

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
MUEBLES ECOLÓGICOS A BASE DE ESTIBAS DE MADERA EN LA CIUDAD
DE POPAYÁN**



**JENNY ALEJANDRA CUCHILLO PITTO
LAURA NATALIA HUACA TULANDE**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DESARROLLO EMPREDIMIENTO Y SOCIEDAD
POPAYÁN, NOVIEMBRE 21 DE 2018**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
MUEBLES ECOLÓGICOS A BASE DE ESTIBAS DE MADERA EN LA CIUDAD
DE POPAYÁN**



**JENNY ALEJANDRA CUCHILLO PITTO
LAURA NATALIA HUACA TULANDE**

**Trabajo de grado en Modalidad Investigación para optar al título profesional
De Administradora de Empresas**

**Director.
ESP. GEHOVELL JULIANA VIDAL PINILLA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DESARROLLO EMPREDIMIENTO Y SOCIEDAD
POPAYÁN, NOVIEMBRE 21 DE 2018**

CERTIFICACIÓN DE APROBACIÓN DE TESIS

21 de Noviembre de 2018

Yo acepto que la Tesis preparada por:

**LAURA NATALIA HUACA TULANDE
JENNY ALEJANDRA CUCHILLO PITTO**

Titulada:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
MUEBLES ECOLOGICOS A BASE DE ESTIBAS EN LA CIUDAD DE POPAYAN”.**

Sea aceptada como tesis de grado para el título:

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

**ESP. GEHOVELL JULIANA VIDAL PINILLA
DIRECTOR DE TESIS**

Nosotros coincidimos con esta recomendación:

**ESP. ELIANA BENAVIDES SERRALDE
JURADO DE TESIS**

**ESP. EDI ALBERTO VANEGAS GOMEZ
JURADO DE TESIS**

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida, a mis padres Mildreth Pitto y Filemon Cuchillo por su apoyo incondicional que con su amor brindado fueron mi fuerza para Salir adelante en mis estudios, a mi hermana Daniela Cuchillo, que es fuente de inspiración doy mi triunfo para que continúe mi ejemplo profesional y a mi hija Ivanna Zuñiga por ser el motor de aliento para hoy culminar este sueño.

Jenny Alejandra Cuchillo Pitto.

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la oportunidad de vivir y haberme permitido llegar hasta este punto y lograr mis objetivos, a mis padres Francia Mireya Tulande y Jairo Enrique Huaca por ser el pilar fundamental en todo lo que soy y por su incondicional apoyo, por sus consejos, sus valores, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan y los cuales me han infundido siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

Laura Natalia Huaca Tulande.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradecerle a Dios por proveernos de la sabiduría necesaria para culminar esta etapa de nuestras vidas, por rodearnos de personas que nos brindaron su apoyo y asesoramiento, a nuestras familias por ser el pilar de apoyo, por los valores inculcados para ejercer éticamente en todos los aspectos de nuestras vidas, a nuestros compañeros gracias por el tiempo compartido en lo académico y en los momentos de integración.

A todos y a cada uno de ustedes muchas gracias.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	11
ABSTRACT.....	12
INTRODUCCIÓN	13
DATOS GENERALES	14
CAPÍTULO I	15
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	17
1.3 OBJETIVOS	19
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	19
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO O REFERENCIAL	20
2.1 MANEJO DE RESIDUOS MUNICIPALES.....	20
2.1.1 DESARROLLO INDUSTRIAL DE LA MADERA EN COLOMBIA	26
2.2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	29
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	31
3.1 FASES DE INVESTIGACIÓN	31
3.1.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	31
3.1.2 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	32
3.1.3 FUENTE DE INFORMACIÓN PRIMARIA.....	32
3.1.4 FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS	32
3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	32
ENFOQUE MIXTO: GRUPO FOCAL Y ENCUESTAS	32
3.2.1 ENCUESTA.....	33
3.2.2 GRUPO FOCAL.....	33
3.3 FASE 1: ESTUDIO DE MERCADO	33
3.4 FASE 2: ESTUDIO TÉCNICO	34
3.5 FASE TRES: ESTUDIO FINANCIERO	34
3.6 FASE CUATRO: ESTUDIO AMBIENTAL	35
3.7 FASE CINCO: ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	35
3.8 FASE SEIS: ESTUDIO LEGAL	36

CAPÍTULO IV RESULTADOS	37
4.1 ESTUDIO DE MERCADO	37
4.2 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN DEMANDANTE	37
4.2.1 POBLACIÓN DE REFERENCIA	37
4.2.2 POBLACIÓN OBJETIVA	38
4.3 SELECCIÓN DE LA MUESTRA	40
4.4 ENCUESTA	41
GRUPO FOCAL	56
4.5 MEZCLA DE MERCADEO	61
4.5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO	62
4.5.2 ESTRATEGIA DE PRECIO	64
4.5.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	64
<i>Fuente: Elaboracion propia, 2018.</i>	69
4.6. MATRIZ DOFA	70
4.7 FUERZAS DE PORTER	72
Fuerza Nª 1: Negociación de los compradores o clientes	73
Tabla 8 Compradores.....	73
Fuerza Nª 2: Negociación con los proveedores o vendedores	73
Fuerza Nª 3: Amenaza de nuevos competidores entrantes	74
Fuerza Nª 4: Amenaza de productos sustitutos	74
Fuerza Nª 5: Rivalidad entre los competidores	75
4.8 ESTUDIO TÉCNICO	77
4.9 INGENIERÍA DEL PROYECTO	77
4.9.1 MAQUINARIA Y EQUIPO	77
4.9.2 ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL	84
4.10 FICHA TÉCNICA	87
4.11 FLUJOGRAMA DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	91
4.12 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	96
4.12.1 MACROLOCALIZACIÓN	96
4.12.1.1 VARIABLES DE MACROLOCALIZACIÓN	97
4.12.2 MICROLOCALIZACIÓN	98
4.12.2.1 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA EMPRESA ECONALE	100
<i>Fuente: Elaboracion Propia, 2018.</i>	101
4.12.2.2 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA	102

4.13	ESTUDIO AMBIENTAL	103
4.13.1	IMPACTO AMBIENTAL	104
	<i>Fuente: Elaboracion Propia, 2018.</i>	105
4.13.2	POLÍTICA AMBIENTAL	106
4.14	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	109
4.17	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA	112
4.18	FUNCIONES	113
5.	ESTUDIO FINANCIERO	119
5.1.	INVERSIÓN REQUERIDA	119
5.1	BALANCE GENERAL PROYECTADO	119
5.2.	FLUJO DE CAJA	121
5.3.	ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN	122
5.3	ANÁLISIS FINANCIERO	123
5.4.	VIABILIDAD FINANCIERA	126
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	133
	<i>Bibliografía</i>	135
	ANEXOS	139

LISTA ILUSTRACIONES

Ilustración 1 FLUJOGRAMA 1 ELABORACIÓN DE UN MUEBLE ECOLÓGICO	76
Ilustración 2 FLUJOGRAMA 2 PLANEACIÓN ÁREA DE PRODUCCIÓN	77
Ilustración 3 FLUJOGRAMA 3 ORGANIZACIONES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN	78
Ilustración 4 FLUJOGRAMA 4 ADECUACIONES DEL LUGAR	79
Ilustración 5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA	94

LISTA TABLAS

Tabla 1 FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA	41
Tabla 2 PERFIL DEL CONSUMIDOR FINAL	49
Tabla 3 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO	55
Tabla 4 ESTRATEGIA DE PRECIO	56
Tabla 5 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	57
Tabla 6 ESTRATEGIA PLAZA	58
Tabla 7 MATRIZ DOFA	60
Tabla 8 MAQUINARIA Y EQUIPO	62
Tabla 9 ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL	72
Tabla 10 FICHA TÉCNICA	75
Tabla 11 VARIABLES DE MACROLOCALIZACIÓN	80
Tabla 12 VARIABLES DE MICROLOCALIZACIÓN	82
Tabla 13 MUEBLES Y ENSERES	85
Tabla 14 SISTEMA DIGITAL	85
Tabla 15 EQUIPOS DE OFICINA	85
Tabla 16 IMPACTO AMBIENTAL	87
Tabla 17 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	90
Tabla 18 Direccionamiento estratégico	91

RESUMEN

ECONALE S.A.S. es una idea empresarial que surge de acuerdo a las necesidades de mejorar las prácticas de producción convencionales para contribuir al mejoramiento del contexto ambiental, comercial y social de Colombia y del Cauca, específicamente. Este proyecto permite trabajar con algunos principios de la economía circular para innovar mediante la producción y comercialización de muebles ecológicos como una idea de negocio creativa a nivel local.

Los muebles ecológicos a base de estibas de madera se convierten en una alternativa viable, en un mercado que ha manejado una línea tradicional de producción, dado que en ellos convergen la innovación, la conciencia social y el diseño, para así satisfacer las necesidades de los clientes y el hogar.

Para este proyecto, se realizaron estudios: financiero, técnico, de mercado, ambiental, administrativo y legal, con el fin de establecer el contexto real al cual se incorporaría la empresa y definir los retos a los cuales se enfrenta en cada uno de los aspectos que conforman cada estudio, para así generar estrategias que consoliden y expandan la organización en el mercado local.

PALABRAS CLAVES: Muebles ecológicos, estibas, diseño, medio ambiente, estudio, mercado, empresa, innovación.

ABSTRACT

ECONALE S.A.S is a business idea that arises according to the needs of improving conventional production practices to contribute to the improvement of the environmental, commercial and social context of Colombia and Cauca, specifically. This project allows to work with some principles of the circular economy to innovate through the production and commercialization of ecological furniture as a creative business idea at the local level.

Ecological furniture based on wooden pallets becomes a viable alternative in a market that has handled a traditional line of production, since they converge innovation, social awareness and design, to meet the needs of the clients and the home.

For this project, studies were carried out: financial, technical, market, environmental, administrative and legal, in order to establish the real context to which the company would be incorporated and define the challenges faced in each of the aspects that make up each study, in order to generate strategies that consolidate and expand the organization in the local market.

KEYWORDS: Ecological furniture, pallets, design, environment, study, market, company, innovation.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, la necesidad de transformar las prácticas de producción empresarial es una realidad que compete no solo al sector industrial, sino a la sociedad en general, ya que el mal uso de los recursos no renovables podría causar consecuencias autodestructivas para el ser humano y todos los sectores que conforman la sociedad. Es por ello que, el presente proyecto se enfoca en exponer la viabilidad de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos a base de estibas de madera, de tal manera que se pueda contribuir al manejo de residuos, los cuales son una problemática en constante crecimiento a nivel mundial y nacional, que debe ser abordada desde la extensión de tiempo de vida, uso y reutilización.

El proyecto que se presenta a continuación surge de una investigación amplia del mercado de la ciudad de Popayán, en el cual la industria no ha incursionado de manera sobresaliente en la elaboración de productos ecológicos y que se ve como una necesidad de crecer a nivel local y mejorar a nivel nacional. Si bien la ciudad no es una de las que mayores niveles de contaminación emite, se debe apostar a crear bajo los parámetros de la responsabilidad social y la economía circular.

DATOS GENERALES

A continuación se describe el planteamiento del problema, los objetivos, el alcance y las limitaciones del estudio de factibilidad para la creación de una empresa de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán.

DELIMITACIÓN DEL TEMA

El presente trabajo de investigación se desarrolla bajo el estudio de la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y distribución de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán.

ALCANCE

De acuerdo al presente estudio se espera determinar si la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán es viable, teniendo en cuenta que representa una alternativa ecológica e innovadora en la ciudad.

REQUISITOS

A partir del estudio de factibilidad es necesario verificar que la puesta en marcha y la ejecución de la empresa sea viable en la ciudad y dentro de los parámetros establecidos ya que es un mercado sin competencia directa y los costos de inversión no son elevados.

RECURSOS

Para realizar el estudio de factibilidad se utilizó información adquirida de internet, libros, tesis y publicaciones de diversos repositorios relacionadas con el tema. De igual manera, se utilizaron los recursos de recolección de información como la entrevista y el grupo focal como elementos necesarios para el análisis de mercado. Adicional a ello, se utilizaron dos portátiles, memorias USB e impresiones.

CAPÍTULO I

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los cambios climáticos acelerados y las problemáticas ambientales que aquejan estos tiempos y que han permanecido por años, obligan a que la población mundial opte por cambiar sus prácticas diarias y generen alternativas que contribuyan al mejoramiento y preservación del medio ambiente. Desde distintos campos se han desarrollado estrategias y campañas que generen no solo un bienestar individual sino colectivo, a lo cual se ha sumado la industria, desde pequeñas y medianas empresas, transformando sus ideas hacia el ámbito ecológico e innovador, basándose en la utilización de materiales reciclables y amigables con el medio ambiente, así como en la construcción de artículos que sean novedosos y que representen una buena inversión, tanto para el empresario como para el consumidor.

Es importante desde el ámbito local generar ideas que vayan en concordancia con el contexto y que brinden a la población opciones con las cuales se beneficien y beneficien a otros. Existen distintos materiales y artículos que se pueden reciclar y mediante los cuales se pretende re elaborar otros elementos con mayor vida útil.

La madera, siendo un recurso renovable se ha ido agotando de manera progresiva, debido al abuso y mal manejo por parte del ser humano, quien no toma precauciones y no es consciente de la afectación que la deforestación tiene a corto, mediano y largo plazo.

Para este proyecto se han escogido las estibas o pallets de madera que sirven para acomodar, guardar y cuidar los productos que en ellas se depositan, así como para crear muebles ecológicos para el hogar. Este recurso está siendo cada vez más utilizado a nivel mundial: “El consumo de estibas o pallets a nivel internacional actualmente supera 3,980 millones de unidades al año, solo en Sur y Centro América, el consumo supera los 149 millones y se estima un incremento del 5,2% en el uso de estas para el 2017” (Marín, 2014). En Colombia existió un incremento de consumo del 5.2% de 2007 a 2017. No obstante, dicho incremento es de carácter

negativo para el país, puesto que el desecho indiscriminado de la madera como materia prima o su poco tiempo de vida útil, no ha permitido que se concreten los procesos de innovación tales como: creación de muebles, creación de abono orgánico, procesos industriales de aglomerados de madera, transformación y uso de los pallets para decoraciones y protecciones en jardines. Por lo anterior, no se han logrado posicionar estas ideas empresariales, que entrarían a competir en el mercado con un producto de calidad y de carácter ecológico, y que lograrían disminuir los procesos de deforestación legal e ilegal en el país.

Es de vital importancia conocer y entender que es necesario transformar las malas prácticas que ha desarrollado una parte del sector comercial y que han deteriorado la vida ecológica, puesto que se dedicaron a producir, sin tener en cuenta las afectaciones al medio ambiente y directamente a los consumidores. Situación que se extiende a la producción de estibas o pallets, para este caso, “la explotación de árboles para la producción de estibas genera un agotamiento del recurso maderable que conlleva a nuevos impactos al no recibir los beneficios que producen los árboles” (Castillo, 2015). En Colombia la sobre explotación de recursos forestales ha llevado a operaciones ilegales “estimaciones indicativas citadas en reciente documento del Banco Mundial señalan que en Colombia la tala ilegal alcanza un 42% de la producción total de madera” (Sanclemente X. L., 2011). Es notable el mal aprovechamiento de los residuos de la madera como los pallets, dando poca vida útil a la madera, y por ende desaprovechado el recurso; prácticas que al perpetuarse continuará contribuyendo a la pérdida de ecosistemas y de recursos renovables que en décadas podrán convertirse en no renovables, disminuyendo la calidad de vida del ser humano.

Cimentar una empresa que trabaje la madera como materia prima requiere un gran trabajo puesto que, de acuerdo al estudio Diagnóstico de viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de estibas de madera plástica realizado por Diana Isabel Barrero Sánchez: “Actualmente muchas empresas que utilizan la estiba tradicional que es fabricada en madera pino o eucalipto de muy baja calidad, su vida útil es corta y ofrece condiciones mínimas de higiene, poca resistencia, altos niveles de humedad y peso considerable” (Barrero, 2009). Esto permite no solo que el consumidor tenga arraigada una idea negativa

respecto al producto y a los materiales utilizados, si no que pierda el interés en cualquier producto ecológico por su durabilidad. En Colombia se están desaprovechando las estibas, y el desecho de las mismas cuando cumplen su función productiva y por ende no son reutilizados pese a que “los materiales reciclados requieren menos energía para su reprocesamiento influye directamente en los costos fijos de productos terminados” (Barrero Sánchez, 2009).

A nivel local se puede conocer que “La poca formalización de las empresas madereras y de producción de muebles ecológicos en Popayán, es un problema muy común a nivel nacional donde la gran mayoría de las empresas productoras de muebles son artesanales. Sumado a lo anterior, los bajos niveles de tecnología han dificultado que este sector se fortalezca en la ciudad” (Vivas, 2010). Lo anterior, no ha permitido que ingrese mayor inversión de capital de otras partes del país o de la misma región a empresas que se dedican a la transformación de madera tanto en el Cauca como en Popayán.

Por todo lo anterior, es importante plantear la siguiente pregunta de investigación: **¿Es factible la creación de una empresa de muebles ecológicos hechos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán?**

1.2 JUSTIFICACIÓN

Elaborar un proyecto pertinente requiere de una lectura exhaustiva del contexto y del análisis de las necesidades de los consumidores, por esa razón este proyecto se enfoca en la creación de una empresa que genere transformación en la ciudad de Popayán y promueva el cuidado por el medio ambiente, ya que otros sectores lo han relegado y no realizan aportes a esta problemática mundial. Esto por inminente fracaso empresarial que han desarrollado las Pymes en la ciudad, lo anterior dado que no planifican su crecimiento y se dedican a alcanzar a corto plazo; el nulo desarrollo de la capacidad de innovación y emprendimiento, debido al desinterés para realizar un cambio en la producción y comercialización de bienes y servicios; y por último, la falta de diversificación en sus mercados, lo cual conlleva a la pérdida de clientes potenciales y la opción de expandir la empresa.

En la actualidad, es tangible el impacto ambiental negativo que ha sido promovido por la industria maderera durante los últimos años en el país, lo cual afecta directamente la ciudad de Popayán, al estar cerca de zonas francas y empresas que utilizan las estibas con un único fin, desaprovechar todo el ciclo de vida del producto. Por tal razón, el desarrollo de la presente investigación pretende generar cambios sociales y culturales, teniendo en cuenta que al satisfacer necesidades de consumo en personas de estratos 2, 3, 4 y 5, se pretende promover en primer lugar, el reciclaje ecológico, y en segundo lugar, consolidar una idea de negocio diferente, autóctona de la ciudad y con visión innovadora y transformadora.

El desempleo, con altos índices en la ciudad de Popayán, según cifras del DANE, hace que prime el empleo informal, y esa es una razón para fomentar cambios a nivel local, con proyectos innovadores que promuevan la competitividad a través de procesos ecológicos y productivos con el objetivo de crear una empresa reconocida regionalmente por sus procesos de producción limpios y amigables.

Teniendo en cuenta los argumentos expuestos anteriormente, es importante destacar que la reducción del impacto ambiental que genera anualmente el uso inadecuado de los pallets, además del aumento de deforestación y la tala ilegal e indiscriminada de árboles, se refleja en el uso de las estibas para la creación de muebles ecológicos, pretendiendo extender su vida útil, contribuyendo así con el cuidado de diversos ecosistemas que dependen de los árboles destinados a la creación de dichos pallets.

Esta empresa sería la primera empresa en la ciudad, que se enfoca en desarrollar este tipo de productos para los clientes potenciales tanto de la ciudad como de la región, con el objetivo principal de que las mismas adopten medidas retributivas por el movimiento de sus mercados, e integren aspectos sociales y ambientales en los planteamientos de su organización, garantizando su éxito empresarial y su competitividad a largo plazo.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar un estudio de mercado para determinar las necesidades de los consumidores, sus hábitos e intenciones de compra, al igual que el comportamiento del mercado de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.
- Desarrollar el estudio técnico para determinar la localización y los recursos necesarios para la creación de una empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.
- Realizar un análisis final para evaluar el impacto ambiental, social, económico y cultural que genera la transformación de las estibas para la creación de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán y su posible factibilidad.
- Determinar el estudio administrativo necesario para la creación de una empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.
- Diseñar el estudio financiero que determine la viabilidad económica y financiera para la creación de una empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.
- Realizar el estudio legal para determinar desde este ámbito, las características normativas vigentes para la instalación y operación de la empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO O REFERENCIAL

2.1 MANEJO DE RESIDUOS MUNICIPALES

Mencionar o abordar el tema ecológico no es novedoso, los problemas derivados de los abusos que el ser humano ha tenido con el medio ambiente se han evidenciado desde hace años, sin embargo, décadas después, cuando la crisis aumenta, todos los sectores ponen su mirada en el tema ambiental, buscando soluciones y modificando las prácticas de los individuos con el fin de mitigar el impacto ecológico y ambiental que trae consigo las conductas irresponsables. No obstante, ha sido complejo implementar en todas las industrias la responsabilidad social y crear conciencia en las grandes empresas respecto a una manera de producir sana y amigable con el medio ambiente.

Existen empresas como las del sector de transporte que mantienen las mismas maquinarias obsoletas para prestar el servicio y con ello, generan niveles enormes de contaminación, aun así no se modifican porque los consumidores siguen apoyándolos y haciendo uso del servicio como una necesidad, ellos basan sus objetivos empresariales en los índices de ganancia y no en generar un bienestar colectivo. Las industrias no solo están para satisfacer las necesidades de los consumidores, sino para generar productos y servicios que le garanticen bienestar a los individuos, es decir, deben ajustarse al entorno y beneficiar al máximo a la sociedad, independientemente del sector y del mercado en que se esté compitiendo.

De acuerdo a lo anterior, es necesario reconocer que la tendencia permite que algunas empresas actúen y diseñen campañas respecto a lo ambiental, pero en el fondo no están cooperando como debería ser, por ética y por responsabilidad social. Por ello, a nivel mundial, desde las ciencias económicas nace una estrategia acertada para revertir las malas prácticas que ha tenido el sector industrial. Los denominados impuestos o tributos verdes, los cuales vienen sustentados junto con las políticas ambientales que la mayoría de países a nivel mundial ha construido por la necesidad de conservar y ayudar al medio ambiente, y que se plasman en leyes o reformas que avanzan de acuerdo a las estadísticas de cada territorio. Estos aportes económicos que se han gestado para ayudar con el cambio climático

mediante impuestos o tributos, han repercutido de manera cultural, social y política a nivel global. Sin embargo, la idea es que las organizaciones empiecen a enfocar su producción de manera ecológica y responsable.

Las prácticas empresariales y los comportamientos ciudadanos deben transformarse para ofrecer y consumir productos amigables con el medio ambiente o lo que se ha denominado ecológico, ya que de acuerdo a cifras establecidas por el Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS) del Municipio de Popayán, en el estudio realizado entre septiembre de 2015 a septiembre de 2016, la cantidad de toneladas de residuos sólidos que genera la ciudad tiende a aumentar porcentualmente pasando de 6.136,2 a 6.321,80 toneladas (Alcaldía de Popayán, 2016, pág. 128) Por esa razón, es que se identifica una necesidad de ofrecer a los usuarios un bien alternativo que contribuya a la disminución de las estadísticas anteriormente mencionadas, generando una cultura ciudadana de responsabilidad ambiental con el consumo de los muebles ecológicos que actualmente no están posicionados en la ciudad y en la región.

Las malas condiciones del medio ambiente han migrado de las potencias mundiales hacia los países en desarrollo, ya que el nivel de contaminación y de externalidades es alto y no pueden asumir el costo en sus escenarios. En este mal proceder se ven afectadas la seguridad y la salud de todos los habitantes. A nivel mundial, según el informe generado por Waste Atlas, donde se visualiza la cantidad de residuos sólidos RS emitidos por cada país, encontramos que China encabeza la lista con un total de 300.000.000 de toneladas de residuos, y es seguida por países como Estados Unidos e India. Por su parte, Colombia se encuentra en la posición N° 16 con un total de residuos sólidos de 11.300.000, y un total de 226 kg de basura por habitante (El Tiempo, 2017). Es alarmante conocer y tratar de entender las estadísticas que se muestran desfavorables para el hábitat latinoamericano.

“Para el 2015 existe una cobertura entre hogares de cabecera, residuos generados por la actividad de la industria manufacturera y el servicio de hoteles de un total de residuos sólidos de 19,9 millones de toneladas. Dicha cantidad se ha dividido de acuerdo al tipo de material arrojando las siguientes estadísticas:

Los desechos químicos sanitarios 390.475 356.219 (8,8). Desechos radiactivos(0,0). Desechos metálicos 51.789 49.992 (3,5). Desechos no metálicos reciclables 141.647 137.967 (2,6). Vehículos y equipos descartados 18.811 4.145 (78,0) 0,3. Desechos mixtos y comerciales 8.973.931 8.965.065 (0,1). Residuos de la combustión 169 156 (7,5) (DANE, 2017, pág. 3).

No todas las sociedades están preparadas para soportar los drásticos cambios que se derivan de esta problemática. Tal es el caso de las sociedades subdesarrolladas, las cuales pese a no tener los niveles más altos de contaminación, se ven afectadas con los cambios climáticos y la disminución de los recursos naturales, dadas las actividades industriales de cada país. Existen actividades que tienen un alto impacto en la naturaleza, de tal forma que:

“...el paso del tiempo ha demostrado que el modelo económico vigente se caracteriza por una explotación excesiva de los recursos naturales y por generar altos niveles de contaminación al medio ambiente, por lo tanto el hombre transforma el medio de una manera negativa. Se destruyen montañas para extraer minerales, se talan bosques para conseguir madera, se sobreexplotan los acuíferos, se extinguen especies animales, se llena el aire de gases tóxicos” (Pérez, 2014)

En las sociedades Latinoamericanas, específicamente en la sociedad colombiana, existen fallas que permiten que los problemas se sigan prolongando y no solo desde un orden de conciencia social e individual, sino desde las políticas de gobierno y de los recursos legales que no son los suficientemente concretas y sancionatorias. Así mismo, no existe el personal idóneo ni las estrategias de planeación y prevención que se requieren para manejar un volumen considerable de residuos. Por otro lado, hay vacíos en cuanto a educación y divulgación de información, las campañas en ocasiones se tornan ineficientes, ya que no se cuenta con un modelo eficaz que permita trasladar la información y el conocimiento a la práctica.

En ese mismo sentido, la comunidad muchas veces se muestra apática e indiferente, frente a los efectos y problemas colaterales que no siempre se muestran

de manera inmediata; la falta de conciencia de sus acciones, traen efectos secundarios que se plasman en las problemáticas socio ambientales y de salubridad, por ejemplo:

“El inadecuado manejo de desechos tiene como consecuencia que no se los clasifique en orgánicos e inorgánicos, lo que ocasiona enfermedades y una acumulación innecesaria de basura al no aprovechar los usos alternativos de los desechos orgánicos... Los residuos sólidos producidos a nivel mundial, son considerados uno de los principales subproductos del creciente desarrollo urbano y representan una fuente significativa de contaminación del suelo, del agua y del aire, con un alto riesgo de afectar a la salud pública en el corto, mediano y largo plazo”. Ministerio del Ambiente, (2015, pág. 2)

No son ajenas las innumerables enfermedades y bacterias que cada vez frecuentan el organismo del ser vivo y que muchas veces la ciencia aún no ha trabajado en las curas.

Desde una perspectiva gubernamental, el Plan Nacional de Restauración: Restauración Ecológica, Rehabilitación y Recuperación de Áreas Disturbadas del año 2015 pretende trazar un mapa de acciones para contrarrestar los efectos negativos que han traído consigo las acciones del ser humano y las fuerzas industriales que influyen en el deterioro del ecosistema.

En el Plan Nacional de Restauración, encontramos una estrecha relación entre la restauración y conservación del ecosistema con las posturas poblacionales que deben ser guía para que Colombia, con sus tributos ambientales, las acciones empresariales y nuevos esquemas sociales correctivos, disminuya cada vez más los índices de contaminación y emisión de gases, así como el mal manejo de los recursos naturales, de tal manera que:

“La restauración ecológica tiene otras dimensiones además de la ecológica, como la social, política, económica y ética (Vargas, 2007). La dimensión social busca integrar las poblaciones humanas a los

proyectos de restauración y contribuir a mejorar sus condiciones. Las dimensiones económica y política se refieren a los costos que implica restaurar grandes áreas y a la necesidad de una voluntad política que haga de la restauración una práctica ligada a la conservación de ecosistemas. En cuanto a la dimensión ética, se debe buscar un consenso de la percepción de la naturaleza, en donde conductas negativas hacia el entorno natural se transformen en actitudes que vayan en pro de la conservación y de la recuperación, mediante herramientas como la restauración” (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, 2015, pág. 16)

Los datos y cifras escritas anteriormente respecto al manejo de los residuos a nivel mundial y nacional, dan cuenta de un panorama desalentador para el país, pues las industrias y sus procesos acelerados y dañinos, hoy ponen en jaque a toda una sociedad, en donde aún se ofrece la posibilidad de transformar lo que queda, por una sociedad sostenible y sustentable, por esa razón

“Es necesario reintegrar los residuos que generamos a procesos ambientales y cadenas económicas para valorizarlos y beneficiar tanto a la población como a nuestro entorno. De ahí la importancia de gestionar adecuadamente los residuos que generamos para transformarlos en recursos e impactar en el ahorro de materias primas a través de prácticas de reuso y reciclado... para la conservación de los recursos naturales y promover el desarrollo sostenible” (Cruz Sotelo & Ojeda Benítez, 2013, pág. 7).

En Colombia, con el pasar de los años y teniendo en cuenta la diversidad de recursos existentes, se han tomado acciones concretas y legales que han permitido trabajar en un país sostenible, donde la norma ha ido avanzando, construyendo las políticas ambientales, que se convierten en una alternativa acertada. Estas normas se encargan de controlar y sancionar prácticas que sean ajenas a la conservación del medio ambiente, el objetivo es claro:

“lograr un desarrollo sustentable, más aún, ecológica y económicamente sustentable. La conservación de los ecosistemas y de la diversidad biológica, así como la mantención de la capacidad económica de producir bienes y servicios para las actuales y futuras generaciones, son requerimientos que hoy día se les exige a las políticas de desarrollo.” (Duran de la Fuente, 1997).

Colombia también inició un proceso interno con la consolidación de espacios, normas y entes regulatorios que aterrizan las políticas y acuerdos globales a las necesidades del país, en cuanto a control de emisión de gases y la conservación del medio ambiente se refiere, ya sea conservación de bosques y la madera, o el cuidado del agua como recursos naturales no renovables. Este tipo de problemas requiere soluciones a nivel político, que tenga una interrelación social y cultural. Todo lo anterior para que el concepto de Desarrollo Sostenible, el cual está definido en la Ley 99 de 1993, Artículo 3, se materialice en el territorio colombiano, entendiéndolo así como:

“el que conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de la vida y al bienestar social, sin agotar la base de recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades” (Congreso de Colombia, 1993).

Dicho concepto ha sido actualizado mediante la Política Nacional de Gestión para los Residuos Sólidos, COMPEC 3874-2016 de tal forma que se entiende:

“con el fin de aportar a la transición de un modelo lineal hacia una economía circular, a través de la gestión integral de residuos sólidos, esperando la optimización de los recursos para que los productos permanezcan el mayor tiempo posible en el ciclo económico y se aproveche al máximo su materia prima, así como su potencial energético. Para esto, la política se basa principalmente en cuatro ejes estratégicos, enfocados en prevenir la generación de residuos; minimizar aquellos que van a sitios de disposición

final; promover la reutilización, aprovechamiento y tratamiento de residuos sólidos y así mismo, evitar la generación de gases de efecto invernadero” (Departamento Nacional de Planeación DNP, 2017).

2.1.1 DESARROLLO INDUSTRIAL DE LA MADERA EN COLOMBIA

En Colombia, específicamente en la ciudad Popayán, existen problemas de formalización de la industria maderera, lo cual ha llevado a que los procesos de producción de muebles sean de carácter artesanal, con poca o nula tecnología que dificulta los procesos y los hace más extensos. La madera, como materia prima es uno de los materiales de mayor calidad en el país, dada la gran biodiversidad que posee Colombia en bosques, siendo un material funcional tanto en el sector industrial como en el sector de los muebles. Si bien, el proyecto se enfoca en las estibas o pallets de madera dado que son las herramientas necesarias para la creación de muebles innovadores, que permitan la reutilización de este material, es necesario entender el significado inicial de pallets que ha sido creado para un mercado industrial:

“El término estiba se refiere a la “Plataforma horizontal, de una estructura definida de acuerdo a las necesidades del mercado, de altura mínima compatible con el manejo del montacargas, estibadores (eléctricos o manuales) y otros equipos de manejo de materiales apropiados, usada como base para el ensamblaje, el almacenamiento, el manejo y el transporte de mercancías y cargas” (ICONTEC, 2013).

Es indispensable hablar de la producción de estibas y su asociación con la explotación de los árboles como recurso natural del país, generando un agotamiento del recurso y por ende, a la disminución de los beneficios que trae consigo como la producción de oxígeno, la disminución del CO₂ que causa el calentamiento global, entre otros. Las estibas o pallets de madera y su vida útil están condicionadas también a los factores externos a los que sean expuestos, siendo en ocasiones desechada o acumulada como residuos cuando aún tienen vida útil. Este material tiene condiciones de resistencia que permiten la elaboración de productos

mobiliarios mediante la utilización de la madera en condiciones óptimas, lo cual tiene un impacto positivo sobre el medio ambiente ya que impide o retrasa la deforestación, tal como se expresa a continuación:

“Es renovable, en determinadas aplicaciones se puede reutilizar y reciclar, y en otras es biodegradable, empleándose en distintas formas para fabricar una extensa gama de productos o como fuente de energía. La madera representa una parte importante del negocio en el comercio minorista. La madera y las fibras de madera entran en la composición de muchos de los productos que comercializa (por ejemplo muebles, materiales para bricolaje y construcción, papelería, libros, accesorios de cocina, papel higiénico, pañuelos desechables, etc.” (Retail Forum for Sustainability, 2010, pág. 3)

Para la creación de muebles ecológicos, no se requiere de procesos tecnológicos o complejos, dado que la madera se trabaja con herramientas básicas de ebanistería que permiten la optimización de la materia prima. Es necesario que a las estibas, ya sean recicladas del sector industrial o compradas de segunda mano, se les realice un proceso de selección y curación, para posteriormente ser utilizada en la creación de artículos mobiliarios versátiles con un estilo innovador, cumpliendo con condiciones de calidad y duración que logren satisfacer a los clientes.

Por otra parte, también existen normas nacionales e internacionales que regulan el tratamiento de la madera como materia prima, en este caso para la producción de estibas. La Norma fitosanitaria NIMF-15 (CO-76005-HT-DB): Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias No. 15 (NIMF-15), de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) mediante la cual se garantiza el tratamiento térmico fitosanitario de estibas (pallets) y embalajes de madera para sus exportaciones, el cual consta de una temperatura de 56 °C por 30 minutos en el centro de la madera. Es por ello, que en las estibas o producciones de madera de calidad debe existir un registro que “indica que dichos embalajes deben tener tratamientos fitosanitarios y una marca en la madera que así lo certifiquen” (Madepal Carretes & Estibas, 2016)

Según el proyecto “Aprovechamiento de los residuos de la madera y su posible reutilización en la fabricación de biomasa generada en Bogotá” (Canastero Ríos, 2014) , en un aserradero se producen 0.05 y 0.15 toneladas de residuos sólidos por cada tonelada de madera procesada. Es por ello que al reciclar y extenderle la vida útil de la madera como materia prima y sus residuos, se pretende mitigar el impacto ambiental y social que traen consigo los procesos de deforestación nacional y producción industrial.

Es de destacar que esta idea de negocio está pensada dentro de uno de los objetivos de la denominada economía circular, quien pese a que es contraria a la capitalista, está funcionando de manera satisfactoria en varios lugares de Europa. Modificando la manera de producir y consumir, se podrá mitigar la problemática ambiental en un gran porcentaje. Un estudio del Banco Mundial y Planeación Nacional de 2015 indica que:

“si se continúa con la misma dinámica de generación de residuos, sin adecuadas medidas para mejorar su aprovechamiento o tratamiento, y con patrones de producción y consumo insostenibles, en el año 2030 tendremos emergencias sanitarias en la mayoría de ciudades del país y una alta generación de emisiones de gases de efecto invernadero” (Revista Dinero, 2017).

Es en este punto donde se acude a la economía circular quien se sustenta en transformar los residuos y mejorar el tratamiento del agua contribuyendo al mejoramiento de los territorios. “El modelo de economía circular implica una nueva modalidad de hacer productos desde su mismo origen, desde su diseño, y permite hacer negocios atendiendo al crecimiento económico de la sociedad, a la sustentabilidad ambiental” (Lett, 2014, pág. 3).

Generar una cadena que permita crear nuevos productos a base de elementos ya utilizados, es una teoría con un enfoque ecológico y que permite que el ser humano remedie en parte su mal comportamiento. Los elementos utilizados en el proceso pierden algunas de sus propiedades que tenían, pero en este ciclo pueden ser

materia prima para la elaboración de otros bienes, generando un gasto menor y propiciando cambios ambientales.

Bien define Ellen Macarthur a este paradigma a quien varias economías y sociedades le apuestan como una forma innovadora, colaborativa y retributiva de mejorar el medio ambiente. “La economía circular consiste en un ciclo continuo de desarrollo positivo que conserva y mejora el capital natural, optimiza el uso de los recursos y minimiza los riesgos del sistema al gestionar una cantidad finita de existencias y unos flujos renovables” (Ellen Macarthur, 2014).

2.2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad es un instrumento que ayuda a los investigadores a determinar de forma precisa si un plan de negocio o la creación de una empresa es viable, tomando en cuenta todas las áreas necesarias. Desde la perspectiva de Rodrigo Varela, la factibilidad “Se entiende por factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto” (Varela, R. 2001), de tal manera que se comprueba si la disponibilidad de los recursos de inversión y la idea de negocio que se ha elaborado, son los necesarios y lo suficientemente sólidos para cumplir los objetivos y metas señaladas dentro de la planificación anteriormente propuesta.

Así mismo, el estudio es relevante para determinar si las estrategias o herramientas a seguir, aseguren la permanencia de este plan de negocio durante un lapso de tiempo, y su fortalecimiento en un contexto determinado, teniendo en cuenta que el entorno está en constante cambios y son las organizaciones las que deben ajustarse a las nuevas necesidades. En este caso particular se estudia si es viable o no, la creación de una empresa que produzca y distribuya muebles ecológicos a base de pallet de madera.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, el estudio de factibilidad se elabora a partir de fuentes primarias de información, con estudios e investigaciones que mantengan relación y que permitan discernir las dudas respecto al proyecto. En este proceso se trabaja mayormente con variables de tipo cuantitativo que mediante sus

técnicas guiarán el proyecto de acuerdo a las estadísticas arrojadas. Es de suma importancia realizar un análisis detallado de las variables objeto de estudio, con el fin de determinar, si la idea de negocio es ejecutable, práctica y viable dentro de un rango de tiempo y mercado específico.

El estudio de factibilidad y su proceso se desarrolla en cuatro fases que tienen por objetivo analizar de manera integral el proyecto: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación (Contreras, 1999). Dichas fases permiten obtener la información necesaria para identificar de manera anticipada, si es factible o no la idea de negocio, dado que el complemento de estas fases muestra la situación real a la cual se va a exponer la organización. Indagar en cada uno de estos aspectos es clave para la creación de empresa, puesto que deben ser comprendidos como un todo integrado. Es por ello que conociendo el estado de cada una de las fases se logra hacer una idea, visionando la creación de la empresa, pero también este estudio permite modificar las maneras en que se ha pensado la idea de negocio y de esa forma poder consolidarlo o re plantearlo.

Desde la perspectiva de Córdoba, son tres las factibilidades que pueden condicionar el éxito o fracaso de una inversión: la factibilidad técnica, la legal y la económica.

De tal forma que:

- La factibilidad técnica determina si es posible físico o materialmente un proyecto
- La factibilidad legal determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.
- La factibilidad económica determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto. (Córdoba 2011).

De acuerdo a estos tipos de factibilidad y teniendo en cuenta el contexto en el cual se va a localizar la organización, se podrá asegurar el triunfo de determinado proyecto. De tal manera que se pueda identificar el fundamento de cada inversión a realizar, justificando cada movimiento -económico, ideológico, etc- y dando razón a cada estrategia que se quiera desarrollar para emprender una idea, teniendo en

cuenta que debe ir encaminada a los objetivos que se han diseñado, a la par que responden a las necesidades del sector, tanto cultural como económicamente.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 FASES DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto se realizó bajo el tipo de estudio descriptivo, mediante el cual se obtienen los insumos necesarios y suficientes para desarrollar los objetivos del proyecto. Este tipo de investigación permite una aproximación al contexto para determinar la necesidad de la población de la ciudad de Popayán y de esa manera, poder construir la idea de negocio que cumpla con todos los requerimientos de los habitantes.

Se presentan a continuación las fases que se realizaron para dar cumplimiento al proyecto:

Fase 1: Estudio de mercado que permite determinar las necesidades de los consumidores.

3.1.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Cesar A. Bernal, en su libro Metodología de la Investigación (capítulo 7) aborda los diversos tipos de investigación necesaria para un proyecto, afirmando que la investigación descriptiva: “se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental” (Bernal, 2010, pág. 113). Abordar estas técnicas permite conocer detenidamente las necesidades de la población en cuanto al producto que se desea producir, el posible nicho de mercado y lo relaciona con las variables que arroja el estudio.

Para el presente proyecto se desarrollaron 381 encuestas y un focus group con 10 integrantes con lo cual se pudo identificar el mercado de la ciudad de Popayán referente a la aceptación de los muebles ecológicos como una alternativa de economía circular y una manera de contribución al medio ambiente.

3.1.2 FUENTES DE INFORMACIÓN

Los canales de información serán varios, entre los cuales se encuentran las fuentes primarias y secundarias. Los canales más valiosos serán las encuestas y entrevistas a las fuentes de información, dado que mediante estas se obtiene información verificable que complementa el estudio de mercado y contextual.

3.1.3 FUENTE DE INFORMACIÓN PRIMARIA

Las fuentes primarias abarcan a los individuos encuestados y entrevistados, los cuales se convierten en posibles clientes de la empresa, por lo cual su opinión referente a los muebles ecológicos en la ciudad, es determinante para analizar el sector dónde operar, los precios del mercado entre otros factores.

3.1.4 FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias hacen referencia a la recopilación de distintos materiales con el fin de seleccionar las fuentes, de acuerdo a la actualidad, pertinencia y calidad de la información. Se eligieron documentos públicos, artículos referentes al tema, trabajos de grado - tesis, libros y documentos de sitios web que permitieron obtener las bases teóricas del proyecto y su actual análisis.

3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

ENFOQUE MIXTO: GRUPO FOCAL Y ENCUESTAS

El enfoque mixto cuantitativo y cualitativo permite desarrollar un proceso sistemático, empírico y crítico de la investigación, estableciendo un análisis detallado de manera objetiva y subjetiva de cada uno de los estudios técnicos necesarios. De igual forma se busca complementar el proceso con el soporte de información arrojada por otros autores que complementen la investigación de manera íntegra y conjunta.

Para el proyecto se utilizaron los instrumentos de recolección como la encuesta y el grupo focal, como piezas fundamentales para poder desarrollar el estudio de factibilidad.

3.2.1 ENCUESTA

La encuesta “es un instrumento de la investigación de mercados que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica” (Alelú Hernández, Marta; Cantín García, Sandra; López Abejón, Nuria; Rodríguez Zazo, Marina). Esta herramienta facilita las investigaciones estadísticas, porque las respuestas son más organizadas a la hora de tabular, señalando los índices de preferencias y situaciones de las organizaciones. Esta técnica arroja elementos de análisis para determinar la factibilidad de la empresa.

3.2.2 GRUPO FOCAL

Un grupo focal está definido como: “Los grupos focales son entrevistas de grupo, donde un moderador guía una entrevista colectiva durante la cual un pequeño grupo de personas discute en torno a las características y las dimensiones del tema propuesto para la discusión” (Mella, 2000). Para el proyecto en cuestión esta herramienta de análisis cualitativa es indispensable ya que permite ahondar en la pertinencia y del proyecto desde diversas voces, esto mediante una dinámica que lleve a identificar el problema o el tema de investigación, plantear las opiniones de manera flexible con ayuda de preguntas guía.

3.3 FASE 1: ESTUDIO DE MERCADO

En cuanto al estudio de mercado: se realizan análisis de la oferta y demanda del producto, de los precios, del sistema de comercialización, de las materias primas y demás insumos que se requerirán en el periodo de operación del proyecto, con el fin de establecer las posibilidades reales que tendrá el bien o servicio para competir en un mercado determinado. (Contreras, 1999, pág. 38). Para el desarrollo de este estudio se realizaron 381 encuestas y un focus group con 10 integrantes en donde se indago a nivel individual respecto a su conocimiento y aceptación de un nuevo mercado de muebles en la ciudad. De este modo, la información recolectada en el estudio proporcionó información importante tanto de los posibles clientes como de la competencia, y permitió descubrir cuáles son las necesidades del consumidor, en cuanto al servicio que se va a brindar, y a su vez se definió las mejores formas de

comercializar el producto en la ciudad, conociendo las estrategias de promoción y precio, haciendo uso de la matriz DOFA.

3.4 FASE 2: ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio se realizó con el fin de definir la función de producción, para que se optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio que se va a ofrecer. A partir de este minucioso estudio se podrá obtener la información de las necesidades del capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto (Domingo, 2005, pag 30).

Dicho estudio nos permitió identificar el tamaño y la localización adecuada de la empresa, además de dar cuenta de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto tales como: maquinaria, equipo, insumos, organización administrativa como el organigrama y manual de funciones de los empleados, entre otros. Finalmente permitió definir cómo se va a estructurar la producción y las técnicas que mejor se adaptan a los criterios de optimización, teniendo en cuenta la demanda en la ciudad de Popayán, para que la eficiencia y efectividad de ECONALE S.A.S sean de alto impacto, ya que la empresa no cuenta con competencia directa.

3.5 FASE TRES: ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio es fundamental porque se convierte en un eje principal a la hora de crear empresa, dentro de él se trabajan varios factores que ofrece un panorama a la hora de invertir y distribuir el capital. “La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos” (Domingo, 2005, pág. 34).

Este estudio recopila y sistematiza la información monetaria adquirida en cada una de las etapas anteriores, con el fin de analizarla y comprender las posibles variables, de esta parte, depende en gran medida determinar la factibilidad de una empresa que asesore en Responsabilidad Social Empresarial a la comunidad payanesa.

3.6 FASE CUATRO: ESTUDIO AMBIENTAL

El proyecto contribuye ambiental y socialmente, puesto que dentro de sus políticas empresariales pretende contribuir y mejorar la conservación del medio ambiente y los recursos naturales del país. Lo anterior, teniendo en cuenta que la empresa ofrece productos amigables con el medio, recurriendo a extender la vida útil de los pallets de madera y promoviendo el uso responsable de los mismos, mediante su transformación en muebles.

El proyecto tiene un amplio componente en la prevención y conservación del medio ambiente tomando como base la legislación colombiana respecto al medio ambiente y la sostenibilidad ambiental. Así mismo se mencionan los principios de la economía circular, aplicados en la reutilización de las estibas de madera para la producción de muebles comerciales, transformándolas en un nuevo producto innovador.

Es indispensable generar alianzas con proveedores que tengan afinidad a los proyectos ambientales y una conciencia enfocada en rescatar la biodiversidad, mediante una producción adecuada de los pallets de madera, que cumplan con la normatividad y hagan parte de un proceso productivo amigable. Con ello, se buscará contar con el respaldo de un sello de calidad que identifique la organización como una empresa con sostenibilidad ambiental y con altos estándares de calidad.

Dado el carácter social y ambiental del proyecto, se desarrollan estrategias de reciclaje que estarán acompañadas de personas u organizaciones que aporten a la promoción de campañas en busca de la concientización del manejo de los recursos como la madera, generando una cultura ambiental que aporte a la transformación de las prácticas individuales y empresariales, que se reflejan en el ámbito colectivo.

3.7 FASE CINCO: ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En esta fase se utilizó dicho estudio como herramienta necesaria para definir los procedimientos administrativos y legales que conlleva crear una empresa dedicada a los muebles ecológicos en la ciudad de Popayán. Así mismo, construir un modelo de empresa que responda efectivamente a las necesidades del público y ofrezca productos distintos y de buena calidad.

De igual manera, la organización centra su atención en los esquemas internos y externos de la misma, que permiten que haya una coherencia entre los objetivos de la empresa y la imagen que se proyecta de la misma. Por ello, internamente el departamento de recursos humanos es indispensable para la organización dado que se quiere un acercamiento con los clientes mediante una atención agradable y que cumpla con las expectativas de los mismos mediante el conocimiento del tema, a la par que los empleados se sienten comprometidos con la organización y las lógicas de conservación del medio ambiente que se manejan.

Externamente, la imagen de la empresa y su posición en el mercado están mediadas por estrategias de marketing que permitirán el impulso de la marca y su acogida en el mercado local. En este sentido, redes sociales como Facebook e Instagram serán el medio para difundir los productos que la empresa fabrica y para tener un contacto con los clientes que frecuentan este tipo de redes.

3.8 FASE SEIS: ESTUDIO LEGAL

Esta fase es determinante para la consolidación de la empresa, dado que la misma está relacionada con elementos como: tipo de empresa a constituir, marco jurídico de la constitución, requisitos legales de la constitución y los requisitos de operación de la misma, dado el contexto y la actividad específica de la empresa.

En este sentido, el estudio legal determina la viabilidad legal, mediante el estudio de normas y reglas que están vigentes actualmente y que regulan la actividad comercial y económica de la empresa, sin dejar de lado la constitución y legalización que evalúa los aspectos legales que condicionan la operatividad y el manejo económico de la misma y el tipo de sociedad que han determinado los socios o integrantes de la empresa.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

4.2 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN DEMANDANTE

4.2.1 POBLACIÓN DE REFERENCIA

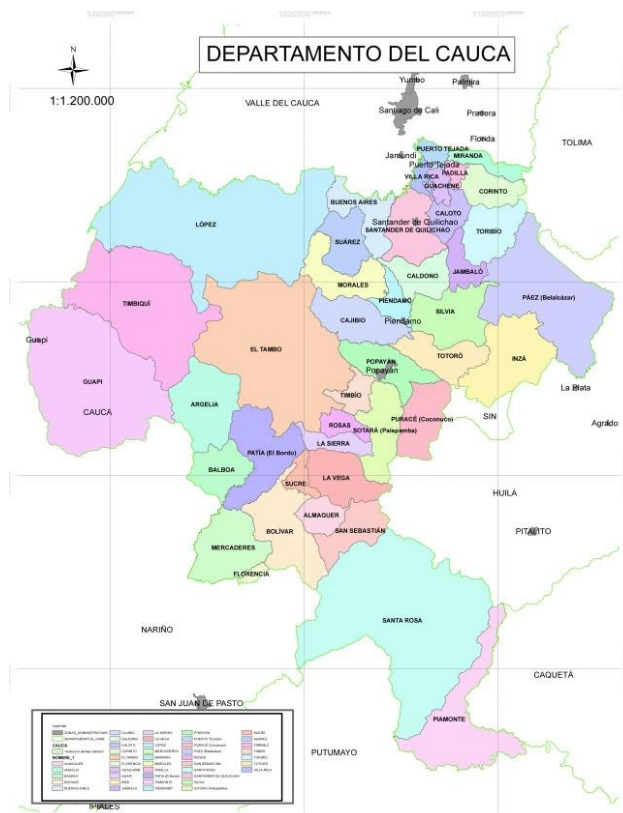


Figura 1: Mapa Departamento del Cauca. Fuente: SIGAC. Imagen recuperada de: <http://www.colombiamania.com/mapas/departamentos/cauca.html>

De acuerdo a una recopilación de información sobre el departamento del Cauca, se puede informar que tiene una Superficie: 29.308 Km²; la población actual es de 1.404.313 habitantes. Fue creado en 1537 y se denomina a nivel mundial como La Ciudad Blanca. Sus principales municipios: Caloto, Guapi, Puerto Tejada, Santander de Quilichao, López de Micay. Límites: Por el norte con el departamento del Valle del Cauca; por el oriente con los departamentos de Huila, Tolima y Caquetá; por el sur con los departamentos de Putumayo y Nariño; y por el occidente con el Océano Pacífico.

A nivel de fisiografía el territorio del departamento del Cauca es uno de los más quebrados del país, pues allí se encuentra el Macizo Colombiano, nudo en que se

entrelazan las cordilleras Central y Occidental; posee los valles del Cauca y del Patía, y una parte considerable en la llanura selvática del Pacífico.

La economía del departamento se consolida en la producción agrícola basada en fique, caña de azúcar, caña panelera y café. Hay cultivos menores de papa, maíz, yuca, frijol y tomate. Otro renglón importante lo constituye la ganadería, altamente tecnificada. El Litoral Pacífico constituye la mayor reserva forestal con existencias madereras que alcanza un volumen comercial de 4,5 millones de C3. Las principales industrias son las de alimentos, bebidas, textiles. La piscicultura ha tenido un gran desarrollo en los últimos tiempos con el cultivo del camarón. En las márgenes del río Naya hay grandes reservas de oro.

4.2.2 POBLACIÓN OBJETIVA

Popayán es la capital del Departamento del Cauca, en la República de Colombia. Se encuentra a una altitud de 1.738 metros sobre el nivel del mar, msnm, con una temperatura media de 19° C. La población estimada es de 270.000 habitantes aproximadamente en su área urbana.

La extensión territorial es de 512 km². La ciudad tiene como principales fuentes hídricas los ríos Blanco, Ejido, Molino, Las Piedras, Cauca, Negro, Mota, PISOJÉ, Clarete, Saté y Hondo, de los que de cuatro de estas abastece su acueducto municipal para llevar agua potable a casi la totalidad de su población.

Es evidente que es un territorio que cuenta con características para poseer una economía sólida y en vía de desarrollo, sin embargo, las estadísticas y la situación real de esta capital, muestran lo contrario. Según el DANE “En el trimestre móvil marzo – mayo de 2017, la capital caucana llegó a 12,2%”(Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2017, pág. 1). Esta cifra, según el DANE, tiene a la ciudad en el quinto lugar a nivel nacional. Existe un sector comercial escaso, puesto que son contadas las industrias grandes y que se mantienen en vigencia. Priman las labores informales y se alteran otros índices de delincuencia.

La iniciativa emprendedora de los habitantes de Popayán arroja como resultado la creación de 480 empresas registradas bajo las características de Pymes, de las cuales 16 se han creado en lo corrido de este año y 20 han dejado de operar, dando por cancelados sus procesos productivos.

De igual manera, es necesario tener en cuenta que Popayán, llamada la “Ciudad Blanca” de Colombia es reconocida mundialmente por su arquitectura colonial y la conservación de las tradiciones religiosas que tienen su máxima expresión en las procesiones de la Semana Santa o Semana Mayor que se desarrolla en la ciudad desde el siglo XVI, las cuales son declaradas por la UNESCO desde el año 2009 como Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad, y declaradas patrimonio cultural de la nación mediante la Ley 891 de 2004.

De igual manera, Popayán fue declarada Ciudad UNESCO de la Gastronomía desde el año 2005, por su tradición culinaria y sus métodos de preparación a través de la tradición oral y ancestral que se convierten en patrimonios intangibles para la nación. A la par que la ciudad alberga eventos gastronómicos de talla nacional e internacional como el Congreso Gastronómico.

4.2.3 POBLACIÓN META

La población objeto de estudio de la presente investigación está representada por 270.000 hombres y mujeres pertenecientes a la zona urbana de la ciudad de Popayán, con un rango de edad entre los 18 y 60 años, pertenecientes a los estratos socioeconómicos 2, 3, 4, y 5, que devengan entre 2 y 4 salarios mínimos legales vigentes, dado que son los clientes potenciales para los productos que ofrece la empresa.

La población se caracteriza por ser personas en busca de productos innovadores, con características sofisticadas, con un valor cómodo y accesible. Están de acuerdo con la implementación de nuevas ideas empresariales que sean beneficiosas para ellos y que puedan contribuir con lo denominado actualmente sostenibilidad ambiental.

4.3 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

Debido a la gran cantidad de habitantes en el municipio de Popayán se hace necesaria establecer una muestra representativa que refleja los gustos y preferencias de la población meta y para ello se utiliza la siguiente matriz que muestra que para la investigación se tomó como nivel de confianza el 95% y el 5% como margen de error para tener unos resultados más precisos.

La técnica del tamaño de la muestra que se llevó a cabo será la siguiente para la implementación de encuestas como método cuantitativo:

$$n = \frac{n_0}{1 + n_0/N}$$

donde:

$$n_0 = p \cdot (1 - q) \cdot \left[\frac{z \cdot (1 - \alpha/2)}{d} \right]^2$$

Donde:

N: Será el tamaño de la muestra del proyecto

N: Es el total de la población

P: Es la proporción esperada

Q: Es el nivel de no ocurrencia

Z: Es el nivel de confianza

e: Es el nivel de error

Desarrollo de la fórmula:

$$n_0 = 0,5 \cdot (1 - 0,5) \cdot [1,96 / 0,05]^2$$

$$n_0 = 384,16$$

Calculando la Muestra del proyecto:

$n=384,16/(1+384,16/46899)$

$n=381,03$

Respuesta/ Deben aplicarse 381 encuestas de tipo personal a los jóvenes de la ciudad de Popayán

4.4 ENCUESTA

Teniendo en cuenta el marco muestral y de acuerdo a las necesidades en el estudio de factibilidad se realizaron 381 encuestas con la cual se encontraron datos respecto a gustos y preferencias de los consumidores, también respecto a la información que tienen sobre los productos ecológicos. Así mismo sirvió para ir construyendo un panorama real de cómo enfocar la idea de negocio, con el fin de generar satisfacción con el producto y que las expectativas se superen, esto teniendo en cuenta la experiencia del usuario.

Con 17 preguntas, 16 cerradas y una abierta, se construyeron las encuestas, teniendo como participantes 58% hombres y un 42% mujeres con edades desde los 18 años hasta pasados los 40 años, de esa forma, también se indagó sobre sus ingresos y la posibilidad que tienen de adquirir muebles ecológicos con precios módicos, en este ítem la mayoría de los encuestados manifestaron obtener un salario de 1 salario mínimo legal vigente.

Tabla 1 FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

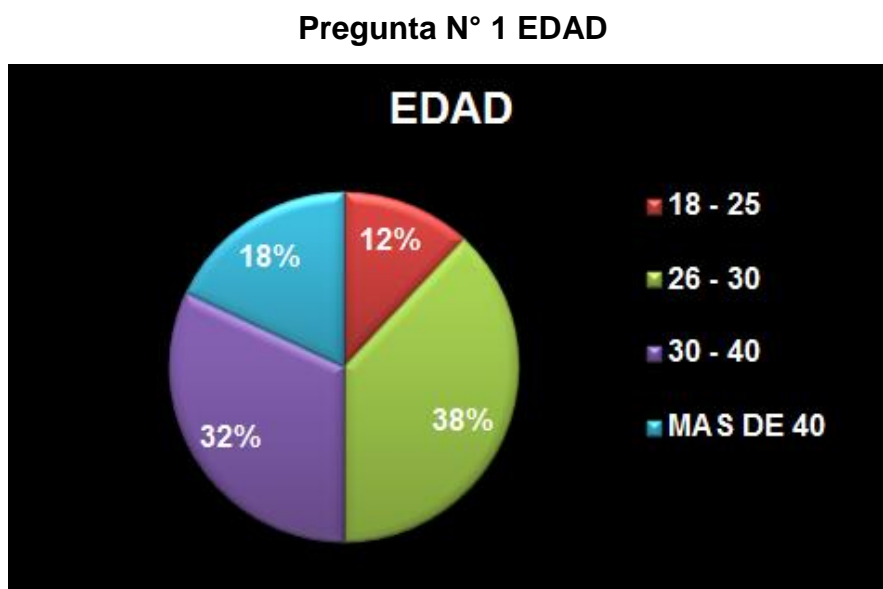
FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA	
UNIVERSO	46,899
MUESTRA	381
NIVEL DE CONFIANZA	95%
MARGEN DE ERROR	5%
MÉTODO DE RECOLECCIÓN	Encuesta de tipo presencial-personal. Duración de 5 minutos.
PERSONA ENTREVISTADA	Habitantes de la ciudad de Popayán de los estratos 2,3,4 y 5.
PROCESO DE SELECCIÓN	Aleatorio.
PERIODO DE RECOLECCIÓN	8, 9 y 10 de mayo de 2018

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

4.4.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTA

De acuerdo al trabajo de campo realizado en la ciudad de Popayán, se elaboraron 17 preguntas acorde al foco de la investigación, en el cual se entrevistaron personas al azar de estratos 2, 3, 4 y 5 de un sector comercial de la ciudad.

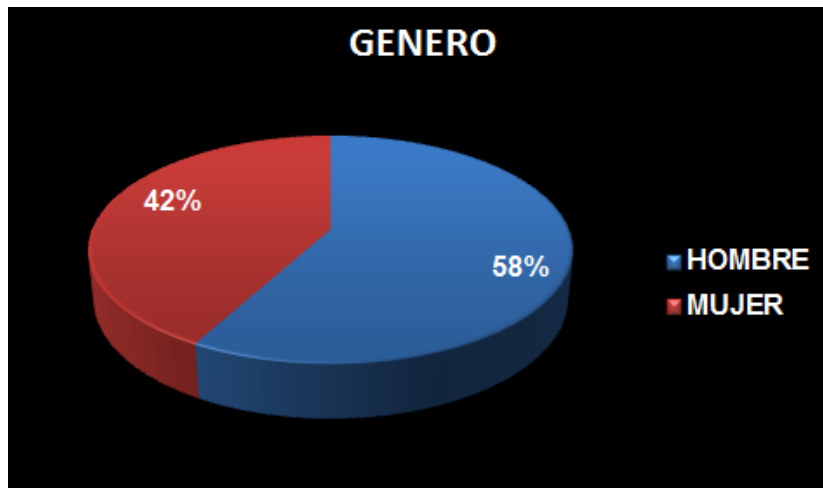
A continuación, la tabulación y análisis de la encuesta:



Fuente: Elaboración Propia, 2018.

Inicialmente, es idóneo aclarar que la población pese a que fue elegida de manera aleatoria se tuvo en cuenta que los encuestados fueran mayores de edad, ya que son clientes potenciales y se interesan por las nuevas tendencias. Esta primera pregunta dio como resultado que las personas en un rango de edad entre 26-30 años fueron las que más participaron, y con un 12% se encontró a la población más joven entre los 18-25.

Pregunta N° 2: GÉNERO

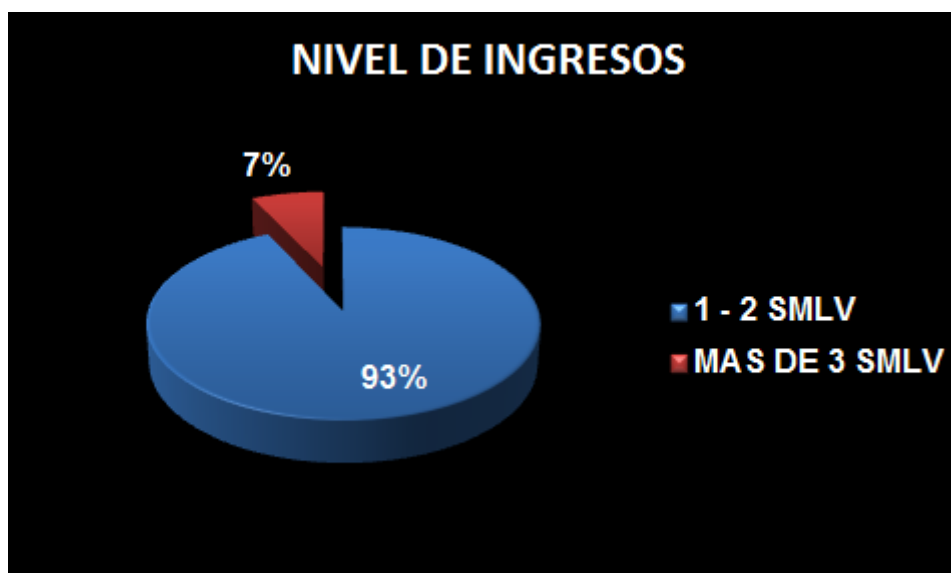


Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

La pregunta 2 también permite caracterizar a los encuestados para delimitar gustos, de hombres y mujeres respectivamente. Cuando se realizaron las encuestas ninguna persona manifestó pertenecer a otro género. Aclarado lo anterior se puede establecer que si bien los hombres tuvieron mayor participación con un 58%, no distó mucho del género femenino quienes estuvieron activas en un 42%.

Para el enfoque de la empresa, es importante tanto el género masculino como femenino, ya que los dos son clientes potenciales.

Pregunta N° 3: NIVEL DE INGRESOS



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

De acuerdo al estudio de mercado, es importante conocer el factor económico en cada una de las personas objetivo, puesto que ello contribuirá a conocer el nicho de mercado y las posibilidades reales de las personas para adquirir los muebles ecológicos. Finalmente, la gran mayoría de los participantes, con un 93%, no ganan más de dos salarios mínimos legales vigentes, lo que indica que los precios deben estar enfocados en esa dirección. Y solo el 7% restante accede a 3 o más salarios mínimos legales vigentes al mes.

Si bien, la diferencia entre quienes ganan 2 y 3 salarios mínimos es amplia, para el proyecto se busca que las personas puedan acceder a los muebles y que esté dentro de su capacidad adquisitiva.

Pregunta N° 4:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Al momento de consolidar el estudio de mercado y la encuesta como herramienta, se hizo importante indagar respecto al conocimiento del tema, o si por el contrario eran desconocidos este tipo de artículos en su contexto. Las opiniones estuvieron divididas y con un 44% el sí y el no empataron. Lo que indica que aún existe desconocimiento por parte de los usuarios sobre estos productos. A esto se le suma el 12% de las personas encuestadas que habían escuchado mencionar el tema de muebles ecológicos, pero no poseían en conocimiento suficiente.

Con lo reflejado anteriormente, se puede identificar que existe desconocimiento por parte de la población referente al tema de muebles ecológicos y que la empresa debe hacer y tener una breve reseña de su qué hacer, para logra abarcar mayor mercado.

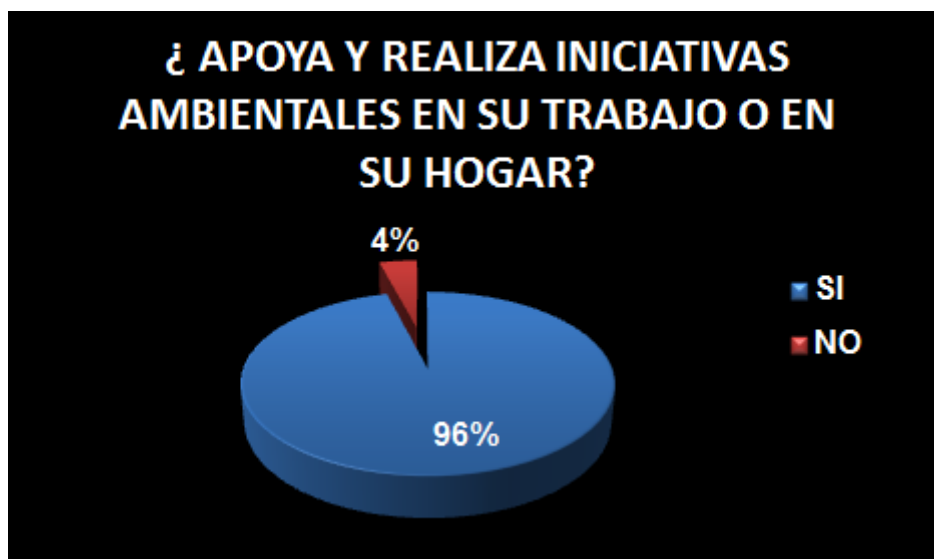
Pregunta N° 5:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Esta pregunta arrojó respuestas importantes para el proyecto, puesto que existe un porcentaje de 84% de personas que no tiene en su hogar un mueble ecológico, lo que podría significar que esta población se puede definir como clientes potenciales. Por otro lado, esto también demuestra que existe un mercado innovador que no ha sido tratado en la ciudad y que se convierte en una apuesta interesante para implementarlo y posicionarlo.

Pregunta N°6:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Esta pregunta tiene una relación con la anterior, y también se enfoca en indagar sobre la manera cómo los usuarios se relacionan con el tema y lo aplican en su cotidianidad. Esto demuestra contundentemente con un 96% que hay conciencia del tema y que varios encuestados implementan actividades en pro del medio ambiente, lo que indica también que los muebles ecológicos serían una manera de contribuir desde los hogares payaneses al cambio climático y también cubriría una necesidad inmobiliaria. Sin embargo, existe un 4% que no practica, pero que sería una población objetivo interesante, pues se implementaría desde la información y la pedagogía hasta el comercio.

Pregunta N° 7:



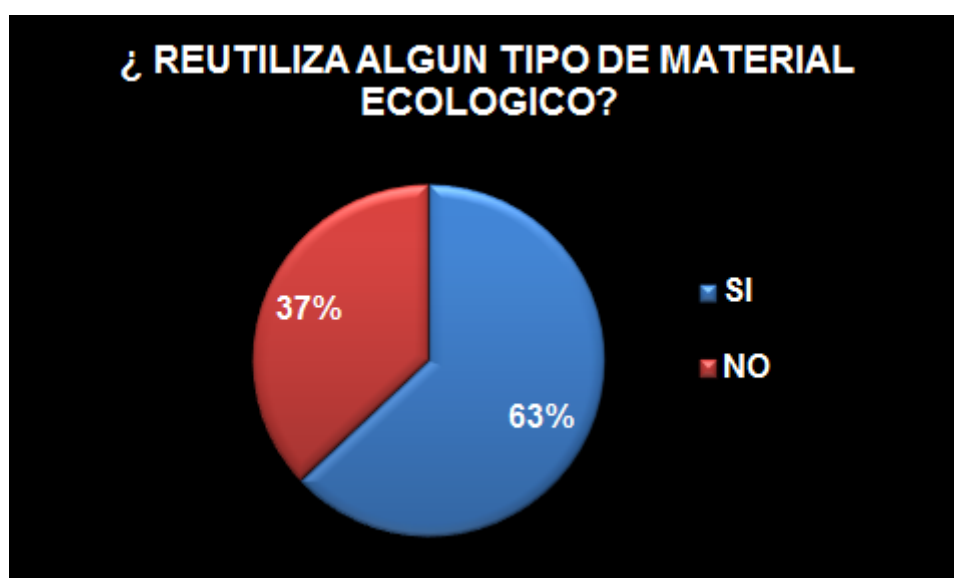
Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

La pregunta 7 señala que existe disposición de todos los encuestados para mejorar las condiciones ambientales, estando dispuestos a reutilizar materiales como las estibas de madera. De este modo, se puede inferir que la empresa tiene un nicho de mercado amplio en la ciudad de Popayán, contando con la aceptación e interés del público para adquirir muebles ecológicos a base de estibas de madera.

PREGUNTA 8 A la pregunta abierta de la encuesta: ¿Reutiliza algún tipo de material ecologico? ¿Cuál?, los encuestados coincidieron en que sí reciclan pero no de manera constante, pues existe desconocimiento de la forma correcta de hacerlo y también, expusieron que es evidente la falta de cultura y de conciencia por estos temas. Así mismo, algunos de ellos contestaron que no lo hacían porque no tienen conocimiento al momento de realizar la división de materiales que se reciclan.

Por otro lado, los que contestaron que reciclaban, coincidieron en que los tres materiales que más utilizaban y a los cuales daban otro uso son: botellas, bolsas y latas. Estos elementos aportan de manera significativa al medio ambiente, puesto que son los que más se consumen y más se demoran en degradarse. Aunque no está la madera, se puede considerar que existe un pequeño aporte por parte de los ciudadanos de Popayán por mejorar los hábitos de consumo y reciclaje.

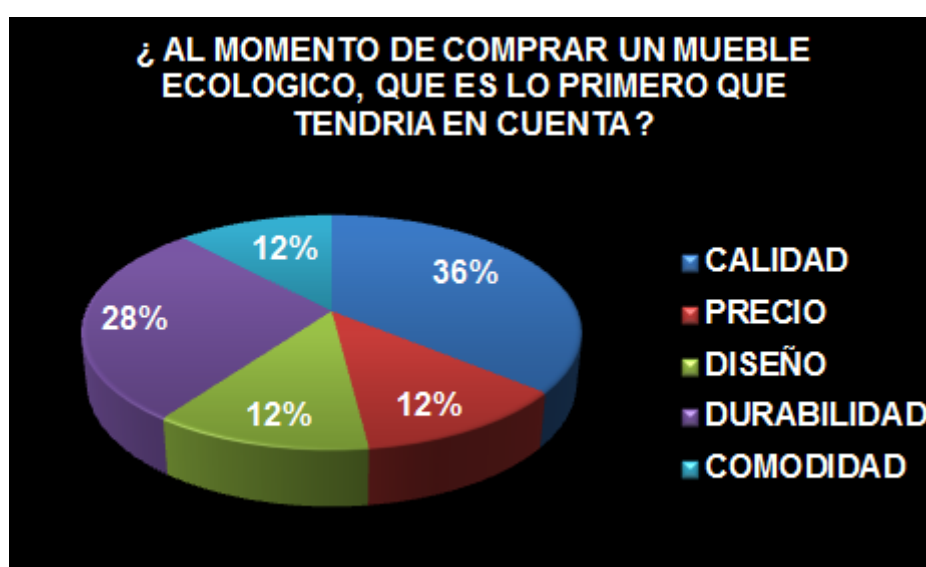
Pregunta N° 8:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Con un 63% del total de los encuestados, esta pregunta genera un dato interesante y positivo para el desarrollo sostenible, puesto que existe un amplio número de personas que se interesa de la tendencia ecológica y que modifica sus prácticas como consumidores por alternativas que impacten de manera positiva al medio ambiente. Aunque no se debe desconocer que existe otro 37% de personas que aún se rige por los productos tradicionales que aportan poco o nada a la solución de la problemática del deterioro de los recursos naturales no renovables.

Pregunta N° 9:



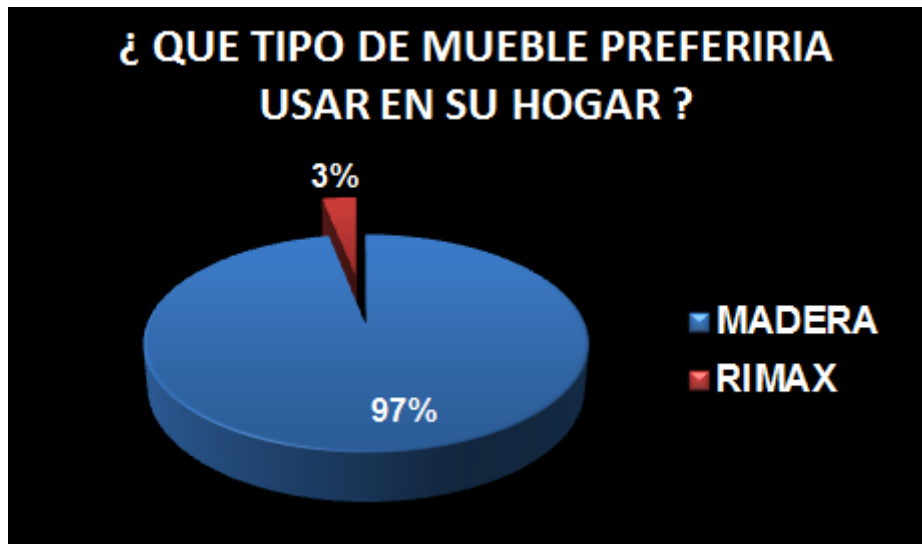
Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Esta pregunta se convierte en un factor determinante para la empresa, dado que se pueden identificar las preferencias, gustos y necesidades de los consumidores al momento de comprar un mueble. Las respuestas de los encuestados sirven como guía para elaborar y diseñar los productos para satisfacer todas las necesidades, en este caso ellos prefieren la calidad y el diseño.

Los muebles ecológicos y su auge mundial actual están ligados como una opción alternativa para el tema inmobiliario que tiene características relevantes como su calidad, diseño, precio o duración. Los ciudadanos patojos, al ser encuestados sobre qué tema les parece relevante al momento de adquirir este tipo de muebles, tienen opiniones diferentes. Con un porcentaje del 36%, la mayoría de los encuestados se inclina hacia la calidad de los muebles, lo cual estaría ligado con la durabilidad de los mismos, la cual alcanzó un 28% de respuesta positiva de los encuestados. Por su parte, características como el diseño, la comodidad y el precio tuvieron rangos iguales del 12%

Finalmente, la marca es una característica poco relevante al momento de adquirir muebles ecológicos para los encuestados, obteniendo un porcentaje del 5%. Lo anterior puede tener su origen en dos factores el primero, radica en que actualmente en la ciudad no hay una empresa que se dedique exclusivamente a la creación y venta de muebles ecológicos. El segundo, en que no hay una marca establecida para este tipo de muebles dado que la mayoría son producidos artesanalmente. Sin embargo, para la empresa es importante consolidar su marca personal y su visión empresarial en la ciudad, por lo cual se pretende hacer énfasis en ello.

Pregunta N. 10:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Esta pregunta indicó que la materia prima con la que se va a trabajar en la empresa es favorita por los encuestados, ellos prefieren con un 97% los muebles de madera por calidad, diseño y elegancia y tan solo el 3% prefiere tener en sus hogares muebles de plástico. Es un indicador positivo ya que hay aceptación por parte del público y las posibilidades de abarcar un amplio sector del mercado son mayores.

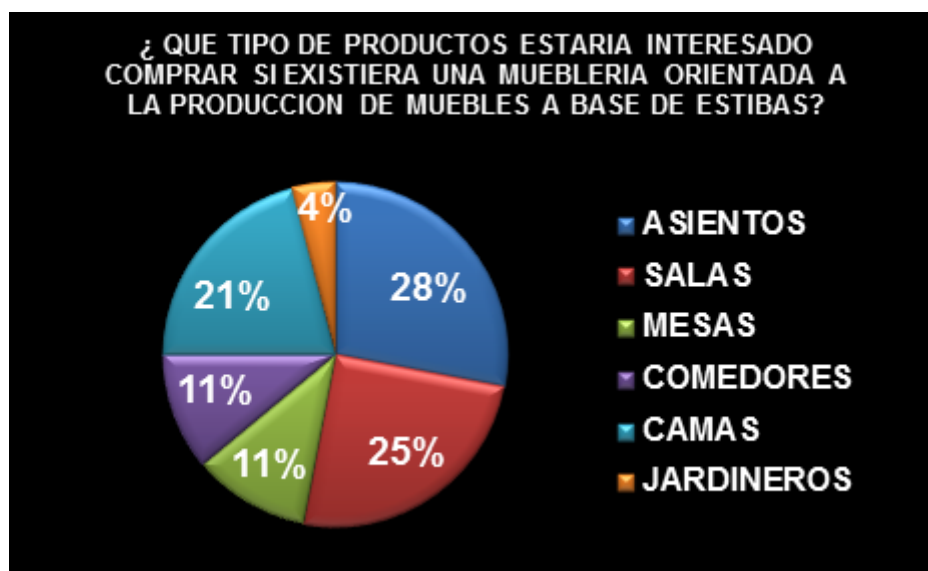
Pregunta N° 11:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Para esta pregunta, los encuestados y clientes potenciales con su respuesta dieron el aval para que una empresa de muebles ecológicos abra sus puertas en el mercado local. Lo anterior es positivo, dado que se puede abarcar una población inminente que está dispuesta a comprar este tipo de muebles innovadores. Además a la hora de realizar varias encuestas las personas se mostraron entusiasmadas e interesados en los productos ecológicos, conociendo los aportes que trae a nivel colectivo. Así mismo, algunos tenían referencias de elementos elaborados con materiales reutilizables y a los cuales calificaban de buena calidad.

PREGUNTA N. 12:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

En cuanto a esta pregunta, encontramos diversidad en las respuestas, pues cada una de las opciones que se eligieron son necesarias para los hogares. Por ejemplo, con un 28% los asientos son las más requeridos por los clientes. No lejos de esa cifra están las salas con un 25% en empate con 11% las mesas y los comedores, los cuales no pierden su importancia debido a que son muebles de decoración. Seguido a esto, se encuentran las camas con un 21% y por ultimo los jardineros con un 4%, siendo los últimos en la encuesta, pero no los menos importantes.

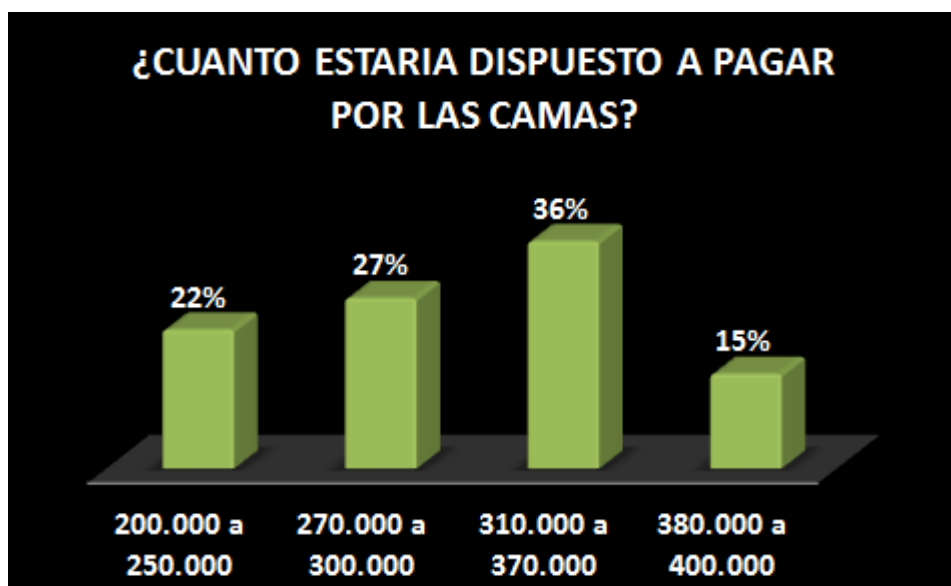
Pregunta N° 13:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

En cuenta a la pregunta 13, un 94% de los encuestados sienten afinidad y confianza hacia la utilización de muebles ecológicos, los cuales se convierten en clientes potenciales. Por su parte, el 6% restante, siente mayor afinidad, a tal punto de decir que estarían “muy confiados” de hacer uso de este tipo de muebles y que podrían ser quienes se fidelicen como clientes.

Pregunta N° 14:

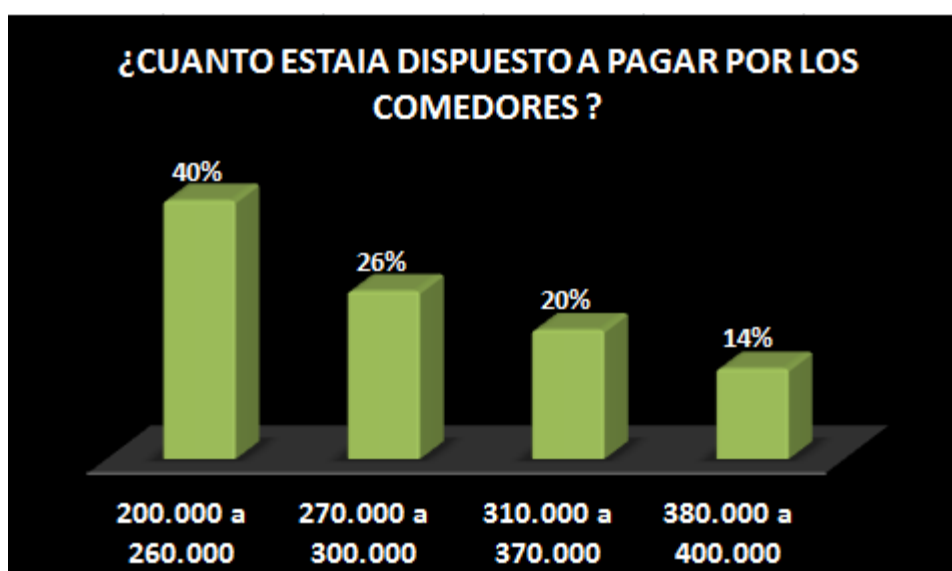


Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Con la encuesta realizada, se pudo identificar que un alto porcentaje de los encuestados están dispuestos a pagar un promedio de 270.000 a 370.000 por una cama a base de estibas de madera. Lo cual indica que el nicho de mercado es favorable para desarrollar esta actividad.

Existe un porcentaje menor de población dispuesta a pagar entre 380.000 y 400.000 por el mismo producto lo cual varía acorde al nivel socioeconómico de la persona.

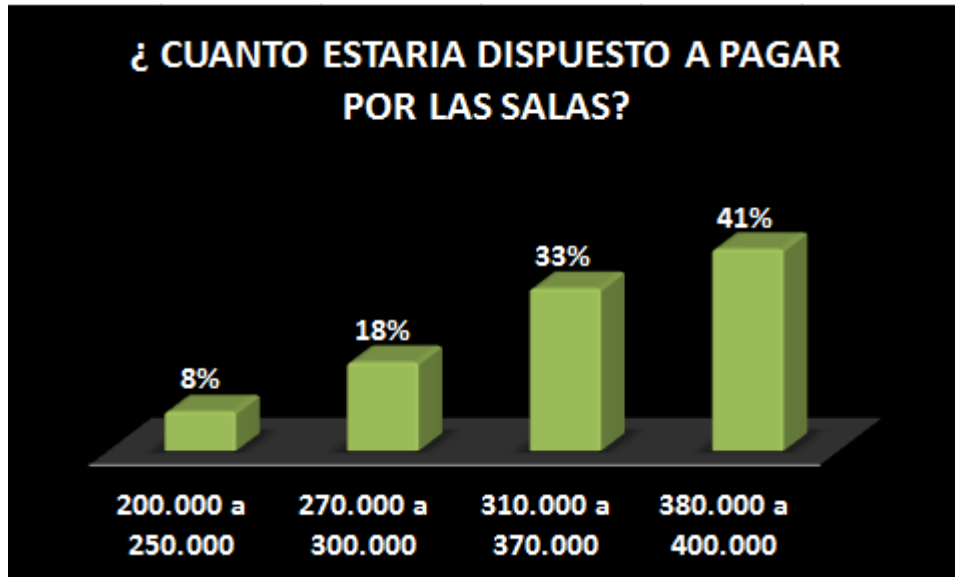
Pregunta N° 15:



Fuente: Elaboración propia, 2018

Con la pregunta N° 15, para identificar cuánto estaría dispuesto a pagar el encuestado por el comedor ecológico, se puede identificar que más de un 80% de los encuestados están dispuestos a pagar un promedio de 200.000 a 370.000. Esto teniendo en cuenta que los productos son innovadores y que su precio en comparación con un comedor convencional es mucho más accesible.

Pregunta N° 16:



Fuente: Elaboración propia, 2018

Al igual que en la pregunta anterior, es evidente que los precios presentados a los encuestados están dentro del presupuesto, por lo cual, están dispuestos a pagar en promedio 270.000 a 400.000 por una sala para su hogar, que en comparación con una sala convencional está por debajo de los precios estándar, ya que durante el trabajo de campo se logró establecer que una sala tiene un costo alrededor de 600.000 en una línea económica y comercial.

PREGUNTA N. 17:



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Uno de los factores relevantes en la planeación de la empresa es la ubicación de la misma, dado que permite abarcar cierto nicho de mercado que definirá su consolidación. Es por ello, que al preguntarle a los encuestados sobre qué sector de la ciudad sería el adecuado para la ubicación de la misma, refiriéndonos a su gusto personal, encontramos que el 50% de los encuestados preferirían que la empresa estuviera en el centro de la ciudad de Popayán. Mientras que el otro 50% de la población la prefiere en el sur de la ciudad.

Es necesario destacar que no hubo ninguna respuesta positiva hacía la opción “norte”, por lo cual se piensa que el movimiento del mercado de muebles en esta zona es un poco más lento a comparación con la zona centro y norte de la ciudad.

PERFIL DEL CONSUMIDOR FINAL

Tabla 2 PERFIL DEL CONSUMIDOR FINAL

POBLACIÓN DEMANDANTE	
CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN	
EDAD	Habitantes entre los 18 y 60 años
SEXO	hombres y mujeres
UBICACIÓN GEOGRÁFICA	Habitantes de la zona urbana de la ciudad de Popayán, específicamente en el parque Caldas, Barrio La Esmeralda, Barrio Fucha y Barrio Sotará.
NIVEL DE ESCOLARIDAD	No refiere
ESTRATO	2, 3, 4 y 5
CARACTERÍSTICAS CONDUCTUALES	Población mixta: trabajadores, estudiantes, empresarios, individuos innovadores, jóvenes universitarios y personas mayores que están en constante búsqueda de productos innovadores en el mercado.

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

GRUPO FOCAL

Para la realización del grupo focal, los participantes de acuerdo a su experiencia y conocimiento aportaron a la visualización de un panorama respecto a la fabricación, distribución y venta de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán. Dentro de este espacio que tuvo una duración

aproximadamente de dos horas, se socializó con vendedores de estibas de madera, fabricantes de muebles ecológicos, comerciantes y empleados de mueblería tradicional, y posteriormente, se entrevistó a pares académicos, quienes aportaron su conocimiento de acuerdo a las nuevas tendencias y estrategias de mercado, así como la opinión respecto a la necesidad de concientizar sobre el tema ambiental.

De acuerdo a la información recopilada se pudieron establecer algunas categorías de análisis que se consideraron relevantes dentro del proceso y que sirvieron como factor guía para entender el mercado de las estibas y su transformación en muebles ecológicos. En primer lugar, el manejo de la materia prima; en segundo lugar, la transformación en muebles; y en tercer lugar la manera de comercializar y satisfacer una necesidad.

En la ciudad existe un mercado informal de estibas, algunos locales se encuentran ubicados en la variante sur, en donde trabajan con este tipo de madera y con diversos fines. Sin embargo, existen otros comerciantes que han establecido un negocio más sólido, quienes trabajan para empresas de Yumbo, Santander de Quilichao y se convierten en proveedores para otras empresas que no necesariamente se dedican a la elaboración de muebles, sino con procesos que sirven por ejemplo para el trabajo de construcción. Lo anterior, da cuenta de que en la ciudad se puede encontrar la materia prima para la empresa, pero también que mediante estos comerciantes se pueden generar alianzas con otros sectores como las fábricas que se encuentran alojadas en Palmira o Jamundí.

Por otro lado, pero no alejados del primer proceso, que es lo referente a las estibas como tal, se puede decir que su valor no es alto, de acuerdo a uno de los participantes dentro del grupo, tienen un costo de \$7000 a \$8000 pesos colombianos y con las cuales se pueden hacer cualquier tipo de mueble, que tendría una vida útil hasta de 30 años. Es importante aclarar que las estibas vienen de distintos tipos de madera, por ejemplo: pino, achapo, tara, cedro, roble, sin embargo predomina el primero, garantizan más su calidad, durabilidad y manejo.

Otro de los participantes quien ha laborado durante varios años, explica que las estibas si requieren de un tratamiento extra, porque son estibas que ya han sido

utilizadas y muchas veces deben ser curadas para evitar el hongo y garantizar al cliente mayor durabilidad. Según el trabajador “se pasa por un químico inmunizante y luego se seca y coge otro color. Eso lleva soda cáustica, hipoclorito y ácido bórico”. De acuerdo a la experiencia que tienen en el sector afirma que la vida útil de las estibas es de 8 años y que influye mucho el cuidado que las personas le del al objeto. Así se entregue en las mejores condiciones de calidad, se debe tener en cuenta que son materiales delicados.

Finalmente, y cerrando la parte de proveedores y el manejo de la materia prima, es importante exponer que este es un mercado rentable, donde se manifiestan ganancias de hasta un 50%, que aún no se ha posicionado en la ciudad de Popayán, pero que ha tomado auge en otros sectores cercanos y según algunos participantes las estibas vienen con firma del Instituto Agropecuario Colombiano-ICA- y otros sellos que le otorgan calidad y permiso para ser reutilizados. Es un mercado que no se ha oficializado a nivel local, pero en el que valdría la pena impulsar. Así mismo, cada vez se amplían más las opciones para ofrecer al mercado. De acuerdo a uno de los entrevistados y el único que trabaja con las estibas transformándolas en muebles afirmó que las personas piden que se realicen todo tipo de muebles como muebles, juegos de sapo, mesas para cocina, bares, casas para perros etc. Así mismo que los costos no superan los \$200.000 a \$300.000, eso sí, depende del gusto del comprador, las medidas y la personalización del objeto como tal.

Para los comerciantes y empleados de mueblerías tradicionales, la utilización de estibas está predestinada para uso industrial o para el almacenaje de muebles, evitando que se deterioren por humedad. Desde la perspectiva de ellos, el mueble ecológico aún no está posicionado en el mercado y la mejor manera de lograr que se posicione en la ciudad es exhibiendo el producto, de tal manera que sea llamativo ante los posibles clientes. Sin embargo, uno de los factores con mayor incidencia en la compra de este tipo de muebles, sería la duración de los mismos, dado que la madera debe ser tratada para que a la estiba no empiece a presentar polilla o desgastes.

Por otro lado, para los académicos, la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos es una alternativa viable, dado que en la actualidad es indiscutible la necesidad de transformar la mentalidad de los individuos, quebrando el paradigma cultural existente de la no reutilización de materiales no renovables como la madera. Si bien, para ellos las estibas tras su utilización en el sector industrial, representan un material residual, el cual puede ser transformado para diferentes usos, entre los cuales se encuentra la creación de muebles ecológicos como camas, salas, comedores, entre otras necesidades inmobiliarias. El Impacto positivo al medio ambiente sería una de las razones por las cuales esta iniciativa tendría mayor impacto, dado que al reutilizar el material, la tasa de intervención forestal en Colombia, bajaría notoriamente.

Al hablar de la planeación de una empresa dedicada a esta actividad, se hace necesario pensar en las estrategias de mercado que harán de ella una empresa posicionada y reconocida a nivel local, dentro de lo cual se encuentra como primer factor la calidad en la madera, que puede ser conseguida a bajo costo, pero cumpliendo con los índices de calidad internacional. Es por ello que los pares académicos coinciden en que el negocio debe ser integral, pensando en la utilización de las estibas más allá de los muebles, y adaptándose a las necesidades de cada cliente, de su hogar y sus preferencias, así como la idea de aprovechar los espacios con la implementación de este tipo de muebles u objetos decorativos.

Sin embargo, cabe destacar que el diseño de interiores, las tendencias decorativas y demás temas relacionados con los espacio y el esquema inmobiliario, deben estar presentes dentro de las estrategias de mercado, ya que, desde la perspectiva de los profesores entrevistados, con ello se garantiza mayor innovación y una mejor acogida por parte de los clientes.

GUÍA PARA EL DESARROLLO DE GRUPO FOCAL

A. FUENTES DE INFORMACIÓN

PRIMARIAS:

-FOCOS GROUP

Moderador: Jenny Alejandra Cuchillo Pitto

Expertos: 10 Personas

- Docente: Javier Solarte C.
- Docente: Juan Pablo Castrillón F.
- Esperanza Franco, empresaria de Mueblería y Colchonería Franco
- Jimena Palacios, empresaria de La Tienda del Mueble
- José Burbano, empresario calle 13.
- Andrés Rivera, vendedor empleado de mueblería
- Jesús Mera, vendedor empleado de mueblería
- Cristian Rojas, vendedor empleado de mueblería.
- Pedro Muñoz, cliente.
- Isabel Fuentes, cliente.

- Método de grabación: Grabadora de voz.

-OBJETIVOS Y CUESTIONARIOS

El proyecto tiene como objetivo la realización de un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la empresa, por lo cual el focus group se convierte en una herramienta indispensable para identificar los puntos de vista de los diversos expertos, así como explorar el posible mercado y las necesidades y preferencias de los clientes.

El cuestionario tuvo siete preguntas que se convirtieron en el hilo conductor de la temática en cuestión, la cuales se abordaron desde la perspectiva de cada integrante. A continuación se presentan las preguntas:

- ¿Es rentable o viable crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización de muebles ecológicos?

- ¿Cuáles cree usted que son las ventajas y las desventajas de elaborar muebles a partir de las estibas de madera?
- De acuerdo al mercado y a las tendencias en la ciudad de Popayán, ¿cómo se podría comercializar este tipo de productos ecológicos?
- De acuerdo a su conocimiento ¿Cómo se entablaría una relación con proveedores de madera y qué tipo de tratamiento requieren las estibas de madera?
- De acuerdo a su experiencia en el mercado de los muebles, ¿Cuáles son los precios que se podrían manejar en este tipo de mercado?
- ¿Qué tipo de muebles consumen más los usuarios en la ciudad?
- ¿Qué tipo de acciones estratégicas se pueden implementar para posicionar la empresa en el mercado local?


De acuerdo a la participación de los integrantes del focus group, se puede concluir que este mecanismo fue efectivo para determinar que la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos cuenta con la aceptación de docentes, empresarios y posibles clientes, quienes avalar el proyecto y lo ven como una idea innovadora y viable para la ciudad.

4.5 MEZCLA DE MERCADEO

De acuerdo al estudio de mercado desarrollado en el proyecto, existe una mezcla de mercadeo y marketing que amplía las posibilidades de que una empresa se posicione ya que permite identificar las cuatro variables más importantes que influyen en la empresa que son plaza, producto, precio y promoción según Kerin, hartley, & rudelius, (2009).

4.5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Tabla 3 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO	
ESTRATEGIA	TÁCTICA
MARCA	<p>MUEBLES ECONALE es la marca de los muebles ecológicos, que trabaja por un bienestar individual y colectivo mejorando la experiencia de los consumidores y satisfaciendo las necesidades de un mercado local.</p> <p>Fuente: Elaboracion propia, 2018.</p>
LOGOTIPO	 <p>El logotipo de la empresa ECONALE está compuesto por varios elementos como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. el logo alusivo a la reutilización de estibas para la creación de muebles. 2. las letras de color verde y café , hacen referencia a la disminución de la tala de arboles. 3. las Dos hojas son las dos socias en tiempo de crecimiento hacia un futuro exitoso. 4. la palabra ECO al principio del logo representa la protección y conservación del medio ambiente. 5. la frase NALE corresponde a la inicial del nombre de cada una de las dos fundadoras. <p>Finalmente la unión de cada una de estas variables da como resultado el nombre de nuestra empresa fabricante y comercializadora de muebles ecológicos a base de estibas.</p>
LEMA	<p>“AYUDAR A LA NATURALEZA VALE MUCHO Y CUESTA POCO” se quiere concientizar a nuestros consumidores con el medio ambiente a la hora de utilizar nuestros productos, satisfaciéndolos en sus gustos y preferencias con una inversión</p>

	<p>mínima y así poder realizarle grandes cambios ambientales a nuestro país.</p>
<p>BENEFICIOS</p>	<p>Producto de calidad, gran durabilidad, diseño exclusivo, y personalización de los elementos.</p>
<p>DIMENSIONES</p>	<p>Estibas de madera de pino con dimensiones específicas, Camas: 1,22 x 2m , Comedor 4 puestos: 1 x 1,40m y Sala : 1,60 x 1,80m, para la creación de cada mueble, complementada con los elementos decorativos necesarios como cojines a la medida, colchonetas, vidrio entre otros.</p> <div data-bbox="491 817 1177 1115" data-label="Image"> </div> <p>Imagen 1: Cama elaborada a base de estibas de madera. Fuente tomada de: https://arsenalsupremo.com/camas-de/camas-de-347280-resultado-de-imagen-para-camas-de-estibas-con-palet-de-madera/t</p> <p>Imagen 2: Comedor elaborado a base de estibas de madera. Fuente: tomada de: https://www.ilovepalets.com/10-ideas-de-mesas-de-comedor-hechas-con-palets/</p> <div data-bbox="483 1294 817 1588" data-label="Image"> </div> <p>Imagen 3: sala elaborada a base de estibas de madera. Fuente: tomada de: https://www.ilovepalets.com/10-ideas-de-mesas-de-comedor-hechas-con-palets/</p> <p>Cada estiba cuesta \$7000 y se tiene estipulada una compra de 5.997 estibas por año.</p>
<p>VALOR AÑO 1</p>	<p>\$41.979.000</p>

Fuente: Elaboración propia, 2018.

4.5.2 ESTRATEGIA DE PRECIO

Tabla 4 ESTRATEGIA DE PRECIO

ESTRATEGIAS DE PRECIO	
ESTRATEGIA	TÁCTICA
Fijar un precio cómodo que permita a los clientes acceder fácilmente al producto y que vayan en concordancia con sus ingresos.	Posicionar los muebles ecológicos en la ciudad de Popayán y extender en el mercado local su adquisición. Mantener en constante análisis y evaluación los costos y los movimientos del mercado con el fin de indagar opciones que permitan el posicionamiento y crecimiento de la organización. El precio al público varía de acuerdo al objeto o inmueble y la personalización del consumidor. Sin embargo está en un rango de.. (300.000 y los 400.000)
VALOR AÑO 1	\$322.665.120

Fuente: Elaboracion propia, 2018.

4.5.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Tabla 5 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	
ESTRATEGIA	TÁCTICA
DIFUSIÓN DE LOS PRODUCTOS EN MEDIOS DIGITALES	Es una estrategia ideal porque hoy en día la mayoría de las personas tienen acceso a red de internet con cuenta en alguna red social. Esto permite la propagación y difusión de la información. Así mismo, se reconoce que la publicidad en este tipo de medios se consume de mejor manera. Mediante productos audiovisuales atractivos y

que pongan en primer lugar al consumidor. Es decir, generar concursos, acercamiento a la personas con temas de ecología, reciclaje, aprovechamiento de materiales no renovables, todo en vía a generar una conciencia ambiental que permita ampliar el mercado de los muebles ecológicos, de tal forma que se compartan los resultados de nuestros productos. Una experiencia que se traslade de lo virtual a lo presencial.

Se hará una inversión de pagar 1 publicación semanal en las redes sociales de Instagram y Facebook por la facilidad de su plataforma y el impacto que tienen a nivel comercial siendo las dos redes más consumidas actualmente por la población. El pago será de 60.000 mensual por cada red social para un total de 365 días.

Dado que nuestro producto va enfocado en mejorar prácticas y contribuir al mejoramiento del medio ambiente es necesario que existan alianzas con empresas o movimientos que compartan una de nuestras políticas, con el fin de realizar actividades y eventos en la que los usuarios se sientan incluidos y logren conocer los productos y su enfoque ambiental.

Fidelizar a los clientes mediante descuentos y promociones en algunos productos, dependiendo la frecuencia con la cual compren los productos o sea contratada la empresa para amoblar determinado espacio. Esto, como un incentivo para seguir creciendo como organización, teniendo clientes satisfechos y dispuestos a continuar comprando e innovando con la empresa.



92 posts

1661 followers

3212 following

Edit Profile

ECONALE S.A.S

Muebles Hechos con pallets de madera.

Excelentes precios.

📞 +57 3164225643

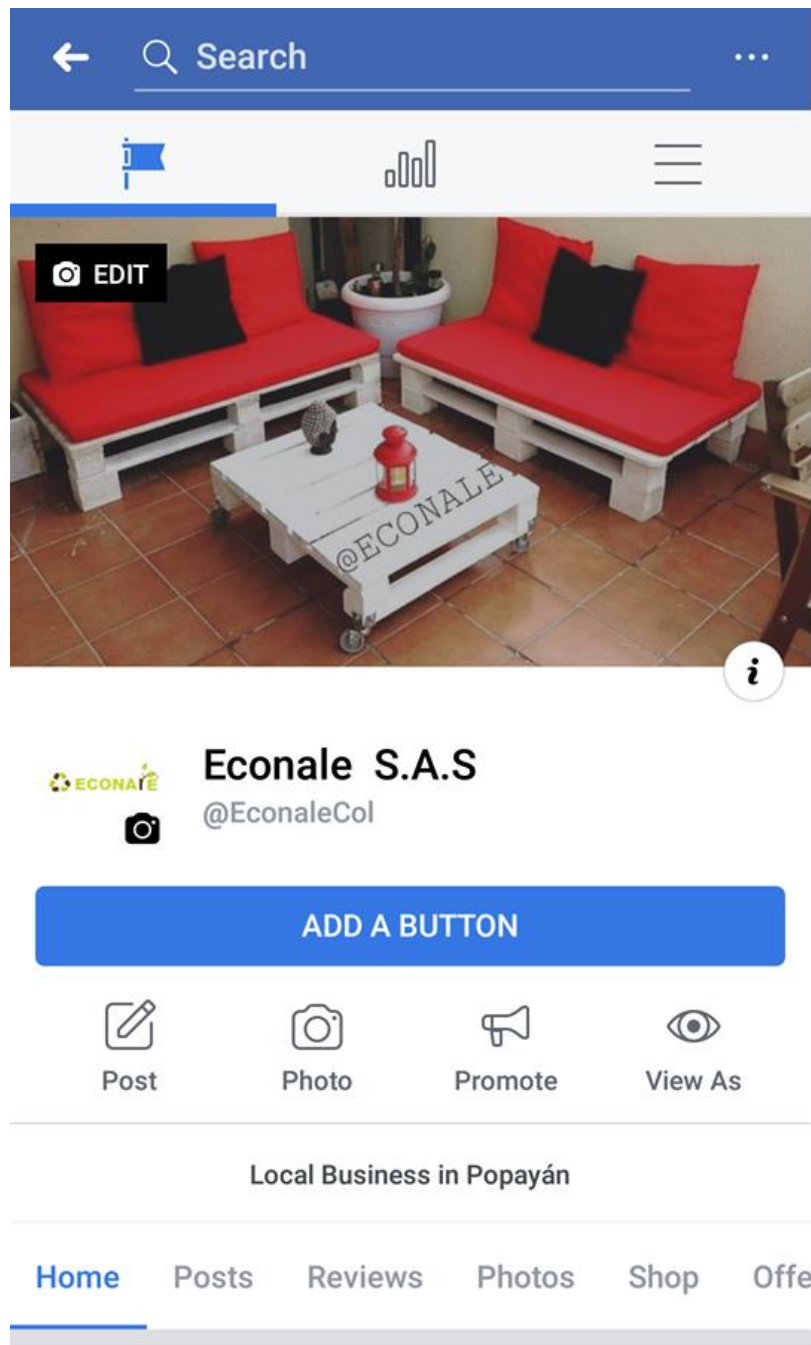
📞 +57 3017752943



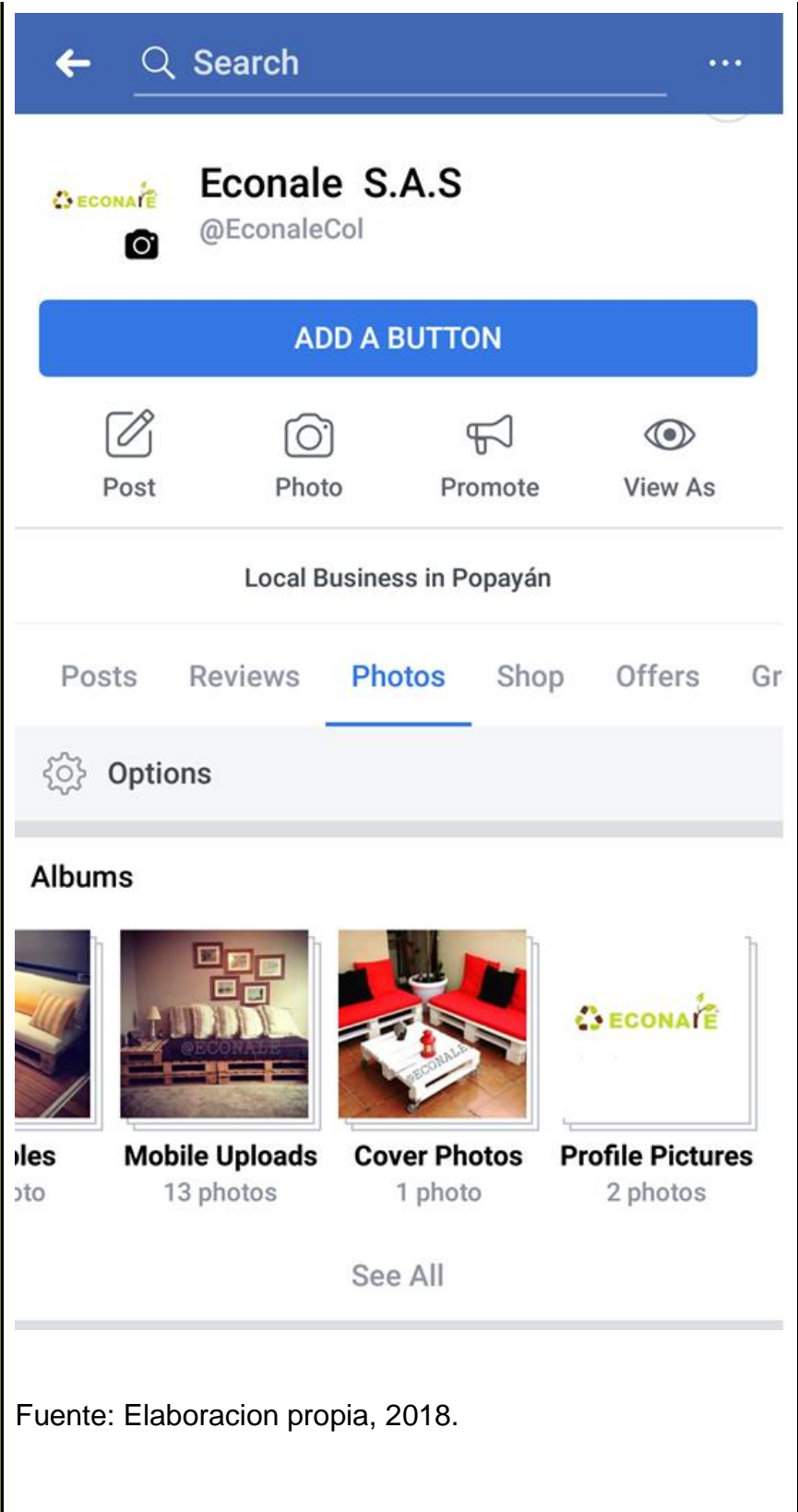
"Ayudar a la naturaleza vale mucho y cuesta poco."



Fuente: Elaboracion propia, 2018.



Fuente: Elaboracion propia, 2018.

	 <p>Fuente: Elaboracion propia, 2018.</p>
VALOR PAGINA WEB, AÑO 1	\$1.440.000

Fuente: Elaboracion propia, 2018.

4.5.4 ESTRATEGIA PLAZA

Tabla 6 ESTRATEGIA PLAZA

ESTRATEGIAS DE PLAZA	
ESTRATEGIA	TÁCTICA
CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTA	<p>Al utilizar el canal de distribución directo se reducen costos y se realiza una retroalimentación eficaz al reunir todas las percepciones del cliente y sus preferencias a la hora de fabricar el producto deseado, el cual estará diseñado para las condiciones y necesidades inmobiliarias de cada uno.</p> <p>Abrir un espacio físico en el cual los usuarios adquieran información y atención personalizada, para que comprendan desde nuestra misión hasta políticas empresariales. Así mismo permite que se genere una experiencia motivada por un propósito colectivo, pero que también satisfaga una necesidad en su hogar. En este espacio se explicará el proceso de los productos, la calidad que se maneja y las opciones para que ellos accedan a cualquiera y lo personalicen.</p> <p>Al finalizar su estadía en el lugar se pedirá que evalúe la atención y que manifieste inquietudes, sugerencias y comente qué otras opciones les gustaría encontrar en ECONALE.</p>
VALOR AÑO 1	\$100.000

Fuente: Elaboración propia, 2018.

4.6. MATRIZ DOFA

Tabla 7 MATRIZ DOFA

		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		Empresa joven con un producto innovador en el mercado local.	Desconfianza de los usuarios hacia el producto puesto que es un material reutilizado.
		Buena utilización de los recursos naturales no renovables como la madera y sus derivados, las estibas o pallets.	Desconfianza de los usuarios hacia el producto en cuanto a la vida útil.
		Materiales de alta calidad como lo estipula la ley	
		Personal calificado para la producción de muebles ecológicos de calidad.	Empresa nueva en la ciudad sin referentes. No hay credibilidad ni referente respecto a productos ecológicos.
		Generación de experiencias positivas con la adquisición de muebles ecológicos dada la innovación y su aporte al medio ambiente.	
		Filosofía corporativa integrada al cuidado y preservación del medio ambiente mediante concientización social.	
OPORTUNIDADES		ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO

<p>Encontrar proveedores con amplia trayectoria en el mercado dentro del territorio caucano.</p> <p>No se requiere de un gran capital para crear la empresa, teniendo en cuenta los materiales y esencia del proyecto.</p>	<p>Para la empresa ECONALE S.A.S. se requiere crear una estrategia que abarque desde la idea de transformación de residuos y economía circular hasta las posibles alianzas con proveedores que permitan surtir de materia prima a la empresa, a la par que logra posicionarse en el mercado por los altos estándares de calidad e innovación.</p>	<p>Generar desarrollo de marca corporativa para disminuir la desconfianza por parte de los posibles clientes.</p> <p>Generar una estrategia comunicativa que transmita que menor precio no siempre significa menor calidad en el producto. Por el contrario la empresa garantiza estándares de calidad y exclusividad en el diseño.</p>
	<p>Posicionar la empresa en el mercado actual, teniendo en cuenta la calidad y el diseño de los productos, mediante canales de difusión masivos.</p>	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>Competitividad con las mueblerías convencionales de la ciudad.</p>	<p>Impulsar la compra de muebles ecológicos en lugar de los muebles convencionales mediante la concientización y aporte del cuidado y preservación del medio ambiente.</p>	<p>Construir la imagen corporativa de la empresa, partiendo de la misión y del valor agregado que le ofrece al producto. Esto se logra mediante la participación en eventos que tengan relación con el cuidado del medio ambiente.</p>
<p>Modelo de negocio susceptible de réplica por su auge mundial.</p>		<p>Involucrar a la comunidad en actividades en las cuales se construya una cultura enfocada en el reciclaje y utilización de materiales que permitan la sostenibilidad ambiental.</p>

Fuente: Elaboracion propia, 2018.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos mediante el anterior estudio de mercado, se puede concluir que la empresa ECONALE, se encuentra dentro de un mercado con características beneficiosas para poder desarrollar su actividad, por ejemplo, los canales de distribución, la marca del producto, el posicionamiento, la necesidad del consumidor y los precios, hacen que la creación de la empresa sea viable. El planteamiento de la organización se ajusta a las preferencias de los consumidores en la actualidad y responde a una necesidad específica que se visualiza en las fortalezas y proyección de la misma, por encima de las debilidades empresariales.

4.7 FUERZAS DE PORTER

Las 5 fuerzas de Porter se convierten en una herramienta que permite generar inicialmente un diagnóstico tanto interno como externo, con el cual se puede generar una estrategia para maximizar los recursos de la misma y superar la competencia en situaciones críticas o regulares

Según Porter “si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia competente sea un mecanismo de supervivencia y de acceso a alcanzar otros objetivos” Porter (1979).

Las cinco fuerzas de Porter, aplicadas a ECONALE S.A.S se componen de:

Fuerza Nª 1: Negociación de los compradores o clientes

Tabla 8 Compradores

COMPRADORES	CALIFICACIÓN
<p>La calificación para los compradores de muebles ecológicos a base de estibas de madera es de 4 debido a que durante el proceso de indagación del mercado realizado en la ciudad de Popayán tiene un alto índice poblacional entre los estratos 2,3,4 y 5 interesados en este tipo de productos.</p> <p>El perfil de estos compradores está caracterizado por la exigencia en cuanto a calidad e innovación, lo que se brindará en los muebles de ECONALE S.A.S, gracias a la personalización de los mismos y el uso que se le puede dar en diversos espacios.</p> <p>A nivel nacional e internacional, se identifica que los posibles consumidores son receptivos y están dispuestos a consumir estos productos dado que los mismos son amigables con el medio ambiente y pueden satisfacer una necesidad, generando una cultura sostenible.</p>	4

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

Fuerza Nª 2: Negociación con los proveedores o vendedores

Tabla 9 Proveedores

PROVEEDORES	CALIFICACIÓN
<p>La calificación para los proveedores dentro de la cadena de suministros es de 4 dado que los insumos necesarios para la fabricación de muebles ecológicos se pueden conseguir en municipios aledaños, lo que hace que los costos de transporte no sean elevados y que la materia prima no sea difícil de adquirir. De igual manera, al hablar de los índices de calidad que se requieren para la fabricación de muebles, se encuentra que los proveedores</p>	4

están certificados y cumplen con la normatividad vigente.

La negociación bajo el formato de asociatividad es viable dado que dentro del estudio se plantearon alianzas estratégicas con diversas madereras ubicadas en la ciudad, con el fin de minimizar costos y de contribuir conjuntamente a la reutilización y venta de pallets para fabricar muebles.

Fuente: Elaboración Propia, 2018

Fuerza Nª 3: Amenaza de nuevos competidores entrantes

Tabla 10 Nuevos competidores

NUEVOS COMPETIDORES	CALIFICACIÓN
<p>La calificación para la amenaza de nuevos competidores entrantes en el mercado de Popayán es de 2.2 debido a que existe competencia directa para ECONALE S.A.S ya que el mercado de muebles tradicionales se ha posicionado sin cambio alguno, ofreciendo al comprador los mismos productos y con un costo superior al de los productos ecológicos. Por esa razón, esta idea de negocio traerá un valor agregado por la innovación y el modelo de economía circular que maneja.</p> <p>Por su parte, ECONALE S.A.S desea ingresar al mercado local con productos innovadores, generando un nuevo modelo de consumo que tenga como principal característica la conciencia ambiental que actualmente es necesaria. De igual manera, las estrategias de mercadeo y marketing harán que la empresa se posicione en poco tiempo y que entre a competir fuertemente con las mueblerías tradicionales.</p>	<p>2.2</p>

Fuente: Elaboración Propia, 2018

Fuerza Nª 4: Amenaza de productos sustitutos

Tabla 11 Productos sustitutos

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	CALIFICACIÓN
<p>La calificación para la amenaza de productos sustitutos es de 4.5 debido a que actualmente si existe competencia indirecta formalizada en la ciudad que sustituya los muebles ecológicos de ECONALE S.A.S. teniendo en cuenta que no es tan reconocida la venta de muebles ecológicos las personas optaran por la compra de muebles tradicionales, de plástico, metal, etc.</p> <p>De igual manera, dentro del estudio de mercado se pudo conocer que existen personas que fabrican algunos elementos o muebles a bases de estibas por encargo y no como una opción de negocio constante.</p>	4.5

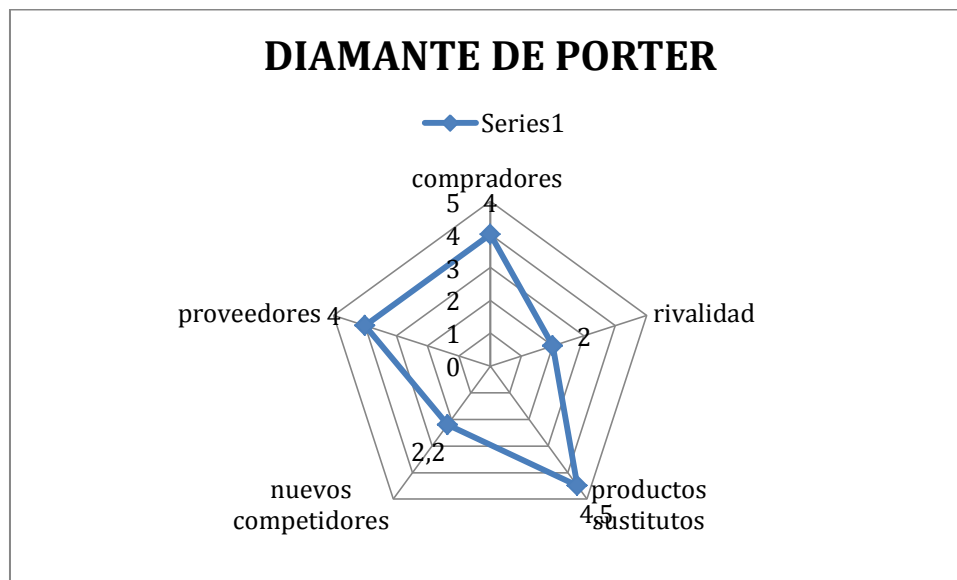
Fuente: Elaboración Propia, 2018

Fuerza N° 5: Rivalidad entre los competidores

Tabla 12 Rivalidad

RIVALIDAD	CALIFICACIÓN
<p>De acuerdo a los factores de rivalidad se establece una calificación de 2.0 ya que local y regionalmente no existe una empresa formal dedicada a la producción y distribución de muebles ecológicos.</p> <p>Se puede decir que al abarcar un mercado nacional hay que tener en cuenta de que si existiría competencia y rivalidad, pero inicialmente la empresa se enfoca con suplir las necesidades de la población de la ciudad de Popayán y sus municipios aledaños.</p> <p>Sin embargo, la rivalidad indirecta estaría representada en las mueblerías tradicionales y en el posicionamiento de las mismas en el mercado local, lo cual hace que la empresa entre a competir por los clientes que frecuentan este tipo de empresas, a la par que busca un grupo selecto de clientes que prefiera este tipo de muebles por diseño, innovación y conciencia.</p>	2

Fuente: Elaboración Propia, 2018



Fuente: Elaboración Propia, 2018

Una vez realizadas las cinco fuerzas de Porter y analizando cada uno de los componentes: proveedores, compradores, nuevos competidores, rivalidad y productos sustitutos, se concluye a través del diamante que la creación de la empresa de muebles ecológicos está inclinada hacia un factor relevante el cual es: los compradores, dado que en el mercado local los individuos están dispuestos a innovar y ofrecerle una oportunidad a empresas con ideas como ECONALE S.A.S, quien mediante una iniciativa ecológica busca conformar una cultura consciente de las necesidades y los retos que ofrece el contexto medio ambiental mediante productos de calidad, diseño y exclusividad. Además la aprobación de los compradores permite consolidar el camino empresarial ya que son ellos quienes aceptan el nuevo concepto y posicionan lo empresarial.

Así mismo, el diamante indica que no existe un nivel elevado de rivalidad o nuevos competidores en el mercado de muebles, dado que ECONALE S.A.S estaría incursionando formalmente en la industria de muebles, lo cual es un factor de positivo y determinante para la creación de la empresa puesto que la rentabilidad y la aceptación en el mercado local sería positiva.

4.8 ESTUDIO TÉCNICO

Para la creación de una empresa dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán, es necesario realizar un estudio técnico con los siguientes objetivos:

- Identificar la localización de la empresa.
- Establecer los servicios de comercialización y distribución de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán.
- Identificar los recursos necesarios para la instalación y operación de la empresa de muebles ecológicos en la ciudad.

4.9 INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.9.1 MAQUINARIA Y EQUIPO

Para el desarrollo del proyecto de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán, se requiere de los siguientes insumos que son indispensables para la elaboración y distribución de muebles:

Tabla 8 MAQUINARIA Y EQUIPO


MAQUINARIA E INSUMOS	DESCRIPCIÓN
<p>ESTIBAS O PALLETS DE MADERA</p>  <p>Figura 2. Estiba de madera. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>De preferencia, las estibas que serán utilizadas para la elaboración de muebles serán construidas a base de madera de pino. Estas, cuentan con medidas específicas y personalizadas para cada diseño de muebles de la organización</p>
<p>COJINERIA</p>	<p>La cojineria a utilizar será en algodón y espuma.</p>



Figura 3. Cojinería Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

TELAS

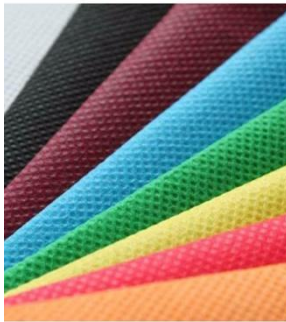


Figura 4. Telas Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Tejido hecho con fibras textiles, especialmente el fabricado en un telar o a máquina, que se utiliza para confeccionar ropa, hacer labores, forrar diversos objetos, etc. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

PINTURAS



Figura 5. Pintura de colores. Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Líquido espeso que se utiliza para recubrir las estibas de madera y darle una apariencia moderna y atractiva. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

CEPILLO DE MADERA MANUAL



Figura 6. Cepillo m. Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Herramienta manual usada en carpintería, que sirve para cepillar y hacer rebajes, para rectificar listones o tirantes de madera, y para igualar el fondo. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

<p>TALADRO ELÉCTRICO</p>  <p>Figura 7. Taladro Eléctrico Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>El Taladro es una herramienta giratoria a la que se le acopla un elemento al que hace girar y realiza el trabajo. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>SERRUCHO</p>  <p>Figura 8. Serrucho. Fuente: Tomada http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Un serrucho es una herramienta manual utilizada para practicar cortes, sobre todo en madera. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>METRO</p>  <p>Figura 9. Metro HC Fuente: Tomada http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Instrumento para medir que consiste en una regla o en una cinta graduada que generalmente tiene un metro o más de longitud y que lleva marcada la división en decímetros, centímetros y milímetros. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>TORNILLO</p>  <p>Figura 10. Tornillo. Fuente: Tomada http://www.homecenter.com.co/</p>	<p>Pieza metálica cilíndrica o cónica, con un resalte helicoidal que la recorre total o parcialmente y una cabeza con una ranura para alojar la pala del destornillador, que sirve para sujetar una cosa a otra. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>




<p>homecenter-co/</p>	
<p>COMPRESOR CON PISTOLA</p>  <p>Figura 11. Compresor pistola. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Máquina de fluido que está construida para aumentar la presión y desplazar cierto tipo de fluidos llamados compresibles, tales como gases y vapores. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>CLAVILLOS</p>  <p>Figura 12. Clavillo. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Herramienta de accesorios neumáticos en acero galvanizado que sirve para la unión de las estibas de madera. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>COLBÓN</p>  <p>Figura 13. Colbón Industrial. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Es un producto que se emplea para aglutinar y lograr la adhesión de un objeto con otro. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>GRAPADORA ELECTRICA – CLAVILLOS STANLEY</p>	<p>Una grapadora eléctrica es una máquina de mano usada para manejar grapas de metales pesadas en la madera o la albañilería. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>



Figura 14. Grapadorelectrico. Fuente: Tomada <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

CLAVIJAS



Figura 15. Clavijas Fuente: Tomada <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

También llamada tarugo, la clavija puede fabricarse con plástico, madera u otros materiales. Estos objetos sirven para reforzar una unión o un ensamble. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

BOMBILLOS CANDELAUROS LED



Figura 16. Bombilloled. Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>




El concepto puede emplearse para nombrar al objeto de cristal que, con un hilo de tungsteno, platino u otro material. Se utiliza para alumbrar. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

PLAFÓN



Figura 17. Plafón. Fuente: Tomada <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Es un objeto decorativo que se integra a la iluminación de un espacio. El término, que tiene su origen en el francés plafón, refiere a la ornamentación que se instala en el techo para sostener, proteger o decorar una lámpara o una bombilla. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

<p>LIJADORA MANUAL</p>  <p>Figura 18. Lijador manual. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Máquina que mediante el montaje de un papel o tela de lija permite llevar a cabo el proceso de lijado de una superficie, generalmente madera, aunque sirve para lijar diferentes materiales.</p> <p>Hay lijadoras manuales y lijadoras estacionarias, que pueden ser de banda, orbitales o de contacto. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>SIERRA CALADORA</p>  <p>Figura 19. Sierra Caladora Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Una sierra de vaivén, es un tipo de sierra utilizada para cortar curvas arbitrarias, como diseños de plantilla u otras formas, en una pieza de madera, enchapado, aglomerado, melamina, PVC, vidrio sintético, etc. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>NIVEL</p>  <p>Figura 20. Nivel. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Instrumento de medición utilizado para determinar la horizontalidad o verticalidad de un elemento. Existen distintos tipos y son utilizados por agrimensores, carpinteros, albañiles, herreros, trabajadores del aluminio, etc. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p>ESMERIL</p>  <p>Figura 21. Esmeril. Fuente: Tomada http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Una radial, amoladora angular, esmeril angular, galletera o rotaflex es una herramienta usada para cortar, esmerilar y para pulir (Real Academia de la Lengua Española, 2017).</p>

TENAZA CARPINTERO



Figura 22. Tenaza Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

La tenaza o tenazas es una herramienta muy antigua que se utiliza para extraer clavos o cortar alambre. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

ACOLILLADORA



Figura 23. Acolilladora Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>



Máquina que nos permite realizar cortes transversales e inclinados. facilitan las operaciones y las dejan de altísima calidad. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

ESCUADRA DE 90°



Figura 24. Escuadra. Fuente: Tomada de <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Es una herramienta para el trabajo en carpintería o metalistería, usada para marcar y medir una pieza de material, y que quede recta, (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

<p style="text-align: center;">EXTENSIÓN</p>  <p style="text-align: center;">Figura 35. Extensión roja. Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Un alargador eléctrico, alargadera, prolongador eléctrico, extensión eléctrica, cable de extensión o alargue es un trozo de cable eléctrico flexible, con un enchufe en uno de sus extremos y una o varias tomas de corriente en el otro (normalmente del mismo tipo que el enchufe). (Real Academia de la Lengua Española, 2017)</p>
<p style="text-align: center;">CABLE METRO DÚPLEX Nº12</p>  <p style="text-align: center;">Figura 26. Cableduplex12 Fuente: Tomada de http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/</p>	<p>Cable compuesto por dos conductores aislados entre sí y torcidos juntos. Pueden o no tener una cubierta común de protección. También pueden ser paralelos.</p>

Fuente: Elaboracion propia, 2018

Los anteriores elementos, maquinaria y herramientas serán usados durante el proceso de producción y distribución de los muebles ecológicos en la ciudad de Popayán, siendo los pallets de madera, la materia prima principal del proyecto que permite la creación de los diversos tipos de muebles.

4.9.2 ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL

Los parámetros y medidas regulatorias en el tema de salud ocupacional y seguridad en el trabajo deben ser implementadas de manera adecuada en la organización, de tal manera que los empleados en el área de producción de muebles tengan los instrumentos necesarios para el desarrollo oportuno y adecuado de sus actividades. Es por ello, que los empleados requieren de elementos de protección personal especializados como los guantes, máscara y vestimenta detallada a continuación:

Tabla 9 ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
<p style="text-align: center;">GUANTES INDUSTRIALES</p>  <p>Fuente: Homecenter, 2018. Recuperado de: http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/87083/Overol-Enterizo-ML-Caqui-Talla-L/87083</p>	<p>Guantes de trabajo y protección de uso general para el sector industrial. Especiales para la manipulación, montaje, protección contra objetos afilados y pinchazos, los cuales pueden ser en Malla de metal y fibra Kevlar. Los guantes en cuero son resistentes contra las astillas y superficies rugosas, además protege contra el calor moderado.</p>
<p style="text-align: center;">MASCARILLA</p>  <p>Fuente: Construmatica, 2018. Recuperado de: http://www.construmatica.com/construpedia/Archivo:Respira1.png</p>	<p>Las Mascarillas FFP2 Moldex para uso frente a polvo de madera cuentan con el diseño duramesh y una estructura externa que confiere mayor firmeza y durabilidad al filtro, permitiendo mayor seguridad para el trabajador y menor exposición al polvo de madera en el proceso de producción.</p> <p>Las características flexibles de la máscara la hacen apropiada para la comodidad del trabajador.</p>

<p style="text-align: center;">GAFAS INDUSTRIALES</p>  <p>Fuente: Construmatica, 2018. Recuperado de: http://www.construmatica.com/construpedia/Archivo:Respira1.png</p>	<p>Las gafas protectoras, antiparras o goggles son un tipo de anteojos protectores que normalmente se usan para evitar la entrada de objetos, agua o productos químicos en los ojos. Se usan en laboratorios de química y carpintería.</p>
<p style="text-align: center;">OVEROL INDUSTRIAL</p>  <p>Fuente: Homecenter, 2018. Recuperado de: http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/87083/Overol-Enterizo-ML-Caqui-Talla-L/87083</p>	<p>El overol de dotación para los empleados encargados de la producción de los muebles debe cubrir el cuerpo del trabajador, de tal manera que proporcione seguridad para los mismos ante cualquier roce con los materiales de construcción de los muebles.</p>
<p style="text-align: center;">BOTAS INDUSTRIALES</p>  <p>Fuente: Homecenter, 2018. Recuperado de: http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/87083/botasindustriales87083</p>	<p>Protección de la parte inferior del cuerpo de los empleados y que cubren al trabajador de los riesgos que pueda conllevar su trabajo. También es un calzado cómodo que les permite desplazarse por cualquier terreno.</p>

Fuente: Elaboracion Propia, 2018

4.10 FICHA TÉCNICA

Tabla 10 FICHA TÉCNICA

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	CAMAS ECOLÓGICAS
CARACTERÍSTICAS	
FÍSICAS	<p>Presentación: Cama a base de estibas de madera en diversas tonalidades con acabados rústicos y diversos diseños.</p> <p>Medidas: 1.22 x 2m.</p>
ORGANOLÉPTICAS	<p>Producto de madera con durabilidad entre 8 y 12 años, certificados que brindan confort.</p> <p>El color de la madera está entre beige y amarillo claro, el cual se determina por el árbol del cual es extraída.</p> <p>El olor característico de la misma, está dado por las sustancias volátiles presentes en el árbol del cual es extraída la madera. De igual manera, el olor cambia mediante el proceso de saneamiento y la personalización del mueble.</p> <p>La textura de la madera está dada por dimensiones y distribución de la misma y tiene una impresión visual importante para el espectador dado que esta, en relación con las facultades mencionadas anteriormente,</p>

complementan la experiencia del consumidor y el gusto por la misma en determinadas condiciones, ya sean natural o con intervención.



Imagen 1: Cama elaborada a base de estibas de madera. Fuente tomada de: <https://arsenalsupremo.com/camas-de/camas-de-347280-resultado-de-imagen-para-camas-de-estibas-con-palet-de-madera/t>

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	SALAS ECOLÓGICAS
CARACTERÍSTICAS	
FÍSICAS	<p>Presentación: Sala en forma de L sencilla a base de estibas de madera en diversas tonalidades y diseños.</p> <p>Medidas: 1.60 x 1.80m.</p>

ORGANOLÉPTICAS

Producto de madera con durabilidad entre 8 y 12 años, certificados que brindan confort.

El color de la madera está entre beige y amarillo claro, el cual se determina por el árbol del cual es extraída.

El olor característico de la misma, está dado por las sustancias volátiles presentes en el árbol del cual es extraída la madera. De igual manera, el olor cambia mediante el proceso de saneamiento y la personalización del mueble.

La textura de la madera está dada por dimensiones y distribución de la misma y tiene una impresión visual importante para el espectador dado que esta, en relación con las facultades mencionadas anteriormente, complementan la experiencia del consumidor y el gusto por la misma en determinadas condiciones, ya sean natural o con intervención.



Imagen 3: sala elaborada a base de estibas de madera. Fuente: tomada de: <https://www.ilovepalets.com/10-ideas-de-mesas-de-comedor-hechas-con-palets/>

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	COMEDORES ECOLÓGICOS
CARACTERÍSTICAS	
FÍSICAS	<p>Presentación: Comedor 4 puestos a base de estibas de madera en diversas tonalidades con acabados rústicos y diversos diseños.</p> <p>Medidas: 1 x 1.40m.</p>
ORGANOLÉPTICAS	<p>Producto de madera con durabilidad entre 8 y 12 años, certificados que brindan confort.</p> <p>El color de la madera está entre beige y amarillo claro, el cual se determina por el árbol del cual es extraída.</p> <p>El olor característico de la misma, está dado por las sustancias volátiles presentes en el árbol del cual es extraída la madera. De igual manera, el olor cambia mediante el proceso de saneamiento y la personalización del mueble.</p> <p>La brilloidad de la madera con la cual están construidas los pallets, está dada por la capacidad de reflejar la luz que tienen. Igual, se medían con la personalización del mueble mediante la pintura o brillo deseado.</p> <p>La textura de la madera está dada por dimensiones y distribución de la misma y tiene</p>

una impresión visual importante para el espectador dado que esta, en relación con las facultades mencionadas anteriormente, complementan la experiencia del consumidor y el gusto por la misma en determinadas condiciones, ya sean natural o con intervención.



Imagen 2: Comedor elaborado a base de estibas de madera.
Fuente: tomada de: <https://www.ilovepalets.com/10-ideas-de-mesas-de-comedor-hechas-con-palets/>

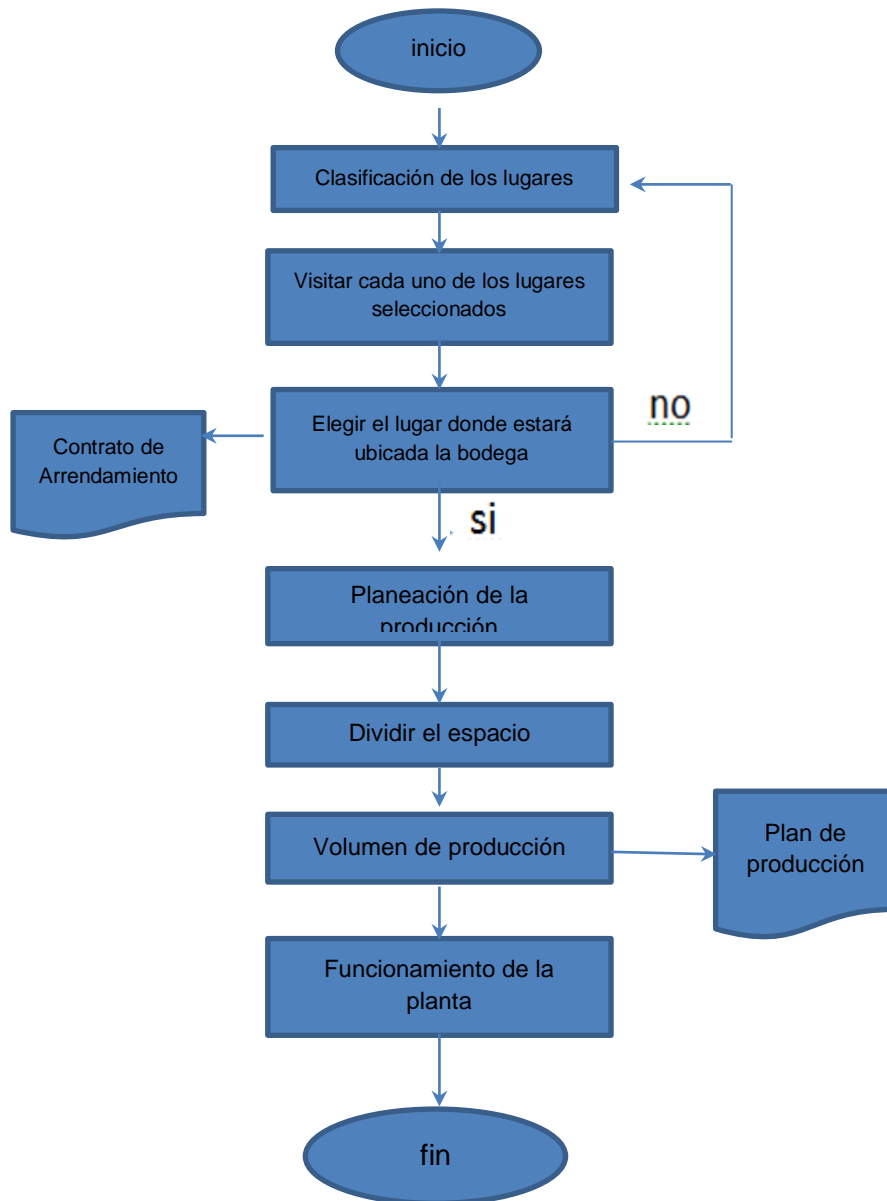
Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.11 FLUJOGRAMA DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN

A continuación, se relacionan como se llevarán a cabo las actividades del área de producción durante la etapa de planificación del proyecto como las acciones relacionadas al montaje y adecuación del lugar, compra de equipos y materia prima para finalizar con la organización del área de producción que pertenece a la parte operativa o de ejecución del proyecto.

FLUJOGRAMA 1 PLANEACION AREA DE PRODUCCION

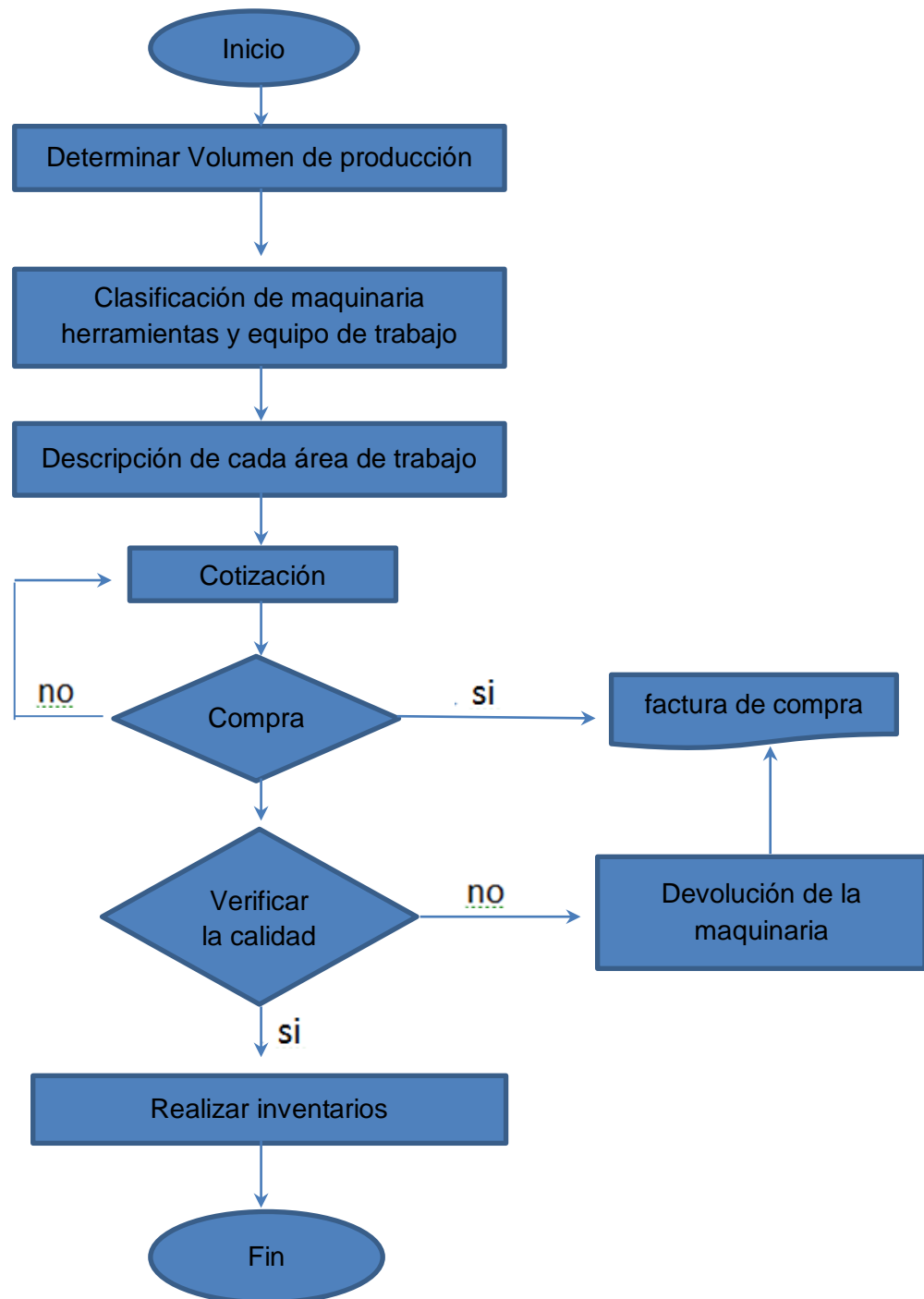
Ilustración 1 FLUJOGRAMA 1 PLANEACION AREA DE PRODUCCION



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

FLUJOGRAMA 2 ADECUACION DEL LUGAR

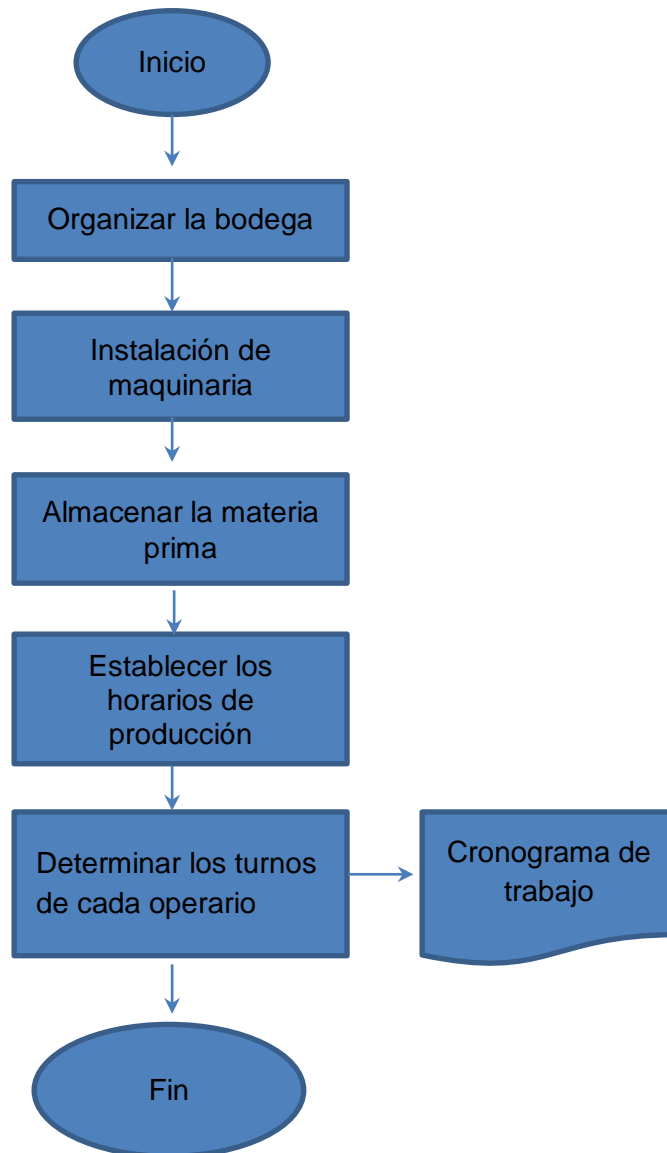
Ilustración 2 FLUJOGRAMA 2 ADECUACIÓN DEL LUGAR



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

FLUJOGRAMA 3 ORGANIZACIONES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

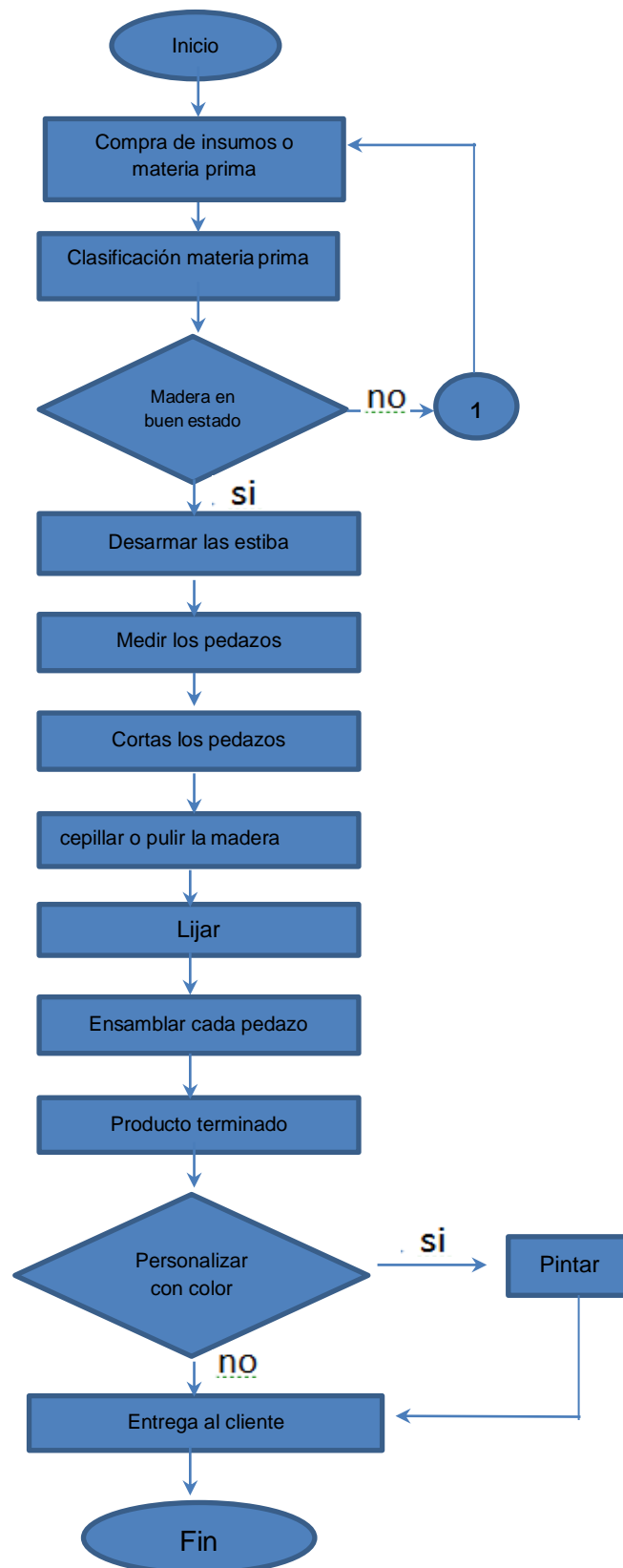
Ilustración 3 FLUJOGRAMA 3 ORGANIZACIONES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

FLUJOGRAMA 4 ELABORACIÓN DE UN MUEBLE ECOLÓGICO

Ilustración 4 FLUJOGRAMA 4 ELABORACION DE UN MUEBLE ECOLOGICO



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.12 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Al ejecutar el proyecto, es necesario pensar en la cantidad de muebles que se van a elaborar inicialmente, para lo cual se ha decidido realizar trescientos setenta y cinco camas, doscientos ochenta y un comedores y trescientas dos salas para un total de novecientos cincuenta y nueve muebles al año. Lo anterior, dado que los muebles tendrán las mismas bases que son las estibas de madera, pero pueden ser personalizados por los clientes dependiendo de la necesidad en cada espacio inmobiliario.

4.12.1 MACROLOCALIZACIÓN



Fuente: Google Map, 2018 Recuperado de: <https://www.google.com.co/maps/place/Popay%C3%A1n,+Cauca/data=!4m2!3m1!1s0x8e300311c028d47d:0x880bd67f0987a54e?sa=X&ved=0ahUKEwiLy5DL5uDbAhWps1kKHVUrD88Q8gEIJjAA>

El proyecto se ejecutará en la capital del departamento del Cauca, en la ciudad de Popayán, ya que es un territorio que posee el mercado para la comercialización de productos únicos como lo son los muebles ecológicos y artesanales. De este modo, para la ubicación óptima del proyecto se tendrá como referencia el método de evaluación de puntos, siendo necesario determinar los siguientes factores para su elección:

4.12.1.1 VARIABLES DE MACROLOCALIZACIÓN

Tabla 11 VARIABLES DE MACROLOCALIZACIÓN

INFRAESTRUCTURA	Uno de los factores indispensables es el acceso a la ciudad de Popayán. Es por ello, que se vuelve una fortaleza la amplia red vial que permite tanto la salida como entrada de insumos y equipo necesario para el proyecto, así como la posibilidad de expandir el mercado a territorios cercanos.
SEGURIDAD	La seguridad en la ciudad de Popayán, ha aumentado debido a la presencia constante de la fuerza pública en la ciudad. Esto, mayormente en el sector centro y zona comercial de la ciudad, lo cual hace que la posibilidad de que surja una empresa bajo parámetros seguros sea una realidad.
SERVICIOS PÚBLICOS	Actualmente, el municipio cuenta con una muy buena cobertura en materia de servicios públicos, pues ha alcanzado un 98% en caso de energía eléctrica según datos del Sistema de información eléctrica (UNIDAD DE PLANEACION MINERO ENERGETICA UPME., 2012) En el servicio de agua potable tiene el 98% y 94% de alcance en el servicio de alcantarillado además tiene un sitio de disposición final de residuos sólidos en la zona urbana lo que permite el desarrollo adecuado del proyecto según estadísticas de la Federación Nacional De Municipios (Departamento Nacional de Planeación, 2014)
COMUNICACIONES	En la actualidad, la ciudad cuenta con un 80% de cobertura de telefonía local e internet, lo cual hace que las comunicaciones sean más fluidas en toda la ciudad, ya que desde el norte hasta el sur de la ciudad, se encuentran instaladas antenas que permiten optimizar estos servicios.

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.12.2 MICROLOCALIZACIÓN

Teniendo en cuenta las instalaciones necesarias para el desarrollo de las labores de la empresa dentro de las cuales se encuentra la exhibición de los muebles, la oficina y el área de producción, se han preseleccionado tres alternativas para la ubicación de la oficina donde funcionará la empresa de muebles ecológicos en la ciudad.

Selección y definición de los factores

Las siguientes variables son las consideradas para la localización de la empresa, dado que estos factores influyen directamente en su funcionamiento.

- Costo de Arrendamiento
- Vías de acceso
- Cercanía al mercado
- Infraestructura de Servicios
- Disponibilidad de Transporte
- Costo de los Servicios

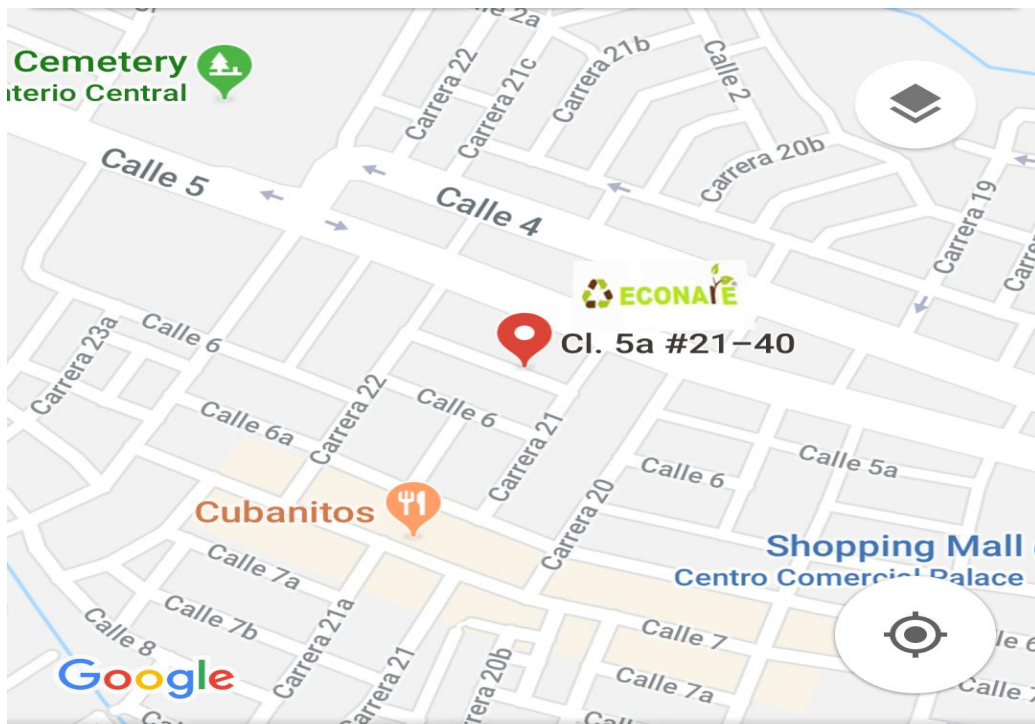
Tabla 12 VARIABLES DE MICROLOCALIZACIÓN

CONCEPTO	PONDERA DO	CENTRO		ESMERALDA		NORTE	
		PUNT	POND	PUNT	POND	PUNT	POND
COSTO ARRENDAMIENTO	35%	4	1.4	8	2.8	2	0.7
VÍAS DE ACCESO	5%	8	0.4	8	0.4	4	0.2
CERCANÍA AL MERCADO	10%	7	0.7	6	0.6	4	0.4
INFRAESTRUCTUR A DE SERVICIO	20%	8	1.6	5	1	9	1.8
Disponibilidad de transporte	10%	10	1	8	0.8	5	0.5

Costo de servicios	20%	6	1.2	4	0.8	2	0.4
			6.3		6.4		4

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Después de realizar el análisis anterior, se ha determinado que el punto de venta y la fabrica estará ubicada en el Barrio Jose Maria Obando en la calle 5ª # 21-40 de la ciudad de Popayán, dado el flujo de posibles clientes así como la cercanía con los diversos espacios educativos y empresariales.



Fuente: Google Map, 2018 Recuperado de: <https://www.google.com.co/maps/center/Popayan%C3%A1n,+Cauca/data=!4m2!3m1!1s0x8e300311c028d47d:0x880bd67f0987d=0ahUKEwiLy5DL5uDbAhWps1kKHVUrD88Q8gEIJjAA>



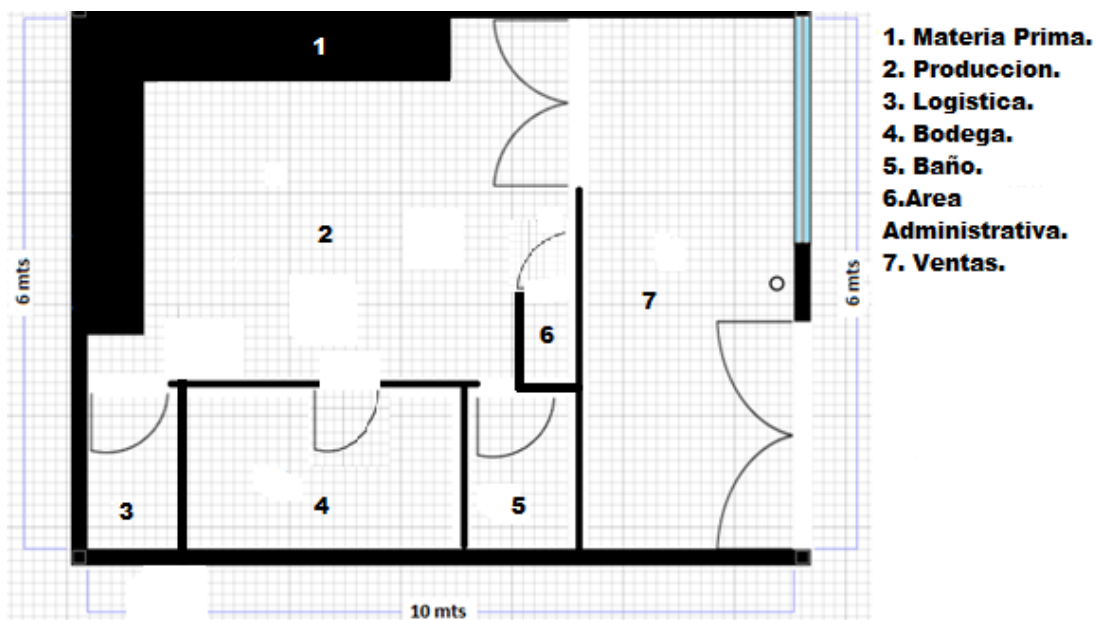
Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.12.2.1 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA EMPRESA ECONALE

La empresa ECONALE debe contar con unas instalaciones amplias, con buena luz y ventilación, para proporcionar un buen espacio de trabajo al personal, lo que repercutirá en el clima organizacional. También debe tener una imagen corporativa adecuada. Cada área tendrá su espacio, permitiendo una buena comunicación entre cada una de las dependencias para lograr un ambiente de trabajo adecuado.

El espacio más importante de la organización es el área de producción que contiene el almacén de las materias primas y la preparación de muebles, en la cual se encontrarán los empleados desarrollando su trabajo; En el área de ventas, se contará con una sala de exhibición en la cual estarán los diversos modelos de los productos producidos por la empresa, pero también se exhibirán opciones en telas, cojines y demás particularidades de los productos. Por otro lado, estará adecuada una oficina pequeña, en la cual se atenderá a los clientes que deseen personalizar sus muebles y revisar los catálogos digitales que la empresa poco a poco irá consolidando.

Dentro de la empresa ECONALE estará establecida el área organizacional y de comunicaciones, la cual consta de una oficina para cada espacio, donde se llevarán a cabo los procesos administrativos de la organización.



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.12.2.2 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

Los siguientes, son los elementos materiales necesarios dentro de la organización, para prestar un servicio de calidad que se ajuste a todas las necesidades de los clientes.

MUEBLES Y ENSERES

Tabla 13 MUEBLES Y ENSERES

OBJETO	UND
ARCHIVADORES	3
SILLAS PARA OFICINA	5
ESCRITORIO EJECUTIVO	1
ESCRITORIO EN L	2
SILLAS ERGONOMICAS	3

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

SISTEMA DIGITAL

Tabla 14 SISTEMA DIGITAL

OBJETO	UND
SISTEMA DIGITAL	1

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

EQUIPOS DE OFICINA

Tabla 15 EQUIPOS DE OFICINA

OBJETO	UND
COMPUTADOR	3
IMPRESORA- FOTOCOPIADORA	1
TELEFONO	3

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Del anterior estudio, se puede concluir que para poner en marcha la etapa de producción y distribución de muebles ecológicos, es indispensable abarcar diferentes aspectos estructurales y de funcionamiento de la empresa con el fin de responder a las norma de salud y seguridad en el área de trabajo, utilizando las herramientas y equipos idóneos que permitan una mayor producción a menor costo. Por eso, la especificación de cada herramienta a implementarse es de vital importancia para que la empresa se constituya y posicione en el mercado por sus índices de calidad.

Con este estudio se determinan las herramientas, insumos y localización que permiten escoger la infraestructura adecuada para poner en marcha la empresa.

4.13 ESTUDIO AMBIENTAL

Al examinar el contexto ambiental y sociocultural por el que está atravesando Colombia y el mundo entero, se hace necesario la implementación de estrategias que contribuyan al buen uso de materia prima, a la ejecución de políticas ambientales como el reciclaje, materiales biodegradables, entre otros.

De tal forma que se logre dar entrada al concepto y modelo de economía circular, que tiene como objetivo extender la vida útil de los recursos y materia prima, de tal manera que se reduzcan los índices de desechos, aplicando los principios de dicha economía que son

“Preservar y mejorar el capital natural, optimizar el uso de los recursos controlando existencias finitas y equilibrando los flujos de recursos renovables; Principio 2: Optimizar el uso de los recursos rotando productos, componentes y materiales con la máxima utilidad en todo momento, tanto en los ciclos técnicos como en los biológicos; Principio 3: Fomentar la eficacia del sistema revelando y eliminando externalidades negativas.” (Ellen Macarthur, 2014)

La empresa de muebles ecológicos ECONALE, tiene un enfoque ambiental que se edifica con la utilización de los pallets de madera como material reciclable, de tal manera que se logre extender su vida útil y por ende reducir la inmersión del hombre en los recursos naturales, esto mediante un uso inmobiliario de los pallets en la creación de distintos tipos de muebles. Lo anterior hace que el proyecto sea sostenible con el tiempo e innovador para el contexto local, y que genere un nivel de conciencia en los consumidores que permita conservar los recursos naturales no renovables del país como la madera.

4.13.1 IMPACTO AMBIENTAL

Tabla 16 IMPACTO AMBIENTAL

FASE Implementación y operación ECONALE S.A.S		VARIABLES		ACTIVIDADES			
				MONTAJE ÁREA DE PRODUCCIÓN	ADECUACIÓN DEL LUGAR	INSTALACIÓN MAQUINARIA	PRODUCCIÓN DE MUEBLES
ASPECTOS AMBIENTALES	MEDIO FÍSICO - NATURAL	AIRE	incremento del dióxido de carbono				+
		AGUA	incremento del uso de la energía eléctrica	+		+	+

			aumento en el uso del recurso				
		SUELO	ubicación de las oficinas				
	MEDIO SOCIOECONÓMICO Y CULTURAL	INFRAESTRUCTURA URBANA	separación y manejo de residuos sólidos		+	+	+
			incremento de residuos sólidos				+
	MEDIO SOCIOCULTURAL	generación de empleo	+	+	+	+	
	ECONÓMICO	actividad económica				+	

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.13.2 POLÍTICA AMBIENTAL

La empresa de muebles ecológicos ECONALE, para la producción y distribución de muebles ecológicos tiene en cuenta los siguientes postulados que van en vía al cumplimiento de su misión empresarial:

- Utilización del agua: Este recurso natural será utilizado de la mejor manera, tratando de ahorrar el mayor porcentaje de la misma, por lo cual se propone adquirir baterías sanitarias que posean el sistema de ahorro vital mínimo y reutilizar el agua en las baterías sanitarias, de tal manera que se logre minimizar la cantidad de agua potable invertida en la organización.
- Energía eléctrica: Para ahorrar este recurso, se implementará un sistema de aprovechamiento de la luz natural durante el día, tanto para el área de producción como para el resto de la empresa. Un ejemplo de ello son los colores claros para pintar las paredes, con lo cual se permite mayor visibilidad, se minimiza el uso de las bombillas la mayor parte del día y siempre que no sean necesarias.
- Uso de elementos o equipos de producción: Manejar con precaución y según las normas de seguridad industrial los equipos, elementos y maquinaria del área de producción con el fin de evitar accidentes de trabajo. Así como manejar con los índices de calidad la materia prima para certificar su durabilidad.
- Usar los elementos de protección personal como guantes, máscara, overol, entre otros, en el área de producción para resguardar la integridad física del trabajador.

4.13.3 LEGISLACIÓN AMBIENTAL

Desde el campo de las ciencias económicas y exactas, se ha constituido una política de bienestar que ha comprobado que generar cambios en la manera de producir bienes, contribuye al mejoramiento del medio ambiente. Esta política está avalada bajo lo que se denomina “impuestos verdes”. Estos tributos vienen

sustentados junto con las políticas ambientales que los países han construido por la necesidad de conservar y ayudar al medio ambiente, las cuales se plasman en leyes o reformas que avanzan y se modifican de acuerdo a lo que las estadísticas muestran cada periodo en los encuentros mundiales o los informes nacionales.

El economista británico Arthur Cecil Pigou, con su Teoría del Bienestar naciente a mediados del siglo XX (1920), y los estudios que realizó determinaron la efectividad de los impuestos en la corrección de las externalidades negativas en la producción de los bienes, siendo estas las acciones que tienen un impacto desfavorable en terceros, en este caso el medio ambiente y en la sociedad, las cuales deben ser validadas por el gobierno y las condiciones ambientales de cada país. El cobro de un impuesto, según Pigou, compensa los daños causados por la producción y venta de determinado producto.

Para desarrollar el concepto en Colombia, ha sido necesario un proceso de transición que actualmente continúa negociando tanto con la industria como con la sociedad en general, que parte de los avances tecnológicos y la necesidad de adecuarlos al concepto y a la producción de bienes mediante recursos naturales no renovables o contaminantes, que deben ser sustituidos. Lo anterior dado que Colombia a nivel mundial es uno de los países con alta riqueza en cuanto a recursos naturales; siendo poseedora del 10% a nivel mundial flora y fauna, sin mencionar los más de 700 ríos que hacen parte de la geografía colombiana y que la dotan de un recurso hídrico abundante que es manejado de manera inadecuada, así como la degradación de los suelos.

4.13.4 PLAN DE RESIDUOS

A continuación se establece el plan de residuos para ECONALE S.A.S, con el cual la empresa va a guiarse para el desarrollo adecuado de las actividades de producción y comercialización de muebles ecológicos. Esto con el fin de contribuir positivamente a la reducción de residuos en el departamento del Cauca y en la ciudad de Popayán y de fortalecer la ideología principal de la empresa de ser una alternativa ecológica que promueva las prácticas responsables y amigables con el medio ambiente.

FASES PARA EL ADECUADO MANEJO DE LOS RESIDUOS DE ECONALE S.A.S

- 1) **IDENTIFICAR:** el aserrín ya que es el principal desecho que la empresa ECONALE S.A.S produce en una cantidad mensual de 3 bultos.
- 2) **FIJACIÓN DE OBJETIVOS:** se van a reciclar estos desechos en costales de fique con el fin de traer beneficios medioambientales, vendiéndolos a las pesebreras u otras instituciones que le brinden un buen manejo.

Estos residuos de madera se recogerán dos veces al mes, con el fin de proteger la salud de los trabajadores ya que no es un secreto que este tipo de residuos es perjudicial para los pulmones.

- 3) **MEDIDAS PARA MINIMIZAR LOS RESIDUOS QUE SE PUEDEN GENERAR:** en esta fase cada empleado se rotará mensualmente la respectiva recolección de este residuo.
- 4) **REGISTRO:** la persona encargada llevará un registro de la cantidad de aserrín producida al mes y así trasladarla al lugar indicado.
- 5) **VERIFICACION:** el administrador será el encargado de checkear que en la empresa se esté cumpliendo el plan de manejo de uso de residuos y llevar un seguimiento del mismo.

Finalmente se adaptaran filtros especiales para la extracción de la viruta de madera, con el fin de proteger al trabajador de las enfermedades provenientes de este polvillo.

4.14 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Tabla 17 ESTUDIO ADMINISTRATIVO


NOMBRE DE LA EMPRESA	ECONALE S.A.S.
LEMA:	<p>“Ayudar a la naturaleza vale mucho y cuesta poco”</p>  <p style="text-align: right;">Fuente:</p> <p>Elaboracion Propia, 2018.</p>
ACTIVIDAD ECONÓMICA O GIRO:	<p>Fabricacion de Muebles</p>
CODIGO CIU:	<p>Seccion C – Grupo 311 – Clase 3110</p>
TAMAÑO O DIMENSIÓN:	<p>Pequeña empresa ya que posee activos hasta los 510 SMMLV</p>
FORMA JURÍDICA:	<p>“ECONALE” se constituirá como una sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S</p>
ÁMBITO DE ACTUACION:	<p>Zona urbana de Popayán</p>

Tabla 18 Direccionamiento estratégico

CONSTITUCIÓN	<p>La empresa “ECONALE” S.A.S, es un tipo de sociedad por acciones simplificadas, que se inscribirá en el registro mercantil, que estará regulada por la ley 1258 de 2008.</p> <p>Se dedicará a la producción y comercialización de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán. Cumplirá con el registro en Cámara y Comercio y con todos los tributos dispuestos por la ley.</p>
SOCIOS	Los socios serán dos personas naturales de la ciudad de Popayán.
CAPITAL	Entre los dos socios se aportará el 50% y el otro 50 % se hará un crédito al banco que nos ofrezca una tasa favorable, necesaria para la puesta en marcha como empresa.
OBLIGACIONES	Los socios de la empresa “ECONALE” S.A.S, responderán por el capital necesario para poner en marcha este negocio, por dicha razón sólo ellas pueden tomar las decisiones pertinentes a la empresa.

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

4.16 PLATAFORMA FILOSÓFICA

4.16.1 MISIÓN ECONALE es una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos satisfaciendo las necesidades y gustos de nuestros clientes, mediante una apuesta innovadora y ecológica que ayude a preservar el medio ambiente, brindando una propuesta creativa en el diseño de sus productos y un excelente servicio.

4.16.2 VISIÓN Para el 2028, la empresa ECONALE será líder a nivel local y regional en la producción y comercialización de muebles ecológicos, ampliando su portafolio de productos y las instalaciones dentro de la ciudad de Popayán.

4.16.3 PRINCIPIOS CORPORATIVOS Dentro de la organización ECONALE se constituye un manual de funciones que permite la coordinación de sus actividades de producción y distribución, así como la atención al cliente y el mercadeo, que tienen como guía los principios de calidad, compromiso, responsabilidad, trabajo en equipo y empatía, de tal manera que se logra edificar la parte interna y externa de la organización como un todo integrado que guía al cumplimiento de los objetivos y metas empresariales con eficacia y eficiencia.

A continuación se definen los principios de la empresa:

CALIDAD: La Calidad dentro de ECONALE S.A.S está representada en los muebles innovadores con excelente procesos de creación, producción y distribución. La calidad de la madera influye directamente en la fabricación de los muebles, por lo cual está será atendida dentro de las normas establecidas internacionalmente para garantizar altos índices de calidad y durabilidad.

SERVICIO AL CLIENTE: ECONALE S.A. brinda a los clientes la mejor atención con el fin de fidelizar y satisfacer las necesidades de nuestros consumidores, de tal manera que la experiencia con la empresa sea agradable y logre satisfacer sus deseos.

4.16.4 VALORES CORPORATIVOS

A Continuación se describen por valores corporativos que rigen la empresa ECONALE S.A. y que permiten un óptimo desarrollo de sus actividades:

COMPROMISO: La empresa está comprometida tanto interna como externamente con el medio ambiente y la economía circular, por lo cual todos los procesos de producción de los muebles están guiados a ayudar a disminuir la generación de residuos, la tala de árboles y demás problemas ambientales que acechan actualmente a la sociedad. De igual manera, el personal de la organización está comprometido para brindar la mejor atención a los clientes, lo cual permite abarcar mayor territorio en el mercado local.

RESPONSABILIDAD: Este valor se entiende como el cumplimiento oportuno de cada una de las obligaciones que se tienen como empresa. Es por ello que es

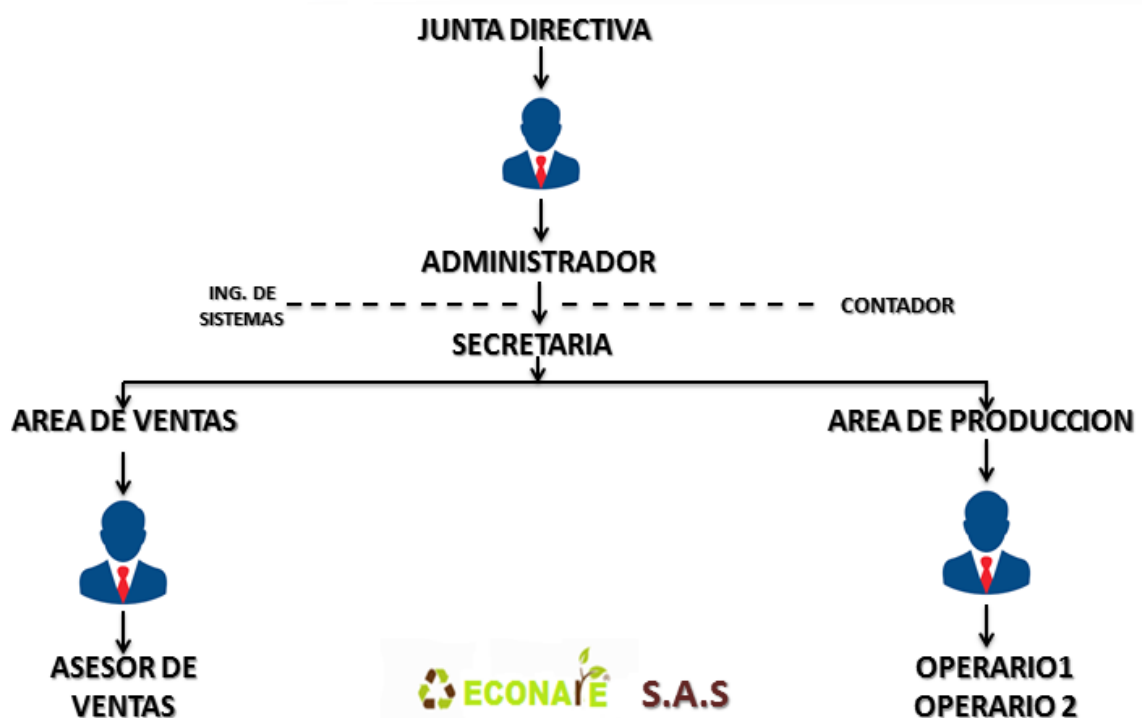
indispensable ya que dentro de la producción de muebles y su venta debe existir un tiempo establecido que permita cumplir con las expectativas de los clientes, para así fidelizarlos. De igual manera, la empresa es responsable ecológicamente al basarse en prácticas empresariales que vayan en vía al mejoramiento del ecosistema.

TRABAJO EN EQUIPO: Este valor empresarial es uno de los pilares de la compañía, dado que permite que exista una optimización de la misma a nivel interno con la asignación de tareas y con las acciones en conjunto que permiten el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Se refleja en la armonía dentro de los diferentes espacios de trabajo.

EMPATÍA: Es entendida dentro de ECONALE S.A.S como el valor o sentimiento de colaboración y cordialidad que permite que las relaciones a nivel interno se fortalezcan, esto mediante la disposición de funcionar como grupo y entender que en las diferencias está el complemento de la empresa.

4.17 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

Ilustración 5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

El administrador, la secretaria, los operarios y el vendedor tendrán un contrato por termino fijo y el resto de los empleados maneja un contrato por termino de prestación de servicios.

A continuación se muestra una tabla de salarios

AREA ADMINISTRATIVA	
ADMINISTRADOR	\$2'200.000
SECRETARIA	\$1'000.000

AREA OPERATIVA	
VENDEDOR	\$781.242
OPERARIOS	\$781.242

4.18 FUNCIONES

ÁREA FUNCIONAL	AREA ADMINISTRATIVA
ENCARGADO DEL ÁREA	ADMINISTRADOR DE EMPRESAS
REQUISITOS MÍNIMOS DEL CARGO:	Profesional en el área de administración de empresas, experiencia de cuatro años en cargos

DESCRIPCION FUNCIONES	<p>relacionados.</p> <p>FUNCIÓN GENERAL: es un órgano administrativo de mayor importancia presente en la organización, encargado de la dirección de todas las actividades que realice la empresa y debe realizar las siguientes funciones específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Dirigir, coordinar y controlar la ejecución de los planes y programas de la Organización. ● Toma de decisiones administrativas y financieras ● Administrar el presupuesto de la empresa y dirigir las operaciones de la sociedad, Siguiendo las disposiciones de la Junta General de Socios. ● Representar a la empresa, en eventos sociales, reuniones, visitar clientes. ● Definir y formular la política de gestión integral de la Organización. ● Capacitarse continuamente.
Tipo de contrato	Termino fijo

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

ÁREA FUNCIONAL	AREA ADMINISTRATIVA
ENCARGADO DEL ÁREA	SECRETARIA
REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL CARGO:	Cumplir las funciones a través de una labor sistemática, requiere tener conocimientos básicos, cultura general, conocimientos complementarios adaptados a la labor a desempeñar.
DESCRIPCION FUNCIONES	<p>FUNCIÓN GENERAL: La secretaria es una persona que se encarga de recibir y redactar la correspondencia de un superior, es la encargada asegurar y ordenar los documentos de una organización. Realiza actividades esenciales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Atender al teléfono ● Responder los correos electrónicos ● Atender a las visitas ● Archivar documentos
TIPO DE CONTRATO	Término fijo

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

ÁREA FUNCIONAL	AREA ADMINISTRATIVA
ENCARGADO DEL ÁREA	CONTADOR
REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL CARGO:	Profesional en el área de Contaduría Pública, con experiencia de cuatro años en cargos relacionados.
DESCRIPCION FUNCIONES	<p>FUNCIÓN GENERAL: Reportar los estados financieros de la organización dentro de las normas establecidas para el ejercicio de la profesión. Para el contador se establecen las siguientes funciones específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para la empresa ● Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios ● Preparar y presentar informes sobre la situación financiera la empresa que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación. ● Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales la empresa esté obligada.

	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes. • Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.
TIPO DE CONTRATO	Término por prestación de servicios

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

ÁREA FUNCIONAL	PRODUCCIÓN
ENCARGADO DEL AREA	OPERARIO
DESCRIPCIÓN FUNCIONES	<p>FUNCION GENERAL: Cambiar la forma física de la materia prima para crear objetos útiles al desarrollo humano, como pueden ser muebles para el hogar, marcos para puertas, molduras, juguetes, escritorios, librerías y otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas habilidades manuales. • Ser creativo. • Aptitudes aritméticas para medir y hacer cálculos. • Ser capaz de trabajar a partir de planos, dibujos e instrucciones escritas. • Estar dotado para llevar a cabo tareas con precisión.

	<ul style="list-style-type: none"> • Aptitud física, ya que esta profesión implica gran cantidad de trabajo de pie y ocasionalmente levantar peso. • marcan, cortan y dan forma a los materiales listos para el montaje. <p>añadir los toques finales al producto, como cerraduras, incrustaciones, espejos y estantes. El proceso de acabado puede implicar también la tinción, el vetado, el pulido o la tapicería. añadir los toques finales al producto, como cerraduras, incrustaciones, espejos y estantes. El proceso de acabado puede implicar también la tinción, el vetado, el pulido o la tapicería.</p>
TIPO DE CONTRATO	Termino fijo

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

ÁREA FUNCIONAL	VENTAS
ENCARGADO DEL AREA	ASESOR DE VENTAS
DESCRIPCIÓN FUNCIONES	Brindar asesoría profesional a los clientes actuales y potenciales, para generar ventas efectivas y cumplir con los objetivos de ventas fijados por la empresa; siguiendo un proceso a través del cual, prospecta clientes, identifica necesidades, diseña una propuesta de servicios a la medida, brinda seguimiento en la instalación y servicio post venta que garantice la fidelización de los clientes.
TIPO DE CONTRATO	Termino fijo

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5. ESTUDIO FINANCIERO

INGRESOS DEL PROYECTO							
Producto	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	
CAMA	\$ 131.317.200	\$ 150.064.372	\$ 171.487.937	\$ 195.969.983	\$ 223.947.148	\$ 255.918.403	
COMEDOR	\$ 70.348.500	\$ 80.391.628	\$ 91.868.537	\$ 104.983.920	\$ 119.971.686	\$ 137.099.144	
SALA	\$ 120.999.420	\$ 138.273.600	\$ 158.013.884	\$ 180.572.342	\$ 206.351.301	\$ 235.810.528	
TOTAL	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135	\$ 628.828.075	
						Mensual	Anual
TOTAL INGRESOS						\$ 26.888.760,00	\$ 322.665.120,00

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.1. INVERSIÓN REQUERIDA

Las inversiones totales corresponden a la suma de las inversiones fijas y las inversiones diferidas que equivalen a \$ \$ 7.906.620, mientras que, se necesita \$104.138.697 de capital de trabajo para los tres primeros meses de operación. El proyecto requiere una inversión total de \$112.045.317.

CAPITAL DE TRABAJO	\$ 104.138.697
ACTIVOS AREA DE PRODUCCION	\$ 4.579.800
ACTIVOS AREA ADMINISTRATIVA	\$ 3.014.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 312.820
TOTAL INVERSIÓN REQUERIDA	\$ 112.045.317

Fuente: Elaboración propia, 2017

5.1 BALANCE GENERAL PROYECTADO



ECONALE S.A.S.

Balance General
31 de Julio 2018

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
ACTIVOS						
Activos corrientes						
Caja	\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 36.381.866	\$ 58.370.146	\$ 84.037.001	\$ 114.524.290
Inventarios		\$ 84.091.723	\$ 100.925.766	\$ 109.266.870	\$ 103.178.415	\$ 95.444.298
Total activos corrientes	\$ 104.138.697	\$ 107.004.494	\$ 137.307.632	\$ 167.637.016	\$ 187.215.416	\$ 209.968.588
Activos no corrientes						
Maquinaria y equipo	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800
Muebles y enseres	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000
Depreciacion acumulada		\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893
Gastos pagados por anticipado		\$ 34.946.697	\$ 14.357.294	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.297.319
Activo diferido						
Constitución empresa	\$ 312.820	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564
Total activos no corrientes	\$ 7.906.620	\$ 40.865.168	\$ 20.275.765	\$ 7.472.607	\$ 7.533.024	\$ 7.215.790
TOTAL ACTIVOS	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.397	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378
PASIVOS						
Pasivos no corrientes						
Obligaciones Bancarias	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 49.769.884	\$ 41.671.289	\$ 31.181.991	\$ 17.596.250
Impuesto Gravámenes y tasas		\$ 17.722.291	\$ 25.620.918	\$ 38.297.507	\$ 53.201.876	\$ 71.021.787
Total pasivos no corrientes	\$ 56.022.658	\$ 73.744.949	\$ 75.390.801	\$ 79.968.797	\$ 84.383.866	\$ 88.618.037
TOTAL PASIVOS	\$ 56.022.658	\$ 73.744.949	\$ 75.390.801	\$ 79.968.797	\$ 84.383.866	\$ 88.618.037
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658
Utilidad de ejercicio		\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922
Reserva legal		\$ 3.291.283	\$ 4.758.170	\$ 7.112.394	\$ 9.880.348	\$ 13.189.760
TOTAL PATRIMONIO	\$ 56.022.658	\$ 74.124.713	\$ 82.192.596	\$ 95.140.826	\$ 110.364.574	\$ 128.566.341
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.397	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

El balance general en el año 2019 presentó una concentración importante en los activos corrientes con el 72,36% del total de activos, concentrada principalmente en la cuenta inventarios con el 56,87%, Lo cual justifica que se genere una razón corriente del 6,04, la cual nos indica que la empresa cuenta con la liquidez necesaria para respaldar sus obligaciones.

En cuanto a los activos no corrientes el rubro con mayor importancia fue gastos pagados por anticipados, el cual mantuvo un promedio de 23,63%.

En general la empresa tiene un alto grado de liquidez, que podría invertirse en la compra de un terreno propio, con el fin de ahorrar gastos de endeudamiento a largo plazo.

Por su parte en la composición del pasivo y del patrimonio, el análisis vertical permitió demostrar que en los pasivos corrientes, es donde se concentra los pasivos con un porcentaje del 48,87%, siendo las obligaciones bancarias las que anualmente generan un mayor pasivo con un porcentaje del 37,89%, Igualmente la empresa cuenta con un nivel de endeudamiento moderado que por cada peso que la empresa debe a corto plazo se cuenta con \$0,50 para su cancelación en activos corrientes de fácil realización, es decir, sin recurrir a la venta de inventario. Cabe aclarar que la mano de obra es indispensable para el buen funcionamiento de la empresa, para lo cual es donde más se debe invertir.

ECONALE ha sido financiada principalmente por los bancos con el 50% con un nivel de endeudamiento de 0,50 Siendo el primer Año totalmente dependiente de los acreedores para su funcionamiento.

El patrimonio presenta un porcentaje del 50,13%, concentrado principalmente en el capital social con el 37,89%, este año tiene como resultado un nivel de apalancamiento productivo con el 0,99 indicando que la obtención de fondos provenientes de bancos está siendo productiva, y se evidencia en el resultado del ejercicio

5.2. FLUJO DE CAJA

En el flujo de caja del inversionista, se observa que el proyecto tiene una buena capacidad para generar liquidez porque logra un saldo acumulado de efectivo y muestra que en cada uno de los años de operación se alcanza un saldo de efectivo positivo, indicando que se generan suficientes recursos cada año para cumplir con las obligaciones corrientes y lograr un excedente.



ECONALE S.A.S.
Flujo de Caja del Proyecto
31 de Julio 2018

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
INGRESOS						
Ingresos totales por ventas		\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
Aporte de socios	56.022.658					
Ingreso credito bancario	56.022.658					
= TOTAL INGRESOS	112.045.317	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
EGRESOS						
<i>Inversion inicial</i>						
Activos fijos	\$ 7.593.800					
Activos Diferidos	\$ 312.820					
Capital de trabajo						
Costos directos de fabricación		84.091.723	100.925.766	111.018.342	122.120.176	134.332.194
Materiales indirectos		\$ 8.040.000	\$ 8.352.555	\$ 8.677.261	\$ 9.014.589	\$ 9.365.031
Mano de obra		\$ 128.788.705	\$ 135.581.390	\$ 142.732.340	\$ 150.260.451	\$ 158.185.617
Dotacion		\$ 2.532.600	\$ 2.646.540	\$ 2.765.725	\$ 2.890.404	\$ 3.020.835
Mantenimiento maquinaria		\$ 200.000	\$ 207.775	\$ 215.852	\$ 224.244	\$ 232.961
Servicios Publicos		\$ 8.308.150	\$ 8.631.130	\$ 8.966.665	\$ 9.315.244	\$ 9.677.374
Arrendamiento		\$ 21.600.000	\$ 22.439.700	\$ 23.312.043	\$ 24.218.299	\$ 25.159.785
Suministro de Oficina		\$ 1.356.900	\$ 1.420.038	\$ 1.271.145	\$ 1.523.966	\$ 1.371.179
Publicidad y Propaganda		\$ 1.440.000	\$ 1.495.980	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.677.319
= TOTAL EGRESOS	\$ 7.906.620	\$ 256.358.079	\$ 281.700.873	\$ 300.513.510	\$ 321.181.927	\$ 343.022.296
FLUJO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 104.138.697	\$ 66.307.041	\$ 87.028.726	\$ 120.856.849	\$ 160.344.318	\$ 207.247.839
- Impuestos (35%)		\$ 23.207.464	\$ 30.460.054	\$ 42.299.897	\$ 56.120.511	\$ 72.536.744
FLUJO DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 43.099.576	\$ 56.568.672	\$ 78.556.952	\$ 104.223.807	\$ 134.711.095
Credito						
- Amortizacion del credito		\$ 6.252.775	\$ 8.098.594	\$ 10.489.299	\$ 13.585.740	\$ 17.596.250
- Intereses		\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555
FLUJO NETO DEL PERIODO	-\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 36.381.866	\$ 58.370.146	\$ 84.037.001	\$ 114.524.290
Mas saldo inicial de caja		\$ -	\$ 22.912.771	\$ 13.469.096	\$ 44.901.050	\$ 39.135.951
SALDO FINAL DE CAJA	-\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 13.469.096	\$ 44.901.050	\$ 39.135.951	\$ 75.388.339

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.3. ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN

El Estado de Resultados proyectado, se puede observar que en todos los años de operación del proyecto obtiene utilidad, en el primer año de operación logra una utilidad de \$ 14.810.772, la cual se incrementa con el pasar de los años. En el Estado de resultados se tiene en cuenta el costo de ventas y los gastos operativos de administración y ventas. Se observa, que en el quinto año de operación se obtiene utilidad retenida de \$ 59,353.922. El proyecto es productivo y permite generar ingresos suficientes para cubrir los costos y gastos y generar utilidad.

ECONALE S.A.S.		Estado de resultados 31 de Diciembre 2018				
CUENTA	DESCRIPCION	2018	2019	2020	2021	2022
4	Ingresos (Ventas)	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
6	Costo de Ventas	\$ 127.642.891	\$ 146.532.457	\$ 158.782.272	\$ 172.148.165	\$ 186.736.425
	Utilidad bruta	\$ 195.022.229	\$ 222.197.142	\$ 262.588.086	\$ 309.378.079	\$ 363.533.710
5	Gastos	\$ 130.453.081	\$ 136.906.309	\$ 143.469.130	\$ 150.771.654	\$ 158.023.764
51	Administracion	\$ 113.391.415	\$ 118.987.362	\$ 124.649.343	\$ 131.005.233	\$ 137.262.569
52	Ventas	\$ 17.061.666	\$ 17.918.947	\$ 18.819.788	\$ 19.766.421	\$ 20.761.195
	Utilidad Operacional	\$ 64.569.148	\$ 85.290.833	\$ 119.118.956	\$ 158.606.425	\$ 205.509.946
	Gastos financieros	\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555
53	Utilidad antes de Impuesto	\$ 50.635.117	\$ 73.202.622	\$ 109.421.449	\$ 152.005.359	\$ 202.919.391
	Provision de impuestos 35%	\$ 17.722.291	\$ 25.620.918	\$ 38.297.507	\$ 53.201.876	\$ 71.021.787
	Utilidad después de impuesto	\$ 32.912.826	\$ 47.581.704	\$ 71.123.942	\$ 98.803.483	\$ 131.897.604
54	Reserva legal 10%	\$ 3.291.283	\$ 4.758.170	\$ 7.112.394	\$ 9.880.348	\$ 13.189.760
	Utilidad Neta	\$ 29.621.543	\$ 42.823.534	\$ 64.011.548	\$ 88.923.135	\$ 118.707.844
51	Distribucion a socios	\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.3 ANÁLISIS FINANCIERO

Nombre	Formula	Valor	Descripcion
Razon Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	\$ 6,04	Este indicador nos arroja como resultado que por cada peso que debe la empresa a corto plazo, cuenta con \$6,04 para respaldar la obligación, lo que indica un alto valor de liquidez en el primer año que podría ser invertido en Diseño o implementación de nuevos productos
Prueba Acida	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$	\$ 1,29	Por cada peso que la empresa debe a corto plazo se cuenta con \$1,29 para su cancelacion en activos corrientes de facil realizacion, es decir, sin recurrir a la venta de inventario.

Capital Neto de Trabajo	<i>Activo corriente- Pasivo corriente</i>	\$ 89.282.203,20	De la totalidad de activos corrientes \$89.282.203 han sido financiado con recursos no corrientes que podrian convertirse en pasivos a largo plazo o patrimonio
Rotacion de Inventarios	<i>(Inventario * 365 dias)/Costo de Ventas</i>	209	Determina que la empresa rota sus inventario cada 209 dias, es decir que las mercancias estan vendiendo casi que a diario, se debe gestionar para lograr el objetivo de tener una rotacion diaria, pero en general se esta haciendo una buena gestion administrativa
Margen Bruta de Utilidad	<i>Utilidad bruta/Ventas Netas</i>	60%	Por cada venta se esta generando una utilidad del 60%, solo descontando el costo de la mercancia
Margen de Utilidad Operacional	<i>Utilidad operacional/ Ventas Netas</i>	23%	Por cada venta se genera una utilidad del 23%, desontando los costos y gastos operacionales y no operacionales.
Margen Neto de Utilidad	<i>Utilidad Neta/ Ventas Netas</i>	9%	La utilidad neta para el año 2018 es del 9%, iniciando de una manera pisitiva lo que indica que haciendo una Expansios y mayor gestion en ventas se alcanza con el porcentaje esperado (25%)
EBITDA	<i>Utilidad Operacional + Gasto por depreciacion + Gasto por amortizacion es</i>	\$ 86.551.250,54	Nos indica el valor operacional de la empresa es de \$ 86.551.250,54 en terminos de efectivo
Margen EBITDA	<i>EBITDA/Ventas</i>	\$ 0,27	Arroja como resultado que por cada peso de ingreso \$0,64 se convierten en caja con el proposito de atender pago de impuestos, apoyar inversiones, cubrir deuda y repartir utilidades

ROE	<i>Utilidad Neta/Patrimonio</i>	\$ 0,58	Nos indica que la empresa cuenta con 0,58 pesos para remunerar los accionistas su inversion
ROA	<i>Utilidad Neta/Activo Total</i>	\$ 0,29	
UODI	<i>UAI*(1-t)</i>	\$ 50.635.117,03	
ROIC	<i>UODI/Capital Invertido</i>	\$ 0,90	
Nivel de endeudamiento	<i>Pasivo Total/Activo Total</i>	\$ 0,50	Por cada peso que la empresa tiene invertido en sus activos \$0,50 pesos han sido financiados por los bancos, Lo que indica que tiene una dependencia de sus acreedores limitando su capacidad de endeudamiento.
Impacto de la carga financiera	<i>Gastos financieros/Ventas</i>	\$ 0,03	
Cubrimiento de intereses	<i>UAI/Gastos Financieros</i>	\$ 3,63	
Cubrimiento de intereses II	<i>EBITDA/Gasto financiero</i>	\$ 0,00	
Nivel de autonomia	<i>Patrimonio/Activo Total</i>	\$ 0,50	
Nivel de apalancamiento total	<i>Total pasivo/Total Patrimonio</i>	\$ 0,99	El nivel de apalcamiento total es de 0,99 lo que indica que la obtencion de fondos provenientes de prestamo es productiva.
Nivel de concentracion de endeudamiento de largo plazo	<i>Pasivo no corrientes/Total Pasivo</i>	\$ 0,76	

Nivel de concentracion de endeudamiento de corto	<i>Pasivo corrientes/Total Pasivo</i>	\$ 0,24	
---------------------------------------------------------	---------------------------------------	------------	--

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Punto de equilibrio	Ventas en el punto de equilibrio = $\frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas reales}})}$	La empresa debe llegar a un margen de utilidad anual de \$ 228.058.957,01 para que no tenga ningun tipo de perdidas y/o Ganancias	\$228.058.957,01
----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.4. VIABILIDAD FINANCIERA

Los indicadores fundamentales para evaluar financieramente el proyecto se muestran a continuación en donde, se observa el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), Tasa Interna de oportunidad (TIO) y el periodo de recuperación de la inversión (PRI), detallados en la siguientes tablas.

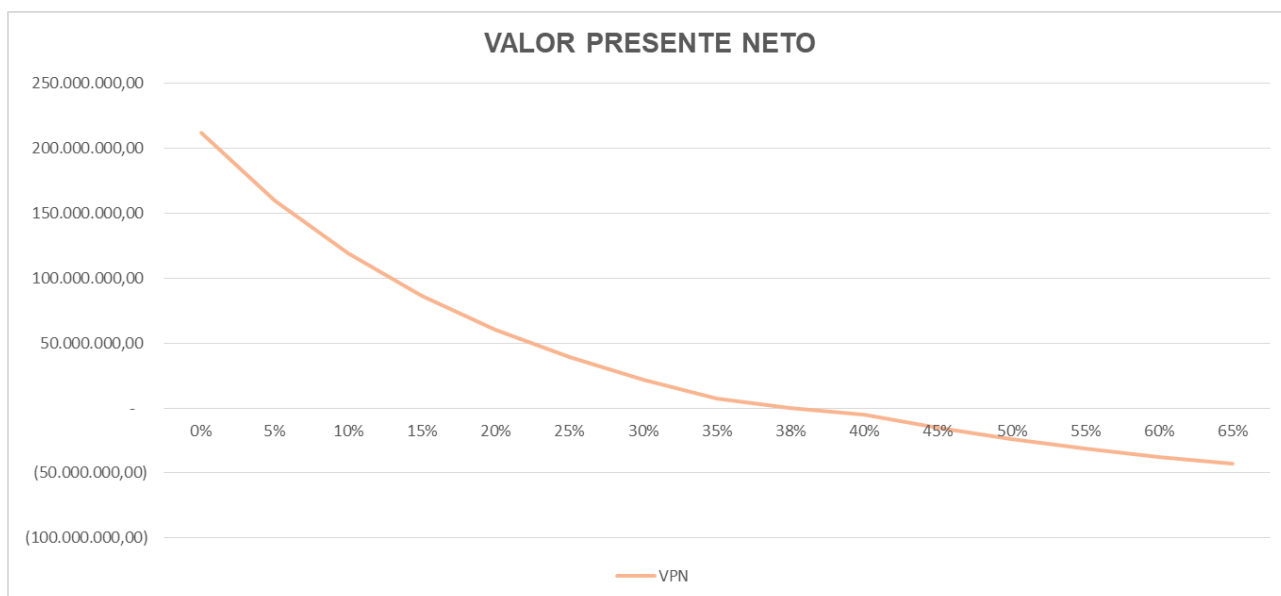
El **VPN** calculado para una tasa de descuento de 10% es positivo, en este caso equivale a **\$119.122.083,31**, lo que indica que se cubre la inversión inicial, los costos, gastos y se logra un excedente, así, que se aconseja su realización. Del mismo modo, puede precisarse que el proyecto es una buena alternativa de inversión.

VPN

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	-					
Flujo de caja	104.138.697	22.912.771	36.381.866	58.370.146	84.037.001	114.524.290

TIO 10%**VPN** 119.122.083,31

Tasa de descuento	VPN
0%	212.087.376,76
5%	159.974.967,82
10%	119.122.083,31
15%	86.661.928,41
20%	60.551.329,94
25%	39.310.303,78
30%	21.850.767,68
35%	7.361.760,21
38%	-
40%	(4.768.806,58)
45%	(15.008.339,62)
50%	(23.717.650,51)
55%	(31.178.087,35)
60%	(37.611.108,55)
65%	(43.192.571,23)



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flujo de caja	-	104.138.697	22.912.771	36.381.866	58.370.146	84.037.001	114.524.290
TIR	38%						

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

La TIR equivale a 38%, valor porcentual que indica que el proyecto satisface los requerimientos de rendimiento de las fuentes de financiación, por lo tanto, es conveniente su ejecución

Periodo de recuperacion de la Inversion

	AÑO 0 (INVERSION)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
FLUJO NETO DEL PERIODO	-	104.138.697	22.912.771	36.381.866	58.370.146	84.037.001	114.524.290
FLUJO ACUMULADO	-	104.138.697	22.912.771	13.469.096	44.901.050	39.135.951	75.388.339

Periodo anterior al cambio de signo	-
Valor absoluto del flujo acumulado	104.138.697
Flujo de caja en siguiente periodo	22.912.771

PRI 4,5 años

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

El **PRI** es otro indicador importante en la evaluación financiera, en donde, si se recupera la inversión en el periodo de operación del proyecto se aconseja su realización. En este caso, la inversión inicial se recupera a los 4 años y 5 meses, en consecuencia, el proyecto es una interesante alternativa de inversión.

Coste promedio ponderado del capital WAAC

WACC	
Estructura de Capital Contable	
Deuda	56.022.658
Patrimonio	56.022.658
% Deuda	50,0%
% Patrimonio	50,0%
Deuda Financiera	11.204.532
D/P	1,00
Tasa Impositiva	29,5%
Deuda con Escudo Fiscal	20,0%
Beta	
Beta Desapalancado	0,51
Beta Apalancado	0,99
COK	
Bono del Tesoro USA (30 años)	3,66%
Riesgo País (Promedio 5 años)	5,80%
Premio de Riesgo de Mercado PERU	2,00%
COK	11,38%
Activos Financiados con Deuda	56.022.658
Intereses de Deuda	44.911.370
Tasa de Interés Implícita	80,2%
WACC	13,7%

WACC 13,70%

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

El costo promedio de capital “WACC” de la empresa es igual a 13,70%. Como se había mencionado anteriormente el costo promedio de capital “WACC” corresponde al costo promedio de capital ponderado, es decir que teniendo en cuenta la estructura de financiación de la empresa con deuda y con patrimonio está

obteniendo 13,70%. Dicho en otras palabras a la empresa le cuesta financiarse el 13,70% combinando la financiación con terceros y la financiación con patrimonio.

Costo Anual Equivalente CAE

CAE

-\$ 34.448.459,79

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

6. ESTUDIO LEGAL

6.1 CONSTITUCION Y FORMALIZACION

Para la constitución y formalización de la empresa “ECONALE” S.A.S se debe tener en cuenta tres pasos fundamentales los cuales son:

1. Gestiones comerciales y tributarias que se realizan ante la cámara de comercio y notarias lo cual implica :

- Reunir a los socios para constituir la sociedad.
- Verificar en la cámara de comercio que no exista un nombre o razón social igual o similar al establecimiento de comercio.
- Matricular e inscribir la sociedad en el registro mercantil de la cámara de comercio.
- Registrar los libros de contabilidad en la cámara de comercio.
- Renovar anualmente las matriculas mercantiles del establecimiento de comercio.

2. Gestiones de funcionamiento, licencias especiales.

El proceso para legalizar el establecimiento comercial comienza con solicitar un concepto de uso de suelo por medio de una curaduría urbana, quien expedirá un certificado donde pronuncia la legalidad y conveniencia de establecer este tipo de negocio en la zona escogida. El costo de este tramite tiene un valor aproximado de \$ 68.000 y varia dependiendo de la zona.

En el momento en el que la curduria urbana da un concepto positivo con el cual aprueba el montaje del establecimiento comercial, se procede a realizar la inscripción del impuesto de industria y comercio avisos y tableros ante la secretaria de hacienda de la alcaldia de popayan. A continuación se debe solicitar un concepto sanitario ya que este tramite es requisito para todo tipo de negocios. Estar constituidos legalmente le permite a la empresa promover la producción de la empresa sin problemas y dentro de las disposiciones.

3. Gestiones de seguridad laboral, ARP, EPS pensiones y censantias y programas de seguridad industrial lo cual implica:

- Realiza inscripción ante la administración de riesgos profesionales
- Afiliar a los empleados al sistemas de seguridad social y de pensiones ante las entidades promotoras de salud, fondo de pensiones, fondos de censantias y caja de compesacion familiar.
- Inscribirse en un programa de seguridad industrial.

La empresa planteada será una sociedad por acciones simplificadas, en este caso "ECONALE" S.A.S







Las características principales de esta sociedad son las siguientes:

- Los socios serán dos personas naturales de la ciudad de popayan.
- Entre los dos socios se aportara el 50 % y el otro 50 % se hara un crédito al banco que nos ofresca un tasa favorable, necesaria para la puesta en marcha como empresa.
- Los socios de la empresa "ECONALE" S.A.S responderán por el capital necesario para poner en marcha este negocio, por dicha razón solo estas personas pueden tomar las decisiones pertinentes en la empresa.

UBICACION SEGUN EL "POT"



Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

ZONA	
	ZONA No. 1
	ZONA No. 2
	ZONA No. 3
	ZONA No. 4
	ZONA No. 5
	ZONA No. 6

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Según el POT acuerdo 06 del 2002 en la tabla 18 encontramos que nuestra actividad económica es ebanistería y carpintería, de acuerdo al plano concentrado "ECONALE" S.A.S esta ubicada en zona comercial 03 (color verde) es por esta razón que puede funcionar sin ningun problema ya que la zona en la que nos vamos a ubicar es comercial.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Algunos procesos de industrialización que continúan desarrollándose en la actualidad y que tienen externalidades negativas para el medio ambiente y los recursos naturales no renovables, son la razón por la cual se ha pensado en un proyecto innovador y diferente, que no cubra solo la necesidad de consumo o inmobiliaria de un cliente, por el contrario que aporte al desarrollo de iniciativas que procuren cuidar dichos recursos. La empresa de muebles ecológicos ECONALE, se convierte en un proyecto viable para atender las necesidades en este sector, con una responsabilidad corporativa que se extiende a la fabricación de sus productos.

Es necesario estructurar un mercado en el que se apliquen los principios de la economía circular con el fin de que se implemente una cultura que contribuya al medio ambiente y pueda reutilizar recursos en distintos procesos.

El mercado de las estibas en la ciudad de Popayán no se ha formalizado ni fortalecido, en cuanto que no tienen un foco comercial específico, de tal forma que la empresa debe generar alianzas para solventar la necesidad de materia prima.

El estudio de factibilidad de la empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán es viable porque en primer lugar no tiene una competencia en el mercado local, y en segundo lugar porque atiende una necesidad no solo individual, si no que aporta ambientalmente a la sociedad. Esta empresa que está enfocada en atender los principios de responsabilidad social, también contribuye a mejorar las prácticas de producción empresarial.

En materia ambiental, el estudio de factibilidad y en especial, el estudio ambiental, demuestran que es oportuno desarrollar una actividad económica con estrategias de producción y comercialización que mitiguen y contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, a través de la reutilización de los materiales fabricados con recursos no renovables como la madera.

Esta idea de negocio no requiere de un equipo sofisticado y costos de producción, por el contrario, acude a la utilización de herramientas básicas y al aprovechamiento de materiales que pueden ser re elaborados, dando calidad y exclusividad en cada producto.

La factibilidad anteriormente presentada es el camino hacia un nuevo e innovador mercado en el cual se pueden encontrar ganancias económicas y sociales, que al ser desarrolladas estratégicamente con un producto único en el mercado, pueden posicionar la empresa y guiar al cumplimiento de los objetivos empresariales.

El campo publicitario es un factor indispensable para tener en cuenta a la hora de participar en el mercado ya que es determinante para la organización, dado que con ello, la empresa logra hacerse visible en el mercado local para competir con las mueblerías convencionales.

Finalmente, es necesario mencionar que en el desarrollo del proyecto, trabajo de campo e investigación realizada, se logró el cumplimiento de cada uno de los objetivos propuesto inicialmente, con los cuales se puede definir la factibilidad de la creación de ECONALE S.A.S.

Bibliografía

- Alcaldía de Popayán. (2016). Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos PGIRS. Popayán. Obtenido de <http://popayan.gov.co/ciudadanos/la-alcaldia/planes-programas-y-proyectos>
- Barrero Sánchez, D. I. (Enero de 2009). Diagnóstico de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de estibas de madera plástica. Tesis especialización. Chía, Colombia: Universidad de La Sabana. Obtenido de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/2736/122185.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Bogotá: Pearson.
- Calderon, J. (2013). Proyecto "Timber Design" - Canvas social. Investigamos. Obtenido de <http://investigamos.co/informatica/docs/80084830.pdf>
- Calderón, J. A. (2011). ColPallets S.A.S. Urosario. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2513/1032407311-2011.pdf;jsessionid=2D0356376B0258AE74286C0A57C98083?sequence=1>
- Canastero Ríos, R. D. (2014). APROVECHAMIENTO DE LOS RESIDUOS DE LA MADERA Y SU POSIBLE REUTILIZACIÓN EN FABRICACIÓN DE BIOMASA GENERADA EN BOGOTÁ. Tesis de Pregrado. Bogotá, Colombia: UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS.
- Congreso de Colombia. (1993). Ley 99 de 1993. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=297>

- Cruz Sotelo , S. E., & Ojeda Benítez, S. (2013). Gestión sostenible de los residuos sólidos urbanos. *Revista Internacional de Contaminación Ambiental*, vol. 29,, 6-10.
- DANE. (2017). *Cuenta satélite ambiental Colombia*. Bogotá.
- Departamento Nacional de Planeación DNP. (2017). *Informe Nacional de Aprovechamiento 2016*. Bogotá.
- Departamento Nacional de Planeación. (2014). Federación Nacional de Municipios. Obtenido de <http://popayan-cauca.gov.co/apc-aa-files/32366631656237666436366564333734/cauca.pdf>
- Duran de la Fuente, H. (1997). Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/4496/duran.htm>
- El Tiempo. (24 de Abril de 2017). [eltiempo.com](http://www.eltiempo.com). Obtenido de <http://www.eltiempo.com: http://www.eltiempo.com/vida/medio-ambiente/paises-que-mas-basura-producen-en-el-mundo-81066>
- Ellen MacArthur. (2014). www.ellenmacarthurfoundation.org. Obtenido de [https://www.ellenmacarthurfoundation.org/:](https://www.ellenmacarthurfoundation.org/)
<https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy>
- ICONTEC. (2013). NTC 4680. ESTIBA INTERCAMBIABLE DE MADERA, UTILIZABLE POR UNA FAZ, EN LA CADENA DE VALOR. Icontec.
- Lett, L. A. (2014). Las amenazas globales, el reciclaje de residuos y el concepto de economía circular. *Rev. argent. microbiol.* vol.46 no.1 , 2-5.
- Madepal Carretes & Estibas. (2016). madepal.com. Obtenido de <https://madepal.com: https://madepal.com/productos/estibas-de-madera-pallets#1504423238593-39f49082-bb62>
- DANE. (2017). *Cuenta satélite ambiental Colombia*. Bogotá.
- Departamento Nacional de Planeación DNP. (2017). *Informe Nacional de Aprovechamiento 2016*. Bogotá.
- Marín, D. (11 de julio de 2014). [centraldemaderas.com](http://www.centraldemaderas.com). Obtenido de <http://www.centraldemaderas.com: http://www.centraldemaderas.com/site/blog/la-importancia-del-reciclaje-de-residuos-de-estibas-2/>

Mella, O. (julio de 2000). GRUPOS FOCALES “FOCUS GROUPS” TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. Documento de trabajo n° 3. Santiago de Chile, Chile.

Ministerio del Ambiente del Perú. (2016). Plan Nacional de Gestión Integral de Residuos Sólidos. Lima

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2015). Plan Nacional de Restauración . Obtenido de http://www.minambiente.gov.co/images/BosquesBiodiversidadyServiciosEcosistemas/pdf/plan_nacional_restauracion/PLAN_NACIONAL_DE_RESTAURACION_2.pdf

Pérez, J. (15 de Enero de 2014). *Crecimiento económico y conservación del medio ambiente*. Obtenido de <https://elordenmundial.com/>: <https://elordenmundial.com/crecimiento-economico-y-conservacion-del-medio-ambiente/>

Real Academia de la Lengua Española. (2017). *Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de <http://www.rae.es/>.

Pérez, J. (15 de Enero de 2014). *Crecimiento económico y conservación del medio ambiente*. Obtenido de <https://elordenmundial.com/>: <https://elordenmundial.com/crecimiento-economico-y-conservacion-del-medio-ambiente/>

Real Academia de la Lengua Española. (2017). *Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de <http://www.rae.es/>.

Real Academia de la Lengua Española. (2017). *Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de <http://www.rae.es/>.

Retail Forum for Sustainability. (junio de 2010). La madera y su gestión. Documento Temático n° 4. Obtenido de http://ec.europa.eu/environment/industry/retail/pdf/issue_paper_4/ENV-2012-00378-00-00-ES-TRA-00.pdf

Revista Dinero. (31 de Agosto de 2017). www.dinero.com. Obtenido de <https://www.dinero.com>: <https://www.dinero.com/edicion->

impresa/pais/articulo/cuanta-basura-genera-colombia-y-cuanta-recicla/249270

Sanclemente, X. L. (2011). Elija madera legal. Compre responsable.

Uniagraria. Obtenido de <http://www.uniagraria.edu.co/images/union>

[_universitaria/cartilla_pacto_por_la_madera_2011.pdf](http://www.uniagraria.edu.co/images/union_universitaria/cartilla_pacto_por_la_madera_2011.pdf)

UNIDAD DE PLANEACION MINERO ENERGETICA UPME. (2012). Obtenido

de [http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?](http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=2&tipoSerie=206&grupo=558)

[idModulo=2&tipoSerie=206&grupo=558](http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=2&tipoSerie=206&grupo=558)

Varela, R. 2001. Innovación Empresarial. Bogotá: Prentice Hall

Vivas, C. F. (2010). Plan de negocios para creación de empresa

fabricante de muebles de madera y accesorios en la ciudad de

Popayán. Javeriana. Obtenido de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9520/tesis6>

[12.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9520/tesis6)

ANEXOS

1. Formato encuesta

Fecha		Genero		Edad				Nivel de ingresos	
Encuestador		Hombre		18 -25	26 - 30	30 - 40	Más de 40	De 1 a 3 salarios mínimos	
Lugar		Mujer						De 3 a más salarios mínimos	
Saludo inicial	Buenas (saludo), mi nombre es (estudiante); soy estudiante de administración de empresas de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca; y estoy realizando una investigación sobre el comportamiento y atención del servicio al cliente en un determinado establecimiento en la ciudad de Popayán.								

4. ¿Ha escuchado hablar de los muebles ecológicos?

Si _____

No _____

Tal vez _____

5. ¿Tiene en su hogar algún tipo de mueble ecológico?

Si _____

No _____

6. ¿Apoya y realiza iniciativas ambientales en su trabajo o en su hogar?

Si _____

No _____

7. ¿Estaría dispuesto a reutilizar paneles de madera para la creación de muebles ecológicos?

Si _____

No _____

8. ¿reutiliza algún tipo de material ecológico? Cuáles:

Si _____

No _____

9. ¿Al momento de comprar un mueble ecológico que es lo primero que tendría en cuenta?

Calidad _____

Precio _____

Diseño _____

Durabilidad _____

Comodidad _____

10. ¿Qué tipo de muebles preferiría usar en su hogar?

Madera _____

Rimax _____

11. ¿Le gustaría que en la ciudad de Popayán existieran empresas que produjeran y comercializaran productos ecológicos?

Si _____

No _____

12. ¿Qué tipo de productos estaría interesado comprar si existiera una mueblería orientada a la producción de muebles a base de estibas?

Salas _____

Comedor _____

Camas _____

Mesas _____

Asientos _____

Jardineros _____

13. ¿Qué tan confiable serían para usted utilizar muebles ecológicos?

Poco confiable _____

Confiable _____

Muy confiable _____

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las camas?

Entre:

200.000 a 250.000 _____

270.000 a 300.000 _____

310.000 a 370.000 _____

380.000 a 400.000 _____

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los comedores?

Entre:

200.000 a 260.000 _____

270.000 a 300.000 _____

310.000 a 370.000 _____

380.000 a 400.000 _____

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las salas?

Entre:

200.000 a 250.000 _____

270.000 a 300.000 _____

310.000 a 370.000 _____

380.000 a 400.000 _____

17. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada la empresa y punto de venta?

Norte _____

Centro _____

Sur _____

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

2. Formato trabajo de grado

Año: 2018 Periodo: 02

Nombre del estudiante: Laura Natalia Huaca Tulande, Jenny Alejandra Cuchillo Pitto

Correo: Natalia.huaca.t@hotmail.com, Jenny.cuchillo.p@hotmail.com Teléfono:

Nombre del proyecto: "Estudio de factibilidad para la creación de un empresa de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán".

Tema principal: Creación de empresa

Subtema: Factibilidad

Modalidad de trabajo de grado: De investigación x Pasantía ____ Publicación ____ Plan Coterminal ____

Resultados esperados: Para este proyecto, se realizaron estudios: financiero, técnico, de mercado, ambiental, administrativo y legal, con el fin de establecer el contexto real al cual se incorporaría la empresa y definir los retos a los cuales se enfrenta en cada uno de los aspectos que conforman cada estudio, para así generar estrategias que consoliden y expandan la organización en el mercado local.

Con el proposito de beneficiar a 8 personas naturales con responsabilidad de 16 familias aproximadamente.

Tipo de impacto: Generación de empleo

Descripción del impacto: La Empresa ECONALE S.A.S generaría empleo para 8 personas, gracias a la reutilización de la estibas de madera se disminuiría la tala de árboles, concientizando la sociedad y así mismo ayudando con el medio ambiente.

Municipio de desarrollo: Popayán Departamento: Cauca

Número de beneficiarios según su tipo						
Persona	Familia	Comunidad	Organización social	Empresa	Otro	¿Cuál?
8	16	3				

Nombre de la comunidad/organización social/empresa: Popayán, Cauca, Sector Comuna 3

Beneficiarios		Recibió reconocimiento institucional		¿Cuál?
Directos	Indirectos	Si	No	
8	16		x	

3. Proyecciones



“Ayudar a la naturaleza vale mucho y cuesta poco”

PROYECCIÓN DE INFLACIÓN								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
INFLACIÓN HISTORICA	3,17%	3,73%	2,44%	1,94%	3,66%	6,77%	5,30%	4,09%
PROMEDIO INFLACION				3,89%				
Fuente: http://www.banrep.gov.co/economia/pli/bie.pdf								
DEMANDA	2.345							
POBLACIÓN	46.899							
MERCADO CONFIABLE	5,0%							
INCREMENTOS								
INCREMENTO DE LA DEMANDA	5,0%							
PROBABILIDAD DE ERROR	5,0%							

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Incremento de salarios Minimos		
Año	SMLV	Incremento %
2011	\$ 535.000	4,00%
2012	\$ 566.700	5,80%
2013	\$ 589.500	4,02%
2014	\$ 616.000	4,50%
2015	\$ 644.350	4,60%
2016	\$ 689.454	7,00%
2017	\$ 737.717	7,00%
Promedio Incremento Salarial		5,27%

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

PROYECCIÓN PRECIO						
PRODUCTO	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
CAMA (1.22 x 2 m)	\$ 350.000	\$ 363.606	\$ 377.741	\$ 392.426	\$ 407.682	\$ 423.530
COMEDOR CON VIDRIO (1.40x1 m)	\$ 250.000	\$ 259.719	\$ 269.815	\$ 280.304	\$ 291.201	\$ 302.522
SALA CON ESPUMA (1.60 x 1.80 m)	\$ 400.000	\$ 415.550	\$ 431.705	\$ 448.487	\$ 465.922	\$ 484.035
TOTAL	\$ 1.000.000	\$ 1.038.875	\$ 1.079.261	\$ 1.121.218	\$ 1.164.805	\$ 1.210.087

MERCADO OBJETIVO						
AÑO	2018	2019	2020	2021	2022	2023
DEMANDA APROXIMADA	2.345	2.462	2.585	2.715	2.850	2.993

FRECUENCIA APROXIMADA POR PRODUCTO						
PRODUCTO	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
CAMA	375	413	454	499	549	604
COMEDOR	281	310	340	375	412	453
SALA	302	333	366	403	443	487
TOTAL	959	1.055	1.160	1.277	1.404	1.545

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.



“Ayudar a la naturaleza vale mucho y cuesta poco”

3.1. Costos de producción por unidad producida (Costo Variable)

CAMA											
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN CAMA						PROYECCIÓN					
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Mensual	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	
Estibas	7	\$ 7.000	\$ 49.000	\$ 1.532.034	\$ 18.384.408	\$ 20.222.849	\$ 22.245.134	\$ 24.469.647	\$ 26.916.612	\$ 29.608.273	
Clavillos industriales (Caja x 5)	32	\$ 34	\$ 1.088	\$ 34.017	\$ 408.209	\$ 449.030	\$ 493.933	\$ 543.326	\$ 597.659	\$ 657.425	
Pegante	1	\$ 5.500	\$ 5.500	\$ 171.963	\$ 2.063.556	\$ 2.269.912	\$ 2.496.903	\$ 2.746.593	\$ 3.021.252	\$ 3.323.378	
Tornillos (Caja x 100)	4	\$ 6.150	\$ 24.600	\$ 769.144	\$ 9.229.723	\$ 10.152.696	\$ 11.167.965	\$ 12.284.762	\$ 13.513.238	\$ 14.864.562	
TOTAL	44	\$ 18.684	\$ 80.188	\$ 2.507.158	\$ 30.085.896	\$ 33.094.486	\$ 36.403.934	\$ 40.044.328	\$ 44.048.760	\$ 48.453.637	

\$ 80.229

COMEDOR											
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN COMEDOR						PROYECCIÓN					
Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor Total	Mensual	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Estibas	9	unidad	7000	\$ 63.000	\$ 1.477.319	\$ 17.727.822	\$ 26.000.806	\$ 28.600.886	\$ 31.460.975	\$ 34.607.072	\$ 38.067.779
clavillos industriales	112	paquete	34	\$ 3.808	\$ 89.296	\$ 1.071.548	\$ 1.571.604	\$ 1.728.765	\$ 1.901.641	\$ 2.091.805	\$ 2.300.986
	1	tarro mediano	11000	\$ 11.000	\$ 257.945	\$ 3.095.334	\$ 4.539.823	\$ 4.993.806	\$ 5.493.186	\$ 6.042.505	\$ 6.646.755
	5,7	kw	587	\$ 3.346	\$ 78.460	\$ 941.516	\$ 1.380.890	\$ 1.518.979	\$ 1.670.877	\$ 1.837.965	\$ 2.021.762
tornillos	10	caja x100	50	\$ 500	\$ 11.725	\$ 140.697	\$ 206.356	\$ 226.991	\$ 249.690	\$ 274.659	\$ 302.125
TOTAL			\$ 18.671	\$ 81.654	\$ 1.914.743	\$ 22.976.918	\$ 33.699.479	\$ 37.069.427	\$ 40.776.370	\$ 44.854.007	\$ 49.339.407

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

SALAS											
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN						PROYECCIÓN					
Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor Total	Mensual	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Estibas	8	unidad	\$ 7.000	\$ 56.000	\$ 1.411.660	\$ 16.939.919	\$ 18.633.911	\$ 20.497.302	\$ 22.547.032	\$ 24.801.735	\$ 27.281.909
clavillos industriales	92	paquete	\$ 34	\$ 3.128	\$ 78.851	\$ 946.215	\$ 1.040.837	\$ 1.144.921	\$ 1.259.413	\$ 1.385.354	\$ 1.523.889
pegante	1	tarro mediano	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 277.290	\$ 3.327.484	\$ 3.660.232	\$ 4.026.256	\$ 4.428.881	\$ 4.871.769	\$ 5.358.946
energia	5,7	kw	\$ 587	\$ 3.346	\$ 84.344	\$ 1.012.130	\$ 1.113.343	\$ 1.224.677	\$ 1.347.145	\$ 1.481.859	\$ 1.630.045
tornillos	24	caja x100	\$ 50	\$ 1.200	\$ 30.250	\$ 362.998	\$ 399.298	\$ 439.228	\$ 483.151	\$ 531.466	\$ 584.612
mano de obra	8	horas al dia	\$ 3.488	\$ 27.902	\$ 703.347	\$ 8.440.163	\$ 9.284.180	\$ 10.212.598	\$ 11.233.857	\$ 12.357.243	\$ 13.592.967
TOTAL			\$ 22.159	\$ 102.575	\$ 2.585.742	\$ 31.028.910	\$ 34.131.801	\$ 37.544.981	\$ 41.299.479	\$ 45.429.427	\$ 49.972.369

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

3.2. Materiales Indirectos (Costo variable)

materiales directos		3,89%					
Descripcion	Mensual	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 623.325	\$ 647.557	\$ 672.731	\$ 698.883	\$ 726.052
tapizado	\$ 350.000	\$ 4.200.000	\$ 4.363.275	\$ 4.532.897	\$ 4.709.114	\$ 4.892.180	\$ 5.082.364
pintura	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 623.325	\$ 647.557	\$ 672.731	\$ 698.883	\$ 726.052
vidrio	\$ 220.000	\$ 2.640.000	\$ 2.742.630	\$ 2.849.250	\$ 2.960.014	\$ 3.075.085	\$ 3.194.629
TOTAL	\$ 670.000	\$ 8.040.000	\$ 8.352.555	\$ 8.677.261	\$ 9.014.589	\$ 9.365.031	\$ 9.729.097

3.3. Mano de obra directa (Costo fijo)

CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO	NOMINA	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Operativos de fabricacion	2	\$ 800.000	\$ 1.195.725	\$ 2.391.451	\$ 28.697.411

NOMINA		CONTRATO INDEFINIDO					
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	TOTAL MENSUAL	MENSUAL	Total anual
OPERATIVO	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 62.499	\$ 225.388	\$ 1.032.342	\$ 2.064.684	\$ 24.776.207
Cesantías					\$ 65.077,46	\$ 130.155	\$ 1.561.859
Prima de servicios					\$ 65.077,46	\$ 130.155	\$ 1.561.859
Vacaciones					\$ 32.577,79	\$ 65.156	\$ 781.867
Int. Sobre cesantías					\$ 650,77	\$ 1.302	\$ 15.619
TOTAL					\$ 1.195.725	\$ 2.391.451	\$ 28.697.411

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Aportes Sociales		
Descripcion	Empleado	Empleador
Salud	4%	8,50%
Pension	4%	12,00%
Riesgos L. (2)	0%	4,35%
CCF	0%	4,00%
Total	8,00%	28,85%

Cargas prestacionales	Anual
Cesantías	8,33%
Prima de servicios	8,33%
vacaciones	4,17%
int. Sobre cesantías	1%

959	\$ 1.000,00	\$ 29.814.011	\$ 93.746,03
375	35%	\$ 10.434.903,70	\$ 27.826,41
282	25%	\$ 7.453.502,64	\$ 26.430,86
302	40%	\$ 11.925.604,23	\$ 39.488,76

DOTACION (2 Operativos)					
Descripcion	Cantidad	valor unitario	cantidad anual	Total Anual	Total Mensual
Guantes industriales	2	\$ 4.800	12	\$ 57.600	\$ 4.800
Tapabocas industrial	2	\$ 750	12	\$ 9.000	\$ 750
Botas industriales	1	\$ 60.000	6	\$ 360.000	\$ 30.000
Overol	1	\$ 80.000	6	\$ 480.000	\$ 40.000
Camibuso	1	\$ 25.000	6	\$ 150.000	\$ 12.500
GAFAS	2	\$ 5.000	12	\$ 60.000	\$ 5.000
TOTAL				\$ 1.116.600	\$ 93.050

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

3.4. Mantenimiento de equipos (costo fijo)

Mantenimiento de maquinaria				
Descripcion	Cantidad Anua	Valor	Total	Valor Mensual
Mantenimiento de maquinaria	2	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 16.667

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

3.5. Servicios Publicos (Costo fijo)

Acueducto y Alcantarillado								
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR	VALOR POR MINUTO	MINUTOS DE USO	CONSUMO TOTAL	VALOR CONSUMO DE AGUA POR DIA	VALOR CONSUMO DE AGUA POR AÑO	Cargo Mensual
consumo personal	Mt 3	\$ 1.136	19	40	757	\$ 757	\$ 254.464	\$ 21.205
cargo fijo	pesos mes	\$ 6.676	111		0		\$ -	\$ -
serviaseo	pesos mes	\$ 15.323	255		0		\$ -	\$ -
TOTAL						\$ 757	\$ 254.464	\$ 21.205

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Energia Electrica										
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	CONSUMO KW/HORA	VALOR KW	VALOR CONSUMO POR HORA	CANTIDAD DE ELEMENTOS	HORAS DE ENCENDIDO	CONSUMO DE ENERGIA POR DIA	DIAS LABORADOS AL AÑO	Cargo Anual	Cargo Mensual
herramientas	kw/hora	5,7	585	3334,5	1	12	7020	336	\$2.358.720,00	\$196.560,00
bombillos	kw/hora	0,12	585	70	2	8	4680	336	\$1.572.480,00	\$131.040,00
cargo alumbrado publico							0		\$0,00	\$0,00
TOTAL							\$ 11.700	\$ 672	\$ 3.931.200	\$ 327.600
TOTAL SERVICIOS PUBLICOS									\$ 4.185.664	\$ 348.805

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

3.6. Amortización de activos fijos (Costo fijo)

REFERENCIA: http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/bienes_f.htm

Area de Produccion		Activos fijos			Depreciacion		
Descripcion	Cantidad	Unidad de Medid	Valor Unitario	Tiempo util	TOTAL	Valor Total	Valor Mensual
Computador	1	Unidad	\$ 1.200.000	5	\$ 1.200.000	\$ 240.000	\$ 20.000
Telefono	1	Unidad	\$ 40.000	10	\$ 40.000	\$ 4.000	\$ 333
Sillas rimax	2	Unidad	\$ 11.000	10	\$ 22.000	\$ 2.200	\$ 183
Archivador	1	Unidad	\$ 290.000	10	\$ 290.000	\$ 29.000	\$ 2.417
Metro	3	Unidad	\$ 6.500	7	\$ 19.500	\$ 2.786	\$ 232
Cepillo de madera	2	Unidad	\$ 65.000	7	\$ 130.000	\$ 18.571	\$ 1.548
Taladro Electrico	2	Unidad	\$ 129.000	7	\$ 258.000	\$ 36.857	\$ 3.071
SERRUCHO	2	Unidad	\$ 17.500	2	\$ 35.000	\$ 17.500	\$ 1.458
Extencion	4	Unidad	\$ 12.500	2	\$ 50.000	\$ 25.000	\$ 2.083
Pistola Para Pintar con Compresor	2	Unidad	\$ 84.900	7	\$ 169.800	\$ 24.257	\$ 2.021
Routeadora	1	Unidad	\$ 240.000	7	\$ 240.000	\$ 34.286	\$ 2.857
Nivel	5	Unidad	\$ 3.700	2	\$ 18.500	\$ 9.250	\$ 771
Tenaza Carpintero	2	Unidad	\$ 9.500	2	\$ 19.000	\$ 9.500	\$ 792
Escuadra 90º	3	Unidad	\$ 12.000	2	\$ 36.000	\$ 18.000	\$ 1.500
Pistola Para Clavillos	2	Unidad	\$ 196.000	2	\$ 392.000	\$ 196.000	\$ 16.333
Esmeril	1	Unidad	\$ 280.000	2	\$ 280.000	\$ 140.000	\$ 11.667
Lijadora Manual	3	Unidad	\$ 120.000	2	\$ 360.000	\$ 180.000	\$ 15.000
Maquina de Coser	1	Unidad	\$ 500.000	2	\$ 500.000	\$ 250.000	\$ 20.833
Acolilladora	1	Unidad	\$ 520.000	7	\$ 520.000	\$ 74.286	\$ 6.190
Total			\$ 3.737.600	5	\$ 4.579.800	\$ 1.311.493	\$ 109.291
						\$ 915.960	\$ 76.330

TOTAL COSTOS ANUALES DE FABRICACIÓN				
AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
\$ 127.642.891	\$ 146.532.457	\$ 158.782.272	\$ 172.148.165	\$ 186.736.425

TOTAL COSTOS MENSUAL DE FABRICACIÓN				
AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
\$ 10.636.908	\$ 12.211.038	\$ 13.231.856	\$ 14.345.680	\$ 15.561.369

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4. Área administrativa

4.1. Salarios y contribuciones

Incremento Salarial Anual	5,27%
---------------------------	-------

CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO	NOMINA	TOTAL MES	TOTAL 2018	TOTAL 2019	TOTAL 2020	TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 2023
Administrador	1	\$ 2.200.000	\$ 3.034.577	\$ 3.034.577	\$ 36.414.919	\$ 38.335.546	\$ 40.357.472	\$ 42.486.041	\$ 44.726.876	\$ 47.085.899
Secretaria	1	\$ 1.000.000	\$ 1.467.564	\$ 1.467.564	\$ 17.610.768	\$ 18.539.610	\$ 19.517.442	\$ 20.546.848	\$ 21.630.547	\$ 22.771.404
Servicios Generales	1	\$ 781.242	\$ 1.172.981	\$ 1.172.981	\$ 14.075.774	\$ 14.818.170	\$ 15.599.723	\$ 16.422.497	\$ 17.288.666	\$ 18.200.520
TOTAL NOMINA MENSUAL				\$ 5.675.122	\$ 68.101.461	\$ 71.693.327	\$ 75.474.637	\$ 79.455.385	\$ 83.646.090	\$ 88.057.823

NOMINA	CONTRATO INDEFINIDO				
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	TOTAL MENSUAL
Administrador	\$ 2.200.000	\$ -	\$ 176.000	\$ 550.484	\$ 2.574.484
Cesantías					\$ 183.260,00
Prima de servicios					\$ 183.260,00
Vacaciones					\$ 91.740,00
Int. Sobre cesantías					\$ 1.832,60
TOTAL					\$ 3.034.577

Aportes Sociales		
Descripcion	Empleado	Empleador
Salud	4%	8,50%
Pension	4%	12,00%
Riesgos L. (2)	0%	0,52%
CCF	0%	4,00%
Total	8,00%	25,02%

Cargas prestacionales	Anual
Cesantías	8,33%
Prima de servicios	8,33%
vacaciones	4,17%
int. Sobre cesantías	1%

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

NOMINA	CONTRATO INDEFINIDO				
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	TOTAL MENSUAL
Administrador	\$ 2.200.000	\$ -	\$ 176.000	\$ 550.484	\$ 2.574.484
Cesantías					\$ 183.260,00
Prima de servicios					\$ 183.260,00
Vacaciones					\$ 91.740,00
Int. Sobre cesantías					\$ 1.832,60
TOTAL					\$ 3.034.577

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

NOMINA	CONTRATO INDEFINIDO				
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	TOTAL MENSUAL
Secretaria	\$ 1.000.000	\$ 88.211	\$ 80.000	\$ 250.220	\$ 1.258.431
Cesantías					\$ 83.300,00
Prima de servicios					\$ 83.300,00
Vacaciones					\$ 41.700,00
Int. Sobre cesantías					\$ 833,00
TOTAL					\$ 1.467.564

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

NOMINA	CONTRATO INDEFINIDO				
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	TOTAL MENSUAL
Servicios Generales	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 62.499	\$ 195.482	\$ 1.002.436
Cesantías					\$ 65.077,46
Prima de servicios					\$ 65.077,46
Vacaciones					\$ 32.577,79
Int. Sobre cesantías					\$ 7.812,42
TOTAL					\$ 1.172.981

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.2. Gastos de Dotacion

Dotacion Secretaria					
Descripcion	Cantidad	valor unitario	cantidad anual	Total Anual	Total Mensual
Camisa	1	\$ 50.000	3	\$ 150.000	\$ 12.500
Pantalón	1	\$ 65.000	3	\$ 195.000	\$ 16.250
Chaqueta	1	\$ 80.000	3	\$ 240.000	\$ 20.000
Zapatos	1	\$ 60.000	6	\$ 360.000	\$ 30.000
TOTAL				\$ 945.000	\$ 78.750

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Dotacion Servicios Generales					
Descripcion	Cantidad	valor unitario	cantidad anual	Total Anual	Total Mensual
Blusa	1	\$ 43.200	3	\$ 129.600	\$ 10.800
Pantalón	1	\$ 40.800	3	\$ 122.400	\$ 10.200
Suecos	1	\$ 28.000	3	\$ 84.000	\$ 7.000
TOTAL				\$ 336.000	\$ 28.000

Referencia: <https://www.camilaycamila.com/Zapatos-Suecos-accesorios-Uniformes>

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Total dotación

	Mensual	TOTAL 2018	TOTAL 2019	TOTAL 2020	TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 2023
TOTAL DOTACION	\$ 106.750	\$ 1.281.000	\$ 1.330.799	\$ 1.382.534	\$ 1.436.280	\$ 1.492.115	\$ 1.550.121

4.3. Mano de obra indirecta

MANO DE OBRA INDIRECTA	MENSUAL	ANUAL	
Contador	\$ 1.000.000,00	\$ 12.000.000,00	
Ingeniero de Sistemas/software	\$ 500.000,00	\$ 6.000.000,00	
TOTAL	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00	Nota: Contrato por obra o labor

4.4. Arrendamiento

ARRENDAMIENTO								Tasa Anual	4%
Descripcion	Tiempo	Arrendamiento Mensual	Arrendamiento Anual	Arrendamiento 2019	Arrendamiento 2020	Arrendamiento 2021	Arrendamiento 2022	Arrendamiento 2023	
Arrendamiento	12	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000	\$ 22.439.700	\$ 23.312.043	\$ 24.218.299	\$ 25.159.785	\$ 26.137.872	

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.5. Suministro de oficina (Gasto)

Papeleria										
TASA ANUAL	4%									
Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor 2018	Valor Mensual	2019	2020	2021	2022	2023
Resma de Papel	10	Unidad	\$ 10.500	\$ 105.000	\$ 8.750	\$ 109.082	\$ 113.322	\$ 117.728	\$ 122.305	\$ 127.059
Talonario Recibos de	8	Unidad	\$ 1.600	\$ 12.800	\$ 1.067	\$ 13.298	\$ 13.815	\$ 14.352	\$ 14.910	\$ 15.489
Grapadora	1	Unidad	\$ 20.100	\$ 20.100	\$ 1.675	\$ 20.881	\$ 21.693	\$ 22.536	\$ 23.413	\$ 24.323
Caja de Lapiceros	3	Caja x12	\$ 5.200	\$ 15.600	\$ 1.300	\$ 16.206	\$ 16.836	\$ 17.491	\$ 18.171	\$ 18.877
Caja de Lapiz	3	Caja x12	\$ 4.900	\$ 14.700	\$ 1.225	\$ 15.271	\$ 15.865	\$ 16.482	\$ 17.123	\$ 17.788
Cinta	12	Unidad	\$ 1.800	\$ 21.600	\$ 1.800	\$ 22.440	\$ 23.312	\$ 24.218	\$ 25.160	\$ 26.138
Tijeras	3	Unidad	\$ 3.500	\$ 10.500	\$ 875	\$ 10.908	\$ 11.332	\$ 11.773	\$ 12.230	\$ 12.706
Libro de Contabilidad	1	Unidad	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 833	\$ 10.389	\$ 10.793	\$ 11.212	\$ 11.648	\$ 12.101
Clips	3	Caja	\$ 3.500	\$ 10.500	\$ 875	\$ 10.908	\$ 11.332	\$ 11.773	\$ 12.230	\$ 12.706
Ganchos de Grapador	2	Caja	\$ 2.500	\$ 5.000	\$ 417	\$ 5.194	\$ 5.396	\$ 5.606	\$ 5.824	\$ 6.050
Sellos	2	Unidad	\$ 3.200	\$ 6.400	\$ 533	\$ 6.649	\$ 6.907	\$ 7.176	\$ 7.455	\$ 7.745
Tinta Para Sellos	4	Unidad	\$ 3.600	\$ 14.400	\$ 1.200	\$ 14.960	\$ 15.541	\$ 16.146	\$ 16.773	\$ 17.425
Almohadilla	2	Unidad	\$ 3.600	\$ 7.200	\$ 600	\$ 7.480	\$ 7.771	\$ 8.073	\$ 8.387	\$ 8.713
Saca Ganchos	2	Unidad	\$ 1.400	\$ 2.800	\$ 233	\$ 2.909	\$ 3.022	\$ 3.139	\$ 3.261	\$ 3.388
Pegastik	3	Unidad	\$ 5.000	\$ 15.000	\$ 1.250	\$ 15.583	\$ 16.189	\$ 16.818	\$ 17.472	\$ 18.151
Archivador A-Z	4	Unidad	\$ 11.900	\$ 47.600	\$ 3.967	\$ 49.450	\$ 51.373	\$ 53.370	\$ 55.445	\$ 57.600
Perforadora	3	Unidad	\$ 24.000	\$ 72.000	\$ 6.000	\$ 74.799	\$ 77.707	\$ 80.728	\$ 83.866	\$ 87.126
Calculadora	3	Unidad	\$ 20.000	\$ 60.000	\$ 5.000	\$ 62.333	\$ 64.756	\$ 67.273	\$ 69.888	\$ 72.605
Toner	3	Unidad	\$ 24.000	\$ 72.000	\$ 6.000	\$ 74.799	\$ 77.707	\$ 80.728	\$ 83.866	\$ 87.126
Caja de Marcadores	1	Caja x12	\$ 23.400	\$ 23.400	\$ 1.950	\$ 24.310	\$ 25.255	\$ 26.236	\$ 27.256	\$ 28.316
Caja Borradores	1	Caja x13	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 1.250	\$ 15.583	\$ 16.189	\$ 16.818	\$ 17.472	\$ 18.151
Tabla Planillera	3	Unidad	\$ 5.100	\$ 15.300	\$ 1.275	\$ 15.895	\$ 16.513	\$ 17.155	\$ 17.822	\$ 18.514
Paquete de Sobres de	3	Paquete x12	\$ 10.000	\$ 30.000	\$ 2.500	\$ 31.166	\$ 32.378	\$ 33.637	\$ 34.944	\$ 36.303
Paquetes de Anotador	3	Paquete x4	\$ 2.000	\$ 6.000	\$ 500	\$ 6.233	\$ 6.476	\$ 6.727	\$ 6.989	\$ 7.261
Folder Colgante	2	Docena	\$ 3.000	\$ 6.000	\$ 500	\$ 6.233	\$ 6.476	\$ 6.727	\$ 6.989	\$ 7.261
Bisturi	3	Unidad	\$ 3.000	\$ 9.000	\$ 750	\$ 9.350	\$ 9.713	\$ 10.091	\$ 10.483	\$ 10.891
Tajalapiz	3	Unidad	\$ 500	\$ 1.500	\$ 125	\$ 1.558	\$ 1.619	\$ 1.682	\$ 1.747	\$ 1.815
Caja de Resaltadores	1	Caja x12	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 833	\$ 10.389	\$ 10.793	\$ 11.212	\$ 11.648	\$ 12.101
Corrector	3	Unidad	\$ 2.000	\$ 6.000	\$ 500	\$ 6.233	\$ 6.476	\$ 6.727	\$ 6.989	\$ 7.261
Portalapiz	3	Unidad	\$ 4.500	\$ 13.500	\$ 1.125	\$ 14.025	\$ 14.570	\$ 15.136	\$ 15.725	\$ 16.336
TOTAL			\$ 238.800	\$ 658.900	\$ 54.908	\$ 684.515	\$ 711.125	\$ 738.770	\$ 767.490	\$ 797.326

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Implementos de aseo										
Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor 2018	Valor Mensual	2019	2020	2021	2022	2023
Trapero	2	Unidad	\$ 11.500	\$ 23.000	\$ 1.917	\$ 23.894	\$ 1.991	\$ 24.823	\$ 2.069	\$ 25.788
Escoba	2	Unidad	\$ 4.000	\$ 8.000	\$ 667	\$ 8.311	\$ 693	\$ 8.634	\$ 720	\$ 8.970
Recogedor	2	Unidad	\$ 3.600	\$ 7.200	\$ 600	\$ 7.480	\$ 623	\$ 7.771	\$ 648	\$ 8.073
Papel Higienico	1	Paquete x4	\$ 43.000	\$ 43.000	\$ 3.583	\$ 44.672	\$ 3.723	\$ 46.408	\$ 3.867	\$ 48.212
Jabon Liquido Para Manos	2	Galon	\$ 10.000	\$ 20.000	\$ 1.667	\$ 20.778	\$ 1.731	\$ 21.585	\$ 1.799	\$ 22.424
Toalla de Manos	2	Rollox400	\$ 16.800	\$ 33.600	\$ 2.800	\$ 34.906	\$ 2.909	\$ 36.263	\$ 3.022	\$ 37.673
Jabon en Polvo	4	Kilo	\$ 2.500	\$ 10.000	\$ 833	\$ 10.389	\$ 866	\$ 10.793	\$ 899	\$ 11.212
Bolsas para la Basura	3	Kilo	\$ 6.000	\$ 18.000	\$ 1.500	\$ 18.700	\$ 1.558	\$ 19.427	\$ 1.619	\$ 20.182
Cepillo de Baño	2	Unidad	\$ 3.500	\$ 7.000	\$ 583	\$ 7.272	\$ 606	\$ 7.555	\$ 630	\$ 7.849
Bomba	1	Unidad	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 250	\$ 3.117	\$ 260	\$ 3.238	\$ 270	\$ 3.364
Jabon Para Piso	2	Galon	\$ 9.000	\$ 18.000	\$ 1.500	\$ 18.700	\$ 1.558	\$ 19.427	\$ 1.619	\$ 20.182
Aroma Baño	4	Unidad	\$ 3.700	\$ 14.800	\$ 1.233	\$ 15.375	\$ 1.281	\$ 15.973	\$ 1.331	\$ 16.594
TOTAL			\$ 116.600	\$ 205.600	\$ 17.133	\$ 213.593	\$ 17.799	\$ 221.896	\$ 18.491	\$ 230.522

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Implementos de Cafeteria										
Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor 2018	Valor Mensual	2019	2020	2021	2022	2023
Cafetera	1	Unidad	\$ 45.900	\$ 45.900	\$ 3.825	\$ 47.684	\$ 49.538	\$ 51.464	\$ 53.465	\$ 55.543
Vasos	5	Paquete x 50	\$ 1.700	\$ 8.500	\$ 708	\$ 8.830	\$ 9.174	\$ 9.530	\$ 9.901	\$ 10.286
Filtro de Cafetera	9	Paquete x 40	\$ 4.000	\$ 36.000	\$ 3.000	\$ 37.400	\$ 38.853	\$ 40.364	\$ 41.933	\$ 43.563
Azucar	10	Paquetes	\$ 5.200	\$ 52.000	\$ 4.333	\$ 54.022	\$ 56.122	\$ 58.303	\$ 60.570	\$ 62.925
Café	8	Kilo	\$ 7.500	\$ 60.000	\$ 5.000	\$ 62.333	\$ 64.756	\$ 67.273	\$ 69.888	\$ 72.605
Toallas de Cocina	5	Paquetes	\$ 15.000	\$ 75.000	\$ 6.250	\$ 77.916	\$ 80.945	\$ 84.091	\$ 87.360	\$ 90.757
TOTAL			\$ 79.300	\$ 277.400	\$ 23.117	\$ 288.184	\$ 299.387	\$ 311.026	\$ 323.117	\$ 335.678

Botiquín										
Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor 2018	Valor Mensual	2019	2020	2021	2022	2023
Elementos de Primeros Aux	1	Unidad	\$ 165.000	\$ 165.000	\$ 13.750	\$ 171.414	\$ 178.078	\$ 185.001	\$ 192.193	\$ 199.664
Extintor Multiproposito	1	Unidad	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 4.167	\$ 51.944	\$ 53.963	\$ 56.061	\$ 58.240	\$ 60.504
Valor Recarga Anual Extinto	1		10.000		\$ 0	\$ 10.389	\$ 10.793	\$ 11.212	\$ 11.648	\$ 12.101
TOTAL			\$ 225.000	\$ 215.000	\$ 17.917	\$ 233.747	\$ 242.834	\$ 252.274	\$ 262.081	\$ 272.270
Total suministro de oficina			\$ 659.700	\$ 1.356.900	\$ 113.075	\$ 1.420.038	\$ 1.271.145	\$ 1.523.966	\$ 1.371.179	\$ 1.635.796

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

4.6. Servicios Publicos

CONSUMO DE ENERGIA										
Item	Unidad de Medida	Consumo KW/H	Valor Consumo Por Hora	Cantidad de Elementos	Horas de Encendido	Consumo de Energia Por día	Días Laborados al Año	Consumo de Energia Por año	Consumo de Energia Por año	
Computador	KW/H	0,15	0	2	8	4,8	336	\$ 1.613	\$ 134	
Bombillos	KW/H	0,65	1	3	4	15,6	336	\$ 5.242	\$ 437	
TOTAL								\$ 6.854	\$ 571	

SERVICIOS PUBLICOS									
Descripción	Valor Unitario	2018	Mensual	2019	2020	2021	2022	2023	
Servicio de Energia	\$ 571	\$ 6.854	\$ 571	\$ 7.121	\$ 7.398	\$ 7.685	\$ 7.984	\$ 8.294	
Servicio de Agua	\$ 0	\$ 240.000	\$ 20.000	\$ 249.330	\$ 259.023	\$ 269.092	\$ 279.553	\$ 290.421	
Servicio de Internet y Telefon	\$ 89.900	\$ 1.078.800	\$ 89.900	\$ 1.120.738	\$ 1.164.307	\$ 1.209.569	\$ 1.256.592	\$ 1.305.441	
Sistema Seguridad	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 108.333	\$ 1.350.538	\$ 1.403.040	\$ 1.457.583	\$ 1.514.246	\$ 1.573.113	
Total		\$ 2.625.654	\$ 218.805	\$ 2.727.727	\$ 2.833.767	\$ 2.943.930	\$ 3.058.375	\$ 3.177.269	

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Area de Administracion					Depreciacion		
Descripcion	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total	Tiempo Util	Valor Anual	Valor Mensual
Computador	1	Unidad	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	5	\$ 240.000	\$ 20.000
Impresora y Fotocopiadora	1	Unidad	\$ 420.000	\$ 420.000	10	\$ 42.000	\$ 3.500
Telefono Fijo	1	Unidad	\$ 30.000	\$ 30.000	10	\$ 3.000	\$ 250
Celular con plan	1	Unidad	\$ 50.000	\$ 50.000	5	\$ 10.000	\$ 833
Sillas de Oficina	4	Unidad	\$ 11.000	\$ 44.000	10	\$ 4.400	\$ 367
Escritorio Ejecutivos	2	Unidad	\$ 350.000	\$ 700.000	10	\$ 70.000	\$ 5.833
Sillas Económicas	2	Unidad	\$ 140.000	\$ 280.000	10	\$ 28.000	\$ 2.333
Archivador	1	Unidad	\$ 290.000	\$ 290.000	10	\$ 29.000	\$ 2.417
Total			\$ 2.491.000	\$ 3.014.000	9	\$ 426.400	\$ 35.533
						\$ 344.457	\$ 28.705

TOTAL GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACION				
AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
\$ 113.391.415	\$ 118.987.362	\$ 124.649.343	\$ 131.005.233	\$ 137.262.569

TOTAL GASTO MENSUAL DE ADMINISTRACION				
AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
\$ 9.449.285	\$ 9.915.613	\$ 10.387.445	\$ 10.917.103	\$ 11.438.547

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5. Área de ventas

5.1. Mano de obra directa				
Descripcion	cantidad	salario mensual	xilio de transpor	salario anual
vendedor	1	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453
total				\$ 869.453
CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Vendedor	1	\$ 781.242	\$ 1.165.819	\$ 13.989.834

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

NOMINA	CONTRATO INDEFINIDO				TOTAL	Total anual
Cargo	Sueldo Basico	Aux. Transporte	Aportes (empleado)	Aportes (empleador)	MENSUAL	
OPERATIVO	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 62.499	\$ 195.482	\$ 1.002.436	\$ 12.029.232
Cesantías					\$ 65.077,46	\$ 780.930
Prima de servicios					\$ 65.077,46	\$ 780.930
Vacaciones					\$ 32.577,79	\$ 390.933
Int. Sobre cesantias					\$ 650,77	\$ 7.809
TOTAL					\$ 1.165.819	\$ 13.989.834

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Aportes Sociales				
Descripcion	Empleado	Empleador	Cargas prestacionales	Anual
Salud	4%	8,50%	Cesantías	8,33%
Pension	4%	12,00%	Prima de servicios	8,33%
Riesgos L. (2)	0%	0,52%	vacaciones	4,17%
CCF	0%	4,00%	int. Sobre cesantias	1%
Total	8,00%	25,02%		

5.2. Gastos de dotacion

DOTACION				
Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual	Valor Mensual
Camisa tipo polo	3	\$ 45.000	\$ 135.000	\$ 11.250
Total			\$ 135.000	\$ 11.250

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.3. Servicios Publicos

Consumo de energia area de ventas									
item	unidad de medida	consumo kw/h	valor consumo por hora	cantidad de elementos	horas de encendido	consumo de energia por dia	dias laborados al año	consumo de energia por año	consumo de energia por Mes
computador	kw/h	0,15	88	1	8	704	288	\$ 202.752	\$ 16.896
bombillo	kw/h	0,06	35	1	8	280	288	\$ 80.640	\$ 6.720
TOTAL								\$ 283.392	\$ 23.616

Acueducto y alcantarillado								
item	unidad de medida	valor	valor por minuto	minutos de uso	consumo total	valor consumo agua por dia	valor consumo agua por año	valor consumo agua por mes
consumo	mt3	1136	19	10	189	189	\$ 54.528	\$ 4.544
cargo fijo		6676					\$ 80.112	\$ 6.676
TOTAL							\$ 134.640	\$ 11.220

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

Servicio de telefono e internet		
Descripcion	valor unitario	valor anual
servicio de internet y telefono	\$ 89.900	\$ 1.078.800

TOTAL SERVICIOS PUBLICOS

Valor anual	Valor Mensual
\$ 1.496.832	\$ 124.736

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

5.4. Publicidad y propaganda

Publicidad				
descripcion	dias publicitados por año	valor dia	valor año	valor mes
Publicidad por facebook	144	\$ 5.000	\$ 720.000	\$ 60.000
Publicidad por instagram	144	\$ 5.000	\$ 720.000	\$ 60.000
Total			\$ 1.440.000	\$ 120.000

TOTAL MENSUAL GASTOS DE VENTA DE VENTAS	\$ 1.421.805
------------------------------------------------	--------------

TOTAL ANUAL GASTOS DE VENTA DE VENTAS	\$ 17.061.666
----------------------------------------------	---------------

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

6. Activos diferidos

ACTIVO DIFERIDOS	
CONCEPTO (GASTOS CONSTITUCIÓN)	
Registro Notaria	\$ 5.000
Formulario Matricula de Industria y Comercio	\$ 6.000
Valor Registro Mercantil	\$ 262.000
Formulario de declaración de Industria y Comercio	\$ 5.000
Libros de contabilidad (6%)	\$ 15.720
Certificado de origen de existencia	\$ 4.300
Concepto sanitario de salud	\$ 14.800
TOTAL GASTOS DIFERIDOS	\$ 312.820

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

7. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
NOMINA			
CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administrador	1	\$3.034.577	\$36.414.919
Secretaria	1	\$1.467.564	\$17.610.768
Servicios Generales	1	\$1.172.981	\$14.075.774
Operativos de fabricacion	2	\$2.391.451	\$28.697.411
Vendedor	1	\$1.165.819	\$13.989.834
Contador	1	\$1.000.000	\$12.000.000
Ingeniero de Sistemas/software	1	\$500.000	\$6.000.000
TOTAL	8	\$10.732.392	\$128.788.705

ICT=CO(COPD)	
DONDE => ICT: Inversion Capital de trabajo	CO:
Ciclo Operativo	
COPD: Costo de Operacion Promedio Diaria	

MANO DE OBRA O NOMINA	\$128.788.705
OTROS(GASTOS DE ADMON Y VENTAS)	\$183.627.385
TOTAL	\$312.416.090

COPD	\$855.934
CO	90
ICT	\$77.034.104

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

COSTOS Y GASTOS POR AREAS			
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
3.1. Costos de producción por unidad producida (Costo Variable)	Costo de producción de sala, comedor y camas de estibas	\$7.007.644	\$84.091.723
3.2. Materiales Indirectos (Costo variable)	Transporte, vidrio, pintura etc	\$670.000	\$8.040.000
3.3. Mano de obra directa (Costo fijo)	Dotación requerida del personal	\$93.050	\$1.116.600
3.4. Mantenimiento de equipos (costo fijo)	Mantenimiento preventivo de maquinaria y equipo	\$16.667	\$200.000
3.5. Servicios Públicos (Costo fijo)	Servicio de acueducto y alcantarillado y energía	\$4.875.482	\$58.505.782
3.6. Amortización de activos fijos (Costo fijo)	Amortización de activos necesarios en el área de producción	\$109.291	\$1.311.493
4.2. Gastos de Dotación	Dotación para secretaría y servicios generales	\$106.750	\$1.281.000
4.4. Arrendamiento	Arrendamiento de lugar de producción, administración y ventas	\$1.800.000	\$21.600.000
4.5. Suministro de oficina (Gasto)	Papelería en General	\$113.075	\$1.356.900
4.6. Servicios Públicos	Valor de servicios Públicos utilizados en el área de administración	\$218.805	\$2.625.654
4.7. Activos área administración	Amortización de activos necesarios en el área de administración	\$35.533	\$426.400
5.2. Gastos de dotación	Dotación para el vendedor	\$11.250	\$135.000
5.3. Servicios Públicos	Servicios públicos usados en el área de ventas	\$124.736	\$1.496.832
5.4. Publicidad y propaganda	Publicidad y propaganda en redes sociales	\$120.000	\$1.440.000
TOTAL		\$15.302.282	\$183.627.385

Fuente: Elaboración Propia, 2018.

8. Financiación

FINANCIACIÓN

Socio 1	25%	28.011.329
Socio 2	25%	28.011.329
Credito Bancario	50%	56.022.658

Monto de Credito	56.022.658
Duración del credito	5 años
Interés anual	29,52%
Periodo de Pago	Mensual
Pago Mensual	1.682.234
Cantidad de Peridos	60
Interes Mensual	2,179%

RESUMEN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	TOTAL
Abono a capital	\$ 6.252.775	\$ 8.098.594	\$ 10.489.299	\$ 13.585.740	\$ 17.596.250	\$ 56.022.658
Intereses	\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555	\$ 44.911.370

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	TOTAL
Obligación financiera	56.022.658	56.022.658	\$ 49.769.884	\$ 41.671.289	\$ 31.181.991	\$ 17.596.250

PERIODO	CUOTA	INTERES	ABONO	CAPITAL AMORTIZADO
-				56.022.658
1	1.682.234	1.220.701	461.532	55.561.126
2	1.682.234	1.210.645	471.589	55.089.537
3	1.682.234	1.200.369	481.865	54.607.673
4	1.682.234	1.189.870	492.364	54.115.308
5	1.682.234	1.179.141	503.092	53.612.216
6	1.682.234	1.168.179	514.055	53.098.161
7	1.682.234	1.156.978	525.255	52.572.906
8	1.682.234	1.145.533	536.700	52.036.205
9	1.682.234	1.133.839	548.395	51.487.811
10	1.682.234	1.121.890	560.344	50.927.466
11	1.682.234	1.109.680	572.554	50.354.913
12	1.682.234	1.097.205	585.029	49.769.884
13	1.682.234	1.084.457	597.777	49.172.107
14	1.682.234	1.071.432	610.802	48.561.305
15	1.682.234	1.058.123	624.111	47.937.194
16	1.682.234	1.044.524	637.710	47.299.484
17	1.682.234	1.030.628	651.605	46.647.879
18	1.682.234	1.016.430	665.803	45.982.075
19	1.682.234	1.001.923	680.311	45.301.764
20	1.682.234	987.099	695.134	44.606.630
21	1.682.234	971.953	710.281	43.896.349
22	1.682.234	956.476	725.758	43.170.591
23	1.682.234	940.662	741.572	42.429.019
24	1.682.234	924.504	757.730	41.671.289
25	1.682.234	907.993	774.240	40.897.049
26	1.682.234	891.123	791.111	40.105.938
27	1.682.234	873.885	808.349	39.297.590
28	1.682.234	856.272	825.962	38.471.628
29	1.682.234	838.275	843.959	37.627.669
30	1.682.234	819.885	862.349	36.765.320

31	1.682.234	801.095	881.139	35.884.181
32	1.682.234	781.896	900.338	34.983.843
33	1.682.234	762.278	919.956	34.063.887
34	1.682.234	742.232	940.001	33.123.886
35	1.682.234	721.750	960.483	32.163.402
36	1.682.234	700.822	981.412	31.181.991
37	1.682.234	679.438	1.002.796	30.179.194
38	1.682.234	657.587	1.024.647	29.154.548
39	1.682.234	635.261	1.046.973	28.107.575
40	1.682.234	612.448	1.069.786	27.037.789
41	1.682.234	589.138	1.093.096	25.944.693
42	1.682.234	565.320	1.116.914	24.827.779
43	1.682.234	540.983	1.141.251	23.686.528
44	1.682.234	516.116	1.166.118	22.520.410
45	1.682.234	490.707	1.191.527	21.328.883
46	1.682.234	464.744	1.217.490	20.111.393
47	1.682.234	438.216	1.244.018	18.867.375
48	1.682.234	411.109	1.271.125	17.596.250
49	1.682.234	383.412	1.298.822	16.297.429
50	1.682.234	355.112	1.327.122	14.970.307
51	1.682.234	326.194	1.356.039	13.614.267
52	1.682.234	296.647	1.385.587	12.228.680
53	1.682.234	266.456	1.415.778	10.812.902
54	1.682.234	235.607	1.446.627	9.366.276
55	1.682.234	204.086	1.478.148	7.888.127
56	1.682.234	171.878	1.510.356	6.377.771
57	1.682.234	138.968	1.543.266	4.834.506
58	1.682.234	105.341	1.576.893	3.257.613
59	1.682.234	70.982	1.611.252	1.646.361
60	1.682.234	35.873	1.646.361	- 0

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.


9. Resumen

Item	Concepto	Valor Mensual	Año 0 (2018)	Año 1 (2019)	Año 2 (2020)	Año 3 (2021)	Año 4 (2022)	Año 5 (2023)
COSTOS DE PRODUCCION								
1	3.1.Costos de produccion por unidad producida (Costo Variable)	\$ 7.007.644	\$ 84.091.723	\$ 100.925.766	\$ 111.018.342	\$ 122.120.176	\$ 134.332.194	\$ 147.765.413
1,1	Cama	\$ 2.507.158	\$ 30.085.896	\$ 33.094.486	\$ 36.403.934	\$ 40.044.328	\$ 44.048.760	\$ 48.453.637
1,2	Comedor	\$ 1.914.743	\$ 22.976.918	\$ 33.699.479	\$ 37.069.427	\$ 40.776.370	\$ 44.854.007	\$ 49.339.407
1,3	Sala	\$ 2.585.742	\$ 31.028.910	\$ 34.131.801	\$ 37.544.981	\$ 41.299.479	\$ 45.429.427	\$ 49.972.369
2	3.2. Materiales Indirectos (Costo variable)	\$ 670.000	\$ 8.040.000	\$ 8.352.555	\$ 8.677.261	\$ 9.014.589	\$ 9.365.031	\$ 9.729.097
3	3.3. Mano de obra directa (Costo fijo)	\$ 2.484.501	\$ 29.814.011	\$ 29.857.418	\$ 31.416.097	\$ 33.056.360	\$ 34.782.485	\$ 36.598.975
3,1	Operativos de fabricacion	\$ 2.391.451	\$ 28.697.411	\$ 28.697.411	\$ 30.210.994	\$ 31.804.408	\$ 33.481.863	\$ 35.247.793
3,2	Dotacion	\$ 93.050	\$ 1.116.600	\$ 1.160.008	\$ 1.205.103	\$ 1.251.952	\$ 1.300.621	\$ 1.351.183
4	3.4. Mantenimiento de equipos (costo fijo)	\$ 16.667	\$ 200.000	\$ 207.775	\$ 215.852	\$ 224.244	\$ 232.961	\$ 242.017
5	3.5. Servicios Publicos (Costo fijo)	\$ 348.805	\$ 4.185.664	\$ 4.348.382	\$ 4.517.425	\$ 4.693.040	\$ 4.875.482	\$ 5.065.016
5,1	Acueducto y Alcantarillado	\$ 21.205	\$ 254.464	\$ 264.356	\$ 274.633	\$ 285.310	\$ 296.401	\$ 307.923
5,2	Energia Electrica	\$ 327.600	\$ 3.931.200	\$ 4.084.025	\$ 4.242.792	\$ 4.407.730	\$ 4.579.081	\$ 4.757.093
6	3.6. Amortizacion de activos fijos (Costo fijo)	\$ 305.320	\$ 3.663.840	\$ 2.747.880	\$ 1.831.920	\$ 915.960	\$ -	\$ -
6,1	Activos fijos	\$ 381.650	\$ 4.579.800	\$ 3.663.840	\$ 2.747.880	\$ 1.831.920	\$ 915.960	\$ -
6,2	Amortizacion	\$ 76.330	\$ 915.960	\$ 915.960	\$ 915.960	\$ 915.960	\$ 915.960	\$ -
	Total Costos de fabricacion	\$ 10.832.936	\$ 130.911.198	\$ 146.439.776	\$ 157.676.897	\$ 170.024.368	\$ 183.588.153	\$ 199.400.519


GASTOS DE ADMINISTRACION								
7	4.1. Salarios y contribuciones	\$ 5.675.122	\$ 68.101.461	\$ 68.101.461	\$ 71.693.327	\$ 75.474.637	\$ 79.455.385	\$ 83.646.090
7,1	Administrador	\$ 3.034.577	\$ 36.414.919	\$ 36.414.919	\$ 38.335.546	\$ 40.357.472	\$ 42.486.041	\$ 44.726.876
7,2	Secretaria	\$ 1.467.564	\$ 17.610.768	\$ 17.610.768	\$ 18.539.610	\$ 19.517.442	\$ 20.546.848	\$ 21.630.547
7,3	Servicios Generales	\$ 1.172.981	\$ 14.075.774	\$ 14.075.774	\$ 14.818.170	\$ 15.599.723	\$ 16.422.497	\$ 17.288.666
8	4.2. Gastos de Dotacion	\$ 106.750	\$ 1.281.000	\$ 1.330.799	\$ 1.382.534	\$ 1.436.280	\$ 1.492.115	\$ 1.550.121
8,1	Dotacion Secretaria	\$ 78.750	\$ 945.000	\$ 981.737	\$ 1.019.902	\$ 1.059.551	\$ 1.100.741	\$ 1.143.532
8,2	Dotacion Servicios Generales	\$ 28.000	\$ 336.000	\$ 349.062	\$ 362.632	\$ 376.729	\$ 391.374	\$ 406.589
9	4.3. Mano de obra indirecta	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.949.371	\$ 19.948.815	\$ 21.000.973	\$ 22.108.624
9,1	Contador	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.632.914	\$ 13.299.210	\$ 14.000.649	\$ 14.739.083
9,2	Ingeniero de Sistemas/software	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.316.457	\$ 6.649.605	\$ 7.000.324	\$ 7.369.541
10	4.4. Arrendamiento	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000	\$ 22.439.700	\$ 23.312.043	\$ 24.218.299	\$ 25.159.785	\$ 26.137.872
11	4.5. Suministro de oficina (Gasto)	\$ 113.075	\$ 1.356.900	\$ 1.420.038	\$ 1.271.145	\$ 1.523.966	\$ 1.371.179	\$ 1.635.796
11	Papeleria	\$ 54.908	\$ 658.900	\$ 684.515	\$ 711.125	\$ 738.770	\$ 767.490	\$ 797.326
11	Implementos de aseo	\$ 17.133	\$ 205.600	\$ 213.593	\$ 17.799	\$ 221.896	\$ 18.491	\$ 230.522
11	Implementos de Cafeteria	\$ 23.117	\$ 277.400	\$ 288.184	\$ 299.387	\$ 311.026	\$ 323.117	\$ 335.678
11	Botiquin	\$ 17.917	\$ 215.000	\$ 233.747	\$ 242.834	\$ 252.274	\$ 262.081	\$ 272.270
12	4.6. Servicios Publicos	\$ 218.805	\$ 2.625.654	\$ 2.727.727	\$ 2.833.767	\$ 2.943.930	\$ 3.058.375	\$ 3.177.269
12	Servicio de Energia	\$ 571	\$ 6.854	\$ 7.121	\$ 7.398	\$ 7.685	\$ 7.984	\$ 8.294
12	Servicio de Agua	\$ 20.000	\$ 240.000	\$ 249.330	\$ 259.023	\$ 269.092	\$ 279.553	\$ 290.421
12	Servicio de Internet y Telefono	\$ 89.900	\$ 1.078.800	\$ 1.120.738	\$ 1.164.307	\$ 1.209.569	\$ 1.256.592	\$ 1.305.441
12	Sistema Seguridad	\$ 108.333	\$ 1.300.000	\$ 1.350.538	\$ 1.403.040	\$ 1.457.583	\$ 1.514.246	\$ 1.573.113
13	4.7. Activos area administracion	\$ 222.462	\$ 2.669.543	\$ 2.325.086	\$ 1.980.629	\$ 1.636.171	\$ 1.291.714	\$ 947.257
13	Activos Fijos	\$ 251.167	\$ 3.014.000	\$ 2.669.543	\$ 2.325.086	\$ 1.980.629	\$ 1.636.171	\$ 1.291.714
13	Amortizacion	\$ 28.705	\$ 344.457	\$ 344.457	\$ 344.457	\$ 344.457	\$ 344.457	\$ 344.457
	Total Gastos de administracion	\$ 9.636.213	\$ 115.634.558	\$ 116.344.811	\$ 121.422.816	\$ 127.182.099	\$ 132.829.527	\$ 139.203.029
GASTOS DE VENTAS								
14	5.1. Mano de obra directa	\$ 1.165.819	\$ 13.989.834	\$ 13.989.834	\$ 14.727.698	\$ 15.504.479	\$ 16.322.229	\$ 17.183.110
15	5.2. Gastos de dotacion	\$ 11.250	\$ 135.000	\$ 135.000	\$ 140.248	\$ 145.700	\$ 151.364	\$ 157.249
16	5.3. Servicios Publicos	\$ 124.736	\$ 1.496.832	\$ 1.555.021	\$ 1.615.473	\$ 1.678.274	\$ 1.743.517	\$ 1.811.296
	Consumo de energia area de ventas	\$ 23.616	\$ 283.392	\$ 294.409	\$ 305.854	\$ 317.744	\$ 330.096	\$ 342.929
	Acueducto y alcantarillado	\$ 11.220	\$ 134.640	\$ 139.874	\$ 145.312	\$ 150.961	\$ 156.829	\$ 162.926
	Servicio de telefono e internet	\$ 89.900	\$ 1.078.800	\$ 1.120.738	\$ 1.164.307	\$ 1.209.569	\$ 1.256.592	\$ 1.305.441
17	5.4. Publicidad y propaganda	\$ 120.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.495.980	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.677.319
	Publicidad por facebook	\$ 60.000	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 747.990	\$ 777.068	\$ 807.277	\$ 838.660
	Publicidad por instagram	\$ 60.000	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 747.990	\$ 777.068	\$ 807.277	\$ 838.660
	Total Gastos de Ventas	\$ 1.421.805	\$ 17.061.666	\$ 17.119.855	\$ 17.979.399	\$ 18.882.589	\$ 19.831.664	\$ 20.828.974
GASTOS FINANCIEROS								
18	Credito Financiero		\$ 13.934.031	\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

10. Estado de resultados

 Estado de resultados 31 de Julio 2018				
CUENTA	DESCRIPCION	Mensual	Anual 2018	
4	Ingresos (Ventas)	\$ 26.888.760	\$	322.665.120
6	Costo de Ventas	\$ 10.636.908	\$	127.642.891
	Utilidad bruta	\$ 16.251.852	\$	195.022.229
5	Gastos	\$ 10.871.090	\$	130.453.081
51	Administracion	\$ 9.449.285	\$	113.391.415
52	Ventas	\$ 1.421.805	\$	17.061.666
	Utilidad Operacional	\$ 5.380.762	\$	64.569.148
53	Gastos financieros	\$ 1.161.169	\$	13.934.031
	Utilidad antes de Impuesto	\$ 4.219.593	\$	50.635.117
	Provision de impuestos 35%	\$ 1.476.858	\$	17.722.291
	Utilidad después de impuesto	\$ 2.742.736	\$	32.912.826
54	Reserva legal 10%	\$ 274.274	\$	3.291.283
	Utilidad Neta	\$ 2.468.462	\$	29.621.543
51	Distribucion a socios	\$ 1.234.231	\$	14.810.772
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1.234.231	\$	14.810.772

Reserva legal	10%
Provisión de impuestos	35%
Aporte socios	50%

 ECONALE S.A.S. Estado de resultados 31 de Diciembre 2018						
CUENTA	DESCRIPCION	2018	2019	2020	2021	2022
4	Ingresos (Ventas)	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
6	Costo de Ventas	\$ 127.642.891	\$ 146.532.457	\$ 158.782.272	\$ 172.148.165	\$ 186.736.425
	Utilidad bruta	\$ 195.022.229	\$ 222.197.142	\$ 262.588.086	\$ 309.378.079	\$ 363.533.710
5	Gastos	\$ 130.453.081	\$ 136.906.309	\$ 143.469.130	\$ 150.771.654	\$ 158.023.764
51	Administracion	\$ 113.391.415	\$ 118.987.362	\$ 124.649.343	\$ 131.005.233	\$ 137.262.569
52	Ventas	\$ 17.061.666	\$ 17.918.947	\$ 18.819.788	\$ 19.766.421	\$ 20.761.195
	Utilidad Operacional	\$ 64.569.148	\$ 85.290.833	\$ 119.118.956	\$ 158.606.425	\$ 205.509.946
	Gastos financieros	\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555
53	Utilidad antes de Impuesto	\$ 50.635.117	\$ 73.202.622	\$ 109.421.449	\$ 152.005.359	\$ 202.919.391
	Provision de impuestos 35%	\$ 17.722.291	\$ 25.620.918	\$ 38.297.507	\$ 53.201.876	\$ 71.021.787
	Utilidad después de impuesto	\$ 32.912.826	\$ 47.581.704	\$ 71.123.942	\$ 98.803.483	\$ 131.897.604
54	Reserva legal 10%	\$ 3.291.283	\$ 4.758.170	\$ 7.112.394	\$ 9.880.348	\$ 13.189.760
	Utilidad Neta	\$ 29.621.543	\$ 42.823.534	\$ 64.011.548	\$ 88.923.135	\$ 118.707.844
51	Distribucion a socios	\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

11. Balance General

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
ACTIVOS						
Activos corrientes						
Efectivo	\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 36.381.866	\$ 58.370.146	\$ 84.037.001	\$ 114.524.290
Inventarios		\$ 84.091.723	\$ 100.925.766	\$ 109.266.870	\$ 103.178.415	\$ 95.444.298
Total activos corrientes	\$ 104.138.697	\$ 107.004.494	\$ 137.307.632	\$ 167.637.016	\$ 187.215.416	\$ 209.968.588
Activos no corrientes						
Maquinaria y equipo	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800	\$ 4.579.800
Muebles y enseres	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000
Depreciacion acumulada		\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893
Gastos pagados por anticipado		\$ 34.946.697	\$ 14.357.294	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.297.319
Activo diferido						
Constitución empresa	\$ 312.820	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564
Total activos no corrientes	\$ 7.906.620	\$ 40.865.168	\$ 20.275.765	\$ 7.472.607	\$ 7.533.024	\$ 7.215.790
TOTAL ACTIVOS	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.397	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378
PASIVOS						
Pasivo Corriente						
Impuesto Gravámenes y tasas		\$ 17.722.291	\$ 25.620.918	\$ 38.297.507	\$ 53.201.876	\$ 71.021.787
Pasivos no corrientes						
Obligaciones Bancarias	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 49.769.884	\$ 41.671.289	\$ 31.181.991	\$ 17.596.250
Total pasivos no corrientes	\$ 56.022.658	\$ 73.744.949	\$ 75.390.801	\$ 79.968.797	\$ 84.383.866	\$ 88.618.037
TOTAL PASIVOS	\$ 56.022.658	\$ 73.744.949	\$ 75.390.801	\$ 79.968.797	\$ 84.383.866	\$ 88.618.037
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658
Utilidad de ejercicio		\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922
Reserva legal		\$ 3.291.283	\$ 4.758.170	\$ 7.112.394	\$ 9.880.348	\$ 13.189.760
TOTAL PATRIMONIO	\$ 56.022.658	\$ 74.124.713	\$ 82.192.596	\$ 95.140.826	\$ 110.364.574	\$ 128.566.341
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.397	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

12. Flujo de caja

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
INGRESOS						
Ingresos totales por ventas		\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
Aporte de socios	56.022.658					
Ingreso credito bancario	56.022.658					
= TOTAL INGRESOS	112.045.317	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135
EGRESOS						
Activos fijos	\$ 7.593.800					
Activos Diferidos	\$ 312.820					
Costos directos de fabricación		84.091.723	100.925.766	111.018.342	122.120.176	134.332.194
Materiales indirectos		\$ 8.040.000	\$ 8.352.555	\$ 8.677.261	\$ 9.014.589	\$ 9.365.031
Mano de obra		\$ 128.788.705	\$ 135.581.390	\$ 142.732.340	\$ 150.260.451	\$ 158.185.617
Dotacion		\$ 2.532.600	\$ 2.646.540	\$ 2.765.725	\$ 2.890.404	\$ 3.020.835
Mantenimiento maquinaria		\$ 200.000	\$ 207.775	\$ 215.852	\$ 224.244	\$ 232.961
Servicios Publicos		\$ 8.308.150	\$ 8.631.130	\$ 8.966.665	\$ 9.315.244	\$ 9.677.374
Arrendamiento		\$ 21.600.000	\$ 22.439.700	\$ 23.312.043	\$ 24.218.299	\$ 25.159.785
Suministro de Oficina		\$ 1.356.900	\$ 1.420.038	\$ 1.271.145	\$ 1.523.966	\$ 1.371.179
Publicidad y Propaganda		\$ 1.440.000	\$ 1.495.980	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.677.319
= TOTAL EGRESOS	\$ 7.906.620	\$ 256.358.079	\$ 281.700.873	\$ 300.513.510	\$ 321.181.927	\$ 343.022.296
FLUJO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 104.138.697	\$ 66.307.041	\$ 87.028.726	\$ 120.856.849	\$ 160.344.318	\$ 207.247.839
- Impuestos (35%)		\$ 23.207.464	\$ 30.460.054	\$ 42.299.897	\$ 56.120.511	\$ 72.536.744
FLUJO DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 43.099.576	\$ 56.568.672	\$ 78.556.952	\$ 104.223.807	\$ 134.711.095
Credito						
- Amortizacion del credito		\$ 6.252.775	\$ 8.098.594	\$ 10.489.299	\$ 13.585.740	\$ 17.596.250
- Intereses		\$ 13.934.031	\$ 12.088.212	\$ 9.697.507	\$ 6.601.066	\$ 2.590.555
FLUJO NETO DEL PERIODO	-\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 36.381.866	\$ 58.370.146	\$ 84.037.001	\$ 114.524.290
Mas saldo inicial de caja		\$ -	\$ 22.912.771	\$ 13.469.096	\$ 44.901.050	\$ 39.135.951
SALDO FINAL DE CAJA	-\$ 104.138.697	\$ 22.912.771	\$ 13.469.096	\$ 44.901.050	\$ 39.135.951	\$ 75.388.339

Fuente: Elaboracion Propia, 2018.

**MANUSCRITO EN FORMA DE
ARTÍCULO SOBRE EL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE MUEBLES
ECOLÓGICOS A BASE DE ESTIBAS DE
MADERA EN LA CIUDAD DE POPAYÁN**



**JENNY ALEJANDRA CUCHILLO PITTO
LAURA NATALIA HUACA TULANDE**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA
AUTÓNOMA DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y
ECONÓMICAS PROGRAMA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
POPAYÁN, NOVIEMBRE 21 DE 2018**

**MUEBLES ECOLÓGICOS A BASE DE
ESTIBAS DE MADERA**

Resumen

ECONALE S.A.S. Es una idea empresarial que surge de acuerdo a las necesidades de mejorar las prácticas de producción convencionales para contribuir al mejoramiento del contexto ambiental, comercial y social de Colombia y del Cauca, específicamente. Este proyecto permite trabajar con algunos principios de la economía circular para innovar mediante la producción y comercialización de muebles ecológicos como una idea de negocio creativa a nivel local.

Los muebles ecológicos a base de estibas de madera se convierten en una alternativa viable, en un mercado que ha manejado una línea tradicional de producción, dado que en ellos convergen la innovación, la conciencia social y el diseño, para así satisfacer las necesidades de los clientes y el hogar.

Para este proyecto, se realizaron estudios: financiero, técnico, de mercado y ambiental con el fin de establecer el contexto real al cual se incorporaría la empresa y definir los retos a los cuales se enfrenta en cada uno de los aspectos que conforman cada estudio, para así generar estrategias que consoliden y expandan la organización en el mercado local.

PALABRAS CLAVES: Muebles ecológicos, estibas, diseño, medio ambiente, estudio, mercado, empresa, innovación

Abstract

ECONALE S.A.S is a business idea that arises according to the needs of improving conventional production practices to contribute to the improvement of the environmental, commercial and social context of Colombia and Cauca, specifically. This project allows to work with some principles of the circular economy to innovate through the production and commercialization of ecological furniture as a creative business idea at the local level.

Ecological furniture based on wooden pallets becomes a viable alternative in a market that has handled a traditional line of production, since they converge innovation, social awareness and design, to meet the needs of the clients and the home.

For this project, studies were carried out: financial, technical, market and environmental in order to establish the real context to which the company would be incorporated and define the challenges faced in each of the aspects that make up each study, in order to generate strategies that consolidate and expand the organization in the local market.

KEYWORDS: Ecological furniture, pallets, design, environment, study, market, company, innovation

INTRODUCCIÓN

Actualmente, la necesidad de transformar las prácticas de producción empresarial es una realidad que compete no solo al sector industrial, sino a la sociedad en general, ya que el mal uso de los recursos no renovables podría causar consecuencias autodestructivas para el ser humano y todos los sectores que conforman la sociedad. Es por ello que, el presente proyecto se enfoca en exponer la viabilidad de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles ecológicos a base de estibas de madera, de tal manera que se pueda contribuir al manejo de residuos, los cuales son una problemática en constante crecimiento a nivel mundial y nacional, que debe ser abordada desde la extensión de tiempo de vida, uso y reutilización de los mismos, como en este caso como materia prima para la elaboración de muebles.

El proyecto que se presenta a continuación surge de una investigación amplia del mercado de la ciudad de Popayán, en el cual la industria no ha incursionado de manera sobresaliente en la elaboración de productos ecológicos y que se ve como una necesidad de crecer a nivel local y mejorar a nivel nacional. Si bien la ciudad no es una de las que mayores niveles de contaminación emite,

se debe apostar a crear bajo los parámetros de la responsabilidad social y la economía circular.

METODOLOGÍA

El desarrollo del proyecto se llevó a cabo en 5 etapas, la primera, se basa en indagar toda la información que exista en la actualidad sobre las estibas y la reutilización de las mismas.

En primer lugar se realiza un estudio de mercado que permite determinar las necesidades de los consumidores, en la ciudad de Popayán, en cuanto a los gustos y preferencias de los muebles a base de estibas de madera. Para el desarrollo de este estudio se realizaron 381 encuestas y un focus group con 10 integrantes en donde se indago a nivel individual respecto a su conocimiento y aceptación de un nuevo mercado de muebles en la ciudad.

$$n = n_0 / (1 + n_0 / N)$$

donde:

$$n_0 = p * (1 - q) * [(z * (1 - a/2)) / d]^2$$

En las concepciones, se tuvo en cuenta para aplicar la encuesta a turistas del municipio, de acuerdo a la segmentación que se planteó:

- Hombres y mujeres,
- Edades comprendidas entre 18 y 50 años.
- Estrato socioeconómico del nivel 2, 3, 4 y 5.
- Población mixta: trabajadores, estudiantes, empresarios,

individuos innovadores, jóvenes universitarios y personas mayores que están en constante búsqueda de productos innovadores en el mercado.

- Que tengan gusto por muebles

Simultáneamente, se preparó un focus group a personas que de acuerdo a su experiencia y conocimiento aportaron a la visualización de un panorama respecto a la fabricación, distribución y venta de muebles ecológicos a base de estibas de madera en la ciudad de Popayán, para así tener información de primera mano y tomar decisiones y estrategias en la aceptación del proyecto.

Seguido, se construyó el estudio técnico que nos permitió identificar el tamaño y la localización adecuada de la empresa, además de dar cuenta de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto tales como: maquinaria, equipo, insumos, organización administrativa como el organigrama y manual de funciones de los empleados, entre otros. Finalmente permitió definir cómo se va a estructurar la producción y las técnicas que mejor se adaptan a los criterios de optimización, teniendo en cuenta la demanda en la ciudad de Popayán, para que la eficiencia y efectividad de ECONALE S.A.S sean de alto impacto, ya que la

empresa no cuenta con competencia directa

Una vez finalizado el estudio técnico, se da inicio al estudio administrativo, donde se detalla ampliamente los aspectos y herramientas necesarias para definir los procedimientos administrativos y legales que conlleva crear una empresa dedicada a los muebles ecológicos en la ciudad de Popayán. Así mismo, construir un modelo de empresa que responda efectivamente a las necesidades del público y ofrezca productos distintos y de buena calidad

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

NOMBRE	Formula	Descripción	Valor
Razón Corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	Este indicador nos arroja como resultado que por cada peso que debe la empresa a corto plazo, cuenta con \$6,04 para respaldar la obligación, lo que indica un alto valor de liquidez en el primer año que podría ser invertido en Diseño o implementación de nuevos productos	\$ 6,04
Prueba Ácida	(Activo corriente-Inventario) /Pasivo corriente	Por cada peso que la empresa debe a corto plazo se cuenta con \$1,29 para su cancelación en activos corrientes de fácil realización, es decir, sin recurrir a la venta de inventario.	\$1,29
Capital Neto de Trabajo	Activo corriente-Pasivo corriente	De la totalidad de activos corrientes \$89.282.203 han sido financiados con recursos no corrientes que podrían convertirse en pasivos a largo plazo o patrimonio	\$89282203,20
Rotación de Inventarios	(Inventario * 365 días)/Costo de Ventas	Determina que la empresa rota sus inventarios cada 209 días, es decir que las mercancías están vendiendo casi que a diario, se	209

		debe gestionar para lograr el objetivo de tener una rotación diaria, pero en general se está haciendo una buena gestión administrativa	
Margen Bruto de Utilidad	Utilidad bruta/Ventas Netas	Por cada venta se está generando una utilidad del 60%, solo descontando el costo de la mercancía	60%
Margen de Utilidad Operacional	Utilidad operación/Ventas Netas	Por cada venta se genera una utilidad del 23%, descontando los costos y gastos operacionales y no operacionales.	23%
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta/Ventas Netas	La utilidad neta para el año 2018 es del 9%, iniciando de una manera positiva lo que indica que haciendo una Expansión y mayor gestión en ventas se alcanza con el porcentaje esperado (25%)	9%
EBITDA	Utilidad Operacional + Gasto por depreciación + Gasto por amortizaciones	Nos indica el valor operacional de la empresa es de \$ 86551250,54 en términos de efectivo	\$86551250,54
Margen EBITDA	EBITDA/Ventas	Arroja como resultado que por cada peso de ingreso \$0,27 se convierten en caja con el propósito de atender pago de impuestos, apoyar inversiones, cubrir deuda y repartir utilidades	\$0,27
ROE	Utilidad Neta/Patrimonio	nos indica que la empresa cuenta con 0,59 pesos para remunerar los accionistas su inversión	\$0,59
ROA	Utilidad Neta/Activo Total		\$0,29
UODI	UAI*(1-t)		\$50635117,03
ROIC	ODI/Capital Invertido		\$0,90
Nivel de endeudamiento	Pasivo Total/Activo Total	Por cada peso que la empresa tiene invertido en sus activos \$0,50 pesos han sido	\$0,50

		financiados por los bancos, Lo que indica que tiene una dependencia de sus acreedores limitando su capacidad de endeudamiento.	
Impacto de la carga financiera			\$0,03
Cubrimiento de interés			\$3,62
Nivel de autonomía	Patrimonio/activo total		\$0,50
Nivel de apalancamiento total	Total pasivos/total patrimonio	El nivel de apalancamiento total es de 0,99 lo que indica que la obtención de fondos provenientes de préstamos productiva.	\$0,99
Nivel de concentración de endeudamiento de largo plazo	Pasivo no corriente/total pasivos		\$0,76
Nivel de concentración de endeudamiento de corto plazo	Pasivo corrientes/total pasivos		\$0,24

año 2018	\$ 322.665.120
año 2019	\$ 368.729.599
año 2020	\$ 421.370.359
año 2021	\$ 481.526.244
año 2022	\$ 550.270.135
Año 2023	\$ 628.828.075

INGRESOS DEL PROYECTO						
Producto	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
CAMA	\$ 131.317.200	\$ 150.064.372	\$ 171.487.937	\$ 195.969.983	\$ 223.947.148	\$ 255.918.403
COMEDOR	\$ 70.348.500	\$ 80.391.628	\$ 91.868.537	\$ 104.983.920	\$ 119.971.686	\$ 137.099.144
SALA	\$ 120.999.420	\$ 138.273.600	\$ 158.013.884	\$ 180.572.342	\$ 206.351.301	\$ 235.810.528
TOTAL	\$ 322.665.120	\$ 368.729.599	\$ 421.370.359	\$ 481.526.244	\$ 550.270.135	\$ 628.828.075

Luego, se realizó el estudio financiero, para un periodo de 5 años, y los egresos con base a datos analizados anteriormente, el balance general inicial y una proyección del mismo, al igual que la proyección del estado de resultados, el flujo de efectivo, seguido se hace un análisis financiero, teniendo en cuenta los diferentes indicadores económicos que ayudaron a la construcción de este capítulo.

Y, para terminar, se hace necesaria la implementación de estrategias que contribuyan al buen uso de materia prima, a la ejecución de políticas ambientales como el reciclaje, materiales biodegradables, entre otros.

De tal forma que se logre dar entrada al concepto y modelo de economía circular, que tiene como objetivo extender la vida útil de los recursos y materia prima, de tal manera que se reduzcan los índices de desechos.

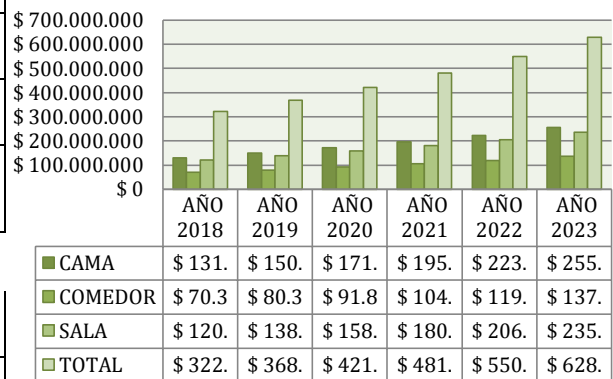
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	\$ 104.138.687	\$ 22812771	\$ 36381866	\$ 58370146	\$ 84037001	\$ 114524290
Gastos Anticipados		\$ 84.091.723	\$ 284.000	\$ 109.266.870	\$ 103.178.415	\$ 95.444.298
Total Activo Corriente:	\$ 104.138.697	\$ 107.004.494	\$ 137.307.632	\$ 167.637.016	\$ 187.215.416	\$ 209.968.588
Depreciación acumulada		\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893	\$ 1.737.893
Maquinaria y Equipo de Operación	\$ 4.5798.00	\$ 4.5798.00	\$ 4.5798.00	\$ 4.5798.00	\$ 4.5798.00	\$ 4.5798.00
Muebles y Enseres	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000	\$ 3.014.000
Gastos pagados por anticipado		\$ 4.946.667	\$ 14.357.294	\$ 1.554.136	\$ 1.614.553	\$ 1.297.319
Construcción de la empresa	\$ 312820	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564	\$ 62.564
Total activos no corrientes	\$ 7.906.620	\$ 40.865.168	\$ 20.275.765	\$ 7.472.607	\$ 7.533.024	\$ 7.215.790
TOTAL ACTIVO	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.387	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378
Pasivo						
Impuestos Gravámenes y tasas		\$ 17.722.291	\$ 25.620.918	\$ 38.287.507	\$ 53.201876	\$ 71.021.787
Obligación Bancarias	\$ 56.022.656	\$ 56.022.658	\$ 49.769884	\$ 41.671.289	\$ 31.181.991	\$ 17.596.250
PASIVO	\$ 56.022.658	\$ 73.744.949	\$ 75.390.801	\$ 79.968.797	\$ 84.383.866	\$ 88.618.037
Patrimonio						
Utilidades Retenidas	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658	\$ 56.022.658
Utilidades del Ejercicio		\$ 14.810.772	\$ 21.411.767	\$ 32.005.774	\$ 44.461.568	\$ 59.353.922
Reserva legal		\$ 3.291.283	\$ 4.758.170	\$ 7.112.384	\$ 9880.348	\$ 13.189.760
PATRIMONIO	\$ 56.022.658	\$ 74.124.713	\$ 82.192.596	\$ 95.140.826	\$ 110.364.574	\$ 128.566.341
PASIVO + PATRIMONIO	\$ 112.045.317	\$ 147.869.662	\$ 157.583.397	\$ 175.109.623	\$ 194.748.441	\$ 217.184.378

Cuadro 1. Proyección En Ventas año 2018- 2023
Fuente: Elaboración propia, 2018.

Gráfica 1: ingresos del proyecto anual.

PROYECCIÓN PRECIO						
PRODU CTO	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
CAMA (1.22 x 2 m)	\$ 350.000	\$ 363.606	\$ 377.741	\$ 392.426	\$ 407.682	\$ 423.530
COMEDOR CON VIDRIO (1.40x1 m)	\$ 250.000	\$ 259.719	\$ 269.815	\$ 280.304	\$ 291.201	\$ 302.522
SALA CON ESPUMA (1.60 x 1.80 m)	\$ 400.000	\$ 415.550	\$ 431.705	\$ 448.487	\$ 465.922	\$ 484.035
TOTAL	\$ 1.000.000	\$ 1.038.875	\$ 1.079.261	\$ 1.121.218	\$ 1.164.805	\$ 1.210.087

INGRESOS DEL PROYECTO



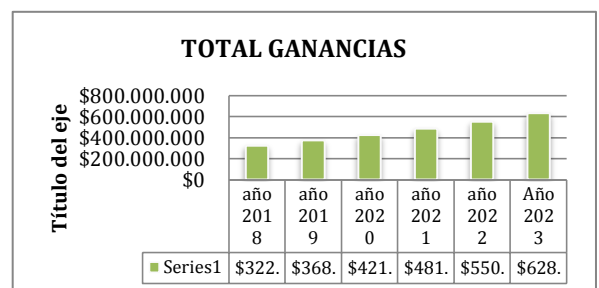
Fuente: Elaboración propia, 2018.

Y de acuerdo con el estado de resultados realizado en el estudio financiero, deja excelentes ganancias como se muestra en la siguiente información.

Tabla 2. Total de ganancias.

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Gráfica 2: Total en ganancias



Fuente: Elaboración propia, 2018.

Para el balance general, se toma en cuenta los valores de los estudios realizados anteriores, en el cual se evidencia lo siguiente

Tabla3: Balance general.

Fuente: Elaboración propia, 2018.

En las razones financieras, encontramos una rentabilidad en margen de utilidad bruta del 60%; el apalancamiento dio como resultado el 5,51y un Ebitda de: 206.366.366,33

En cuestiones ambientales, la matriz de impacto que se plasmó se tuvo en cuenta todas las variables que afectan la creación de la empresa ECONONALE S.A.S , desde su inicio hasta su puesta en marcha

CONCLUSIONES

- El estudio de factibilidad de la empresa de muebles ecológicos en la ciudad de Popayán es viable porque en primer lugar no tiene una competencia en el mercado local, y en segundo lugar porque atiende una necesidad no solo individual, si no que aporta ambientalmente a la sociedad. Esta empresa que está enfocada en atender los principios de responsabilidad social, también contribuye a mejorar las prácticas de producción empresarial.
 - Algunos procesos de industrialización que continúan desarrollándose en la actualidad y que tienen externalidades negativas para el medio ambiente
- y los recursos naturales no renovables, son la razón por la cual se ha pensado en un proyecto innovador y diferente, que no cubra solo la necesidad de consumo o inmobiliaria de un cliente, por el contrario que aporte al desarrollo de iniciativas que procuren cuidar dichos recursos. La empresa de muebles ecológicos ECONALE, se convierte en un proyecto viable para atender las necesidades en este sector, con una responsabilidad corporativa que se extiende a la fabricación de sus productos.
- Es necesario estructurar un mercado en el que se apliquen los principios de la economía circular con el fin de que se implemente una cultura que contribuya al medio ambiente y pueda reutilizar recursos en distintos procesos.
 - La factibilidad anteriormente presentada es el camino hacia un nuevo e innovador mercado en el cual se pueden encontrar ganancias económicas y sociales, que al ser desarrolladas estratégicamente con un producto único en el mercado, pueden posicionar la empresa y guiar al cumplimiento de los objetivos empresariales.

**REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Bogotá: Pearson.
- Mella, O. (julio de 2000). GRUPOS FOCALES “FOCUS GROUPS” TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. Documento de trabajo n° 3. Santiago de Chile, Chile.
- Calderón, J. A. (2011). CoIPallets S.A.S. Urosario. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2513/1032407311-2011.pdf;jsessionid=2D0356376B0258AE74286C0A57C98083?sequence=1>
- Cruz Sotelo , S. E., & Ojeda Benítez, S. (2013). Gestión sostenible de los residuos sólidos urbanos. Revista Internacional de Contaminación Ambiental, vol. 29,, 6-10.
- El Tiempo. (24 de Abril de 2017). <http://www.eltiempo.com>. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/vida/medio-ambiente/paises-que-mas-basura-producen-en-el-mundo-81066>
- Ellen Macarthur. (2014). www.ellenmacarthurfoundation.org. Obtenido de <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/>:

- <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy>
- Revista Dinero. (31 de Agosto de 2017). www.dinero.com. Obtenido de <https://www.dinero.com>: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/cuanta-basura-genera-colombia-y-cuanta-recicla/249270>