

Estudio de factibilidad para un plan de negocios sobre fabricación de materas de hogar y oficina en técnica vitral con vidrios de segundo uso (reciclable).

Edward Felipe Viafara Medina

Lizeht Yael Ramírez Villaquiran

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela De Ciencias Básicas, Tecnología E Ingeniería - ECSAR

Programa Ingeniería Industrial

Cali, Valle del Cauca

5 de Junio 2023

Estudio de factibilidad para un plan de negocios sobre fabricación de materas de hogar y oficina en técnica vitral con vidrios de segundo uso (reciclable).

Edward Felipe Viafara Medina

Lizeht Yael Ramírez Villaquiran

Proyecto aplicado:

Presentado como requisito para optar el título de Ingeniería industrial

Asesor de Proyecto:

Gustavo Adolfo Villa Vaquero

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela De Ciencias Básicas, Tecnología E Ingeniería - ECSAR

Programa Ingeniería Industrial

Cali, Valle del Cauca

5 de Junio 2023

Resumen

En la aplicación y desarrollo del estudio de factibilidad de plan de negocios, respecto a “Fabricación de materas de hogar y oficina, aplicadas en técnica vitral con vidrios de segundo uso (reciclable)”, se determina como objetivo principal; diseñar el análisis y conclusión efectiva de la viabilidad económica y productiva, que existe en la producción de materas vitral (vidrio reciclado), el cual presentan un valor agregado enfocado en diseños únicos y variados, que le dan un aspecto diferente, llamativo e innovador en el mercado.

La técnica vitral en materas del plan de negocios actual, busca el 100% de adquisición del vidrio de segunda mano, lo cual permite contribuir con el cuidado del medio ambiente. Las materas en vitral están enfocados a varios segmentos de clientes, teniendo como cliente principal; los jefes del hogar, los viveros, las tiendas de arte y decoración, también en oficinas, quienes también desean decorar los espacios de trabajo.

Palabras clave: materas de hogar y oficina, viabilidad económica, innovación en materas, cuidado del medio ambiente, vidrio de segunda mano.

Abstract

With the feasibility study of the "Business plan for the manufacture of stained glass materials", we seek to analyze the economic and productive viability that exists in the production of materials that have an added value, which is focused on unique and varied designs that give a different look, striking and innovation in the market.

On the other hand, the stained glass in the materials of this business plan is intended to be 100% acquired from second-hand glass, which contributes to the care of the environment. The stained glass materials are focused on various customer segments, having as main customer the heads of household, nurseries, art and decoration stores, as well as offices who also want to decorate the workspaces.

Keywords: pots for home and office, economic feasibility, innovation in pots, care for the environment, second-hand glass.

Tabla de contenido

Introducción	10
Planteamiento del problema.....	11
Justificación	12
Propuesta de valor.....	13
Objetivos.....	14
Objetivo general	14
Objetivos específicos.....	14
Metodología	15
Desarrollo, análisis y resultados.	16
Estudio de mercado	16
Actores de mercado	16
Estrategia de promoción:	34
Estrategia de servicio.....	35
Estrategia de distribución	36
Materias primas.	37
Producción.....	37
Fases del proceso.....	37
Tiempos del proceso:.....	42
<i>Capacidad de producción por proceso.</i>	43
Distribución en planta.	43
Maquinaria y herramientas.....	43
Producción.....	43
Costos de fabricación.....	44
Ficha técnica	46

Estudio Administrativo y legal.....	47
Direccionamiento estratégico	47
Talento Humano	49
Proceso de selección y contratación	70
Aspectos Legales.....	77
Código de comercio.....	79
Definición de la naturaleza jurídica.....	80
Trámites Apertura de la empresa en modalidad S.A.S.....	82
Costos registro de empresa	84
Estudio financiero	84
Margen de producto.....	85
Proyección de ventas	85
Estado de resultados – P&G	87
Balance General.....	87
Flujos de caja	89
Costos	90
Indicadores financieros.....	91
Resultados y conclusiones	92
Referencias bibliográficas.....	93

Lista de tablas

<i>Tabla 1</i> Características de la competencia directa.....	29
<i>Tabla 2</i> Evaluación de proveedores	30
<i>Tabla 3</i> Flujograma del proceso	38
<i>Tabla 4</i> Presupuesto del producto.....	44
<i>Tabla 5</i> Mano de obra y costos indirectos.....	45
<i>Tabla 6</i> Ficha Técnica del producto.....	46
<i>Tabla 7</i> Perfil de cargo Gerente General.....	50
<i>Tabla 8</i> Perfil de cargo Contador	52
<i>Tabla 9</i> Perfil de cargo analista Administrativa	56
<i>Tabla 10</i> Perfil de cargo Auxiliar de Almacén y mensajero	62
<i>Tabla 11</i> Supervisor de producción y logística	66
<i>Tabla 12</i> Perfil de cargo Operario de decoraciones.....	68
<i>Tabla 13</i> Flujograma del proceso de reclutamiento, selección y contratación.	72
<i>Tabla 14</i> Nómina mensual.....	73
<i>Tabla 15</i> Provisiones de nómina a cargo del empleador.....	75
<i>Tabla 16</i> Cotización de servicio de limpieza.....	76
<i>Tabla 17</i> Costos registro de la empresa.....	84
<i>Tabla 18</i> Indicadores financiero	91

Lista de figuras

<i>Figura 1</i> Formula del tamaño de la muestra	16
<i>Figura 2</i> Formato de la encuesta	16
<i>Figura 3</i> Porcentaje del sexo de la población encuestada.....	19
<i>Figura 4</i> Gráfico de porcentaje de la población por ciudades.....	19
<i>Figura 5</i> Población que conoce o desconoce que es una matera	19
<i>Figura 6</i> Porcentaje de edad.....	20
<i>Figura 7</i> Porcentaje de la población que conoce que es un mosaico.....	20
<i>Figura 8</i> Población que conoce sobre técnicas aplicadas en Materas.....	20
<i>Figura 9</i> Personas que le gustan las materas	21
<i>Figura 10</i> Porcentaje de población que tiene materas	21
<i>Figura 11</i> Personas que compra macetas para plantas.....	21
<i>Figura 12</i> Lugares donde compran materas	22
<i>Figura 13</i> Población que le gustaría tener una matera decorada en mosaico.....	22
<i>Figura 14</i> Preferencia de método de compra.....	23
<i>Figura 15</i> Tamaños de materas que las personas prefieren.	23
<i>Figura 16</i> Factores que influyen al escoger una matera	24
<i>Figura 17</i> Respuestas de cuanto estaría dispuesto a pagar por la matera en mosaico... 24	24
<i>Figura 18</i> Respuesta de cosas por mejorar a las materas	25
<i>Figura 19</i> Respuesta a como estado el mercado actual.....	25
<i>Figura 20</i> Mi cliente ideal.....	27
<i>Figura 21</i> Proveedores estratégicos	31
<i>Figura 22</i> Materias primas	37
<i>Figura 23</i> Matera en vitral.....	38
<i>Figura 24</i> Impermeabilización.....	39
<i>Figura 25</i> Pintura base	39
<i>Figura 26</i> Corte de Vidrio.....	39
<i>Figura 27</i> Pegue de vidrios	40
<i>Figura 28</i> Estucar matera	40
<i>Figura 29</i> Limpieza de matera	41
<i>Figura 30</i> Aplicar laca.....	41

<i>Figura 31 Distribución en planta</i>	43
<i>Figura 32 Producto</i>	46
<i>Figura 33 Organigrama</i>	49
<i>Figura 34 Clasificación de las empresas</i>	78
<i>Figura 35 Margen de producto</i>	85
<i>Figura 36 Proyección de ventas</i>	85
<i>Figura 37 Proyección de ventas – Suavización exponencial</i>	86
<i>Figura 38 Estado de resultados</i>	87
<i>Figura 39 Balance General Parte 1</i>	87
<i>Figura 40 Balance general parte 2</i>	88
<i>Figura 41 Flujos de caja con proyección a 4 años.</i>	89
<i>Figura 42 Costos parte 1</i>	90
<i>Figura 43 Costos parte 2</i>	90

Introducción

La ingeniería Industrial es una rama/ciencia, que cada día su valor e importancia aumenta en el mundo industrial; debido a que, la necesidad de controlar los costos, disminuir tiempos muertos y tener una adecuada rentabilidad sobre la empresa u procesos, es vital, para el buen funcionamiento de esta.

Es por eso, que es importante realizar y analizar de manera efectiva los proyectos, enfocándose en su viabilidad, pero no solamente en esto, sino que también estén involucrados en la labor social de los problemas que afectan a la población y al medio ambiente.

La reutilización creativa de vidrios para la fabricación de materas de hogar y oficina ayuda a disminuir la contaminación a nivel mundial que se genera a través del vidrio. A partir de ahí, nace la idea de poder generar un proyecto, a su vez emprendimiento, que aporte positivamente al desarrollo del planeta, a través de una línea de negocio ambiental e innovadora, mediante la fabricación de materas con vidrio reciclable con materiales mínimos como: Vidrios reciclados, materas vírgenes, marcador, pintura blanca, estuco blanco, corta vidrio, cartón y ega.

Planteamiento del problema

Según un informe reciente de la organización británica Verisk Maplecroft, que alerta de una "creciente crisis" de la basura, reforzado en el diario BBC News Mundo, dice "El grupo especializado en análisis de riesgo reveló que a nivel mundial se producen más de 2.100 millones de toneladas de desechos cada año, lo que podría llenar más de 800.000 piscinas olímpicas. Tan solo un 16% (323 millones de toneladas) de esa basura es reciclada". El Banco Mundial anuncio que "Entre los elementos y materiales que más se producen están el vidrio con un 5%."

El índice de aprovechamiento o reciclaje en Colombia es del 13%, según análisis del Ministerio de medio ambiente colombiano. Estas cifras se consideran bastante alarmante para el mundo en general, pues realmente es muy baja la consciencia que hay en los humanos al momento de reciclar o desechar un producto usado. Pues una botella de vidrio puede tardar hasta 4.000 años en degradarse, siendo uno de los materiales y empaques con más vida útil a nivel mundial. Por eso, es importante ayudar a concientizar a las personas sobre el uso adecuado de dicho material y su reciclaje. De esta captación y concientización del problema que se afronta a nivel mundial del reciclaje del vidrio, se propone incentivar a las personas por medio de la fabricación y venta de materas de hogar y oficinas hechas con vidrios reciclables, a su vez, generando emprendimiento y empleabilidad.

Justificación

El aumento en la protección del medio ambiente, la importancia o el rol del reciclaje, es importante para ayudar a mejorar la calidad de nuestro planeta, es por eso, que es de gran ayuda la puesta en marcha o ejecución de proyectos innovadores sobre el reciclaje.

Se considera una manera muy efectiva de concientizar, acostumbrar y crear culturas en las personas, sobre el reciclar y reutilizar, llegando a sus visualizaciones cotidianas. Esto quiere decir, que es normal ver en los hogares y oficinas materas pequeñas, medianas o grandes, pero no decoradas con vidrios (vital) reciclable.

Entonces, desarrollando un proyecto enfocado en la necesidad e importancia del reciclaje, se puede entrar a las visualizaciones cotidianas de las personas y ayudar a generar cultura de reciclaje y reutilización, aportando al crecimiento de la protección del planeta.

El proyecto contribuye también para el beneficio de las personas, pues es un emprendimiento que puede ayudar a la economía generando empleos en diversas labores como: reciclaje, fabricación, administración, proyectos sociales y ventas.

Propuesta de valor

Producto innovador, dado a que el mercado actual es poco común encontrar la venta materas hechas con vidrio de segunda mano, diseños exclusivos que se pueden personalizar, y que pueda aportar a la disminución de la contaminación del medioambiente en Cali; pues esto puede generar una gran satisfacción al consumidor, dado que se lleva un producto único para la decoración de su hogar o espacios deseados a emplear las materas.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios sobre la fabricación de materas para hogar y oficina; con vidrios de segundo uso (reciclables).

Objetivos específicos

Estudiar la factibilidad del plan de negocios.

Analizar el cliente posible, por medio de un estudio de mercado.

Implementar etapas del plan de negocios al desarrollo del proyecto.

Determinar si el proyecto, es viable o no, de acuerdo con la creación del estudio financiero y estudio técnico.

Metodología

Para la realización de este proyecto, se tuvo en cuenta aspectos fundamentales para la investigación de esta; se logró llevar el producto de la fase de proyección a la fase real, lo cual, se puede evidenciar más adelante en la ficha técnica del producto con imágenes reales y propias.

Así, pudiendo ampliar información relevante para dar inicio al estudio técnico, que se da a conocer el proceso de fabricación en decoración de la materia. Por consiguiente, se dio paso a realizar un estudio de mercadeo que permitió afianzar estratégicamente un plan de mercadeo para el desarrollo del producto, estos dos estudios, lanzando necesidades directas de crear y definir un estudio eficiente sobre la parte administrativa y legal, para poder dar continuación al estudio financiero, teniendo como factor principal la proyección y toda la parte presupuestal del proyecto, concluyendo si es viable o no su ejecución a manera de análisis.

Desarrollo, análisis y resultados.

Estudio de mercado

Actores de mercado

Primer actor.

Quién determina la demanda; cliente. Fuentes primarias

Figura 1

Formula del tamaño de la muestra

$$\frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Estadística	Descripción
N	Tamaño de la población
e	Margen de error (como decimal)
z	Nivel de confianza (como puntuación de z)
p	Valor de porcentaje (como decimal)

Nota: El gráfico describe la fórmula que se utilizó para sacar el tamaño de la muestra

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5


Población cercana: 16

Tamaño/Personas a encuestar: 16 personas

Formulación Encuesta “Estudio de factibilidad en adquisición de materas”. Con esta encuesta se busca que podamos comprender las necesidades, gustos y requerimientos de nuestros clientes, para facilitar la toma de decisiones.

Figura 2

Formato de la encuesta

<h3>ENCUESTA SOBRE ESTUDIO DE MERCADO - FABRICACIÓN Y VENTA DE MATERAS EN MOSAICO</h3> <p>edwardviafara@gmail.com Cambiar de cuenta </p> <p>*Obligatorio</p>	<p>¿Cuál es su nombre? *</p> <p>Tu respuesta _____</p>
<p>Correo *</p> <p>Tu dirección de correo electrónico _____</p>	<p>¿Dónde vive? *</p> <p>Tu respuesta _____</p>
<p>¿Cuál es su sexo?</p> <p><input type="radio"/> Masculino</p> <p><input type="radio"/> Femenino</p>	<p>¿Qué edad tiene? *</p> <p><input type="radio"/> 20 - 30 años</p> <p><input type="radio"/> 31 - 40 años</p> <p><input type="radio"/> 41 - 50 años</p> <p><input type="radio"/> 51 - 60 años</p> <p><input type="radio"/> 61 - 70 años</p>
<p>¿Sabe usted qué es una matera? *</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>	<p>¿Le gustan las materas?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>
<p>¿Sabe usted qué es Mosaico? *</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>	<p>¿Le gusta las materas decoradas?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>
<p>¿Ha escuchado/visto sobre la Técnica Mosaico aplicada en Materas? *</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>	<p>¿Cómo considera qué está el mercado actual frente a materas creativas?</p> <p>Tu respuesta _____</p>

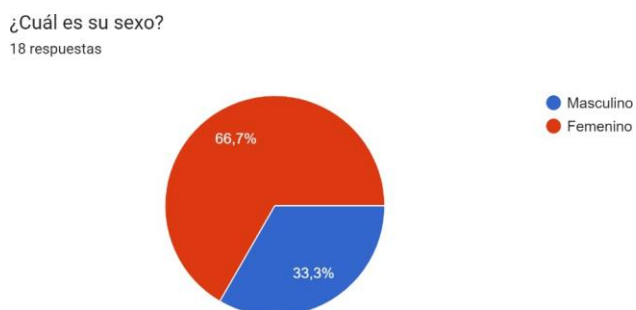
<p>¿Tiene materas en su hogar u oficina?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>	<p><input type="radio"/> Almacenes de cadena.</p> <p><input type="radio"/> Otro: _____</p>
<p>¿Compra usted, macetas para plantas?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p>	<p>¿Qué le gustaría mejorar a sus materas o el mercado actual?</p> <p>Tu respuesta _____</p>
<p>Si la pregunta anterior fue afirmativo, ¿Dónde ha comprado sus materas o macetas para plantas?</p> <p><input type="radio"/> Viveros</p> <p><input type="radio"/> Internet, páginas web o redes sociales.</p>	<p>¿Le gustaría tener una matera decorada en Mosaico?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p><input type="radio"/> Tal vez</p>
<p>¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por la compra de una Matera en Mosaico, teniendo en cuenta que es un proceso manual y normalmente, su costo de venta en estas, suele aumentar a las de competencias, que no son decoradas?</p>	
<p>En caso tal de realizar una compra de Matera Mosaico, ¿Qué método de compra aplicaría?</p> <p><input type="radio"/> Virtual: Pago virtual y recibir domicilio.</p> <p><input type="radio"/> Virtual: Pago contra entrega.</p> <p><input type="radio"/> Ir a la tienda física.</p> <p><input type="radio"/> Personalizar su matera, aunque esto implique el aumento del precio estándar.</p>	
<p>¿Qué tamaño de matera es de su preferencia?</p> <p><input type="radio"/> Pequeña (8 cm * 11 cm aprox.)</p> <p><input type="radio"/> Mediana (20 cm * 26 cm aprox.)</p> <p><input type="radio"/> Grande (28 cm * 36 cm aprox.)</p>	
<p>¿Qué factores influyen al momento de escoger una matera/maceta?</p> <p><input type="checkbox"/> Precio</p> <p><input type="checkbox"/> Diseño</p> <p><input type="checkbox"/> Material</p> <p><input type="checkbox"/> Otro: _____</p>	

Nota: Las imágenes anteriores, hacen referencia a la encuesta que se realizó al tamaño de la muestra.

Informe encuesta.

Figura 3

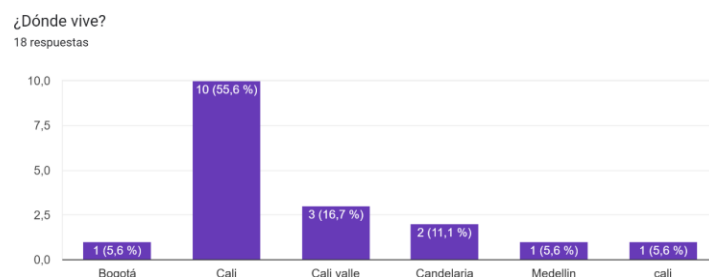
Porcentaje del sexo de la población encuestada



Nota: Un 67% del 100% de la población encuestada pertenece al grupo: género femenino

Figura 4

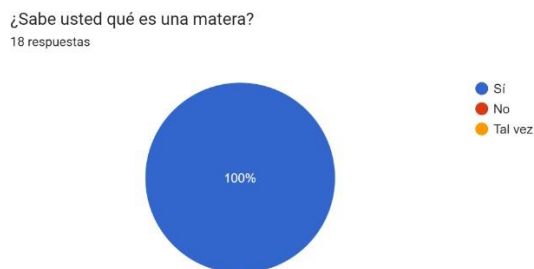
Gráfico de porcentaje de la población por ciudades



Nota: El 78% de la población encuestada vive en Cali, el 11% vive en sus alrededores: ubicados en ciudades como Bogotá y Medellín.

Figura 5

Población que conoce o desconoce que es una matera

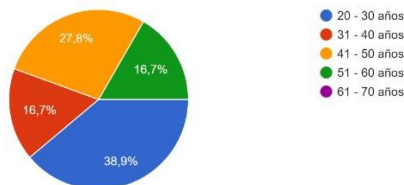


Nota: El 100% de la población encuestada conoce que es una matera.

Figura 6

Porcentaje de edad

¿Qué edad tiene?
18 respuestas

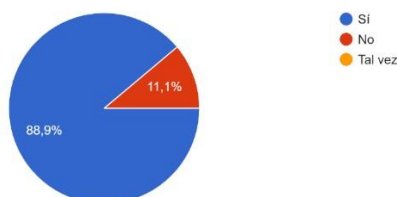


Nota: Un 38.9% de los compradores están entre los 20 y 30 años de edad, el 27,8% pertenece a la población de los 41 a 50 años y el 34% aproximadamente, pertenece a la población de 31-40 años y de los 51-60 años

Figura 7

Porcentaje de la población que conoce que es un mosaico

¿Sabe usted qué es Mosaico?
18 respuestas

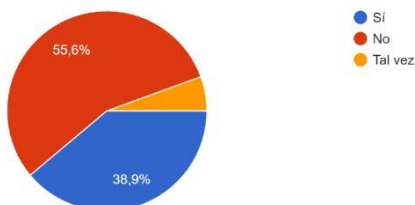


Nota: El 88.9% del 100% de la población, conoce que es un Mosaico.

Figura 8

Población que conoce sobre técnicas aplicadas en Materas

¿Ha escuchado/visto sobre la Técnica Mosaico aplicada en Materas?
18 respuestas

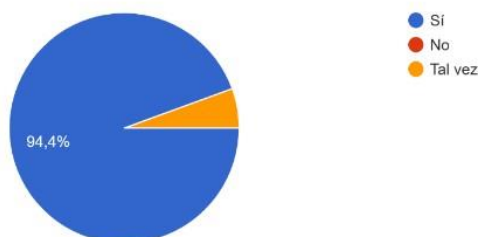


Nota: Se evidencia que más del 50% de la población estudiada, desconoce sobre la técnica de mosaico aplicada en materas.

Figura 9

Personas que le gustan las materas

¿Le gustan las materas?
18 respuestas

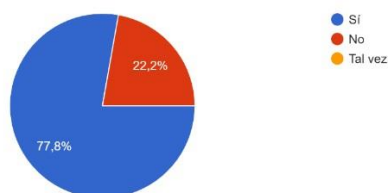


Nota: Aproximadamente el 95% de la población encuestada le gustan las materas.

Figura 10

Porcentaje de población que tiene materas

¿Tiene materas en su hogar u oficina?
18 respuestas

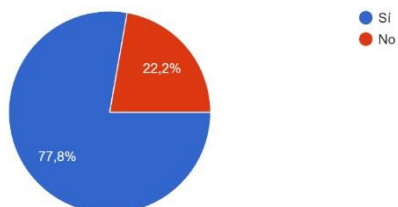


Nota: Aproximadamente el 77,8% de la población encuestada, tienen materas en su hogar u oficina.

Figura 11

Personas que compra macetas para plantas

¿Compra usted, macetas para plantas?
18 respuestas

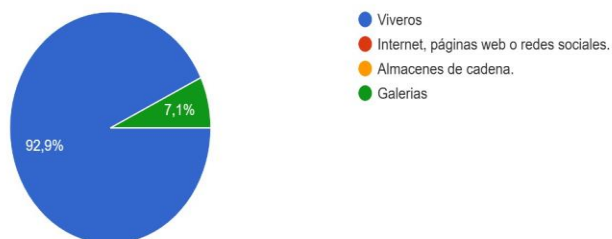


Nota: El 77,8% de la población encuestada, compran macetas para sus plantas.

Figura 12

Lugares donde compran materas

Si la pregunta anterior fue afirmativo, ¿Dónde ha comprado sus materas o macetas para plantas?
14 respuestas

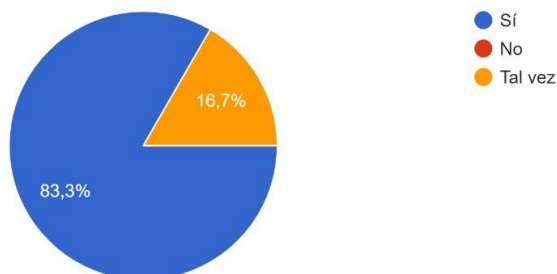


Nota: El 92.9% compra las matas en viveros y el 7.1% compra en galerías.

Figura 13

Población que le gustaría tener una matera decorada en mosaico

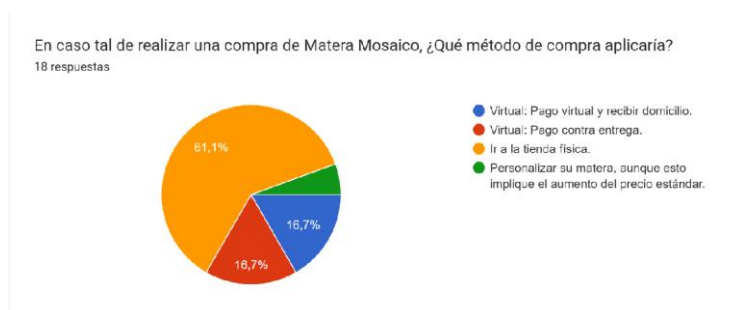
¿Le gustaría tener una matera decorada en Mosaico?
18 respuestas



Nota: Aproximadamente el 84% de la población estudiada, les gustaría tener una maceta decorada en mosaico.

Figura 14

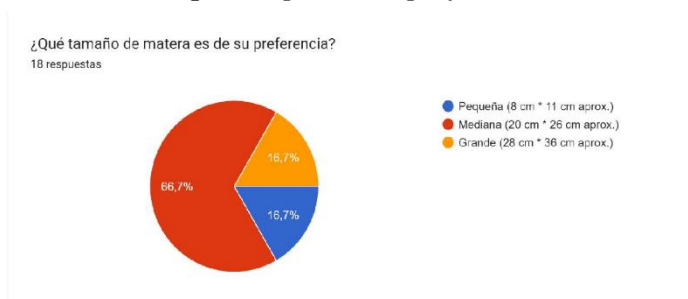
Preferencia de método de compra.



Nota: El 61.1% de la población encuestada del 100% prefieren para comprar materas ir a la tienda física y el 33.4% les gusta comprar de manera virtual.

Figura 15

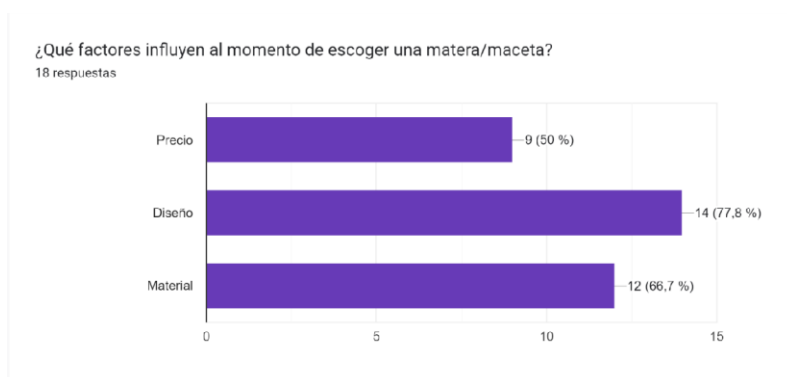
Tamaños de materas que las personas prefieren.



Nota: Más del 50% de la población estudiada, prefiere comprar materas medianas.

Figura 16

Factores que influyen al escoger una matera



Nota: Cuanto, al diseño del producto, el 77.8% de las personas encuestadas, se fija en esto y el 66,7% se fija en el material al momento de escoger una matera, y el 50% se fija en el precio de la matera.

¿Cuánto estaría dispuesto/a pagar por la compra de una Matera en Mosaico, teniendo en cuenta que es un proceso manual y normalmente, su costo de venta en estas suele aumentar a las de competencias, que no son decoradas? 15 respuestas

Figura 17

Respuestas de cuanto estaría dispuesto a pagar por la matera en mosaico

- \$25.000
- El valor adecuado
- 30000
- 50.000
- Si hay buena calidad valdrá la pena pagar cualquier precio
- 80000, depende del tamaño y la decoración
- El precio justo y merecido
- 60.000
- 70.000
- depende de cada decoración y tamaño
- Depende el tamaño y el diseño
- Hasta 30mil
- Que se económica a comparación de las demás
- No sabría realmente en este momento

Nota: Promedio para la venta de matera mediana, \$60.000 - \$68.000

Figura 18

Respuesta de cosas por mejorar a las materas.

- Que sean más originales y creativas
- Algunas la apariencia
- Más diseños
- Que tenga colores vivos y diseños novedosos algo fuera de lo común un
- Más materas artesanal
- Decoración e impermeabilización
- Más variedad en lo artesanal
- Los diseños
- Personalizar las macetas con creativos diseños, hacer volar la imaginación, poder usar pinturas, telas u otros materiales.
- que sean bonitas
- Las materas
- Mas que ser bonitas, que tengan un correcto drenado de agua.
- No se dado que no tengo materas
- Los diseños y color

Nota: Se evidencia respuestas, respecto a la pregunta planteada ¿Qué le gustaría mejorar a sus materas o el mercado actual? que gran parte de la población coincide en que hace falta más variedad en las materas.

Figura 19

Respuesta a como estado el mercado actual.

- Siento que no hay mucha variedad en materias creativas en el mercado
- Se ve mucha variedad interesante de materas
- Muy hermoso
- No hay tanta variedad en materas
- La verdad se ve mucho comercio y en distintas presentaciones
- La mayoría son pintadas, pero hay una bonita oferta
- Yo veo mucho comercio más que todo en los barrios de materas artesanales y me parece muy bien porque es un emprendimiento muy bonito
- Muy activo a las personas hoy en día son un poco más conscientes sobre la importancia de las plantas en los espacios y lo agradable a la vista

Nota: Respuesta de como considera el mercado actual de las materas.

Análisis general encuesta aplicada

Se evidencia que la mayoría de los compradores de materas son mujeres por lo cual ellas serían nuestro cliente principal al que va enfocado el producto, se debería de hacer una campaña o innovar en diseños nuevos para atraer también a más hombres y lograr que ambos géneros compren por igual o enfocar el producto más a las mujeres. Por otro lado, la población encuestada aproximadamente el 78% vive en la ciudad de Cali, el 11% vive en sus alrededores por lo cual beneficia nuestro proyecto dado que se espera tener un alcance local para empezar. Se tiene la ventaja que toda la población encuestada conoce que es una matera, por lo cual es un producto que está reconocido en el mercado y de este modo es más fácil poder generar ventas de nuestro producto, adicional a esto un 88.9% de la población estudiada conoce que es un Mosaico por lo que toca buscar una estrategia para lograr que el 11.1% conozca que es un mosaico y pueda comprender mejor nuestro producto, sin embargo también se tiene como desventaja que más del 50% de la población estudiada desconoce sobre la técnica de mosaico aplicada en materas por lo cual este es un punto débil a fortalecer en el momento de promocionar nuestro producto. Se tiene la ventaja también que gran parte de la población del gusta comprar materas para sus hogares y oficinas, también que les gustaría comprar materas decoradas en mosaico.

De acuerdo con lo anterior se evidencia que las materas decoradas en mosaico es un producto que si es lanzado en el mercado tendrá una gran acogida, se debe si fortalecer la desventaja que pocos demandantes conocen la técnica de mosaico y este en gran parte del valor agregado de nuestro producto. En cuanto a precios si es un aspecto importante para la población encuestada pero también se evidencia que predomina la calidad y el diseño y en su mayoría

valoran más esto que el mismo valor de la materia. Por ende, se debe apostar a diseños innovadores y de muy buena calidad.

Perfil del cliente

Los datos identificados para el perfil del cliente se toman de acuerdo con las encuestas aplicadas e información arrojada de las mismas:

Figura 20

Mi cliente ideal



Nota: Adaptado de *Perfil de mi Cliente Ideal*, de Sanz F. J, 2016 (<https://epymeonline.com/crear-perfil-cliente-ideal/>).

Demográfico: Mercado enfocado 80% al género femenino, 20% masculino.

Personas mayores de 20 años de edad. Ubicación principal, Cali.

Factores psicográficos: Personas con gustos por la naturaleza, plantas, cuidado de las plantas, belleza natural, paz personal, paz en hogar, gusto por las artesanías, materas, materas decoradas y con diseños especiales.

Elementos generacionales: Ventas y publicidad en redes sociales como: Facebook, Instagram y tik tok.

Factores geográficos: Cali y Valle del cauca.

Motivo de la compra: Diseño exclusivo.

Ciclo de compra: Montar pedido y pago, tiempo de fabricación 8 días aprox., entrega final. U, compra directa en tienda físico con nuestros diseños estándar.

Producto: Ventas principalmente enfocadas a materas medianas.

Segundo actor.

Determinante de demanda, empresas con la misma actividad principal.

Vivo Boreal (Bogotá):

Cuenta con las siguientes características:

Varios medios de pago

Envíos a todo el país

Pago seguro Cuenta con certificado SSL (Secure Socket Layer), el cual es un protocolo de seguridad que hace que tus datos viajen de manera íntegra y segura.

Productos personalizados

Variedad de tipo materas

Empresa Fercom (Acopi Yumbo):

Cuenta con las siguientes características:

Variedad de materas en tamaño, material y tipo de usos.

Varios medios de pago

Convenios con varias cadenas de almacenes

Publicidad en redes sociales.

Tumatera

Cuenta con las siguientes características:

Variedad de materas en tamaño, material y tipo de usos.

Varios medios de pago

Publicidad en redes sociales
 Promociones de los productos
 Ubicación en puntos principales de Colombia

Fora Desing

Cuenta con las siguientes características:

Variedad de materas en tamaño, material, color y tipo de usos.

Varios medios de pago

Publicidad en redes sociales

Promociones de los productos

Ubicación en Cali

Tabla 1

Características de la competencia directa.

Característica	Vivo Boreal	Fercom	Tumatera	Fora Desing
Medios de pago	X	X	X	X
Envíos nacionales	X			
Pago seguro – Certificado SSL	X			
Productos personalizados	X			
Variedad en diseños	X	X	X	X
Convenios con almacenes de cadenas.		X		
Publicidad en redes sociales.		X	X	X

Promociones	X	X
Ubicación en Cali u local.	X	X

Nota: Resumen de las características: Se logra determinar que, las principales características de la competencia se centran en tener varios medios de pago y contar con una variedad de tipo de productos, también se evidencia que la publicidad en las redes sociales es efectiva para el posicionamiento de mercado. Por otro lado, de las 4 empresas; la empresa Fora Desing es el principal competidor con respecto a la ubicación. Por lo tanto, es importante enfocar fuerza en las características que la competencia directa no cumple para obtener ventajas frente a esta empresa.

Tercer actor.

Búsqueda y análisis de proveedores.

Tabla 2

Evaluación de proveedores

Objetivo: Seleccionar proveedores principales.

Emprea: Carrera 49a #51-65 - Cali, Valle del Cauca

Proveedor	Categoría	Ciudad	Dirección	Precio U.	Und M.	Puntaje			
						Ubicación	Calidad	Precio	Disp. Inv.
Fundación nuevas luc	Vidrio reciclado	Cali	Cra. 49a #13	1500	KG	70%	80%	81%	85%
Ambient	Vidrio reciclado	Cali	Calle 40 #1n	1650	KG	59%	80%	65%	80%
Reciclajes desperdicio	Vidrio reciclado	Cali	Calle 23 #44	1700	KG	41%	80%	58%	73%
Materas del cauca	Materas virgen	Cali	Calle 19 #8-0	Variables	Unidad	40%	90%	90%	100%
Homecenter	Materas virgen	Cali	C.C Jardin pl.	Variables	Unidad	65%	90%	55%	85%
Materias y artesanias	Materas virgen	Cali	Cra 44. #22-3	Variables	Unidad	45%	90%	60%	76%
La unica distribuidora	Insumos	Cali	Cra 9. #11-3	Variables	Unidad	56%	80%	90%	100%
Papelería El Mayorist	Insumos	Cali	Cra 49. #10-3	Variables	Unidad	59%	80%	85%	100%
Homecenter	Insumos	Cali	C.C Jardin pl.	Variables	Unidad	85%	90%	60%	60%

Nota: el cuadro corresponde a la evaluación de los proveedores que se necesitan para conseguir la materia prima.

Análisis: Según los datos arrojados por el estudio y evaluación simple de proveedores, se puede concluir que los proveedores más idóneos para abastecer los procesos de producción como primera opción, respecto a precio, calidad y cumplimiento (logística y abastecimiento) son:

Materia prima – Fundación nuevas luces

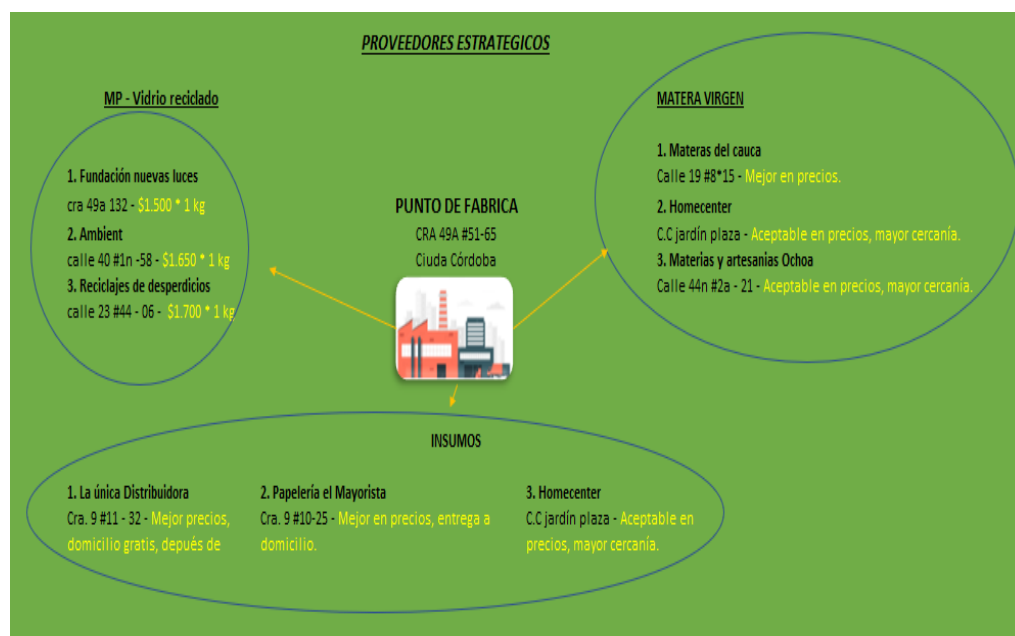
Materas – Materas del Cauca

Insumos – La única Distribuidora

Por otro lado, a continuación, se muestra gráficamente como posibles / segundas opciones los siguientes proveedores y orden de cumplimiento, según el umbral.

Figura 21

Proveedores estratégicos



Nota: Los proveedores relacionados son los que son más rentables para el proceso de fabricación de materas en vitral.

Cuarto actor.

Aspecto legal, sector Decoración – Artesanías. Leyes que aplican en beneficio o en contra para la fabricación, comercialización y distribución de materas Mosaico.

En 2020, el sector tuvo un momento clave, pues la situación de la pandemia causó un primer impacto de decrecimiento en las ventas del sector e-Commerce hogar, y un crecimiento en el segundo y tercer trimestre de 2020 por el aumento del valor de los productos del hogar para las personas dado el confinamiento y el crecimiento de las ventas online en general por la misma razón.

Según estudio realizado en Bogotá el rango de edades del mercado se encuentra entre los 19 y 59 años, con un porcentaje del 76,8%, siendo en su mayoría mujeres con un 66,2% y hombres con un 33,3% a quienes les gusta comprar materas. (S/f). Edu.co.

Estudio de Bogotá evidencia que el 46% de la población estudiada refiere que la frecuencia de compra es una vez al año, Si bien es cierto, las materas corresponden al producto que es duradero para los clientes debido al material(hormigón), finalmente lo que indica la frecuencia de compra es que el producto es de buena calidad, pero aun así es necesario diversificar la variedad de productos y servicios para que los consumidores tengan mayor experiencia con los artículos de la fábrica. Lo que plantea Ruth Fernández, es que la aplicación de estrategias para generar ventas corresponde directamente a obtener ingresos significativos para la empresa en este caso.

El 74% recalca que el diseño es criterio de mayor peso para considerar el producto de calidad, lo que significa que los clientes prefieren el diseño y material para incluirlo en las preferencias, son factores clave para asegurar las ventas y satisfacer las necesidades de las personas en el mercado, también, hechos como controlar y verificar la producción antes de ser

distribuida para la venta hace le diferencia en cuanto 0 errores y aplicado en la máxima expresión al concepto de calidad total. BUENDÍA GUTIÉRREZ, T. N. (2021).

Decreto 1538 de 2005.

Artículo 2°. Definiciones. Para efectos de la adecuada comprensión y aplicación del presente decreto, se establecen las siguientes definiciones: Accesibilidad: Condición que permite, en cualquier espacio o ambiente ya sea interior o exterior, el fácil y seguro desplazamiento de la población en general y el uso en forma confiable, eficiente y autónoma de los servicios instalados en esos ambientes.

Decreto 258 de 1987.

Por la cual se reglamenta la Ley 36 de 1984 y se organiza el registro de artesanos y de organizaciones gremiales de artesanos.

Por medio de este decreto se reglamenta la profesión de artesano.

Ley 2068 de 2020. Artículo 46.

Mediante el radicado de la referencia, la peticionaria consulta si puede acceder a la exclusión del impuesto sobre las ventas establecida por el artículo 46 de la Ley 2068 de 2020, teniendo en cuenta que comercializa materas artesanales, o si dicha exclusión se encuentra limitada únicamente para operadores de turismo.

Análisis general.

Se logra concluir que, respecto a las leyes colombianas que abarcan el sector de Decoración y artesanías, que justamente encaja con la fabricación y decoración de materas en vitral, no tiene actualmente 2.023 primer semestre, ninguna restricción o impedimento para ejercer su actividad de fabricación, comercialización y ventas.

Plan de mercadeo.

Se establecen estrategias de mercadeo, con el fin de aumentar la fidelización de los clientes en el producto, y así mismo, incrementar las ventas para la compañía. A continuación, se dan a conocer las siguientes estrategias de promoción, comunicación, ventas, distribución y precios establecidas:

Estrategia de promoción:

Causal especial.

Alinear la marca al proceso que realizan los recicladores y que con cada compra están ayudando a los recicladores que proveen nuestra materia prima.

Descuento en primera compra: Realizar entre el 3% y 5% de descuento en la primera compra.

Programa de sellos.

Cada vez que un cliente compra algo obtiene un sello, y cuando complete 10 sellos recibirá un obsequio.

Entrega a domicilio.

Por comprar superiores a 150.000 realizar entrega a domicilio.

Estrategia de comunicación:

Redes sociales.

Hoy en día la mayor parte de la población pasa bastante tiempo en las redes sociales, las empresas han aprovechado para hacer de las redes sociales un medio que puede atraer clientes, por un lado, está la creación de las redes sociales, pero de la empresa, una vez creadas las redes se debe empezar a agregar conocidos para que se empiece a tener amigos y así dar a conocer la red social de la empresa.

Facebook tiene una ventaja y es que cuenta con Marketplace donde se pueden vender productos para ello se cuenta con el siguiente instructivo de cómo hacerlo de manera fácil:

En el feed, haz clic en Marketplace en el menú de la izquierda.

Haz clic en Crear publicación y, luego, en Artículo en venta.

Haz clic en Agregar fotos para subir una foto del artículo desde tu computadora.

Escribe la información del artículo. Para marcar un artículo como Gratis, puedes escribir 0 como precio.

Haz clic en Siguiente. Si la opción Siguiente se encuentra deshabilitada, comprueba que ingresaste toda la información necesaria.

Haz clic en Publicar para publicar el anuncio en Marketplace.

Estrategia de servicio

Garantía de 3 meses por calidad de acabados y defectos de producción en general.

Servicio post venta que incluye.

Garantía de 3 meses por calidad y defectos de producción en general

Atención a las dudas de los clientes.

Informar sobre los beneficios del producto.

Actualización de nuevos productos

Promociones limitadas

Estrategia de ventas:

Brindar servicios adicionales gratuitos:

Trato personalizado: Realizar o agendar un reunión virtual o presencial, con el cliente, después de su compra, con el fin de explicarle los cuidados de la materia, su limpieza y demás.

Servicio de mantenimiento: Esto quiere decir, poder realizar mantenimiento de primer grado (limpiar, brillar y aplicar pintura base) el primer año por 1 vez.

Dar obsequios a tus clientes: Un llavero pequeño, con la marca del producto.

Conseguir referidos.

Siempre es mejor que hablen otras personas de nuestro negocio que nosotros mismos. La opinión será mucho más sincera y calará más en el subconsciente del usuario, viéndose reflejada en la intención de compra.

Usar testimonios.

Solicitar permiso y grabar, tomar fotos, escribir y publicar testimonios de clientes satisfechos con su compra, con el fin de generar confianza y credibilidad en la empresa y compra.

Estrategia de distribución

Selectiva: Diversos puntos de ventas, no dependiente del punto de fabricación o marca propia.

Exclusiva: Tienda de la propia marca.

Distribución domicilio: Pago contra entrega.

Estrategia de precios:

Psicológica visual: \$19.999 – 89.999....

Hi-Lo: Black Friday o el Cyber Monday.

Descuento de precios: Fijar e incrementar los precios de los productos nuevos.

Estudio Técnico

Materias primas.

La materia prima principal, se comprará en Just in time; es decir, al momento que se genere una compra. Materia prima como: Vidrio reciclado (directamente recicladora) y materia virgen de diferentes tamaños (directamente al vivero).

Figura 22

Materias primas




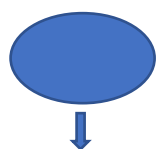

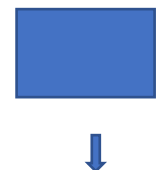
Nota: Se presenta la materia prima necesaria para la fabricación de las materas.

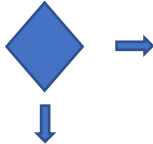
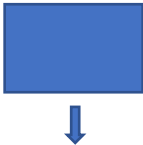


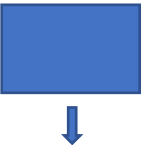

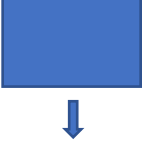
Producción


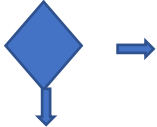



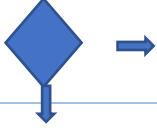
Fases del proceso


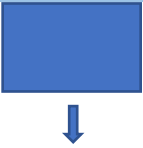

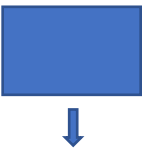
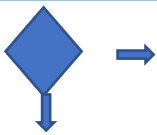
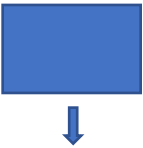
Diagrama de flujo - Fabricación de materia decorada en Vidrio reciclado

Tabla 3*Flujograma del proceso*

N°	Actividad	Descripción	Figura	Simbología
	Fabricación de matera decorada en Vidrio reciclado		<p data-bbox="846 394 992 436">Figura 23</p> <p data-bbox="846 443 1068 485"><i>Matera en vitral</i></p>  <p data-bbox="846 793 1105 947"><i>Nota:</i> Prototipo de matera decorada en vidrio reciclado.</p>	
1.	Establecer diseño	Analizar diseños posibles, sacar una idea única y propia, de acuerdo con el requerimiento del cliente y definir (4 horas).	<p data-bbox="846 961 992 1003">Figura 24</p> <p data-bbox="846 1010 954 1052"><i>Diseño</i></p> 	
			<p data-bbox="846 1717 1170 1883"><i>Nota:</i> Ejemplo de cómo se construye el diseño de la matera.</p>	

2.	Verificación	¿Quedo bien realizado el diseño de acuerdo con el requerimiento del cliente?	Si: Continuar proceso. No: Repetir proceso #1	
3.	Impermeabilización	Teniendo listo toda la materia prima e insumos, se procede a impermeabilizar la materia virgen por dentro (dejar secar 8 horas a temperatura ambiente).	Figura 24 <i>Impermeabilización</i>	
				
		<i>Nota: Materia prima virgen.</i>		
4.	Verificación	¿Quedo bien impermeabilizada la materia?	Si: Continuar proceso. No: Repetir proceso #3	
5.	Pintar base de blanco	Aplicación de pintura blanca de base en la parte externa de la materia (dejar secar 8 horas a temperatura ambiente).	Figura 25 <i>Pintura base</i>	
				
		<i>Nota: Visualización de la materia con la pintura base.</i>		
6.	Corte de vidrios reciclado	Cortar vidrios según medidas de diseño en la	Figura 26 <i>Corte de Vidrio</i>	

		Orden de producción (4 horas de corte).		
			<i>Nota:</i> La imagen hace referencia a cortar los vidrios.	
7.	Verificación	¿Quedaron bien recortados los vidrios, de acuerdo con el diseño de la orden de producción?	Si: Continuar proceso. No: Repetir proceso #6	
8.	Pegar vidrios y realizar diseño real.	Pegar con colbón los vidrios recortados, respetando el diseño (1 hora de pegado de vidrios y 3 horas de secado).	Figura 27 <i>Pegue de vidrios</i>  	
			<i>Nota:</i> Proceso de pegar los vidrios a la materia.	
9.	Verificación	¿Quedó bien el diseño de la materia?	Si: Continuar proceso. No: Repetir proceso #8	
10.	Estucar materia / diseño.	Después de pegar y decorar la materia con	Figura 28 <i>Estucar materia</i>	

		<p>vidrios; proceder a estucar toda la materia.</p> <p>La idea principal es que el estuco cubra todas las franjas entre los espacios de los vidrios.</p> <p>(Aplicación estuco 1 hora y dejar secar 12 horas).</p>		
11.	Limpieza de materia	<p>Después de dejar secar el estuco imprimado sobre la materia, toca remojar el estuco de la materia y comenzar a limpiar los restos de estuco encima de los vidrios y corregir huecos; es decir, pulir la materia. (1 hora).</p>	<p>Figura 29</p> <p><i>Limpieza de materia</i></p> 	
12.	Verificación	<p>¿Quedó bien aplicada el estuco sobre el diseño y sin huecos? ¿Quedó bien la limpieza del estuco sobre la materia?</p>	<p>Si: Continuar proceso.</p> <p>No: Repetir proceso #10 y #11</p>	
13.	Aplicar laca materia	<p>Aplicar laca sobre el producto terminado (dejar secar 24 horas).</p>	<p>Figura 30</p> <p><i>Aplicar laca</i></p>	



Nota: Proceso de lacado que permite dar un buen acabado final a la materia.

14.

Fin



Nota: Descripción del proceso con imágenes reales y simbología de flujograma.

Tiempos del proceso:

Diseño de materia = 4 horas

Impermeabilización de materia = 0.30 hora + 8 horas de secado

Aplicación pintura blanca parte ext. = 0.40 horas + 8 horas secado

Corte de vidrios = 4 horas

Pegado de vidrios y realización diseño = 1 hora

Secado de vidrios = 3 horas

Aplicación estuco = 1 hora

Secado estuco diseño = 12 horas

Limpieza de materia y restos de estuco = 1 hora

Aplicación de laca = 0.10 hora

Secado de laca = 24 horas

Tiempo total: 5.166 min = 86.4 horas = 3.8 días

Capacidad de producción por proceso.

Turno 8 horas * 3 trabajadores por proceso

Diseño: 8 horas / 4 horas = 2 diseños

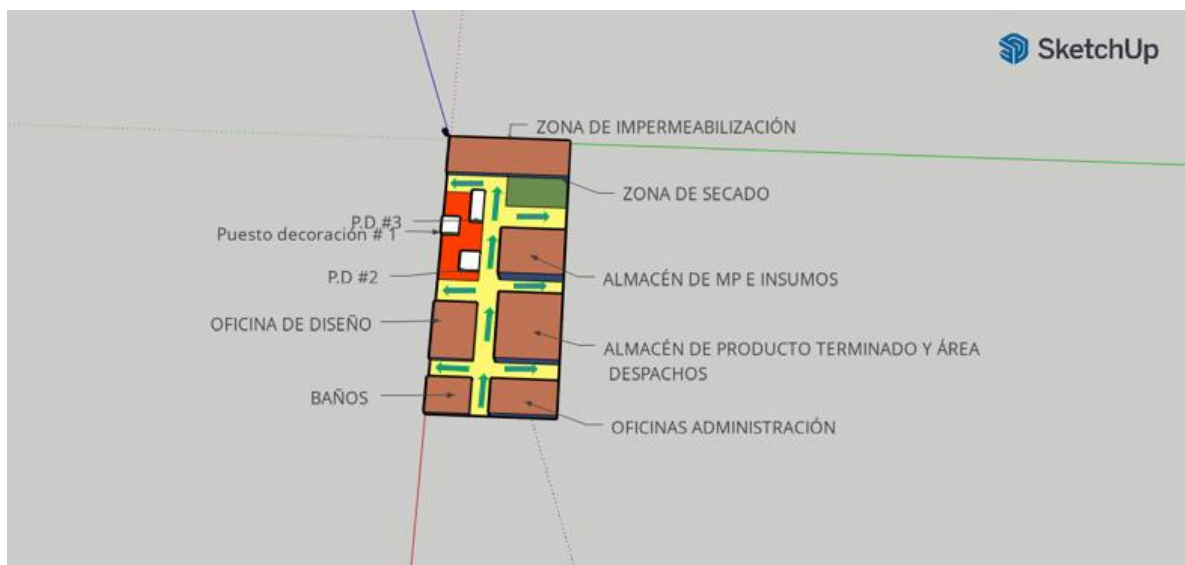
Acabados: 8 horas / 7.5 = 1 materia

Impermeabilización: 8 horas / 0.30 horas = 26 materas

Distribución en planta.

Figura 31

Distribución en planta.



Nota: Diseño propio de la distribución en planta para el proceso de producción de materas.

Maquinaria y herramientas

Producción

1 pulidora de vidrio.

1 corta vidrio.

Oficina:

2 escritorios.

2 computadores de mesa.

Costos de fabricación

Tabla 4

Presupuesto de producto

Presupuesto del producto				
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Total
Herramientas				
Bisturí	1	Unidad	\$2.000	\$2.000
Maquina pulidora de vidrio	1	Unidad	\$25.000	\$25.000
Corta vidrio	1	Unidad	\$8.000	\$8.000
Materiales				
Estuco	0,8	Kg	\$6.000	\$4.800
Pincel pequeño	1	Unidad	\$500	\$500
Vidrio reciclado	15	Metros	\$80	\$1.200
Matera virgen	1	Unidad	\$3.500	\$3.500
Regla	1	Unidad	\$900	\$900
Cartón paja	1	Unidad	\$400	\$400
Colbon para madera	0,5	Unidad	\$2.900	\$1.450
Piedras pequeñas	10	Unidad	\$85	\$850
Pintura negra de aceite	0,5	Tarro	\$4.500	\$2.250
Pintura blanca	0,5	Tarro	\$3.100	\$1.550

Aplicar el
+0.10% al
costo de
fabricación
durante.

Nota: Presupuesto que corresponde al producto.

Tabla 5*Mano de obra y costos indirectos*

Costos de mano de obra e indirectos	
Operario de impermeabilización	1.10horas*producto= (SLMV/26 DÍAS) / 8 HORAS = \$4.807 * 1.10 horas = \$5.287
Operario de acabos y decoración	8.10 horas * \$4.807 = \$38.936
Auxiliar de diseño	\$10.000 * 1 diseño
Costos indirectos	
Energía	0.10% * venta
Agua	0.10%* venta
Materiales	\$16.700
Mano de obra	\$54.223
Costos indirectos	\$128
Herramientas y maquinaria	\$ 64

Nota: Relación de costos directos e indirectos, para el proceso de producción del producto.

Costo de venta = 40% = **\$101.315** Matera mediana 28 cm de alto x 38 cm de diámetro.

$$\text{Rentabilidad \%} = \frac{\text{Ganancia} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}} \times 100$$

$$\frac{\$30392 - \$70923}{\$70923} \times 100 = 57\%$$

*Ficha técnica***Tabla 6***Ficha Técnica del producto*

Ficha técnica Matera en vitral y mosaico.		
Producto: Matera decorada con vidrio reciclado	Modelo: Madera Tipo Bosque	
Fecha de elaboración: 05/01/2022	Elaborado por: Dpto. de Producción	
Descripción	<p>La matera decorada con vidrio reciclado es un producto innovador que ayuda a contribuir al problema actual de contaminación del medio ambiente; también ayuda a generar consciencia en el ser humano, sobre la reutilización del vidrio dado que el producto brinda un respiro y diseño, frente a las materas clásicas. Este producto se puede utilizar en la decoración de diferentes espacios en el hogar, como en la oficina o cualquier área que se considere pertinente para su bienestar.</p> <p>Es un producto de almacenaje de plantas pequeñas de sol y sombra.</p>	
Fecha de compra: No aplica.	Cod. Inv: MVB_001	Serial: MVB_001
Especificaciones Técnicas		Partes / Producto terminado
Precauciones: No mantener de manera directa el producto en agua en tiempo mayor a 1 hora.		Figura 32
Composición: Matera, pinturas, vidrio reciclado, demás insumos de decoración.		<i>Producto</i>
Producto	Cantidad	Und. Med.
Estuco	0,8	Kg
Vidrio reciclado	15	Metros 2
Matera virgen	1	Unidad
Pintura blanca	50	Ml
Colbón	60	Ml



Nota: Prototipo de matera en vitral.

Impermeabilizable	50	Ml
Pepas brillantes	5	Unidad
Piedras naturales peq.	8	Unidad

Presentación y empaque: Matera mediana 28 cm de alto x 38 cm de diámetro. El producto se entrega empacado en caja, solo cuando es compra domicilio.

Aprobó: Gerencia General

Nota: La ficha técnica es importante para poder conocer las características del producto.

Estudio Administrativo y legal

Direccionamiento estratégico

Con el direccionamiento estratégico se busca identificar el qué, para qué, cómo y a través de qué medios la empresa se lanzará al mercado y logrará mantenerse en el tiempo.

Misión.

Contribuir al bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de las personas con las materas realizadas en vitral con vidrio reciclado que cumplan con los más altos estándares de calidad, para lograr así satisfacer a todos los clientes que buscan productos para la decoración de interiores y exteriores con el valor agregado que contribuyen con el medio ambiente y con diseños innovadores.

Visión.

La empresa en el año 2028, será una empresa de cobertura regional con materas en vitral con amplia variedad de diseños y estilos para la decoración de interiores y exteriores; para esto los procesos estarán estandarizados, se contará con una continua capacitación a nuestro equipo

de trabajo en cada una de las áreas, logrando una organización más eficiente y productiva para el beneficio de todos los involucrados.

Valores corporativos.

Nuestros valores son forjados con bases culturales dentro de un ambiente de servicio. Además de que nos sirven como horizonte con el cual sabemos cuál es la dirección correcta para lograr la fidelización de los clientes. Los valores deben ser sentidos y vividos a diario por cada colaborador y estos deben estar alineados con los objetivos organizacionales.

Calidad humana.

Queremos trascender en nuestra relación con nuestros clientes y proveedores, a través de la honestidad y de un gran servicio al cliente.

Profesionalismo.

Todo nuestro equipo debe ser especializado en cada una de sus profesiones, seguidores a cabalidad con las normas establecidas, que permitan seguir un camino firme en concordancia con la visión de la empresa.

Responsabilidad.

Nuestra primera responsabilidad será con nuestros empleados, así garantizando la responsabilidad de ellos con nuestros clientes y proveedores, seremos también responsables con nuestra comunidad y medio ambiente, creando procesos y proyectos que no afecten las comunidades y ecosistemas.

Trabajo en equipo.

La unión organizacional es pieza fundamental en el engranaje para tener éxito, nuestro equipo de trabajo deberá ser colaborador y ante todo solidario.

Respeto.

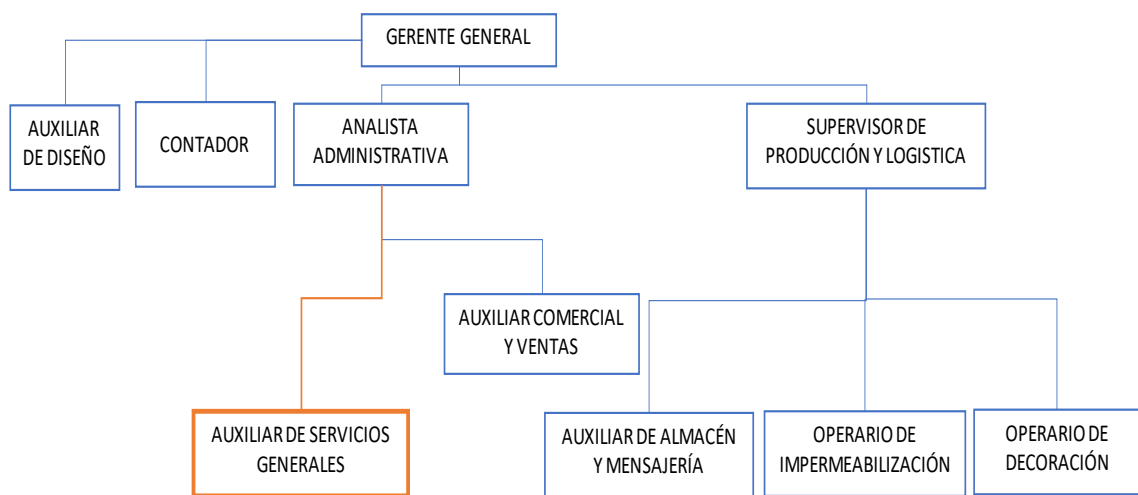
El respeto como base en cada relación con los diferentes actores de nuestro negocio, hacer tratos justos y estar bajo la ley será una de nuestras prioridades para funcionar y crecer.

Talento Humano

Organigrama.

Figura 33

Organigrama



Nota: Organigrama de estructura general proyectada.

Manual de funciones.

Tabla 7

Perfil de cargo Gerente General

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Gerente General
Área de pertenencia:	Área Administrativa
Nivel del cargo:	Gerencial
Objetivo del cargo:	
<p>Dirigir todas las actividades administrativas y financieras de la empresa y tomar las decisiones financieras de acuerdo con diferentes escenarios de evaluación financiera para los nuevos negocios y los existentes.</p>	
Funciones del cargo:	
<p>Analizar y autorizar los costos que sobrepasen determinado rubro para las diferentes áreas de la empresa.</p>	
<p>Refrendar con su firma los documentos y actividades que lo requieran.</p>	
<p>Realizar periódicamente seguimiento al cumplimiento del presupuesto aprobado.</p>	
<p>Realizar propuestas de mejoramiento que contribuyan a la optimización de los costos de la empresa.</p>	
<p>Asistir a las reuniones convocadas con las empresas de empleos temporales.</p>	
<p>Reunirse periódicamente con su equipo de trabajo con el propósito de analizar las situaciones actuales y hacer propuestas de mejoramiento.</p>	
<p>Coordinar y supervisar la elaboración de planes y programas encomendados por la gerencia o por las diferentes dependencias de la empresa.</p>	
<p>Asesorar en el portafolio de inversiones de la empresa.</p>	
<p>Suministrar a organismos públicos o privados los informes solicitados.</p>	
<p>Ser participe en la autorización y control de los contratos que celebre la empresa.</p>	

Coordinar el manejo de las cuentas bancarias.
Ordena el traslado de fondos entre las diferentes entidades financieras.
Mantener relaciones con entidades bancarias y crediticias.
Realizar control y seguimiento sobre la cartera de la empresa, evitando su crecimiento a cartera vencida.
Negociar precios y formas de pago para obtener mayores beneficios.
Hacer seguimiento al estado de resultados de la empresa por negocio y al presupuesto.
Crear y difundir políticas para la reducción de los costos de la empresa, y además generar alarmas y propuestas de mejoramiento cuando detecte el incremento en los costos y gastos.
Verificar el cumplimiento de las funciones por parte de su personal a cargo.
Representar al Gerente en los actos que el delegue.
Analizar y evaluar toda la información financiera para la elaboración de los planes de negocio para nuevos negocios bajo diferentes escenarios de sensibilidad.
Realizar proyecciones financieras.
Realizar seguimiento periódico al cumplimiento de los indicadores financieros y planes de negocios para los diferentes negocios.
Analizar el costo de oportunidad de las inversiones existentes y proyectadas.
Asesorar a las diferentes áreas financieras en asuntos administrativos y financieros que le sean solicitados.
Participar activamente en el sistema de gestión de calidad (SGC).
Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.

Conocimiento y experiencia

Nivel de formación académica:

Bachiller:	Técnico:	Tecnólogo:
Estudiante	Profesional: X	Post X
Universitario:		Grado:
Áreas de Formación:	Profesional en administración de empresas, economista, contador, ingeniero industrial o afines y maestría en áreas afines	

Nota: Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Tabla 8*Perfil de cargo Contador*

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Contador
Área perteneciente:	Administrativa y Financiera
Nivel del cargo:	Profesional
Objetivo del cargo:	
Dirigir el plan contable de la empresa, responder porque existan soportes de los movimientos contables, velar porque la información registrada corresponda con las disposiciones contables exigidas por la Ley Colombiana de acuerdo con la normatividad de información financiera NIIF y por los directivos de la empresa.	
Funciones del cargo	
Elaborar y verificar las declaraciones de IVA, reterfuente, renta e impuestos municipales.	
Presentar de manera oportuna y fiable las declaraciones ante la DIAN y los entes territoriales a los que se encuentre sujeta la empresa.	
Verificar y controlar la depreciación mensual de todos los activos de la empresa.	
Coordinar la realización del Balance General de la empresa bajo la normatividad vigente aplicable para la organización y mensualmente la elaboración del estado de resultados clasificado por negocios, realizar las correcciones necesarias cuando le sea justificado.	
Analizar y corregir los estados financieros para presentarlos a la Junta Directiva.	
Analizar los resultados de los indicadores e informes financieros, ofrecer asesoría y proponer acciones de mejora.	
Elaborar los informes con destino a la Contaduría General de la Nación (CHIP presupuestal y contable), Contraloría (Deuda Pública) y otros entes reguladores como el DANE, Cámara de Comercio y Super sociedades.	

Realizar propuestas para la disminución y correcta administración de los costos de la empresa.

Realizar los flujos de Caja y Fondos.

Realizar el informe anual de actividades contables.

Dirigir y desarrollar el plan contable de la empresa de acuerdo con las disposiciones legales y sugerir mejoras.

Suministrar la información financiera y contable que le sea solicitada por la administración para la toma de decisiones.

Brindar asesoría contable a las diferentes áreas de la empresa que lo soliciten.

Suministrar al Gerente General y al Gerente administrativo y Financiero todos los informes que le sean solicitados.

Refrendar con su firma todos los documentos en donde se requiera de ella, como licitaciones o documentos que le sean solicitados por los entes de control y vigilancia.

Realizar reuniones de seguimiento y mejoramiento de las funciones del personal a cargo.

Participar activamente en la elaboración y seguimiento del presupuesto.

Autorizar el desembolso de la caja menor de la empresa.

Mantener autorizados los listados de cuentas para pagar a los proveedores, en concordancia con el área de tesorería y presupuesto.

Revisión de facturas de los proveedores verificando que cumpla con los requisitos formales y legales.

Verificación del pago a seguridad social de los proveedores y acreedores.

Registro y control de las provisiones de costos y gastos al cierre de cada mes realizando la respectiva conciliación.

Elaboración de los soportes de costos y deducciones en las operaciones en las que se compra algún bien o servicio al régimen simplificado.

Causación de órdenes de viáticos.

Conciliaciones bancarias y causación de gastos bancarios, intereses y comisiones.

Revisión de la interface de nómina y prestaciones sociales para importar al software contable.

Auditoría de cuentas por pagar.
Creación de terceros de nómina y proveedores en el software contable.
Creación de centros de costos.
Colaborar en la identificación de las variaciones mes a mes de los diferentes rubros de costos y gastos.
Atención de los requerimientos y suministrar información a los proveedores que así lo soliciten.
Dar respuestas a los requerimientos externos.
Preparación de los impuestos.
Elaboración del CHIP, deuda pública, DANE e información exógena.
Aprobación de obligaciones en el SAIA
Control mensual de la cuenta de amortizaciones.
Administración de la maquina donde se encuentra el software contable anterior en el servidor.
Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.

Conocimiento y experiencia

Nivel de formación académica

Bachiller:	Técnico:	Tecnólogo:
Estudiante	Profesional:	Post Grado:
Universitario:		

Áreas de Formación:	Profesional en contaduría pública Posgrado en áreas Financieras y/o contables Certificación de Conocimiento en Normas Internacionales (NIIF)
Conocimientos complementarios:	Conocimientos de programas informáticos contables, manejo de herramientas ofimáticas, capacidad analítica conocimientos contables, financieros, administrativos, manejo de valores e inversiones y elaboración y rendición de informes para Contaduría General de la Nación (CHIP presupuestal y contable), otros órganos de control y reguladores como DANE, Superintendencia de Sociedades, entre otros.

Tiempo de experiencia requerido en el cargo: 18 meses de experiencia relacionada preferiblemente en empresas de Economía Mixta.

Homologación Nivel Directivo: Título de posgrado en la modalidad de especialización por 2 años de experiencia relacionada o viceversa

Competencias corporativas

Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
------------------------	------	-------	------

Creatividad E Innovación		X	
---------------------------------	--	---	--

Ética y Confidencialidad			X
---------------------------------	--	--	---

Orientación A Resultados			X
---------------------------------	--	--	---

Trabajo En Equipo			X
--------------------------	--	--	---

Competencias laborales

Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
------------------------	------	-------	------

Cumplimiento de Normas y Políticas de la Empresa			X
---	--	--	---

Planeación del Trabajo			X
-------------------------------	--	--	---

Relaciones Interpersonales			X
-----------------------------------	--	--	---

Resolución de Conflictos			X
---------------------------------	--	--	---

Orientación al Cliente			X
-------------------------------	--	--	---

Nivel de riesgo

Psicosocial

Manejo de buenas relaciones interpersonales.

Altos niveles de responsabilidad

Realización de tareas simultáneas

Altos ritmos de trabajo

Jornadas de trabajo extensas.

Carga Física

Posturas prolongadas

Posturas fuera del ángulo de confort.

Movimientos repetitivos.

Biomecánico

Altos volúmenes de digitación

Nota: Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Tabla 9

Perfil de cargo analista Administrativa

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Analista Administrativa
Área perteneciente:	Área Administrativa
Nivel del cargo:	Profesional
Objetivo del cargo:	
<p>Coordinar los procesos administrativos de mensajería, recepción, contratos interadministrativos y manejo de personal.</p> <p>Administrar el sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, garantizando la ejecución y cumplimiento de las tareas asignadas para este proyecto. Realizar la ejecución, levantamiento y actualización documental, planes, programas, procedimientos, formatos inherentes a cada uno de los requisitos exigidos por la ley.</p>	
Funciones del cargo:	
Elaborar las solicitudes de caja menor, justificación de los gastos	
Realizar el pago de los servicios públicos.	
Realizar periódicamente seguimiento al cumplimiento del presupuesto aprobado para la gestión de las actividades propias del cargo.	
Realizar propuestas de mejoramiento para la eficiencia, reducción de costos y gastos de los recursos asignados acorde con la gestión de su cargo.	
Coordinar y supervisar las actividades realizadas por el personal a su cargo.	
Realizar todas las actuaciones establecidas en el manual de cartera que permitan el recaudo oportuno de los recursos que se adeuden a la empresa	

Generar los informes de ausentismo.

Elaborar de manera mensual los informes de gestión de las áreas Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo (BSST).

Coordinar la ejecución y planta anual de Seguridad y Salud en el trabajo con el apoyo de la ARL

Hacer seguimiento garantizado de las investigaciones de accidentes e incidentes de trabajo en compañía del COPAST Y el equipo de Seguridad y Salud en el trabajo de acuerdo a la normativa legal vigente.

Garantizar las capacitaciones al COPASST, COMITÉ DE CONVIVENCIA LABORAL, CGR, BRIGADA DE EMERGENCIA

Evaluar los conocimientos y competencias de los miembros de cada uno de los comités para garantizar el debido proceso de acuerdo a la normatividad legal vigente.

Coordinar las capacitaciones de Brigada de Emergencia y Grupo Especial de Evacuación, de acuerdo a las negociaciones pactadas con la ARL.

Diseñar estrategias de intervención para disminuir el nivel de ausentismo laboral de la compañía.

Realizar el proceso de compra, administración y distribución de los EPP de trabajo y dotación de acuerdo a las especificaciones impartidas por la ley, con el fin de evitar accidentes e incidentes de trabajo y enfermedad laboral.

Tramitar y gestionar las solicitudes realizadas por las diferentes áreas.

Generar recomendaciones al área de infraestructura en materia de SST, para garantizar espacios y ambientes seguros, uso de EPP por parte del personal.

Coordinar con el área de formación la matriz de capacitación en materia de SST para garantizar que el 100% de los colaboradores posean los conocimientos exigidos por la ley.

Administrar el talento humano del área de Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo.

Realizar la inducción y re inducción de SST al personal nuevo que se vinculan a la compañía.

Realizar seguimiento a los casos especiales por enfermedad general, enfermedad laboral o accidente de trabajo, entrega de cartas a los colaboradores, jefes inmediatos, acompañamiento en el proceso de reubicación del personal, garantizar que se cumplan las restricciones o recomendaciones médicas.

Realizar de manera constante seguimiento a los integrantes del área de Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo con el fin de que cumplan con las funciones y actividades asignadas.

Informar de manera oportuna a la alta Gerencia los hallazgos encontrados en las diferentes inspecciones realizadas con el fin de realizar las acciones de mejora en pro de los colaboradores y de la empresa.

Administrar de manera general al Sistema de Gestión, SST con el fin de evitar multas, sanciones y posible cierre de la empresa por el incumplimiento de los lineamientos exigidos por la normatividad en materia de SST.

Diseñar el sistema de gestión anual de acuerdo a las necesidades de la empresa y a la normatividad con los aliados estratégicos, ARL, EPS, Fondos de Pensión y Cajas de Compensación.

Participar en las reuniones de los comités, en el manual de convivencia laboral y SGR como miembro activo y en el COPASST como acompañante.

Garantizar que se mantengan actualizadas y firmadas las actas de cada uno de los comités con el fin de que los responsables de cada ciudad tengan actas físicas para firmas y se archiven los originales.

Actualizar de forma mensual los indicadores de bienestar y SST con el fin de generar planes y proyectos de intervención para el mejoramiento de las diferentes variables analizadas.

Administrar de manera eficiente el presupuesto asignado para cada área con sus respectivos rubros.

Buscar recursos, generar convenios especiales para la optimización a través de diferentes recursos asignados para cada área.

Realización de los diferentes procesos de compra de acuerdo a las necesidades, siguiendo el respectivo proceso de generación de actas y certificación de facturas.

Realizar inducción y re inducción a las áreas
Dar respuesta oportuna a las Gerencias de la Compañía en materia de BSST, y las demás solicitudes realizadas por otras áreas.
Dar trámite oportuno a los requerimientos de la operación con relación a las diferentes solicitudes de incapacidades, enfermedades comunes y laborales, pensión por invalidez, licencias, calamidades domesticas entre otros.
Garantizar el proceso de reconocimiento económico de las incapacidades presentadas ante las diferentes EPS.
Garantizar el cumplimiento de la nueva normativa en materia de SG SST.
Presentar informes de gestión, rendición de cuentas, revisión por la alta dirección del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo de acuerdo a la normatividad.
Atender las visitas de los inspectores del Ministerio de Trabajo.
Atender las auditorías internas y externas de los diferentes clientes y entidades competentes.
Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.

Conocimiento y experiencia

Nivel de formación académica

Bachiller:

Técnico:

Tecnólogo:

Estudiante

Profesional:

X Post

Universitario:

Grado:

Áreas de Formación: Carreras administrativas, contables o jurídicas

Conocimientos complementarios: Manejo de valores e inversiones, manejo de Excel, procesador de texto y de los sistemas de la empresa.

Tiempo de experiencia requerido en el cargo: 1 año de experiencia relacionada

Homologación nivel profesional Título profesional por 6 años de experiencia relacionada

Competencias corporativas

Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
-----------------	------	-------	------

Creatividad E Innovación			X
---------------------------------	--	--	---

Ética y Confidencialidad			X
---------------------------------	--	--	---

Orientación A Resultados			X
---------------------------------	--	--	---

Trabajo En Equipo			X
--------------------------	--	--	---

Competencias laborales

Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
-----------------	------	-------	------

Cumplimiento de Normas y Políticas de la Empresa			X
---	--	--	---

Planeación del Trabajo			X
-------------------------------	--	--	---

Relaciones Interpersonales			X
-----------------------------------	--	--	---

Resolución de Conflictos			X
---------------------------------	--	--	---

Orientación al Cliente			X
-------------------------------	--	--	---

Nivel del riesgo			
-------------------------	--	--	--

Nivel del riesgo

Psicosocial:

Manejo de buenas relaciones interpersonales.

Altos niveles de responsabilidad

Realización de tareas simultáneas

Altos ritmos de trabajo

Jornadas de trabajo extensas.

Carga Física:

Posturas prolongadas

Posturas fuera del ángulo de confort.

Movimientos repetitivos.

Biomecánico:

Volúmenes de digitación

Nota: Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Tabla 10*Perfil de cargo Auxiliar de Almacén y mensajero*

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Auxiliar de Almacén y mensajero
Área perteneciente:	Área Administrativa
Nivel del cargo:	Auxiliar
Objetivo del cargo:	
Ejecutar los movimientos de activos en el almacén (ingreso, traslado, salidas, bajas) de acuerdo, a los procesos y procedimientos establecidos por el área.	
Funciones del cargo:	
Recepción y revisión de estado de la mercancía en almacén con el soporte de recibido (elementos recibidos por el proveedor con Factura, elementos recibidos por cualquier área, campaña o responsable de la empresa, con Acta de Traslado); revisar el estado, cantidad, características técnicas para informar constantemente, clara, oportuna y veraz todo recibido al auxiliar inventarios y activos fijos.	
Enviar información a su jefe inmediato del ingreso de la mercancía, informando cantidad, descripción y el estado en que fueron recibidos.	
Entregar los elementos de almacén a cada área que lo solicite con el soporte de entrega (elementos de almacén, con acta registrada del sistema, elementos entregados de bodegas, con Acta de Traslado).	

Almacenar activos fijos, devolutivos y consumibles adquiridos por la empresa en almacén; según el estado, características técnicas y normas establecidas informando constantemente toda existencia en custodia de bodegas y almacén.

Apoyar la realización de los inventarios.

Realizar y verificar el conteo físico mensual de consumibles en Almacén.

Cumplir cabalmente con los procesos, procedimientos y políticas del área de activos fijos.

Informar constantemente, de manera clara, oportuna y veraz a su jefe inmediato toda información que requiera.

Garantizar el cuidado y debido control de las bodegas y almacén.

Realizar las salidas de equipos y suministros del almacén.

Consolidar pedidos mensuales

Atender solicitudes de requerimientos realizados a almacén por parte de clientes internos y externos.

Realizar depósitos en los diferentes bancos.

Llevar documentos a proveedores, clientes y lugares indicados.

Realizar trámites Bancarios y pagos de impuestos.

Entregar la documentación en las diferentes entidades bancarias e instituciones de manera oportuna.

Hacer traslado de efectivo a los Bancos cuando sea necesario

Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.

Conocimiento y experiencia

Nivel de formación académica:

Bachiller:	Técnico:	X	Tecnólogo:
Estudiante	Profesional:		Post
Universitario:			Grado:
Áreas de Formación:	Profesional en ciencias de salud, trabajo social, psicología, ingeniería industrial o afines y especialización en áreas relacionadas.		
Conocimientos complementarios:	Específicos Normatividad de seguridad y Salud ocupacional y bienestar social, manejo de herramientas ofimáticas intermedio.		
Tiempo de experiencia requerido en el cargo:	18 meses de experiencia relacionada		
Homologación nivel Auxiliar	Título de posgrado en la modalidad de especialización por 2 años de experiencia relacionada o viceversa		
Competencias corporativas			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
Creatividad E Innovación		X	
Ética y Confidencialidad			X
Orientación A Resultados			X
Trabajo En Equipo			X
Competencias laborales			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto

Cumplimiento de Normas y Políticas de la Empresa	X
Planeación del Trabajo	X
Relaciones Interpersonales	X
Resolución de Conflictos	X
Orientación al Cliente	X
Nivel del riesgo	
<u>Psicosocial</u>	
Manejo de buenas relaciones interpersonales	
Altos niveles de responsabilidad	
Realización de tareas simultáneas	
Altos ritmos de trabajo	
Jornadas de trabajo extensas.	
<u>Carga Física</u>	
Posturas prolongadas	
Posturas fuera del ángulo de confort.	
Movimientos repetitivos.	
<u>Biomecánico:</u>	
Altos volúmenes de digitación	
<i>Nota:</i> Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.	

Tabla 11*Supervisor de producción y logística*

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Supervisor de producción y logística
Área perteneciente:	Operaciones
Nivel del cargo:	Auxiliar
Objetivo del cargo:	
Supervisar, planear, organizar, ejecutar y dirigir el funcionamiento de la operación, estableciendo objetivos, metas y estrategias que garanticen los mejores resultados obteniendo óptimos niveles de eficiencia y de productividad.	
Funciones del cargo:	
Retroalimentar a los operarios en los procesos y procedimientos establecidos para el proceso productivo.	
Hacer seguimiento a la productividad y calidad de la operación.	
Motivar y realizar coaching a los operarios para darles cumplimiento a los indicadores de productividad.	
Hacer seguimiento al rendimiento de los operarios.	
Generar estrategias de mejora de productividad.	
Sugerir al Coordinador de Operaciones el envío de memorandos o sanciones para su personal a cargo, justificar su sugerencia ante sus superiores inmediatos.	
Auditorías al personal	
Realizar informes diarios, semanales, mensuales para los diferentes clientes.	
Apoyo al área cuando sufra cuellos de botella o sufran contratiempos.	
Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.	
Supervisar diariamente la evolución del equipo de trabajo.	
Gestión del lanzamiento de nuevos servicios o productos.	
Control del stock de inventarios	

Gestionar y monitorizar la distribución y el transporte.			
Selección de proveedores.			
Conocimiento y experiencia			
Nivel de formación académica:			
Bachiller:	Técnico:	x	Tecnólogo:
Estudiante	Profesional:		Post
Universitario:			Grado:
Áreas de Formación:	En áreas administrativas.		
Conocimientos	Manejo de herramientas ofimáticas y conocimientos de procesos		
Complementarios:	de manufactura en especial del vidrio.		
Tiempo de experiencia	6 meses de experiencia relacionada		
requerido en el cargo:			
Homologación nivel Auxiliar	Título de formación técnica profesional por aprobación de 2 años en educación superior o por 2 años de experiencia		
Competencias corporativas			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
Creatividad E Innovación			x
Ética y Confidencialidad			x
Orientación A Resultados			x
Trabajo En Equipo			x
Competencias laborales			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
Cumplimiento de Normas y Políticas de la Empresa			x
Planeación del Trabajo			x
Relaciones Interpersonales			x
Resolución de Conflictos			x
Orientación al Cliente			x

Nivel de riesgo

Psicosocial

Manejo de buenas relaciones interpersonales

Altos niveles de responsabilidad

Realización de tareas simultáneas

Altos ritmos de trabajo

Jornadas de trabajo extensas.

Carga Física

Posturas prolongadas

Posturas fuera del ángulo de confort.

Movimientos repetitivos.

Biomecánico:

Altos volúmenes de digitación

Nota: Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Tabla 12

Perfil de cargo Operario de decoraciones

Perfil del cargo	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Operario de decoraciones
Área perteneciente:	Producción
Nivel del cargo:	Operativo
Objetivo del cargo:	
Realizar las decoraciones a las materas.	
Funciones del cargo:	
Preparar el material a utilizar.	
Revisa las cantidades requeridas.	
Preparar la mezcla o combinaciones de colores	
Realizar diseño de las decoraciones y llevarlos a cabo.	

Mantiene limpias las áreas de trabajo.			
Recoger los materiales y herramientas.			
Guarda materiales y herramientas en el lugar asignado.			
Hace uso de los elementos de protección personal respectivos.			
Todas las demás relacionadas con el cargo y que su jefe inmediato considere.			
Conocimiento y experiencia			
Nivel de formación académica:			
Bachiller:	X	Técnico:	Tecnólogo:
Estudiante		Profesional:	Post Grado:
Universitario:			
Áreas de Formación:	Decoración		
Conocimientos complementarios:	No aplica		
Tiempo de experiencia requerido en el cargo:	1 año de experiencia relacionada		
Homologación nivel operativo	No aplica homologación		
Competencias corporativas			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
Creatividad E Innovación			x
Ética y Confidencialidad			x
Orientación A Resultados			x
Trabajo En Equipo			X
Competencias laborales			
Nivel Requerido	Bajo	Medio	Alto
Cumplimiento de Normas y Políticas de la Empresa			x

Planeación del Trabajo	x	
Relaciones Interpersonales		x
Resolución de Conflictos	x	
Orientación al Cliente		x
Nivel de riesgo		

Psicosocial:

Manejo de buenas relaciones interpersonales

Altos niveles de responsabilidad

Realización de tareas simultáneas

Altos ritmos de trabajo

Jornadas de trabajo extensas.

Carga Física:

Posturas prolongadas

Posturas fuera del ángulo de confort.

Movimientos repetitivos.

Nota: Cuadro de requerimiento, conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Proceso de selección y contratación

Definición del proceso de selección y contratación de personal.

Nacimiento de necesidad cargo.

Necesidad de contratar una persona para un cargo determinado.

Estructuración vacante.

Es decir, definir el nombre del cargo, funciones, salario, tipo de contrato, horario, área, requisitos académicos, laborales, personales y demás.

Publicación de vacantes.

Una vez elaborados los perfiles necesarios se publicarán las vacantes para eso se puede usar los siguientes medios:

Twitter, Facebook, LinkedIn Social, Indeed, InfoJobs, Animajobs, Trabajando, Infoempleo, Computrabajo, TicJob

Filtro #1 calidad: Seleccionar 10 hojas de vidas, que se ajusten a la necesidad de la vacante, teniendo en cuenta ubicación de la persona y demás requisitos académicos, laborales y personales.

Filtro #2 calidad: Entrevistar de manera telefónica las 10 personas/hojas de vidas, que se ajusten a la necesidad de la vacante, teniendo en cuenta ubicación de la persona y demás requisitos académicos, laborales y personales.

Filtro #3 calidad: Seleccionar 5 hojas de vidas, que se ajusten a las necesidades de la vacante y citar a entrevista presencial con Gestión Humana.

Filtro #4 calidad: Seleccionar 3 personas/hojas de vidas, que se ajusten a las necesidades de la vacante y citar a entrevista presencial con Jefe directo.

Toma de decisión.

Decidir de manera eficiente y razonable la persona a contratar entre jefe directo y gestión humana.

Exámenes.

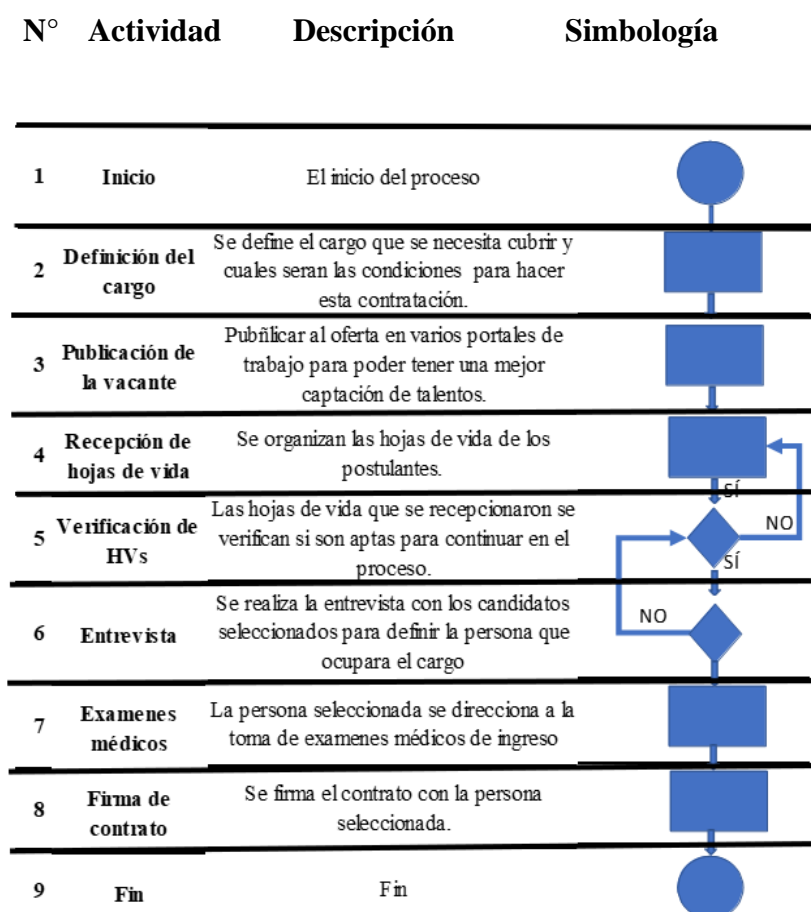
Citar y programar candidato a exámenes médicos ocupacionales.

Filtro #5 calidad: Revisar exámenes médicos emitido por el centro SST del candidato seleccionada y concluir de acuerdo con el concepto medido, si es apto o no.

Firma de contrato: Si el candidato es apto, se procederá a citación para firma de contrato.

Tabla 13

Flujograma del proceso de reclutamiento, selección y contratación.



Nota: Flujograma de conocimiento y análisis de un puesto de trabajo/cargo.

Tabla 14*Nómina mensual*

Nombre del cargo	Devengado					Deducciones		Neto pagado (\$)
	Salario básico (\$)	Días liquidados	Salario dev. (\$)	Auxilio de trans. (\$)	Total dev. (\$)	Salud (\$)	Pensión (\$)	
Gerente general	3,000,000	30	3,000,000		3,000,000	120,000	120,000	2,760,000
Contador	2,300,000	30	2,300,000	140,000	2,440,000	92,000	92,000	2,256,000
Analista administrativa	2,000,000	30	2,000,000	140,000	2,140,000	80,000	80,000	1,980,000
Supervisor de producción y logística	1,400,000	30	1,400,000	140,000	1,540,000	56,000	56,000	1,428,000

Auxiliar de almacén y mensajería	1,160,000	30	1,160,000	140,000	1,300,000	46,400	46,400	1,207,200
Operario de producción 1	1,160,000	30	1,160,000	140,000	1,300,000	46,400	46,400	1,207,200
Operario de producción 2	1,160,000	30	1,160,000	140,000	1,300,000	46,400	46,400	1,207,200
Operario de producción 3	1,160,000	30	1,160,000	140,000	1,300,000	46,400	46,400	1,207,200
Auxiliar comercial, ventas y logística	1,160,000	30	1,160,000	140,000	1,300,000	46,400	46,400	1,207,200
Totales			14,500,000	1,120,000	15,620,000	580,000	580,000	14,460,000

Nota: Nómina mensual para los cargos requeridos.

Tabla 15*Provisiones de nómina a cargo del empleador*

<i>Provisiones de nómina a cargo del empleador</i>	
Aportes a pensión	\$ 1.740.000
Aportes a salud	-
Aportes a riesgos laborales	\$ 75.690
Sena	-
Icbf	-
Cajas de compensación	\$ 580.000
Prima de servicios	\$ 1.301.146
Cesantía	\$ 1.301.146
Intereses sobre cesantías	\$ 156.138
Provisión de vacaciones	\$ 604.650

Nota: Para el cargo de auxiliar se servicios generales se contratará un servicio de 4 horas 2 veces a la semana para reducir los costos de nómina. Para lo cual se estima la siguiente cotización de la empresa *hogarú*.

Tabla 16*Cotización de servicio de limpieza*

Días	Precio promedio	Precio mensual estimado
Lunes, Viernes	\$ 71.950	\$ 575.600
Lunes, Jueves	\$ 74.450	\$ 595.600
Martes, Viernes	\$ 74.450	\$ 595.600
Miercoles, Viernes	\$ 74.450	\$ 595.600
Lunes, Miercoles	\$ 74.450	\$ 595.600
Martes, Jueves	\$ 76.950	\$ 615.600

Nota: Cotización realizada de los servicios de limpieza en hogarú de acuerdo a los días.

Aspectos Legales

Para crear una empresa en Colombia, se deben tener en cuenta las siguientes leyes, estatutos y normas: La Constitución Política de Colombia es la primera normatividad en cuestión de emprendimiento. En su artículo 333 aclara que la actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común y para su ejercicio nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. Además, en el artículo 58, la Constitución hace referencia a los derechos de propiedad, consagrando la propiedad privada como un derecho de los colombianos, el cual no puede ser desconocido ni vulnerado por leyes posteriores.

A través de la Ley 590 de 2000, conocida como la ley Mipyme, el gobierno nacional busca fomentar la cultura empresarial, teniendo como principales objetivos los siguientes:

Responder a necesidades sociales.

Generar empleo.

Distribución de la riqueza.

General valor y dinamización y desarrollo tecnológico.

La ley 905 de 2004 realizó algunas modificaciones a la ley anteriormente mencionada, encaminadas principalmente a estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas. Además, esta ley clasifica a las empresas de acuerdo a su tamaño, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Figura 34*Clasificación de las empresas*

Nota: Clasificación de empresas en Colombia, según número de trabajadores: Empresa mediana: 51 – 200 trabajadores. Empresa pequeña: 11 – 50 trabajadores. Microempresa: No superior a los 10 trabajadores. Adaptado de *Clasificación de empresa por tamaño* [Imagen], por AC Asesorías, Tatiana H. 2020 (<https://www.acasesorias.com/clasificacion-de-las-empresas-por-tamano/>).

Empresa mediana: 51 – 200 trabajadores.

Empresa pequeña: 11 – 50 trabajadores.

Microempresa: No superior a los 10 trabajadores.

Por su parte, la Ley 29 de 1990 regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y desarrollo tecnológico, y la promoción de empresas basadas en innovación y tecnología. Esta ley soporta el establecimiento de incubadoras de empresas y de parques tecnológicos en Colombia.

La Ley 1014 de 2006 promueve el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, con el fin que los estudiantes busquen desarrollar ideas innovadoras generando fuentes de progreso para su región.

Además de las leyes concernientes a la creación de empresa se encuentran los códigos o normas que se deben tener en cuenta para la realización de transacciones comerciales y la contratación de recurso humano. Estos son:

Código de comercio

Expedido a través del Decreto 410 de 1971, el cual consiste en un conjunto de normas que regula las relaciones mercantiles.

A continuación, se presentan las consideraciones necesarias para constituir la empresa según la Cámara de Comercio de la ciudad de Cali.

Verificar el nombre de la empresa en la cámara de comercio de Cali; trámite se puede realizar vía internet.

Elaborar el acta de constitución el cual es un documento privado, registrarlo ante una notaría pública; este tiene un costo de \$2.800 por firma de socios (valor aproximado).

Registrar el acta de constitución en la cámara de comercio de Cali, para ello es necesario llenar los formatos de dicha entidad y anexar algunos documentos (acta de constitución, formatos CC, fotocopia de cédula de socios). El valor de este trámite depende del total de los activos que se declare.

Solicitar el Número de Registro Tributario; NIT esto se hace al momento de solicitar el registro ante la cámara de comercio de Cali.

Solicitar ante la Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, la resolución para facturación. Esta solicitud se realiza mediante un formato de dicha entidad y no tiene costo.

Solicitar ante el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, el certificado para el uso del suelo.

Pagar derechos de Sayco Acinpro. El cual es un pago obligado por los derechos generados por la explotación comercial de la música.

Solicitar la visita del Bomberos y solicitar certificado.

Posterior a los tramites mencionados anteriormente la empresa deberá cumplir con lo dispuesto en el Código Sustantivo de Trabajo: adoptado por el Decreto Ley 2663 de 1950, con el cual se busca lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

Registrar los empleados ante las empresas prestadoras de los distintos servicios:

EPS; Entidad Prestadora de Salud

ARP; Administradora de Riesgos Profesionales

Fondo de pensiones

Caja de Compensación

Fondo administrador de Cesantías.

Estas afiliaciones deben ser inmediatamente se contrata al personal y son de obligatorio cumplimiento para el personal que se vincule bajo contrato laboral.

Definición de la naturaleza jurídica

La nueva empresa, tendrá una constitución legal bajo la figura jurídica: Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S). Creada por medio de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008. Este modelo societario es una persona jurídica cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social. Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado, debidamente inscrito en el registro

mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1 y 5 de la Ley 1258 de 2008), además esta figura le proporciona grandes ventajas a los pequeños empresarios y emprendedores que quieren dar inicio a sus proyectos de negocios, lo cual facilita los tramites, reduce costos, con mayor flexibilidad y ayuda a las nuevas empresas a desarrollar mecanismos de gobierno corporativo a la medida de las necesidades propias.

Su constitución puede hacerse por documento privado o por escritura pública, pero sólo adquiere personalidad jurídica cuando el documento de constitución es inscrito en el registro mercantil. En el documento privado de constitución, debe expresarse una relación clara y completa de las actividades principales a las cuales se dedicará la compañía, salvo que en el mismo se indique que ella podrá realizar toda clase de actividad comercial o civil, lícita.

Respecto a las obligaciones tributarias, las S.A.S tienen las mismas que los demás tipos de sociedades, ya que son una persona jurídica. Se debe tener en cuenta que antes de registrar la sociedad ante la Cámara de Comercio, se debe inscribir el RUT, que podrá hacerse por internet en la página de la DIAN. Esto, básicamente, significa que:

Debe hacer facturas y cobrar el impuesto al valor agregado (IVA), que será pagado por el comprador, pero que la empresa recaudará y consignará bimestralmente a la Dian.

Debe declarar y pagar bimestralmente el impuesto de Industria y Comercio (ICA), que es un impuesto municipal, cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas.

Deberá pagar mensualmente la retención de la fuente, que es un anticipo y no un impuesto por la renta, cuando la sociedad paga un bien o un servicio. Además, este valor alcanza los topes que la Dian establece.

Deberá pagar anualmente el impuesto a la renta por un monto del 33% de las utilidades. Para las empresas pequeñas y nuevas se dan unos beneficios en los cinco primeros años de acuerdo a su inicio de la actividad económica principal y a partir del sexto año se deberá pagar el 33% completo, siempre y cuando el 1 de enero de 2011 tenga un patrimonio líquido de mil millones de pesos.

Debe pagar aportes parafiscales equivalentes al nueve por ciento de la nómina mensual (en caso que tenga trabajadores). Este porcentaje se distribuirá así: 4% para la caja de compensación, 3% para el ICBF y 2% para el Sena. Si una SAS hace parte de las MiPymes tiene muchos beneficios, como descuentos en los aportes parafiscales por tres años de funcionamiento, distribuidos de la siguiente manera: en el primer año el 75%, en el segundo del 50% y en el tercer año del 25%.

Además, los accionistas responderán hasta el monto de sus aportes y no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en las que incurra la sociedad. Igualmente, sobre las obligaciones de tipo comercial, administrativo, disciplinario, excepto cuando los accionistas y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado actos por fraude, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados a la ley o a terceros.

Trámites Apertura de la empresa en modalidad S.A.S.

Cámara de Comercio.

este proceso tarda dos (2) días hábiles en tiempo y tiene un costo aproximado de \$128.000, incluye derechos cámara de comercio, impuesto de registro, matrícula del establecimiento de

Industria y Comercio. (Se procede después a registro Dian para el RUT y Cuenta bancaria para obtener el certificado final).

Uso del suelo.

Se debe solicitar el certificado en Planeación Municipal (Torre Alcaldía). Este permiso se constituye en uno de los más complicados de obtener ya que de acuerdo con el actual POT (Plan de Ordenamiento Territorial), existen muchas zonas que, aunque se han desarrollado comercialmente para diversas actividades, de acuerdo al POT no se han autorizado para expedir este permiso, lo cual dificulta encontrar zonas y espacios donde ubicar la empresa.

Bomberos.

Se solicita visita para determinar señalización y extintores.

Compromisos con los empleados: Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesionales (Privado o ISS), afiliar los trabajadores al sistema de seguridad social y de pensiones ante las entidades promotoras de salud (EPS) y fondo de pensiones, afiliar los trabajadores a los fondos de cesantías e inscribirse en una caja de compensación familiar.

Impuestos.

Se debe tener en cuenta el impuesto de Industria y Comercio, el impuesto de renta y el impuesto de renta a la equidad, no aplica el impuesto para avisos y la empresa estaría cobijada por el beneficio de la ley 1429 para Mi PYME que exenta la empresa de pagar impuestos en los dos primeros años de operación y luego considera porcentajes de pago.

*Costos registro de empresa***Tabla 17***Costos registro de la empresa*

Costos registro de la empresa		
Descripción	Entidad	Valor
Constitución de Sociedad	Cámara de comercio	\$ 36.000
Impuesto de registro (Con cuantía)	Cámara de comercio	\$ 70.000
Matricula persona jurídica	Cámara de comercio	\$ 131.000
Formulario de registro mercantil	Cámara de comercio	\$ 4.500
Inscripción de los libros	Cámara de comercio	\$ 12.000
Inspección técnica de los bomberos	Bomberos de Cali	\$ 50.000
Costos promedio de transportes para tramites.	Empresa	\$ 84.000
TOTAL		\$ 387.500

Nota: Costos de creación empresa.

Estudio financiero

En este estudio financiero, se pretende determinar la factibilidad del proyecto “Fabricación de materas de hogar y oficina en técnica vitral con vidrios de segundo uso (reciclable).” A nivel económico y financiero; es decir, si es viable o no, realizando proyecciones a un alcance en tiempo de 5 años.

Margen de producto**Figura 35***Margen de producto*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MÁRGENES POR PRODUCTOS						
Producto MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)						
Ingresos MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)	678.810.500	795.525.500	916.240.500	#####	#####	#####
Costo Materia Prima Consumida MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)	110.550.000	140.563.500	174.087.000	211.120.500	251.664.000	251.664.000
Mano de Obra MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)	226.545.600	130.818.240	157.104.494	185.397.886	215.226.380	215.226.380
Margen \$ MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)	341.714.900	524.143.760	585.049.006	644.437.114	702.780.120	702.780.120
Margen % MATERA VITRAL MEDIANA (28 cm de alto x 38 cm de diám)	50,3%	65,9%	63,9%	61,9%	60,1%	60,1%

Nota: Margen de ingresos de producto.

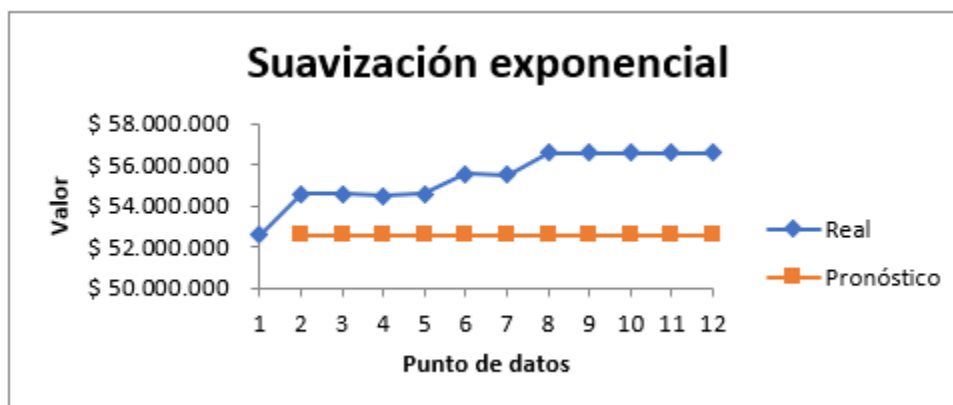
Proyección de ventas**Figura 36***Proyección de ventas*

MES	VENTAS	
1	\$ 52.600.000	#N/D
2	\$ 54.568.542	\$ 52.600.000
3	\$ 54.573.542	\$ 52.600.000
4	\$ 54.501.542	\$ 52.600.000
5	\$ 54.567.542	\$ 52.600.000
6	\$ 55.561.542	\$ 52.600.000
7	\$ 55.512.542	\$ 52.600.000
8	\$ 56.567.542	\$ 52.600.000
9	\$ 56.567.542	\$ 52.600.000
10	\$ 56.567.542	\$ 52.600.000
11	\$ 56.567.542	\$ 52.600.000
12	\$ 56.567.542	\$ 52.600.000

Nota: Ventas sostenidas en proyección de 12 meses.

Figura 37

Proyección de ventas – Suavización exponencial



Nota: Grafico de ventas sostenidas en proyección de 12 meses.

En el primer año, según los datos arrojados por el estudio financiero, se puede analizar que se inició con un buen margen de rentabilidad, pues este es del 50.3%, teniendo un incremento para el segundo año del 16%, quedando en 65.9%.

Por otro lado, teniendo dentro de la proyección de ventas un punto de equilibrio, donde se ve reflejado en ventas reales mayor a pronóstico.

Estado de resultados – P&G

Figura 38

Estado de resultados

Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	678.810.500	795.525.500	916.240.500	1.040.955.500	1.169.670.500
Devoluciones y rebajas en ventas	3.394.053	3.977.628	4.581.203	5.204.778	5.848.353
Materia Prima, Mano de Obra	337.095.600	271.381.740	331.191.494	396.518.386	466.890.380
Depreciación	938.367	964.667	991.267	351.500	378.700
Costos de Fabricación	15.960.000	16.438.800	17.002.651	17.619.847	17.660.147
Utilidad Bruta	321.422.481	502.762.666	562.473.886	621.260.990	678.892.920
Gasto de Administración	115.560.000	119.026.800	123.109.419	127.578.291	131.967.011
Gastos de Ventas	53.836.525	60.269.155	67.007.811	74.012.968	81.143.952
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	3.580.000	3.580.000	3.580.000	3.580.000	3.580.000
Utilidad Operativa	148.445.956	319.886.711	368.776.656	416.089.731	462.201.957
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Intereses	4.641.538	8.894.161	12.199.500	13.987.966	14.714.777
Otros ingresos y egresos	-4.641.538	-8.894.161	-12.199.500	-13.987.966	-14.714.777
Utilidad antes de impuestos	143.804.418	310.992.549	356.577.156	402.101.765	447.487.181
Impuesto renta	46.017.414	99.517.616	114.104.690	128.672.565	143.195.898
Utilidad Neta Final	97.787.004	211.474.934	242.472.466	273.429.200	304.291.283

Nota: En el año #1 se tiene como proyección tener una generación de ventas anual de \$678.810.500 con una producción de 6.700 unidades, para tener una Utilidad neta final de \$97.787.004 del 50.3% dando incremento en cada año.

Balance General

Figura 39

Balance General Parte 1

Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	9.376.614	9.376.614	11.683.166	14.535.294	17.623.612	21.004.614
Impuestos X Pagar	0	46.017.414	99.517.616	114.104.690	128.672.565	143.195.898
Acreedores Varios		99.360.000	112.480.000	126.400.000	141.120.000	156.640.000
Obligaciones Financieras	30.000.000	54.000.000	72.000.000	84.000.000	90.000.000	90.000.000
Otros pasivos a LP		100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Obligacion Fondo Emprender (Conti	0	0	0	0	0	0
PASIVO	39.376.614	208.854.028	295.780.782	339.139.984	377.516.177	410.940.512
Patrimonio						
Capital Social	150.000.000	160.000.000	170.000.000	180.000.000	190.000.000	200.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	9.778.700	30.926.194	55.173.440	82.516.360
Utilidades Retenidas	0	0	88.008.304	278.335.744	496.560.964	742.647.244
Utilidades del Ejercicio	0	97.787.004	211.474.934	242.472.466	273.429.200	304.291.283
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	150.000.000	257.787.004	479.261.938	731.734.404	1.015.163.604	1.329.454.887
PASIVO + PATRIMONIO	189.376.614	466.641.032	775.042.720	1.070.874.388	1.392.679.781	1.740.395.399

Nota: Balance general proyecta, en la ejecución del proyecto.

Figura 40

Balance general parte 2

Inicio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	165.937.695	447.560.480	760.632.455	1.060.437.793	1.385.539.903	1.736.538.151
Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas x Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Ins	312.554	312.554	389.439	484.510	587.454	700.154
Inventarios de Producto en Proce	986.048	986.048	801.678	970.426	1.151.864	1.347.569
Inventarios Producto Terminado	983.317	983.317	802.181	969.959	1.151.360	1.347.026
Anticipos y Otras C x C		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	168.219.614	449.842.399	762.625.753	1.062.862.688	1.388.430.581	1.739.932.899
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Adecuaciones y mejoras	100.000	160.000	200.000	220.000	220.000	200.000
Maquinaria y Equipo de Operaci	57.000	105.300	150.300	191.700	229.200	262.500
Muebles y Enseres	1.100.000	880.000	660.000	440.000	220.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	2.000.000	1.333.333	666.667	0	0	0
Total Activos Fijos:	3.257.000	2.478.633	1.676.967	851.700	669.200	462.500
Total Inversión Diferida:	17.900.000	14.320.000	10.740.000	7.160.000	3.580.000	0
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	189.376.614	466.641.032	775.042.720	1.070.874.388	1.392.679.781	1.740.395.399

Nota: Con este Balance general proyectado a 5 años, se tiene el objetivo de que la compañía vaya creciendo con base a ventas, pero así mismo respecto a mano de obra, maquinaria y demás, teniendo siempre en estados menores los pasivos, sin crear su aumento exponencial en ellos.

Flujos de caja

Figura 41

Flujos de caja con proyección a 4 años.

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		148.445.956	319.886.711	368.776.656	416.089.731	462.201.957
Depreciaciones		938.367	964.667	991.267	351.500	378.700
Amortización Diferidos		3.580.000	3.580.000	3.580.000	3.580.000	3.580.000
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-46.017.414	-99.517.616	-114.104.690	-128.672.565
Neto Flujo de Caja Operativo		152.964.323	278.413.964	273.830.307	305.916.541	337.488.092
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos	-312.554	0	-76.885	-95.071	-102.944	-112.700
Variación Inv. Prod. En Proceso	-986.048	0	184.370	-168.748	-181.439	-195.705
Variación Inv. Prod. Terminados	-983.317	0	181.135	-167.778	-181.401	-195.665
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	9.376.614	0	2.306.552	2.852.128	3.088.318	3.381.003
Variación Acreedores Varios		99.360.000	13.120.000	13.920.000	14.720.000	15.520.000
Variación Otros Pasivos		100.000	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	7.094.695	99.460.000	15.715.173	16.340.531	17.342.534	18.396.932
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-100.000	-100.000	-100.000	-100.000	-100.000	-100.000
Inversión en Maquinaria y Equipo	-57.000	-60.000	-63.000	-66.000	-69.000	-72.000
Inversión en Muebles	-1.100.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-2.000.000	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-3.257.000	-160.000	-163.000	-166.000	-169.000	-172.000
Inversión Diferida	-17.900.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-14.062.305	99.300.000	15.552.173	16.174.531	17.173.534	18.224.932
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-6.000.000	-12.000.000	-18.000.000	-24.000.000	-30.000.000
Intereses Pagados		-4.641.538	-8.894.161	-12.199.500	-13.987.966	-14.714.777
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	150.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Otros Ingresos No Operacionales		0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	180.000.000	29.358.462	19.105.839	9.800.500	2.012.034	-4.714.777
Neto Periodo	165.937.695	281.622.785	313.071.975	299.805.337	325.102.110	350.998.248
Saldo anterior	165.937.695	165.937.695	447.560.480	760.632.455	1.060.437.793	1.385.539.903
Saldo siguiente	165.937.695	447.560.480	760.632.455	1.060.437.793	1.385.539.903	1.736.538.151

Nota: Flujo de caja, proyectado a 4 años en la ejecución del proyecto.

Costos

Figura 42

Costos parte 1

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Variables Unitarios							
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.		16.500,0	18.255,0	20.010,0	21.765,0	23.520,0
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.		33.812,78	16.989,38	18.057,99	19.113,18	20.114,61
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.		50.312,8	35.244,4	38.068,0	40.878,2	43.634,6
Costos Producción Inventariables							
Unidades Producidas Estimadas			6.739	7.690	8.709	9.709	10.709
Compras Materia Prima			112.831.918	140.274.880	174.518.597	211.586.284	252.168.070
Costo de la Materia Prima Consumida (CMPC)			112.519.365	140.197.995	174.423.526	211.483.340	252.055.370
Materia Prima de lo vendido	\$		110.550.000	140.563.500	174.087.000	211.120.500	251.664.000
Mano de Obra	\$		226.545.600	130.818.240	157.104.494	185.397.886	215.226.380
Costo MP + MO (de lo vendido)	\$		337.095.600	271.381.740	331.191.494	396.518.386	466.890.380
Depreciación	\$		938.367	964.667	991.267	351.500	378.700
Costos de Fabricación			15.960.000	16.438.800	17.002.651	17.619.847	17.660.147
Costo de Manufactura			355.963.331	288.419.701	349.521.937	414.852.572	485.320.598
Costo de Producción			354.977.283	288.604.071	349.353.190	414.671.134	485.124.893
Total Costo de Ventas	\$		353.993.967	288.785.207	349.185.411	414.489.733	484.929.227
Margen Bruto	\$		47,85%	63,70%	61,89%	60,18%	58,54%

Nota: Costos directos.

Figura 43

Costos parte 2

Costos de Ventas							
Inventario Inicial de MP			0	312.554	389.439	484.510	587.454
más Compras			112.831.918	140.274.880	174.518.597	211.586.284	252.168.070
Inventario Final de MP			312.554	389.439	484.510	587.454	700.154
Costo de la MP Consumida			112.519.365	140.197.995	174.423.526	211.483.340	252.055.370
Mano de Obra Directa			226.545.600	130.818.240	157.104.494	185.397.886	215.226.380
Depreciación			938.367	964.667	991.267	351.500	378.700
Costos de Fabricación			15.960.000	16.438.800	17.002.651	17.619.847	17.660.147
Costo de Manufactura			355.963.331	288.419.701	349.521.937	414.852.572	485.320.598
Inventario Inicial de PP			0	986.048	801.678	970.426	1.151.864
Inventario Final de PP			986.048	801.678	970.426	1.151.864	1.347.569
Costo de Producción			354.977.283	288.604.071	349.353.190	414.671.134	485.124.893
Inventario Inicial de PT			0	983.317	802.181	969.959	1.151.360
Inventario Final de PT			983.317	802.181	969.959	1.151.360	1.347.026
Costo de Ventas			353.993.967	288.785.207	349.185.411	414.489.733	484.929.227

Nota: Costos indirectos.

Para el año #1 se pretende tener un 47.85% de margen bruto con relación a costo de ventas de \$353.993.867.

*Indicadores financieros***Tabla 18***Indicadores financiero*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		2,9	3,4	4,2	4,8	5,4
Prueba Acida		2,9	3,4	4,2	4,8	5,4
Rotación cartera (días de ventas)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Inventarios (días del Costo de Ventas)		2,3	2,5	2,5	2,5	2,5
Rotacion Proveedores (días del Costo de MP Consumida)		30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Nivel de Endeudamiento Total		44,8%	38,2%	31,7%	27,1%	23,6%
Concentración Corto Plazo		1	1	1	1	1
Ebitda / Gastos Financieros		3295,6%	3647,7%	3060,4%	3002,7%	3168,0%
Ebitda / Servicio de Deuda		1437,4%	1552,7%	1236,3%	1105,7%	1042,5%
Rentabilidad Operacional		21,9%	40,2%	40,2%	40,0%	39,5%
Rentabilidad Neta		14,4%	26,6%	26,5%	26,3%	26,0%
Rentabilidad Patrimonio		37,9%	44,1%	33,1%	26,9%	22,9%
Rentabilidad del Activo		21,0%	27,3%	22,6%	19,6%	17,5%

Nota: Según los datos arrojados por los Indicadores financieros, es importante que para el primer año se tenga una liquidez de 2.9 con un nivel de endeudamiento máximo de 44.8%, pero con rentabilidad neta de 14.4% y operacional de 21.9%.

Resultados y conclusiones

Se determina que, el proyecto de “Fabricación de materas de hogar y oficina en técnica vitral con vidrios de segundo uso (reciclable).” es viable para su ejecución, pues según como el año “1 de inicio se cumpla la producción anual de 6.700 unidades en producto y ventas anual de \$678.810.500, se obtendrá una rentabilidad total en margen de 50.3%, tendiendo a proyectar incremento en ventas para el segundo año del 16% sobre el valor dicho.

Se obtiene como resultado principal, un proyecto viable, siempre y cuando se cumpla con todo lo proyectado, enfocándose en tener un buen nivel de ventas, rotación de inventarios, capacidad de producción y talento humano efectivo.

En conclusión, es de gran importancia la realización de un estudio de factibilidad para cualquier proyecto, debido, a que ayuda a minimizar riesgos en la ejecución del proyecto, pero, sobre todo, brinda información oportuna, si realmente es viable invertir y trabajar en el proyecto o no. En este caso, este proyecto de fabricación de materas logra ser innovador, dado que es poco común la personalización de diseños en técnica aplicada en vitral para materas, y además de eso, con vidrio reciclado. Brindando la posibilidad de mejorar la experiencia para los clientes potenciales.

También se logra concluir que, la viabilidad del proyecto, en cuanto a la operación administrativa, cuenta con 12 empleados fijos de nómina, los cuales se lograría cumplir con la proyección de ventas, enfocando y fortaleciendo el proceso de contratación en la atracción efectiva del talento capacitado, que logre desempeñar muy bien y cumplir con los procesos pactados durante el levantamiento del estudio técnico.

Referencias bibliográficas

- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. Econfores y Proyec.
- Diario News Mundo (2019). *Crisis Mundial de la basura*. BBC News Mundo
- El Tiempo (2019, 17 mayo). *Colombia creciendo en reciclaje*. El tiempo, Vida.
- Fundación aquea. (2018). *Tiempo de vida del vidrio*. Aquea Fundación.
- Navarro, M. N. G. (2008). *Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios*. Academia edu.
- Parra, M. E.(2008). *Estudio administrativo, un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión*. Itson.
- Santos, T. (2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio*. Contribuciones a la Economía.
- Sanz, F. J. (2016, marzo 17). *Cómo crear el Perfil de mi Cliente Ideal*. Epymeonline.