



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

ENVASCOL ENVASES DE COLOMBIA
DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR
AGOSTO 2012

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
EMPRESARIAL
Plan de Negocios**

**ENVASCOL
DEPARTAMENTO DE COMERCIO
MEDELLIN, AGOSTO, 2012**



Escriba su Copyright

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

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

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión y Visión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1. El Mercado Meta
 - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.4. Manejo de Inventarios
 - 4.6.5. Comunicación
 - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos

- 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de Producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
 - 5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.
 - 5.5.4. Requerimientos de servicios.
 - 5.5.5. Requerimientos de personal.
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos Administrativos
 - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
 - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
 - 6.2.1. Organigrama
 - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1. Locaciones
 - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
 - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
 - 6.3.4. Requerimientos de servicios.
 - 6.3.5. Requerimientos de personal
- 6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1. Recursos Propios
 - 8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios
- 8.2. Ingresos y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 8.2.2. Egresos
 - 8.2.2.1. Inversiones
 - 8.2.2.2. Costos
 - 8.2.2.3. Gastos

8.2.2.4.Gastos Financieros

8.3. Estados Financieros Proyectados

8.3.1. Flujo de Caja

8.3.2. Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

8.3.3. Balance General

8.4. Evaluación financiera del proyecto

8.4.1. Valor Presente Neto

8.4.2. Tasa Interna de Retorno

8.4.3. Indicadores Financieros proyectados

8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

En este proyecto vamos a aplicar la idea de una empresa dedicada a la elaboración de envases de hojalata para el envasado de pinturas y otros químicos; La necesidad del consumidor es de un envase en donde ofrecer su producto a sus clientes, ofreciéndoles seguridad en el empaque, y donde su producto no esté expuesto a sufrir ningún inconveniente, para esto nuestra empresa garantizara que su producto este completamente seguro, estable y mantenga sus características en nuestros envases. Inicialmente comercializaremos envases de 1 galón y ¼ de galón, durante el tiempo que se posicione la empresa a nivel local para después ampliar nuestro portafolio de productos.

Será una micro empresa conformada por 16 empleados que intervendrán directamente en la elaboración del producto. Se realizara en el sector secundario o industrial, este es el sector económico encargado de la transformación de materias primas, este sector en los últimos años ha presentado algunos cambios, representa cerca del 15% de la industria total nacional y está compuesto por actividades como la siderurgia, el ferrometal, los productos elaborados de metal, la fabricación de aparatos de uso doméstico, los vehículos automotores, la fabricación de motocicletas, y la industria de autopartes. Por esta razón la empresa esperara una rentabilidad de 10% anual, la cual equivale a un porcentaje del 0,80 % mensual.

A diferencia de la maquinas de proceso manual usadas por la mayoría de las empresas dedicadas a la elaboración de envases, la maquinaria que deseamos adquirir es tecnificada y ofrece ventajas como: permite ahorrar entre el 8% y 10 % de la materia prima, produce 25 envases por minuto, es mucho más productiva y rápida, además permite que el producto sea de excelente calidad ya que no hay tantos riesgos de errores.

La empresa pedirá una financiación, que se realizara por medio de un leasing de importación en Bancolombia, para obtener esta maquinaria, la cual se obtendrá de un proveedor que está ubicado en china, quien la ofrece por un valor de 329.670 USD equivalente a 600'000.000 de pesos aproximadamente. También se pedirá una financiación inicial para adquisición de materia prima que tiene un costo \$2.550 la tonelada, este proveedor será Holasa ubicada en Medellín.

ENVASCOL S.AS Contara con costos fijos mensuales básicos que son: pagos de salarios administrativos, de comercialización y de producción, pago de servicios, pago de mantenimiento

de las oficinas y maquinaria, pago de alquiler de montacargas. Alquiler de la planta y materiales de protección.

La empresa tendrá estimado una producción mensual de 250.100 envases, el cual se determino por medio de los estudios realizados que mostraron que; las grandes empresas de pintura como Pintuco compran aproximadamente 100.000.000 de envases mensuales, también tomamos como determinante para la decisión de este numero de envases, la capacidad de producción que tiene la maquinaria.

El estudio financiero de este proyecto nos muestra una tasa de retorno alta, superior a la tasa de rentabilidad esperada, lo que demuestra que es un negocio muy rentable, esto es suponiendo que nos autorizaran todo el dinero requerido para la inversión, en donde cada peso que exista va ser ganancia porque ENVASCOL no realizo ninguna inversión, ósea que se va trabajar con dinero de un tercero.

INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Laura Hernández Soto			
Identificación:	1036643489	Teléfono:	4126066
		Celular:	3128818941
Dirección:	Calle 47 c No. 83-83	Barrio:	La Floresta
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	laurita5236@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

Andrea Arango Moreno			
Identificación:	1127044987	Teléfono:	4127700
		Celular:	3173664821
Dirección:	Calle 32ee No.80ª-35 Edif Kenzo	Barrio:	La Castellana
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	andrearango23@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

Nombre y Apellidos			
Identificación:	999999999	Teléfono:	9999999
		Celular:	999999999
Dirección:	Calle o Carrera 99999 No 99-99	Barrio:	XXXXXXX
Ciudad	XXXXXXX	Correo electrónico:	xxxxxx@xxxx.xxx
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

Nombre y Apellidos			
Identificación:	999999999	Teléfono:	9999999
		Celular:	999999999
Dirección:	Calle o Carrera 99999 No 99-99	Barrio:	XXXXXXX
Ciudad	XXXXXXX	Correo electrónico:	xxxxxx@xxxx.xxx
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

La motivación para realizar este proyecto es aplicar todos los conocimientos que hemos alcanzado hasta hoy, la idea es establecer una empresa productora de envases metálicos para el envasado de pinturas y otros químicos en Colombia, el propósito es dar a conocer esta empresa principalmente en la ciudad de Medellín.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

ENVASCOL S.A.S, Envases de Colombia.

3.2 Descripción de la Empresa

ENVASCOL se dedicara a la fabricación de envases en lámina de hojalata para el envasado de pinturas, pegantes y otros productos químicos en tamaños de 1 Galón y 1/4 de Galón. Sera una micro empresa que contara con un equipo humano de 15 trabajadores directos y 3 indirectos. Nuestra empresa estará ubicada en la zona industrial de Medellín, y se dedicara al sector industrial.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

MISION

ENVASCOL, será una empresa dedicada a la elaboración de envases en lamina de hojalata para el envasado de pinturas, pegantes y otros productos químicos, que se ajustan a la necesidad del cliente en el mercado, contara con la experiencia y la estructura necesaria para brindar productos con una excelente calidad y un buen servicio.

VISION

En el año 2016, posicionarnos en el mercado local como una de las empresas líderes en la elaboración de envases en lámina de hojalata para el envasado de pinturas, pegantes y otros productos químicos; para lograrlo fortaleceremos la empresa en cuanto a innovación tecnológica y procesos para llegar a ser una marca líder.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivos a Corto Plazo (de 6 meses a 1 año): Establecer una planta de producción para lo cual se planea desarrollar un proceso integral que comprende adquisición de maquinaria nueva y automática, que nos permita producir las cantidades necesarias y un buen nivel de calidad.

Objetivos a Mediano Plazo (de 1 a 5 años): Se proyecta dar un mayor valor agregado a nuestros productos al instalar maquinaria adicional para el revestimiento de la lámina de hojalata con lacas anticorrosivas, esto con el fin de ampliar el portafolio de aplicaciones, pues aunque los productos para esta etapa serán los mismos, alternativamente se presentarán con recubrimiento que es un requerimiento para un tipo específico de productos como las pinturas en base agua que requieren de esta protección en el envase para evitar la corrosión. Este proyecto incluye una prensa para aplicación de lacas protectoras y un horno de curado para láminas.

Objetivos a largo plazo (de 5 a 10 años): Ampliar el portafolio de productos introduciendo nuevos tamaños de envases para pinturas y otros químicos como son: 1/8 de galón, 1/16 de galón y 1/32 de galón.

3.5 Ventajas Competitivas

Una de las ventajas competitivas de nuestro producto es la materia prima de la que está elaborado, la materia prima de nuestros envases es la lámina electrolítica o lámina estañada, para la cual su base está constituida por una lámina de acero dulce de bajo carbono, recubierta por ambas caras con una capa de estaño, lo cual permite que sea más duradera y preserve el producto

y mantenga un buen estado, este tipo de lámina es más liviano lo cual facilita su manipulación, este material se puede reciclar y reutilizar, pues permite rápidamente su aislamiento de otros desechos. Además, el envase de hojalata es totalmente degradable, convirtiéndose en materia inorgánica por efectos del oxígeno y el ambiente.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La necesidad del consumidor es de un envase en donde ofrecer su producto a sus clientes, ofreciéndoles seguridad en el empaque, y donde su producto no esté expuesto a sufrir ningún inconveniente, para esto nuestra empresa garantiza que su producto este completamente seguro, estable y mantenga sus características en nuestros envases.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Envases en lámina- envasado de pinturas

Envases en lámina- envasado de químicos

3.8 Justificación del Negocio

La estrategia de negocio que aplicara ENVASCOL, consiste en atender el segmento de micro pequeñas y grandes empresas productoras de pintura y otros productos químicos, ofreciendo a sus clientes un producto en el cual el pueda encontrar las características necesarias para el envasado de sus productos, brindándoles seguridad y un buen servicio, presentando al cliente la oportunidad de solicitar las cantidades de producto que estos requieran.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Existen varios factores que pueden influir de manera positiva o negativa el desarrollo de nuestra empresa para esto analizamos los diferentes factor es.

Nuestra empresa ENVASCOL se encuentra ubicada en el sector secundario o industrial, el cual es el sector en la economía encargado de la transformación de materias primas, este sector en los últimos años ha presentado algunos cambios, Este representa cerca del 15% de la industria total nacional y está compuesto por actividades como la siderurgia, el ferroníquel, los productos

elaborados de metal, la fabricación de aparatos de uso doméstico, los vehículos automotores, la fabricación de motocicletas, y la industria de autopartes. En total, este sector creció a una tasa del 9,4% en 2010 y del 1,3% en el primer semestre del año 2011; dentro de este sector secundario nos ubicamos en el sector de productos metalúrgicos básicos, que incluye la siderurgia, los metales preciosos, los metales no ferrosos y los productos elaborados de metal, el cual mostro un crecimiento en el año 2010 del 7,4% y en el primer semestre del año 2011 cayó en un 5,2%.

Todos estos cambios en el sector económico se deben a distintos factores ya sean sociales, políticos, entre otros, de los cuales se pueden resaltar, la fuerte ola invernal de los últimos años (2010 y 2012) en la cual se vio afectada la economía de nuestro país y sus diferentes sectores. Pero existen también otros factores internos los cuales afectan la productividad y competitividad de las empresas del sector entre estos, se destacan los problemas de inseguridad y orden público, y los falta de competitividad del país en infraestructura y logística, la educación, desarrollo científico e innovador, eficiencia de la justicia, e internacionalización de la economía.

Pero pese a todos estos factores el sector industrial ha ido creciendo a través de los años, y se puede evaluar una perspectiva hacia un futuro, lo que demuestra un panorama positivo para la industria en Colombia, Y es positivo debido a las estrategias que han implementado el gobierno y las mismas empresas del sector, las cuales han mejorado la mayoría de los factores a nivel social y político, y las empresas han avanzado en innovación tecnológica, lo cual permite que sean más competitivas.

También se puede deducir que el crecimiento de este sector continuara siendo positivo debido a que en el año anterior (2011), en el tercer trimestre y el comienzo del cuarto trimestre se pudo evidenciar un clima más favorable para los negocios. Los cuales según la encuesta de la Andi, estableció que en octubre del 2011, el 72,8% de los empresarios consideró la situación como buena. En cuanto a las expectativas, el 42,6% de los industriales estimó que el panorama será mejor e irá de la mano del crecimiento de la economía.

Uno de los factores, de los cuales se ha visto beneficiado el sector metalúrgico durante el último año y que vale la pena señalar, es el desmonte a la sobretasa de energía para la industria manufacturera. El sector metalúrgico, especialmente la siderurgia, es un sector muy intensivo en energía, por lo cual este desmonte significa una disminución importante en sus costos de producción.

A pesar de los panoramas positivos, las empresas han considerado que aspectos como el alto costo de las materias primas, la baja demanda, la volatilidad de la tasa de cambio y los problemas en el transporte de mercancías a causa de las olas invernales que ha sufrido el país, podrían seguir limitando el desempeño del sector.

En el sector industrial de Medellín existe una gran cantidad de empresas dedicadas al mismo mercado, dentro de las cuales podemos encontrar a PROENVASES CROWN, PROENMETAL, METALPLAST, entre otros, estas son empresas ya posicionadas en el mercado local y nacional, lo que nos dice que tenemos una fuerte competencia.

La empresa ENVASCOL cumple con la cadena de valor que está compuesta por diversas actividades económicas relacionadas con el núcleo central de la producción industrial metalmecánica. La cadena se compone de tres eslabones:

- Proveedores de Insumo: Incluye la extracción, transformación y comercialización de materias primas e insumos.
- Transformación: Componente netamente industrial que incluye la transformación de los bienes intermedios obtenidos anteriormente en bienes de consumo final. Se subdivide según el uso al cual se destina el producto (automotor, industrial, doméstico).
- Comercialización: Encadenamiento final con clientes finales como hogares, comercio, agricultura, construcción y otras industrias.

La cadena metalmecánica ha sido estudiada bajo diferentes perspectivas. La Universidad Industrial de Santander realizó un análisis en el año 1997 para las ciudades de Barranquilla,

Bucaramanga, Bogotá y Barrancabermeja incluyendo en ella además las actividades de fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos. Al fabricar hojalata electrónica y lamina cromada no se compromete los recursos naturales de nuestro planeta son productos reciclables y degradables.

De igual forma, las actividades relativas a la extracción y transformación de materias primas han sido consideradas en otros estudios como parte de la cadena siderúrgica. La industria metalmeccánica en Colombia según la encuesta anual manufacturera del año 2007 en Colombia existen 7.257 establecimientos dedicados a la industria¹. De ellos, 1.245 (el 17,16%) hacen parte de la industria metalmeccánica. Estos establecimientos se encuentran catalogados bajo 13 grupos industriales CIIU, destacándose que en sólo 5 de ellos se concentran cerca de 1.000 empresas.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- 1) Proceso de elaboración de la materia prima.
- 2) Funcionamiento de cada una de las maquinas participantes en la elaboración.
- 3) Necesidades del mercado.
- 4) Elaboración paso a paso del producto (envases de metal).

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Corto plazo (seis meses):

Vender el producto aproximadamente a 4 o más de las grandes empresas, para que de esta manera nuestro producto se vaya dando conocer en el mercado y la empresa crezca de manera significativa; para esto la empresa asistirá a macro ruedas y misiones comerciales en donde se puedan conseguir los nuevos clientes.

Crear alianzas con empresas de transporte para cuando nuestros clientes soliciten el servicio de envío, tener un mayor cumplimiento a la hora de realizar las entregas.

Mediano plazo (hasta 1 año):

Se proyecta dar un mayor valor agregado a nuestros productos al instalar maquinaria adicional para el revestimiento de la lámina de hojalata con lacas anticorrosivas, esto con el fin de ampliar el portafolio de aplicaciones, pues aunque los productos para esta etapa serán los mismos, alternativamente se presentarán con recubrimiento que es un requerimiento para un tipo específico de productos como las pinturas en base agua que requieren de esta protección en el envase para evitar la corrosión.

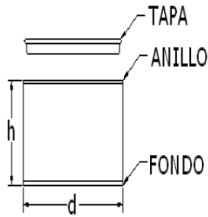
Largo plazo (más de 2 años):

Ampliar el portafolio de productos ofreciendo envases de otras medidas y tamaños como: 1/2 galón, 1/8 de galón, 1/16 de galón y 1/32 de galón.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

FICHA TÉCNICA

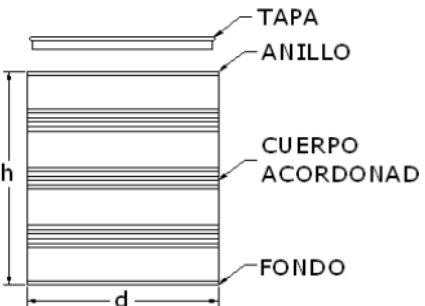
ESPECIFICACIONES			
CAPACIDAD	CALIBRE	MATERIAL	DIAMETRO
¼ de galón	0.21 mm	Lamina electrolítica	11 cm
RECUBRIMIENTO	PESO	EMBALAJE	ALTURA
estaño	0,40Kg con tapa	300/bolsa	12.5 cm



El diagrama muestra un envase cilíndrico con un tapón superior etiquetado como 'TAPA'. Un anillo superior está etiquetado como 'ANILLO'. El fondo del envase está etiquetado como 'FONDO'. Las dimensiones del envase se indican como 'd' para el diámetro y 'h' para la altura.

FICHA TÉCNICA:

ESPECIFICACIONES			
CAPACIDAD	CALIBRE	MATERIAL	DIAMETRO
1 galón	0.21 mm	Lamina electrolítica	16.5 cm
RECUBRIMIENTO	PESO	EMBALAJE	ALTURA
estaño	0,234kg con tapa	50/ bolsa	19 cm



El diagrama muestra un envase cilíndrico con un cuerpo acordonado. Las partes etiquetadas son: TAPA (la tapa superior), ANILLO (un anillo que rodea la tapa), CUERPO ACORDONADO (el cuerpo principal con líneas horizontales), y FONDO (el fondo inferior). Las dimensiones h y d están indicadas con líneas de medida y flechas.

Ventajas y beneficios:

-La mayor ventaja de nuestro producto es la materia prima de la que está elaborado, la materia prima de nuestros envases es la lámina electrolítica o lamina estañada, lo que permite que:

- Sea más duradera y preserve el producto y lo mantenga un buen estado.
- Sea más liviano lo cual facilita su manipulación.
- Se pueda reciclar y reutilizar, pues permite rápidamente su aislamiento de otros desechos.
- Además, el envase de hojalata es totalmente degradable, convirtiéndose en materia inorgánica por efectos del oxígeno y el ambiente.

-A diferencia de la maquinas de proceso manual usadas por la mayoría de las empresas dedicadas a la elaboración de envases, la maquinaria que deseamos adquirir es tecnificada y ofrece ventajas como: permite ahorrar entre el 8% y 10 % de la materia prima, produce 25 envases por minuto, es mucho más productiva y rápida, además permite que el producto sea de

excelente calidad ya que no hay tantos riesgos de errores.

-Otra ventaja de nuestra empresa es que vendemos los volúmenes necesarios, en grandes y pequeñas cantidades, según sea la necesidad del cliente, pues las grandes productoras de envases ofrecen cantidades mínimas muy altas, lo que implica para estas empresas un alto costo por manejo y financiación de inventarios.

-Uno de los beneficios es la calidad de nuestro producto que permite la conservación de las características del bien a envasar, brindando seguridad y confianza a nuestros clientes.

Servicios postventa:

- Atención técnica: Asesoramos a nuestros clientes, respecto al uso y aplicación de nuestros productos.
- Servicio al cliente: prestamos este servicio para atender quejas, reclamos y sugerencias de nuestros clientes, con la finalidad ofrecer un buen servicio y lograr que nuestros clientes queden satisfechos.
- Transporte: si el cliente solicita que se le envíe en una hora y fecha determinada se lo enviamos

-Garantía:

- Se le dará garantía al cliente por los envases en mal estado dentro de un tiempo determinado.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Al mercado al que vamos a dirigirnos es el mercado de las empresas productoras de pintura y otros químicos, los cuales van a ser el consumidor ya que ellos utilizarán los envases para el empaque de su producto. La meta de la empresa es comercializar el producto apuntando a grandes empresas como Pinturas Prime, Eternit, Pintuco, Pinturas sapolin, entre otras. Estas empresas al ser grandes y estar posicionadas en el mercado, tienen un volumen de producción

aproximadamente de 280.000 envases de pintura al mes, estas empresas no usan un solo proveedor si no que utilizan varios para esto, nuestra empresa quiere ser participe y proveer a estas grandes empresas.

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

El objetivo de realizar este estudio de mercado era conocer a nuestros consumidores y cada una de sus necesidades presentes y futuras, para desarrollar y analizar posibles mejoras en procesos, así ofrecer productos que cumplan con sus necesidades. Las empresas estudiadas nos dan seguridad de obtener los resultados esperados al ser grandes productoras, tener facilidades de pago y repetición de compra.

Aspectos a tener en cuenta en las empresas

- Puntualidad en pagos.
- Tamaño de la empresa.
- Duración del negocio.

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

El medio que utilizamos fue la entrevista a una empresa especializada en el mercado, la cual nos guió, y nos facilitó información sobre como poder identificar las necesidades del consumidor y los posibles clientes.

c) Aplicación de la Medios

La fuente primaria de nuestra de información fue una entrevista con una empresa la cual nos asesoró en procesos y demás información. Y como segunda fuente nos ayudamos con en las páginas web de cada uno de nuestros posibles clientes.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Tipo de consumidor: consumidor directo.

Los criterios de compra de los consumidores: los consumidores de nuestro producto no solo se basan en buscar proveedores con buena calidad y buen precio, si no que buscan proveedores que les ofrezcan seguridad y confiabilidad, que den garantía ,respondan por productos en mal estado, y que ofrezcan un buen servicio y asesoramiento.

El perfil del consumidor: grandes empresas como Pinturas Prime, Eternit, Pintuco, Pinturas Sapolin, entre otras. Ya que estas son empresas reconocidas en el mercado y con grandes volúmenes de ventas.

La ubicación de los consumidores: nuestra empresa pretende vender inicialmente sus productos en Medellín, Antioquia, Colombia.

Determinación de la Demanda

Los posibles clientes de nuestra empresa, se estiman que sean aproximadamente 4 o más de las grandes empresas como, Pintuco, Pinturas Sapolin, Eternit, entre otras; a las cuales se les estima vender un volumen de aprox. 50.000 unidades mensuales, Ya que estas son empresas reconocidas en el mercado y con grandes volúmenes de ventas (aprox 280.000 envases de pintura mensuales).

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Para la elaboración de nuestro producto es necesario.

-La materia prima que es la lamina electrolítica o lamina estañada. La maquinaria para su elaboración, la cual es cizaya, que es la que corta la lamina, una enrolladora, que es la que moldea la lamina de acuerdo al envase a producirse, un soldador de punto, la máquina de marcado de vena, una selladora de fondo y cuello, las troqueladoras que son: para troquelar los cuellos, fondos, anillos y tapas y por último la de selladora de bolsas para los empaques.

-Las bolsas para los empaques.

-PROVEEDORES:

- La materia prima la compraremos en Medellín a Holasa.
- El proveedor de la maquinaria está ubicado en China
- El producto ira empacado en bolsas plásticas para la cual nuestro proveedor será PRONTO PLAST, este proveedor está ubicado en Medellín

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

La información que tendremos en cuenta para el estudio de nuestros proveedores será:

- Información sobre sus precios y calidad.
- Las características de sus productos.
- Sus facilidades de pago.
- Sobre su experiencia.
- Sus trabajos realizados.
- Sus principales clientes.
- pedidos mínimos.
- oportunidad de entrega.
- plazos de entrega.
- garantías.
- organización.
- localización.
- servicio al cliente.
- situación financiera.

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

El medio que utilizamos fue la entrevista a una empresa especializada en el mercado, la cual nos guio, y nos facilito información sobre posibles proveedores

c) Aplicación de los Medios

La fuente primaria de nuestra de información fue una entrevista con una empresa la cual nos asesoró en procesos y demás información. Y como segunda fuente nos ayudamos con en las páginas web de cada uno de nuestros posibles proveedores.

d) Resultados del estudio de los proveedores

NOMBRE	DIRECCION	PRODUCTO	FORMA DE PAGO
Holasa	Calle 17 No 43F - 122 Medellín - Colombia	Lámina electrolítica	100% con un plazo 30 días
prontoplast	CI 80 547D – 163 BDG 103 Sabaneta.	Bolsas de empaques	De contado
Soudronic –IPACK Ltda	Alemania	Maquinaria	50% anticipado 50% Cuando la mercancía llegue
china hanjiang	Shangjiao industry area Chenghua Chenghai Shantou Guangdong China	Maquinaria	50% anticipado 50% Cuando la mercancía llegue

Confiabilidad y fortalezas:

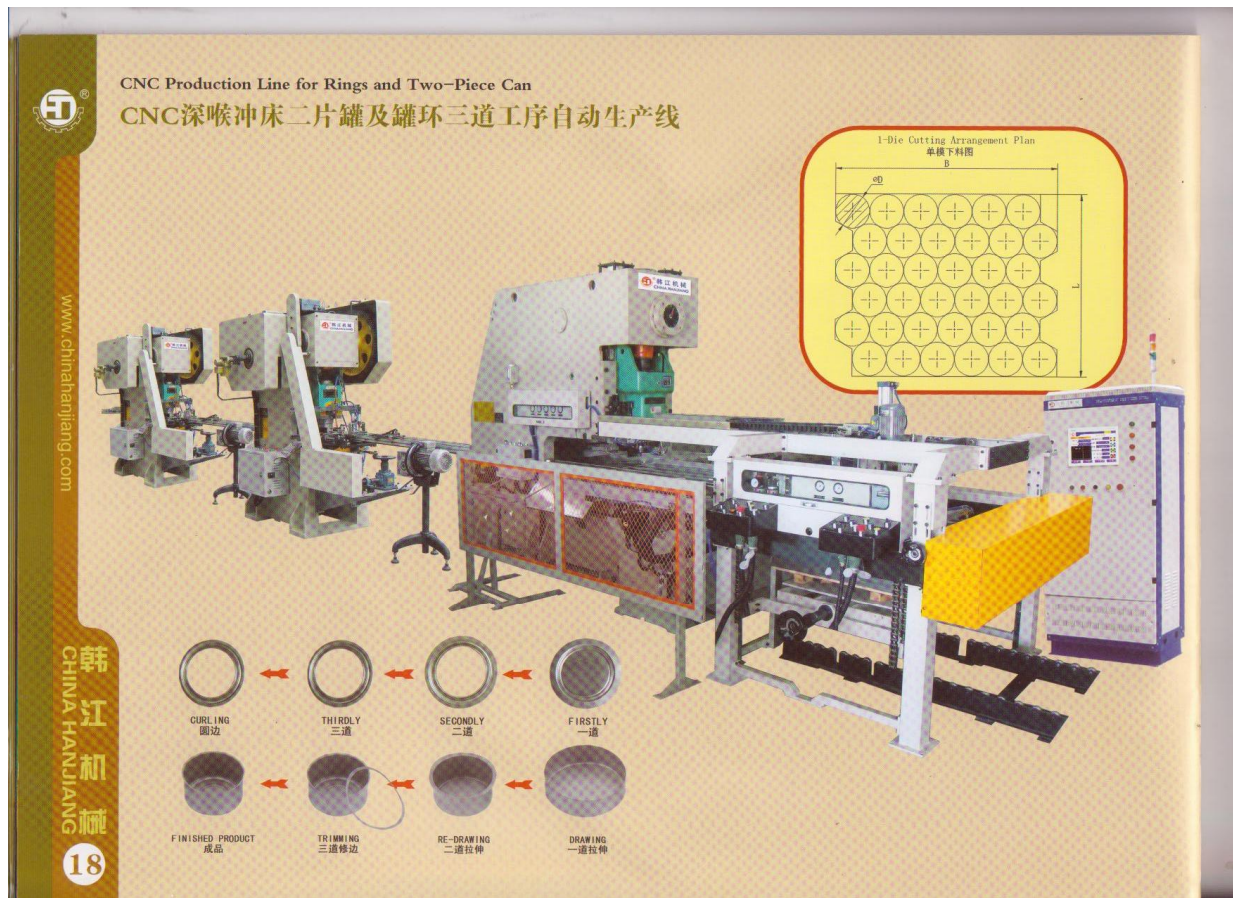
Las empresas proveedores de lámina estañada cumplen con controles de calidad como:

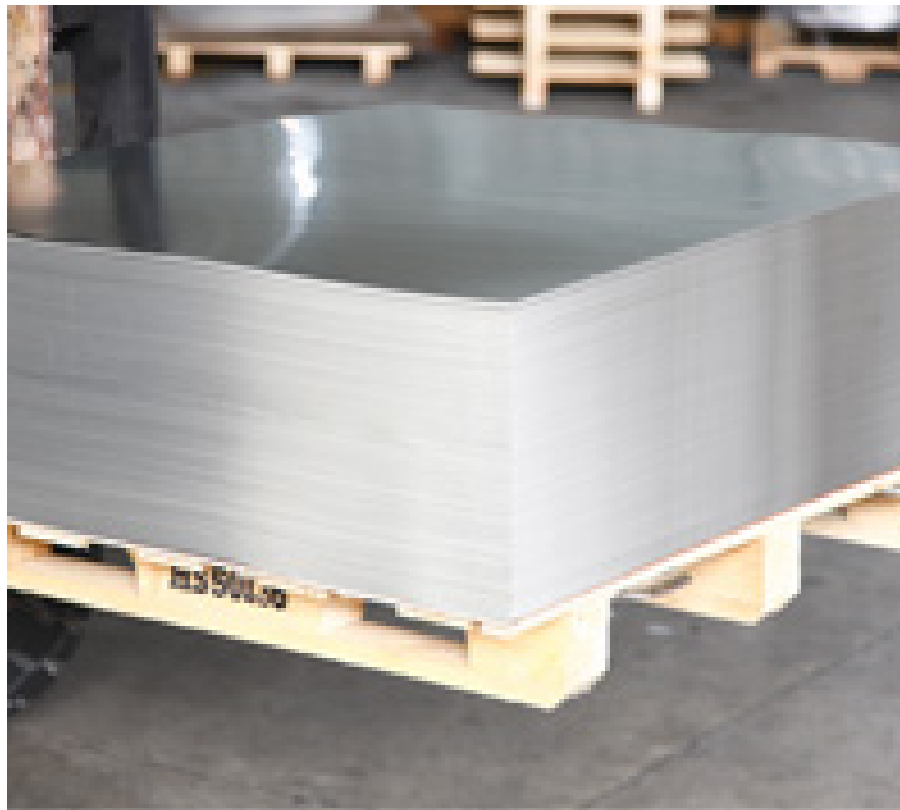
1. Sus productos cumplen con la certificación de los estándares ISO 9001: 2000.
2. Todas las líneas de producción son supervisadas por personal experimentado, todos con más de 6 años de experiencia laboral en este campo.
3. Cuentan con un departamento profesional propio para el control de la calidad, sus productos además, antes de ser enviados, también son examinados por el departamento de control de la calidad de un tercero.

La empresa que proveerá la maquinaria, nos asegura que la maquinaria va a estar en funcionamiento, y si se presenta algún problema con ellas, garantizan la presencia para el

mantenimiento. Los proveedores en Alemania, nos ofrecen las maquinas a un precio más costoso, pero ofreciendo maquinaria de excelente calidad, mientras que en China nos ofrecen un precio promedio.

IMÁGENES DEL EMPACADO Y DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA Y MATERIA PRIMA EN CHINA.





4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

EMPRESA	DIRECCION	PRODUCTO
Interpack s.a	Cr 52 A 10-70 Medellín- Ant.	Envases en hojalata
Pintuenvases	Cr 70 A 25 ^a -53 Medellín-Ant.	Envases en hojalata
Prodeenvases crown	Cr 64 C 96-26 Medellín-Ant.	Envases en hojalata
Tecnienvases	Cl 36 No. 46-50 Medellín-Ant.	Envases en hojalata

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Producto ofrecido.
- Tiempo de experiencia en el mercado.

- Fuerza de ventas.
- Posición en el mercado.
- Tecnología e infraestructura.
- Capacidad de producción.
- Servicios post-venta.
- Precio del producto en el mercado.
- Localización.
- Canales de distribución
- Tiempos de entrega

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

El medio usado fue consultas en internet.

c) Aplicación de la Medios

Nuestra fuente primaria: fue la consulta en las páginas web de cada uno de nuestros posibles competidores.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

PRODEENVASES CROWN:

- DIRECCION: Cr 64 C 96-26 Medellín-Ant.

-PRODUCTOS: Envases en hojalata, para pinturas y para alimentos.

-CONFIABILIDAD Y FORTALEZAS:

- Amplio portafolios de productos.
- Ofrecen un suministro oportuno, soportándose en la flexibilidad de su planta, lo que permite responder demandas adicionales.

- Relación costo beneficio: soluciones de envases económicamente eficientes.

-ATENCION AL CLIENTE:

- Desarrollo de su negocio y productos: asesoría a sus nuevos proyectos y entrenamiento a su personal.

- Capacitación: soporta su proceso de envasado brindándole asistencia técnica en máquinas cerradoras, tapadoras y en procesos de llenado y esterilizado.

-PARTICIPACION EN EL MERCADO:

Prodenvases Crown es una empresa con más de 40 años de experiencia en la fabricación de envases metálicos y plásticos para diferentes líneas de productos. Esta empresa es una de las más grandes en el mercado colombiano.

PINTUENVASES:

-DIRECCION: Cr 70 A 25^a-53 Medellín-Ant.

- PRODUCTOS: Envases en hojalata, para pinturas.

-FORTALEZA: Amplio portafolio de productos.

-SERVICIO AL CLIENTE: Asesorías sobre el producto.

INTERPACK:

-DIRECCION: Cr 52 A 10-70 Medellín- Ant.

-PRODUCTOS: Envases en hojalata.

-CONFIABILIDAD Y FORTALEZAS: sus plantas están certificadas bajo la norma ISO 9001.

-SERVICIO AL CLIENTE:

- Asistencia Técnica
- Asesoría en desarrollo de nuevas referencias
- Desarrollo de planos con tecnología CPT
- Atención inmediata de inquietudes técnicas
- Capacitación sobre manipulación de maquinaria usada en procesos de envases industriales
- Suministro de información técnica detallada

TECNIENVASES

-DIRECCION: Cl 36 No. 46-50 Medellín-Ant

-PRODUCTO: Envases de hojalata-

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La distribución del producto será directamente al consumidor final.

4.6.2 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)

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

Los medios a través de los cuales nuestra empresa realizara la distribución será en un puesto de venta, se utilizaran promotores que se enviaran a ofrecer el producto a las diferentes empresas y también asistiremos a macroruedas y misiones comerciales con el fin de la captación de nuevos clientes.

b) Fuerza de ventas

PERSONAL	CANTIDAD	COMPETENCIAS	COSTOS DEL PERSONAL
Vendedores	1	*Ejecutar las estrategias de promoción e impulso de ventas de las unidades comerciales de acuerdo a los lineamientos establecidos.	589.164 +0.05% de comisión sobre la venta

4.6.3 Manejo de Inventarios

Nuestra empresa para el manejo de sus inventarios implementara las siguientes estrategias.

1. Ventas:

* Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas.

2. Producción:

- * Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice.
- * Maximizar coberturas de materias primas, maximizar la utilización de maquinaria y personal, minimizar tiempos muertos.
- * Permitir el acceso al inventario solamente al personal autorizado.
- * No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios

3. Compras:

- * Identificar proveedores confiables.
- * Mantenimiento eficiente de compras.
- * Comprar el inventario en cantidades económicas.

4.6.4 Comunicación

1. Envases de hojalata para pintura.
2. Creación de la empresa ENVASCOL.



4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

Al inicio el producto se promocionara por una página web, y utilizaremos las visitas a empresas en donde se ofrecerán a los clientes la muestra de los productos, dándoles información general del producto como sus componentes y beneficios.

4.7 Precios de los Productos

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

- Costos de la elaboración del producto
- Mano de obra
- Costos administrativos
- Precio de la competencia
- Utilidad.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Para la elaboración mensual de los 250100 envases se requieren 81,77 ton.

			Costo Ton
COSTO LAMINA			2550

1 Galón

Cuerpo							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
525	198	0,21	0,00000785	0,17	0,02	0,19	484,5
Tapa							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
205	200	0,21	0,00000785	0,07	0,01	0,08	204
Fondo							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
190	190	0,21	0,00000785	0,06	0,01	0,07	178,5
Cuello							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
205	200	0,21	0,00000785	0,07	0,01	0,08	204
						0,42	1071

¼ de Galón

Cuerpo							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
336	128	0,21	0,00000785	0,07	0,01	0,08	204
Tapa							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	peso total	VALOR
135	134	0,21	0,00000785	0,03	0,003	0,033	84,15
Fondo							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
130	135	0,21	0,00000785	0,03	0,003	0,033	84,15
Cuello							
LARGO	ANCHO	CALIBRE	K	PESO	10% Desp	Peso total	VALOR
140	150	0,21	0,00000785	0,08	0,008	0,088	224,4
						0,234	596,7

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

PRODUCTO	Precio costo	Costo empaque	UTIL 30%	Precio venta
Env 1 gal	\$ 1.071,84	\$ 10,00	\$ 322	\$ 1.403,39
Env 1/4 Gal	\$ 597,17	\$ 1,67	\$ 179	\$ 777,99

4.7.4 Política de Precios

- Se otorgara un descuento del 5% a los clientes, por la compra de grandes volúmenes.
- A los clientes de pago de contado se les otorgara un descuento del 3% por pronto pago.
- En las ventas a crédito se otorgará un plazo de 30 días fecha de la factura.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Los costos asociados a las ventas, únicamente es el salario del vendedor y el 0,05% de comisión por las ventas mensuales.

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS:

- La competencia: En el mercado local existe una gran cantidad de empresas dedicadas a la

fabricación de envases de hojalata, por esto el posicionamiento de nuestra empresa se hará más difícil ya que estas tienen más tiempo en el mercado y experiencia.

- Nuestra empresa no cuenta con un amplio portafolio de productos, esto podría ser una desventaja al momento de un servicio ya que podríamos no cumplir con las necesidades del consumidor si requiere un envase para algún otro producto o de otro tamaño.

- La empresa ha considerado que aspectos como el alto costo de las materias primas, la baja demanda, la volatilidad de la tasa de cambio y los problemas en el transporte de mercancías a causa de las olas invernales que ha sufrido el país, podrían seguir limitando el desempeño del sector.

OPORTUNIDADES:

- Una de las oportunidades en el mercado, es el desmonte a la sobretasa de energía para la industria manufacturera. El sector metalúrgico, especialmente la siderurgia, es un sector muy intensivo en energía, por lo cual este desmonte significa una disminución importante en sus costos de producción

- Nuestra empresa no tiene intermediarios en los canales de distribución lo que permite que el precio de nuestro producto sea más competente en el mercado.

- Tenemos como ventaja que ENVASCOL vende por cantidades requeridas, solicitada por el cliente. A grandes y pequeños volúmenes.

4.10 Plan de ventas

ENVASCOL, venderá 210.000 envases, lo que corresponde al 84 % de su producción, estos serán vendidos a las grandes empresa, y el otro 15%, que corresponden a 40.100 envases estará en inventario, para otros posibles clientes.

	1 Galón	1/4 de Galón	
PINTUCO	30000	30000	60000
SAPOLIN	25100	24900	50000
ETERNIT	25100	24900	50000
PINTURAS PRIME	25100	24900	50000
TOTAL	105300	104700	210000

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

-A corto plazo (seis meses):

Nuestra empresa implementara unos principios para el enfoque a procesos de producción, para establecer un control de calidad, el cual constará de una planeación y ejecución, integración de personal a los procesos, para que de este modo se establezca más control en el desempeño.

-Mediano plazo (1 año):

Aplicar procesos apuntando a la mejora continua, el cual constará de una planeación de cada uno de los procesos, ejecución de lo planeado, una verificación que permita la identificación de errores y riesgos y actuar en los problemas identificados para optimizar la producción.

-Largo plazo (más de 2 años)

Adquisición de nueva maquinaria y aumento de personal, lo que permitirá que la producción de la empresa se incremente.

5.2 Descripción del proceso de producción

PROCESOS	MAQUINAS	PERSONAL	TIEMPO
Recepción de Materia prima, Selección de Láminas			2 meses
1 Corte	Cizalla, que es la que corta la lámina	1 persona	4 días
2 Troquelado de tapas	Troqueladoras automáticas	1 Persona por maquina	4 días
3 Troquelado de fondos	Troqueladoras automáticas	1 Persona por maquina	4 días
4 Troquelado de aros	Troqueladoras automáticas	1 Persona por maquina	4 días
5 Enrollado	Enrolladora, la que moldea la lamina	1 Persona	3 días
6 Soldadura	Soldador de punto (manual) 20 piezas por minuto	1 Persona por maquina	9 días
7 Pestañado	reborde que presenta el cuerpo del envase en cada uno de sus extremos, requerido para realizar la operación de cierre o unión de dicho cuerpo con la tapa/fondo	1 persona	4 días
8 Venado	Venadora, que hace el marcado de la vena, es la que le da la fuerza y el calibre al envase.	1 persona	4 días

9	Ensamble	Selladora de fondo y cuello	2 personas una pone el cuello y otra el fondo, al mismo tiempo	3 días
11	Revisión	La misma persona que revisa, es la que aplica el barniz interno.	1 Personas harán la revisión	5 días
12	Empaque	Selladora de bolsas para los empaques	1 persona sella la bolsa y empaca	5 días
13	Despacho			

5.3 Capacidad de producción

En nuestra empresa la capacidad de producción se determina de acuerdo a la maquinaria con la que cuenta, la cual permite una capacidad de producción de 250.100 envases al mes, ya que es una maquina automatizada, lo que hace que el proceso sea más rápido y eficiente.

- 125.000 Envases de 1 galon al mes.
- 125.100 Envases de ¼ de galón al mes.

5.4 Plan de Producción

	1 GALON	1/4 GALON
PRODUCCION/ MENSUAL	125.000	125.100

Teniendo en cuenta la capacidad de compra en el mercado se producirán 250.100 de los cuales se venderán a los clientes anteriormente mencionados un total de 210.000 envases, lo que deja 40.100 envases para el inventario (se utilizara menor cantidad de envases en inventario, ya que la empresa producirá de acuerdo a los pedidos).

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

La empresa necesitara una amplia instalación para la colocación de la maquinaria, igualmente necesitara una zona de oficinas y parte administrativa, zona de cargue y descargue, zona de almacenamiento.

Para esto se arrendara una local ubicado en la zona industrial de Medellín, el cual mide 566

mt2, con doble puerta de acceso, amplias zona de oficinas, una altura de 7 mt, cuenta con una capacidad eléctrica de 75 kva. La zona es caracterizada por zona industrial y con amplias compañías del sector de la metalmecánica.

IMÁGENES DEL LOCAL:



5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

MAQUINARIA	PROVEEDOR	PRECIO
Cizalla	china hanjiang	Este proveedor nos venderá toda la línea de la maquinaria a un precio 329.670 USD
Troqueladoras		
Enrolladoras		
Soldadora		
Pestañadora		
Venadora		
Selladora		
Selladora de empaques		

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Cascos	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Botas	13	\$ 100.000	\$ 1.300.000
Overoles	26	\$ 70.000	\$ 1.820.000
Guantes	52	\$ 5.500	\$ 286.000
			\$ 3.906.000

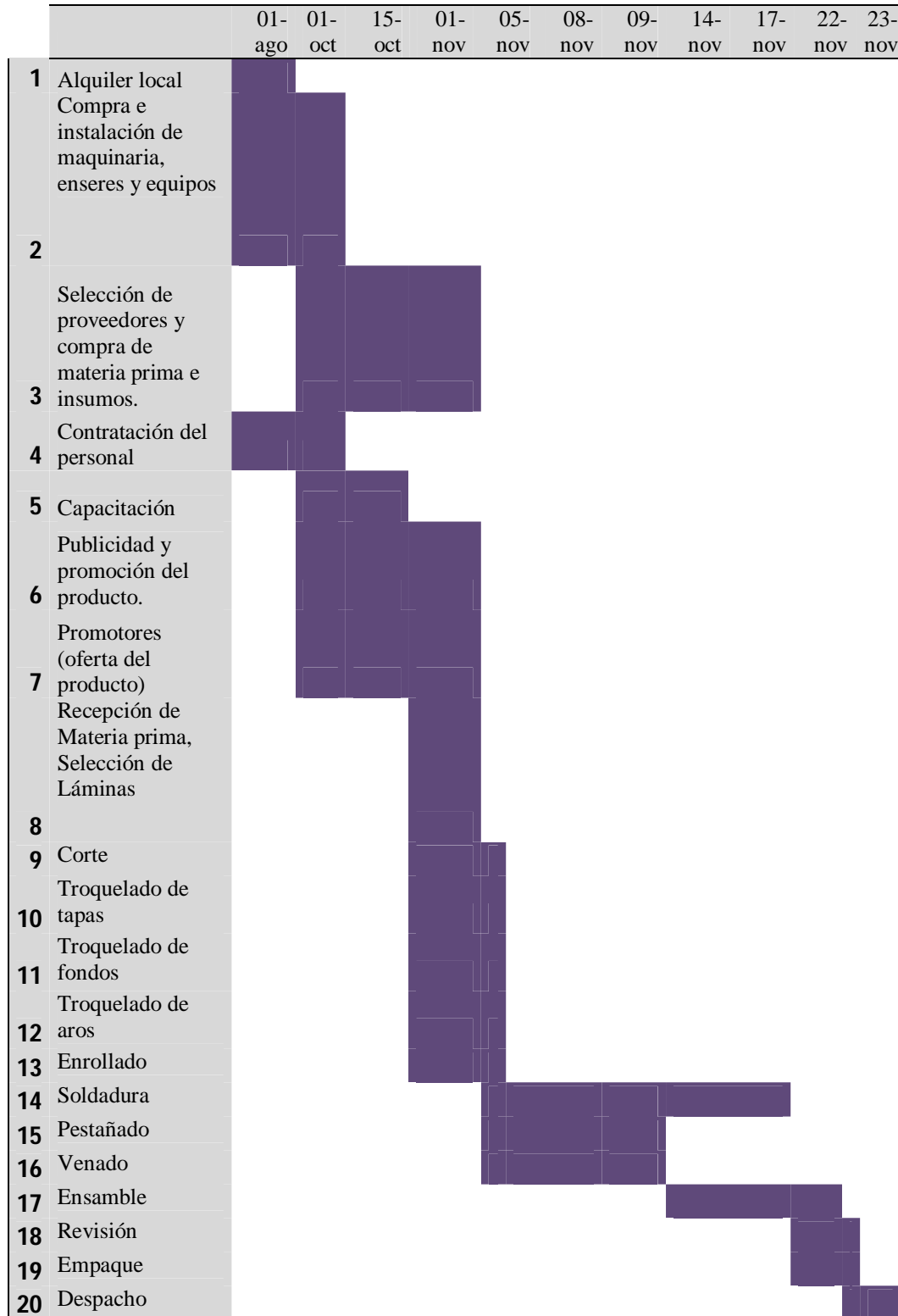
5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIO	Monto/Mes
Arriendo	\$ 3.000.000,00
Servicios Serv.	\$ 1.000.000,00
Montacarga	\$ 400.000,00
Vigilancia	\$ 648.080,00
TOTALES	\$ 5.048.080,00

5.5.5 Requerimientos de personal.

PERSONAL	CANT	salario	Total
Cortador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
troqueladores	3	\$ 589.164,00	\$ 1.767.492,00
Enrollador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
Soldador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
Pestañador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
Venador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
Ensamblador	2	\$ 589.164,00	\$ 1.178.328,00
Revisión	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
Empaque	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
despachador	1	\$ 589.164,00	\$ 589.164,00
	13		\$ 7.659.132,00

5.6 Programa de producción



6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

La empresa para su desarrollo administrativo implementara los siguientes procesos:

- **Planificación:**

Los administradores de esta empresa utilizaran diferentes métodos para alcanzar los objetivos propuestos:

- Ampliar nuestro portafolio de productos para así, tener mayor cobertura y crecer significativamente en el mercado.
- Establecer una planta de producción para lo cual se planea desarrollar un proceso integral que comprende adquisición de maquinaria nueva y automática, que nos permita producir las cantidades necesarias y un buen nivel de calidad.
- Después de lograr una posición en el mercado, la empresa seguirá apuntando al crecimiento, tratando de aumentar sus ventas con la captación de nuevos clientes.
- Crear alianzas con empresas de transporte para cuando nuestros clientes soliciten el servicio de envío, tener un mayor cumplimiento a la hora de realizar las entregas.
- Ofrecer una excelente atención al cliente, para esto usaremos nuestros servicios post-venta, los cuales son: atención técnica, servicio al cliente y transporte, buscando así que nuestros clientes estén satisfechos.
- Venderemos los volúmenes necesarios grandes y pequeñas cantidades según la necesidad del cliente.

- **Organización:**

Para nuestro proceso de organización se asignaran las actividades de esta manera:

Vendedores: se encargan de atender a nuestros clientes y ofrecer nuestro producto de servicios en las instalaciones de la empresa.

Supervisores: Se requiere una persona, encargada de controlar el área de producción, examinando el desempeño de cada uno de ellos.

Operarios: son los encargados de la realización de los diferentes procesos del producto final.

Gerente: Encargado de que todo esté en orden en la empresa, respecto a documentos y permisos, estar pendiente de todos los movimientos y de la selección al personal.

- **Dirección:**

En este proceso cada uno de los superiores se encarga de asignar las respectivas tareas, capacitar y motivar a sus empleados, para guiarlos hacia un buen proceso.

- **Control:**

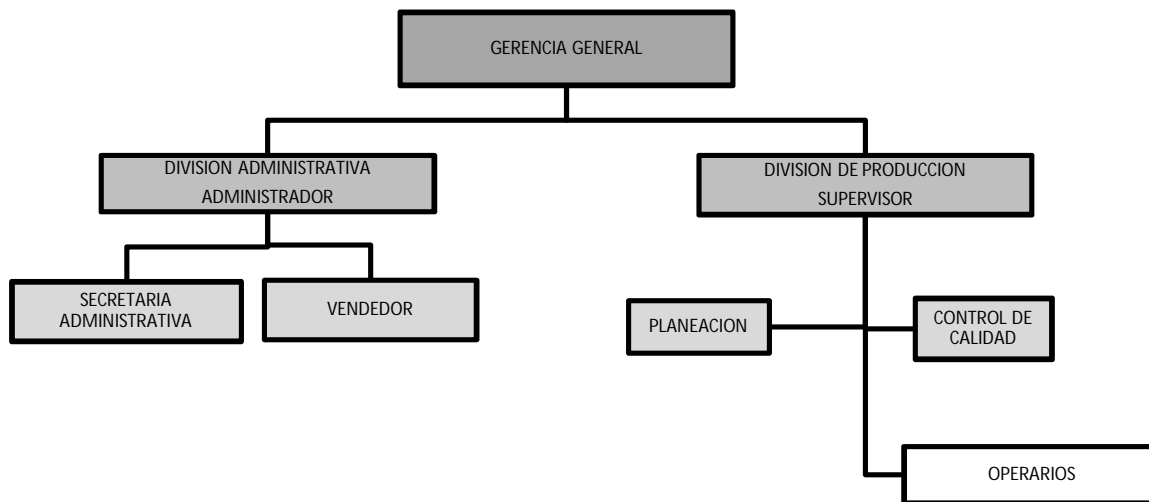
En este proceso se verificaran y se evaluarán los resultados, con esto la empresa apunta un mejoramiento continuo y mejora de procesos, para poder cumplir con la satisfacción del cliente.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

El proceso de contabilidad lo vamos a contratar externo.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama Envascol:



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

- **Gerencia General:** está conformada por (1) un gerente, se encarga de designar los cargos y delegar funciones a cada uno de sus empleados, enfocándose en el logro de los objetivos y la mejora continúa.

- FUNCIONES:

- Selección de personal.
- Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder.
- Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la empresa en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.
- Motivación del personal del departamento.
- Supervisar las diferentes divisiones de la empresa.
- Elaboración y valoración de los objetivos.
- Establecimiento y aplicación de metas.

DIVISION ADMINISTRATIVA:

- **Sección de administración:** está formada por un (1) administrador.

- FUNCIONES:

- Que tenga la capacidad de guiar a la organización al logro de sus objetivos.
- Coordinar el manejo de los recursos, humanos y materiales, para lograr los objetivos de la empresa.
- Debe ser capaz de analizar y escoger entre las diferentes opciones que se le presenten, relativo a la solución de problemas.
- Ser capaz de resolver creativamente los problemas, corregir los errores y seguir adelante.

DIVISIÓN OPERATIVA:

- **Departamento de mercadeo:** este departamento está encargado de costos y presupuestos de ventas, hallar estrategias de ventas, promociones de venta y publicidad y realizar los estudios de mercado.
 - **FUNCIONES (DIRECTOR DE MERCADEO):**
 - Supervisar el desempeño de los auxiliares
 - Planear y organizar las actividades.
 - Implementación de estrategias.
 - **Departamento de comercio exterior:** se realizan las estrategias de negociación, identificación de oportunidades y nuevos negocios, se encargan de asistir a ferias comerciales y macro ruedas, para captación de nuevos clientes.
 - **FUNCIONES:**
 - Organización de los contratos con proveedores en el exterior.
 - gestión Aduanera de Importaciones y Exportaciones, revisión de documentos, organización de las declaraciones.
 - Gestión Cambiaria, detección de las obligaciones formales a cargo de la empresa respecto del régimen cambiario.
 - Aspectos técnicos del comercio exterior, clasificación arancelaria, nivel de aranceles, beneficios a los que tiene derecho la empresa, aspectos específicos de la declaración.
 - Coordinación contable, revisión de las importaciones y declaraciones de cambio contra la contabilidad de la empresa.
 - Organización del Archivo Documental, manejo documental de las operaciones.
 - Selección del Operador Logístico y la Sociedad de Intermediación Aduanera.
 - Apoyo en temas de Negociación Internacional y Logística del comercio exterior.
 - **Departamento de asistencia técnica:** Una personas se encargara del mantenimiento y reparación de las maquinas.

DIVISIÓN TÉCNICA:

- **Departamento de control de calidad:**

- Garantizar que estén utilizando la materia prima aprobada.
- Verificar el cumplimiento de las buenas prácticas de manufacturas en toda la planta, tanto a nivel de los productos fabricados como a nivel del funcionamiento de las áreas de producción, a fin de satisfacer las exigencias o requisitos de las normativas marcadas por la ley.
- Mantener la documentación los materiales que para su uso requieran de un control especial.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

La empresa necesitara una amplia instalación para la colocación de la maquinaria, igualmente necesitara una zona de oficinas y parte administrativa, zona de cargue y descargue, zona de almacenamiento.

Para esto se arrendara una local ubicado en la zona industrial de Medellín, el cual mide 566 mt², con doble puerta de acceso, amplias zona de oficinas, una altura de 7 mt, cuenta con una capacidad eléctrica de 75 kva. La zona es caracterizada por zona industrial y con amplias compañías del sector de la metalmecánica.

Los recursos para el alquiler de la planta serán propios, para esto la empresa tiene destinado 3'000.000 de pesos mensuales.

IMÁGENES DEL LOCAL:



6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

ENSERES	CANT	PROVEEDOR	PRECIO	TOTAL
Escritorios	3		\$ 300.000	\$ 900.000,00
Sillas	4	HOMECENTER	\$ 200.000	\$ 800.000,00
Set de oficina	3		\$ 34.900	\$ 104.700,00
Archivadores	2		\$ 240.000	\$ 480.000,00
				\$ 2.284.700,00

EQUIPOS	CANT	PROVEEDOR	PRECIO	TOTAL
computadores	3		\$ 1.700.000,00	\$ 5.100.000,00
teléfonos	2	K-TRONIC	\$ 100.000,00	\$ 200.000,00
impresora	2		\$ 80.000,00	\$ 160.000,00
				\$ 5.460.000,00

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

INSUMOS	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO	TOTAL
carpetas	50		\$ 500,00	\$ 25.000,00
abrehuecos	2		\$ 4.500,00	\$ 9.000,00
grapadora	2		\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
lapiceros	3		\$ 3.000,00	\$ 9.000,00
borradores	3	panamericana	\$ 2.000,00	\$ 6.000,00
				\$ 59.000,00

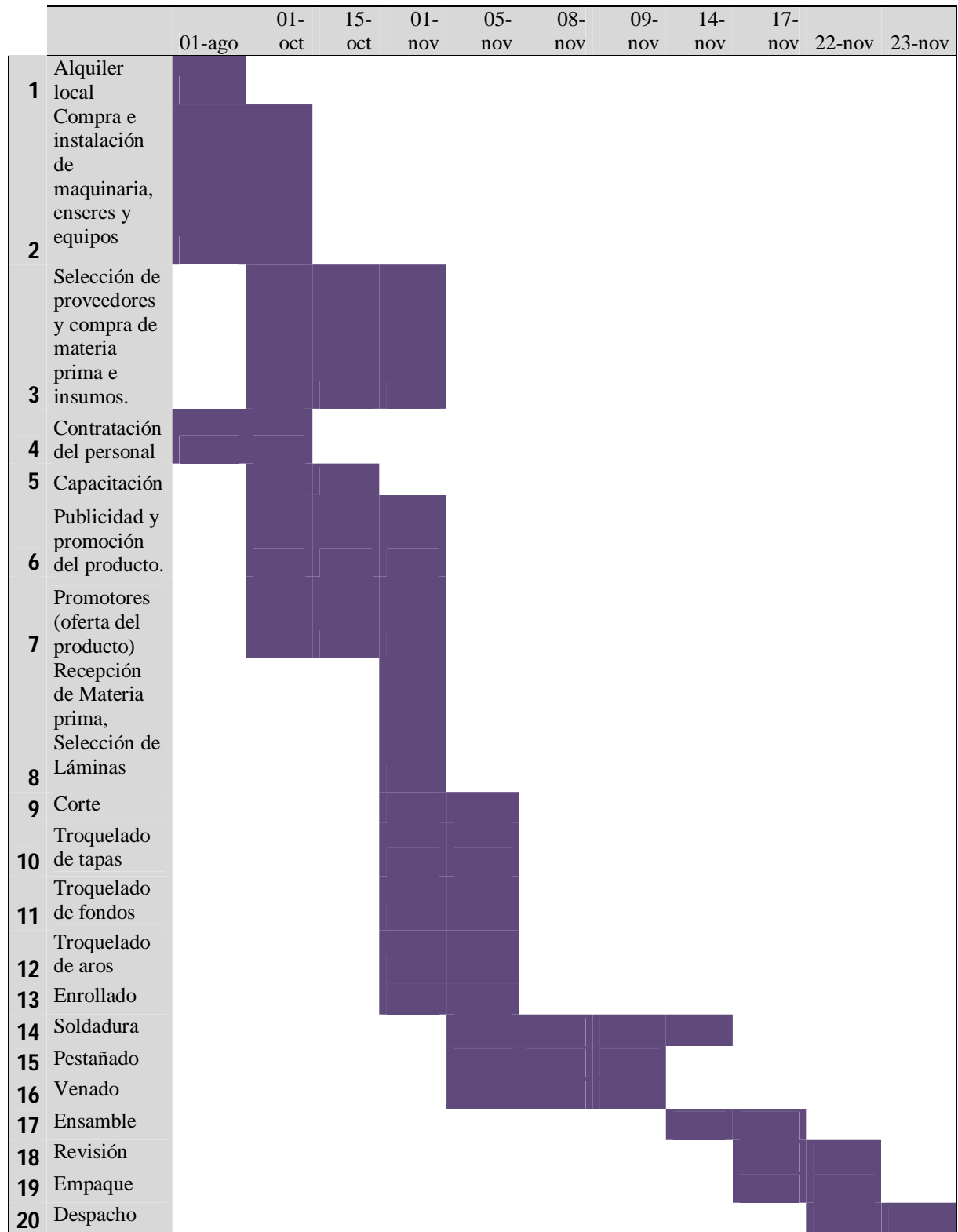
6.3.4 Requerimientos de servicios.

Servicio	Costo
Gasto de Rep.	\$ 200.000,00
Papelería	\$ 200.000,00
Mant. Equipos	\$ 50.000,00
Teléfono	\$ 100.000,00
\$ 550.000,00	

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	CANT	salario
Gerente general	1	\$ 1.800.000,00
Contador	1	\$ 1.000.000,00
Supervisor	1	\$ 1.000.000,00
Administrador	1	\$ 1.500.000,00
Secretaria	1	\$ 1.000.000,00
Mecánico	1	\$ 200.000,00
		\$ 6.500.000,00

6.4 Programa de administración



7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

ENVASCOL S.A.S

La empresa está representada como una sociedad por acciones simplificadas, ya que en esta los socios responden por el respectivo monto aportado, esta sociedad se constituye por medio de un documento ante amara de comercio o un notario, donde quede constancia de los datos de la sociedad, sede principal y sucursales, y los respectivos accionistas.

VENTAJAS:

- En primer lugar, las sociedades por acciones simplificadas (S.A.S.) pueden constituirse con cualquier monto de capital social (inferior o superior a los 500 salarios mínimos, que era el tope del que hablaba la ley 1014 de 2006) y con cualquier cantidad de empleados (inferior o superior a los 10).
- Además, las sociedades por acciones simplificadas pueden constituirse y funcionar con uno o varios accionistas (ya sean estos personas jurídicas o persona naturales).
- Se podrá constituir con un documento privado en lugar de hacerse con una Escritura pública (según el artículo 5); esto fue, especialmente, el atractivo que tuvieron las sociedades unipersonales de la ley 1014 de 2006).
- La duración de las S.A.S., es indefinida.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Certificado	Entidad	Valor	Tiempo
INSCRIPCION ANTE CAMARA DE COMERCIO	CAMARA DE COMERCIO	\$ 3.000,00	3 días
REGISTRO MERCANTIL	CAMARA DE COMERCIO	\$ 140.000,00	24 horas
CERT DE EXISTENCIA Y REP.	CAMARA DE COMERCIO	\$ 30.600,00	Inmediata
RUT	DIAN	Ninguno	15 días
LICENCIA SANITARIA	SECRETARIA DE SALUD	Ninguno	De acuerdo a la visita se establece el plazo
CERTIFICACION DE BOMBEROS	ESTACION DE BOMBEROS	80000 + Visita	Inmediata
LIC FUNCIONAMIENTO FORMULARIO UNICO EMPRESARIAL		Ninguno	15 a 30 días
SEGURO SOCIAL	SURA	\$ 4.000,00 A los trabajadores se les descontará de su sueldo, en forma mensual, los aportes para salud equivalente al 4% de su sueldo básico, y la empresa pagará el 8% para un total del 12%.	

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Cada una de las asociadas realizaran una inversión total de 10'000.000 de pesos cada una. Las cuales se destinaran para la constitución de la empresa y compra de activos exigibles.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 1.140.107.404
1	\$ 27.919.418	\$ 15.505.461	\$ 12.413.957	\$ 1.127.693.446
2	\$ 27.919.418	\$ 15.336.631	\$ 12.582.787	\$ 1.115.110.659
3	\$ 27.919.418	\$ 15.165.505	\$ 12.753.913	\$ 1.102.356.746
4	\$ 27.919.418	\$ 14.992.052	\$ 12.927.366	\$ 1.089.429.380
5	\$ 27.919.418	\$ 14.816.240	\$ 13.103.178	\$ 1.076.326.201
6	\$ 27.919.418	\$ 14.638.036	\$ 13.281.382	\$ 1.063.044.819
7	\$ 27.919.418	\$ 14.457.410	\$ 13.462.008	\$ 1.049.582.811
8	\$ 27.919.418	\$ 14.274.326	\$ 13.645.092	\$ 1.035.937.719
9	\$ 27.919.418	\$ 14.088.753	\$ 13.830.665	\$ 1.022.107.054
10	\$ 27.919.418	\$ 13.900.656	\$ 14.018.762	\$ 1.008.088.292
11	\$ 27.919.418	\$ 13.710.001	\$ 14.209.417	\$ 993.878.875
12	\$ 27.919.418	\$ 13.516.753	\$ 14.402.665	\$ 979.476.209
13	\$ 27.919.418	\$ 13.320.876	\$ 14.598.542	\$ 964.877.668
14	\$ 27.919.418	\$ 13.122.336	\$ 14.797.082	\$ 950.080.586
15	\$ 27.919.418	\$ 12.921.096	\$ 14.998.322	\$ 935.082.264
16	\$ 27.919.418	\$ 12.717.119	\$ 15.202.299	\$ 919.879.965
17	\$ 27.919.418	\$ 12.510.368	\$ 15.409.051	\$ 904.470.914
18	\$ 27.919.418	\$ 12.300.804	\$ 15.618.614	\$ 888.852.301
19	\$ 27.919.418	\$ 12.088.391	\$ 15.831.027	\$ 873.021.274
20	\$ 27.919.418	\$ 11.873.089	\$ 16.046.329	\$ 856.974.945
21	\$ 27.919.418	\$ 11.654.859	\$ 16.264.559	\$ 840.710.386
22	\$ 27.919.418	\$ 11.433.661	\$ 16.485.757	\$ 824.224.630
23	\$ 27.919.418	\$ 11.209.455	\$ 16.709.963	\$ 807.514.667
24	\$ 27.919.418	\$ 10.982.199	\$ 16.937.219	\$ 790.577.448
25	\$ 27.919.418	\$ 10.751.853	\$ 17.167.565	\$ 773.409.883
26	\$ 27.919.418	\$ 10.518.374	\$ 17.401.044	\$ 756.008.840
27	\$ 27.919.418	\$ 10.281.720	\$ 17.637.698	\$ 738.371.142
28	\$ 27.919.418	\$ 10.041.848	\$ 17.877.571	\$ 720.493.571
29	\$ 27.919.418	\$ 9.798.713	\$ 18.120.705	\$ 702.372.866
30	\$ 27.919.418	\$ 9.552.271	\$ 18.367.147	\$ 684.005.719

31	\$ 27.919.418	\$ 9.302.478	\$ 18.616.940	\$ 665.388.778
32	\$ 27.919.418	\$ 9.049.287	\$ 18.870.131	\$ 646.518.648
33	\$ 27.919.418	\$ 8.792.654	\$ 19.126.764	\$ 627.391.883
34	\$ 27.919.418	\$ 8.532.530	\$ 19.386.888	\$ 608.004.995
35	\$ 27.919.418	\$ 8.268.868	\$ 19.650.550	\$ 588.354.445
36	\$ 27.919.418	\$ 8.001.620	\$ 19.917.798	\$ 568.436.647
37	\$ 27.919.418	\$ 7.730.738	\$ 20.188.680	\$ 548.247.968
38	\$ 27.919.418	\$ 7.456.172	\$ 20.463.246	\$ 527.784.722
39	\$ 27.919.418	\$ 7.177.872	\$ 20.741.546	\$ 507.043.176
40	\$ 27.919.418	\$ 6.895.787	\$ 21.023.631	\$ 486.019.545
41	\$ 27.919.418	\$ 6.609.866	\$ 21.309.552	\$ 464.709.993
42	\$ 27.919.418	\$ 6.320.056	\$ 21.599.362	\$ 443.110.631
43	\$ 27.919.418	\$ 6.026.305	\$ 21.893.113	\$ 421.217.518
44	\$ 27.919.418	\$ 5.728.558	\$ 22.190.860	\$ 399.026.658
45	\$ 27.919.418	\$ 5.426.763	\$ 22.492.655	\$ 376.534.002
46	\$ 27.919.418	\$ 5.120.862	\$ 22.798.556	\$ 353.735.447
47	\$ 27.919.418	\$ 4.810.802	\$ 23.108.616	\$ 330.626.831
48	\$ 27.919.418	\$ 4.496.525	\$ 23.422.893	\$ 307.203.938
49	\$ 27.919.418	\$ 4.177.974	\$ 23.741.444	\$ 283.462.493
50	\$ 27.919.418	\$ 3.855.090	\$ 24.064.328	\$ 259.398.165
51	\$ 27.919.418	\$ 3.527.815	\$ 24.391.603	\$ 235.006.562
52	\$ 27.919.418	\$ 3.196.089	\$ 24.723.329	\$ 210.283.233
53	\$ 27.919.418	\$ 2.859.852	\$ 25.059.566	\$ 185.223.667
54	\$ 27.919.418	\$ 2.519.042	\$ 25.400.376	\$ 159.823.291
55	\$ 27.919.418	\$ 2.173.597	\$ 25.745.821	\$ 134.077.470
56	\$ 27.919.418	\$ 1.823.454	\$ 26.095.964	\$ 107.981.505
57	\$ 27.919.418	\$ 1.468.548	\$ 26.450.870	\$ 81.530.636
58	\$ 27.919.418	\$ 1.108.817	\$ 26.810.601	\$ 54.720.034
59	\$ 27.919.418	\$ 744.192	\$ 27.175.226	\$ 27.544.809
60	\$ 27.919.418	\$ 374.609	\$ 27.544.809	\$ 0

Para la financiación de nuestra inversión, solicitaremos un leasing de importación en Bancolombia, el cual nos ofrece una tasa de interés del 17.65 E.A con un plazo de 60 meses, en esta modalidad de préstamos el banco se encarga de realizar todos los trámites de importación y nacionalización y el pago total de la financiación. El pago periódico se denomina “canon de arrendamiento” el cual está compuesto por un abono a capital y pago de interés.

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
Envases de 1 galon	\$ 191.666.666,7	58,81%
Envases de 1/4 de galón	\$ 134.236.666,7	41,19%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 325.903.333,3	100,00%

El producto con mayor participación en las ventas, según los estudios realizados, es el envase de 1 galón, ya que es el más requerido por las empresas estudiadas; aunque estos valores pueden ser diferentes cada mes, ya que los pedidos y solicitudes de los productos, pueden variar según las necesidades.

8.2.1.2 Otros Ingresos

No aplica

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				
Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Alquiler	\$ 3.000.000,0	\$ 0,0	Terrenos	\$ 0,0
Edificios (20 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Edificios	\$ 0,0
Equipos (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Equipos	\$ 0,0
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 5.460.000,0	\$ 151.666,7	Equipos de Informática y Comunicaciones	\$ 0,0
Maquinaria (10 años)	\$ 600.000.000,0	\$ 5.000.000,0	Maquinaria	\$ 0,0
Herramienta (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Herramienta	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.284.700,0	\$ 19.039,2	Muebles y Enseres	\$ 0,0
Vehículos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Vehículos	\$ 0,0
Botas de seguridad	\$ 1.300.000,0	\$ 10.833,3	Bostas de seguridad	\$ 1.300.000,0
Cascos	\$ 500.000,0	\$ 0,0	Cascos	\$ 500.000,0

Overoles de seguridad	\$ 1.820.000,0	\$ 0,0	Overoles de seguridad	\$ 1.610.000,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 614.364.700,0		Total Activos Fijos Disponibles	\$ 3.410.000,0
Total Depreciación Mensual		\$ 5.181.539,2		

Para la realización de este proyecto la mayor inversión será la maquinaria, es costosa porque es una línea completa que incluye todos los procesos para la elaboración del producto, pero es una inversión necesaria para ser una empresa con procesos efectivos y de calidad.

Los equipos de comunicación y los muebles y enseres son de primera necesidad, para el trabajo del área administrativa de la empresa, al igual que los materiales de seguridad, las cuales serán las dotaciones necesarias para los empleados de producción.

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 140.000,0	\$ 11.666,7	Constitución y registro	\$ 140.000,0
Presentación y Promoción	\$ 600.000,0	\$ 50.000,0	Presentación y Promoción	\$ 600.000,0
Publicidad y Promoción	\$ 80.000,0	\$ 6.666,7	Publicidad y Promoción	\$ 80.000,0
Adecuaciones Locativas	\$ 900.000,0	\$ 15.000,0	0	\$ 900.000,0
Gastos de Registro	\$ 36.100,0	\$ 601,7		\$ 36.100,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 80.000,0	\$ 1.333,3		\$ 80.000,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 1.836.100,0		Total Gasto Preoperativos Disponible	\$ 1.836.100,0
Total Amortización Mensual		\$ 85.268,3		

Estos gastos, corresponden a todos los costos de registro y creación de la empresa, los cuales tendremos disponibles, los costos de presentación y promoción están compuestos por asistencias a ferias y visitas a empresas y la publicidad esta compuesta por la creación de pagina web, en donde se darán a conocer los productos y la empresa.

Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus COSTOS VARIABLES y FIJOS

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Costos Variables	30	\$ 161.094.597
Costos Fijos de Producción	30	\$ 16.964.881
Costos Fijos de Administración	30	\$ 10.420.597
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	30	\$ 1.518.553

Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus VENTAS (Ventas a crédito) e INVENTARIOS de PRODUCTO Y MATERIA PRIMA

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Cuentas por Cobrar	30	\$ 189.998.628
Inventarios productos	30	\$ 178.059.478
Inventario de Materia Prima	30	\$ 161.094.597

Ingreso el Número de días que sus proveedores le dan para pagar

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Materia Prima	30	\$ 161.094.597
Fijos de Producción	30	\$ 16.964.881
Administrativos	30	\$ 10.420.597
Comercialización y Ventas	30	\$ 1.518.553

La empresa considerara que para cubrir sus costos fijos y variables, lo podrá realizar en un mes. Debido a que la empresa durante este tiempo no está generando valor, ya que se están realizando trámites y el proceso de producción.

8.2.2.2 Costos

Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
Envases de 1 galón \$ 1.081,8	95.833	\$ 103.676.333,3	58,81%	\$ 1.259,04
Envases de 1/4 de galón \$ 598,8	95.883	\$ 57.418.264,0	41,19%	\$ 723,87
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)		\$ 161.094.597,3		

El producto con mayores costos variables, es el envase de un galón, porque es el más producto del tamaño más grande, el cual utiliza la mayor cantidad de la materia prima.

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 16.964.880,8
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.420.596,7
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 1.518.553,3
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 28.904.030,8

Los mayores son los costos de producción, ya que en esta área se necesitan mas empleados, que estén pendientes de cada uno de los procesos, se necesita un mantenimiento constante para el cuidado de la maquinaria y es el que más energía necesita.

8.2.2.3 Gastos

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 7.659.132
Prestaciones Sociales	\$ 1.672.244
Arriendo	\$ 3.000.000
Servicios	\$ 1.000.000
Transporte	\$ 400.000
Servicio de Vigilancia	\$ 648.080
Materiales de protección	\$ 286.000
Aportes seguridad social	\$ 1.610.103
Parafiscales	\$ 689.322
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 16.964.881

Los costos de producción, ya que en esta área se necesitan más empleados, que estén pendientes de cada uno de los procesos, se necesita un mantenimiento constante para el cuidado de la maquinaria y es el que más energía necesita.

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 6.500.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.419.167
Gastos de representación	\$ 200.000
Papelería	\$ 200.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 50.000
Teléfono	\$ 100.000
Aportes de seguridad social	\$ 1.366.430
Parafiscales	\$ 585.000
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10.420.597

Estos costos son altos porque la cantidad de empleados con la que contara la empresa, hace que los costos se incrementen. La contabilidad de la empresa se llevara de manera externa, al igual que el mantenimiento, que es un servicio que se solicitara al ser necesario.

Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 1.000.000
Prestaciones Sociales	\$ 218.333
Aportes seguridad social	\$ 210.220
Parafiscales	\$ 90.000
TOTAL COSTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 1.518.553

La empresa contara con un solo vendedor, debido a que, no tendrá una tienda o almacén en el que se vaya a distribuir el producto, se comercializara en la misma planta donde se produce; LO QUE PERMITE QUE LOS OSTOS DE VENTAS SEAN MÁS BAJOS.

8.2.2.4 Gastos Financieros

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 1.140.107.404
1	\$ 27.919.418	\$ 15.505.461	\$ 12.413.957	\$ 1.127.693.446
2	\$ 27.919.418	\$ 15.336.631	\$ 12.582.787	\$ 1.115.110.659
3	\$ 27.919.418	\$ 15.165.505	\$ 12.753.913	\$ 1.102.356.746
4	\$ 27.919.418	\$ 14.992.052	\$ 12.927.366	\$ 1.089.429.380

5	\$ 27.919.418	\$ 14.816.240	\$ 13.103.178	\$ 1.076.326.201
6	\$ 27.919.418	\$ 14.638.036	\$ 13.281.382	\$ 1.063.044.819
7	\$ 27.919.418	\$ 14.457.410	\$ 13.462.008	\$ 1.049.582.811
8	\$ 27.919.418	\$ 14.274.326	\$ 13.645.092	\$ 1.035.937.719
9	\$ 27.919.418	\$ 14.088.753	\$ 13.830.665	\$ 1.022.107.054
10	\$ 27.919.418	\$ 13.900.656	\$ 14.018.762	\$ 1.008.088.292
11	\$ 27.919.418	\$ 13.710.001	\$ 14.209.417	\$ 993.878.875
12	\$ 27.919.418	\$ 13.516.753	\$ 14.402.665	\$ 979.476.209
13	\$ 27.919.418	\$ 13.320.876	\$ 14.598.542	\$ 964.877.668
14	\$ 27.919.418	\$ 13.122.336	\$ 14.797.082	\$ 950.080.586
15	\$ 27.919.418	\$ 12.921.096	\$ 14.998.322	\$ 935.082.264
16	\$ 27.919.418	\$ 12.717.119	\$ 15.202.299	\$ 919.879.965
17	\$ 27.919.418	\$ 12.510.368	\$ 15.409.051	\$ 904.470.914
18	\$ 27.919.418	\$ 12.300.804	\$ 15.618.614	\$ 888.852.301
19	\$ 27.919.418	\$ 12.088.391	\$ 15.831.027	\$ 873.021.274
20	\$ 27.919.418	\$ 11.873.089	\$ 16.046.329	\$ 856.974.945
21	\$ 27.919.418	\$ 11.654.859	\$ 16.264.559	\$ 840.710.386
22	\$ 27.919.418	\$ 11.433.661	\$ 16.485.757	\$ 824.224.630
23	\$ 27.919.418	\$ 11.209.455	\$ 16.709.963	\$ 807.514.667
24	\$ 27.919.418	\$ 10.982.199	\$ 16.937.219	\$ 790.577.448
25	\$ 27.919.418	\$ 10.751.853	\$ 17.167.565	\$ 773.409.883
26	\$ 27.919.418	\$ 10.518.374	\$ 17.401.044	\$ 756.008.840
27	\$ 27.919.418	\$ 10.281.720	\$ 17.637.698	\$ 738.371.142
28	\$ 27.919.418	\$ 10.041.848	\$ 17.877.571	\$ 720.493.571
29	\$ 27.919.418	\$ 9.798.713	\$ 18.120.705	\$ 702.372.866
30	\$ 27.919.418	\$ 9.552.271	\$ 18.367.147	\$ 684.005.719
31	\$ 27.919.418	\$ 9.302.478	\$ 18.616.940	\$ 665.388.778
32	\$ 27.919.418	\$ 9.049.287	\$ 18.870.131	\$ 646.518.648
33	\$ 27.919.418	\$ 8.792.654	\$ 19.126.764	\$ 627.391.883
34	\$ 27.919.418	\$ 8.532.530	\$ 19.386.888	\$ 608.004.995
35	\$ 27.919.418	\$ 8.268.868	\$ 19.650.550	\$ 588.354.445
36	\$ 27.919.418	\$ 8.001.620	\$ 19.917.798	\$ 568.436.647
37	\$ 27.919.418	\$ 7.730.738	\$ 20.188.680	\$ 548.247.968
38	\$ 27.919.418	\$ 7.456.172	\$ 20.463.246	\$ 527.784.722
39	\$ 27.919.418	\$ 7.177.872	\$ 20.741.546	\$ 507.043.176
40	\$ 27.919.418	\$ 6.895.787	\$ 21.023.631	\$ 486.019.545
41	\$ 27.919.418	\$ 6.609.866	\$ 21.309.552	\$ 464.709.993
42	\$ 27.919.418	\$ 6.320.056	\$ 21.599.362	\$ 443.110.631
43	\$ 27.919.418	\$ 6.026.305	\$ 21.893.113	\$ 421.217.518
44	\$ 27.919.418	\$ 5.728.558	\$ 22.190.860	\$ 399.026.658
45	\$ 27.919.418	\$ 5.426.763	\$ 22.492.655	\$ 376.534.002
46	\$ 27.919.418	\$ 5.120.862	\$ 22.798.556	\$ 353.735.447
47	\$ 27.919.418	\$ 4.810.802	\$ 23.108.616	\$ 330.626.831
48	\$ 27.919.418	\$ 4.496.525	\$ 23.422.893	\$ 307.203.938
49	\$ 27.919.418	\$ 4.177.974	\$ 23.741.444	\$ 283.462.493
50	\$ 27.919.418	\$ 3.855.090	\$ 24.064.328	\$ 259.398.165
51	\$ 27.919.418	\$ 3.527.815	\$ 24.391.603	\$ 235.006.562
52	\$ 27.919.418	\$ 3.196.089	\$ 24.723.329	\$ 210.283.233
53	\$ 27.919.418	\$ 2.859.852	\$ 25.059.566	\$ 185.223.667
54	\$ 27.919.418	\$ 2.519.042	\$ 25.400.376	\$ 159.823.291
55	\$ 27.919.418	\$ 2.173.597	\$ 25.745.821	\$ 134.077.470
56	\$ 27.919.418	\$ 1.823.454	\$ 26.095.964	\$ 107.981.505
57	\$ 27.919.418	\$ 1.468.548	\$ 26.450.870	\$ 81.530.636
58	\$ 27.919.418	\$ 1.108.817	\$ 26.810.601	\$ 54.720.034
59	\$ 27.919.418	\$ 744.192	\$ 27.175.226	\$ 27.544.809
60	\$ 27.919.418	\$ 374.609	\$ 27.544.809	\$ 0

Para la financiación de nuestra inversión, solicitaremos un leasing de importación en Bancolombia, el cual nos ofrece una tasa de interés del 17.65 E.A con un plazo de 60 meses, en esta modalidad de préstamos el banco se encarga de realizar todos los trámites de importación y nacionalización y el pago total de la financiación. El pago periódico se denomina “canon de arrendamiento” el cual está compuesto por un abono a capital y pago de interés.

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

ENVASCOL Corregido(20.11.12)-Plan de Negocios

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333	325.903.333
- Costos variables		161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	161.094.597	\$ 161.094.597
- Costos fijos	\$ 0	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031	\$ 28.904.031
Costos fijos de Producción		\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881	\$ 16.964.881
Costos fijos de Administración		\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597	\$ 10.420.597
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553	\$ 1.518.553
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 15.505.461	\$ 15.336.631	\$ 15.165.505	\$ 14.992.052	\$ 14.816.240	\$ 14.638.036	\$ 14.457.410	\$ 14.274.326	\$ 14.088.753	\$ 13.900.656	\$ 13.710.001	\$ 13.516.753
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	115.132.437	115.301.267	115.472.393	115.645.846	115.821.658	115.999.861	116.180.488	116.363.571	116.549.145	116.737.242	116.927.897	\$ 117.121.145
- Impuestos	\$ 0	\$ 37.993.704	\$ 38.049.418	\$ 38.105.890	\$ 38.163.129	\$ 38.221.147	\$ 38.279.954	\$ 38.339.561	\$ 38.399.979	\$ 38.461.218	\$ 38.523.290	\$ 38.586.206	\$ 38.649.978
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 77.138.733	\$ 77.251.849	\$ 77.366.503	\$ 77.482.717	\$ 77.600.511	\$ 77.719.907	\$ 77.840.927	\$ 77.963.593	\$ 78.087.927	\$ 78.213.952	\$ 78.341.691	\$ 78.471.167
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808	\$ 5.266.808
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	1.140.107.404	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.082.151.814
Prestamos	1.140.107.404												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 529.152.704
Valor de Salvamento													\$ 552.999.110
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	1.145.353.504	\$ 12.413.957	\$ 12.582.787	\$ 12.753.913	\$ 12.927.366	\$ 13.103.178	\$ 13.281.382	\$ 13.462.008	\$ 13.645.092	\$ 13.830.665	\$ 14.018.762	\$ 14.209.417	\$ 14.402.665
Activos Fijos	\$ 614.364.700												
Pago Crédito (Capital)		\$ 12.413.957	\$ 12.582.787	\$ 12.753.913	\$ 12.927.366	\$ 13.103.178	\$ 13.281.382	\$ 13.462.008	\$ 13.645.092	\$ 13.830.665	\$ 14.018.762	\$ 14.209.417	\$ 14.402.665
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.836.100												
Capital de Trabajo	\$ 529.152.704												
FLUJO DE CAJA	-\$ 5.246.100	\$ 69.991.583	\$ 69.935.869	\$ 69.879.398	\$ 69.822.158	\$ 69.764.140	\$ 69.705.333	\$ 69.645.726	\$ 69.585.309	\$ 69.524.069	\$ 69.461.997	\$ 69.399.081	\$1.151.487.123

Este flujo de caja demuestra que es un negocio muy rentable, esto es suponiendo que nos autorizaran todo el dinero requerido para la inversión, en donde cada peso que exista va ser ganancia porque ENVASCOL no realizo ninguna inversión, ósea que se va trabajar con dinero de un tercero.

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

No aplica

8.3.3 Balance General

No aplica

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Según los estudios y cálculos de resultados el VPN de este proyecto, es igual a

Tasa de Rentabilidad Esperada Mensual	10,03%
Valor Presente Neto	4.156.710.832

El estudio financiero demuestra que es un negocio rentable, porque, el valor presente neto es superior a 0, esto es debido a la poca inversión de Envascol, en donde cada peso que exista va ser ganancia

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Según los estudios y cálculos de resultados la TIR de este proyecto, es igual a:

Tasa de Rentabilidad Esperada Mensual	10,03%
Tasa Interna de Retorno	20800,29%

El estudio financiero de este proyecto nos muestra una tasa de retorno alta, superior a la tasa de rentabilidad esperada, lo que demuestra que es un negocio muy rentable, esto es suponiendo que nos autorizaran todo el dinero requerido para la inversión, en donde cada peso que exista va ser ganancia porque ENVASCOL no realizo ninguna inversión, ósea que se va trabajar con dinero de un tercero.

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

No aplica

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	0,17%
Tasa de Retorno	0,80%
Valor Presente Neto	1.774.447.441
Tasa Interna de Retorno	1160,88%

*La empresa considera una variación en las ventas del 2% anual, que corresponde al 0.17% mensual; tomando como base la variación de participación en el mercado del sector metalúrgico. El cual en años anteriores muestra un crecimiento entre el 2% y 3%.

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	1,00%
Tasa de Retorno	0,80%
Valor Presente Neto	1.809.104.466
Tasa Interna de Retorno	3993,23%

*Se considerara una variación en los precios del 2.01%, que corresponde al 1.00% mensual; tomando ya que el sector metalúrgico en años anteriores ha tenido una variación entre el 1.2% y 2% en periodos determinados.

*Para la variación de los costos del 4%, se tomo en cuenta la variación anual del valor de los salarios en Colombia, la cual vario entre el 3% y 5%.

* Se considera una variación del 3% en la inflación, basándonos en las proyecciones hechas por el Banco de la República, quien definió una proyección de inflación para 2012 entre 2 y 4%

9. CONSIDERACIONES FINALES

El estudio realizado nos demuestra que este negocio de la manera en que se planteo es demasiado rentable, ya que se supuso que a la empresa se le iba a realizar un préstamo superior a 1'000.000.000 de pesos, el cual es el dinero necesario para realizar la inversión en maquinaria, materia prima y costos mensuales, lo que supone que la empresa trabajara con la inversión de otra persona. De esta manera, cualquier ganancia que se genere será rentable para la empresa, ya que esta realizo una inversión mínima. Siendo más realistas a una empresa que apenas se está constituyendo y no tiene ninguna trayectoria crediticia, y hasta ahora está pensando en darse a conocer en un mercado, sería muy difícil que le aprueben un préstamo de tal valor.

Por esto llegamos a la conclusión de que el negocio tiene una rentabilidad alta, pero para iniciar este proyecto es necesario contar con el dinero de la inversión, ya que al ser una empresa que hasta ahora nacerá, no nos autorizarían un préstamo tan alto, entonces no se podría poner en marcha el negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Departamento nacional de planeación. (2011, Diciembre). Balance del sector industrial 2011, Recuperado de

http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=v7DGHcI_gbw%3D&tabid=1436

(2012, Febrero, 20). Industria, a buen ritmo. El colombiano. Recuperado de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/I/industria_a_buen_ritmo/industria_a_buen_ritmo.asp

Área metropolitana de Bucaramanga. (2010, Diciembre). Estudio sector metalmecánica. Recuperado de

http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/I/industria_a_buen_ritmo/industria_a_buen_ritmo.asp.

Proexport. (2012). Inversión en el sector manufacturas en Colombia. Proexport. Recuperado de <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas.html>

<http://www.pintuco.com/index2.php>

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

<http://www.dian.gov.co/>

<http://www.camaramedellin.com.co/site/>

http://www.sapolin.com/v2_base/58_pinturas.html