000
Cesantías	250.000
intereses de cesantías	30.000
Vacaciones	125.000
Total prestaciones sociales	655.000
Salud	255.000
Pensión	360.000
riesgos profesionales	15.666
total seguridad social	630.666
aportes parafiscales	270.000
total apropiaciones	1.555.666

Jefe de diseño

Perfil: profesional de diseño de nuevos productos capaz de generar ideas y planes de acción enfocado en las necesidades de nuestros cliente, con conocimiento académico sobre las ramas de la mercadotecnia estratégica y de planeación, poseedor de habilidades persuasivas y capaz de entender las conductas del consumo del entorno actual.

Capacitación: un mes de duración para conocer las necesidades de los clientes y llevar a cabo satisfactoriamente la política de innovación y diseño único que PLASTICSOLUTION S.A.S. lleva en su eslogan.

Tabla N° 61

Cargo de jefe de diseño

costos asociados al empleado	
Cargo	jefe de diseño
salario bruto	2.000.000
aportes a la salud	80.000
aportes pensionales	80.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	0
total ingresos	2.000.000
total deducciones	160.000
total neto	1.840.000

costos asociados a la empresa	
Cargo	Jefe de diseño
salario bruto	2.000.000
Prima de servicios	166.667
Cesantías	166.667
intereses de cesantías	20.000
Vacaciones	83.333
Total prestaciones sociales	436.667
Salud	170.000
Pensión	240.000
riesgos profesionales	10.444
total seguridad social	420.444
aportes parafiscales	180.000
total apropiaciones	1.037.111

Auxiliar de diseño

Perfil: tecnólogo en diseño gráfico con experiencia en manejo de software cs5 y cs6 con capacidad creativa y de innovación capaz de generar ideas progresistas y vanguardistas llevadas a cabo en el departamento de diseño de PLASTICSOLUTION S.A.S.

Capacitación: 15 días de duración para conocer las necesidades de los clientes y llevar a cabo satisfactoriamente la política de innovación y que sepa tener una relación sinérgica con el jefe de diseño en cuanto a la creación y elaboración de nuevos productos.

Tabla N° 62

Cargo de auxiliar de diseño.

costos asociados al empleado	
Cargo	auxiliar de diseño

salario bruto	1.000.000
aportes a la salud	40.000
aportes pensionales	40.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	1.067.800
total deducciones	80.000
total neto	987.800

costos asociados a la empresa	
Cargo	auxiliar de diseño
salario bruto	1.000.000
Prima de servicios	89.208
Cesantías	89.208
intereses de cesantías	10.705
vacaciones	41.667
Total prestaciones sociales	230.788
Salud	85.000
pensión	120.000
riesgos profesionales	5.222
total seguridad social	210.222
aportes parafiscales	90.000
total apropiaciones	531.010

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Riesgos del mercado: a causa de las disputas que se viven constantemente en el medio oriente los precios del barril del petróleo son más volátiles, originando que la oferta del crudo se vea disminuida por conflictos políticos y religiosos en los países que conforman la OPEP. De este modo podría desencadenar escases o costo excesivo del crudo, generando que las materias primas necesarias para la producción de manufacturas plásticas eleven su precio en el mercado y su adquisición sea más limitada.

La devaluación del dólar frente al peso colombiano nos afecta ya que no estaríamos obteniendo el mismo margen de utilidad.

Otro de los riesgos que se pueden identificar es el paro de los transportadores por que la tabla de fletes aumenta sus precios debido al costo de la gasolina en el país, además actualmente se encuentra bloqueada las carreteras que comunican a Medellín con el puerto de Buenaventura.

Los retenes guerrilleros en las carreteras colombianas podrían presentar posibles pérdidas en los tiempos de recorrido durante los trayectos, posibles pérdidas de mercancía, hechos que dificultarían de manera determinante nuestro nivel de cumplimiento, pactado con nuestros clientes.

Oportunidades:

El poder adquisitivo de Perú es de 325,4 billones de dólares en el 2012 que comparado con el tamaño poblacional (29.549.517 de habitantes) del país inca, son cifras alentadoras para las empresas dispuestas a distribuir sus productos en este mercado.

La tasa de desempleo de Perú es del 7,7 % (2012), cifra que aunque sigue siendo elevada, mantiene un ambiente de estabilidad económica y con alta tendencia a aumentar en desarrollo de infraestructura, desarrollo comercial, grandes expectativas en el aumento del PIB y además logrando avances en cuanto a reconocimiento mundial como gran potencia en el sector textil y de fibras

4.10 Plan de ventas

El periodo de evaluación pertinente que ha determinado la empresa es de 1 año, en donde se harán controles mensualmente para mejorar el control de evaluación de producción al interior de la compañía; pues en este tiempo se podría evidenciar si la empresa muestra utilidades que nos permitan mantenernos en el mercado. Si tomamos en cuenta que PLASTICSOLUTION S.A.S tendrá clientes fijos a través de contratos de exclusividad a los cuales ya se les ha determinado las cantidades que se van a comercializar, por ende las cantidades estimadas para la venta son base suficiente para considerar este tiempo considerable para arrojar resultados positivos.

Nuestros vendedores deben ser lo suficientemente hábiles en el uso de los diferentes medios de comunicación y dominar los debidos procesos de comercio internacional, puesto que de esta manera, podemos retroalimentarnos en base de lo que el cliente quiere y necesita (capacidad de análisis). Los vendedores deben dominar los conocimientos básicos sobre nuestros productos al igual que las estrategias de ventas, para poder soportar un plan de ventas que les facilite a nuestros clientes una mayor satisfacción de sus necesidades.

Para evaluar el desempeño de nuestros vendedores, vamos a tomar en cuenta factores como: ventas por mes, la participación y contratos de nuevos mercados alcanzados durante este mismo periodo.

Nuestro plan de ventas se espera realizar a través de la concertación de entrevistas digitales en primer lugar, también la comunicación telefónica.

El envío de muestras comerciales, para que nuestros clientes tengan el placer de conocer nuestros productos, sus características físicas y técnicas.

Finalmente concretar una cita personal, en donde se pueden definir puntos más críticos entre las partes involucradas (compra y venta de los productos)

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Corto plazo:

a. La meta de producción de PLASTICSOLUTION S.A.S para satisfacer las necesidades implícitas en la actividad comercial de Devanlay, Topitop y Merperú como mercado meta, definidos durante el estudio de mercado son de 3.500.000 de ganchos y de 500.000 unidades de

estuches promocionales al inicio de nuestra actividad, más adelante estimamos producir más unidades tanto de ganchos, como de estuches aumentando de manera significativa nuestro flujo de exportaciones.

b. De acuerdo a las temporadas (decembrinas y vacacionales) las empresas de confección en Perú aumentan determinadamente su producción, nuestra producción también lo haría. El objetivo claro en estas temporadas es producir y exportar mucho más de acuerdo obviamente al volumen de producción de prendas que tengan nuestros clientes peruanos.

Mediano plazo:

a. inicialmente la empresa tendrá una producción fija conforme transcurra el tiempo la empresa buscare aumentar su producción para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes al 100% y convertirnos en los únicos proveedores de ganchos y estuches de los mismos.

PLASTICSOLUTION S.A.S en su eslogan tiene implícita la palabra calidad, por lo que nuestros productos cuentan con ese valor agregado, brindando en cuanto a ese aspecto mayor confianza, obviamente nuestra empresa tiene una política de actualización constante en cuanto a las últimas tendencias que surgen en el mercado

Largo plazo:

a. Pretendemos incursionar en la manufactura de artículos con materias primas renovables y biodegradables, Buscando constantemente ser mucho más amigable con el medio ambiente y contribuir a la conservación de este y sea más fácil ingresar nuestros productos a la unión europea.

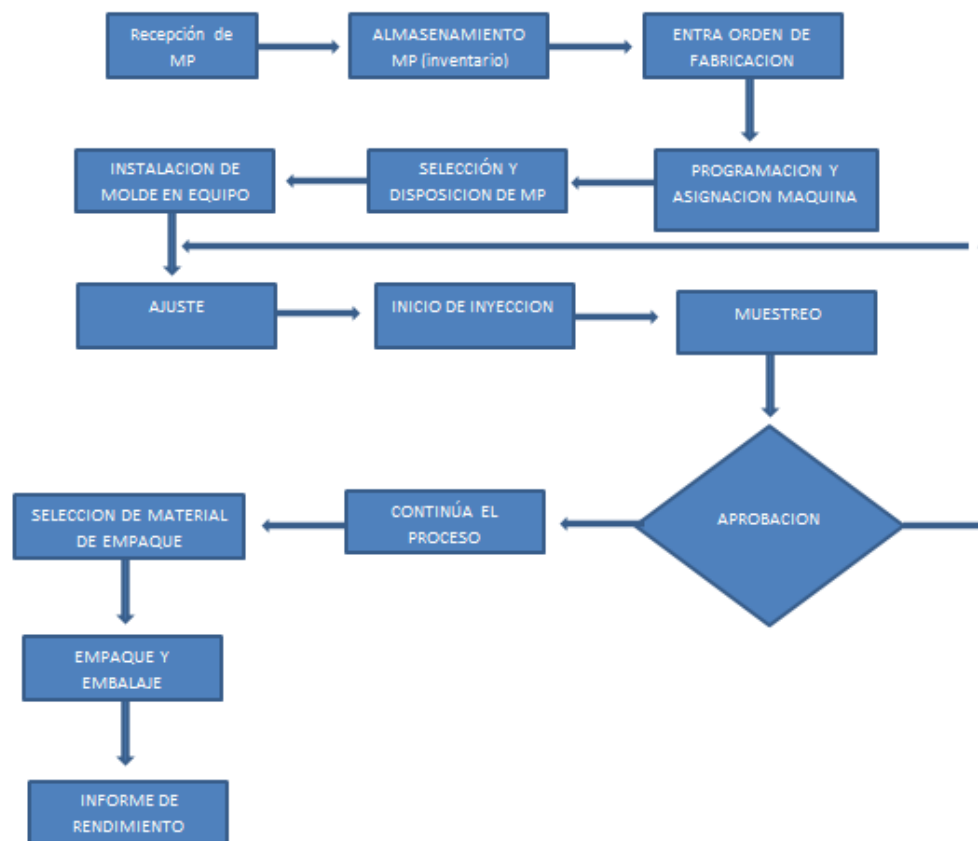
b. Ya estando en el mercado europeo, pretendemos estar presentes en los países de Europa occidental, aprovechando el concepto de mercado común que integra la potencia europea. Además se pretende tomar y aplicar los estrictos estándares de gestión de calidad que las empresas competidoras líderes en la manufactura de productos plásticos de esa parte del mundo tienen desarrollados en cada uno de sus procesos.

PLASTICSOLUTION S.A.S en su eslogan tiene implícita la palabra calidad, por lo que nuestros productos cuentan con ese valor agregado, brindando en cuanto a ese aspecto mayor confianza, claramente nuestra empresa tiene una política de actualización constante en cuanto a las últimas tendencias que surgen en el mercado.

5.2 Descripción del proceso de producción

Diagrama N 1

Proceso de producción plasticsolution s.a.s



El proceso productivo inicia con la recepción de materia prima, esta la realiza el encargado de la bodega con ayuda de un monta carga y a continuación procede a almacenarla en su punto estratégico de la bodega y se hace el reporte de ingreso de esta mercancía, esta permanece ahí hasta generar una orden de fabricación, la orden se realiza porque hay un nivel bajo de inventario en la bodega de producto terminado.

La orden de fabricación es recibida por la persona encargada de buscar un lapso de tiempo en una de las maquinas inyectoras para continuar el proceso de producción teniendo en cuenta el tiempo estimado de fabricación versus el número de artículos en cola. Y poder definir el día de inicio.

Cuando esta próxima la fecha de inicio de producción de un articulo, producción relaciona las cantidades de materias primas que necesitara para cumplir con la entrega y reporta esta información a bodega con el fin de seleccionar y cuantificar los insumos.

Al tener los materiales necesarios para dar comienzo a la producción se remiten a instalar el molde específico del artículo, el cual debe ser instalado bajo la supervisión del jefe de producción, esto se debe a que la instalación del molde debe ser precisa para evitar contratiempos o errores; es el jefe de producción quien debe realizar el ajuste final del molde en la inyectora.

De esta forma se da inicio al proceso de inyección, en donde las primeras unidades son tomadas como objeto de análisis por parte del área de calidad. Se realizan pruebas y ensayos de resistencia, presentación entre otras.

El personal de calidad a cargo de estos estudios, debe informar el resultado de dicho análisis, para continuar con el proceso o retroalimentar la instalación del molde, verificar el estado de la materia prima.

Si el producto analizado, cumple con las especificaciones técnicas estipuladas, se procede con la totalidad de la producción con verificaciones continuas para evitar imperfecciones y desperdicios en medio del proceso.

5.3 Capacidad de producción

La producción se contabiliza por tiempo, dependiendo del modelo de gancho o de moldes para estuches, para lo cual estamos en capacidad de producir cada 12,5 segundos 2 ganchos bóxer para lo cual en una jornada laboral de 8 horas se producen 4608 ganchos de esta referencia, si no se presenta ningún contratiempo.

Para la referencia del gancho camisero se producen 2 unidades en 10 segundos, lo cual da como resultado 5760 unidades en una jornada laboral.

Para los ganchos de referencia baby se producen 1 unidad cada 16 segundos, que en una jornada laboral serian 1800 unidades.

El gancho interior femenino se produce 2 unidades en 12 segundos para un total de 4800 unidades por jornada laboral.

El gancho medio oriente se producen 10 unidades en 14 segundos, lo cual arroja como total en un día laboral 20571 unidades.

La referencia de ganchos medias se produce en 15 segundos 10 unidades que generan 19200 unidades en una jornada laboral.

Para la línea de estuches tenemos el estuche cristal el cual se producen 1 unidad en 15.5 segundos, generando una producción de 1858 estuches de poliestireno en un día laboral.

El estuche multipropósito se fabrica en 38 segundos por unidad, que arroja 757 por jornada laboral.

Los estuches para bóxer toman un tiempo de 15.5 segundos para producir una unidad, que da una producción diaria de 1858 unidades.

Tomando en cuenta esta información podemos deducir que por una jornada laboral sin tomar en cuenta los domingos se producen 1.355.406 unidades de ganchos en las diferentes referencias.

5.4 Plan de Producción

Tabla N° 63
Producción mensual por producto

PRODUCTO	PRODUCCION X MES
Gancho bóxer	359.424
gancho camisero	449.280

Gancho conjuntos baby	140.400
Gancho interior femenino	374.400
Gancho medio oriente	1.604.538
Gancho medias	1.497.600
Estuche cristal	144.924
Estuche multipropósito	59.046
Estuche bóxer	144.924

Si triplicamos la jornada laboral produciríamos 4.425.642 unidades de ganchos, para lo cual estaríamos cubriendo la demanda de 3500000 de ganchos para nuestros clientes peruanos, la cantidad restante estaría destinada para la comercialización en el mercado local e inventarios.

Para la línea de estuches en un mes, sin tomar en cuenta los domingos, se producirán 348.894 unidades. Para cumplir la meta de 500.000 estuches adquiriríamos un molde adicional para cada línea de estuche, de forma que al adquirirla podamos satisfacer la demanda de nuestros clientes en Perú.

Otra opción sería trabajar los dominicales y los festivos en el área de producción de estuches, con lo cual lograríamos la meta propuesta.

Es importante tener en cuenta que la información relacionada anteriormente solo está siendo analizada con una maquina por cada artículo a producir, de esta forma si adquirimos maquinas adicionales podemos estar seguros de que cumpliremos tanto con la producción dispuesta para las ventas propuestas además de las unidades que se esperan tener como un soporte en el inventario de la compañía.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

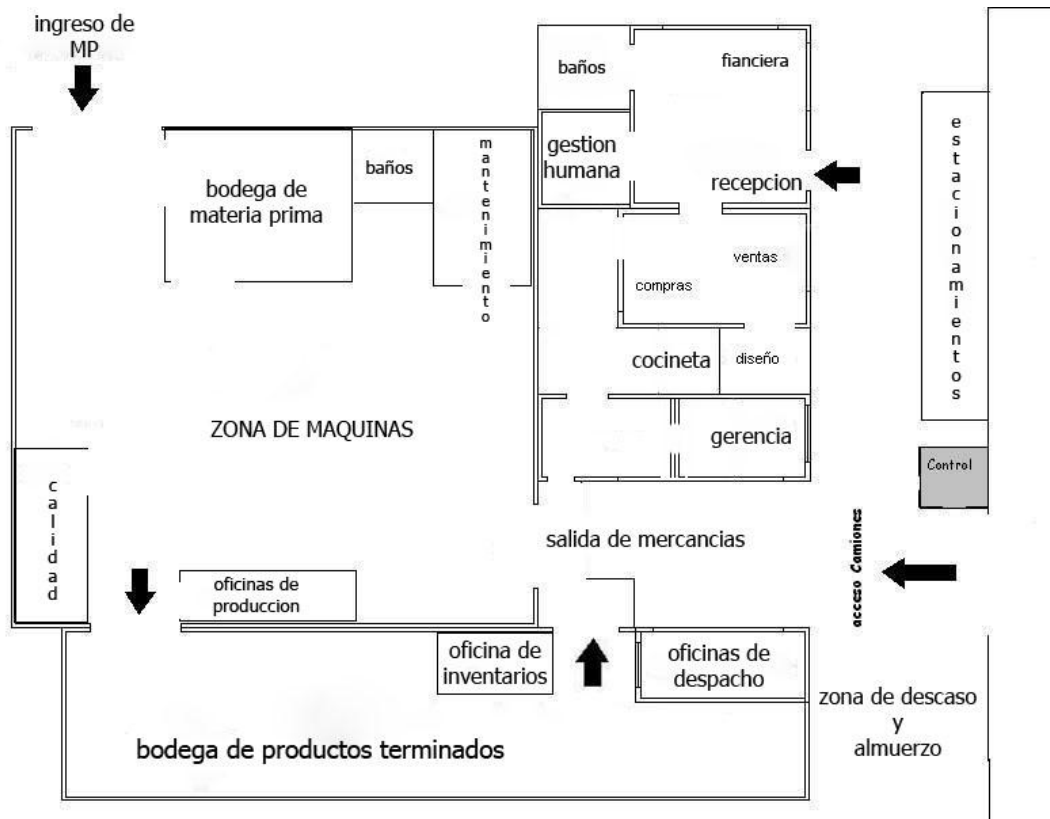
Las instalaciones de PLASTICSOLUTION S.A.S constaran de 3000 mts² de espacio laboral, se estima comprar las instalaciones a través de un crédito, evitando el pago de arriendo y por el contrario las cuotas necesarias para hacer de las instalación parte de los activos fijos de la compañía. El espacio de la planta se estima en \$1.148.000

Para crear las estanterías de materia prima y de producto terminado se estiman costos por \$100.000.000 ya que el espacio es de aproximadamente 70 mt² y las vigas y soportes deben cumplir con las características necesarias para soportar el peso y la cantidad de unidades (cajas) que en ellas se almacenaran.

Las adecuaciones eléctricas para la planta se estiman en \$50.000.000 ya que se deben realizar extensiones eléctricas para cada una de las maquinas y áreas administrativas al interior de la planta

para su correcto funcionamiento, este valor comprende cableado eléctrico, la instalación de lámparas e iluminación, las conexiones de líneas telefónicas y de internet necesarias.

Plano N° 1
Instalaciones de PLASTICSOLUTION S.A.S.



- Las adecuaciones necesarias se componen de la instalación de una compresora de aire necesario el funcionamiento de las maquinas inyectoras.
- La instalación de un cableado eléctrico distribuido por el total de la planta.
- La instalación de líneas telefónicas en las áreas de producción, calidad, bodegas y mantenimiento. Además la instalación de red interna de la compañía y de internet en las mismas
- La instalación de los estantes para el almacenamiento de materia prima y productos terminados

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla N° 64
Cotizaciones de maquinaria para la producción

ARTICULO	MARCA	PROVEEDOR	REFERENCIA	PRECIO
Inyectora	Haitian	Tecnova	MA 4700 II/2950	101.210 USD
inyectora	Haitian	Tecnova	MA 3800II/2250	81.260 USD
Inyectora	Lien-yu	Maquitech Andina	D-455	99.750 USD
Inyectora	Lien-yu	Maquitech Andina	D-355	73.450 USD
Inyectora	Lien-yu	Maquitech Andina	D -405	86.800 USD
Molde	N/A	Soinco	Bóxer	55.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Camisero	63.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Conjuntos baby	68.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Interior femenino	56.000.000
Molde	N/A	Soinco	Medio oriente	43.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Medias	40.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Estuche cristal	70.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Estuche multifuncional	78.000.000 COP\$
Molde	N/A	Soinco	Estuche bóxer	74.000.000 COP\$

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

CARTONES AMERICA S.A CAME

<i>Caja N° 1</i>	<i>\$1167 c/u</i>
<i>Caja N° 3</i>	<i>\$911 c/u</i>
<i>Caja N° 2</i>	<i>\$1930 c/u</i>

SM EMPAQUE S.A.S

<i>Bolsa filtro 46x55cm cal 2.0</i>	<i>\$123.5 c/u</i>
<i>Bolsa 4x8</i>	<i>\$5.10 c/u</i>

QUIMICOS Y PLASTICOS INDUSTRIALES S.A

<i>Styron 678D poliestireno crislta</i>	<i>\$4.080 kg</i>
---	-------------------

5707N polipropileno homopolímeros sabic	\$3800 kg
Engage enr 7467.01 polietileno elastómero	\$6800 kg
PROPILCO S.A	
Homopolímero 11H1A 25 kg	\$4009
Homopolímeros 20H92N 25 kg	\$4721
Homopolímeros 60H92 25 kg	\$4686
Copolímero 10R10C 25kg	\$4450
Copolímero 60R45CD 25 kg	\$4450
Copolímero 45R60CD 25 kg	\$4450
C.I. QUIMICA COMERCIAL ANDINA.	
Polietileno 640 de baja 25kg	\$3350
PLASSOL	
Poliestireno-401 renol blanco	\$8840 kg
COLORQUIMICA S.A.	
Naranja lumilac novalite 2RH	\$38100 kg
SUMICOLOR S.A NIT 800011207-7	
Rojo fuego sumithol 3RL	\$45.040 kg
SILICONAS Y QUIMICOS.	
Azul savinil	\$346500 kg
ARCOLOR S.A.S NIT 811010410-1	
Verde arcoplast pe 11489	\$429350 kg
COLARQUIM S.A.S NIT 800226277-6	
Amarillo ingecolor lpe 24170A-20	\$19900 kg
ESAU CASTILLO RUT 15481010	
Bandas elásticas	\$20 unid

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Tabla N° 65

Servicios

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR TOTAL (\$)	PROVEEDOR
Vigilancia	3	5.791.000	Seguridad ATLAS
Cámaras de vigilancia	1	80.000.	ALARMAR

Servicios públicos	1		UNE Y EPM
Agua		1.059.459	
Electricidad		45.000.000	
Telefonía		803.419	
Internet		150.000	
Publicación páginas amarillas	1	250.000	CARVAJAL INFORMACION
Transporte de mercancía y mensajería	N/A	5000/15000 documentos y facturas 25000/35000 mercancía	COORDINADORA ENVIA SERVIENTREGA
Combustible	1 galón	8500	DISTRACOM

5.5.5 Requerimientos de personal.

Tabla N° 66

Salario jefe de operaciones

costos asociados al empleado	
cargo	jefe de operaciones
salario bruto	3.000.000
aportes a la salud	120.000
aportes pensionales	120.000
fondo solidaridad pensional	30.000
aux transporte	0
total ingresos	3.000.000
total deducciones	270.000
total neto	2.730.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe de operaciones
salario bruto	3.000.000
Prima de servicios	250.000
cesantías	250.000
intereses de cesantías	30.000
vacaciones	125.000
Total prestaciones sociales	655.000
salud	255.000

pensión	360.000
riesgos profesionales	15.666
total seguridad social	630.666
aportes parafiscales	270.000
total apropiaciones	1.555.666

Tabla N° 67

Salario coordinador de planeación

costos asociados al empleado	
cargo	Coordinador de planeación
salario bruto	1.600.000
aportes a la salud	64.000
aportes pensionales	64.000
fondo solidaridad pensional	0
aux transporte	0
total ingresos	1.600.000
total deducciones	128.000
total neto	1.472.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Coordinador de planeación
salario bruto	1.600.000
Prima de servicios	133.333
cesantías	133.333
intereses de cesantías	16.000
vacaciones	66.667
Total prestaciones sociales	349.333
salud	136.000
pensión	192.000
riesgos profesionales	8.355
total seguridad social	336.355
aportes parafiscales	144.000
total apropiaciones	829.689

Tabla N° 68

Salario coordinador de mantenimiento

costos asociados al empleado

Cargo	coordinador de mantenimiento
salario bruto	2.000.000
aportes a la salud	80.000
aportes pensionales	80.000
fondo solidaridad pensional	0
aux transporte	0
total ingresos	2.000.000
total deducciones	160.000
total neto	1.840.000

costos asociados a la empresa	
Cargo	coordinador de mantenimiento
salario bruto	2.000.000
Prima de servicios	166.667
Cesantías	166.667
intereses de cesantías	20.000
Vacaciones	83.333
Total prestaciones sociales	436.667
Salud	170.000
Pensión	240.000
riesgos profesionales	10.444
total seguridad social	420.444
aportes parafiscales	180.000
total apropiaciones	1.037.111

Tabla N° 69

Salario auxiliar de mantenimiento

costos asociados al empleado	
Cargo	auxiliar de mantenimiento
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados a la empresa	
Cargo	auxiliar de mantenimiento
salario bruto	800.000
Prima de servicios	72.542
Cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
Salud	68.000
Pensión	96.000
riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Tabla N° 70

Salario de auxiliar insumos y materias primas

costos asociados al empleado	
Cargo	Auxiliar insumos y materias primas
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados a la empresa	
Cargo	Auxiliar insumos y materias primas
salario bruto	800.000
Prima de servicios	72.542
Cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
Salud	68.000
Pensión	96.000

riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Tabla N° 71

Salario Coordinador de calidad

costos asociados al empleado	
Cargo	Coordinador de calidad
salario bruto	2.500.000
aportes a la salud	100.000
aportes pensionales	100.000
fondo solidaridad pensional	25.000
Auxilio de transporte	
total ingresos	2.500.000
total deducciones	225.000
total neto	2.275.000

costos asociados a la empresa	
Cargo	Coordinador de calidad
salario bruto	2.500.000
Prima de servicios	208.333
Cesantías	208.333
intereses de cesantías	25.000
Vacaciones	104.167
Total prestaciones sociales	545.833
Salud	212.500
Pensión	300.000
riesgos profesionales	13.055
total seguridad social	525.555
aportes parafiscales	225.000
total apropiaciones	1.296.388

Tabla N° 72

Salario auxiliar de calidad

costos asociados al empleado	
------------------------------	--

Cargo	Auxiliar de calidad (5)
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados a la empresa	
Cargo	Auxiliar de calidad
salario bruto	800.000
Prima de servicios	72.542
Cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
Salud	68.000
Pensión	96.000
riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Tabla N° 73

Salario digitador

costos asociados al empleado	
Cargo	Digitador
salario bruto	589.500
aportes a la salud	23.580
aportes pensionales	23.580
fondo solidaridad pensional	25.000
Auxilio de transporte	70.500
total ingresos	660.000
total deducciones	72.160
total neto	587.840

costos asociados a la empresa	
Cargo	Digitador

salario bruto	589.500
Prima de servicios	55.000
Cesantías	55.000
intereses de cesantías	6.600
vacaciones	24.563
Total prestaciones sociales	141.163
Salud	50.108
Pensión	70.740
riesgos profesionales	3.078
total seguridad social	123.926
aportes parafiscales	53.055
total apropiaciones	318.143

Tabla N° 74

Salario operarios

costos asociados al empleado	
Cargo	Operarios (50)
salario bruto	589.500
aportes a la salud	23.580
aportes pensionales	23.580
fondo solidaridad pensional	25.000
Auxilio de transporte	70.500
total ingresos	660.000
total deducciones	72.160
total neto	587.840

costos asociados a la empresa	
cargo	operarios
salario bruto	589.500
Prima de servicios	55.000
cesantías	55.000
intereses de cesantías	6.600
vacaciones	24.563
Total prestaciones sociales	141.163
salud	50.108
pensión	70.740
riesgos profesionales	3.078
total seguridad social	123.926
aportes parafiscales	53.055
total apropiaciones	318.143

Tabla N° 75

Salario supervisores

costos asociados al empleado	
cargo	supervisores
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados a la empresa	
cargo	supervisores
salario bruto	800.000
Prima de servicios	72.542
cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
salud	68.000
pensión	96.000
riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Tabla N° 76

Salario auxiliar de producción

costos asociados al empleado	
cargo	Auxiliar de producción
salario bruto	1.000.000
aportes a la salud	40.000
aportes pensionales	40.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	1.067.800

total deducciones	80.000
total neto	987.800

costos asociados a la empresa	
cargo	Auxiliar de producción
salario bruto	1.000.000
Prima de servicios	89.208
cesantías	89.208
intereses de cesantías	10.705
vacaciones	41.667
Total prestaciones sociales	239.788
salud	85.000
pensión	120.000
riesgos profesionales	5.222
total seguridad social	210.222
aportes parafiscales	90.000
total apropiaciones	531.010

Tabla N° 77

Salario coordinador de inyección

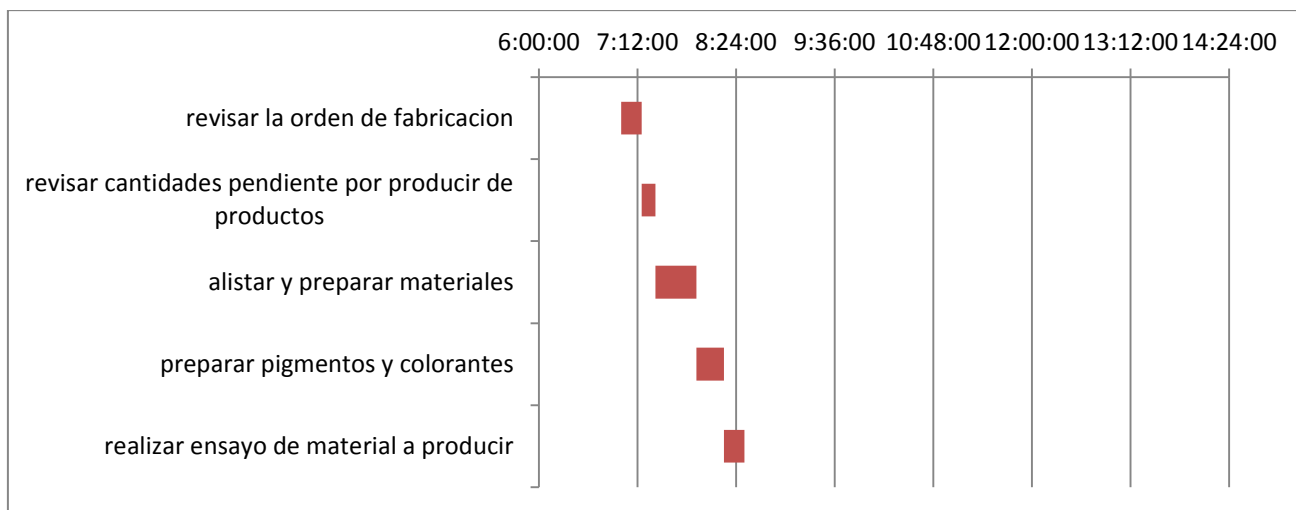
costos asociados al empleado	
cargo	Coordinador de inyección
salario bruto	1.000.000
aportes a la salud	40.000
aportes pensionales	40.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	1.067.800
total deducciones	80.000
total neto	987.800

costos asociados a la empresa	
cargo	Coordinador de inyección
salario bruto	1.000.000
Prima de servicios	89.208
cesantías	89.208
intereses de cesantías	10.705
vacaciones	41.667
Total prestaciones sociales	239.788
salud	85.000
pensión	120.000
riesgos profesionales	5.222

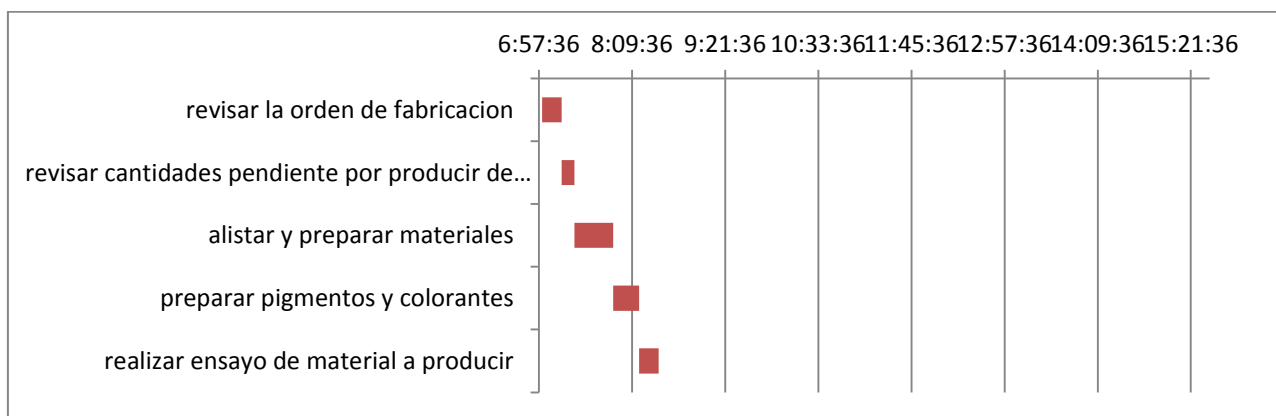
total seguridad social	210.222
aportes parafiscales	90.000
total apropiaciones	531.010

5.6 Programa de producción

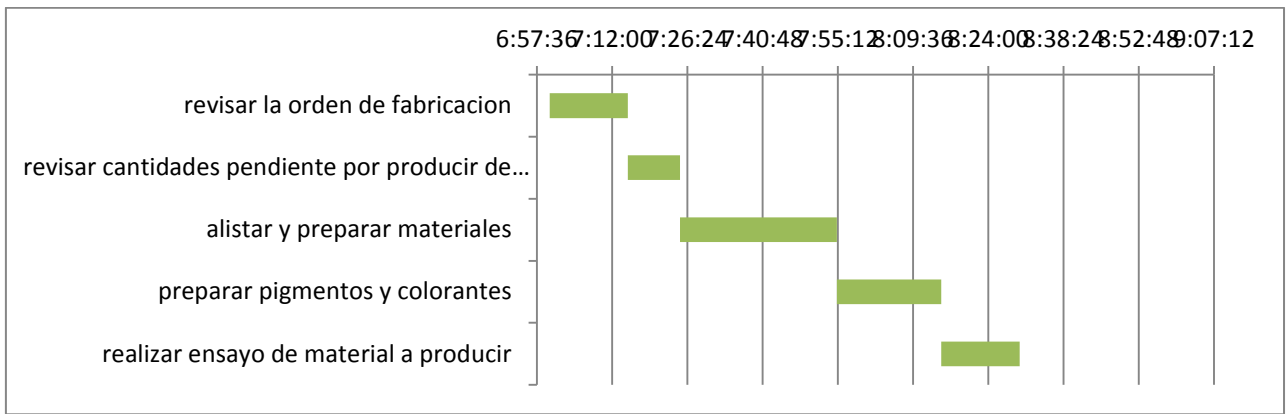
Grafica N° 4
Funciones de supervisores en horario laboral



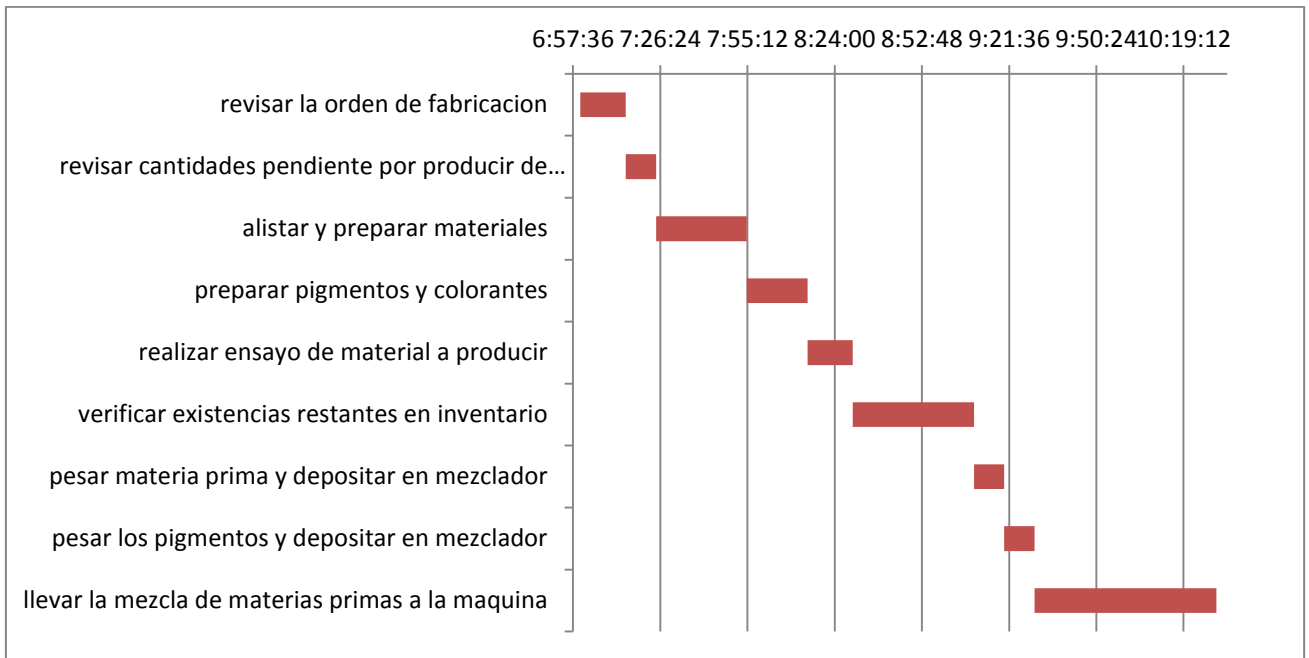
Grafica N° 5
Funciones de operarios en horario laboral



Grafica N° 6
Funciones de montador de moldes en jornada laboral



Grafica N°7
Funciones de pigmentador en jornada laboral



OPERARIO

1. Sacar bien la producción, ser buen operario, estar pendiente de que el puesto de trabajo esté en orden, llevar bien el uniforme, tener buenas relaciones con compañeros, verificar la calidad en la producción y el buen funcionamiento de las maquinas, recibir a tiempo el puesto de trabajo, reportar anomalías en el producto o en la máquina, cumplir con las normas establecidas por la empresa.
2. Recibir la máquina asignada 15 minutos antes, preguntar a quién entrega como está saliendo el producto, como trabajó la máquina, que se tiene que pedir (separadores, cajas), si es un producto nuevo verificar forma de empaque, verificar que le entreguen el puesto aseado, mirar la muestra patrón (que se tolera) o preguntar a calidad en caso de algún defecto en el artículo si pasa o no pasa y que se firme, pesar inyección para verificar el

peso, llenar la planilla (maquina, cavidades, horas productivas e improductivas), avisar al encargado o montadores si hay problemas con la máquina, pegar los stickers, marcar las cajas con el nombre del operario, verificar que la tolva y la caneca este llena, pulir e inspeccionar los productos, llenar el informe de paros, al finalizar el turno barrer el área de trabajo, llenar la tolva, estar pendiente del acumulado y suministrar a quien recibe la información necesaria.

3. Estar pendiente que la producción salga en buenas condiciones y del buen funcionamiento de la máquina y avisar alguna anomalía en el producto, evitar accidentes, entregar el puesto en orden, de la producción que se saque (cantidad y calidad)

PATINADOR

1. Hacer las taras y pesar, hacer los ciclos de cada máquina, apuntar la producción del turno anterior, sacar la producción de turno anterior, llenar los tableros de ciclos, suministrar los materiales de empaque en cada máquina, poner el acumulado de cada máquina en planilla, entregar producción a bodega.
2. Tomar datos de producción del turno anterior, tomar ciclos de cada máquina, sacar la mercancía del turno anterior, hacer peso y tara al producto de cada máquina (cada hora), llenar los tableros de cada máquina (Cada 2 Horas), entregar la producción a la bodega, suministrar materiales de empaque a cada máquina, entregar al patinador del turno siguiente y avisarle si hay alguna máquina que va a acabar producción (OF) para que esté pendiente.
3. El peso y la tara de cada producto, actualizar los tableros de cada máquina, suministrar materiales a cada máquina, hallar los ciclos.

SUPERVISOR

1. Revisar que el personal cumpla con el horario, darle a conocer sus funciones a cada uno y velar por que esta se cumplan, velar por el buen funcionamiento de las máquinas y equipos en general, velar por el cumplimiento de calidad en los productos, estar pendiente de la seguridad de todos, llenar registros.
2. Revisar el estado de las maquinas , pedir explicación de cómo funcionó el turno anterior, revisar el estado general de la planta, repartir funciones al personal y controlar que cumplan con el horario de trabajo, definir prioridades (montajes, moldes con problemas), revisar disposición de personal para estas funciones, llenar informes de producción, montaje de moldes, moldes para reparación y mantenimiento de equipos, entregar todas las máquinas trabajando, entregar al encargado de turno siguiente, explicar inconvenientes de moldes, máquinas y personal en general.
3. De todo lo que pase en la planta

MOLINERO

1. Remoler, verificar que no se contaminen materiales, verificar la correcta disposición de materiales en canecas, instalar elevadores, estar pendiente que se gaste el molido, reportar daños de molidos.
2. Moler todos los pitorros, ramas, reprocesos, limpiar molinos, estar pendiente que se gaste el molido, moler la producción defectuosa, reportar anomalías, entregar sin nada en las canastas y todo limpio.
3. Cumplir con el deber asignado, estar pendiente que no se contamine el material y que las maquinas no se llenen de molidos.

PIGMENTADOR

1. Preparar Materia Prima y suministrarla a cada una de las maquinas, velar por que las maquinas no se queden sin material, que éste no se contamine, velar por el buen manejo de material ya sea molido o mezclado, velar por que se esté gastando debidamente el material, mantener organizado el puesto de trabajo.
2. Recibir el puesto de trabajo 15 minutos antes, verificar que la información suministrada por el pigmentador del turno anterior sea correcta, preparar las canecas con material, llevarlas a la máquina, estar pendiente que ninguna maquina se quede sin material, asegurar que se gaste el molido, sacar el material del almacén, estar al cuidado de las elementos del área de trabajo, realizar ensayos de colores, ensayos de materiales, reemplazar algunos compañeros en horas de alimentación.
3. Buen funcionamiento de las maquinas con el material, pesar bien el pigmento para que el material no cambie de color y no se vea afectado el producto, garantizar que las máquinas que están trabajando no se queden sin material, cuidar de los elementos de trabajo, avisar cuando se está acabando un insumo para que se consiga a tiempo.

MONTADOR

1. Ajustar máquinas y montar moldes
2. Hacer recorrido por todas las maquinas, mirar en las planillas que máquinas están por terminar para ir alistando el montaje y desmontaje, mirar las prioridades de la planta, estar pendiente que problemas están presentando los artículos para organizar el molde, si hay tiempo reemplazar compañeros en las horas de las comidas.
3. Ajustar bien las máquinas para que los operarios puedan trabajar mejor y no se presenten inconvenientes con los artículos.
4. Encargado de turno

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Funciones del gerente general.

Dirigir y coordinar el desarrollo eficiente de las actividades administrativas buscando el cumplimiento de las políticas de la junta directiva y asociados.

Supervisar y crear normas que ayuden al buen desempeño de las áreas funcionales.

Presentar planes de mejora a través de reuniones periódicas en donde se analicen los puntos críticos y positivos que se evidencian hasta ese momento.

Generar planes de desarrollo de corto, mediano y largo plazo; los cuales deben ser alcanzables teniendo en cuenta la exigencia que pretende cumplir.

Representar a la empresa como persona jurídica y autorizar con su firma las acciones y contratos a que esta tenga lugar.

Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la compañía y sus asociados.

Adoptar los reglamentos, manuales de funciones, crear normas y procedimientos necesarios para el buen cumplimiento de las actividades.

Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo de la empresa.

Delegar las funciones que considere necesarias a sus sub alternos.

Funciones del contador.

Consignar la información económica en los libros contables.

Establecer normas y parámetros para generar un buen manejo de los libros de contabilidad

Determinar los estados financieros y analizarlos.

Realizar y certificar las planillas para el pago de impuestos

Aplicar los beneficios que se adquieren en la compañía y reportar las utilidades

Elaborar reportes relacionados con los movimientos de dinero para proceder con la toma de decisiones.

Funciones de gestión humana.

Liderar el grupo de personas que se encuentren bajo su responsabilidad.

Transmitir información consistente, lo que dice debe estar acorde a lo que hace.

Mantener el personal al tanto de las actividades a realizar en relación al manual de funciones.

Velar porque los empleados cumplan con los horarios y medidas de seguridad estipuladas por la compañía.

Reportar o realizar seguimiento a las personas que se encuentren en incapacidad.

Sancionar a las personas que incumplan con la normatividad.

Velar por que las condiciones de trabajo de los empleados sean óptimas.

Funciones de diseño.

Diseñar e innovar con propuestas de diversos artículos.

Efectuar cambios de mejoras a los productos para brindar una satisfacción

Diseñar productos de acuerdo a las necesidades y características solicitadas por el cliente a través de programas en 3D

Modelar las propuestas existentes para la muestra al cliente.

Realización de una presentación gráfica entre texto e imágenes para facilitar el entendimiento de las características realizadas, entre estas sus dimensiones, funciones, ventajas.

Cuando una propuesta es aceptada, se procede a generar los planos del artículo para determinar los aspectos técnicos del producto.

Se procede a enviar la información respectiva para la fabricación del molde y las condiciones de negociación.

Funciones de jefe de compras

Estar al tanto de las necesidades que tienen los clientes internos de la compañía.

Recepcionar las órdenes de compra de las áreas o clientes internos, y efectuar la compra de los materiales solicitados, cumpliendo los tiempos de entrega establecidos.

Informar sobre los posibles retrasos de los materiales en proceso de compra con anticipación, para evitar el incumplimiento de tiempos de entrega.

Mantener los niveles de inventarios en un nivel adecuado, evitando al máximo la inexistencia de materias primas en bodega.

Al momento de llegada de la mercancía, comunicarle al solicitante su arribo, para su recepción, estado del insumo de igual forma si cumple o no con las necesidades existentes.

Recepcionar las facturas de venta, verificar las cantidades y el precio que en estas se incluyan, evitando fraudes y sobre costos.

Estipular convenios de precio, tiempo de entrega y formas de pago con proveedores.

Mantener actualizada la base de datos de los proveedores de la compañía.

Mantener una base de datos de los artículos más consumidos por la compañía y sus precios de venta.

Diligenciar los documentos y trámites necesarios a la hora de realizar una importación.

Funciones de ventas

Buscar nuevos mercados objetivos.

Incrementar las ventas a través de convenios, aumentando la cantidad de los productos solicitados por los clientes.

Recepcionar las órdenes de compra del cliente y realizar el registro de dicha solicitud.

Verificar la cantidad de unidades disponibles.

Generar órdenes de fabricación en caso de tener un bajo margen de existencias de productos terminados.

Estar al tanto del tiempo de producción de los artículos.

Realizar el costeo de los productos periódicamente.

Realizar los documentos y trámites a que den lugar los procesos de exportación de los bienes.

Velar por el cumplimiento de las entregas a los clientes.

Área de producción

Medición del trabajo (distribución de los operarios)

Distribución de los horarios de creación de los métodos de trabajo y control de fabricación o manufactura. Planeación y distribución de instalaciones.

Higiene y seguridad industrial.
 Reportar los tiempos y cantidades producidas al área de ventas.
 Controlar los niveles de inventario de materia prima.
 Controlar los niveles de producto terminado en la bodega.
 Optimizar los niveles de producción.
 Minimizar los desperdicios de producción.

Jefe de calidad

Establecer los parámetros de la gestión de calidad.
 Asegurar el cumplimiento estricto de la gestión de calidad.
 Efectuar informes a la gerencia de sobre el desempeño de la gestión de calidad.
 Asegurar el buen estado de los artículos producidos.
 Controlar la calidad del empaque de los artículos elaborados.
 Verificar los certificados de análisis que se le llevan a las materias primas.
 Realizar pruebas parciales de resistencia, color y forma de los productos.
 Cerciorarse que los productos tengan cumplan con los parámetros fijados.
 Reportar el uso inapropiado de los accesorios de seguridad industrial.

Jefe de mantenimiento

Proporcionar eficientemente, los servicios que se requieran al interior de la empresa en materia de mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones y maquinaria, así como la contratación de las obras externas necesarias, para el fortalecimiento de las instalaciones físicas.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Tabla N° 78

Procesos administrativos tercerizados

PROCESO	PROVEEDOR SERVICIO	DIRECCION	PAGINA WEB	TELEFONO	COSTOS
aspectos legales y contractuales	Enclave abogados	Av. 74b # 39 - 25. Edificio Coquivacoa. Barrio Laureles	www.enclaveabogados.com	411 38 94	20% comisió
agencia de aduanas	Geodis Wilson	calle 7 sur # 42-70 Oficina 301-307.	www.geodiswilson.com	314 08 22	varía según valor de exportación
transporte nacional a puertos	metro entregas	cra 47G 78 D sur 18	www.metroentregas.com.co	444 92 22	5347000

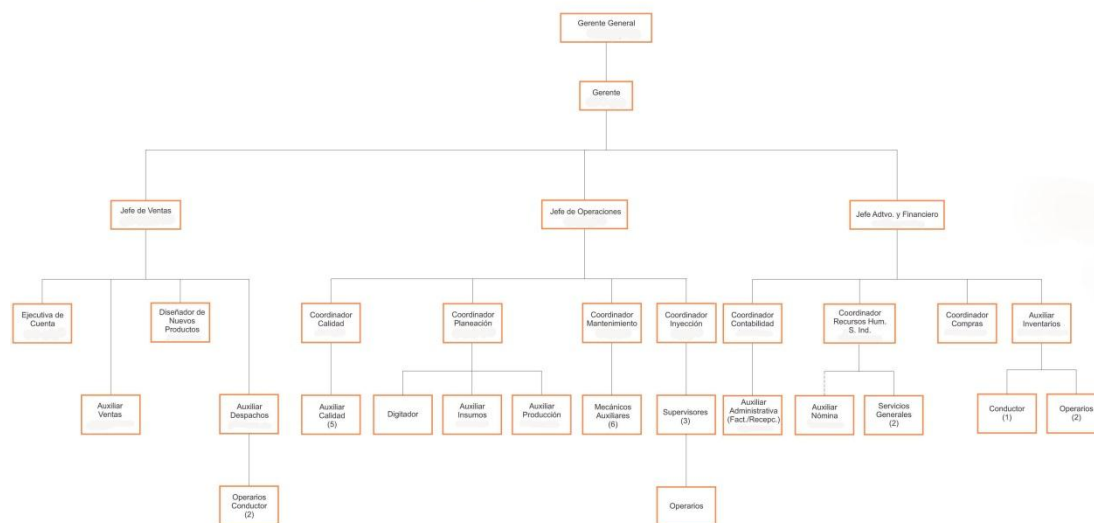
6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama

Grafica N° 8

Organigrama organizacional

ORGANIGRAMA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Área de Compras.

Llevar el registro de consumo de materia prima e insumos., planear y coordinar estratégicamente una serie de recursos disponibles a demás elementos que intervienen en el proceso, para lograr así una combinación optima, que garantice la mayor rentabilidad posible, controlar e inspeccionar cada una de las operaciones, generando un proceso de retroalimentación que permita obtener un proceso de mejora continua, realizar el control de calidad al producto entrante, analizar los datos obtenidos del formato de proveedores por medio de indicadores, para identificar las mejores opciones de compra de insumos o materias primas, así como los implementos de oficina teniendo en cuenta factores tan importantes como la calidad y el precio, además de todas las requisiciones de calidad que se exigen.

Por otra parte, el área de compras puede tener un gran aporte a la productividad, mediante las prácticas de ahorro en el costo de adquisición de los materiales para utilizar en la producción, adquiriendo materiales a bajos costos pero siempre primando la excelente calidad de los mismos, lo cual rendirá en costos más bajos.

Comercio y mercadeo.

Realizar la búsqueda de clientes a partir de los diferentes medios que existen., planear, definir e implementar las estrategias de marketing, que permitan incrementar las ventas, definir un plan de atención al cliente, con el objetivo de atraer nuevos clientes y mantener los ya existentes , recopilar y analizar los datos generados durante el periodo por medio de indicadores, para apoyar la toma de decisiones, contratar los intermediarios aduaneros, contratar los transportes nacionales e internacionales, manejar un control coordinado con las otras áreas para poder así cumplir con los plazos acordados.

Gerencia Administrativa y Financiera

Planear y coordinar estratégicamente los bienes y servicios para que las demás áreas y actividades funcionen adecuadamente según los recursos disponibles en el momento de la operación.

El área financiera tendrá entre sus funciones realizar los registros contables y los estados financieros referentes a los recursos económicos que posea la empresa, realizar la clasificación y de distribuir de manera eficaz y oportuna el pago de todo el personal que labora en la empresa, administrar todos los recursos que obtenga la empresa por concepto de ventas, velar por la confiabilidad y consistencia de la administración financiera, realizar el pago oportuno a los proveedores y realizar, diseñar y analizar los indicadores de desempeño de cada área en la empresa.

Área de ventas.

La función que cumple el área de ventas de PASTICSOLUTION S.A.S, será la de planear, verificar, ejecutar y controlar las actividades de este campo, en las cuales incluye la buena relación con los clientes y que durante el desarrollo de los planes de venta, evitar al máximo las sorpresas que puedan surgir en este proceso. El jefe de ventas tendrá la responsabilidad primordial de dirigir la fuerza de ventas y en algunos casos ejecutar él mismo esta función, en las que se incluyen:

- a. Elaborar pronósticos de ventas.
- b. Establecer los precios de los productos.
- c. Realizar la promoción y publicidad de los mismos, estableciendo buenas relaciones con los clientes.
- d. Llevar controles adecuados de los productos, así como analizar el proceso de ventas.
- e. Mantener estrecha relación con el departamento de créditos para evitar vender a clientes morosos.

Área de operaciones o de producción.

El área de producción puede considerarse como el alma misma de la empresa, por lo cual que del adecuado rendimiento de esta depende el éxito o fracaso del ente productivo.

El área de producción será la encargada de solicitar y controlar el material o insumo disponible para la transformación para la generación del producto final, se determinan las secuencias de las operaciones productivas, los métodos operacionales en cada uno de los procesos del área, la asignación de los tiempos que tomará realizar cada uno de los mismos, la distribución y control del trabajo a cada uno de los operarios involucrados en el proceso,

En el área de operaciones se tendrá la capacidad de elaborar productos de primera calidad, de forma oportuna y con el menor costo de producción involucrado en el proceso. Será imperativo en el área de producción la creación de un mapa de procesos, donde se plasme paso por paso las instrucciones detalladas involucradas en el área, desde la recepción de la mercancía del departamento de la bodega de materias primas, pasando por el proceso mismo de transformación y

todo lo que ello implica, hasta la salida del producto para la inspección y control de producto terminado.

Gerencia.

En el área de gerencia de PLASTICSOLUTION S.A.S, se llevarán a cabo las funciones dirigenciales de la empresa. Tales como la dirección, coordinación y supervisión de las normas para el eficiente desarrollo de las actividades del ente, cumpliendo con las políticas adoptadas por la cabeza de la organización que es la junta directiva, además de presentar ante ella, proyectos de presupuestos y de gasto generados en la empresa, presentar planes de desarrollo a corto, mediano y a largo plazo, representar a la empresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que tenga que intervenir, velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos, delegar funciones que considere necesarias de conformidad con las normas vigentes, nombrar y remover a los empleados de la empresa y presentar ante la junta directiva informes de gestión anual acerca de su desempeño y el de la empresa.

Área de control de calidad.

La función primordial del área de control de calidad, involucra conocer las especificaciones establecidas por el diseñador de productos y proporcionar la asistencia necesaria al departamento de producción para transferir dichas especificaciones a esta área y evitar errores en la fabricación y elaboración del producto final. Su función se basará en la recolección de datos que después se presentan a los diferentes conocimientos de los mismos, para iniciar una acción previsiva ante cualquier error que se pueda presentar más adelante. Todo producto que no cumpla con las especificaciones técnicas requeridas, será eliminado o se pondrá a disposición para reutilización, todo esto para evitar costos añadidos. El control de calidad de PLASTICSOLUTION S.A.S, se realizará en el momento que las materias primas o insumos se adquieran de parte de los proveedores y en el momento que el producto final salga a la luz, con el fin de comprobar que el mismo, cumple enteramente con los requisitos que exige el cliente.

Área de recursos humanos.

Las funciones que cumple esta área esta direccionada enteramente al capital humano presente en la empresa, las cuales incluye emplear a las personas idóneas para cada cargo requerido, es decir, que cumpla con el perfil que se necesita; evitar la rotación no deseada de personal; tratar que el personal cumpla sus funciones productivas de manera amena, velando por el bienestar del sujeto involucrado en el proceso y evitando que estos mismos pierdan su compromiso con la causa; evitar que personas que no estén capacitadas para un cargo, tomen posesión de él; encontrar la persona adecuada para reemplazar a otra dentro de las propias filas de la empresa.

Área de diseño.

Las tareas del área de diseño implican expresar en modelos explicativos y detallados los productos que se fabricarán en el área de producción, tomando en cuenta estrictamente todas las características y especificaciones técnicas y físicas exigidas por el cliente, ya que una de las garantías que ofrece PLASTICSOLUTION S.A.S es entregarle al usuario el producto pedido tal

cual, siempre garantizándole innovación y calidad y de esta manera incentivando la fidelidad de los clientes y asegurándonos de cumplir con el eslogan que se proclama tan activamente.

Además el área de diseño estará encargado de la tarea de lanzamiento de nuevos productos, generar planes de listas de materiales y generar especificaciones que determinen la correcta fabricación y elaboración del producto terminado.

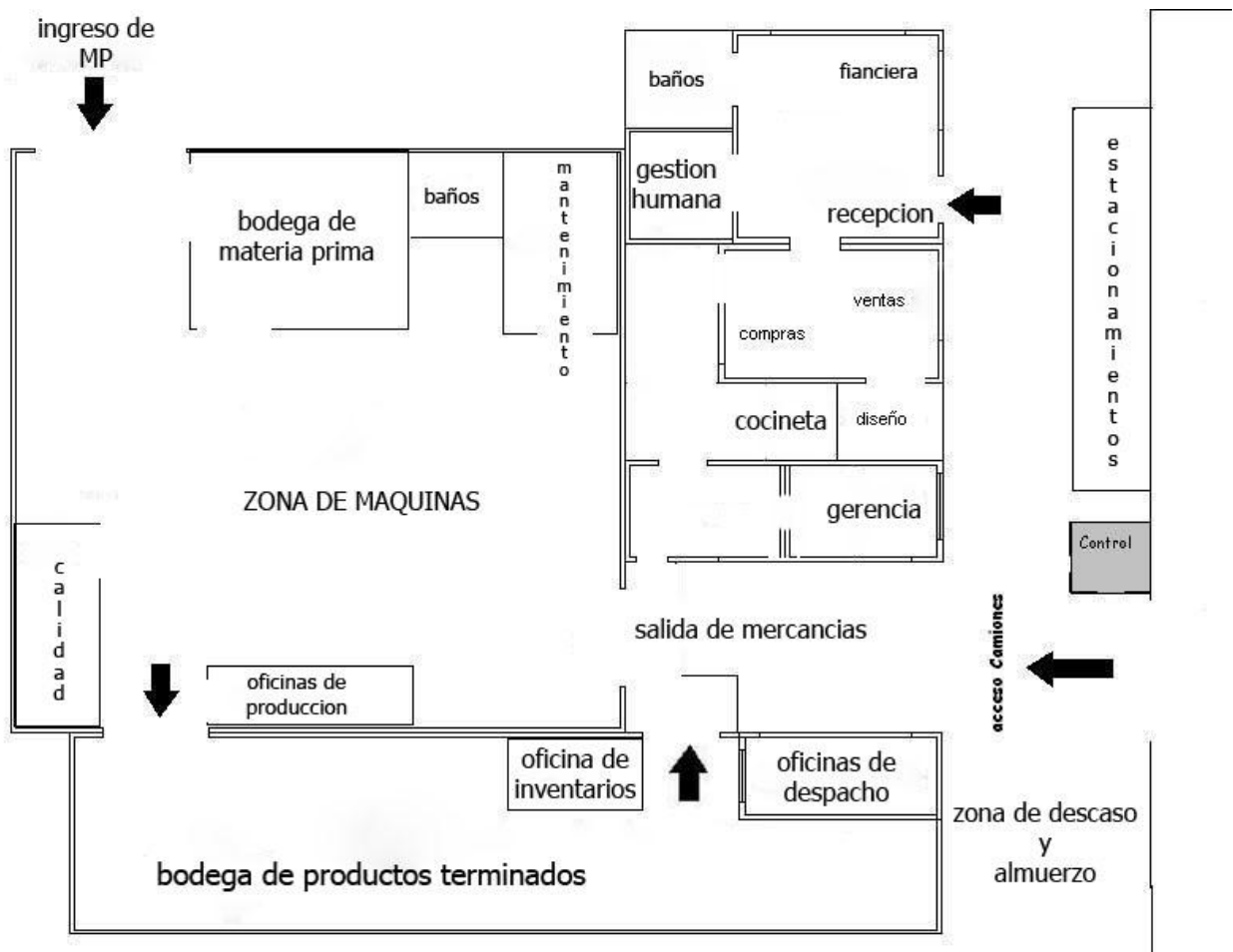
6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

El área necesaria para llevar a cabo las funciones administrativas de la compañía será de aproximadamente 1000 m² el valor equivalente a estas instalaciones tendrán un costo de 893 millones de pesos ya que se pretenden comprar dichas instalaciones. Los costos estimados para las adecuaciones del área administrativa serán la creación de un baño principal que el cual tendrá un costo \$5 millones, y la construcción de divisiones de las áreas con un costo de \$34 millones y medio de pesos. Por último está la cocina en donde se espera invertir cerca de \$4 millones de pesos.

Plano N° 1

Instalaciones de PLASTICSOLUTION S.A.S



6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Tabla N° 79

Tabla de elementos ejecutivos con duración de 5 años

ARTICULO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
computadores portátiles	FALABELLA	2	\$ 819.900,00	\$ 1.639.800,00
computadores de escritorio	ÉXITO	20	\$ 829.000,00	\$ 16.580.000,00
Impresoras	ÉXITO	6	\$ 369.100,00	\$ 2.214.600,00
Escáneres	ÉXITO	4	\$ 179.000,00	\$ 716.000,00
sillas secretariales	OFFICE DEPOT	20	\$ 79.900,00	\$ 1.598.000,00
Sillas ejecutivas	OFFICE DEPOT	5	\$ 219.900,00	\$ 1.099.500,00
Escritorios en L para ejecutivos	OFFICE DEPOT	5	\$ 529.900,00	\$ 2.649.500,00
Escritorios secretariales	OFFICE DEPOT	20	\$ 254.900,00	\$ 5.098.000,00
Multifuncionales	OFFICE DEPOT	2	\$ 369.000,00	\$ 738.000,00
Modulares (gabinetes)	OFFICE DEPOT	30	\$ 249.900,00	\$ 7.497.000,00
Gabinetes de almacenamiento	OFFICE DEPOT	15	\$ 339.900,00	\$ 5.098.500,00
biblioteca 4 cajones	OFFICE DEPOT	8	\$ 639.900,00	\$ 5.119.200,00
televisor Led 40''	OFFICE DEPOT	1	\$ 1.299.900,00	\$ 1.299.900,00
televisor Led 32''	OFFICE DEPOT	1	\$ 999.900,00	\$ 999.900,00
Soportes para tv	OFFICE DEPOT	2	\$ 54.900,00	\$ 109.800,00
muebles sala de espera	FALABELLA	1	\$ 1.199.000,00	\$ 1.199.000,00
mesa de centro	FALABELLA	1	\$ 119.900,00	\$ 119.900,00
archiveros dobles	OFFICE DEPOT	30	\$ 429.900,00	\$ 12.897.000,00
papeleras	PAPYSER	25	\$ 24.459,00	\$ 611.475,00
teléfonos	OFFICE DEPOT	30	\$ 30.000,00	\$ 900.000,00

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Tabla N° 80

Tabla de papelería de administración mensual

ARTICULO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO FINAL
carpetas AZ	PAPYSER	50	\$ 2.983,00	\$ 149.150,00
uñas quita ganchos	PAPYSER	30	\$ 849,00	\$ 25.470,00
portaminas 0.7	PAPYSER	20	\$ 1.947,00	\$ 38.940,00
minas 0.7	PAPYSER	10	\$ 844,00	\$ 8.440,00
chiches	PAPYSER	10	\$ 397,00	\$ 3.970,00
reglas	PAPYSER	5	\$ 1.950,00	\$ 9.750,00
cosedoras	PAPYSER	25	\$ 12.838,00	\$ 320.950,00
humedecedores	PAPYSER	2	\$ 3.052,00	\$ 6.104,00
grapas estándar	PAPYSER	10	\$ 1.314,00	\$ 13.140,00
perforadoras	PAPYSER	25	\$ 14.483,00	\$ 362.075,00
calculadoras	PAPYSER	20	\$ 11.990,00	\$ 239.800,00
libretas de anotaciones	PAPYSER	10	\$ 1.674,00	\$ 16.740,00
libros contables	PAPYSER	1	\$ 11.227,00	\$ 11.227,00
bolsillos para laminar	PAPYSER	200	\$ 340,00	\$ 68.000,00
lápiz mirado N°2	PAPYSER	15	\$ 436,00	\$ 6.540,00
borradores de nata	PAPYSER	15	\$ 560,00	\$ 8.400,00
saca puntas	PAPYSER	5	\$ 327,00	\$ 1.635,00
Gancho Legajador	PAPYSER	5	\$ 1.666,00	\$ 8.330,00
carpetas café tamaño carta	PAPYSER	50	\$ 139,00	\$ 6.950,00
Bolígrafo (lapiceros)	PAPYSER	50	\$ 508,00	\$ 25.400,00
Resma de papel	LOS CORALES	20	\$ 22.000,00	\$ 440.000,00
rotuladores	LOS CORALES	2	\$ 52.000,00	\$ 104.000,00
tablas de apoyo	LOS CORALES	5	6730	\$ 33.650,00
clips	LOS CORALES	10	370	\$ 3.700,00
cuadernos argollados	LOS CORALES	3	\$ 10.500,00	\$ 31.500,00
tinta para sellos	LOS CORALES	5	\$ 8.113,00	\$ 40.565,00

marcadores borrables	LOS CORALES	7	\$ 1.435,00	\$ 10.045,00
Marcador SHARPIE	LOS CORALES	17	\$ 1.000,00	\$ 17.000,00
Resaltadores	LOS CORALES	25	\$ 901,00	\$ 22.525,00
tablero 80cm X 120cm	LOS CORALES	5	\$ 65.800,00	\$ 329.000,00
CAMARA FOTOGRAFICA DE 16MPX, marca Panasonic y Sony	PAPYSER	1	\$ 297.647,00	\$ 297.647,00
SELLO DE 4,5 CM X 2.5CM de madera	LITOGRAFIA DOBLE A	4	\$ 8.000,00	\$ 32.000,00
SELLO FECHERO 6X2.5	LITOGRAFIA DOBLE A	3	\$ 27.000,00	\$ 81.000,00
tablero de corcho 60 x 90	LOS CORALES	6	\$ 35.057,00	\$ 210.342,00
re manufactura de tóner	IMPRIMA		\$ 50.000,00	\$ 0,00
tarjeteros	LOS CORALES	10	\$ 3.615,00	\$ 36.150,00

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Tabla N° 81

Proveedores de servicios

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR TOTAL (\$)	PROVEEDOR
Vigilancia	3	4.500.000	Seguridad ATLAS
Cámaras de vigilancia	1	80.000.	ALARMAR
Servicios públicos	1		UNE Y EPM
Agua		1.059.459	
Electricidad		45.000.000	
Telefonía		803.419	
Internet		150.000	
Publicación páginas amarillas	1	250.000	CARVAJAL INFORMACION
Transporte de mercancía y mensajería	N/A	5000/15000 documentos y facturas 25000/35000 mercancía	COORDINADORA ENVIA SERVIENTREGA

Combustible	1 galón	8500	DISTRACOM
-------------	---------	------	-----------

6.3.5 Requerimientos de personal

Jefe administrativo y financiero.

Perfil: contador público con perfil gerencia y con orientación internacional, enfocado hacia las nuevas tendencias de la profesión, sólida formación en competencias y habilidades necesarias para enfrentar los retos de un mundo globalizado en el enfoque de los negocios, teniendo en cuenta las particularidades región y país.

Capacitación: duración de una semana de adaptación a las funciones, actividades y productos que se realiza en el ente.

Tabla N° 82

Salario integral de jefe administrativo y financiero

costos asociados al empleado	
cargo	Jefe administrativo y financiero.
salario bruto	4.000.000
aportes a la salud	160.000
aportes pensionales	160.000
Auxilio de transporte	-
total ingresos	4.000.000
fondo de solidaridad pensional	40.000
retención en la fuente	57.000
total deducciones	417.000
total neto	3.583.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe administrativo y financiero.
salario bruto	4.000.000
Prima de servicios	333.333
cesantías	333.333
intereses de cesantías	40.000
vacaciones	166.667
Total prestaciones sociales	873.333
salud	340.000
pensión	480.000
riesgos profesionales	20.888
total seguridad social	840.888

aportes parafiscales	630.000
total apropiaciones	2.074.221

Gerente

Perfil: profesional que esté acorde a las características de los actuales escenarios mundiales que se caracterizan por actividades comerciales dinámicas, proactivas, nuevos productos, con rasgos de poseer espíritu de competitividad agresiva y leal, capacitado para generar planes estratégicos que garanticen no solo satisfacer las necesidades que los consumidores exigen, sino conquistar y permanecer en los mercados tomando siempre en consideración las nuevas herramientas y los conocimientos administrativos que se generan en un mundo cada vez más cambiante.

Capacitación: duración de un mes para estar al tanto de los procesos administrativos deseados por accionistas y poder comenzar a realizar acciones o cambios que sean pertinentes para el mejoramiento empresarial.

Tabla N° 83

Salario integral de gerente

costos asociados al empleado	
cargo	Gerente
salario bruto	7.000.000
aportes a la salud	280.000
aportes pensionales	280.000
Auxilio de transporte	-
total ingresos	7.000.000
fondo de solidaridad pensional	70.000
retención en la fuente	538.000
total deducciones	560.000
total neto	6.440.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Gerente
salario bruto	\$ 7.000.000
Prima de servicios	583.333
cesantías	583.333
intereses de cesantías	70.000
vacaciones	291.667
Total prestaciones sociales	1.528.333
salud	595.000
pensión	840.000

riesgos profesionales	36.554
total seguridad social	1.471.554
aportes parafiscales	630.000
total apropiaciones	3.629.887

Auxiliar de compras

Perfil: tecnólogo en comercio internacional, dinámico y con visión, capaz de darle seguimiento a todas las requisiciones emitidas por las empresas del grupo, capacitado para administrar y monitorear los archivos de compras, capturar oportunamente la información en los reportes que tiene a su cargo y monitorear los inventarios que se le han conferido.

Capacitación: duración de un mes para la adaptación a los procesos de compra que realiza la empresa y sus proveedores.

Tabla N° 84

Salario integral de auxiliar de compras

costos asociados al empleado	
cargo	Auxiliar de compras
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados al empleado	
cargo	Auxiliar de compras
salario bruto	\$ 800.000
Prima de servicios	72.542
cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
salud	68.000
pensión	96.000
riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Auxiliar de ventas

Perfil: tecnólogo en comercio internacional responsable, astuto y perspicaz capaz de hacer seguimiento a los acuerdos comerciales de la nación, seguir los planes de servicio suscritos con nuestros clientes, realizar negociaciones y contactar e interactuar con los clientes. Con espíritu creativo para impulsar las ventas siguiendo las políticas y estrategias de nuestra empresa.

Capacitación: duración de un mes para la adaptación a los procesos de venta que realiza la empresa y sus clientes.

Tabla N° 85

Salario integral de auxiliar de ventas.

costos asociados al empleado	
cargo	Auxiliar de ventas (2)
salario bruto	1.200.000
aportes a la salud	48.000
aportes pensionales	48.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	1.200.000
total deducciones	96.000
total neto	1.104.000

costos asociados al empleado	
cargo	Auxiliar de ventas
salario bruto	\$ 1.200.000
Prima de servicios	100.000
cesantías	100.000
intereses de cesantías	12.000
vacaciones	50.000
Total prestaciones sociales	262.000
salud	102.000
pensión	144.000
riesgos profesionales	6.266
total seguridad social	252.266
aportes parafiscales	108.000
total apropiaciones	622.266

Jefe de compras

Perfil: profesional en negocios internacionales capaz de programar, coordinar, ejecutar y controlar la adquisición de materiales e insumos que necesita la empresa para llevar a cabo la actividad productiva de manera óptima, velando por que dichas adquisiciones se realicen en el momento justo, en cantidades necesarias con la calidad adecuada y el precio más conveniente.

Capacitación: periodo de un mes para adquirir conocimientos sobre los proveedores y sus productos, entablando relaciones para que el proceso de compra se realice de manera ágil y oportuna

Tabla N° 86

Salario integral de jefe de compras.

costos asociados al empleado	
cargo	jefe de compras
salario bruto	3.000.000
aportes a la salud	120.000
aportes pensionales	120.000
fondo solidaridad pensional	30.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	3.000.000
total deducciones	270.000
total neto	2.730.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe de compras
salario bruto	3.000.000
Prima de servicios	250.000
cesantías	250.000
intereses de cesantías	30.000
vacaciones	125.000
Total prestaciones sociales	655.000
salud	255.000
pensión	360.000
riesgos profesionales	15.666
total seguridad social	630.666
aportes parafiscales	270.000
total apropiaciones	1.555.666

Jefe de ventas

Perfil: profesional en negocios internacionales con capacidad de toma de decisiones, liderazgo y capacidad de respuesta, acostumbrado al trabajo bajo presión, enfocado al cumplimiento de objetivos. Capaz de generar planes estratégicos de funcionamiento organizacional.

Capacitación: duración de un mes para la adaptación y relación con los clientes y las actividades comerciales que se realizan con los mismos.

Tabla N° 87

Salario integral de jefe de ventas.

costos asociados al empleado	
cargo	jefe de ventas
salario bruto	3.000.000
aportes a la salud	120.000
aportes pensionales	120.000
fondo solidaridad pensional	30.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	3.000.000
total deducciones	270.000
total neto	2.730.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe de ventas
salario bruto	3.000.000
Prima de servicios	250.000
cesantías	250.000
intereses de cesantías	30.000
vacaciones	125.000
Total prestaciones sociales	655.000
salud	255.000
pensión	360.000
riesgos profesionales	15.666
total seguridad social	630.666
aportes parafiscales	270.000
total apropiaciones	1.555.666

Auxiliar contable

Perfil: tecnólogo en contabilidad perspicaz para llevar a cabo operaciones contables, elaborar estados financieros, verificar y consolidar saldos contables, mantener un registro contable y financiero de las diferentes transacciones llevadas a cabo por la empresa y manejar plenamente software contables para la optimización de estos procesos.

Capacitación: duración de un mes para que de esta manera conozca de forma profunda las actividades contables de la empresa y todo lo involucrado en todos los procesos que en esta área se lleven a cabo.

Tabla N° 88

Salario integral de auxiliar de contabilidad

costos asociados al empleado	
cargo	auxiliar contabilidad
salario bruto	2.000.000
aportes a la salud	80.000
aportes pensionales	80.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	0
total ingresos	2.000.000
total deducciones	160.000
total neto	1.840.000

costos asociados a la empresa	
cargo	auxiliar contabilidad
salario bruto	2.000.000
Prima de servicios	166.667
cesantías	166.667
intereses de cesantías	20.000
vacaciones	83.333
Total prestaciones sociales	436.667
salud	170.000
pensión	240.000
riesgos profesionales	10.444
total seguridad social	420.444
aportes parafiscales	180.000
total apropiaciones	1.037.111

Jefe de diseño

Perfil: profesional de diseño de nuevos productos capaz de generar ideas y planes de acción enfocado en las necesidades de nuestros cliente, con conocimiento académico sobre las ramas de la mercadotecnia estratégica y de planeación, poseedor de habilidades persuasivas y capaz de entender las conductas del consumo del entorno actual.

Capacitación: un mes de duración para conocer las necesidades de los clientes y llevar a cabo satisfactoriamente la política de innovación y diseño único que PLASTICSOLUTION S.A.S. lleva en su eslogan.

Tabla N° 89

Salario integral de jefe de diseño

costos asociados al empleado	
cargo	jefe de diseño
salario bruto	2.000.000
aportes a la salud	80.000
aportes pensionales	80.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	0
total ingresos	2.000.000
total deducciones	160.000
total neto	1.840.000

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe de diseño
salario bruto	2.000.000
Prima de servicios	166.667
cesantías	166.667
intereses de cesantías	20.000
vacaciones	83.333
Total prestaciones sociales	436.667
salud	170.000
pensión	240.000
riesgos profesionales	10.444
total seguridad social	420.444
aportes parafiscales	180.000
total apropiaciones	1.037.111

Auxiliar de diseño

Perfil: tecnólogo en diseño gráfico con experiencia en manejo de software cs5 y cs6 con capacidad creativa y de innovación capaz de generar ideas progresistas y vanguardistas llevadas a cabo en el departamento de diseño de PLASTICSOLUTION S.A.S.

Capacitación: 15 días de duración para conocer las necesidades de los clientes y llevar a cabo satisfactoriamente la política de innovación y que sepa tener una relación sinérgica con el jefe de diseño en cuanto a la creación y elaboración de nuevos productos.

Tabla N° 90

Salario integral de auxiliar de diseño.

costos asociados al empleado	
cargo	auxiliar de diseño
salario bruto	1.000.000
aportes a la salud	40.000
aportes pensionales	40.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	1.067.800
total deducciones	80.000
total neto	987.800

costos asociados a la empresa	
cargo	auxiliar de diseño (2)
salario bruto	1.000.000
Prima de servicios	89.208
cesantías	89.208
intereses de cesantías	10.705
vacaciones	41.667
Total prestaciones sociales	230.788
salud	85.000
pensión	120.000
riesgos profesionales	5.222
total seguridad social	210.222
aportes parafiscales	90.000
total apropiaciones	531.010

Recepcionista y facturación

Perfil: persona capaz de satisfacer las necesidades de comunicación del personal dentro de PLASTICSOLUTION S.A.S., capaz de atender amable y oportunamente a los visitantes y a los que se comunican con la empresa en sus requerimientos de información y de esta forma canalizarlos de forma adecuada hacia las áreas o dependencias correspondientes. Además tener conocimientos en las formas de llevar a cabo las facturaciones de los clientes para pasarlos a ventas.

Capacitación: capacitación de 15 días para adquirir conocimientos de los procesos de comunicación y facturación en la empresa.

Tabla N° 91**Salario integral de recepcionista y facturación.**

costos asociados al empleado	
cargo	Recepcionista y facturación
salario bruto	800.000
aportes a la salud	32.000
aportes pensionales	32.000
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	867.800
total deducciones	64.000
total neto	803.800

costos asociados al empleado	
cargo	Recepcionista y facturación
salario bruto	\$ 800.000
Prima de servicios	72.542
cesantías	72.542
intereses de cesantías	8.705
vacaciones	33.333
Total prestaciones sociales	187.122
salud	68.000
pensión	96.000
riesgos profesionales	4.178
total seguridad social	168.178
aportes parafiscales	72.000
total apropiaciones	427.299

Jefe de despacho

Perfil: profesional universitario capacitado en las áreas administrativas de transporte o de distribución, con capacidad de coordinar y planificar despachos de nuestros productos desde la planta de producción hasta el lugar de destino, planificar la recepción de las diferentes materias primas según los procedimientos establecidos por la empresa.

Capacitación: durante un mes se realizarán las actividades correspondientes para que el nuevo jefe de despacho tenga conocimiento de los procedimientos establecidos para esta área y a su vez pueda sugerir nuevos métodos o mejoras para esta función dentro del ente.

Tabla N° 92**Salario integral de jefe de despacho**

costos asociados al empleado	
cargo	Jefe de despacho
salario bruto	1.000.000
aportes a la salud	40.000
aportes pensionales	40.000
fondo solidaridad pensional	0
Auxilio de transporte	67.800
total ingresos	1.067.800
total deducciones	80.000
total neto	987.800

costos asociados a la empresa	
cargo	Jefe de despacho
salario bruto	1.000.000
Prima de servicios	89.208
cesantías	89.208
intereses de cesantías	10.705
vacaciones	41.667
Total prestaciones sociales	230.788
salud	85.000
pensión	120.000
riesgos profesionales	5.222
total seguridad social	210.222
aportes parafiscales	90.000
total apropiaciones	531.010

Jefe de inventarios

Perfil: profesional competente en las labores de almacenamiento y control de materias primas e insumos revisando, organizando y distribuyendo los mismos a fin de mantener la cantidad adecuada de materiales dispuestos para la transformación. A su vez debe verificar la codificación y registro de todos y cada una de los insumos que correspondan a esa área y elaborar la programación anual de las adquisiciones para la dotación de la bodega.

Capacitación: duración de un mes para estar al corriente de los procesos que se desean llevar a cabo siguiendo los lineamientos de la política de producción de PLASTICSOLUTION S.A.S.

Tabla N° 93

Salario integral de jefe de inventarios

costos asociados al empleado	
Cargo	Jefe de inventario
salario bruto	1.200.000
aportes a la salud	48.000
aportes pensionales	48.000
Auxilio de transporte	0
total ingresos	1.200.000
total deducciones	96.000
total neto	1.104.000

costos asociados al empleado	
Cargo	Jefe de inventario
salario bruto	\$ 1.200.000
Prima de servicios	100.000
cesantías	100.000
intereses de cesantías	12.000
vacaciones	50.000
Total prestaciones sociales	262.000
Salud	102.000
pensión	144.000
riesgos profesionales	6.266
total seguridad social	252.266
aportes parafiscales	108.000
total apropiaciones	622.266

6.4 Programa de administración

La contratación del personal se realizara través de publicaciones en línea a través de nuestra página previamente elaborada, a través de las bolsas de empleo del SENA, Computrabajo y demás páginas que puedan ser visitadas por postulantes a los diferentes cargos básicos para el funcionamiento de la compañía.

Posteriormente se analizarán las hojas de vida de los postulantes a los cargos.

El gerente general o dueño (socios de la compañía) serán los encargados de contratar al gerente de la compañía, a los jefes de recursos humanos, compra, venta y financiera de la compañía.

Se programaran citas con los postulantes en los próximos días, en donde su primera entrevista será con la persona encargada de gestión y recursos humanos, en la cual se presentarán a los postulantes pruebas psicotécnicas y de razonamiento lógico.

En caso de aprobar esta entrevista, deberá realizar pruebas escritas previamente elaboradas por el jefe de área, el cual analizará los resultados para determinar quién o quiénes son los más capacitados para realizar las funciones que incluyan el cargo.

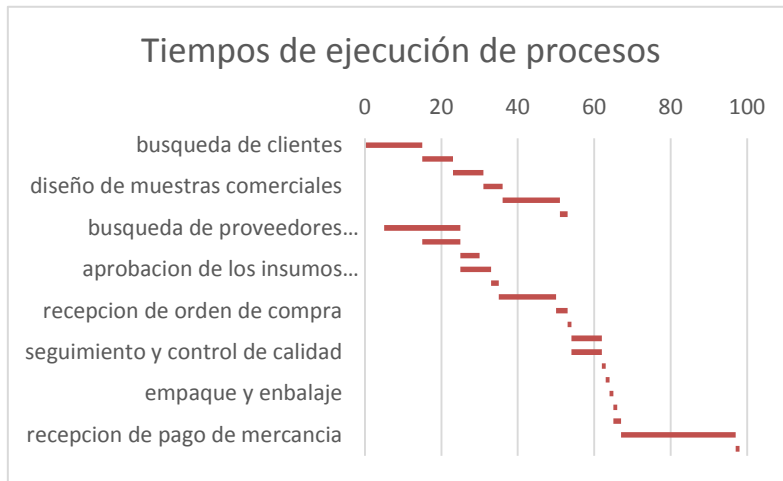
Posteriormente tendrá una entrevista con el jefe de área solicitante para confirmar que esta persona cumple con los requisitos y es apto (a) para el cargo.

Luego de que la persona cumpla con los procesos anteriormente mencionados deberá realizarse los exámenes médicos competentes a que haya lugar y la presentación de la documentación respectiva, relacionada a continuación:

- Copia de la cedula de ciudadanía.
- Copia Libreta militar (para los hombres)
- Copia de diplomas y certificados educativos.
- Fotos para carnet y base de datos.
- Referencias personales.
- Referencias laborales.
- Certificado de cuenta bancaria
- Certificado de afiliación o desafiliación a salud.
- Certificado de afiliación a pensiones y cesantías.

Grafica N ° 9

Tiempos de ejecución de procesos.



7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

PLASTICSOLUTION, consideró que el tipo de organización empresarial S.A.S, sería la más adecuada y nos ofrecía mejores garantías de eficiencia y limpieza al interior de la organización en cuanto a los asuntos legales colombianos.

Las sociedades por acciones simplificadas permiten que cada uno de los accionistas que intervienen en la constitución económica inicial, sean responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

La creación de la sociedad por medio de documento privado, en lugar del traslado hacia instalaciones notariales, obviamente exceptuando los aportes de inmuebles, naves y aeronave. Cabe aclarar que el inmueble que poseerá PLASTICSOLUTION para desarrollar sus actividades productivas no será aportado en especie, sino con aportes económicos, los cuales se utilizaran para la compra de la planta física.

Otra de las ventajas al iniciar nuestra actividad comercial como organización S.A.S, es que la constitución se puede iniciar con montos de capital social determinados por los propios socios, una gran diferencia con las sociedades anónimas donde existe un mínimo de aportes y una cantidad de empleados determinada para lo cual este tipo de organización S.A.S es más flexible en este tipo de aspectos.

La duración de este tipo de organización empresarial puede ser definida o indefinida dependiendo de los requerimientos de los mismos socios.

En la sociedad por acciones simplificadas no se exige tener todos los órganos de administración que si se les exigen a otros tipos de sociedades reguladas por el código de comercio pues solo basta con tener un representante legal; además si la empresa solo posee un accionista este a su vez puede ejercer como representante legal y si en los estatutos se exige la creación de una junta directiva esta puede ser conformada por el único accionista que posea la empresa.

Por el hecho de la conformación por acciones que tiene la sociedad S.A.S. esta no requerirá poseer revisor fiscal, solo se tendrá revisor fiscal si las leyes especiales lo exigen cuando sus activos brutos al 31 de diciembre al año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de 5.000 SMLV y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente a 3.000 SMLV.

La asamblea general de accionistas podrá reunirse en el domicilio principal o fuera de este, incluso si no se presenta un quorum universal.

Los estatutos podrán someter toda negociación de acciones a la autorización previa de la asamblea.

Las reformas estatutarias que se determinen al interior del ente empresarial se llevaran a la asamblea para ser sometidas a voto, y su aprobación se decidirá por la mitad más uno de los accionistas presentes en ese momento; estas reformas deberán ser plasmadas en un documento público inscrito más adelante en el registro mercantil.

Causas de disolución de la empresa:

- a- Por imposibilidad de desarrollar las actividades acordadas al inicio de la actividad empresarial
- b- Por voluntad de los accionistas, decisión tomada previamente en la reunión de la asamblea o por una decisión unilateral del único accionista del ente.
- c- Por pérdidas que lleguen a reducir el patrimonio neto por debajo del 50% del capital registrado al inicio de la conformación de la empresa.

Los estados financieros y los informes de gestión serán presentados por el representante legal a la asamblea para su aprobación, en caso de que la empresa cuente con un único accionista y este a su vez ejerza la función de representante legal, deberá plasmar dichos aspectos documentarios y financieros en los libros correspondientes que sustenten la creación de dicha sociedad.

Fuente: audilatina.com (abril, 2013)

Secretariasenado.gov (abril, 2013)

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

La producción nacional de plásticos en Colombia, a pesar de considerarse una industria contaminante por excelencia, en comparación con otro tipo de industrias como la petrolera y la minera tiene un impacto poco significativo en el medio ambiente, debido a la no utilización de recursos fósiles, el bajo consumo de energía y la poca utilización de agua para la elaboración de resinas y la transformación de estas en productos terminados. Además que la disposición de residuos plásticos en Colombia son eliminados en botaderos por personas que dependen directamente de esta actividad, practica muy utilizada en la mayoría de municipios en el país.

Trámites ante ministerio de ambiente:

En el ministerio de medio ambiente debe obtenerse la aprobación nacional de programas de actividades bajo el mecanismo de desarrollo limpio, para los cuales se debe seguir los siguientes pasos:

1. Radicar la solicitud adjuntando la documentación requerida en la ventanilla de correspondencia del ministerio de ambiente y desarrollo sostenible.

2. Atender requerimientos, si el Ministerio lo solicita.
3. Notificarse la respuesta.

Para esto, se tiene que cumplir con una serie de requisitos:

1. Cumplimiento de estándares. Presentar formatos diligenciados para proyectos de reducción en la fuente.
2. Presentar formatos diligenciados para proyectos de reducción de sumideros.

Para proyectos de reducción en la fuente:

PLASTICSOLUTION S.A.S, se acogerá a la estrategia gubernamental de reducción en la fuente, que implica que nuestra empresa pondrá en práctica actividades que involucren la disminución de cantidad de materiales y energía a utilizar durante la producción, distribución y disposición final de nuestros productos terminados; esto para garantizar o solo la durabilidad de nuestros productos, sino para contribuir al desarrollo sostenible y al cuidado del medio ambiente. Para esto se deberá diligenciar:

a. formato documento de diseño del programa (CDM-PoA DD) que se presentará a la entidad operacional designada (EOD) para validación.

(Documento electrónico, original)

b. Formato CPA específico para actividades (CDM-CPA-DD) con información relevante para todos los CPA, que se presentara a la entidad operacional designada para validación. (Original y documento electrónico).

c. Formato documento de diseño de la actividad de programa (CDM-CPA-DDM) que corresponderá a la aplicación del POA a un cao real (el primer CPA) y deberá corresponder al que se presenta ante la entidad operacional designada para la operación. (Original y documento electrónico).

d. Formato de presentación de información para evaluar la contribución al desarrollo sostenible para POAS de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero por sumideros que optan al mecanismo de desarrollo limpio MDL. (Original y copia).

Para proyectos de reducción de sumideros:

a. Formato documentado de diseño de programa de actividades MDL para proyectos forestales CDM-POA-DD-SSC-AR, y deberá corresponder al que se presenta en la entidad operacional designada EOD para validación.

b. formato CPA específico para actividades CDM-CPA-DD-AR con información general relevante para todos los CPA y deberá corresponder al que se presenta a la entidad operacional designada EOD para validación. (Documento electrónico y original).

c. Formato documento de diseño de actividad de programa para proyectos forestales MDL (CDM-CPA-DD-SSC-AR) y deberá corresponder al que se presenta a la entidad operacional designada EOD para validación. (Documento electrónico y original).

e. Anexo 2B formulario diligenciado (original y copia).

Pago:

Para la obtención de este documento, el ministerio de ambiente colombiano no exige pago alguno. Como resultado de este servicio, la empresa obtendrá un formato oficio, mediante el cual se pronuncia sobre la aprobación nacional de programas de actividades POA, bajo el mecanismo de desarrollo limpio. El documento será obtenido en el plazo de 12 días, a través de correo electrónico.

Normatividad.

Resolución 2733 Por la cual se adoptan los requisitos y evidencias de contribución al desarrollo sostenible del país, se establece el procedimiento para la aprobación nacional de programas de actividades (POA- por sus siglas en inglés) bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) y se reglamenta la autorización de las entidades coordinadoras de 2010. Artículo 7.

Fuentes: minambiente.gov.co, (Abril, 2013).

gobiernoenlinea.gov.co, (Abril, 2013).

Registro Único Tributario

Para la obtención del RUT, PLASTICSOLUTION S.A.S, deberá realizar los trámites pertinentes, los cuales incluyen:

La inscripción a través del sistema Muisca de la Dian, para lo cual se tendrá que contar con el certificado de existencia y representación legal de la empresa con fecha de expedición no mayor a 1 mes; además de contar con la constancia de titularidad de una cuenta corriente activa en una entidad vigilada por la superintendencia financiera colombiana, con fecha de expedición no mayor a 1 mes.

Los costos requeridos para la tramitación y posterior obtención del registro único tributario son gratuitos.

Fuente: dian.gov.co (abril, 2013)

Licencia sanitaria.

Este trámite se realizará ante la secretaria de salud de Medellín, la cual velará no solo que los procesos productivos de la empresa se lleven a cabo en condiciones aceptables, refiriéndonos a la salud ocupacional de los trabajadores y el manejo que ellos le den a los materiales reciclables y no reciclables que de nuestra producción de artículos plásticos resulten.

Para esto, debemos acreditar el cumplimiento de especificaciones o estándares que la secretaria de salud requiere, para lo cual se debe solicitar por escrito visitas de inspección sanitarias, para ello se procederá a:

1. Redactar oficio solicitando visita de inspección sanitaria con expedición de certificado.

2. Entregar y radicar la solicitud para la visita de inspección sanitaria con expedición de certificado.
3. Esperar visita de inspección, vigilancia y control sanitario en caso de establecimiento.
4. Reclamar el certificado, siempre y cuando la visita haya concluido en forma favorable.

El tiempo de vigencia que tiene este documento es de 5 años.

Fuente: medellin.gov.co (Abril, 2013).

Certificado de bomberos:

Para la aprobación de la inspección y para poder acceder al certificado de seguridad que otorga la central de bomberos de Medellín, la empresa debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Tener en el establecimiento el número de extintores que cubran toda el área y dependiendo del tipo de riesgo que se pueda presentar.
2. Contar con un sistema de cableado de energía en condiciones que generen seguridad.
3. Revisiones constantes de los sistemas de redes de gas, contando con la adecuada ventilación.
4. Contar con sistemas de señalización o rutas de evacuación eficientes que garanticen la segura evacuación del establecimiento en caso de accidentes.
5. contar con acumuladores de energía que funcionen aislados de la fuente común de energía.

El costo de esta certificación tiene un valor de \$86.000

Fuente: gobiernoonlinea.gov.co, (abril, 2013)

Registro de industria y comercio

El impuesto de Industria y Comercio es un gravamen de carácter obligatorio, recaerá sobre todas las actividades industriales, comerciales, de servicios y financieras, que se ejerzan o realicen dentro de la jurisdicción del Municipio de Medellín, que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados, con establecimiento o sin ellos.

Se paga al mes siguiente a la matrícula como anticipo al impuesto que pagara el año siguiente de acuerdo con la declaración; se liquida según la base gravable mensual: ingresos brutos obtenidos (sin deducir gastos). Se multiplica la base gravable por la tarifa en miles que corresponde a la actividad desarrollada

Tarifa:

Código: 105. Hoteles, casas de huéspedes y otros lugares de alojamiento. Demás actividades industriales no clasificadas en los códigos anteriores. 7 x mil.

Impuesto de avisos y tableros.

El impuesto de avisos y tableros, está constituido por la colocación de avisos y tableros que se utilizan como propaganda o identificación de una actividad o establecimiento público dentro de la jurisdicción del municipio.

Este impuesto será del 15% sobre el impuesto mensual de industria y comercio.

Fuente: camaramed.org.co (Abril, 2013).

Uso de los suelos.

La reglamentación nacional decreto 2150/95 suprimió las licencias de funcionamiento y reformó los procedimientos para poder ejecutar una actividad en el territorio nacional.

Existen normas de planeación sobre la ubicación de los establecimientos de comercio y las empresas, por esto se debe consultar previamente en los centros de atención empresarial –CAE– o en el Departamento de consultas y Asesorías de Planeación Metropolitana, para lo cual se debe enviar una solicitud por escrito la cual debe contener como mínimo:

- Dirección.
- Tipo de negocio y actividad económica a desarrollar.
- Nombre.
- Número telefónico del interesado.

El propietario o el administrador están en la obligación de comunicar a la oficina de planeación municipal ubicada en el centro administrativo de la Alpujarra en el piso 8. Piso del edificio del municipio, la intención de iniciar actividades y una vez iniciadas estas, en los 15 días siguientes. Este procedimiento queda cumplido una vez el comerciante diligencie el formulario anexo entregado en las taquillas de la cámara.

El informativo del uso de los suelos emitido por la oficina de planeación determina la posibilidad, por la destinación del espacio físico que se ha realizado en la ciudad, de ubicar la empresa en dicho sitio, de ser desfavorable el comerciante debe reubicar el nuevo negocio en un sitio permitido. El plazo para obtener respuesta es de 20 días y el resultado admite los recursos de reposición y apelación.

Fuente: camaramed.gov.co (Abril, 2013).

Tramites de afiliación en entidades de salud. (SURA)

Afiliación de trabajadores dependientes:

- Debe estar previamente matriculado el empleador en EPS Sura.
- Diligenciar y presentar el formulario de Afiliación y Novedades a la EPS
- Fotocopia ampliada y legible del documento de identidad según la edad
- Diligenciar y firmar la clasificación del estado de salud, la cual se encuentra al respaldo del formulario.
- Anexar los documentos de los beneficiarios según el parentesco
- Si su afiliación es a través de una Cooperativa de Trabajo Asociado, debe presentar el convenio de asociación.

Este trámite no tiene costo, solo se cobra la mensualidad estipulada.

Fuente: sura.com (Abril, 2013).

Trámites de afiliación a pensiones. (PROTECCIÓN, PENSIONES Y CESANTIAS)

A continuación le presentamos las condiciones de uso del servicio de pre afiliación al producto de Pensión Obligatoria, las cuales debe aceptar antes de iniciar la transacción, le recomendamos leerlas detalladamente:

RESTRICCIONES:

1. Este servicio de afiliación solo está disponible para clientes potenciales que ingresan a trabajar por primera vez o que se encuentran actualmente afiliados al seguro social, al magisterio, a las fuerzas militares o cualquier entidad del régimen de prima media.
2. El sistema no realiza la validación en línea si usted está con Protección o con otro fondo de pensiones, si como empleador posee clave de Protección, puede utilizarla para consultar si actualmente la cédula de la persona que desea afiliar ya se encuentra afiliada a nuestro fondo de Pensión Obligatoria Protección, de esta manera evitará realizar el proceso de afiliación y sólo debe continuar realizando los aportes mensualmente.
3. Debe anexar la fotocopia de la cedula de ciudadanía para completar el proceso de afiliación.

ANTES DE DILIGENCIAR EL FORMULARIO ELECTRÓNICO:

- * Tener presente que va a iniciar la primera fase del proceso de afiliación al producto de Pensión Obligatoria del fondo que administra Pensiones de Protección S.A.
- * El hecho de diligenciar y enviar el formulario de forma correcta no garantiza en ningún momento el completo de afiliación.
- * Este servicio le dejará completar todo el proceso de diligenciamiento de la afiliación electrónica que ponemos a su disposición, se validará si anteriormente ya ha estado afiliado a otro fondo y se realizará la respectiva comunicación de la viabilidad de la afiliación.
- * Para que pueda ser contactado por uno de nuestros asesores debe diligenciar correctamente los datos solicitados: teléfono, correo electrónico, ciudad y la forma como desea ser contactado o retroalimentado.

CONDICIONES GENERALES:

Cuando se inicia el proceso de pre afiliación, el sistema despliega un formulario en el cual deberá diligenciar todos los campos obligatorios en cada una de las ventanas para poder continuar con el proceso de vinculación.

EFFECTIVIDAD DE LA AFILIACION:

Una vez se finalice el proceso de registro de información del formulario electrónico se generará un consecutivo el cual usted puede almacenar o guardar, nuestros asesores se encargan de validar

personal o telefónicamente la información que usted suministro en el formulario y continuar con el proceso de asesoría sobre este producto.

La afiliación será efectiva una vez se termine el proceso de validación de información y asesoría. Posteriormente usted y el empleador (en caso de ser dependiente o mixto) deberán firmar el archivo pdf que se genera de la afiliación y llevarla a cualquiera de nuestras oficinas de atención al cliente a nivel nacional.

NOTA: Todas las solicitudes de afiliación que se registren después de las 6 p.m. o en días festivos, quedarán con fecha de solicitud del día hábil siguiente.

SOPORTE PARA EL CLIENTE:

Al finalizar el proceso de pre afiliación el sistema le mostrará la opción para guardar o imprimir el pdf correspondiente a la información que acaba de suministrarnos, este formato no tiene ninguna validez como afiliación, solo es el soporte de que se diligenció el formulario electrónico.

RESPONSABILIDAD DEL AFILIADO:

El cliente es responsable de toda la información que se registre y se informe por medio de este servicio. . Estas son algunas recomendaciones que usted debe seguir para el adecuado manejo de su clave y evitar ser víctima de fraudes:

De todas las transacciones que usted como cliente realiza a través de nuestro sitio web, nosotros almacenamos todo el registro de la misma, como son:

Aceptación de las Condiciones de Uso de este servicio y Fecha de Aceptación

Fecha de Solicitud de la transacción.

Hora de la Solicitud.

Dirección Ip de donde se conectó el cliente.

Numero de confirmación de la Transacción.

Correo electrónico al que se envió la confirmación de la transacción, siempre y cuando tenga activa la notificación en línea.

Fuente: proteccion.com (Abril, 2013).

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios.

Las personas asociadas a este proyecto, los cuales están realizando este proyecto, aportaran además del conocimiento adquirido durante el proceso para realizar y llevar a cabo la creación de

la compañía, el diseño de la pagina web de la compañía y demás publicidad asociada a la imagen de PLASTICSOLUTION S.A.S, para lo cual se estimo un costo de \$2.500.000

Los recursos a utilizar en la creación de la compañía y su puesta en marcha estarán ligados a la adquisición de un préstamo financiero ya que el costo de dicha puesta en marcha requiere de un alto volumen económico; las personas involucradas en la creación de PLASTICSOLUTION S.A.S también estarán ligados los costos de transporte y tiempo ligados a la investigación y estudio de la constitución y registro legal de la compañía los cuales se estimaron en \$3.872.000

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

El préstamo se realizara con el banco caja social por un monto de \$5.775.895.938 a una tasa de 2.13% a un plazo de 5 años, con un pago mensual de 60 cuotas. El crédito será solicitado la primera semana de Diciembre y se espera que el desembolso sea realizado en el mes de Enero del 2014.

Tabla N° 94

Tabla de amortización préstamo.

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)
--

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 5.775.895.938
1	\$ 171.431.692	\$ 123.026.583	\$ 48.405.108	\$ 5.727.490.829
2	\$ 171.431.692	\$ 121.995.555	\$ 49.436.137	\$ 5.678.054.692
3	\$ 171.431.692	\$ 120.942.565	\$ 50.489.127	\$ 5.627.565.565
4	\$ 171.431.692	\$ 119.867.147	\$ 51.564.545	\$ 5.576.001.020
5	\$ 171.431.692	\$ 118.768.822	\$ 52.662.870	\$ 5.523.338.150
6	\$ 171.431.692	\$ 117.647.103	\$ 53.784.589	\$ 5.469.553.560
7	\$ 171.431.692	\$ 116.501.491	\$ 54.930.201	\$ 5.414.623.359
8	\$ 171.431.692	\$ 115.331.478	\$ 56.100.214	\$ 5.358.523.145
9	\$ 171.431.692	\$ 114.136.543	\$ 57.295.149	\$ 5.301.227.996
10	\$ 171.431.692	\$ 112.916.156	\$ 58.515.536	\$ 5.242.712.461
11	\$ 171.431.692	\$ 111.669.775	\$ 59.761.916	\$ 5.182.950.544
12	\$ 171.431.692	\$ 110.396.847	\$ 61.034.845	\$ 5.121.915.699
13	\$ 171.431.692	\$ 109.096.804	\$ 62.334.887	\$ 5.059.580.812
14	\$ 171.431.692	\$ 107.769.071	\$ 63.662.621	\$ 4.995.918.191
15	\$ 171.431.692	\$ 106.413.057	\$ 65.018.634	\$ 4.930.899.557
16	\$ 171.431.692	\$ 105.028.161	\$ 66.403.531	\$ 4.864.496.026
17	\$ 171.431.692	\$ 103.613.765	\$ 67.817.926	\$ 4.796.678.099
18	\$ 171.431.692	\$ 102.169.244	\$ 69.262.448	\$ 4.727.415.651
19	\$ 171.431.692	\$ 100.693.953	\$ 70.737.738	\$ 4.656.677.912

PLASTICSOLUTION S.A.S.docx Plan de Negocios

20	\$ 171.431.692	\$ 99.187.240	\$ 72.244.452	\$ 4.584.433.460
21	\$ 171.431.692	\$ 97.648.433	\$ 73.783.259	\$ 4.510.650.201
22	\$ 171.431.692	\$ 96.076.849	\$ 75.354.843	\$ 4.435.295.358
23	\$ 171.431.692	\$ 94.471.791	\$ 76.959.901	\$ 4.358.335.458
24	\$ 171.431.692	\$ 92.832.545	\$ 78.599.147	\$ 4.279.736.311
25	\$ 171.431.692	\$ 91.158.383	\$ 80.273.308	\$ 4.199.463.003
26	\$ 171.431.692	\$ 89.448.562	\$ 81.983.130	\$ 4.117.479.873
27	\$ 171.431.692	\$ 87.702.321	\$ 83.729.371	\$ 4.033.750.502
28	\$ 171.431.692	\$ 85.918.886	\$ 85.512.806	\$ 3.948.237.696
29	\$ 171.431.692	\$ 84.097.463	\$ 87.334.229	\$ 3.860.903.467
30	\$ 171.431.692	\$ 82.237.244	\$ 89.194.448	\$ 3.771.709.019
31	\$ 171.431.692	\$ 80.337.402	\$ 91.094.290	\$ 3.680.614.730
32	\$ 171.431.692	\$ 78.397.094	\$ 93.034.598	\$ 3.587.580.131
33	\$ 171.431.692	\$ 76.415.457	\$ 95.016.235	\$ 3.492.563.896
34	\$ 171.431.692	\$ 74.391.611	\$ 97.040.081	\$ 3.395.523.816
35	\$ 171.431.692	\$ 72.324.657	\$ 99.107.035	\$ 3.296.416.781
36	\$ 171.431.692	\$ 70.213.677	\$ 101.218.014	\$ 3.195.198.767
37	\$ 171.431.692	\$ 68.057.734	\$ 103.373.958	\$ 3.091.824.809
38	\$ 171.431.692	\$ 65.855.868	\$ 105.575.823	\$ 2.986.248.985
39	\$ 171.431.692	\$ 63.607.103	\$ 107.824.588	\$ 2.878.424.397
40	\$ 171.431.692	\$ 61.310.440	\$ 110.121.252	\$ 2.768.303.145
41	\$ 171.431.692	\$ 58.964.857	\$ 112.466.835	\$ 2.655.836.310
42	\$ 171.431.692	\$ 56.569.313	\$ 114.862.378	\$ 2.540.973.931
43	\$ 171.431.692	\$ 54.122.745	\$ 117.308.947	\$ 2.423.664.984
44	\$ 171.431.692	\$ 51.624.064	\$ 119.807.628	\$ 2.303.857.356
45	\$ 171.431.692	\$ 49.072.162	\$ 122.359.530	\$ 2.181.497.826
46	\$ 171.431.692	\$ 46.465.904	\$ 124.965.788	\$ 2.056.532.038
47	\$ 171.431.692	\$ 43.804.132	\$ 127.627.559	\$ 1.928.904.479
48	\$ 171.431.692	\$ 41.085.665	\$ 130.346.026	\$ 1.798.558.452
49	\$ 171.431.692	\$ 38.309.295	\$ 133.122.397	\$ 1.665.436.056
50	\$ 171.431.692	\$ 35.473.788	\$ 135.957.904	\$ 1.529.478.152
51	\$ 171.431.692	\$ 32.577.885	\$ 138.853.807	\$ 1.390.624.345
52	\$ 171.431.692	\$ 29.620.299	\$ 141.811.393	\$ 1.248.812.951
53	\$ 171.431.692	\$ 26.599.716	\$ 144.831.976	\$ 1.103.980.975
54	\$ 171.431.692	\$ 23.514.795	\$ 147.916.897	\$ 956.064.078
55	\$ 171.431.692	\$ 20.364.165	\$ 151.067.527	\$ 804.996.551
56	\$ 171.431.692	\$ 17.146.427	\$ 154.285.265	\$ 650.711.286
57	\$ 171.431.692	\$ 13.860.150	\$ 157.571.541	\$ 493.139.745
58	\$ 171.431.692	\$ 10.503.877	\$ 160.927.815	\$ 332.211.929
59	\$ 171.431.692	\$ 7.076.114	\$ 164.355.578	\$ 167.856.352
60	\$ 171.431.692	\$ 3.575.340	\$ 167.856.352	\$ 0

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

En estas tablas, se ven reflejadas las ventas estimadas por mes teniendo 3 entornos diferentes (Optimistas, medio, pesimistas), además el precio por unidad y de cuantas unidades son necesarias para establecer un punto de equilibrio.

Con esto se pretende tener mayor claridad sobre la magnitud del proyecto que se desea llevar a cabo, a además de lograr determinar qué productos tienen mayor participación en el buen desempeño de la compañía PLASTICSOLUTION S.A.S y el porcentaje de ventas mensuales esperadas.

Tabla N° 95.

Estimado de ventas y costo variable del producto.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	GANCHO BOXER		
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	395366	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	359424	Precio Unitario Venta	\$ 171
Bajas (pesimista)	323482	Consolidado (Medio)	359424
Ingrese el Nombre del Producto:	GANCHO CAMISERO		
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	494208	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	449280	Precio Unitario Venta	\$ 371
Bajas (pesimista)	404352	Consolidado (Medio)	449280
Ingrese el Nombre del Producto:	GANCHO CONJUSTOS BABY		
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	154440	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	140400	Precio Unitario Venta	\$ 321
Bajas (pesimista)	126360	Consolidado (Medio)	140400
Ingrese el Nombre del Producto:	GANCHO INTERIOR FEMENINO		
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	411840	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	374400	Precio Unitario Venta	\$ 121
Bajas (pesimista)	336960	Consolidado (Medio)	374400

Ingrese el Nombre del Producto: **GANCHO MEDIO ORIENTE**

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	1764991	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	1604538	Precio Unitario Venta	\$ 71
Bajas (pesimista)	1444085	Consolidado (Medio)	1604538

Ingrese el Nombre del Producto: **GANCHO MEDIAS**

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	1647360	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	1497600	Precio Unitario Venta	\$ 51
Bajas (pesimista)	1347840	Consolidado (Medio)	1497600

Ingrese el Nombre del Producto: **ESTUCHE CRISTAL**

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	159416	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	144924	Precio Unitario Venta	\$ 821
Bajas (pesimista)	130432	Consolidado (Medio)	144924

Ingrese el Nombre del Producto: **ESTUCHE MULTIPROPOSITO**

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	64950	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	59046	Precio Unitario Venta	\$ 1.521
Bajas (pesimista)	53142	Consolidado (Medio)	59046

Ingrese el Nombre del Producto: **ESTUCHE BOXER**

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	159416	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	144924	Precio Unitario Venta	\$ 1.121
Bajas (pesimista)	130432	Consolidado (Medio)	144924

En la siguiente tabla se ven reflejadas las ventas totales por mes y la participación total de los productos a comercializar, evidenciando que el producto con mayor participación es el estuche bóxer seguido del estuche cristal y el gancho medio oriente como los productos con más influencia sobre las ventas.

Tabla N° 96.

Ventas totales por producto.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
GANCHO BOXER	\$ 61.461.504,0	6,98%
GANCHO CAMISERO	\$ 166.682.880,0	18,94%
GANCHO CONJUSTOS BABY	\$ 45.068.400,0	5,12%
GANCHO INTERIOR FEMENINO	\$ 45.302.400,0	5,15%
GANCHO MEDIO ORIENTE	\$ 113.922.198,0	12,94%
GANCHO MEDIAS	\$ 76.377.600,0	8,68%
ESTUCHE CRISTAL	\$ 118.982.604,0	13,52%
ESTUCHE MULTIPROPOSITO	\$ 89.808.966,0	10,20%
ESTUCHE BOXER	\$ 162.459.804,0	18,46%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 880.066.356,0	100,00%

8.2.1.2 Otros Ingresos

No aplica, los ingresos que tendrá la compañía serán por su producción y comercialización de las manufacturas plásticas.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

A continuación se presentan las inversiones y valores de activos fijos mínimos requeridos para poner en marcha la compañía en donde la adquisición del terreno y la maquinaria son los 2 procesos más importantes y relevantes de los activos para la puesta en marcha de la compañía. Los terrenos van incluidos en las instalaciones que serán adquiridas por PLASTICSOLUTION S.A.S, por lo que los edificios y los terrenos forman una unidad de inversión para el comienzo de nuestras actividades productivas. Los moldes, los equipos de informática, la maquinaria, las herramientas necesarias, los muebles y enseres y el diseño de la página web, se incluyen en la tabla, con sus respectivos periodos de depreciación.

Tabla N° 97.

Inversiones y valores de activos para poner en marcha la compañía.

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 0,0	\$ 0,0
Edificios (20 años)	2.041.000.000,0	\$ 8.504.166,7
Moldes (10 años)	\$ 547.000.000,0	\$ 0,0
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 25.088.200,0	\$ 784.006,3
Maquinaria (10 años)	\$ 1.214.286.240,0	\$ 10.119.052,0
Herramienta (5 años)	\$ 27.000.000,0	\$ 450.000,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 43.096.875,0	\$ 359.140,6
Vehículos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0
diseño de página web	\$ 2.500.000,0	\$ 0,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 3.899.971.315,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 20.216.365,5

Los costos pre operativos de la compañía, los cuales son fundamentales antes de comenzar cualquier tipo de función o proceso productivo. Entre estos se mencionan los costos de constitución y registro, para poder entrar al mercado como una entidad oficial, registrada ante cámara y comercio. Los costos de presentación y promoción con los cuales se pretenden adquirir los primeros contratos, los costos de capacitación, salarios de empleados y para terminar las adecuaciones locativas de planta y oficinas las cuales son fundamentales para dar comienzo a nuestra actividad principal.

Tabla N° 98.

Gastos pre operativos exigibles.

Gastos Pre operativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 27.333.799,2	\$ 0,0
Presentación y Promoción	\$ 2.000.000	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 3.872.000,0	\$ 0,0
Salarios	\$ 67.964.500	\$ 0,0
Viaje y representación (ferias)	\$ 26.815.240,3	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 40.778.700,0	\$ 0,0

Honorarios de Asesores	\$ 0	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 195.890.000,0	\$ 3.264.833,3
Certificados de salud y Bomberos	\$ 86.000,0	\$ 1.433,3
	\$ 0,0	\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 364.740.239,5	
Total Amortización Mensual		\$ 3.266.266,7

En el capital de trabajo se relacionan los costos y gastos necesarios para dar comienzo a las actividades productivas, se clasifican por costos fijos y variables de las diferentes áreas funcionales de la compañía que son producción, administración y ventas.

Adicional a esto se muestran las cuentas por cobrar y el valor de las materias primas necesarias.

Tabla N° 99.

Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO		
	CUENTA	VALOR
Requerimientos de Efectivo		\$ 453.661.401
	Costos Variables	\$ 401.633.601
	Costos Fijos de Producción	\$ 78.842.203
	Costos Fijos de Administración	\$ 29.349.378
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	
Activo Corriente		\$ 611.449.315
	Cuentas por Cobrar	\$ 251.628.867
	Inventarios productos	\$ 604.881.868
	Inventario de Materia Prima	
Pasivo Corriente		\$ 604.881.868
	Materia Prima	\$ 200.816.800
	Fijos de Produccion	\$ 78.842.203
	Administrativos	\$ 29.349.378
	Comercialización y Ventas	
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ 1.517.556.383

8.2.2.2 Costos

En la siguiente tabla se puede evidenciar los costos variables discriminados por los 9 productos los cuales produce y comercializa PLASTICSOLUTION S.A.S. En la tabla se relacionan las ventas en unidades de cada uno de ellos, además de los costos variables totales, la participación en las ventas y los costos unitarios ponderados, todos estos aspectos se entiendes.

De esta forma podemos concluir que los productos con mayor participación en las ventas son a su vez, aquellos con mayor costo variable. Entre estos los más destacados son el gancho camisero, seguido del estuche bóxer, estuche cristal y el gancho medio oriente.

Tabla N° 100

Costos variables

Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
GANCHO BOXER	\$ 54,0	359.424	\$ 19.405.830,1	6,98%	\$ 114,03
GANCHO CAMISERO	\$ 89,9	449.280	\$ 40.402.851,8	18,94%	\$ 220,19
GANCHO CONJUSTOS BABY	\$ 132,5	140.400	\$ 18.605.976,5	5,12%	\$ 245,23
GANCHO INTERIOR FEMENINO	\$ 50,4	374.400	\$ 18.884.885,8	5,15%	\$ 92,93
GANCHO MEDIO ORIENTE	\$ 15,0	1.604.538	\$ 24.032.770,2	12,94%	\$ 39,91
GANCHO MEDIAS	\$ 10,0	1.497.600	\$ 14.990.976,0	8,68%	\$ 27,92
ESTUCHE CRISTAL	\$ 227,5	144.924	\$ 32.962.963,8	13,52%	\$ 515,72
ESTUCHE MULTIPROPOSITO	\$ 580,0	59.046	\$ 34.245.499,1	10,20%	\$ 1.114,03
ESTUCHE BOXER	\$ 682,5	144.924	\$ 98.909.180,8	18,46%	\$ 1.076,09
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 302.440.934,0		

Tabla N° 101.

Costos fijos.

En la siguiente tabla se relacionan los costos fijos de la empresa, expresando los valores mensuales involucrados en el área de producción, de administración y de los costos de comercialización y ventas, cuyos valores sumados da como resultado 309.008.381.COP y en donde los costos fijos de producción representan un 65% del total de los costos fijos, como el de más participación en cuanto a porcentaje de costos, seguido por los de administración que participan en un 29% y los costos de comercialización y ventas en un 9%.

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 200.816.800,3
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 78.842.202,8
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 29.349.378,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 309.008.381,0

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

A continuación se relacionan en las tablas los costos necesarios para dar comienzo a los procesos de producción, comercialización y ventas de los productos plásticos que se pretenden comercializar en Perú. Entre estos se relacionan los costos de publicación en los medios, salarios y servicios para su correcto funcionamiento y asegurar que las actividades cumplan con el tiempo y las características establecidas por el área administrativa.

Tabla N° 102.

Costos fijos de producción mensuales.

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 46.364.500
Prestaciones Sociales	\$ 27.561.054
Arriendo	\$ 0
Servicios	\$ 30.429.972
Mantenimiento	\$ 6.800.000
Aseo	\$ 800.248
Vigilancia	\$ 3.506.600
seguro compuesto	\$ 31.500.000
papelería	\$ 1.208.054
bebidas empleados (jugos)	\$ 924.722
internet	\$ 30.000
material de empaque	\$ 36.256.650
dotación	\$ 15.435.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 200.816.800

Tabla N° 103.

Notas.

Notas

salarios: jefe de producción, coordinadores, operarios con responsabilidad elevada y operarios
servicios: la electricidad y el agua representan el 65%
transporte: el promedio de costo de transporte de mercancía multiplicado por unidad
vigilancia: la seguridad privada equivale al 60% y cámaras de seguridad al 40%
seguros: seguro mixto que cubre cualquier eventualidad equivale al 70%
mantenimiento: se estiman gastos de mantenimiento de maquinas e infraestructura
aseo: estos implementos equivalen al 70% de los costos totales
papelería: representa el 40%
Dotación: pantalones, camisas, botas y gorras.

Tabla N° 104.

Costos fijos de administración mensual.

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 17.600.000
Prestaciones Sociales	\$ 9.707.402
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 1.812.081
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 1.500.000
Seguro compuesto	\$ 13.500.000
Administración	\$ 0
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 22.088.370

internet	\$ 45.000
revisoría fiscal (tercerización)	\$ 5.497.300
industria y comercio	\$ 6.167.000
impuestos de aviso y tablero	\$ 925.050
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 78.842.203

Tabla N° 105.

Notas.

Notas
Salarios: gerente, contador, jefe de compras, aux de compras, aux. contabilidad, recepción y facturación
revisor fiscal: la compañía requiere de un revisor fiscal
mantenimiento: se le pagara a la compañía de soporte técnico la suma equivalente por mantenimiento preventivo
seguro: equivale al 30% del total a pagar
papelería: la papelería representa un 60%
seguro: los seguros equivalen al 30%
varios: el aseo se estima en un 30%, la vigilancia 60% caramas 40% personal de vigilancia, los servicios públicos (electricidad y agua) son el 35% la telefonía el 85% y bebidas 30%, la concita es el 100%

Tabla N° 106.

Costos fijos de comercialización y ventas mensuales.

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 14.368.500
Prestaciones Sociales	\$ 7.538.044

Publicidad y Mercadeo	\$ 2.000.000
publicación páginas amarillas	\$ 20.834
internet	\$ 75.000
transporte nacional a puertos (tercerización)	\$ 5.347.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 29.349.378

Tabla N° 107.

Notas.

Notas
páginas amarillas: 12 cuotas mensuales
mercadeo: visitas y participación a ferias 2 personas
publicidad y mercadeo: por tarjetas de presentación, catálogos, cd's de presentación y muestras comerciales, visitas comerciales
Salario: jefe y aux. De ventas, jefe de diseño y aux. jefe de despachos e inventarios

Gastos Amortización de diferidos

El monto requerido para el proyecto en general es de \$ 5.775.895.938 los cuales se espera adquirid a través de un préstamo solicitado al Banco Caja Social. Este monto deberá ser condonado a largo plazo equivalente a 60 cuotas mensuales comprendiendo un lapso de tiempo de 5 años ya que es un monto demasiado elevado. Este préstamo tiene un interés de 2,13% efectivo mensual el cual da como resultado un valor del 28.85% E.A.

Tabla N° 108.

Datos generales del proyecto.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO
Préstamo Bancario (Financiación)

Monto del Préstamo:	\$ 5.775.895.938
Intereses (efectivo Mensual):	2,13%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	libre inversión

8.2.2.4 Gastos Financieros

La siguiente tabla muestra las cuotas mensuales del préstamo a pagar con sus montos de aportes de capital y de intereses, al igual que los saldos pendientes por pago como control y registro sobre la evolución de la deuda en donde las cuotas mensuales son iguales a \$ 171.431.692

Tabla N° 109.**Tabla de amortización préstamo.**

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 5.775.895.938
1	\$ 171.431.692	\$ 123.026.583	\$ 48.405.108	\$ 5.727.490.829
2	\$ 171.431.692	\$ 121.995.555	\$ 49.436.137	\$ 5.678.054.692
3	\$ 171.431.692	\$ 120.942.565	\$ 50.489.127	\$ 5.627.565.565
4	\$ 171.431.692	\$ 119.867.147	\$ 51.564.545	\$ 5.576.001.020
5	\$ 171.431.692	\$ 118.768.822	\$ 52.662.870	\$ 5.523.338.150
6	\$ 171.431.692	\$ 117.647.103	\$ 53.784.589	\$ 5.469.553.560
7	\$ 171.431.692	\$ 116.501.491	\$ 54.930.201	\$ 5.414.623.359
8	\$ 171.431.692	\$ 115.331.478	\$ 56.100.214	\$ 5.358.523.145
9	\$ 171.431.692	\$ 114.136.543	\$ 57.295.149	\$ 5.301.227.996
10	\$ 171.431.692	\$ 112.916.156	\$ 58.515.536	\$ 5.242.712.461
11	\$ 171.431.692	\$ 111.669.775	\$ 59.761.916	\$ 5.182.950.544
12	\$ 171.431.692	\$ 110.396.847	\$ 61.034.845	\$ 5.121.915.699
13	\$ 171.431.692	\$ 109.096.804	\$ 62.334.887	\$ 5.059.580.812
14	\$ 171.431.692	\$ 107.769.071	\$ 63.662.621	\$ 4.995.918.191
15	\$ 171.431.692	\$ 106.413.057	\$ 65.018.634	\$ 4.930.899.557
16	\$ 171.431.692	\$ 105.028.161	\$ 66.403.531	\$ 4.864.496.026
17	\$ 171.431.692	\$ 103.613.765	\$ 67.817.926	\$ 4.796.678.099
18	\$ 171.431.692	\$ 102.169.244	\$ 69.262.448	\$ 4.727.415.651
19	\$ 171.431.692	\$ 100.693.953	\$ 70.737.738	\$ 4.656.677.912
20	\$ 171.431.692	\$ 99.187.240	\$ 72.244.452	\$ 4.584.433.460
21	\$ 171.431.692	\$ 97.648.433	\$ 73.783.259	\$ 4.510.650.201
22	\$ 171.431.692	\$ 96.076.849	\$ 75.354.843	\$ 4.435.295.358
23	\$ 171.431.692	\$ 94.471.791	\$ 76.959.901	\$ 4.358.335.458
24	\$ 171.431.692	\$ 92.832.545	\$ 78.599.147	\$ 4.279.736.311
25	\$ 171.431.692	\$ 91.158.383	\$ 80.273.308	\$ 4.199.463.003
26	\$ 171.431.692	\$ 89.448.562	\$ 81.983.130	\$ 4.117.479.873
27	\$ 171.431.692	\$ 87.702.321	\$ 83.729.371	\$ 4.033.750.502

28	\$ 171.431.692	\$ 85.918.886	\$ 85.512.806	\$ 3.948.237.696
29	\$ 171.431.692	\$ 84.097.463	\$ 87.334.229	\$ 3.860.903.467
30	\$ 171.431.692	\$ 82.237.244	\$ 89.194.448	\$ 3.771.709.019
31	\$ 171.431.692	\$ 80.337.402	\$ 91.094.290	\$ 3.680.614.730
32	\$ 171.431.692	\$ 78.397.094	\$ 93.034.598	\$ 3.587.580.131
33	\$ 171.431.692	\$ 76.415.457	\$ 95.016.235	\$ 3.492.563.896
34	\$ 171.431.692	\$ 74.391.611	\$ 97.040.081	\$ 3.395.523.816
35	\$ 171.431.692	\$ 72.324.657	\$ 99.107.035	\$ 3.296.416.781
36	\$ 171.431.692	\$ 70.213.677	\$ 101.218.014	\$ 3.195.198.767
37	\$ 171.431.692	\$ 68.057.734	\$ 103.373.958	\$ 3.091.824.809
38	\$ 171.431.692	\$ 65.855.868	\$ 105.575.823	\$ 2.986.248.985
39	\$ 171.431.692	\$ 63.607.103	\$ 107.824.588	\$ 2.878.424.397
40	\$ 171.431.692	\$ 61.310.440	\$ 110.121.252	\$ 2.768.303.145
41	\$ 171.431.692	\$ 58.964.857	\$ 112.466.835	\$ 2.655.836.310
42	\$ 171.431.692	\$ 56.569.313	\$ 114.862.378	\$ 2.540.973.931
43	\$ 171.431.692	\$ 54.122.745	\$ 117.308.947	\$ 2.423.664.984
44	\$ 171.431.692	\$ 51.624.064	\$ 119.807.628	\$ 2.303.857.356
45	\$ 171.431.692	\$ 49.072.162	\$ 122.359.530	\$ 2.181.497.826
46	\$ 171.431.692	\$ 46.465.904	\$ 124.965.788	\$ 2.056.532.038
47	\$ 171.431.692	\$ 43.804.132	\$ 127.627.559	\$ 1.928.904.479
48	\$ 171.431.692	\$ 41.085.665	\$ 130.346.026	\$ 1.798.558.452
49	\$ 171.431.692	\$ 38.309.295	\$ 133.122.397	\$ 1.665.436.056
50	\$ 171.431.692	\$ 35.473.788	\$ 135.957.904	\$ 1.529.478.152
51	\$ 171.431.692	\$ 32.577.885	\$ 138.853.807	\$ 1.390.624.345
52	\$ 171.431.692	\$ 29.620.299	\$ 141.811.393	\$ 1.248.812.951
53	\$ 171.431.692	\$ 26.599.716	\$ 144.831.976	\$ 1.103.980.975
54	\$ 171.431.692	\$ 23.514.795	\$ 147.916.897	\$ 956.064.078
55	\$ 171.431.692	\$ 20.364.165	\$ 151.067.527	\$ 804.996.551
56	\$ 171.431.692	\$ 17.146.427	\$ 154.285.265	\$ 650.711.286
57	\$ 171.431.692	\$ 13.860.150	\$ 157.571.541	\$ 493.139.745
58	\$ 171.431.692	\$ 10.503.877	\$ 160.927.815	\$ 332.211.929
59	\$ 171.431.692	\$ 7.076.114	\$ 164.355.578	\$ 167.856.352
60	\$ 171.431.692	\$ 3.575.340	\$ 167.856.352	\$ 0

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Tabla N° 110.

Flujo de caja mensual.

Se muestra el flujo de caja mes por mes con apreciación de una disminución paulatina mensual. El promedio anual del flujo de caja es de \$ 54.878.996. El flujo de caja es el resultado de las utilidades luego de impuestos más los ajustes no desembolsables mas los otros ingresos y a su resultado se le restan otros egresos no deducibles de impuestos.

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		\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356
- Costos variables		\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934
- Costos fijos	\$ 0	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381
Costos fijos de Producción		\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800
Costos fijos de Administración		\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 122.107.825	\$ 123.138.854	\$ 124.191.844	\$ 125.267.262	\$ 126.365.587	\$ 127.487.306	\$ 128.632.918	\$ 129.802.931	\$ 130.997.866	\$ 132.218.252	\$ 133.464.633	\$ 134.737.562
- Impuestos	\$ 0	\$ 40.295.582	\$ 40.635.822	\$ 40.983.308	\$ 41.338.197	\$ 41.700.644	\$ 42.070.811	\$ 42.448.863	\$ 42.834.967	\$ 43.229.296	\$ 43.632.023	\$ 44.043.329	\$ 44.463.396
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 81.812.243	\$ 82.503.032	\$ 83.208.535	\$ 83.929.066	\$ 84.664.943	\$ 85.416.495	\$ 86.184.055	\$ 86.967.964	\$ 87.768.570	\$ 88.586.229	\$ 89.421.304	\$ 90.274.167
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.500.476.351
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.517.556.383
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.782.267.938	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.517.556.383												
FLUJO DE CAJA	-\$ 6.372.000	\$ 56.889.767	\$ 56.549.527	\$ 56.202.041	\$ 55.847.153	\$ 55.484.705	\$ 55.114.538	\$ 54.736.486	\$ 54.350.382	\$ 53.966.053	\$ 53.553.326	\$ 53.142.020	\$ 5.553.198.305

Tabla N° 111.

Flujo de caja anual

En la siguiente tabla se visualiza el flujo de caja de los primeros 5 años que arroja un resultado promedio de \$ 3.231.425.418 anual. Para el primer año se tiene un flujo de caja equivalente a 1 tercera parte del capital inicial de trabajo, durante el segundo año se evidencia una baja debido a los pagos realizados sobre el préstamo durante el primer y segundo año, para el tercer año hasta el 5 año, el flujo de caja vuelve a tomar fuerza gracias a los aumentos en ventas los cuales dejan un porcentaje mayor en las utilidades después de impuestos.

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 10.560.796.272	\$ 12.197.719.694	\$ 14.088.366.247	\$ 16.272.063.015	\$ 18.794.232.782
- Costos variables		\$ 3.629.291.208	\$ 3.674.657.348	\$ 3.720.590.565	\$ 3.767.097.947	\$ 3.814.186.671
- Costos fijos		\$ 3.708.100.572	\$ 3.754.451.829	\$ 3.801.382.477	\$ 3.848.899.758	\$ 3.897.011.005
Costos fijos de Producción		\$ 2.409.801.600	\$ 2.439.924.120	\$ 2.470.423.172	\$ 2.501.303.461	\$ 2.532.569.754
Costos fijos de Administración		\$ 946.106.436	\$ 957.932.766	\$ 969.906.926	\$ 982.030.763	\$ 994.306.147
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 352.192.536	\$ 356.594.943	\$ 361.052.379	\$ 365.565.534	\$ 370.135.103
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 1.215.000.914	\$ 972.642.758	\$ 660.539.988	\$ 258.621.850
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 2.941.612.906	\$ 3.271.818.017	\$ 5.311.958.861	\$ 7.713.733.736	\$ 10.542.621.670
- Impuestos	\$ 0	\$ 970.732.259	\$ 1.079.699.945	\$ 1.752.946.424	\$ 2.545.532.133	\$ 3.479.065.151
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 1.970.880.647	\$ 2.192.118.071	\$ 3.559.012.437	\$ 5.168.201.603	\$ 7.063.556.519
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4.450.622.426
Préstamos	\$ 5.775.895.938					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 1.594.868.804
Valor de Salvamento						\$ 2.855.753.622
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.782.267.938	\$ 18.969.455	\$ 861.385.961	\$ 1.103.984.200	\$ 1.416.330.053	\$ 1.798.558.452
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 842.179.388	\$ 1.084.537.544	\$ 1.396.640.314	\$ 1.798.558.452
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240					
Capital de Trabajo	\$ 1.517.556.383	\$ 18.969.455	\$ 19.206.573	\$ 19.446.655	\$ 19.689.738	
FLUJO DE CAJA	-\$ 6.372.000	\$ 2.233.702.778	\$ 1.612.523.697	\$ 2.736.819.824	\$ 4.033.663.137	\$ 9.997.412.079

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Tabla N° 112.

Estado de resultados

En la siguiente tabla se evidencia que la utilidad neta mensual durante el primer año será de \$ 164.240.054. De no repartirse dichas utilidades o invertirse al final del año se tendrían \$ 1.970.880.647 libre de impuestos.

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	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356	880.066.356
- Costo Variables	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934	302.440.934
- Costos Fijos Producción	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800	200.816.800
- Gastos Depreciación	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366	20.216.366
= Utilidad Bruta en Ventas	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256	356.592.256
- Costos fijos de Administración	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203	78.842.203
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378	29.349.378
- Amortización de diferidos	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267	3.266.267
= Utilidad Operativa	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409
+ 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	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409	245.134.409
- Impuestos	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355	80.894.355
= UTILIDAD NETA	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054	164.240.054
Utilidades no Repartidas Acumuladas	164.240.054	328.480.108	492.720.162	656.960.216	821.200.269	985.440.323	1.149.680.377	1.313.920.431	1.478.800.485	1.642.400.539	1.806.640.593	1.970.880.647

8.3.3 Balance General

No aplica.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tabla N° 113.

Valor presente neto.

En la siguiente tabla se aprecia el valor presente neto, donde al finalizar el 5 año se evidencia un valor de \$12.773.338.550 el cual equivale a la sumatoria de los flujos de caja de estos periodos, restándole al valor del VPN la suma total invertida en el proyecto da \$6.991.070.613 de utilidad neta durante los 5 años analizados.

tasa de rentabilidad esperada anual	13,62%
Valor Presente Neto	12.773.338.550
Tasa Interna de Retorno	35027,36%

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tabla N° 114.

Tasa interna de retorno.

La siguiente tabla arroja un valor de tasa interna de retorno de 35027.36% debido a que el proyecto en su mayor parte fue concebido a través de un crédito, crédito equivalente a \$5.775.895; si la inversión de los socios hubiera sido mayor a \$6.372.000 dicha TIR sería mucho más cercana a la realidad.

tasa de rentabilidad esperada anual	13,62%
Valor Presente Neto	12.773.338.550
Tasa Interna de Retorno	35027,36%

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

NO APLICA

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Tabla N° 115.

Variación del precio.

Al realizar una variación en el precio de 5% durante el primer año se puede evidenciar una recuperación del préstamo e inversión de los socios de \$5.780.449.817 lo que indicaría que de realizarse este aumento, durante los siguientes meses del año siguiente se podrían evidenciar utilidades.

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Conceptos	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		\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674
- Costos variables		\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934
- Costos fijos	\$ 0	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381
Costos fijos de Producción		\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800
Costos fijos de Administración		\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 166.111.143	\$ 167.142.172	\$ 168.195.162	\$ 169.270.580	\$ 170.368.905	\$ 171.490.624	\$ 172.636.236	\$ 173.806.249	\$ 175.001.184	\$ 176.221.570	\$ 177.467.951	\$ 178.740.880
- Impuestos	\$ 0	\$ 54.816.677	\$ 55.156.917	\$ 55.504.403	\$ 55.859.291	\$ 56.221.739	\$ 56.591.906	\$ 56.969.958	\$ 57.356.062	\$ 57.750.391	\$ 58.153.118	\$ 58.564.424	\$ 58.984.490
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 111.294.466	\$ 111.985.255	\$ 112.690.758	\$ 113.411.289	\$ 114.147.166	\$ 114.898.718	\$ 115.666.278	\$ 116.450.187	\$ 117.250.793	\$ 118.068.452	\$ 118.903.527	\$ 119.756.390
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.500.476.351
Préstamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.517.556.383
Valor de Salvamento													\$ 3.382.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.782.267.938	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.517.556.383												
FLUJO DE CAJA	-\$ 6.372.000	\$ 86.371.990	\$ 86.031.750	\$ 85.684.264	\$ 85.329.376	\$ 84.966.928	\$ 84.596.761	\$ 84.218.709	\$ 83.832.605	\$ 83.438.276	\$ 83.035.549	\$ 82.624.243	\$ 5.582.680.528

Cambio Porcentual en el Precio	5,00%
Tasa de Retorno	1,07%
Valor Presente Neto	5.780.449.817
Tasa Interna de Retorno	1355,10%

[Volver al Menú Inicial](#)

Tabla N° 116.

Variación de las ventas.

Si aumentamos la variación en las ventas 10% anual durante el primer año tendríamos una Tasas Interna de Retorno cercana al 100% lo que indica que es el VPN o valor presente neto es por poco igual a la inversión inicial o con lo cual se puede aseverar que durante los primeros 13 meses de puesta en marcha de la compañía se cubriría la deuda con el banco.

FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186
Medias	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990
Bajas	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794
Consolidado	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990

CONCEPTOS	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	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992	\$ 968.072.992
- Costos variables	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027	\$ 332.685.027
- Costos fijos	\$ 0	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381
Costos fijos de Producción	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800
Costos fijos de Administración	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 179.870.368	\$ 180.901.396	\$ 181.954.386	\$ 183.029.804	\$ 184.128.129	\$ 185.249.848	\$ 186.395.460	\$ 187.565.473	\$ 188.760.408	\$ 189.980.795	\$ 191.227.176	\$ 192.500.104
- Impuestos	\$ 0	\$ 59.357.221	\$ 59.697.461	\$ 60.044.947	\$ 60.399.835	\$ 60.762.283	\$ 61.132.450	\$ 61.510.502	\$ 61.896.606	\$ 62.290.935	\$ 62.693.662	\$ 63.104.968	\$ 63.525.034
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 120.513.146	\$ 121.203.936	\$ 121.909.439	\$ 122.629.969	\$ 123.365.847	\$ 124.117.398	\$ 124.884.958	\$ 125.668.867	\$ 126.469.473	\$ 127.287.132	\$ 128.122.208	\$ 128.975.070
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.591.208.631
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.608.288.663
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.873.000.218	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845	
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.608.288.663												
FLUJO DE CAJA	-\$ 97.104.280	\$ 95.590.670	\$ 95.250.431	\$ 94.902.944	\$ 94.548.056	\$ 94.185.609	\$ 93.815.441	\$ 93.437.390	\$ 93.051.285	\$ 92.656.957	\$ 92.254.229	\$ 91.842.923	\$ 91.482.631.488

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	1,07%
Valor Presente Neto	5.872.870.696
Tasa Interna de Retorno	99,50%

[Volver al Menú Inicial](#)

Tabla N° 117.

Variación de los costos variables.

Al tenerse un aumento de los costos variables de 10% la tasa interna de retorno también conocida como tasa de rentabilidad indica que se obtendría un 63% de utilidad durante el primer año.

FLUJO DE CAJA (VARIACION COSTOS VARIABLES)

Conceptos	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		\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356
- Costos variables		\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209	\$ 326.636.209
- Costos fijos	\$ 0	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381
Costos fijos de Producción		\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800
Costos fijos de Administración		\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 97.912.551	\$ 98.943.579	\$ 99.996.569	\$ 101.071.988	\$ 102.170.312	\$ 103.292.031	\$ 104.437.643	\$ 105.607.657	\$ 106.802.591	\$ 108.022.978	\$ 109.269.359	\$ 110.542.287
- Impuestos	\$ 0	\$ 32.311.142	\$ 32.651.381	\$ 32.998.868	\$ 33.353.756	\$ 33.716.203	\$ 34.086.370	\$ 34.464.422	\$ 34.850.527	\$ 35.244.855	\$ 35.647.583	\$ 36.058.888	\$ 36.478.955
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 65.601.409	\$ 66.292.198	\$ 66.997.701	\$ 67.718.232	\$ 68.454.109	\$ 69.205.661	\$ 69.973.221	\$ 70.757.130	\$ 71.557.736	\$ 72.375.395	\$ 73.210.470	\$ 74.063.333
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.573.062.175
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.590.142.207
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.854.853.762	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.590.142.207												
FLUJO DE CAJA	\$ -78.957.824	\$ 40.678.933	\$ 40.338.693	\$ 39.991.207	\$ 39.636.319	\$ 39.273.871	\$ 38.903.704	\$ 38.525.652	\$ 38.139.548	\$ 37.745.219	\$ 37.342.492	\$ 36.931.186	\$ 5.609.573.295

Cambio Porcentual Costos Variables	8,00%
Tasa de Retorno	1,07%
Valor Presente Neto	5.259.735.274
Tasa Interna de Retorno	63,19%

[Volver al Menú Inicial](#)

Tabla N° 118.

Variación de los costos fijos.

Al asumirse un cambio porcentual en los costos fijos de 6% entendemos una TIR de 105% para el periodo comprendido del primer año, tomando en cuenta que el valor del préstamo es mucho mayor que la inversión realizada por los socios del proyecto.

FLUJO DE CAJA (VARIANDO COSTOS FIJOS)

Conceptos	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		\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356
- Costos variables		\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934
- Costos fijos	\$ 0	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884
Costos fijos de Producción		\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808
Costos fijos de Administración		\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito		\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 103.567.322	\$ 104.598.351	\$ 105.651.341	\$ 106.726.759	\$ 107.825.084	\$ 108.946.803	\$ 110.092.415	\$ 111.262.428	\$ 112.457.363	\$ 113.677.750	\$ 114.924.131	\$ 116.197.059
- Impuestos	\$ 0	\$ 34.177.216	\$ 34.517.456	\$ 34.864.943	\$ 35.219.831	\$ 35.582.278	\$ 35.952.445	\$ 36.330.497	\$ 36.716.601	\$ 37.110.930	\$ 37.513.657	\$ 37.924.963	\$ 38.345.030
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 69.390.106	\$ 70.080.895	\$ 70.786.398	\$ 71.506.929	\$ 72.242.806	\$ 72.994.358	\$ 73.761.918	\$ 74.545.827	\$ 75.346.433	\$ 76.164.092	\$ 76.999.167	\$ 77.852.030
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.537.090.366
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.554.170.398
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.818.881.952	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.554.170.398												
FLUJO DE CAJA	-\$ 42.986.015	\$ 44.467.630	\$ 44.127.390	\$ 43.779.904	\$ 43.425.016	\$ 43.062.568	\$ 42.692.401	\$ 42.314.349	\$ 41.928.245	\$ 41.533.917	\$ 41.131.189	\$ 40.719.883	\$ 5.577.390.183

Cambio Porcentual Costos Fijos	6,00%
Tasa de Retorno	1,07%
Valor Presente Neto	5.306.502.322
Tasa Interna de Retorno	105,10%

[Volver al Menú Inicial](#)

Tabla N° 119.

Variación de la tasa de retorno.

FLUJO DE CAJA (Variacion Tasa de Retorno)													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Altas	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	5251987	
Medias	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	
Bajas	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	4297085	
Consolidado	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	4774536	

Conceptos	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		\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356	\$ 880.066.356
- Costos variables		\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934	\$ 302.440.934
- Costos fijos		\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381	\$ 309.008.381
Costos fijos de Producción		\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800	\$ 200.816.800
Costos fijos de Administración		\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203	\$ 78.842.203
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378	\$ 29.349.378
- No Desembolsables		\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito		\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 122.107.825	\$ 123.138.854	\$ 124.191.844	\$ 125.267.262	\$ 126.365.587	\$ 127.487.306	\$ 128.632.918	\$ 129.802.931	\$ 130.997.866	\$ 132.218.252	\$ 133.464.633	\$ 134.737.562
- Impuestos	\$ 0	\$ 40.295.582	\$ 40.635.822	\$ 40.983.308	\$ 41.338.197	\$ 41.700.644	\$ 42.070.811	\$ 42.448.863	\$ 42.834.967	\$ 43.229.296	\$ 43.632.023	\$ 44.043.329	\$ 44.463.396
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 81.812.243	\$ 82.503.032	\$ 83.208.535	\$ 83.929.066	\$ 84.664.943	\$ 85.416.495	\$ 86.184.055	\$ 86.967.964	\$ 87.768.570	\$ 88.586.229	\$ 89.421.304	\$ 90.274.167
+ Ajuste por No Desembolsables		\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	#####
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													#####
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.782.267.938	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.517.556.383												
FLUJO DE CAJA	-\$ 6.372.000	\$ 56.889.767	\$ 56.549.527	\$ 56.202.041	\$ 55.847.153	\$ 55.484.705	\$ 55.114.538	\$ 54.736.486	\$ 54.350.382	\$ 53.956.053	\$ 53.553.326	\$ 53.142.020	#####

Tasa Interna de Retorno	2,00%
Valor Presente Neto	4.912.023.289
Tasa Interna de Retorno	892,21%

[Volver al Menu Principal](#)

Tabla N° 120.

Variación múltiple.

Al aplicar las diferentes variables observadas en tablas anteriores, se podría evidenciar una Tasas Interna de Retorno de 37.7% que si es analizado es un porcentaje bastante agradable y llamativo a la hora de invertir en un negocio, aun cuando los costos variables y fijos eleven el valor del producto.

FLUJO DE CAJA (VARIACION MULTIPLE)												
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186	5777186
Medias	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990
Bajas	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794	4726794
Consolidado	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990	5251990

Concepto	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		\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674	\$ 924.069.674
- Costos variables		\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830	\$ 359.299.830
- Costos fijos	\$ 0	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884	\$ 327.548.884
Costos fijos de Producción		\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808	\$ 212.865.808
Costos fijos de Administración		\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735	\$ 83.572.735
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341	\$ 31.110.341
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
- Intereses Credito		\$ 123.026.583	\$ 121.995.555	\$ 120.942.565	\$ 119.867.147	\$ 118.768.822	\$ 117.647.103	\$ 116.501.491	\$ 115.331.478	\$ 114.136.543	\$ 112.916.156	\$ 111.669.775	\$ 110.396.847
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 90.711.745	\$ 91.742.773	\$ 92.795.763	\$ 93.871.182	\$ 94.969.506	\$ 96.091.226	\$ 97.236.837	\$ 98.406.851	\$ 99.601.785	\$ 100.822.172	\$ 102.068.563	\$ 103.341.482
- Impuestos	\$ 0	\$ 29.934.876	\$ 30.275.115	\$ 30.622.602	\$ 30.977.490	\$ 31.339.937	\$ 31.710.104	\$ 32.088.156	\$ 32.474.261	\$ 32.868.589	\$ 33.271.317	\$ 33.682.622	\$ 34.102.689
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 60.776.869	\$ 61.467.658	\$ 62.173.161	\$ 62.893.692	\$ 63.629.569	\$ 64.381.121	\$ 65.148.681	\$ 65.932.590	\$ 66.733.196	\$ 67.550.855	\$ 68.385.930	\$ 69.238.793
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632	\$ 23.482.632
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.707.667.053
Prestamos	\$ 5.775.895.938												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.724.747.085
Valor de Salvamento													\$ 3.982.919.968
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.989.458.639	\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315												
Pago Credito (Capital)		\$ 48.405.108	\$ 49.436.137	\$ 50.489.127	\$ 51.564.545	\$ 52.662.870	\$ 53.784.589	\$ 54.930.201	\$ 56.100.214	\$ 57.295.149	\$ 58.515.536	\$ 59.761.916	\$ 61.034.845
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240												
Capital de Trabajo	\$ 1.724.747.085												
FLUJO DE CAJA	-\$ 213.562.702	\$ 35.854.393	\$ 35.514.153	\$ 35.166.667	\$ 34.811.779	\$ 34.449.331	\$ 34.079.164	\$ 33.701.112	\$ 33.315.008	\$ 32.920.679	\$ 32.517.952	\$ 32.106.646	\$ 5.739.353.632

Cambio Porcentual en el Precio	5,00%
Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Cambio Porcentual Costos Variables	8,00%
Cambio Porcentual Costos Fijos	6,00%
Tasa de Retorno	2,00%
Valor Presente Neto	5.189.535.186
Tasa Interna de Retorno	37,71%

[Volver al Menú Anterior](#)

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Tabla N° 121.

Variación porcentual anual.

Si se consideran las siguientes variaciones podemos encontrar.

Ingreso Variación Porcentual Anual de Precios	5,00%
Ingreso Variación Porcentual Anual de Ventas	10,00%

Ingreso Variación Porcentual Anual de Costos	1,25%
Ingreso Inflación promedio estimada	2,44%

Tabla N° 122.

Flujo de caja anual.

En la siguiente tabla se visualiza el flujo de caja de los primeros 5 años que arroja un resultado promedio de \$ 3.231.425.418 anual, es posible evidenciar que para el primer año se tiene un flujo de caja equivalente a 1 tercera parte del capital inicial de trabajo, durante el segundo año se evidencia una baja debido a los pagos realizados sobre el préstamo durante el primer y segundo año, para el tercer año hasta el 5 año, el flujo de caja vuelve a tomar fuerza gracias a los aumentos en ventas los cuales dejan un porcentaje mayor en las utilidades después de impuestos.

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 10.560.796.272	\$ 12.197.719.694	\$ 14.088.366.247	\$ 16.272.063.015	\$ 18.794.232.782
- Costos variables		\$ 3.629.291.208	\$ 3.674.657.348	\$ 3.720.590.565	\$ 3.767.097.947	\$ 3.814.186.671
- Costos fijos		\$ 3.708.100.572	\$ 3.754.451.829	\$ 3.801.382.477	\$ 3.848.899.758	\$ 3.897.011.005
Costos fijos de Producción		\$ 2.409.801.600	\$ 2.439.924.120	\$ 2.470.423.172	\$ 2.501.303.461	\$ 2.532.569.754
Costos fijos de Administración		\$ 946.106.436	\$ 957.932.766	\$ 969.906.926	\$ 982.030.763	\$ 994.306.147
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 352.192.536	\$ 356.594.943	\$ 361.052.379	\$ 365.565.534	\$ 370.135.103
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 1.215.000.914	\$ 972.642.758	\$ 660.539.988	\$ 258.621.850
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 2.941.612.906	\$ 3.271.818.017	\$ 5.311.958.861	\$ 7.713.733.736	\$ 10.542.621.670
- Impuestos	\$ 0	\$ 970.732.259	\$ 1.079.699.945	\$ 1.752.946.424	\$ 2.545.532.133	\$ 3.479.065.151
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 1.970.880.647	\$ 2.192.118.071	\$ 3.559.012.437	\$ 5.168.201.603	\$ 7.063.556.519
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587	\$ 281.791.587
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 5.775.895.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4.450.622.426
Préstamos	\$ 5.775.895.938					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 1.594.868.804
Valor de Salvamento						\$ 2.855.753.622
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 5.782.267.938	\$ 18.969.455	\$ 861.385.961	\$ 1.103.984.200	\$ 1.416.330.053	\$ 1.798.558.452
Activos Fijos	\$ 3.899.971.315					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 842.179.388	\$ 1.084.537.544	\$ 1.396.640.314	\$ 1.798.558.452
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 364.740.240					
Capital de Trabajo	\$ 1.517.556.383	\$ 18.969.455	\$ 19.206.573	\$ 19.446.655	\$ 19.689.738	
FLUJO DE CAJA	-\$ 6.372.000	\$ 2.233.702.778	\$ 1.612.523.697	\$ 2.736.819.824	\$ 4.033.663.137	\$ 9.997.412.079

Tasa Interna de Retorno	13,62%
Valor Presente Neto	12.773.338.550
Tasa Interna de Retorno	35027,36%

[Volver al Menú Principal](#)

CONSIDERACIONES FINALES

Para concluir se puede determinar que el proyecto es viable a largo plazo a pesar de las dificultades que se pueden presentar a la hora de solicitar un crédito bancario, para lo cual es indispensable la búsqueda de socios inversionistas que puedan aportar una suma de capital voluminosa y de esta forma minimizar los costos a los que tiene lugar este proyecto.

Teniendo en cuenta que nuestro mercado objetivo principal es el sector de la confección y comercialización de los mismo. Este mercado consume el 100% del total de nuestra producción de manufacturas; en el país peruano se logra evidenciar que hay un mercado potencial ya que el crecimiento que presenta este sector anualmente es considerable y continua creciendo ya que es un sector que aporta un buen porcentaje a su PIB, si esta tendencia continua tendremos un crecimiento en nuestras ventas.

Para que genere ingresos a corto plazo se tendría que aumentar el precio por unidad para que comience a generar rentabilidad durante los primeros meses, pero al hacer esto se afectaría el estimado de los precios frente a la competencia, tema que sería contraproducente para nosotros ya que iniciando este proyecto se tiene que ingresar al mercado con precios inferiores y con una calidad excelente y al largo plazo estandarizar los costos variables para determinar cuales se pueden convertir en costos fijos para que no generen una disminución con el incremento de estos en las utilidades.

Si se consideran un incremento en las ventas mensuales y un incremento en el precio de venta del producto, se incrementaría nuestro flujo de caja a un valor positivo lo que lleva a que la tasa interna de retorno sea superior a la actual y que el proyecto sea viable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acoplasticos, “inicio de la producción de manufacturas plásticas en Colombia” consultado entre agosto de 2012 y mayo de 2013.

http://www.acoplasticos.org/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=56

Acoplasticos, “producción anual de resinas en el mercado nacional”, análisis y comportamiento sectorial. Consultado en agosto de 2012.

http://www.acoplasticos.org/index.php?option=com_content&view=article&id=32&Itemid=67

International monetary fund, “comportamiento del precio del petróleo por semestre en el Mercado global” consultado en mayo de 2013

<http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=indice-de-precios-del-petroleo-crudo&meses=120>

UTEPI, “participación en las importaciones mundiales de manufacturas plásticas, 2007”
Unidad Técnica de Estudios para la Industria – UTEPI. Consultado en mayo de 2013.

http://www.elempaque.com/ee/secciones/EE/ES/MAIN/N/NOTICIAS3/doc_89645_HTML.html?idDocumento=89645

Trade Nosis, “Importaciones Colombianas de plástico y sus manufacturas” consultado en mayo de 2013.

<http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/Plasticos-manufacturas/CO/39>

Productos de Colombia, “Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias”. Consultado en mayo de 2013.

http://www.productosdecolombia.com/main/guia/acuerdos_preferencias_arancelarias.asp

productos de colombia, “incentivos para los exportadores colombianos”

http://www.productosdecolombia.com/main/guia/acuerdos_preferencias_arancelarias.asp

Plastic concept “ferias de manufacturas plásticas y de textiles” consultado en mayo de 2013.

<http://www.plastic-concept.com/productos-ferias.php>

Proexport, “Mercado escandinavo como potencial destino de exportación” consultado en mayo de 2013.

<http://www.colombiatrader.com.co/node/4901>

Rojas García, Sergio Alejandro, Plastinovo. “visita a la empresa Plastinovo y entrevista con Sergio Rojas, auxiliar de producción”

<http://www.plastinovo.com/estuchesproductos.html>

Hector Llaja Vargas, Ratingspcr, (14 de febrero de 2011) “Estudio sectorial de textiles en Perú” consultado en mayo de 2013.

http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_PERU_TEXTIL_201009.pdf

C.I.A, (2013, Marzo), “datos poblacionales y poder adquisitivo del mercado peruano” consultado en mayo de 2013.

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.htm>

Datos Perú, “despachos y envíos de Devanlay, Topitop y Textimax” consultado de marzo de 2013.

<http://www.datosperu.org/peru-devanlay-peru-sac.php>

<http://www.datosperu.org/peru-topy-top-sa.php>

<http://www.datosperu.org/peru-confecciones-textimax-sa.php>

Topitop, “datos de producción Topitop Perú” consultado en marzo de 2013.

<http://www.topitop.com.pe/globalscope/sur.php>

Plastinovo, “breve reseña productiva y de calidad de la empresa” consultado en marzo de 2013.

<http://www.plastinovo.com/ganchospolitica.html>

Plásticos Ojara, “servicios plásticos Ojara” consultado en marzo de 2013.

http://ojara.com/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=80

Datos Perú, “datos de contacto de las empresas Devanlay, Merperú y Topitop” consultado en marzo de 2013.

<http://www.datosperu.org/peru-devanlay-peru-sac.php>

<http://www.datosperu.org/ee-merperu-colombo-peruana-sac-20339986356.php>

<http://www.datosperu.org/peru-topy-top-sa.php>

Audilatina.com, “sociedad por acciones simplificada” consultado en marzo de 2013.

www.audilatina.com

Secretaria del senado, “sociedad por acciones simplificada. Consultado en marzo de 2013

www.secretariasenado.gov.co

Cámara de Medellín, “uso de suelos” consultado en mayo de 2013.

www.camaramed.gov.co

Protección, “pensiones y cesantías” consultado en abril de 2013.

www.proteccion.com

Eps Sura, “Afilación de empleados al sistema de salud” consultado en abril de 2013.

www.sura.com

Gobierno en línea, “tramites para la adquisición del certificado bomberil” consultado en abril de 2013.

www.gobiernoenlinea.gov.co
