



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE MUEBLES HECHOS
CON ESTIBAS RECICLADAS**

ECOLO MUEBLES S.A.S

MEDELLÍN, ANTIOQUIA

NOVIEMBRE DE 2013



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE MUEBLES HECHOS
CON ESTIBAS RECICLADAS
ECOLOMUEBLES S.A.S**

Plan de Negocios

Presentado por:

DANIELA CADAVID MARÍN
LIZTH CAROLINA AGUDELO GARCÍA
DAMARIS RAMIREZ PEÑA

Asesor:

Karen López

ECOLOMUEBLES S.A.S
INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
MEDELLIN, NOVIEMBRE 2013

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MUEBLES HECHOS CON ESTIBAS RECICLADAS

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO	8
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO	10
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	11
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	12
3.1 Nombre de la Empresa	12
3.2 Descripción de la Empresa	12
3.3 Misión y Visión de la Empresa	12
3.3.1 Misión.....	12
3.3.2 Visión	13
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	13
3.5 Ventajas Competitivas.....	13
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir	14
3.7 Relación de productos y/o servicios.....	14
3.8 Justificación del Negocio.....	15
3.9 Análisis del entorno y del sector	15
3.9.1 Análisis del entorno	15
3.9.1.1 Político.....	15
3.9.1.2 Económico	17
3.9.1.2.1 PIB.....	17
3.9.1.2.2 Balanza comercial.....	18
3.9.1.2.3 Pobreza	19
3.9.1.3 Social.....	20
3.9.1.3.1 Seguridad del país	20
3.9.1.3.2 Costumbres	21
3.9.1.3.3 Arte y artesanías	21
3.9.1.3.4 Fiestas y rituales	22
3.9.1.3.5 Música y danzas.....	23
3.9.1.3.6 La minería.....	23
3.9.1.3.7 La Zamacueca.....	23
3.9.1.3.8 El festejo.....	23
3.9.1.3.9 El Huayno	23
3.9.1.3.10 La Diablada	24

3.9.1.3.11	La Danza de las Tijeras	24
3.9.1.3.12	El Huaylarsh	24
3.9.1.3.13	El Vals	24
3.9.1.4	Tecnológico.....	24
3.9.2	Análisis del Sector	26
3.9.2.1	Zonificación de aptitud forestal.....	26
3.9.2.2	Influencia del sector en Colombia.....	27
3.9.2.3.1	CIF (Certificado de Incentivo forestal):	28
3.9.2.3.2	ICR (Incentivo a la Capacitación Rural).....	28
3.9.2.3.3	Incentivos tributarios.....	28
3.9.2.3.4	Entidades reguladoras del sector.....	30
3.10	Conocimientos para entrar al negocio	30
4.	ANALISIS DEL MERCADO.....	31
4.1	Objetivos de Mercadeo	31
4.2	Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.....	31
4.2.1	Esquinero ecológico	31
4.2.2	Ecolomesa.....	32
4.2.3	Ecolocamas	32
4.2.4	Comedor ecológico.....	33
4.3	El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios.....	33
4.3.1	El Mercado Meta	33
4.3.1.1	Preselección de mercado	33
4.3.1.2	¿Por qué escogimos a Perú?	45
4.3.1.3	Mercado meta	45
4.3.2	Estudio del Mercado Consumidor	46
4.4	El Mercado Proveedor.....	48
4.4.1	Proveedores	48
4.5	El Mercado Competidor.....	51
4.5.1	Competidores	51
4.6	El Mercado Distribuidor	53
4.6.1	Distribución	53
4.6.2	Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)	53
4.6.3	Manejo de Inventarios	54
4.6.4	Comunicación.....	54
4.6.4.1	Nombre de la empresa	54
4.6.4.2	Slogan	54
4.6.4.3	Actividades de promoción y divulgación	55

4.7	Precios de los Productos.....	55
4.7.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	55
4.7.2	Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	55
4.7.3	Los Precios de los Productos propuestos.....	56
4.7.4	Política de Precios.....	56
4.8	Costos asociados a las Actividades de Comercialización.....	57
4.9	Riesgos y Oportunidades del mercado.....	57
4.9.1	Riesgos.....	57
4.9.2	Oportunidades.....	57
4.10	Plan de ventas.....	58
5.	ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)	58
5.1	Objetivos de producción.....	58
5.1.1	Corto plazo.....	58
5.1.2	Mediano plazo.....	58
5.1.3	Largo plazo.....	59
5.2	Descripción del proceso de producción.....	59
5.3	Capacidad de producción.....	62
5.4	Plan de Producción.....	62
5.5	Recursos materiales y humanos para la producción.....	62
5.5.1	Locaciones.....	62
5.5.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	63
5.5.3	Requerimientos de materiales e insumos.....	65
5.5.4	Requerimientos de servicios.....	67
5.5.5	Requerimientos de personal.....	68
6.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	74
6.1	Procesos Administrativos.....	74
6.1.1	Descripción de los procesos administrativos.....	74
6.1.2	Procesos administrativos externalizados.....	76
6.2	Estructura Organizacional del Negocio.....	77
6.2.1	Organigrama.....	77
6.2.2	Descripción funcional de la Organización.....	77
6.3	Recursos materiales y humanos para la administración.....	81
6.3.1	Locaciones.....	81
6.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.....	82
6.3.3	Requerimientos de materiales de oficina.....	84
6.3.3.1	Requerimientos de Cafetería y Aseo.....	85
6.3.3.1.1	Cafetería.....	85
6.3.3.1.2	Aseo.....	86

6.3.4	Requerimientos de servicios.....	87
6.3.5	Requerimientos de personal.....	87
6.4	Programa de administración.....	93
7.	ASPECTOS LEGALES.....	94
7.1	Tipo de Organización empresarial.....	94
7.2	Certificaciones y gestiones ante entidades publicas.....	96
8.	ASPECTOS FINANCIEROS.....	99
8.1	Estructura Financiera del proyecto.....	99
8.1.1	Recursos Propios.....	99
8.1.2	Créditos y Préstamos Bancarios.....	99
8.2	Ingresos y Egresos.....	100
8.2.1	Ingresos.....	100
8.2.1.1	Ingresos Propios del Negocio.....	100
8.2.2	Egresos.....	100
8.2.2.1	Inversiones.....	100
8.2.2.2	Costos.....	101
8.2.2.2.1	Costos variables.....	101
8.2.2.2.2	Costos fijos.....	104
8.2.2.3	Gastos.....	104
8.2.2.3.1	Gastos Administrativos y legales.....	104
8.2.2.3.2	Gastos Amortización de diferidos.....	105
8.2.2.4	Gastos Financieros.....	105
8.3.3	Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados).....	108
8.4	Evaluación financiera del proyecto.....	109
8.4.1	Valor Presente Neto.....	109
8.4.2	Tasa Interna de Retorno.....	110
8.4.3	Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda).....	110
8.4.4	Análisis de sensibilidad (Variación del Precio).....	110
	CONSIDERACIONES FINALES.....	111
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	112



El uso de esta plantilla está limitado 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 esta, 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: © **2013**- Lizeth Carolina Agudelo García, Daniela Cadavid Marín, Damaris Ramírez Peña-
Institución Universitaria ESUMER



RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto consiste en darle solución a problemáticas que se presentan en el mercado actual, con el fin de minimizar los recursos para los procesos productivos y así aprovechar materiales que se pueden reutilizar para crear nuevos productos con un valor agregado; como es el caso de las estibas viejas de madera; las cuales son acumuladas en un lugar determinado sin proporcionales ningún otro uso; solo el de servir de soporte para transportar mercancía.

Por lo tanto queremos aprovechar estos recursos, implementando técnicas que nos sirvan para crear productos innovadores como son los muebles de madera hechos de estibas recicladas; las cuales pueden satisfacer las necesidades de nuestro público objetivo y además estaríamos contribuyendo a cuidar el medio ambiente, evitando así la tala desmedida de árboles para crear productos de madera.

Nuestra empresa iniciara con la exportación de muebles hechos de estibas hacia Perú; se proyecta unas ventas mensuales de 1.188 productos y de 14.256 muebles por año, los cuales serán enviados en termino de negociación FOB (Free On Board), , comenzando porque el mercado peruano se está iniciando en la tendencia internacional de productos orgánicos, empaques e insumos ecológicos, además de esto Colombia y Perú tienen un acuerdo comercial la “CAN” que permite una interacción fácil entre las negociaciones y circulación de diferentes productos entre estos dos países, obteniendo como resultado preferencias arancelarias que facilitan la comercialización de productos logrando así, mayores oportunidades de crecimiento en las exportaciones.

Para este proyecto realizamos cinco (5) análisis fundamentales: análisis de mercado, análisis de la producción, análisis administrativo, análisis legal y el análisis financiero; los cuales nos ayudaron a identificar aspectos importantes para enfocar la empresa de manera correcta.

En el análisis de mercado, nos enfocamos en el estudio de varios países, para determinar cuál era el más apropiado para realizar las exportaciones de los muebles hechos de estibas recicladas.

En el análisis de producción, nos enfocamos en el estudio del tiempo para producir los muebles teniendo en cuenta los costos que estos implican, la capacidad productiva de la empresa y el personal que se necesita.

En el análisis administrativo, se estudió el personal requerido para cada una de las áreas, teniendo las funciones a desempeñar y los salarios legales que se deben de pagar a cada uno de los colaboradores de ECOLOMUEBLES.

En el análisis legal, realizamos el estudio para la conformación legal de la empresa, teniendo cuenta las características principales y los documentos oportunos para la creación de la misma.

En el análisis financiero llegamos al punto que se requiere una inversión de \$ 1.429.526.336 que serán financiados por una entidad bancaria y con un aporte disponible por los inversionistas de \$47.181.100; de acuerdo a la viabilidad del proyecto se identifica que los precios de nuestros productos lograrían resistir un descenso de hasta el 10%, se obtiene una TIR de 1,50% y VPN de \$ 425.795.347, lo cual es favorable y convierte en viable nuestro proyecto para llevarlo a cabo.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Daniela Cadavid Marín					
Identificación:	1035228089	Teléfono:	5994178	Celular:	3206145352
Dirección:	Calle45#57-20			Barrio:	Horizontes
Ciudad	Copacabana	Correo electrónico:	Dany-1792@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos	X	Universitarios
Otros Estudios:	Técnica en Comercio Exterior y Mercadeo Tecnología en Gestión del Talento Humano				

Lizeth Carolina Agudelo García					
Identificación:	1036642180	Teléfono:	2387919	Celular:	3127562928
Dirección:	Calle 18 D # 89-62(301)			Barrio:	Belén Buena vista
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Lizcarol-9229@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	x	Tecnológicos		Universitarios
Otros Estudios:	Técnica en Comercio Internacional y Mercadeo				

Damaris Ramírez Peña					
Identificación:	1040323270	Teléfono:	8617165	Celular:	3125678845
Dirección:	Carrera 46 # 51-22			Barrio:	Córdoba
Ciudad	San Pedro de los Milagros	Correo electrónico:	Damita-@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	x	Tecnológicos		Universitarios
Otros Estudios:	Técnica en Comercio Internacional				

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

En un primer plano, el proyecto nace como requisito de grado de la Tecnología en Comercio Internacional. Se ejecutará mediante una metodología constituida por ciertos pasos, que pongan en aplicación todos los conocimientos adquiridos durante los 6 semestres académicos que tiene de duración el programa.

Se fundará una empresa con actividad en el comercio internacional, la cual es una continuación y complementación de una idea de negocios previamente planteada, ya que de sustentarse su viabilidad puede ser el inicio de una posibilidad para buscar su realización propia, mediante la obtención de recursos con las entidades financieras adecuadas o por lo contrario de vender esta idea a inversionistas interesados.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

ECOLOMUEBLES S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

La empresa se dedicará a la fabricación y exportación de productos inmobiliarios elaborados con estibas recicladas. La innovación de nuestro portafolio logrará que se distinga de la competencia, teniendo en cuenta la dedicación de cada uno de sus empleados, logrando así una implementación de sistemas de calidad y certificaciones que ayuden para que la compañía vaya mejorando cada día.

ECOLO MUEBLES S.A.S será una empresa fabricante y exportadora de productos inmobiliarios los cuales serán elaborados con estibas recicladas, para de esta manera cuidar el medio ambiente reutilizando este material cuando ya no sea de uso para las empresas. Dirigida su producción tanto a hogares como a otros sectores que se beneficien de estos productos.

La empresa estará ubicada en Medellín-Colombia en la zona industrial a la autopista Sur. Allí no solo estará ubicada toda la zona de producción sino las oficinas administrativas. La compañía está clasificada como 'Pequeña Empresa' ya que se encuentra en el rango entre 11 y 49 trabajadores.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

3.3.1 Misión

Fabricar y exportar muebles elaborados con estibas recicladas generando soluciones integrales a necesidades en el mercado internacional; creando así con altos estándares de calidad un gran valor para sus proveedores, empleados, clientes y accionistas.

3.3.2 Visión

Ser en el año 2020 una empresa líder a nivel Internacional en la fabricación y exportación de muebles elaborados con estibas recicladas, garantizando un crecimiento sostenible a través de la calidad de nuestros productos, generando rentabilidad, confianza y satisfacción para nuestros clientes y colaboradores.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

3.4.1 A corto plazo

Concretar los medios con los cuales se pretende ingresar al mercado meta.

3.4.2 A mediano plazo

En el año 2016 dar a conocer dicha empresa con sus productos en el mercado meta a través de revistas, catálogos, propagandas y muestras.

3.4.3 A largo plazo

En 2018 dar inicio al proceso exportador de nuestro portafolio de productos al mercado meta el cual es Perú con el objetivo de ingresar a satisfacer dicha necesidad.

3.5 Ventajas Competitivas

- Los productos que se van a exportar, cuentan con un valor agregado (innovación) lo cual tiene que ver con su fabricación ya que es con material reciclado.
- Productos fabricados con estibas recicladas de madera.
- Comprometidos con el cuidado del medio ambiente por la reutilización de pallets ya sin uso en las empresas.

Todo esto hace que el producto se pueda diferenciar de la competencia, pero al mismo tiempo en cuanto al precio, mucho más favorables por el material con el que se elaboraran los diferentes productos.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Para comenzar es bueno dar a conocer la utilidad que se le pueden dar a los pallets puesto que estos son versátiles, además de usarlos para el transporte de mercancía pueden ser reciclados para hacer decoraciones en el hogar , ya dependiendo la imaginación y creatividad para hacer de estos algo diferente.

Enfocándonos un poco en una de nuestra realidad o problemática que se tiene, a la cual se quiere intervenir, es la contaminación por parte de muchas empresas importadoras y exportadoras puesto que luego de realizar sus procesos diarios de comercio donde son utilizadas las estibas, estas no son recicladas como se quiere plantear en el problema al contrario son arrojadas a basureros o simplemente abandonadas ocasionando al medio ambiente contaminación. De igual forma para realizar utensilios para el hogar como camas, muebles y mesas se talan muchos árboles los cuales pueden ser fabricados con material reciclable como se quiere dar a entender, en este caso con los pallets.

Por otro lado con este proyecto se aporta soluciones a problemas que no pueden ser más descuidados puesto que con la deforestación se está acabando con los bosques, con los hábitos de las especies las cuales deben emigrar debido a que les invaden su lugar, algunas pueden sobrevivir en otras zonas porque posiblemente se adapten pero en cambio otras se extinguen, de aquí surge nuestra idea de negocio, fabricación de muebles con estibas recicladas.

3.7 Relación de productos y/o servicios

- **Esquinero ecológico referencia: 7822**
- **Ecolomesa Referencia: 2549**
- **Ecolocamas Referencia: 1532**
- **Comedor ecológico Referencia: 2392**

3.8 Justificación del Negocio

El problema planteado gira en torno a una situación de orden social, pero por encima de ello, ecológico, debido a que es fundamental, en el contexto en el cual nos encontramos, hallar medios racionales y pertinentes para contribuir a solucionar problemas de orden ambiental, como es la enorme tala innecesaria de árboles, ya que aquella materia prima puede ser útil en otros frentes y sería de gran provecho explorar nuevos horizontes; siendo los pallets reciclables la mejor opción para la elaboración de los muebles puesto que este material contribuye con el medio ambiente debido a que el reciclaje es una fuente primordial para llevar a cabo nuevas ideas con productos totalmente favorables e innovadores para el comercio internacional.

3.9 Análisis del entorno y del sector

3.9.1 Análisis del entorno

3.9.1.1 Político

El 26 de mayo de 1969, Colombia, Perú y otros tres países que son Bolivia, Chile y Ecuador firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

En los diez primeros años del proceso de integración (década del setenta) se formaron casi todas los órganos e instituciones andinas, con excepción del Consejo Presidencial Andino que nació en 1990.

En 1993, los países andinos eliminaron entre si los aranceles y formaron una zona de libre comercio, donde las mercaderías circulaban libremente. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades.

En 1997, los presidentes decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina – CAN en reemplazo del Pacto Andino.

En el 2003 se incorpora la vertiente social al proceso de integración y mediante el Protocolo de Sucre se introduce modificaciones sustanciales en el texto del Acuerdo de Cartagena, consolidando la institucionalidad andina y profundizando la integración subregional en materia social, de política externa común y del mercado común. Se dispone por mandato presidencial (Quirama, 2003) el establecimiento de un Plan Integrado de Desarrollo Social.

En el 2010, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, en reunión ampliada con la Comisión de la CAN, aprueba los principios orientadores que guían el proceso de integración andino y la Agenda Estratégica Andina con 12 ejes de consenso, donde los Países Miembros de la CAN están decididos a avanzar conjuntamente. Dichos ejes temáticos son los siguientes:

- Participación de los ciudadanos andinos por la integración.
- Política Exterior Común.
- Integración comercial y complementación económica, promoción de la producción, el comercio y el consumo sostenibles.
- Integración física y desarrollo de fronteras.
- Desarrollo social.
- Medio Ambiente.
- Turismo.
- Seguridad.
- Cultura.
- Cooperación.

- Integración energética y recursos naturales.
- Desarrollo institucional de la Comunidad Andina.

Es preciso señalar que el comercio entre los países integrantes de la Comunidad Andina creció casi 77 veces durante las cuatro décadas de existencia del proceso andino de integración. Mientras que en 1970, el comercio entre los países andinos era de 75 millones de dólares, en el 2009 sumó un total de 5 774 millones de dólares. Asimismo, las exportaciones intracomunitarias manufactureras subieron más de 143 veces, al pasar de 32 millones de dólares en 1970 a 4 602 en el 2009. La participación de este tipo de exportaciones en el total vendido en la subregión pasó de 43% a 80%, es decir, casi se duplicó.

En el año 2010 las exportaciones peruanas a la Comunidad Andina fueron de US\$ 1 992 millones representando el 5.7% del total exportado al mundo, en ese mismo año, las importaciones desde la Comunidad Andina fueron de US\$ 2 948 millones representando el 10.6% del total importado del mundo. Cabe señalar que las exportaciones a dicha región crecieron en promedio 17.7% durante el período 2007 al 2010, mientras que las importaciones lo hicieron en 5.0%.

3.9.1.2 Económico

3.9.1.2.1 PIB

El ambiente económico actual del país es prometedor ya que Perú está ubicado como el tercer país que más crece en Latinoamérica con un crecimiento de su economía en el 2012 de un 6,3% y un 4,4% hasta junio de 2013 con un PIB de 199,682 millones de dólares en el 2012 según datos del banco mundial y el banco mundial de reservas respectivamente.

Esto nos da a entender que es un país en constante crecimiento y cuenta con una de las economías más dinámicas de Latinoamérica siendo un país emergente.

Grafico #1

Perú: PBI Trimestral y Anualizado				
Trimestres	BCR Millones US\$	INEI		
		Millones S/.	Tipo de cambio	Millones US\$
2012-I	46,793	127,756	2.68174	47,639
2012-II	50,335	137,279	2.66499	51,512
2012-III	49,970	134,422	2.61735	51,358
2012-IV	52,584	140,405	2.58381	54,340
TOTAL	199,682	539,863	2.63562	204,833
Fuentes PBI: BCR e INEI		Tipo de cambio: BCR		
Elaboración: Desarrollo Peruano				

La inflación presentada en el 2012, fue del 2,65% menor a la de su año anterior y dentro de la meta que tenían planificada según el banco mundial de reserva.

En lo que va corrido de este año, la inflación en Perú hasta el mes de septiembre es de 3,28% por lo que superó la meta del banco mundial de reserva que era entre el 1% y 3% para finales de este año.

3.9.1.2.2 Balanza comercial

Balanza comercial colombiana de muebles de madera ha sido superavitaria, Colombia está posicionado como un exportador de muebles, históricamente ha exportado a países como Venezuela (35%), Estados Unidos (22%) y Panamá (13%). Sin embargo, desde el año 2008, las exportaciones a Venezuela se redujeron, por inconvenientes entre los dos países y esto se ve reflejado en una disminución de las exportaciones de este tipo de productos, lo que ha marcado una tendencia decreciente de las exportaciones en la balanza.

Grafico #2



3.9.1.2.3 Pobreza

Los resultados departamentales de la pobreza muestran una imagen más clara de los contrastes de la incidencia de la pobreza. Del total de departamentos, 14 registraron tasas de pobreza superiores al promedio nacional y en 10 tasas inferiores.

Para un mejor análisis, se clasifican en cinco grupos de relativa similitud en cuanto a sus niveles de pobreza. En el primero se ubica Huancavelica con una tasa de pobreza de 77,2%. Un segundo grupo cuyas tasas de pobreza se ubican entre 70,3% y 60,8%, integran los departamentos de Apurímac (70,3%), Huánuco (64,5%), Ayacucho (62,6%) y Puno (60,8%). Un tercer grupo, cuyas tasas de pobreza varían de 51,1% y 59,8%, lo integran los departamentos de: Amazonas (59,8%), Loreto (56,0%), Cajamarca (56,0%), Pasco (55,4%) y Cusco (51,1%). El cuarto grupo de departamentos tienen una tasa de pobreza de 31,5% a 44,1% y lo componen: San Martín (44,1%), Piura (39,6%), La Libertad (38,9%), Junín (34,3%), Lambayeque (31,8%) y Áncash (31,5%). Ocho departamentos integran el quinto grupo, estos departamentos presentan tasas de pobreza relativamente bajas: Ucayali (29,7%), Tumbes (22,1%), Arequipa (21,0%), Moquegua (19,3%), Tacna (17,5%), Lima (15,3%), Ica (13,7%) y Madre de Dios (12,7%).

Gráfico #3

PERÚ: INCIDENCIA DE LA POBREZA TOTAL Y NIVELES DE CONFIANZA, SEGÚN DEPARTAMENTOS, 2009

Departamento	Incidencia de la pobreza total (%)	Intervalo de confianza al 95%		CV (%)
		Mnimo	Maximo	
Total	34,8	33,7	35,9	1,6
Huancavelica	77,2	71,8	81,8	3,3
Apurimac	70,3	64,8	75,3	3,8
Huánuco	64,5	58,7	70,0	4,5
Ayacucho	62,6	58,3	66,8	3,5
Puno	60,8	56,1	65,2	3,9
Amazonas	59,8	54,0	65,4	4,9
Loreto	56,0	50,0	61,9	5,4
Cajamarca	56,0	50,9	61,1	4,7
Pasco	55,4	48,6	61,9	6,2
Cusco	51,1	45,1	57,0	6,0
San Martín	44,1	38,5	49,9	6,6
Piura	39,6	34,2	45,2	7,1
La Libertad	38,9	32,3	45,9	9,0
Junín	34,3	29,4	39,7	7,7
Lambayeque	31,8	26,3	37,9	9,3
Áncash	31,5	26,8	36,6	7,9
Ucayali	29,7	24,5	35,5	9,4
Tumbes	22,1	17,8	27,2	10,9
Arequipa	21,0	17,7	24,8	8,6
Moquegua	19,3	15,3	24,0	11,5
Tarma	17,5	13,5	22,3	12,8
Lima 1/	15,3	13,5	17,3	6,4
Ica	13,7	10,6	17,5	12,7
Madre de Dios	12,7	9,7	16,4	13,3

1/ Incluye Provincia Constitucional del Callao.

Fuente: INEI.- Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), 2009.

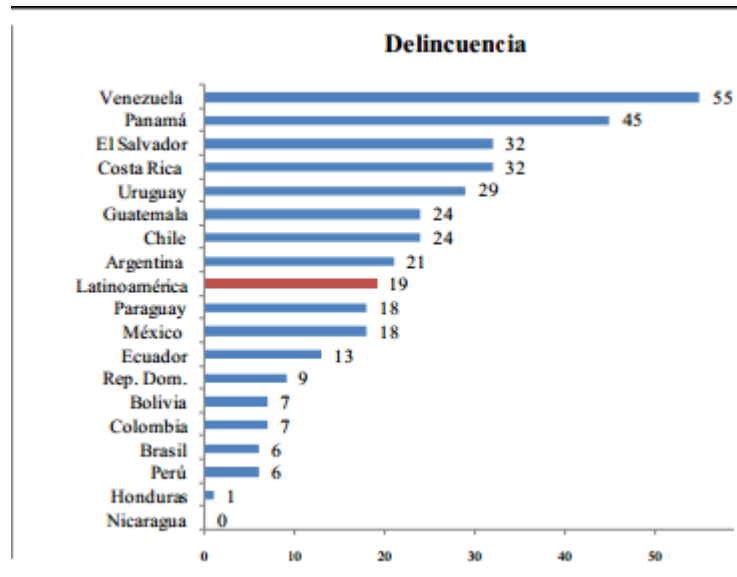
3.9.1.3 Social

3.9.1.3.1 Seguridad del país

Perú relaciona la problemática de la seguridad ciudadana con hechos concretos tales como los robos al paso (65%), el atraco y asalto con armas (53%), el robo a viviendas o establecimientos (45%), actos de vandalismo y violencia callejera (24%), venta de drogas (14%), robo de vehículo (10%), entre otros. Según los encuestados, la

problemática de la seguridad ciudadana sería motivada, fundamentalmente, por el desempleo/falta de trabajo, el consumo de drogas (47%), la pobreza y desigualdades sociales (43%) y el bajo nivel educativo (38%).

Grafico #4
Porcentajes de delincuencia por países (2009)



Fuente: informe latino barómetro

3.9.1.3.2 Costumbres

Perú es un país sorprendente en todos los aspectos. Además de contar con una cocina y gastronomía impresionante, variada y llena de color y sabores, su división en costa, sierra y selva nos ofrece una variedad cultural que convierte a Perú en un país lleno de matices y de encantos que siempre sorprenden y enamoran.

3.9.1.3.3 Arte y artesanías

La artesanía peruana se encuentra entre las más variadas del mundo, como lo prueba la amplia red de exportadores que cada año expone el ingenio de los peruanos en mercados europeos, asiáticos y norteamericanos. Su diversidad, colorido, creatividad

y múltiple funcionalidad hacen de ella una actividad fundamental no sólo para la configuración de la identidad peruana sino también para la supervivencia de miles de familias y aún de pueblos enteros, como los de Sarhua y Quinua, en Ayacucho.

La excelencia de los oficios artesanales en el Perú se manifiesta, por ejemplo, en la armonía de los diseños geométricos en los tejidos, la minuciosa representación de la vida campesina en los mates burilados, el mestizaje cultural y el colorido de los retablos. Pero también en la finísima talla de las piedras de Huamanga, el complejo barroquismo de las tallas en madera, la belleza de las piezas en oro y plata y las múltiples formas que toma el barro en la cerámica.

Estas obras son sólo algunas de las manifestaciones de un pueblo que se comunica principalmente a través del arte, utilizando para ello un lenguaje cuyas claves fundamentales son la abundancia, la fertilidad y la apuesta por el futuro.

3.9.1.3.4 Fiestas y rituales

En el Perú se celebran cerca de 3.000 fiestas populares al año. La mayoría de ellas se organiza en torno de un santo patrón y se inscribe dentro de un calendario cristiano adoptado en la época colonial, pero cuidadosamente fusionado a las creencias mágico-religiosas de una región particular.

A estas fiestas religiosas se suman otras celebraciones netamente paganas como las vinculadas a mitos ancestrales en las comunidades nativas de la selva y las numerosas fiestas creadas en los últimos siglos o décadas. Además, en el mismo día de celebración, los migrantes organizados en alrededor de cuatro mil clubes montan réplicas urbanas de las diversas fiestas que se realizan en los pueblos de origen.

3.9.1.3.5 Música y danzas

El folklore del Perú es rico y variado, con sus danzas y canciones propias: En la costa, marineras y tonderos. En la sierra, sus huaynos y mullizas. En la selva música y danza que imita a la naturaleza.

3.9.1.3.6 La minería

El investigador peruano Castro Nué ha investigado el tema acerca del origen de ciertas danzas, y sostiene que la Marinera tiene su origen en la Zamacueca o Mozamala.

3.9.1.3.7 La Zamacueca

Es ésta una danza popular de la zona andina. El nombre de la zamacueca, deriva de la unión de "zama" (que en tiempos prehispánicos tenía un significado religioso, laboral, cívico y funerario, que indicaba 'descanso'. Y "cueca" tenía el significado de 'tumba' o 'lugar de reposo'.

3.9.1.3.8 El festejo

Ésta es una danza de las más representativas y populares. De origen afroperuano, la forma actual de bailarla, tomó esas características en los comienzos del siglo XX. Se baila en parejas pero sin contacto entre los bailarines; es movida y pícara, con ciertas connotaciones sexuales. Lleva acompañamiento musical de guitarras y percusión tradicional, con solista y coro. Su origen es popular africano.

3.9.1.3.9 El Huayno

Este baile es el más difundido y popular en los Andes peruanos, y está presente en toda realización festiva. Sus orígenes se remontan a los tiempos prehispánicos, aunque se ha modificado por influencias posteriores, y varía según la región. Se baila en parejas pero con poco contacto físico. Su acompañamiento musical varía según la región y el estrato socio-cultural.

3.9.1.3.10 La Diablada

La diablada o Sicuris se baila al son del Huayno, con música de sicus o zampoñas, tambor, bombo, platillo y triángulo. En la danza se personifica a diablos, esqueletos, murciélagos, viejos o chinas diabladas.

3.9.1.3.11 La Danza de las Tijeras

Esta danza se bailaba en las zonas de las sierras, en Ayacucho, Apurímac, Huancavelica. Los bailarines o "danzak" son dos contrincantes, en un duelo, en el que parece vergonzoso ser derrotado. Son acompañados por dos músicos, uno ejecuta el violín y otro el arpa. El danzak realiza todo tipo de acrobacias, y acompaña estas con movimientos de sus manos y las tijeras.

3.9.1.3.12 El Huaylarsh

Esta danza es la más vivaz y alegre de la Sierra Central. Tiene movimientos muy vivaces, con acrobacias y zapateo. Se baila en grupos de parejas que se turnan para ejecutar diversos movimientos y pasos, con dinamismo y picardía. Se relaciona con las cosechas y las tareas agrícolas, con lo que festejan la riqueza agrícola, el rendimiento de las cosechas y la producción de la zona. Es acompañada por instrumentos como el saxofón, violín, clarinete o arpa.

3.9.1.3.13 El Vals

Si bien hay diversidad de formas según la zona, el más difundido es el vals criollo, de la zona costera.

3.9.1.4 Tecnológico

La red vial del Perú está compuesta por más de 137 000 km de carreteras, organizada en tres grandes grupos: las carreteras longitudinales, las carreteras de penetración y las carreteras de enlace. Conectan a todas las capitales de departamento y la mayoría de las capitales de provincia, permitiendo que cualquier ciudadano se pueda movilizar con su vehículo a los principales centros urbanos del país, adonde llegan también un gran número de líneas de buses interprovinciales.

El transporte ferroviario es limitado y básicamente utilizado para transportar minerales que se trasladan desde los centros de producción hasta los centros de exportación ubicados en diferentes puertos. En la ciudad de Lima se encuentra una antigua estación de ferrocarril llamada Estación de Desamparados. Su uso es exclusivamente administrativo, aunque eventualmente ofrece servicios de carga y transporte de pasajeros desde Lima hacia la sierra central.

El transporte aéreo se encuentra bien desarrollado y sirve a las veintiuna ciudades más importantes con vuelos regulares en aviones de diferente tamaño. Algunas poblaciones alejadas, especialmente de la selva cuentan con aeródromos para la recepción de avionetas. El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez es el principal terminal aéreo del país. Está ubicado en la provincia constitucional del Callao. Es el aeropuerto más importante, pues concentra la gran mayoría de vuelos internacionales y nacionales del país, sirviendo a más de 13 000 000 pasajeros por año.

Además del Aeropuerto Jorge Chávez hay otros cuatro terminales aéreos funcionando como internacionales: el Aeropuerto Alejandro Velasco Astete en Cuzco, el Aeropuerto Rodríguez Ballón en Arequipa, el Aeropuerto Francisco Secada Vignetta en Iquitos y el Aeropuerto David Abensur Rengifo en Pucallpa. En el país existen varios puertos localizados a lo largo de sus 3070,5 km de costa en el océano Pacífico, en el lago Titicaca y en la cuenca amazónica que por naturaleza propia cuenta con ríos navegables que hacen posible el transporte fluvial de carga y pasajeros.

Los puertos del país se clasifican según el tipo de categoría: los puertos mayores utilizados para el comercio nacional e internacional, los puertos menores que se utilizan solo para exportar y la caleta que es el lugar habilitado u ocasional de embarque y desembarque de mercadería. El Callao es el principal puerto marítimo del país. Concentra el 90 % del transporte marítimo tanto mercante como militar ya que en su territorio se extiende el terminal marítimo y la Base Naval de la Marina de Guerra del Perú.

Si bien el transporte civil marítimo no ofrece servicios comerciales con regularidad, varios cruceros anclan en el Callao periódicamente. En Lima también se encuentra un pequeño puerto en el distrito de Lurín cuyo tránsito sobre todo se debe a los barcos petroleros de la refinería de Conchán que se encuentra cerca. Otros principales puertos marítimos son: Paita, Salaverry, Chimbote, San Martín, Matarani e Ilo.

3.9.2 Análisis del Sector

3.9.2.1 Zonificación de aptitud forestal.

Gráfico #5

Núcleo/ Departamento	Sin restricciones	Con restricciones menores
Antioquia	1.477.221	2.137.309
Atlántico(*)	35.820	40.152
Bolívar(*)	355.475	94.177
Caldas	22.420	146.284
Cauca (Cuenca alta río)	90.227	182.036
Cesar	376.935	392.104
Córdoba	189.753	233.770
Cundinamarca	150.116	150.887
Huila	50.022	163.283
Magdalena(*)	500.166	194.942
Nariño	365.621	295.872
Santander	281.353	451.824
Sucre	136.263	167.934
Tolima	229.705	145.193
Quindío	32.130	17.846
CORPORINOQUIA (Jurisdicción)		
Arauca		930.025
Boyaca (jurisdic.)	2.892	2.877
Casanare	24.295	1.705.973
Meta	339.403	2.604.763
Vichada	467.834	2.128.105
Total	5.127.650	12.185.356
Total Zonas de Aptitud Forestal 17.313.006		

Esta extensión de tierras no invade el bosque nativo ni compite con tierras dedicadas a la agricultura. La Corporación Nacional de Investigación y Fomento Forestal (CONIF) realizó un estudio de zonificación por aptitud forestal teniendo en cuenta áreas abiertas, pastizales y suelos que actualmente tienen otros usos (excluye terrenos cubiertos por bosques). Este estudio estimó que en Colombia existen 17 millones de has

con aptitud forestal (2011), de las cuales 5,1 millones son tierras sin restricciones, es decir que no requieren ningún tipo de adecuaciones de suelos para el cultivo y desarrollo de proyectos forestales y 12,1 millones tienen restricciones menores.

Actualmente sólo se está usando el 2,06% del potencial forestal de Colombia. De las 114 millones de hectáreas de extensión del país, existe un potencial para el desarrollo de proyectos forestales de 17 millones de hectáreas, de las cuales sólo están siendo utilizadas en plantaciones forestales comerciales 350.000 has³.

Asimismo, De las 114 millones de hectáreas del país, 60.7 millones (53.3%) están protegidas por estar cubiertas por bosques naturales. Estas áreas no están disponibles para el desarrollo de plantaciones comerciales.

El plan Nacional de acción para la reforestación comercial de 2011 diseñado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), estableció una meta de 600.000 hectáreas al 2014 lo que implicaría un crecimiento de 71.43% con respecto a las hectáreas cultivadas actualmente. La gran apuesta al 2025 es tener 1.500.000 hectáreas, que reflejaría un aumento de 328% frente a 2011. Adicionalmente, para el año 2019 el sector tendrá una alta participación en la producción agropecuaria y en la generación de empleo basado en el uso y manejo sostenible de los bosques naturales y plantados.

3.9.2.2 Influencia del sector en Colombia.

Genera cerca de 90.000 empleos directos formales e informales. Alrededor de 280.000 indirectos.

Según el DNP (Departamento Nacional de planeación): Las industrias de muebles y madera representan el 4% de la producción total de la industria.

Según el DANE: Del PIB industrial (incluida refinación de petróleo 12,7%) papel 3,5 %, muebles 2,2%, madera 1,3 %, = SECTOR 7% en 2010.

3.9.2.3 Apoyos gubernamentales.

3.9.2.3.1 CIF (Certificado de Incentivo forestal):

Busca remunerar las externalidades positivas que generan las plantaciones forestales y fomentar su establecimiento y desarrollo.

3.9.2.3.2 ICR (Incentivo a la Capacitación Rural).

Consiste es un aporte pecuniario que hace la Nación a los productores del sector agropecuario para que modernicen su actividad.

3.9.2.3.3 Incentivos tributarios.

- **Complementados en las disposiciones del Estatuto Tributario:**

Artículo 83: determinación del costo de venta en plantaciones de reforestación.

En plantaciones de reforestación se presume de derecho que el ochenta por ciento (80%) del valor de la venta, en cada ejercicio gravable, corresponde a los costos y deducciones inherentes a su explotación.

Esta presunción sólo podrá aplicarse cuando se cumplan las siguientes condiciones:

a) que el contribuyente no haya solicitado en años anteriores ni solicite en el mismo año gravable, deducciones por concepto de gastos o inversiones efectuados para reforestación, incluidos los intereses sobre créditos obtenidos para dicha actividad.

b) que los planes de reforestación hayan sido aprobados por el ministerio de agricultura y se conserven las certificaciones respectivas.

PARÁGRAFO. El contribuyente que haya solicitado deducciones por gastos e inversiones en reforestación en años anteriores, podrá acogerse a la presunción del ochenta por ciento (80%) de que trata este artículo, en cuyo caso el total de las deducciones que le hayan sido aceptadas por dicho concepto, se considerará como

renta bruta recuperada que se diferirá durante el período de explotación sin exceder de cinco (5) años.

Artículo 157: Deducción por inversiones en nuevas plantaciones, riegos, pozos y silos. Las personas naturales o jurídicas que realicen directamente inversiones en nuevas plantaciones de reforestación, de coco, de palmas productoras de aceites, de caucho, de olivo, de cacao, de árboles frutales, de obras de riego y avenamiento, de pozos profundos y silos para tratamiento y beneficio primario de los productos agrícolas, tendrán derecho a deducir anualmente de su venta el valor de dichas inversiones que hayan realizado en el respectivo año gravable.

La deducción anterior se extenderá también a las personas naturales y jurídicas que efectúen inversiones en empresas especializadas reconocidas por el Ministerio de Agricultura en las mismas actividades.

La deducción de que trata este artículo, no podrá exceder del diez por ciento (10%) de la renta líquida del contribuyente que realice la inversión. Para efectos de la deducción aquí prevista, el contribuyente deberá conservar la prueba de la inversión y de la calidad de empresa especializada en la respectiva área, cuando fuere del caso. El Ministerio de Agricultura expedirá anualmente una resolución en la cual señale las empresas que califican para los fines del presente artículo.

Artículo 253: Por reforestación. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta obligados a presentar declaración de renta dentro del país, que establezcan nuevos cultivos de árboles de las especies y en las áreas de reforestación, tienen derecho a descontar del monto del impuesto sobre la renta, hasta el 20% de la inversión certificada por las Corporaciones Autónomas Regionales o la Autoridad Ambiental Competente, siempre que no exceda del veinte (20) % del impuesto básico de renta determinado por el respectivo año o período gravable.

PARÁGRAFO. El Certificado de Incentivo Forestal (CIF), creado por la Ley 139 de 1994, también podrá ser utilizado para compensar los costos económicos directos e

indirectos en que incurra un propietario por mantener dentro de su predio ecosistemas naturales boscosos poco o nada intervenidos como reconocimiento a los beneficios ambientales y sociales derivados de éstos.

El Gobierno Nacional reglamentará este incentivo, cuyo manejo estará a cargo de las Corporaciones Autónomas Regionales y Finagro, según lo establece la citada Ley. Un ecosistema poco o nada intervenido es aquel que mantiene sus funciones ecológicas y paisajísticas.

3.9.2.3.4 Entidades reguladoras del sector.

Gráfico #6

ENTIDADES	TEMA
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	Responsable de la política de reforestación comercial. Dirección cadenas productivas.
Fedemaderas	Federación Nacional de Industriales de la Madera
CONIF	Corporación Nacional de Investigación y Fomento forestal.
Ministerio del Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible	Máxima autoridad Ambiental de Colombia.
CAR	Corporación Autónoma Regional

3.10 Conocimientos para entrar al negocio

- Conocimientos administrativos y comerciales para poder poner la idea de negocio en funcionamiento y no dejar escapar ningún detalle.
- Un mínimo de conocimientos legales y básicos para la creación de la empresa y la puesta en funcionamiento de la misma.

- Identificación de proveedores (materia prima), competidores, clientes y distribuidores.
- Conocer las características y beneficios del producto, ya que la empresa está orientada en el cuidado del medio ambiente.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivos de mercado a corto plazo: Concretar los medios con los cuales se pretende ingresar al mercado meta.

A mediano plazo: En el año 2016 dar a conocer dicha empresa con sus productos en el mercado meta a través de revistas, catálogos, propagandas y muestras.

A largo plazo: En 2018 dar inicio al proceso exportador de nuestro portafolio de productos al mercado meta el cual es Perú con el objetivo de ingresar a satisfacer dicha necesidad.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

4.2.1 Esquinero ecológico



Referencia: 7822

Características: Este mueble es cómodo y fácil de mover, además su diseño permite utilizarlo en L o acomodarlos por piezas en diferentes espacios; incluye los cojines.

Colores disponibles: blanco, negro y miel.

4.2.2 Ecolomesa



Referencia: 2549

Características: Esta mesa se puede utilizar como centro de sala con porcelanas, libros, revistas, entre otros; dependiendo el uso que se le quiera dar, es muy cómoda porque posee

rodachinas que facilitan su traslado de un lugar a otro; incluye vidrio en la parte superior el cual le da un toque sofisticado y serio.

Colores disponibles: blanco, miel y negro.

4.2.3 Ecolocamas



Referencia: 1532

Características: Esta cama además de su uso convencional se puede utilizar para guardar cuadernos, libros, juguetes, revistas; ya que posee pequeñas divisiones incorporadas; las

rodachinas facilitan su traslado de un lugar a otro; se le puede acondicionar luces en la parte inferior de la cama para un diseño más divertido.

Colores disponibles: Beige, caoba y blanco.

4.2.4 Comedor ecológico



Referencia: 2392

Características: este mueble incluye vidrio superior el cual le da mejor estilo, es cómodo y fácil de trasladar, incluye sillas de material ecológico y cojines para una mejor presentación y diseño.

Colores disponibles: miel y caoba.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

4.3.1.1 Preselección de mercado

En la siguiente tabla se observa el análisis realizado a tres países (Panamá, Estados Unidos y Perú), donde los principales temas de estudio son: ubicación, población, idioma, valor de las exportaciones, cultura de negocios y transporte.

Se realizó una calificación de 1 a 5 (1 puntaje inferior, 5 puntaje superior); para determinar cuál era el país más apropiado para realizar las exportaciones de nuestros muebles hechos de estibas recicladas.

ÍTEM	PANAMÁ	PUNTAJE
Ubicación	Está ubicada en el centro del Hemisferio Occidental, Limita al Norte con el Mar Caribe, al Este con la República de Colombia, al Sur con el Océano Pacífico y al Oeste con la República de Costa Rica. Panamá forma un eslabón entre América Central y América del Sur.	5
Población	3.460.462 Habitantes. Distribución por edad: 0-14 años: 28,6% (hombres 504.726/mujeres 484.291) 15-64 años: 64,2% (hombres 1.123.777/mujeres 1.098.661) 65 años y más: 7,2% (hombres 115.425/mujeres 133.582)	4
Idioma	Español	5
Valor exportaciones	4.193.934 USD (Muebles)	4
Comercio con Colombia	Panamá es el cuarto	

	<p>destino de las exportaciones de muebles por valor de 6.7 millones de USD equivalente al 8,0%. Los principales productos de exportación son: Tableros aglomerados, seguido por los de muebles para oficina y de uso industrial y Muebles en mimbre.</p>	<p>4</p>
<p>Cultura de negocios</p>	<p>El hombre de negocios panameño está muy imbuido en la cultura de Estados Unidos. Por ello es positivo presentar documentación y redactar la correspondencia comercial en inglés. Si se tiene experiencia en el mercado norteamericano hay que resaltarlo. El ritmo de las negociaciones es lento. Se debe poner Énfasis en la compatibilidad de las dos empresas y en los beneficios mutuos. Además, el empresario panameño acostumbra a</p>	<p>4</p>

	solicitar la exclusividad en la importación del producto.	
Transporte	<p>Panamá cuenta con 26 puertos y los principales son: Balboa, Cristóbal, Canal de Panamá y manzanillo internacional terminal.</p> <p>Los aeropuertos son: Aeropuerto Internacional Tulumán, Ciudad de Panamá, Aeropuerto Internacional Enrique Malek, David, Chiriquí, Aeropuerto Internacional Scarlett Martínez – Rio Hato, Aeropuerto Rubén Cantú, Santiago de Veraguas.</p>	5
Gravamen por acuerdo	Arancel 15.0%	0
Acuerdo	N/A	0
Total		31

ÍTEM	ESTADOS UNIDOS	PUNTAJE
Ubicación	Al Norte, los estados continentales comparten frontera con Canadá, y Alaska, con el Océano Glacial Ártico; al sur limita con México y el golfo de México; al Este se encuentra el Océano Atlántico, y al Oeste, el Océano Pacífico.	5
Población	313.847.465 Habitantes. Distribución por edad: 0-14 años: 20,1% (hombres 32.107.900/mujeres 30.781.823) 15-64 años: 66,8% (hombres 104.411.352/mujeres 104.808.064) 65 años y más: 13,1% (hombres 17.745.363/mujeres 23.377.542)	5
Idioma	Inglés	5
Valor exportaciones	67.967.215 USD (Muebles)	4
Comercio con Colombia	Estados Unidos es uno de los principales	

	<p>importadores de muebles de madera en él, no sólo es el principal destino de las exportaciones colombianas, sino también el mercado más grande y una de las economías más fuertes del mundo; el TLC es considerado por el actual Gobierno, como una oportunidad histórica y determinante para nuestra economía.</p> <p>La industria de la madera y el mueble es considerada hoy en día como un sector con altas posibilidades para competir y consolidarse como uno de los grandes proveedores del mercado estadounidense y uno de los más beneficiados con la aplicación del TLC.</p>	<p>4</p>
<p>Cultura de negocios</p>	<p>Antes de realizar negocios en EE.UU se debe conocer a fondo su mercado, sus costumbres y el comportamiento de los consumidores:</p> <p>La cultura empresarial en</p>	

	<p>las empresas estadounidenses están fuertemente orientada a resultados.</p> <p>Las empresas se centran en resultados directos y beneficios a corto plazo.</p> <p>Los empleadores suelen basarse en la motivación a los empleados para obtener más beneficios y hay muy poca crítica directa en ambas direcciones.</p> <p>El objetivo de la mayoría de las negociaciones es “cerrar un trato”. La relación a largo plazo es poco importante en ese momento.</p>	<p>4</p>
<p>Transporte</p>	<p>Los aeropuertos principales son:</p> <p>Aeropuerto Internacional de Miami, Chicago-O'Hare, Hartsfield de Los Ángeles, John F. Kennedy de Nueva York. Sus principales puertos son el de los Ángeles este maneja volúmenes record de carga</p>	<p>5</p>

	a lo largo de toda su extensión y entre sus principales importaciones están los muebles; en el sureste como Miami, Port Everglades o Houston, absorben principalmente el transporte internacional entre Estados Unidos y los países de Sudamérica.	
Gravamen por acuerdo	Arancel 0.00%	5
Acuerdo	Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Aprobado el 10 de octubre del 2011 por el congreso de los Estados Unidos y en vigencia desde el 15 de mayo de 2012.	5
Total		42

ÍTEM	PERÚ	PUNTAJE
Ubicación	Perú está ubicado en la parte occidental de la América meridional, Perú es el tercer país	

	<p>más grande de Sud América.</p> <p>Cubre una extensión de 1'285,220 km², limita por el Norte con Ecuador y Colombia, al Sur con Chile, por el Este con Brasil y Bolivia y al Oeste con el Océano Pacífico que es su límite mayor.</p>	5
Población	<p>Perú tiene una población de 28.220.764 habitantes (Censo 2007); Perú alberga actualmente a 30 millones 475 mil personas, un 1,13% más que el año pasado, según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI). Se ha cuadruplicado la población desde 1950 y ahora son el cuarto país más poblado de Sudamérica.</p> <p>La edad promedio de los peruanos es de 25,5 años.</p> <p>Los varones son más numerosos, del total de peruanos representan el 50,1% de la población, mientras que las mujeres suman el 49,9%. Sin embargo, la cosa cambia si se analiza por grupos de edades. A partir de los 45 años, la población femenina es mayor.</p>	4
Idioma	Español	4

Valor exportaciones	USD 12.2 millones (muebles).	4
Comercio con Colombia	<p>El intercambio comercial entre Perú y Colombia alcanzó los 1,210 millones de dólares durante 2008.</p> <p>Colombia disfruta de los beneficios de la Zona de Libre Comercio que para el caso de Perú llega a una liberación total del arancel en el 2005.</p> <p>El intercambio comercial de artículos de madera procesada y muebles está sujeto a las delimitaciones legales de estos acuerdos, es así como el sector debe cumplir con los criterios de normas de origen para el ingreso de productos a este país.</p>	5
Cultura de negocios	<p>Los peruanos raramente son puntuales, aunque se espera que el visitante si lo sea. Están entre los más formales y reservados de Sur América. Para los peruanos difícilmente el trabajo es lo más importante de la vida, sin embargo son estrictos con los compromisos adquiridos. Valoran la diplomacia, el buen tacto y la sensibilidad y detestan la agresividad abierta y la</p>	4

	<p>brusquedad. Los peruanos tienen la costumbre de saludar a las personas dándose la mano cuando recién se conocen, cuando se conocen más o hay más confianza incluso se abrazan, dándose unas palmadas en la espalda. Cuando saludan a las mujeres por lo general les dan un beso en la mejilla; incluso si se conocen por primera vez</p>	
<p>Transporte</p>	<p>El Perú cuenta con un sistema de transporte terrestre básicamente a través de carreteras las cuales conectan a todas las capitales de departamento y la mayoría de las capitales de provincia;</p> <p>Las mercaderías son transportadas en miles de camiones que llegan inclusive a zonas y poblados bastante aisladas del territorio.</p> <p>El transporte aéreo del Perú se encuentra desarrollado y sirve a las 21 ciudades más importantes con vuelos regulares en aviones de diferente tamaño; el principal y más importante aeropuerto del Perú es el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en el Callao. Es</p>	<p>5</p>

	<p>considerado uno de los aeropuertos más importantes de América del Sur, tanto por movimiento de pasajeros, carga y correo, como por su ubicación que lo ha convertido en un "hub" de conexiones internacionales;</p> <p>El total de puertos existentes y activos en el país es de 24, de los cuales 19 son marítimos, 4 fluviales y 1 lacustre; y según el sistema de atraque se dividen en puertos de atraque directo y lanchonaje.</p>	
Gravamen por acuerdo	Arancel 0.0%	5
Acuerdo	CAN (Ecuador, Bolivia, Colombia, Venezuela)	5
Total		41

4.3.1.2 ¿Por qué escogimos a Perú?



Aunque en la preselección de mercados incluimos el mayor socio comprador de Colombia el cual es estados unidos, el que escogimos para realizar la exportación de los muebles hechos con estibas recicladas fue Perú, comenzando porque el mercado peruano se está iniciando en la tendencia internacional de productos orgánicos, empaques e insumos ecológicos, además de esto Colombia y Perú tienen un acuerdo comercial la “CAN” que permite una interacción fácil entre las negociaciones y circulación de diferentes productos entre estos dos países, obteniendo como resultado preferencias arancelarias que facilitan la comercialización de productos logrando así, mayores oportunidades de crecimiento en las exportaciones de los diferentes sectores económicos colombianos, lo cual ha mostrado en los últimos años un buen comercio entre ambos países puesto que ha sido positivo en varios aspectos. Por otro lado se tuvo muy en cuenta la cercanía de los dos países ya que esto se ve reflejado en los costos logísticos de dichas operaciones de exportación, creando así mayores ganancias para la empresa y una cómoda operación de transporte de las mercancías.

4.3.1.3 Mercado meta

El mercado meta serán las personas de cualquier clase social que quieran que sus hogares contribuyan con el ambiente además va a ser un producto exclusivo y moderno. Nuestro enfoque hacia los usuarios son las empresas de cualquier sector que quieran tener unas oficinas amobladas con un estilo novedoso, versátil, agradable a la vista y

siempre teniendo un pensamiento ambiental para contribuir al bienestar de nuestro planeta para que así cada día pueda ser mejor y más descontaminado. Los productos se comercializaran a través de distribuidores de forma indirecta.

Nuestros consumidores deben de:

- Estar ubicados en Perú.
- Personas y empresa capaces de elegir y poder pagar lo elegido.
- Que necesiten muebles que ayuden con el medio ambiente, innovadores, versátiles, modernos, cómodos y a un precio módico.
- Atraídos en ayudar al cuidado del medio ambiente por medio de la compra de muebles con estibas recicladas.
- Pequeñas, medianas y grandes empresas que tengan una conciencia ambientalista.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

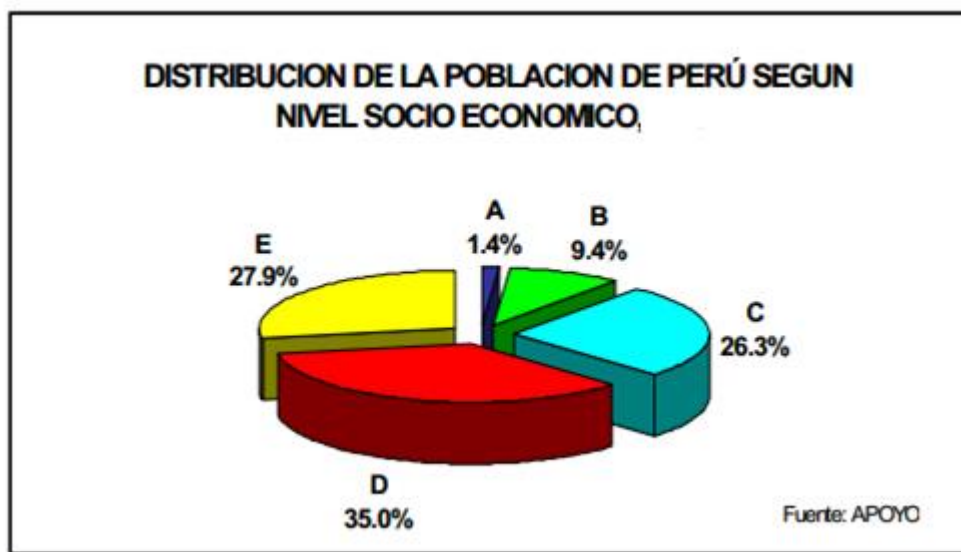
El mercado meta está ubicado en Perú, el consumidor peruano, actualmente es más exigente y prefiere productos en donde la relación precio – calidad mejore sus expectativas de compra, generando que las empresas proveedoras de productos e insumos amplíen sus portafolios y se mantengan abiertas a cambios en los requerimientos de sus clientes.

Por otro lado los productos que comprenden el sector de maderas y muebles se caracterizan por pertenecer a una cadena productiva en la cual uno la categoría de maderas es insumo de la categoría de muebles. Es importante mencionar que estos últimos son considerados como productos suntuarios y proporcionan al consumidor un status y una referencia de confort, elegancia y comodidad. Estos van dirigidos principalmente al ama de casa quien es la persona que decide sobre la compra y necesidad de estos elementos.

Es así como, para caracterizar la demanda es necesario hacer una introducción a la composición de la población peruana, según nivel socio económico, edad, género y ubicación geográfica, por ser esta variable determinante en la capacidad adquisitiva y cultura de uso de los productos que hacen parte del sector.

Las proyecciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística INEI indican que la población total del país asciende a 26,7 millones de habitantes, y alrededor de 5,4 millones de hogares. De estos, el 1.4% de hogares pueden ser considerados de Nivel Socio Económico (NSE) A, el 9.3% de NSE B, el 26.2% de NSE C, el 34.8% de NSE D, y el 27% de NSE E.

Gráfica #6



De acuerdo a la percepción que se tiene del mercado, el NSE A se asimilaría al estrato 6 colombiano, correspondiente a las personas con mejores condiciones de vida y mayor ingreso, es el grupo poblacional con viviendas lujosas, posesión de varios vehículos por familia, disponibilidad de viajes al extranjero y educación privada, entre otras características. Por otro lado, los estratos colombianos 1 y 2 se asemejan, respectivamente, a los NSE E y D por tener características habitacionales y de vida semejantes, tales como vivienda en condiciones precarias y en alquiler, actividad

económica del jefe del hogar independiente y bajo acceso a servicios públicos. Por su parte, los estratos socioeconómicos colombianos 3, 4 y 5 estarían repartidos entre los NSE peruanos B y C, incluyendo el NSE B el estrato 5 y la parte alta del estrato 4, caracterizándose por condiciones altas de vida, vivienda con todos los servicios, vehículo familiar, acceso a servicios de salud, educación privada, y disponibilidad de gasto para vacaciones, aunque no necesariamente al extranjero. El NSE C por su parte es la típica familia de clase media colombiana, con vivienda propia o hipotecada, con acceso a servicios públicos pero educación pública en algunos casos.

Esta distribución muestra que el poder adquisitivo de la población se concentra en Lima y en las regiones costeras. Según estimaciones de los gremios y las Cámaras de Comercio del país 20, el 70% del mercado se concentra en Lima, no solo a causa de la concentración de riqueza, sino también por las características poblacionales de la zona.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS	CONTACTO	PRECIO
ESTIBAS Y HUACALES ITAGÜÍ LTDA.	Se especializa en la recuperación, fabricación y tratamiento fitosanitario de ESTIBAS Y HUACALES. Como fuente renovable, la madera es un material amigable al ambiente	Calle 47 C No. 61-105, Itagüí - Antioquía - Colombia Tel: (574) 3763172, Telefax: (574) 3745798 Email: eh@une.net.co	\$15.000

	para la fabricación de estibas.		
COLESTIBAS S.A	Se dedica a prestar a todos los integrantes de la cadena de abastecimiento un servicio competitivo, eficiente, rentable y funcional.	Medellín (Itagüí) Tel: (4) 3768402 Fax: (4) 376 83 97 Cel.: 350 – 7113576 colestibas@une.net.co	\$20.000
ERCOL LTDA	Empresa pionera en el abastecimiento nacional de estibas de exportación. Cuentan con un horno para certificar las estibas, bajo la norma NIMF 15 aprobado por el ICA, de acuerdo a los estándares internacionales de calidad. Este proceso fitosanitario se realiza con el fin de que las estibas se encuentren libres de agentes contaminantes y plagas.	ITAGÜÍ (Antioquia) Cra 61 Nº 34C – 51 PBX: (4) 371 0033, Fax: (4) 338 4075. ercolcoas@ercol.com.co	\$12.000
EMPAQUES Y ESTIBAS LTDA.	La empresa se compromete en fabricar productos de calidad que	Cr. 99 16 J-43 Piso 3 Tel: (57) (1) 6047594 – 4180292 Fax: (57) (1)4180293	\$17.000

	<p>incrementen el valor de la cadena productiva con enfoque en los requerimientos del cliente, proporcionando seguridad e integridad a los procesos tendientes a optimizar la operación.</p>	<p>Celular (57) 3138521219 – 3112373815 Bogotá-Colombia.</p>	
<p>REFORESTADOR A Y MANUFACTURER A LOS RETIROS</p>	<p>Todos los Productos provienen de reforestaciones de la especie Pinus Patula, con edades superiores a los 25 años, lo que permite ofrecer a todos nuestros clientes productos forestales de óptima calidad. Además cuenta con una Planta para la transformación de maderas con un excelente recurso humano, debidamente capacitado y de alta experiencia, con maquinaria y equipos</p>	<p>Oficina Medellín: Calle 5 A # 39-93 Torre 2 Piso 4 Tel: 574+ 3111843 -Aserrío: Cra. 20 N° 29ª- 60 Interior 110 – El Retiro (Antioquia) 574+ 541 0194</p>	<p>\$18.000</p>

	de última generación.		
DISTRIBUIDORA DE MADERAS EL IMPERIO LTDA.	La empresa se encarga de la venta de maderas finas y ordinarias para la industria y la construcción, como productos de almacenaje de mercancías nacionales y para exportación como son las estibas de madera.	Calle 4ª # 21 A -32 PBX 351 78 15 FAX 247 99 58 Doprios@maderaselimperio.com Colombia- Bogotá	\$21.000

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

EMPRESA	CARACTERISTICAS	DIRECCIÓN	PRECIO
EXPORTIMO S.A	Empresa Dedicada a la Creación, Comercialización y Exportación de Artículos y Muebles de Madera.	Av. Avenida Lurigancho No. 1177 36 San Juan De Lurigancho, Lima Perú	\$10.000
ARTESANOS DON BOSCO	Cuenta con muebles exquisitamente tallados y el arte sagrado hecha por artesanos peruanos.	Av. Alejandro Tirado Nro. 158. Lima, Teléfono 2658480.	\$13.000

<p>CANZIANI</p>	<p>Por la alta calidad de los géneros producidos, empezaron a exportar satisfaciendo las necesidades de consumidores de diversos países en Europa y América. A partir de 2003, los volúmenes exportados crecieron permanentemente. Actualmente la empresa sigue produciendo propios tapices para el mercado chileno y mundial. Además importamos de diversas partes del mundo para completar colecciones que están a la vanguardia de la moda permanentemente.</p>	<p>Av. Mariano Cornejo 1837 - Pueblo Libre Teléfonos: Ventas: 5143731 Central: 5143730 Correo ventas@canziani.com.pe</p>	<p>\$9500</p>
------------------------	--	--	---------------

DISEÑOS CAPPELLETTI S.A.C	Fabricantes de muebles	Cal. Los Rosales Mza. X Lote. 9 Urb. Huertos De Lurin (Alt Km 33.5 De Panam Sur Antigua), Perú- Lima.	\$20.000
FABIS ARTESANIA	Fábrica de muebles	Av. el sol nro. 151 int. C.a.h. canto grande, lima - lima - san juan de lurigancho, teléfono: 3876876	\$11.000

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

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

Los principales distribuidores del Perú son:

- Element Espacio Inteligentes
- Trasmac
- Ergomatis S.A.C
- Angulos Ranurados Canadá Sac

Nuestros productos van dirigidos a las personas y a las empresas de Perú. Negociaremos con el termino FOB (LIBRE A BORDO), Puerto de salida Buenaventura, puerto de destino callao Perú

4.6.3 Manejo de Inventarios

ECOLOMUEBLES S.A.S va a utilizar el Software de Inventarios Kardex Tauro® está diseñado para administrar eficazmente su Bodega o Almacén y se aprende a manejar en muy corto tiempo. La versión registrada permite interconectar varios Tauro. Su bodega en una ciudad, el almacén en otra, y usted controla desde casa. Todo lo que se ve, se convierte en reporte y se exporta a Excel o Word. Control interno de auditoria. Quien predio el Tauro, a qué horas, en cual PC. Cree productos a partir de insumos, defina los "ingredientes" y sus cantidades. Luego genere órdenes de Producción.

4.6.4 Comunicación



Diseño: Andrés Gutiérrez – Diseñador Gráfico

4.6.4.1 Nombre de la empresa

ECOLO MUEBLES, conformado por dos palabras eco y muebles que representan la actividad a la que se dedica la empresa. Se utilizó el color verde porque representan los bosques y zonas forestales colombianas.

4.6.4.2 Slogan

“Percepción ecológicas” la frase enfoca el objetivo de la empresa que es trabajar por el medio ambiente utilizando ideas innovadoras que contribuyan al cuidado y preservación de este.

4.6.4.3 Actividades de promoción y divulgación

- Catálogos
- Página web: www.ecolmuebles.com
- Negociación con los periódicos y radio.
- Vallas publicitarias
- Revistas

4.7 Precios de los Productos

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

Para la determinación de nuestro precio, los factores que influyen en la producción de muebles elaborados con estibas recicladas son las siguientes:

- Mano de obra e insumos
- Costos de distribución nacionales
- Precios de la competencia en el país de destino
- Gastos de exportación: Valor FOB, embalaje, seguro, documentación, almacenaje, alquiler de contenedores, gastos de aduana y bancarios
- Gastos publicitarios

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Producto	Costo	Utilidad	Precio con base en el costo
Esquinero ecológico Ref.: 7822	\$ 266.585,61	20%	\$ 320.000
Ecolomesa Ref.: 2549	\$ 65.835,61	20%	\$ 79.000

Ecolocamas Ref.: 1532	\$ 193.785,61	20%	\$ 233.000
Comedor ecológico Ref.: 2392	\$ 188.505,61	20%	\$ 203.000

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Producto	Precios propuesto
Esquinero ecológico Ref.: 7822	\$450.000
Ecolomesa Ref.: 2549	\$150.000
Ecolocamas Ref.: 1532	\$480.000
Comedor ecológico Ref.: 2392	\$330.000

4.7.4 Política de Precios

- Por compras considerables se hará descuentos al cliente, el porcentaje de estos varían según la cantidad comprada.
- La forma de pago utilizada será: pago directo, pago anticipado y carta de crédito confirmada, a la vista e irrevocable.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

MEDIOS	PRECIO
Catálogos	\$70.000
Página web	\$100.000
Negociación con los periódicos y radio.	\$200.000
Vallas publicitarias	\$1.000.000
Revistas	\$500.000

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

4.9.1 Riesgos

- **Competitividad:** lograr una mayor competitividad frente a los muebles elaborados en otras partes del mundo.
- **Agotamiento de especies:** La explotación indiscriminada y descontrolada de los bosques, han producido el agotamiento de muchas especies sin contar con programas efectivos de reforestación.

4.9.2 Oportunidades

- El bosque es uno de los ecosistemas de más alta productividad en el mundo.
- Localización estratégica en Colombia de áreas con mayor potencial para el manejo sostenible.
- Nuevos proyectos industriales se basan en plantaciones forestales.
- Acuerdo Comercial con Perú.

4.10 Plan de ventas

PRODUCTO	AÑO					
	1	2	3	4	5	TOTAL
Esquinero ecológico Ref.: 7822	14.256	14.684	15.125	15.579	16.047	75.691
Ecolomesa Ref.: 2549	14.256	14.684	15.125	15.579	16.047	75.691
Ecolocamas Ref.: 1532	14.256	14684	15.125	15.579	16.047	75.691
Comedor ecológico Ref.: 2392	14.256	14.684	15.125	15.579	16.047	75.691

En el plan de ventas se proyecta una variación porcentual del 3% anual en el aumento de las ventas.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

5.1.1 Corto plazo

Producir muebles hechos con estibas recicladas, los cuales cumplirán con los estándares concretados con el fin de complacer las exigencias de los clientes.

5.1.2 Mediano plazo

Desarrollar un proceso de producción cada vez más rápido el cual se vea evidenciado en el aumento de la producción y de las ventas.

5.1.3 Largo plazo

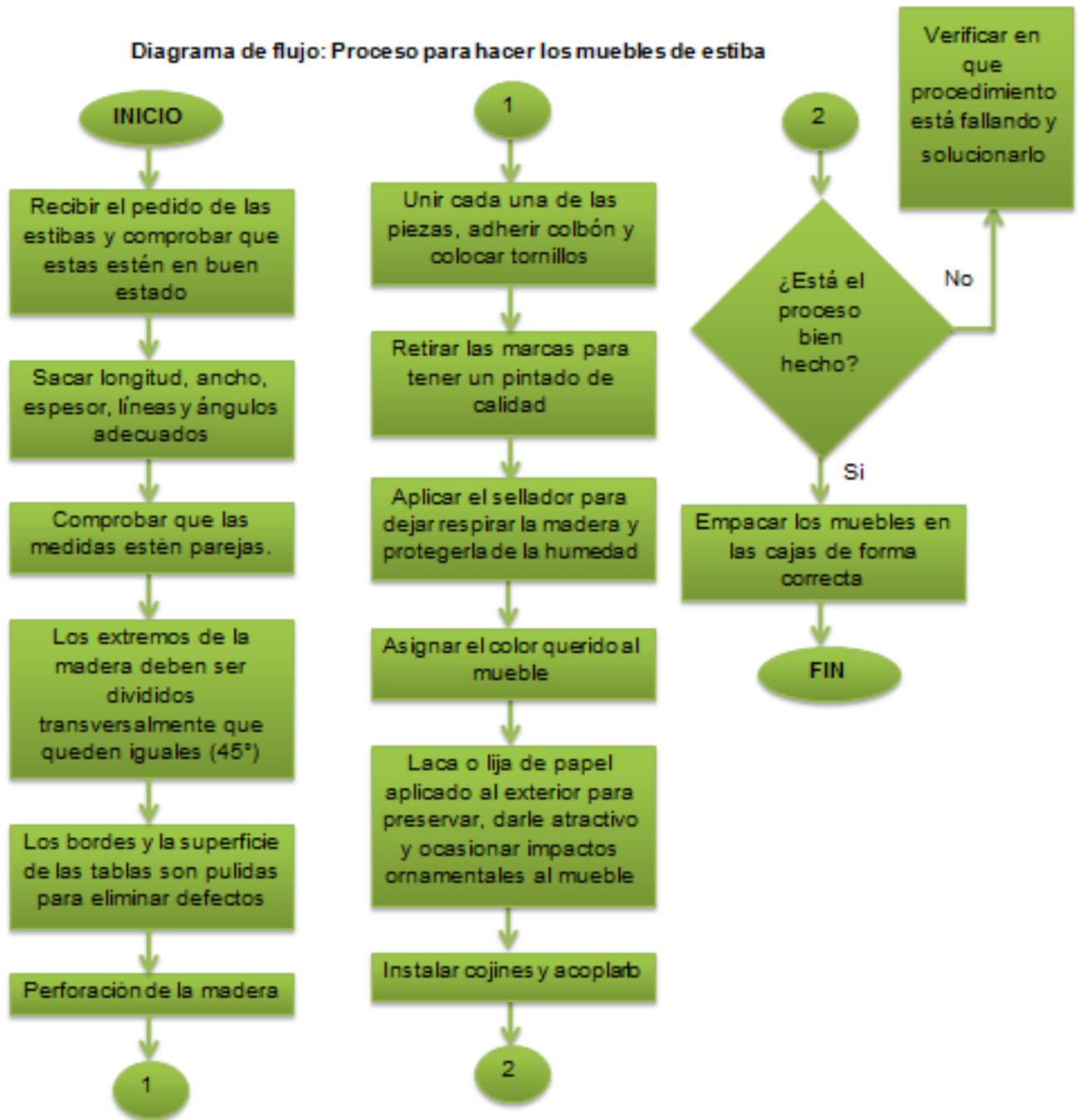
Producir periódicamente la suma demandada por los clientes.

5.2 Descripción del proceso de producción

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO (MIN)
Obtener e inspeccionar	Recibir el pedido de las estibas y comprobar que estas estén en buen estado	Carpintero	25
Igualar	Sacar longitud, ancho, espesor, líneas y ángulos adecuados	Ebanista	8
Calcular	Comprobar que las medidas estén parejas	Ebanista	4
Colillar	Los extremos de la madera deben ser dividido transversalmente que queden iguales (45°)	Ebanista	6
Pulir	Los bordes y la superficie de las tablas son pulidas para eliminar defectos	Ebanista	7

Maquinador	Perforación de la madera	Ebanista	5
Ensamblaje	Unir cada una de las piezas, adherir colbón y colocar tornillos	Ebanista	20
Lijado	Retirar las marcas para tener un pintado de calidad	Ebanista	4
Sellar	Aplicación de sellador para dejar respirar la madera y protegerla de la humedad	Ebanista	6
Aplicar color	Asignar el color querido al mueble	Ebanista	20
Acabado	Laca o lija de papel aplicado al exterior para preservar, darle atractivo y ocasionar impactos ornamentales al mueble	Ebanista	10
Decoración	Instalar cojines y acoplarlo	Decorador	8
Empaque	Empacar los muebles en las cajas de forma correcta	Empacador	5
TOTAL			128

Diagrama de flujo: Proceso para hacer los muebles de estiba



5.3 Capacidad de producción

La planta de producción de ECOLOMUEBLES S.A; está equipada con la maquinaria adecuada para la producción de muebles de madera y un personal que consta de: 5 carpinteros, 6 ebanistas y 2 diseñadores; la planta opera 8 horas diarias. Su proceso de elaboración por mueble es de 128 minutos; por lo tanto la empresa está capacitada para producir 55 muebles por día de la siguiente manera:

$8 \text{ horas} = 480 \text{ minutos} / 128 \text{ minutos} = 4 \text{ muebles por empleado}$

$4 \text{ muebles (1 empleado)} \times 11 \text{ operarios} = 44 \text{ muebles x Día}$

$44 \text{ muebles (día)} \times 27 \text{ días que trabajan al mes (lunes a sábado)} = 1.188 \text{ Muebles al mes.}$

5.4 Plan de Producción

ECOLMUEBLES S.A planea producir 14.256 muebles al año (1.188 (muebles al mes) x 12 meses= 14.256).

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Para la instalación de la empresa se tomará en arriendo una bodega industrial con frente a la autopista Sur, tiene facilidad de parqueo de tractomula, distante a 200 metros de la estación industriales, cuenta con una altura de 5 m, puerta camión energía trifásica, piso concreto, 3 baños y una excelente iluminación.

El área de la bodega es de 600 Mt² en total divida entonces de la siguiente manera: 400 Mt² para toda el área de producción y el restante, 200 m² para el área administrativa, la mensualidad será de \$ 6.900.000

IMÁGENES BODEGA ELEGIDA



Fuente: http://www.coltebienes.com/cuerpo_ficha.asp?IDKEY=eGUgZB7cRm43xqrsN6unTfSKdQJ125kyFpEChzVDYbvP8tMXAh

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

PRODUCTO	DESCRIPCION	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Acolillador a	<p>Marca: Black & Decker</p> <p>Referencia: 89555</p> <p>Acolilladora con recolector de polvo, corte en vicel e inglete de 0° a 45°; 10 pulgadas 1500w 5500rpm</p> <p>Material de</p>	Homecenter (Medellín)	\$499.000	5	\$2.495.000

	Acero				
Planeadora	<p>Marca: Holywood 250 mm</p> <p>Referencia:HJ9 10</p> <p>Peso: 230 Kg. Equipo de trabajo profesional, con mandril de 3 cuchillas, mesa larga (1,600 mms), guía ajustable a 45° - 90°.</p>	<p>BELTEC Carrera 27 # 17-10 Paloquemao Bogotá</p>	<p>\$ 4.680.000</p>	5	\$23.400.000
Cepillo	<p>Marca: SKIL</p> <p>Peso: 28.1 Kg</p> <p>Referencia: 1555 82MM ajuste de profundidad fácil y preciso</p>	<p>Homecenter (Medellín)</p>	<p>\$ 239.900</p>	5	\$1.199.500
Escuadra	<p>Marca: STANLEY</p> <p>Ref. 45-600</p> <p>Peso: 0.5 Kg. Escuadra de 24 pulgadas con mango metálico.</p>	<p>Homecenter (Medellín)</p>	<p>\$17.900</p>	8	\$143.200

Metro	Marca: SODIMAC Referencia: 3605 Cinta de medir de 5 Mts. "16 pies"	Homecenter (Medellín)	\$ 4.9007	8	\$39.200
Taladro	Marca: DEWALT Peso: 2 Kg Referencia: DW508SK	Homecenter (Medellín)	\$249.900	5	\$1.249.500
Mesas	Elaborada con pizarra y madera Acabado en Tapaporo nogal.	Homecenter (Medellín)	\$ 300.000	8	\$2.400.000
TOTAL					\$ 30.926.400

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

MATERIAL O INSUMO	DESCRIPCION	PRECIO	PROVEEDOR
Estibas(madera)	Estibas reciclables. Medidas: 1,20 x 1,00 mts.	\$15.000	Estibas y huacales Itagüí Ltda.
Clavos	Cantidad:		Homecenter

	unidad por 10 Medida: pulgada y media Con cabeza	\$950	(Medellín)
Tornillos	Medida: pulgada y media Cantidad: 200 unidades	\$4.000	Ferro tornillos internacional Ltda. (Medellín)
Colbón	Cantidad: Galón Marca: Colbón	\$25.000	Tecnoquímicas S.A (Medellín)
Lija	Lija de papel Cantidad: unidad	\$1.000	Homecenter (Medellín)
Laca	Laca catalizada Cantidad: galón	\$20.000	Pintureds (Medellín)
Sellador	Sellador catalizador Cantidad: galón	\$20.000	Pintureds (Medellín)

Cojines	Colores: Café, naranja, azul oscuro, rojo y blanco. Medidas: 45x45	\$19.900	Homecenter (Medellín)
Barniz	Pintuco Barniz 1/8 galón sintético transparente	\$5.300	Homecenter (Medellín)
Cajas de cartón	Packing Caja cartón	\$4.150	Homecenter (Medellín)

5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIOS	PROVEEDOR	PRECIOS
Arriendo de bodega	Coltebienes Ltda.	\$ 6.900.000 Mensual
Servicios Públicos (agua, luz, teléfono, internet)	EPM	\$ 2.200.000 Mensual
Transporte Medellín- Buenaventura	Transportes Joalco SA	\$ 2.150.000 Por contenedor

5.5.5 Requerimientos de personal.

NÓMINAS Y PRESTACIONES SOCIALES DEL PERSONAL		
CARGO: CARPINTERO	SALARIO: \$800.000	EMPLEADOS: 5
SEGURIDAD SOCIAL	EMPRESA 70%	EMPLEADO 30%
Salud 12.5%	\$68.000	-\$32.000
Pensión 16%	\$96.000	-\$32.000
ARP 2.436%	\$19.488	
SUBTOTAL	\$183.488	-\$64.000
PRESTACIONES SOCIALES	EMPRESA	EMPLEADO
Subsidio de transporte	\$70.500	
Prima 8.33%	\$72.513	
Cesantías 8.33%	\$72.513	
Intereses cesantía 1%	\$725	

Vacaciones 4.17%	\$33.360	
SUBTOTAL	\$249.611	
PARAFISCALES	EMPRESA	EMPLEADO
CCF 4%	\$32.000	
ICBF 3%	\$24.000	
SENA 2%	\$16.000	
SUBTOTAL	\$72.000	
TOTAL	\$1.305.099	\$736.000
TOTAL EMPLEADOS	\$6.525.495	\$3.680.000

NÓMINAS Y PRESTACIONES SOCIALES DEL PERSONAL

CARGO: EBANISTA	SALARIO: \$1.000.000	EMPLEADOS: 6
SEGURIDAD SOCIAL	EMPRESA	EMPLEADO
Salud 12.5%	\$85.000	-\$40.000

Pensión 16%	\$120.000	-\$40.000
ARP 2.436%	\$24.360	
SUBTOTAL	\$229.360	-\$80.000
PRESTACIONES SOCIALES	EMPRESA	EMPLEADO
Subsidio de transporte	\$70.500	
Prima 8.33%	\$89.173	
Cesantías 8.33%	\$89.173	
Intereses cesantía 1%	\$891	
Vacaciones 4.17%	\$41.700	
SUBTOTAL	\$291.437	
PARAFISCALES	EMPRESA	EMPLEADO
CCF 4%	\$40.000	
ICBF 3%	\$30.000	
SENA 2%	\$20.000	
SUBTOTAL	\$90.000	
TOTAL	\$1.610.797	\$920.000
TOTAL EMPLEADOS	\$9.664.782	\$5.520.000

NÓMINAS Y PRESTACIONES SOCIALES DEL PERSONAL

CARGO: DISEÑADOR	SALARIO: \$1.200.000	EMPLEADOS: 2
SEGURIDAD SOCIAL	EMPRESA	EMPLEADO
Salud 12.5%	\$102.000	-\$48.000
Pensión 16%	\$144.000	-\$48.000

ARP 0.552%	\$6.624	
SUBTOTAL	\$252.624	-\$96.000
PRESTACIONES SOCIALES	EMPRESA	EMPLEADO
Subsidio de transporte	\$70.500	
Prima 8.33%	\$105.833	
Cesantías 8.33%	\$105.833	
Intereses cesantía 1%	\$106	
Vacaciones 4.17%	\$50.040	
SUBTOTAL	\$332.312	
PARAFISCALES	EMPRESA	EMPLEADO
CCF 4%	\$48.000	
ICBF 3%	\$36.000	
SENA 2%	\$24.000	
SUBTOTAL	\$108.000	
TOTAL	\$1.892.936	\$1.104.000
TOTAL EMPLEADOS	\$3.785.872	\$2.208.000

DESCRIPCIÓN DE PERFIL Y FUNCIONES DE LOS EMPLEADOS DE PRODUCCIÓN

Cargo	Perfil	Funciones
	Persona con iniciativa, cuidadosa y rápida.	Hacer mantenimiento preventivo de máquinas y

<p>Carpintero</p>	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Actitud abierta y flexible.</p> <p>Ser esmerado, Mantener el taller limpio y ordenado</p>	<p>equipos de producción.</p> <p>Pintar muebles.</p> <p>Recibir pedidos de las estibas y comprobar que estas estén en buen estado.</p>
<p>Ebanista</p>	<p>Conservar en buen estado las herramientas de trabajo.</p> <p>Competencias para definir soluciones constructivas y elaborar presupuestos.</p> <p>Mecanizar piezas de madera y muebles</p> <p>Elaborar composiciones de ensamblaje</p>	<p>Elección de la madera en perfecto estado.</p> <p>El aserrado y la soldadura.</p> <p>La realización del ensamblaje.</p> <p>Montaje de muebles</p> <p>Realizar todas las funciones adecuadas para que el mueble cumpla con todas las características ofrecidas.</p> <p>Supervisar la mercancía para que quede en perfecto estado antes de salir del taller.</p>
	<p>Profesionales creativos</p>	<p>Diseño de muebles</p>

Diseñador	que buscan aplicar en sus diseños nuevas soluciones	teniendo en cuenta las tendencias de moda, y las necesidades de las personas.
	Capacidad para comprender las necesidades del cliente	Elaboración de diseños y decoraciones de piezas para los muebles.
	Conocimientos sobre el Arte y diseño	

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

AREA	FUNCIONES
<p style="text-align: center;">Área de Administración General</p>	<p>Planificación Plantear objetivos eficientes a corto, mediano y largo plazo. Desarrollar la razón de ser de la empresa, misión, visión y valores.</p> <p>Organización Tiene como responsabilidad la empresa, empleados y recursos necesarios. Dirigir las actividades de la empresa, manteniendo el orden.</p> <p>Dirección Guiar a la empresa hacia el logro de su visión y objetivos planteados. Mantener el buen funcionamiento de la empresa y las buenas relaciones.</p> <p>Control Ejecutar seguimiento a las diferentes áreas de la empresa para lograr la mejora continua.</p>

<p>Área de Producción</p>	<p>Planificación Seleccionar los proveedores. Seleccionar el adecuado proceso para la producción.</p> <p>Organización Establecer estándares de calidad en cada proceso de producción. Determinar la cantidad de materia prima e insumos para la elaboración del producto final.</p> <p>Dirección Supervisar los procesos de producción establecidos.</p> <p>Control Verificar la producción diaria. Presentar informes periódicamente.</p>
<p>Área de Comercio Internacional.</p>	<p>Planificación Realizar análisis del sector, del entorno y del mercado. Conectar la empresa con el exterior.</p> <p>Organización Determinar dónde se va a comercializar. Identificar medio de transporte y canales de distribución. Establecer precios, formas de pago, descuentos.</p> <p>Dirección Incrementar la participación en el los mercados internacionales.</p> <p>Control Asegurar que las estrategias planteadas lleven al cumplimiento de los objetivos.</p>
<p>Área Financiera</p>	<p>Planificación Obtener fondos y decidir la proporción de estos.</p> <p>Organización Determinar el adecuado financiamiento a corto y largo plazo. Invertir los recursos de la empresa en</p>

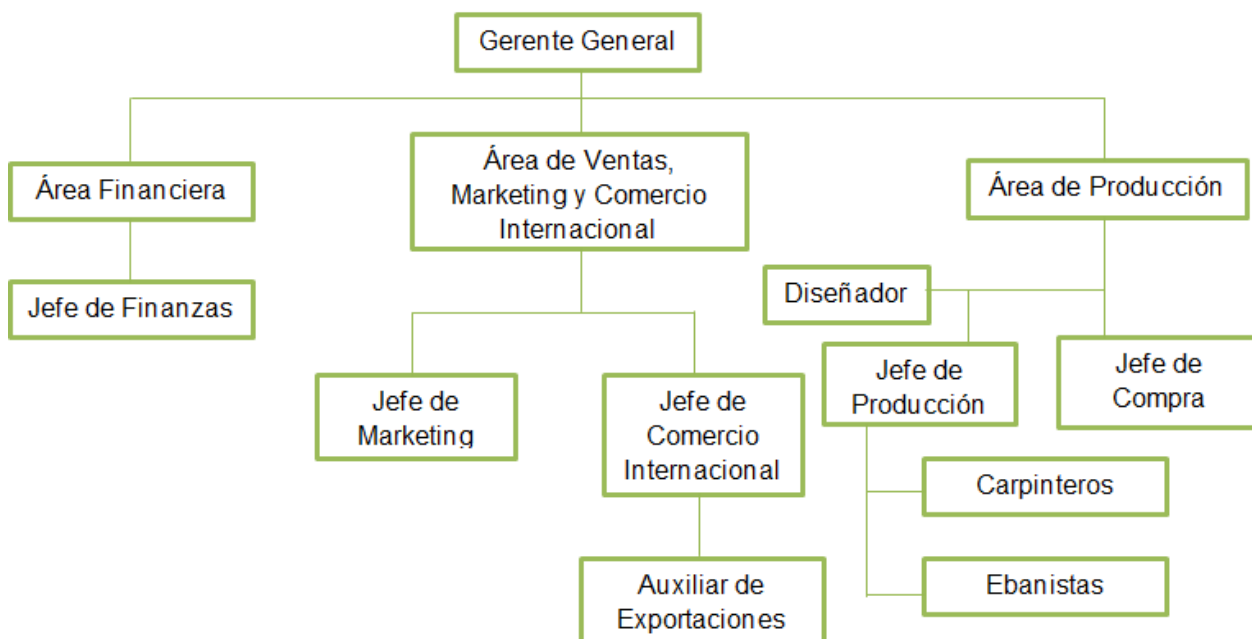
	<p>infraestructura y tecnología.</p> <p>Dirección Vigilar la posición financiera de la empresa.</p> <p>Control Determinar los ingresos, egresos y utilidades de la empresa para identificar la rentabilidad.</p>
--	--

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

PROCESOS ADMINISTRATIVOS EXTERNALIZADOS	FUNCIONES	PROVEEDOR	COSTO
Área de Recursos Humanos	<p>Establecer área de seguridad.</p> <p>Proteger la integridad física de los trabajadores y evitar futuros accidentes minimizando riesgos.</p> <p>Proteger los bienes de la empresa.</p> <p>Preselección del personal.</p> <p>Servicio médico.</p>	<p>Servicios de Outsourcing de Nómina y Recursos humanos meta</p>	<p>\$1.500.000</p>

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

PUESTO	FUNCIONES
<p align="center">Jefe de Producción</p>	<p>Supervisar y controlar las actividades de almacenaje, tanto de materias primas como de productos terminados.</p> <p>Organizar y seguir la ejecución de todos los trabajos dentro del ciclo de producción garantizando que se cumpla con las especificaciones establecidas.</p> <p>Promover el sistema de calidad ayudando a completar aspectos que pueden contribuir a</p>

	<p>su mejora continua.</p>
<p>Gerente General</p>	<p>Preparar el presupuesto anual de la empresa y los programas de inversiones necesarias para cumplir con los objetivos a mediano plazo</p> <p>Encargarse de aprobar el sistema de calidad en todos los ámbitos de la empresa.</p> <p>Constituir los objetivos en la mejora de la calidad.</p> <p>Promover el control presupuestario al objeto de conseguir los objetivos perseguidos</p> <p>Responsabilidad máxima del funcionamiento de la empresa y del cumplimiento de los objetivos y políticas.</p> <p>Representar jurídica y legalmente la empresa</p> <p>Responsable de la organización de la empresa</p> <p>Coordinar las actividades cotidianas de los diversos departamentos de forma que exista coherencia entre ellos y que se sumen las acciones hacia el cumplimiento de los objetivos establecidos.</p>

<p style="text-align: center;">Jefe de Finanzas</p>	<p>Verificar que los registros contables estén aplicados en forma correcta a través del registro diario para obtener información contable que sea confiable y oportuna.</p> <p>Dirigir los recursos financieros y materiales de la organización basado en procesos y sistemas que permitan una relación óptima, seria y eficiente con los clientes, colaboradores y proveedores, tanto en el flujo físico de dinero, valores y bienes como en la recaudación de recursos,</p> <p>Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y pago de salarios.</p>
<p style="text-align: center;">Jefe de Marketing</p>	<p>Seguir la evolución del mercado, producto, precio y competencia para sacar conclusiones y optimizar el desarrollo de negocio.</p> <p>Crear todas las herramientas de marketing que faciliten el incremento de ventas y la rentabilidad.</p> <p>Identificar nuevas oportunidades de negocio y desarrollar estrategias de atracción de nuevos clientes.</p>

	<p>Coordinar campañas de publicidad y promoción.</p> <p>Diseñar y lanzar propuestas para maximizar los objetivos fijados.</p>
<p>Jefe de Comercio Internacional</p>	<p>Supervisar y controlar los riesgos de exportación, la financiación, los seguros y la administración de las exportaciones.</p> <p>Analizar las condiciones específicas de los mercados exteriores.</p> <p>Averiguar y abrir nuevos mercados.</p> <p>Vigilar los entornos políticos, jurídicos, socioculturales, económicos y tecnológicos.</p> <p>Coordinar la red internacional de ventas de la empresa, decidiendo los canales de distribución más adecuados (venta directa, concesiones, distribuidores y precios).</p>
<p>Auxiliar de Exportaciones</p>	<p>Preparar documentos de Exportación</p> <p>Coordinar con agentes de Aduana, agentes de carga y transportistas</p> <p>Gestionar Cobranzas del exterior</p> <p>Coordinar con los ejecutivos comerciales, manufactura y Logística sobre embarques</p>

	de exportación.
Jefe de Compra y Logística	<p>Cuidar la adecuada realización de inventarios y control de los mismos.</p> <p>Estudiar la situación en el mercado, precios, flujo y calidad de los productos a adquirir.</p> <p>Velar por el abastecimiento de materia prima</p> <p>Mantener actualizado el registro de proveedores y las condiciones de venta de cada uno.</p>

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Como se dio a conocer en el ítem 5.5.1 se tomará en arriendo una bodega industrial con frente a la autopista Sur, tiene facilidad de parqueo de tracto mula, distante a 200 metros de la estación industriales, cuenta con una altura de 5 m, puerta camión energía trifásica, piso concreto, 3 baños y una excelente iluminación.

El área de la bodega es de 600 Mt2 en total divida entonces de la siguiente manera: 400 Mt2 para toda el área de producción y el restante, 200 m2 para el área administrativa, la mensualidad será de \$ 6.900.000

Para que la bodega se tome en arriendo, esta deberá ser divida en las diferentes aéreas administrativas, además debe contar con instalación de telefonía e internet.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

EQUIPO, MUEBLES Y ENSERES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipos de Cómputo con Software incluidos	MARCA: Compaq.Proc esador: AMD E4-502 GB	10	Éxito (Medellín)	\$800.000	\$8.000.000
Impresora Multifuncional con fax.	MARCA: Canon. CONEXIÓN: inalámbrica. Wii-Fi, Inyección de Tinta, súperG3 color fax.	5	Éxito (Medellín)	\$300.000	\$1.500.000
Escritorio	Practimac Centro de trabajo con archivador	10	Homecenter (Medellín)	\$289.900	\$2.899.000
Silla profesional	Asenti Silla de escritorio negra	10	Homecenter (Medellín)	\$79.900	\$799.000
Teléfonos	Motorola Oc teléfono inalámbrico	7	Homecenter (Medellín)	\$49.900	\$349.300

ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MUEBLES HECHOS CON ESTIBAS RECICLADAS

	6,0 sencillo				
Nevera	Centrales Nevera 226 litros con dispensador de agua blanca	2	Homecenter (Medellín)	\$835.900	\$1.671.800
Papeleras		10	Éxito (Medellín)	\$15.000	\$150.000
Horno microondas	MARCA: Electrolux. Voltaje: 120 v MEDIDAS: 0,7 pies. 10 niveles de potencia.	3	Homecenter (Medellín)	\$90.900	\$272.700
Cafeteras	Black and Decker Cafetera 12 tazas	2	Homecenter (Medellín)	\$69.950	\$139.900
sillas	Blancas. De plástico, Rimax	20	RIMAX (Medellín)	\$10.900	\$218.000
Mesas	Rimax Mesa plástica	6	Homecenter (Medellín)	\$42.000	\$252.000
TOTAL					\$16.251.700

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	COSTO
Caja de Clips Standard Marca: Wingo x100.	Éxito (Medellín)	\$ 2.100
Sobre manila oficina Marca: Norma x 50 unds.	Éxito (Medellín)	\$ 12.000
Tinta para impresora negra y de color. Marca: Canon.	Papelería Colombia (Medellín)	\$125.000
Calculadora Marca: Casio x 10 unds	Papelería Colombia (Medellín)	\$100.000
Perforadora 2 huecos dimensional. Marca:Nhitan x 10 unds	Éxito (Medellín)	\$144.000
Caja de lápiz. Marca: Norma x 30 unds.	Papelería Colombia (Medellín)	\$10.000
Sacapuntas metálico. Marca: Toit. X 20 unds.	Éxito (Medellín)	\$5.000
Grapadora. Marca: Tritón x 10 unds.	Éxito (Medellín)	\$80.000
Caja de Bolígrafos Kilométrico Plus Color Negro x 24 unds y color azul x 24 unds. Marca: Paper-Mate	PapeleríaColombia (Medellín)	\$ 24.000
Caja de Borrador de Nata Marca: Pelikan x20 unds.	Papelería Colombia (Medellín)	\$ 10.000
Resma de Papel Blanco Tamaño Oficina	Papelería	\$10.500

Marca: Reprograf Tamaño x 500 Hojas	Colombia (Medellín)	
Resma de Papel Blanco Tamaño Carta Marca: Reprograf Tamaño x 500 Hojas.	Papelería Colombia (Medellín)	\$9.500
TOTAL		\$532.100

6.3.3.1 Requerimientos de Cafetería y Aseo

6.3.3.1.1 Cafetería

DESCRIPCION	PROVEEDOR	COSTO	
		COSTO UNITARIO	MES
Café Marca: la Bastilla tostado y molido-tipo medio-bolsa x2500grms	Éxito (Medellín)	\$42.050	\$42.050
Aromáticas de frutas caja x 120 unidades	Makro (Medellín)	\$37.690	\$72.240
Azúcar Incauca tubipack x 200	Makro (Medellín)	\$3.240	\$6.480
Vaso rígido x 50 unidades	Makro (Medellín)	\$1.600	\$6.400
Mezcladores x 500 unidades	Makro (Medellín)	\$1.350	\$2.700
Total			\$129.870

6.3.3.1.2 Aseo

DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	COSTO
Detergente Ariel regular x 2.250 grms	Éxito (Medellín)	\$9.093
Limpiador floral fabuloso	Éxito (Medellín)	\$7.870
Papel higiénico Scott x 12 unidades	Éxito (Medellín)	\$14.890
Lavaplatos lozacrem liquido	Éxito (Medellín)	\$8.950
Blanqueador manzana éxito	Éxito (Medellín)	\$3.064
Bolsas para basura industrial éxito x 6 unidades	Éxito (Medellín)	\$3.456
Limpiavidrios neutro pistola	Éxito (Medellín)	\$4.096
Cepillo piso éxito x 1	Éxito (Medellín)	\$6.792
Escoba suave éxito x 1	Éxito (Medellín)	\$5.784
Recogedor reforzado éxito x 1	Éxito (Medellín)	\$5.736
Trapero encabado con cabo plastificado éxito x 1	Éxito (Medellín)	\$7.424
Balde con escurridor manual	Éxito (Medellín)	\$9.000
TOTAL		\$77.155

6.3.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIO	PROVEEDOR	COSTO
Arriendo	Coltebienes Ltda.	\$6.900.000
Servicios públicos (agua, luz, teléfono, internet)	Empresas públicas de Medellín	\$2.200.000
vigilancia	Atila seguridad privada Ltda.	\$5.706.360
TOTAL		\$14.806.360

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL
GERENTE GENERAL	<p>Profesional en Administración de Empresas o áreas afines</p> <p>Ser emprendedor</p> <p>Capacidad de comunicación</p> <p>Liderazgo con motivación para dirigir</p> <p>Integridad moral y ética</p> <p>Espíritu crítico</p> <p>Saber marcar prioridades</p> <p>Dominar el idioma Inglés de forma fluida,</p>

	hablada y escrita
	Experiencia mínima de 5 años
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	\$5.000.000
Prestaciones	Seguridad Social: \$1.052.600 Prestaciones Sociales: \$1.091.500 Aportes Parafiscales: \$450.000 Total Prestaciones: \$2.594.100
JEFE DE FINANZAS	
	Ser profesional en Contabilidad
	Planificación y manejo de conflictos
	Capacidad de análisis
	Conocimientos especiales: administración, análisis de estados financieros y proyectos, derecho legal, conocimiento de tesorería y presupuesto.
	Experiencia mínima de 3 años
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	\$3.000.000
Prestaciones	Seguridad Social: \$401.160 Prestaciones Sociales: \$542.310 Aportes Parafiscales: \$270.000 Total Prestaciones: \$1.213.470

CONTADOR (SUBCONTRATO)	<p>Ser profesional en Contaduría</p> <p>Persona responsable y seguro de sí mismo</p> <p>Título de Contador Público</p> <p>Capacitación Especializada en el área</p>
Tipo de contrato	Prestación de servicios
Salario	\$ 300.000
JEFE DE MARKETING	<p>Ser profesional en Mercadotecnia</p> <p>Capacidad de crear, innovar e implementar</p> <p>Amplios conocimientos de Marketing y desarrollo de planes de negocios</p> <p>Deberá estar dispuesto a viajar frecuentemente</p> <p>Dominio del idioma Inglés.</p>
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	\$3.000.000
Prestaciones	<p>Seguridad Social: \$401.160</p> <p>Prestaciones Sociales: \$542.310</p> <p>Aportes Parafiscales: \$270.000</p> <p>Total Prestaciones: \$1.213.470</p>

<p>JEFE DE COMERCIO INTERNACIONAL</p>	<p>Ser profesional en Negocios Internacionales</p> <p>Alto nivel cultural</p> <p>Ser creativo, innovador y hábil negociador</p> <p>Dominar idiomas extranjeros</p> <p>Experiencia mínima de 4 años</p> <p>Óptima formación académica</p> <p>Conocer el mercado y producto</p> <p>Deberá estar dispuesto a viajar frecuentemente</p>
<p>Tipo de contrato</p>	<p>Contrato laboral a término fijo</p>
<p>Salario</p>	<p>3.000.000</p>
<p>Prestaciones</p>	<p>Seguridad Social: \$401.160</p> <p>Prestaciones Sociales: \$542.310</p> <p>Aportes Parafiscales: \$270.000</p> <p>Total Prestaciones: \$1.213.470</p>
<p>AUXILIAR DE EXPORTACIONES</p>	<p>Profesional o Tecnólogo en Comercio Internacional</p> <p>Conocimiento de finanzas internacionales, logística, metodología de alianzas y</p>

	conversiones
	Ser experto en informática
	Experiencia mínima de 1 año
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	\$1.800.000
Prestaciones	Seguridad Social: \$378.396 Prestaciones Sociales: \$392.940 Aportes Parafiscales: \$162.000 Total Prestaciones: \$933.336
JEFE DE PRODUCCIÓN	Profesional en Ingeniería Industrial o Ingeniera de Procesos
	Conocimientos en las áreas de aprovisionamiento y logística
	Analítico y reflexivo ante decisiones importantes.
	Experiencia mínima de 5 años
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	\$3.500.000
Prestaciones	Seguridad Social: \$735.770 Prestaciones Sociales: \$764.050 Aportes Parafiscales: \$315.000 Total Prestaciones: \$1.814.820

JEFE DE COMPRA Y LOGISTICA	<p>Ser profesional en Logística</p> <p>Estudios complementarios sobre gestión de compras</p> <p>Formación específica en Técnicas de negociación</p> <p>Procesos logísticos de abastecimiento y distribución</p> <p>Persona capaz de optimizar esquemas de inventario, distribución y resurtido.</p> <p>Experiencia mínima de 2 años</p>
Tipo de contrato	Contrato laboral a término fijo
Salario	3.000.000
Prestaciones	<p>Seguridad Social: \$401.160</p> <p>Prestaciones Sociales: \$542.310</p> <p>Aportes Parafiscales: \$270.000</p> <p>Total Prestaciones: \$1.213.470</p>

6.4 Programa de administración

Cronograma de actividades pre operativas de administración y producción

	ACTIVIDADES PREOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN Y ADMINISTRACIÓN	SEMANA																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Legalización de la empresa	■	■															
2	Adquisición de establecimiento		■															
3	Acondicionamiento locativo			■	■	■	■											
4	Compra de maquinaria y equipo					■	■											
5	Instalación de maquinaria y equipo							■										
6	Contratación del personal						■	■	■									
7	Selección de proveedores							■	■									
8	Elección de los distribuidores							■	■	■								
9	Compra de insumos								■	■								
15	Compra de equipos muebles y enseres										■	■						
11	Instalación de equipos, muebles y enseres											■	■	■				
12	Selección del personal														■	■		
13	Contratación del personal														■	■		
14	Jerarquización de funciones																■	
15	Capacitación del personal																■	■

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

ECOLOMUEBLES será una Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S.

Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.

Este tipo de sociedad se crea mediante documento privado, incluye: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades. Simplifica trámites, no requieren revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas.

Características

- Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado.
- Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.
- Es una sociedad de capitales.
- Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

- El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.
- Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

¿Cuáles son los requisitos para constituir una S.A.S de conformidad con la ley 1258 de 2008?

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

<http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

TRÁMITE	ENTIDAD	COSTO
Consulta de nombre	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$0
Consulta de clasificación por actividad económica.	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$0
Consulta de uso de suelo	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$0
Minuta de constitución	Contador público	\$0
Inscripción cámara de comercio	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$5.500
Registro mercantil	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$474.000
Elaborar el documento de constitución de la sociedad.	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$0
Certificado de Existencia y Representación Legal.	Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.	\$ 4.000
Registro único tributario	DIAN	\$0

Escritura de constitución.	Notaria	\$ 2.660 cada hoja. \$4000: \$2000 fondo de notariado y \$2000 superintendencia de notariado y registro público.
Norma NIMF 15	ICA	\$0
Certificado de Origen	VUCE	\$0
TOTAL		\$490.160

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/guias/Guia--13---2012.pdf>

<http://portel.bogota.gov.co/portel/libreria/pdf/tarifas2012final.pdf>

Inicio Registro Mercantil Expand Registro Mercantil Registro de Proponentes Expand Registro de Proponentes

Consultas de Homonimia

Instrucciones para realizar las consultas (Ocultar Detalles...)

- Se deben realizar las consultas del nombre de diferentes formas, ya que pueden existir nombres que fonéticamente suenan iguales, pero se escriben en forma diferente, ej: Soni, sony, Zoni; casa, Kasa.
- Consulte los nombres compuestos, por ej: casaestrella y casa estrella, para asegurarse de que no exista una empresa con un nombre muy similar a otra.
- Digite las palabras que el nombre va a contener, tener en cuenta que entre más cantidad de palabras escriba, más rápida será la búsqueda. Por ej: si desea consultar el nombre "Granero Central", puede obtener la búsqueda digitando solamente la palabra granero; pero para hacerla más breve puede utilizar la otra palabra que existe dentro del nombre, así: "Granero Central".
- Ejecute la búsqueda del nombre tanto en plural como en singular, por ej: horizontes y horizonte. Con tilde y sin tilde, por ejemplo: tecnologico y tecnológico
- En los resultados de la búsqueda, los registros que aparecen en color rojo corresponden a matrículas mercantiles o proponentes cancelados o inactivos, por favor verificar en el detalle de la información y si existen inquietudes comunicarse con la Cámara de Comercio respectiva.

Consulta por nombre Consultar

Consulta por palabra clave Consultar

Cámara de Comercio	Matrícula	Razón Social	Sigla	Tipo de identificación	No. Identificación	Organización Jurídica
BOGOTA	1648296	ECOLMUEBLES		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Inicio Registro Mercantil Expand Registro Mercantil Registro de Proponentes Expand Registro de Proponentes

Consultas de Homonimia

Instrucciones para realizar las consultas (Ocultar Detalles...)

- Se deben realizar las consultas del nombre de diferentes formas, ya que pueden existir nombres que fonéticamente suenan iguales, pero se escriben en forma diferente, ej: Soni, sony, Zoni; casa, Kasa.
- Consulte los nombres compuestos, por ej: casaestrella y casa estrella, para asegurarse de que no exista una empresa con un nombre muy similar a otra.
- Digite las palabras que el nombre va a contener, tener en cuenta que entre más cantidad de palabras escriba, más rápida será la búsqueda. Por ej: si desea consultar el nombre "Granero Central", puede obtener la búsqueda digitando solamente la palabra granero; pero para hacerla más breve puede utilizar la otra palabra que existe dentro del nombre, así: "Granero Central".
- Ejecute la búsqueda del nombre tanto en plural como en singular, por ej: horizontes y horizonte. Con tilde y sin tilde, por ejemplo: tecnologico y tecnológico
- En los resultados de la búsqueda, los registros que aparecen en color rojo corresponden a matrículas mercantiles o proponentes cancelados o inactivos, por favor verificar en el detalle de la información y si existen inquietudes comunicarse con la Cámara de Comercio respectiva.

Consulta por nombre Consultar

Consulta por palabra clave Consultar

Cámara de Comercio	Matrícula	Razón Social	Sigla	Tipo de identificación	No. Identificación	Organización Jurídica
BOGOTA	960665	ECOMUEBLES		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
BARRANCABERMEJA	75281	ECOMUEBLES BARRANCA		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
BARRANCABERMEJA	87064	ECOMUEBLES BCA N°2		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
BOGOTA	720797	ECOMUEBLES CUCAITA HNOS Y CIA LTDA EN LIQUIDACION		NIT	830019706	SOCIEDAD LIMITADA
MONTERIA	95317	ECOMUEBLES R.R.G.		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

NOMBRE	MONTO
Daniela Cadavid Marín	\$57.673.754
Lizeth Carolina Agudelo	\$57.673.754
Damaris Ramírez Peña	\$57.673.754
TOTAL	173.021.260

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad financiera	Bancolombia
Monto del préstamo	\$ 1.429.526.336
Intereses (Mes vencido)	1.53%
Plazo (meses)	60
Modalidad del préstamo	Cuota Fija

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
Ventas			Participación del total Ventas
PRODUCTOS	ESQUINERO ECOLÓGICO	\$ 380.160.000,3	38,37%
	ECOLO MESA	\$ 92.664.000,0	9,35%
	ECOLO CAMAS	\$ 276.804.000,0	27,94%
	COMEDOR ECOLÓGICO	\$ 241.164.000,0	24,34%
	VENTAS TOTALES (VT)	\$ 990.792.000,4	100,00%

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 47.181.100,0	\$ 47.181.100,0	\$ 0,0
Gastos Pre operativos	\$ 25.852.660,0	\$ 25.840.160,0	\$ 12.500,0
Capital de Trabajo	\$ 1.529.526.336,0	\$ 100.000.000,0	\$ 1.429.526.336,0

Total Requerimientos Financieros	\$ 1.429.538.836,0
---	---------------------------

8.2.2.2 Costos

8.2.2.2.1 Costos variables

Costos Unitarios de Esquinero Ecológico				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Estibas de madera	\$ 15.000,00	4,00	Unidades	\$ 60.000,00
Clavos	\$ 95,00	16,00	Unidades	\$ 1.520,00
Tornillos	\$ 20,00	16,00	Unidades	\$ 320,00
Colbón	\$ 25.000,00	1,00	Unidades	\$ 25.000,00
Lija	\$ 1.000,00	4,00	Unidades	\$ 4.000,00
Laca	\$ 20.000,00	2,00	Unidades	\$ 40.000,00
Sellador	\$ 20.000,00	2,00	Unidades	\$ 40.000,00
Barniz	\$ 5.300,00	2,00	Unidades	\$ 10.600,00
Cojines	\$ 19.900,00	4,00	Unidades	\$ 79.600,00
Cajas de cartón	\$ 4.150,00	1,00	Unidades	\$ 4.150,00
Seguro hasta el puerto	\$ 48,81	1,00	Unidades	\$ 48,81
Transporte hasta el puerto	\$ 1.346,80	1,00	Unidades	\$ 1.346,80
TOTAL				\$ 266.585,61

Costos Unitarios de la Ecolomesa				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Estibas de madera	\$ 15.000,00	1,00	Unidades	\$ 15.000,00
Clavos	\$ 95,00	8,00	Unidades	\$ 760,00
Tornillos	\$ 20,00	4,00	Unidades	\$ 80,00
Colbón	\$ 25.000,00	0,50	Unidades	\$ 12.500,00
Lija	\$ 1.000,00	0,50	Unidades	\$ 500,00
Laca	\$ 20.000,00	0,50	Unidades	\$ 10.000,00

Sellador	\$ 20.000,00	0,50	Unidades	\$ 10.000,00
Barniz	\$ 5.300,00	0,50	Unidades	\$ 2.650,00
Rodachinas	\$ 2.200,00	4,00	Unidades	\$ 8.800,00
Cajas de cartón	\$ 4.150,00	1,00	Unidades	\$ 4.150,00
Seguro hasta el puerto	\$ 48,81	1,00	Unidades	\$ 48,81
Transporte hasta el puerto	\$ 1.346,80	1,00	Unidades	\$ 1.346,80
TOTAL				\$ 65.835,61

Costos Unitarios de las Ecolocamas				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Estibas de madera	\$ 15.000,00	4,00	Unidades	\$ 60.000,00
Clavos	\$ 95,00	16,00	Unidades	\$ 1.520,00
Tornillos	\$ 20,00	16,00	Unidades	\$ 320,00
Colbón	\$ 25.000,00	1,00	Unidades	\$ 25.000,00
Lija	\$ 1.000,00	2,00	Unidades	\$ 2.000,00
Laca	\$ 20.000,00	2,00	Unidades	\$ 40.000,00
Sellador	\$ 20.000,00	2,00	Unidades	\$ 40.000,00
Barniz	\$ 5.300,00	2,00	Unidades	\$ 10.600,00
Rodachinas	\$ 2.200,00	4,00	Unidades	\$ 8.800,00
Cajas de cartón	\$ 4.150,00	1,00	Unidades	\$ 4.150,00
Seguro hasta el puerto	\$ 48,81	1,00	Unidades	\$ 48,81
Transporte hasta el puerto	\$ 1.346,80	1,00	Unidades	\$ 1.346,80
TOTAL				\$ 193.785,61

Costos Unitarios del Comedor Ecológico				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Estibas de madera	\$ 15.000,00	2,00	Unidades	\$ 30.000,00
Clavos	\$ 95,00	20,00	Unidades	\$ 1.900,00
Tornillos	\$ 20,00	8,00	Unidades	\$ 160,00
Colbón	\$ 25.000,00	1,00	Unidades	\$ 25.000,00
Lija	\$ 1.000,00	1,00	Unidades	\$ 1.000,00
Laca	\$ 20.000,00	1,00	Unidades	\$ 20.000,00
Sellador	\$ 20.000,00	1,00	Unidades	\$ 20.000,00
Barniz	\$ 5.300,00	1,00	Unidades	\$ 5.300,00
Cojines	\$ 19.900,00	4,00	Unidades	\$ 79.600,00
Cajas de cartón	\$ 4.150,00	1,00	Unidades	\$ 4.150,00
Seguro hasta el puerto	\$ 48,81	1,00	Unidades	\$ 48,81
Transporte hasta el puerto	\$ 1.346,80	1,00	Unidades	\$ 1.346,80
TOTAL				\$ 188.505,61

Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	
ESQUINERO ECOLÓGICO	\$ 66.585,6	1.188	\$ 316.703.704,9	38,37%	\$290.200,43
ECOL MESA	\$ 65.835,6	1.188	\$ 78.212.704,7	9,35%	\$71.591,72
ECOL CAMAS	\$193.785,6	1.188	\$ 230.217.304,7	27,94%	\$ 210.980,15
COMEDOR ECOLÓGICO	\$188.505,6	1.188	\$ 223.944.664,7	24,34%	\$203.486,26

COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)**\$849.078.379,0****8.2.2.2 Costos fijos**

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 12.400.000
Obligaciones laborales	\$ 7.576.152
Arriendo	\$ 4.554.000
Servicios	\$ 1.452.000
Mantenimiento (maquinaria)	\$ 875.000
Aseo	\$ 50.922
Vigilancia	\$ 3.766.198
Imprevistos	\$ 3.235.999
Cafetería	\$ 85.714
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 33.995.985

8.2.2.3 Gastos**8.2.2.3.1 Gastos Administrativos y legales**

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 22.300.000
Obligaciones laborales	\$ 10.196.136
Gastos de representación	\$ 2.000.000

Papelería	\$ 532.100
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 360.000
Aseo	\$ 26.133
Cafetería	\$ 85.714
Vigilancia	\$ 150.000
Imprevistos	\$ 3.565.008
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 39.215.091

8.2.2.3.2 Gastos Amortización de diferidos

Total Amortización Mensual	\$ 430.669,3
-----------------------------------	---------------------

8.2.2.4 Gastos Financieros

AÑO	INTERÉS
1	\$ 246.823.269
2	\$ 208.419.064
3	\$ 162.339.176
4	\$ 107.049.501
5	\$ 40.709.316

8.3 Estados Financieros Projectados

8.3.1 Flujo de Caja del Proyecto

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 11.889.504.004	\$ 12.858.498.581	\$ 13.906.466.215	\$ 15.039.843.211	\$ 16.265.590.433
- Costos variables		\$ 10.188.940.548	\$ 11.207.834.603	\$ 12.328.618.063	\$ 13.561.479.870	\$ 14.917.627.857
- Costos fijos		\$ 877.401.488	\$ 965.141.637	\$ 1.061.655.801	\$ 1.167.821.381	\$ 1.284.603.519
Costos fijos de Producción		\$ 407.951.818	\$ 448.746.999	\$ 493.621.699	\$ 542.983.869	\$ 597.282.256
Costos fijos de Administración		\$ 469.449.671	\$ 516.394.638	\$ 568.034.102	\$ 624.837.512	\$ 687.321.263
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552
- Intereses Crédito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 811.159.416	\$ 673.519.788	\$ 504.189.799	\$ 298.539.409	\$ 51.356.505
- Impuestos	\$ 0	\$ 267.682.607	\$ 222.261.530	\$ 166.382.634	\$ 98.518.005	\$ 16.947.647
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 543.476.808	\$ 451.258.258	\$ 337.807.165	\$ 200.021.404	\$ 34.408.859
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.252.388.008
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 2.239.379.508
Valor de Salvamento						\$ 13.008.500
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.602.547.596	\$ 152.952.634	\$ 168.247.897	\$ 185.072.687	\$ 203.579.955	\$ 0
Activos Fijos	\$ 47.181.100					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.840.160					
Capital de Trabajo	\$ 1.529.526.336	\$ 152.952.634	\$ 168.247.897	\$ 185.072.687	\$ 203.579.955	
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.602.547.596	\$ 402.526.727	\$ 295.012.913	\$ 164.737.030	\$ 8.444.001	\$ 2.298.799.419

Tasa Interna de oportunidad	19,56%
Valor Presente Neto	- 18.097.368
Tasa Interna de Retorno	19,19%

8.3.2 Flujo de Caja del Inversionista

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.889.504.004	\$ 12.858.498.581	\$ 13.906.466.215	\$ 15.039.843.211	\$ 16.265.590.433
- Costos variables		\$ 10.188.940.548	\$ 11.207.834.603	\$ 12.328.618.063	\$ 13.561.479.870	\$ 14.917.627.857
- Costos fijos		\$ 877.401.488	\$ 965.141.637	\$ 1.061.655.801	\$ 1.167.821.381	\$ 1.284.603.519
Costos fijos de Producción		\$ 407.951.818	\$ 448.746.999	\$ 493.621.699	\$ 542.983.869	\$ 597.282.256
Costos fijos de Administración		\$ 469.449.671	\$ 516.394.638	\$ 568.034.102	\$ 624.837.512	\$ 687.321.263
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552
- Intereses Crédito		\$ 246.823.269	\$ 208.419.064	\$ 162.339.176	\$ 107.049.501	\$ 40.709.316
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 564.336.147	\$ 465.100.724	\$ 341.850.622	\$ 191.489.908	\$ 10.647.190
- Impuestos	\$ 0	\$ 186.230.929	\$ 153.483.239	\$ 112.810.705	\$ 63.191.670	\$ 3.513.573
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 378.105.219	\$ 311.617.485	\$ 229.039.917	\$ 128.298.238	\$ 7.133.617
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552	\$ 12.002.552
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 1.429.526.336	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.252.388.008
Prestamos	\$ 1.429.526.336					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 2.239.379.508
Valor de Salvamento						\$ 13.008.500
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.602.547.596	\$ 345.102.697	\$ 398.802.165	\$ 461.706.842	\$ 535.503.787	\$ 398.264.017
Activos Fijos	\$ 47.181.100					
Pago Credito (Capital)		\$ 192.150.064	\$ 230.554.268	\$ 276.634.156	\$ 331.923.832	\$ 398.264.017
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.840.160					
Capital de Trabajo	\$ 1.529.526.336	\$ 152.952.634	\$ 168.247.897	\$ 185.072.687	\$ 203.579.955	
FLUJO DE CAJA	-\$ 173.021.260	\$ 45.005.073	-\$ 75.182.128	-\$ 220.664.374	-\$ 395.202.997	\$ 1.873.260.161

Tasa Interna de oportunidad	19,56%
Valor Presente Neto	256.239.377
Tasa Interna de Retorno	38,18%

8.3.3 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

	CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
+	Ingresos por concepto de Ventas	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000
-	Costo Variables	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379
-	Costos Fijos Producción	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985
-	Gastos Depreciación	569.543	569.543	569.543	569.543	569.543	569.543
=	Utilidad Bruta en Ventas	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093
-	Costos fijos de Administración	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	0	0	0	0	0	0
-	Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Operativa	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287
-	Impuestos	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005
=	UTILIDAD NETA	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	45.578.282	91.156.565	136.734.847	182.313.130	227.891.412	273.469.695

ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MUEBLES HECHOS CON ESTIBAS RECICLADAS

	CUENTAS	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+	Ingresos por concepto de Ventas	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000	990.792.000
-	Costo Variables	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379	849.078.379
-	Costos Fijos Producción	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985	33.995.985
-	Gastos Depreciación	569.543	569.543	569.543	569.543	569.543	569.543
=	Utilidad Bruta en Ventas	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093	107.148.093
-	Costos fijos de Administración	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806	39.120.806
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	0	0	0	0	0	0
-	Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Operativa	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287	68.027.287
-	Impuestos	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005	22.449.005
=	UTILIDAD NETA	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282	45.578.282
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	319.047.977	364.626.260	410.204.542	455.782.825	501.361.107	546.939.390

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tasa Interna de Retorno	1,50%
Valor Presente Neto	1.344.381.092

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	26,98%
--------------------------------	---------------

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-15,00%
Tasa de Retorno	1,50%
Valor Presente Neto	108.582.008
Tasa Interna de Retorno	2,21%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-10,00%
Tasa de Retorno	1,50%
Valor Presente Neto	- 604.722.330
Tasa Interna de Retorno	-1,97%

CONSIDERACIONES FINALES

Analizando este proyecto desde todos los puntos de vistas técnicos, podemos concluir que la venta de muebles hechos de estibas recicladas, se convierte en un proyecto viable y podemos conformar la empresa, Además también estaríamos aportando con el cuidado del medio ambiente y lograr la disminución de la tala desmedida de los árboles para crear estos productos.

Este negocio de muebles se convierte en algo positivo, además de que no se requiere de una maquinaria muy sofisticada, costosa y lo importante es que el personal de producción sea competente y con una excelente experiencia en esta labor, organizando bien la administración para conseguir que la empresa se dirija por el camino correcto y logre ser competitiva.

De acuerdo a los estudios realizados este proyecto tendría una tasa de retorno positiva de 38.18% y un valor presente neto de \$256.231.767 en un tiempo de 5 años; donde podemos decir que los objetivos planeados en el proyecto se podrían cumplir de manera satisfactoria. Con respecto a la sensibilidad que presenta el proyecto en el precio -10 % y las ventas -15%, notamos que nuestro proyecto es viable; independientemente de que se presente una reducción más grande en las ventas y los precios, nuestro proyecto seguiría generando utilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

<http://fedemaderas.org.co/admin/documentos/cartilla-pacto-por-la-madera-2011.pdf>

<http://www.proexport.com.co/red-de-oficinas/suramerica/peru>

<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-peru>

<http://www.estibasdemadera.com/home.html>

<http://www.colestibas.com/index2.htm>

<http://www.ercol.com.co/>

<http://www.empaquesyestibas.com/>