

81222 - DE CONCRETO

PROYECTO	
Nombre :	DE CONCRETO
Institucion :	Centro Agropecuario la Granja (SENA - Tolima)
Subsector :	Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso
Ciudad :	Ibagué(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	80
Fecha de Creación :	20/04/2022 12:59:45 p. m.
Sumario :	DE CONCRETO es una empresa donde diseñamos y fabricamos artículos decorativos en concreto como materas, jarrones, bandejas decorativas, candelabros etc., el objetivó principal de nuestra empresa es ser el mayor productor de artículos decorativos en concreto a nivel nacional generando empleos nuevos a nuestra región, tener como principales clientes grandes superficies como Homecenter, Falabella, easy, éxito etc.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
CLIENTE MAYORISTA	Este cliente se caracteriza por ser este uno de los canales con mayores ventas y presencia en el país, se caracterizan por ser empresas de gran trayectoria en el mercado y contando puntos de venta físicos y virtuales, un punto muy importante a resaltar es el poder adquisitivo de este cliente. Actualmente nuestros clientes son viveros boutique y tiendas de diseño de interiores, DE CONCRETO tiene como objetivo fundamental cerrar contratos con grandes superficies como Homecenter, Falabella, Easy, Tugó y grandes cadenas de hoteles, para así aumentar ventas y llegar a más público, empresas a las cuales ya se les presentó una propuesta vía correo donde se describen las características de los productos, precios y estrategias de comercialización.	A nivel nacional, principalmente en ciudades capitales Bogotá, Medellín, Cali, Pereira, Manizales e Ibagué.	Según análisis del sector, en Colombia hay 36 tiendas físicas Homecenter, Falabella tiene presencia en 9 departamentos con 26 tiendas físicas, Tugó cuenta con 14 tiendas en principales ciudades como Bogotá, Medellín, Pereira, Cali etc. Así mismo, existen 3.000 empresas productoras de plántulas ornamentales. Revista Portafolio reveló un informe del DANE donde estableció que, las actividades de comercio minorista representan una tercera parte del valor agregado de la economía y junto con las actividades manufactureras, representaron en el 2021 el 60% del valor agregado total.
CLIENTE MINORISTA	El perfil de este cliente se caracteriza por ser hombres y mujeres entre los 22 a 35 años de edad, la gran mayoría, con una capacidad adquisitiva de 2 a 3 salarios mínimos mensual legal vigente, estos clientes se caracterizan por comprar de 1 a 200 unidades mensuales, según la estadística obtenida por la encuesta y nuestra página de Instagram donde se verifica el acceso y visitas de interesados en nuestros productos siendo las mujeres las de mayor participación con un 72.9%.	A nivel nacional, principalmente en ciudades capitales Bogotá, Medellín, Cali e Ibagué.	Se elige este segmento ya que se caracteriza por demandar un producto innovador con diseños y colores vanguardistas que les permitan dar un uso decorativo, moderno y multiusos, con materiales no convencionales amigables con el medio ambiente y que requieren constantemente de nuestros productos, ya que se convirtió en tendencia el obsequiar o comprar una planta. Según informe del diario La República, las ventas de plantas crecieron un 20% durante 2018 y generó un alza en los ingresos por valor de \$150.000 millones, evidenciando que el público con mayor crecimiento son los jóvenes.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Actualmente hay una gran demanda de artículos decorativos para el hogar, en el mercado existen estos productos, pero no cuentan con diseños novedosos ni utilizan materiales no convencionales; ya que en su mayoría son en cerámica o plástico y carecen de versatilidad. Las materas fabricadas en concreto que encontramos en el mercado son de gran tamaño y de uso en ambientes abiertos. En DE CONCRETO, ofrecemos un producto de diseño novedoso, decorativo y vanguardista fabricado en concreto pero que al mismo tiempo es amigable con el medio ambiente. Un producto que perdure en el tiempo para reducir el desecho de plástico de materas comunes que son arrojadas a los suelos o a las corrientes de agua superficiales y al mar. Nuestros productos permiten satisfacer diferentes necesidades del cliente y consumidor final, ya que por su diseño y medidas son productos versátiles permitiendo ser materia o recipiente para, cepillos, lápices, brochas de maquillaje, labiales etc. En conclusión, son productos multiusos que despiertan en el consumidor un motivo de compra contundente.

En general los clientes que compran nuestros productos persiguen entre otros los siguientes propósitos:

Disminución de desechos de plástico: 13 millones de toneladas de residuos de este material llegan a los mares del mundo donde el 80% de la contaminación en este ecosistema es causada por el ser humano, que, entre otras cosas, consume plástico desde hace décadas sin mayor preocupación por los residuos o los efectos que estos causan. El 50% del plástico es desechable o de un solo uso. Una de las muchas consecuencias del uso indiscriminado de este material es el alto grado de contaminación a nuestros océanos. Un estudio revela que, más de 700 especies en el mundo, incluyendo algunas que están en peligro crítico de extinción, han sido afectadas por el plástico, las tortugas marinas son las que más han sufrido a causa de estos residuos en su hábitat, pues se estima que el 52% ha ingerido este tipo de desechos. Según Nacional Geographic, una de las situaciones más preocupantes, es que muchas especies consumen plástico confundiendo con comida.

<https://www.wwf.org.co/?329156/Que-efecto-tiene-el-plastico-en-el-Oceano#:~:text=De%20acuerdo%20con%20Naciones%20Unidas,veces%20en%20un%20solo%20a%C3%B1o>

Diseños modernos: Según la encuesta realizada el 78.6% de los clientes encuestados afirma que una de las razones por las cuales compraría nuestros productos, es por contar con diseños novedosos y en tendencia, los cuales no encuentra fácilmente en el mercado. Normalmente se encuentran macetas plásticas con formas muy básicas y simples las cuales no aportan diseño y elegancia a la decoración de interiores, en tanto que los diseños de las macetas en cerámica o barro son variados, pero carecen de estilo, sofisticación, diseño y elegancia a los espacios destinados para ellas. Existen productos basados en concreto pero sus tamaños no le permiten al cliente utilizarlas en ambientes interiores, pues las mismas son utilizadas como materas para la siembra de grandes árboles y plantas perennes exclusivas de ambientes exteriores y grandes superficies.

Vida útil: Las macetas y productos decorativos de plástico tienen una vida útil definida según la calidad del plástico. Sin embargo, en todos los casos el tiempo de duración depende de la exposición que estas tengan a la radiación solar ya sea directa o difusa, perdiendo así su color original y cristalizando su estructura química, lo cual disminuye considerablemente su vida útil.

Tamaño: Las macetas en concreto que ofrece el mercado son unidades de gran tamaño, las cuales son destinadas a espacios abiertos y exteriores. En tanto que los productos ofertados por DE CONCRETO tienen como mercado objetivo, decoración del hogar, empresas u hoteles y se adaptan a cualquier espacio ya sea interior o exterior.

Versatilidad: la encuesta permitió establecer que la versatilidad del producto es el segundo factor a tener en cuenta con un 42.9%, convirtiéndose este en un punto clave a la hora de adquirir nuestros productos, pues los productos disponibles de la competencia carecen de variedad en su diseño y tienen un único uso. Nuestros productos permiten satisfacer diferentes necesidades del consumidor final, sea en uso como materia o recipientes multiusos.

Precio: La competencia maneja precios que son similares e incluso superiores a los nuestros, pero no satisfacen adecuadamente las necesidades del cliente ni del consumidor final dando como resultado inconformidad por parte de los mismos ya que obtienen productos de un único uso.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Articulación con los planes de desarrollo nacional, regional y local:

Teniendo en cuenta el **Plan Nacional de Desarrollo “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad 2018 – 2022”** el cual busca alcanzar la inclusión social y productiva, a través del emprendimiento y la legalidad.

PACTO POR EL EMPRENDIMIENTO, LA FORMALIZACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD: En DE CONCRETO aportaremos a la formalización, innovación, producción de bienes de mayor valor agregado, adopción tecnológica para la productividad y creación de nuevos empleos. Por último, este plan de desarrollo tiene como objetivo fortalecer la arquitectura institucional del emprendimiento y así aportar al desarrollo y economía del país.

DE CONCRETO también se alinearán al Plan de Desarrollo Departamental **EL TOLIMA NOS UNE 2020 - 2023**, el cual está estipulado en el capítulo IV, artículo 23 programa: Emprenderismo y Fortalecimiento empresarial, el cual tiene como objetivo la creación de empresas y fortalecimiento de unidades productivas para hacerlas sostenibles, productivas y competitivas.

Según información obtenida de los perfiles económicos departamentales, donde el departamento del Tolima tuvo una participación del 2,12% en el PIB nacional en el año 2019, y para el año 2020 una participación del 2,16%, con un índice de competitividad del 5,2 %. Estas cifras nos indican un crecimiento en la economía siendo este un factor importante para el crecimiento empresarial.

Igualmente, DE CONCRETO también se alinearán al plan de desarrollo municipal IBAGUE VIBRA, en el **sector 1 reactivando nuestra economía** que tiene como objetivo posicionar a Ibagué como eje de desarrollo y crecimiento económico. **programa 1.** productividad y competitividad de las empresas colombianas, **subprograma 1.** Reactivación económica, dinámica y vibrante, y muy importante el **subprograma 2.** Ciudad musical generadora de oportunidades para el empleo y la atracción de inversión. Es así como DE CONCRETO aportará al desarrollo, economía y generación de nuevos empleos y a la reactivación económica de la región.

Análisis del sector:

El sector manufacturero es considerado como el sector secundario de la economía, según informe del DANE en el cuarto trimestre del año 2021 las Industrias manufactureras crecieron un 11,7% del PIB (contribuye 1,5 puntos porcentuales a la variación anual). Teniendo en cuenta el crecimiento del sector económico, la oportunidad de mercado es positiva.

Los consumidores son conscientes del cambio climático y sus grandes impactos, es por eso que se ha vuelto tendencia comprar de manera sostenible, según un estudio que publicó el diario La República, los jóvenes prefieren comprar los productos de las marcas que trabajan por el planeta.

Actualmente el 33% de los consumidores escoge productos que considera que están haciendo algo positivo a nivel social o ambiental.

En Colombia hay más de 3.000 viveros y productores de plantas vivas, datos sacados de Colviveros.Org.

Cifras reveladas por Homecenter indica ventas en el año 2019 por \$ 3.926 Billones, con un crecimiento del 9.5 % en ventas frente al año anterior.

Informe del diario La República, Falabella reporto ventas totales por US\$ 4.091 millones, que le represento un crecimiento del 23% en la región, combinando e-commerce y tiendas físicas.

Tugó cuenta con tiendas físicas y virtual, un informe del diario La República en el año 2021 estableció el ranking de tiendas virtuales más visitadas en el sector hogar se encuentra Tugó en el tercer puesto con 422.000 visitas e intención de compra con ventas millonarias.

Dentro de los resultados de la encuesta realizada por DE CONCRETO, se evidencio que el 61.5% de los encuestados a la hora de adquirir productos de nuestra línea se dirigen a tiendas como Homecenter, éxito, Falabella e Easy, y un 26.9 % de los encuestados acudirían a una tienda propia de la marca. Lo anterior evidencia la necesidad futura de establecer un punto de venta físico.

El negocio de las artesanías a nivel mundial, genera grandes cifras a las compañías que comercializan estos productos, artículo sacado de Revista Dinero 2018.

Los datos arrojados de la encuesta realizada por DE CONCRETO mediante Formularios de Google, evidencian un alto grado de aceptación de nuestros productos por la durabilidad de sus materiales; los cuales no son convencionales, sus diseños novedosos, amplia gama de colores y referencias lo que llama la atención de los clientes. Pudimos evidenciar en los resultados que son un punto clave a la hora de elegir nuestros productos, dentro de las preguntas que se formularon, sobre el proyecto de lanzar nuevas líneas como mesas de centro, butacos, percheros etc., la aceptación es muy positiva con un 50 %, también se logró evidenciar que el cliente está 100% seguro de contribuir al planeta comprando productos que son amigables con el medio ambiente.

Teniendo en cuenta las estadísticas ya mencionadas las cuales representan una gran oportunidad de mercado para un negocio de materas y artículos decorativos a base de concreto y amigables con el medio ambiente. Es muy importante resaltar que nuestro proyecto a futuro es producir mobiliario para el hogar en concreto .

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Resumen-PND2018-2022-final.pdf>

<https://www.dnp.gov.co/DNPN/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Pilares-del-PND/Emprendimiento/Entorno-para-crecer.aspx>

<https://regioncentralrape.gov.co/wp-content/uploads/2020/05/Ordenanza-Plan-de-desarrollo-version-8.pdf>

<https://ibague.gov.co/portal/seccion/contenido/contenido.php?type=3&cnt=86&subtype=1&subcnt=418>

<https://www.larepublica.co/globoeconomia/falabella-logra-fuerte-repunte-en-utilidades-en-el-tercer-trimestre-con-el-e-commerce-3259773>

<https://www.larepublica.co/internet-economy/mercado-libre-y-homecenter-las-tiendas-virtuales-mas-visitadas-hasta-julio-de-2021-3227574>

<https://www.larepublica.co/economia/el-dane-dio-a-conocer-que-el-sector-manufacturero-crecio-207-en-marzo-de-2021-3169617>

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/tolima/oe-np-perfil-departamental-tolima-23feb22.pdf.aspx>

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logística de Distribución	Otro, ¿Cuál?
ARTESANIAS LA CHAMBA	Son una comunidad la cual se encuentra ubicada en la Vereda la Chamba, en el municipio del Guamo en el Departamento del Tolima.	Son productores de artesanías de barro, vajillas, ollas, platos, cacerolas y ensaladeras.	Son productos 100% artesanales muy típicos de la región y los precios fluctúan entre \$13.000 y \$360.000. Sin embargo, no producen ni comercializan materas por tanto no son competencia directa para la empresa DE CONCRETO.	Realizan venta directa en la zona, donde está asentada la comunidad de la chamba y distribuyen a grandes mayoristas dedicados a la comercialización de artesanías a nivel nacional.	Artesanías la chamba fabrica productos de arcilla. Los clientes más representativos son: manteles y cacerolas, Artesanías de Colombia y consumidores finales. Su propuesta de valor son artesanías con denominación de origen. Sus debilidades son: no hay Imagen corporativa ni página web propia.

					<p>Tampoco comercializa en grandes superficies y sus productos solo cuentan con dos colores, terracota natural y negro.</p> <p>Analizando los productores de materas, incluyendo las artesanías en barro; que son competencia directa, en DE CONCRETO potenciamos nuestra propuesta de valor fabricando artesanalmente y a mano con materiales durables y no contaminantes como el concreto. Una fortaleza adicional nuestra, frente a las artesanías de la chamba, es que tenemos un amplio portafolio de productos los cuales poseen diseños novedosos, amplia gama de colores, ventas a minoristas a través de nuestra tienda virtual y se realiza envíos a nivel nacional.</p>
Empresa FERCON	Se encuentran localizados en la Cra 40 # 12ª -139 en Arroyo Hondo Yumbo Valle del Cauca.	Producción de materas en plástico de diferentes tamaños y colores, fumigadoras, fertilizantes, control de plagas y herramientas de riego. Sin embargo, también fabrican materas en concreto de gran tamaño.	Manejan precios desde \$1.000 que son las metras plásticas de viveros hasta \$750.000 las cuales son materas en concreto de gran tamaño.	Venta al por mayor y detal. Realiza envíos a nivel nacional. Tiene punto de venta físico y pagina web. Logo e imagen corporativa, tiempo en el mercado 43 años. Producción a gran escala. Sus principales clientes son: grupo éxito, Homecenter, easy, La 14,	Su principal debilidad es que no tienen diseños novedosos para suplir la nueva tendencia en decoración de interiores, su gama de colores son los convencionales y las materas en concreto son de gran tamaño. La ventaja competitiva para DE CONCRETO

				Home sentry, viveros y almacenes agropecuarios.	es contar con un amplio portafolio de productos de diferentes formas y diseños, los cuales son versátiles a la hora de su uso o ubicación dentro y fuera del hogar, oficina o lugar destinado. Los tamaños que manejamos son idóneos para la nueva tendencia en decoración de interiores, pues contamos con amplia gama de colores desde pastales y sobrios hasta tonos fuertes y naturales del concreto con un acabado muy fino y delicado.
Empresa PLASTICOS Y AFINES	Ubicada en la Calle 10a # 40 – 39 en la ciudad de Bogotá.	Las materas son producidas con base en plástico de diferentes tamaños y colores también cuentan con productos de aseo, cafetería y ferretería.	Manejan precios desde \$1.000 que son las metras plásticas de viveros hasta \$620.000 las cuales son materas en concreto de gran tamaño.	Con respecto a la logística y distribución solo embalan en paquetes de 50, 100 y 200 unidades las materas, realizan ventas al detal solo en su punto físico en la ciudad de Bogotá.	Con 30 años en el mercado. Tiene producción a gran escala. Sus principales clientes: el surtidor, mundial de tornillos. Tiene venta minorista en punto físico. Son productos con plástico 100% reciclable. Tienen logo e imagen corporativa. Sus debilidades principales son: página web corporativa no estructurada para realizar venta en línea, no posee clientes de grandes superficies, no cuentan con diseños novedosos en materas ya que en su mayoría son para semilleros, los colores que maneja son los

					que normalmente encontramos en el mercado como rojo, azul, amarillo, blanco y negro. Por lo anterior se identifica una gran oportunidad para DE CONCRETO a la hora de competir, con productos en concreto de diseños novedosos, diversos tamaños y amplia gama de colores. Se empleará página web, servicio al cliente en venta y post venta y marketing digital ofreciendo contenido de valor en las redes sociales, un amplio portafolio de clientes de grandes superficies y tiendas de diseño reconocidas.
Empresa PREFABRICA DOS JAIME PEÑUELA	Se encuentran ubicados en la Av. Ambala # 60 – 88, Ibagué – Tolima	Producen prefabricados, dentro de su portafolio se encuentran: bancas y mesas para parques y uso de la comunidad, topes llantas, escaleras prefabricadas y materas grandes para exteriores.	Desde \$ 60.000 hasta \$ 320.000	Realizan ventas desde su punto físico y directo con el cliente a nivel local. El gran tamaño de los productos obliga al cliente a recogerlos directamente en la fábrica. Esta situación es para DE CONCRETO una ventaja competitiva.	Esta empresa cuenta con una trayectoria de 30 años en el mercado, su producción es a mediana escala y fabrican sobre planos y pedidos, los clientes son: Conjuntos residenciales, universidades y la alcaldía de Ibagué. Evidenciamos que DE CONCRETO tiene una amplia ventaja competitiva ya que no cuentan con página web y ventas en línea por el tipo de producto que manejan. No se

					evidencia marketing, publicidad y presencia en redes sociales, no comercializan en tiendas o grandes superficies, el tipo de producto ofrecido por prefabricados peñuela no compiten con los nuestros, ya que el segmento es distinto siendo los de DE CONCRETO productos para el diseño y decoración de interiores con diseños novedosos y vanguardistas, amplia gama de colores y figuras, siendo todos un producto versátil y permitiendo al cliente y consumidor final una decisión de compra contundente.
Empresa TU MATERA	Se encuentran ubicados en el Km 1 vía Chía – Cota, en Bogotá y Medellín.	Ofrecen materas en cemento, metálicas, cerámica, polirecina, fibrocemento y plásticas de diferentes tamaños.	Manejan precios desde \$3.000 las materas en plástico, hasta \$340.000 en concreto	Realizan ventas al por mayor y detal, pero solo realizan envíos a nivel nacional de las materas pequeñas las cuales son en cerámica o plástico ya que las de concreto son de un mayor tamaño, es por ese motivo que tienen como política que se pueden comercializar solo en sus puntos de venta, esto representa una ventaja competitiva significativa para DE CONCRETO ya que nuestros	Tiempo en el mercado: 4 años, cuenta con una producción a gran escala, sus clientes actuales son Homecenter, Falabella, Terpel, Nutresa, easy, Movich hoteles, mercado libre, Constructora Bolívar, Colsubsidio, Autogermana, Constructora Concreto, Ingeurbe y Corferias. Así mismo, otros clientes visitan sus tiendas físicas y pagina web, y en su propuesta de valor hay tres referencias de

				<p>productos por su tamaño pueden ser enviados a nivel nacional por medio de empresas transportadoras . Las estrategias de logística y distribución permiten satisfacer aún más las necesidades e intención de compra de los clientes.</p>	<p>materas ecológicas y comercializan su propio abono orgánico, cuentan con logo e imagen corporativa completa, Pagina web y redes sociales, amplio listado de clientes mayoristas y portafolio de productos, punto de fábrica y tres puntos de venta físicos, muy bien estructurada su área comercial y de marketing. Desventajas evidenciadas: No cuentan con productos que satisfagan las necesidades de los clientes que atiende la empresa DE CONCRETO, no tienen productos decorativos de diseño para ambientes de interiores fabricados en concreto, no realizan envíos de todos sus productos por su gran tamaño.</p>
--	--	--	--	--	---

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

El concepto de DE CONCRETO, se idea como una empresa disruptiva en el diseño y fabricación de productos decorativos en concreto con diseños novedosos, vanguardistas, modernos y multiusos; Con un amplio portafolio de productos, colores y tamaños. Ubicados en la ciudad de Ibagué en el departamento del Tolima, contamos con envíos a nivel nacional. El componente innovador del negocio se desarrolla implementando el modelo Marketing Mix, clave en las empresas, el cual está enfocado en 4 elementos muy importantes: precio, producto, distribución y promoción.

Para hablar del **precio** entendemos que es un componente muy importante ya que este determina el beneficio de nuestra empresa, nuestro producto está fabricado en concreto el cual es un material de alta calidad y su precio en el mercado no es elevado por lo que nos permite como empresa manejar productos de excelente calidad a precios asequibles para el cliente y consumidor final. Cabe resaltar que nuestro mercado objetivo son grandes superficies, tiendas de diseño y plants shop. El valor que refleja el producto al cliente, son los beneficios que obtienen a la hora de comprarlo, aclarando que este no necesita mantenimiento o un cuidado especial que traiga consigo costos adicionales, obteniendo así una ventaja competitiva frente a la competencia la cual maneja precios altos, los cuales hacen que los costos superen los beneficios.

Respecto al **producto**; la utilización de un material rustico y poco convencional como el concreto transformándolo en una pieza con un terminado fino, delicado y con diseños novedosos, vanguardistas y hechos a mano, hacen que marquemos la diferencia. Contamos con un amplio portafolio de diseños, tamaños y colores lo cual nos permite al mismo tiempo tener productos de usos múltiples como: la matera puede ser utilizada como recipiente para lápices, cepillos, brochas de maquillaje, labiales entre miles de usos que el cliente y consumidor final pueden obtener. Manejamos floreros de diferentes tamaños los cuales también pueden ser utilizados como materas o para darle un toque decorativo al espacio deseado. El tamaño de nuestros productos los hace diferentes a los que habitualmente encontramos en el mercado, ya que estos son de gran tamaño y carecen de diseño y elegancia. Los productos ofertados

por DE CONCRETO pueden ser ubicados en diferentes espacios del hogar, la oficina, hoteles, establecimientos comerciales etc. Brindando así al cliente y consumidor final un producto que satisfaga diferentes necesidades y amigable con el medio ambiente, ya que al ser fabricado en concreto su vida útil es mayor.

Dentro de los objetivos de este proyecto y con el apoyo Fondo Emprender, a corto plazo nuestro objetivo es ampliar la estructura y planta de producción, a mediano plazo se busca ampliar nuestro portafolio innovando en el mercado con mobiliario fabricado en concreto como: mesas de centro, lámparas, percheros, butacos etc. Según informe de ascarquitectura es un mercado en crecimiento, para enero y julio 2020 el sector de fabricación de muebles exporto más de 1 millón USD a países como estados unidos, Panamá y Ecuador.

La **producción** de nuestros productos es un proceso que se realiza a mano, iniciando desde la mezcla de los materiales; se utiliza el cemento ya sea blanco o gris, agua, pigmento en polvo o líquido para aportar el color deseado a la mezcla, se aplica el impermeabilizante, nosotros empleamos Sika 1 el cual se aplica proporcional a la mezcla dándole mayor durabilidad al producto y finalmente agregamos la arena o granito y así completamos la primera parte del proceso.

La implementación de moldes fabricados en silicona, los cuales son de alta durabilidad, y produciendo cientos de piezas en su vida útil; cabe resaltar que por el material de los mismos el desmolde de la pieza es un proceso muy rápido, nos brinda mayor eficiencia en la producción, y lo más importante el diseño y acabado del producto, teniendo como resultado piezas pulidas con detalles finamente marcados y terminados, lo que nos permite un producto 100% viable para su comercialización. El fraguado tarda en promedio 12 horas, después de este tiempo se desmolda y se realiza el terminado a mano, dependiendo la pieza o material ya sea cemento blanco o gris se elige el grano de la lija, usualmente manejamos 100,120,220,320 o 600, y por último se impermeabiliza la pieza con productos a base de agua ya que estos no son tóxicos, haciendo que nuestros productos sean amigables con el planeta.

En este sentido DE CONCRETO tiene como objetivo reforzar toda la planta de producción y así poder cumplir con la demanda, tecnificando procesos como la mezcla, y terminado de los productos. cabe resaltar que tenemos como propuesta de valor a mediano plazo el uso del plástico triturado incorporado en la mezcla y así obtener productos más amigables con el medio ambiente.

En términos generales se espera que el proceso productivo sea optimizado con la incorporación de equipos y personal contratado, gracias a los recursos entregados por el fondo emprender.

Como estrategia para maximizar ventas la empresa DE CONCRETO innovara el concepto de distribución, ya que los productos serán entregados a grandes superficies comercializadoras de productos para el hogar, con lo cual se asegurará la promoción y venta de las líneas de productos ofertados por la empresa.

La **promoción** es un componente muy importante del marketing, ya que con esta herramienta impulsaremos a DE CONCRETO y sus ventas, hay un punto muy importante a mencionar y es el más reciente informe de Comscore sobre el uso de las redes sociales en América latina donde este incremento en un 82% en pandemia, por el anterior análisis es muy importante para la empresa realizar pautas publicitarias por medio de Instagram y Facebook las cuales tienen los porcentajes de uso más altos, ya que el 80% de los profesionales de marketing consideran las redes sociales como una fuente importante para generar oportunidades de ventas. Las relaciones publicas es un método que también implementaremos por medio de la participación a eventos y visitas a potenciales clientes; La cámara de comercio de Ibagué abre convocatorias para participar en exposiciones, conferencias, seminarios, los cuales no tienen ningún costo y es una gran ventana para darnos a conocer y relacionarnos con nuevos clientes. El acompañamiento en venta y post venta al cliente es muy importante, se realizará inteligencia de mercados y análisis de datos constantemente. El boca a boca es también un tipo de promoción del producto y puede llegar a ser el más importante, porque por este método el cliente satisfecho es el encargado de realizar la publicidad.

En DE CONCRETO implementaremos cada uno de los componentes de promoción ya mencionados. Adicionalmente para apoyar la economía circular y el medio ambiente, las cajas que se utilizan para realizar los envíos son recicladas o compradas a tiendas y supermercados las cuales se adaptan para brindar una excelente presentación de nuestro producto, incluiremos en la caja de envío: los cuidados del producto, un mensaje personalizado de éxito en ventas o agradecimiento, código QR; ofreciendo una experiencia más que un producto, esta estrategia ha significado un rotundo éxito para Starbucks. De igual forma, tendremos datos curiosos y contenido educativo en las redes sociales de Facebook e Instagram sobre nuestra empresa. Los horarios de atención serán de 8 am a 6 pm de lunes a viernes.

Las fortalezas que tenemos en DE CONCRETO son principalmente, innovación en producto, producción, comercialización y marketing, acompañamiento al cliente y servicio post venta. Todas estas fortalezas nos permitirán tener mejores indicadores de fidelización del cliente, ventas y rentabilidad.

<https://www.ascarquitectura.com/el-sector-de-los-muebles-en-colombia/>

<https://www.larepublica.co/globoeconomia/acceso-a-redes-sociales-en-america-latina-aumento-a-82-en-primer-ano-de-pandemia-3158549>

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

El concepto de DE CONCRETO, se idea como una empresa disruptiva en el diseño y fabricación de productos decorativos en concreto con diseños novedosos, vanguardistas, modernos y multiusos; Con un amplio portafolio de productos, colores y tamaños. Ubicados en la ciudad de Ibagué en el departamento del Tolima, contamos con envíos a nivel nacional. El componente innovador del negocio se desarrolla implementando el modelo Marketing Mix, clave en las empresas, el cual está enfocado en 4 elementos muy importantes: precio, producto, distribución y promoción.

Para hablar del **precio** entendemos que es un componente muy importante ya que este determina el beneficio de nuestra empresa, nuestro producto está fabricado en concreto el cual es un material de alta calidad y su precio en el mercado no es elevado por lo que nos permite como empresa manejar productos de excelente calidad a precios asequibles para el cliente y consumidor final. Cabe resaltar que nuestro mercado objetivo son grandes superficies, tiendas de diseño y plants shop. El valor que refleja el producto al cliente, son los beneficios que obtienen a la hora de comprarlo, aclarando que este no necesita mantenimiento o un cuidado especial que traiga consigo costos adicionales, obteniendo así una ventaja competitiva frente a la competencia la cual maneja precios altos, los cuales hacen que los costos superen los beneficios.

Respecto al **producto**; la utilización de un material rustico y poco convencional como el concreto transformándolo en una pieza con un terminado fino, delicado y con diseños novedosos, vanguardistas y hechos a mano, hacen que marquemos la diferencia. Contamos con un amplio portafolio de diseños, tamaños y colores lo cual nos permite al mismo tiempo tener productos de usos múltiples como: la materia puede ser utilizada como recipiente para lápices, cepillos, brochas de maquillaje, labiales entre miles de usos que el cliente y consumidor final pueden obtener. Manejamos floreros de diferentes tamaños los cuales también pueden ser utilizados como materas o para darle un toque decorativo al espacio deseado. El tamaño de nuestros productos los hace diferentes a los que habitualmente encontramos en el mercado, ya que estos son de gran tamaño y carecen de diseño y elegancia. Los productos ofertados por DE CONCRETO pueden ser ubicados en diferentes espacios del hogar, la oficina, hoteles, establecimientos comerciales etc. Brindando así al cliente y consumidor final un producto que satisfaga diferentes necesidades y amigable con el medio ambiente, ya que al ser fabricado en concreto su vida útil es mayor.

Dentro de los objetivos de este proyecto y con el apoyo Fondo Emprender, a corto plazo nuestro objetivo es ampliar la estructura y planta de producción, a mediano plazo se busca ampliar nuestro portafolio innovando en el mercado con mobiliario fabricado en concreto como: mesas de centro, lámparas, percheros, butacos etc. Según informe de ascarquitectura es un mercado en crecimiento, para enero y julio 2020 el sector de fabricación de muebles exporto más de 1 millón USD a países como estados unidos, Panamá y Ecuador.

La **producción** de nuestros productos es un proceso que se realiza a mano, iniciando desde la mezcla de los materiales; se utiliza el cemento ya sea blanco o gris, agua, pigmento en polvo o líquido para aportar el color deseado a la mezcla, se aplica el impermeabilizante, nosotros empleamos Sika 1 el cual se aplica proporcional a la mezcla dándole mayor durabilidad al producto y finalmente agregamos la arena o granito y así completamos la primera parte del proceso.

La implementación de moldes fabricados en silicona, los cuales son de alta durabilidad, y produciendo cientos de piezas en su vida útil; cabe resaltar que por el material de los mismos el desmolde de la pieza es un proceso muy rápido, nos brinda mayor eficiencia en la producción, y lo más importante el diseño y acabado del producto, teniendo como resultado piezas pulidas con detalles finamente marcados y terminados, lo que nos permite un producto 100% viable para su comercialización. El fraguado tarda en promedio 12 horas, después de este tiempo se desmolda y se realiza el terminado a mano, dependiendo la pieza o material ya sea cemento blanco o gris se elige el grano de la lija, usualmente manejamos 100,120,220,320 o 600, y por último se impermeabiliza la pieza con productos a base de agua ya que estos no son tóxicos, haciendo que nuestros productos sean amigables con el planeta.

En este sentido DE CONCRETO tiene como objetivo reforzar toda la planta de producción y así poder cumplir con la demanda, tecnificando procesos como la mezcla, y terminado de los productos. cabe resaltar que tenemos como propuesta de valor a mediano plazo el uso del plástico triturado incorporado en la mezcla y así obtener productos más amigables con el medio ambiente.

En términos generales se espera que el proceso productivo sea optimizado con la incorporación de equipos y personal contratado, gracias a los recursos entregados por el fondo emprender.

Como estrategia para maximizar ventas la empresa DE CONCRETO innovara el concepto de distribución, ya que los productos serán entregados a grandes superficies comercializadoras de productos para el hogar, con lo cual se asegurará la promoción y venta de las líneas de productos ofertados por la empresa.

La **promoción** es un componente muy importante del marketing, ya que con esta herramienta impulsaremos a DE CONCRETO y sus ventas, hay un punto muy importante a mencionar y es el más reciente informe de Comscore sobre el uso de las redes sociales en América latina donde este incremento en un 82% en pandemia, por el anterior análisis es muy importante para la empresa realizar pautas publicitarias por medio de Instagram y Facebook las cuales tienen los porcentajes de uso más altos, ya que el 80% de los profesionales de marketing consideran las redes sociales como una fuente importante para generar oportunidades de ventas. Las relaciones publicas es un método que también implementaremos por medio de la participación a eventos y visitas a potenciales clientes; La cámara de comercio de Ibagué abre convocatorias para participar en exposiciones, conferencias, seminarios, los cuales no tienen ningún costo y es una gran ventana para darnos a conocer y relacionarnos con nuevos clientes. El acompañamiento en venta y post venta al cliente es muy importante, se realizará inteligencia de mercados y análisis de datos constantemente. El boca a boca es también un tipo de promoción del producto y puede llegar a ser el más importante, porque por este método el cliente satisfecho es el encargado de realizar la publicidad.

En DE CONCRETO implementaremos cada uno de los componentes de promoción ya mencionados. Adicionalmente para apoyar la economía circular y el medio ambiente, las cajas que se utilizan para realizar los envíos son recicladas o compradas a tiendas y supermercados las cuales se adaptan para brindar una excelente presentación de nuestro producto, incluiremos en la caja de envío: los cuidados del producto, un mensaje personalizado de éxito en ventas o agradecimiento, código QR; ofreciendo una experiencia más que un producto, esta estrategia ha significado un rotundo éxito para Starbucks. De igual forma, tendremos datos curiosos y contenido educativo en las redes sociales de Facebook e Instagram sobre nuestra empresa. Los horarios de atención serán de 8 am a 6 pm de lunes a viernes.

Las fortalezas que tenemos en DE CONCRETO son principalmente, innovación en producto, producción, comercialización y marketing, acompañamiento al cliente y servicio post venta. Todas estas fortalezas nos permitirán tener mejores indicadores de fidelización del cliente, ventas y rentabilidad.

<https://www.ascarquitectura.com/el-sector-de-los-muebles-en-colombia/>

<https://www.larepublica.co/globoeconomia/acceso-a-redes-sociales-en-america-latina-aumento-a-82-en-primer-ano-de-pandemia-3158549>

Producto o servicio:

Respecto al **producto**; la utilización de un material rustico y poco convencional como el concreto transformándolo en una pieza con un terminado fino, delicado y con diseños novedosos, vanguardistas y hechos a mano, hacen que marquemos la diferencia. Contamos con un amplio portafolio de diseños, tamaños y colores lo cual nos permite al mismo tiempo tener productos de usos múltiples como: la materia puede ser utilizada como recipiente para lápices, cepillos, brochas de maquillaje, labiales entre miles de usos que el cliente y consumidor final pueden obtener. Manejamos floreros de diferentes tamaños los cuales también pueden ser utilizados como materas o para darle un toque decorativo al espacio deseado. El tamaño de nuestros productos los hace diferentes a los que habitualmente encontramos en el mercado, ya que estos son de gran tamaño y carecen de diseño y elegancia. Los productos ofertados por DE CONCRETO pueden ser ubicados en diferentes espacios del hogar, la oficina, hoteles, establecimientos comerciales etc. Brindando así al cliente y

consumidor final un producto que satisfaga diferentes necesidades y amigable con el medio ambiente, ya que al ser fabricado en concreto su vida útil es mayor.

Dentro de los objetivos de este proyecto y con el apoyo Fondo Emprender, a corto plazo nuestro objetivo es ampliar la estructura y planta de producción, a mediano plazo se busca ampliar nuestro portafolio innovando en el mercado con mobiliario fabricado en concreto como: mesas de centro, lámparas, percheros, butacos etc. Según informe de ascarquitectura es un mercado en crecimiento, para enero y julio 2020 el sector de fabricación de muebles exporto más de 1 millón USD a países como estados unidos, Panamá y Ecuador.

Proceso:

La **producción** de nuestros productos es un proceso que se realiza a mano, iniciando desde la mezcla de los materiales; se utiliza el cemento ya sea blanco o gris, agua, pigmento en polvo o líquido para aportar el color deseado a la mezcla, se aplica el impermeabilizante, nosotros empleamos Sika 1 el cual se aplica proporcional a la mezcla dándole mayor durabilidad al producto y finalmente agregamos la arena o granito y así completamos la primera parte del proceso.

La implementación de moldes fabricados en silicona, los cuales son de alta durabilidad, y produciendo cientos de piezas en su vida útil; cabe resaltar que por el material de los mismos el desmolde de la pieza es un proceso muy rápido, nos brinda mayor eficiencia en la producción, y lo más importante el diseño y acabado del producto, teniendo como resultado piezas pulidas con detalles finamente marcados y terminados, lo que nos permite un producto 100% viable para su comercialización. El fraguado tarda en promedio 12 horas, después de este tiempo se desmolda y se realiza el terminado a mano, dependiendo la pieza o material ya sea cemento blanco o gris se elige el grano de la lija, usualmente manejamos 100,120,220,320 o 600, y por último se impermeabiliza la pieza con productos a base de agua ya que estos no son tóxicos, haciendo que nuestros productos sean amigables con el planeta.

En este sentido DE CONCRETO tiene como objetivo reforzar toda la planta de producción y así poder cumplir con la demanda, tecnificando procesos como la mezcla, y terminado de los productos. cabe resaltar que tenemos como propuesta de valor a mediano plazo el uso del plástico triturado incorporado en la mezcla y así obtener productos más amigables con el medio ambiente.

En términos generales se espera que el proceso productivo sea optimizado con la incorporación de equipos y personal contratado, gracias a los recursos entregados por el fondo emprender.

Como estrategia para maximizar ventas la empresa DE CONCRETO innovara el concepto de distribución, ya que los productos serán entregados a grandes superficies comercializadoras de productos para el hogar, con lo cual se asegurará la promoción y venta de las líneas de productos ofertados por la empresa.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Dentro de los métodos de validación contamos con:

- Cartas de intención
- Encuestas aplicadas a clientes y consumidores
- Lean Canvas

CARTAS DE INTENCIÓN

En primer lugar, contamos con 3 cartas de intención, donde se evidencia el interés de adquisición de nuestros productos por parte de clientes mayoristas una vez DE CONCRETO sea constituida como persona jurídica. De igual manera se encontró en ellas la caracterización de 2 tipos de clientes: grandes superficies y tiendas de diseño.

Se adjuntan cartas de intención de compra de los clientes:

- **Artmuna:** empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles en mimbre, combinando este material con el hierro a la vista. Ubicados en la ciudad de Ibagué con distribución a nivel nacional
- **Deorigen** (plan shop): vivero boutique ubicado en el norte de la ciudad de Bogotá, dedicados a la comercialización de plantas de interior, materas e insumos para el cuidado de las mismas. Con más de 4 años de experiencia.
- **Blanca Escobar:** ubicada en la ciudad de Medellín, es propietaria de una tienda de diseño la cual lleva su nombre, muy reconocida en la ciudad y con más de 6 años de experiencia, comercializan productos para la decoración de interiores como muebles, mesas, artículos decorativos etc.

ENCUESTAS: Como segundo método de validación se realizó 28 encuestas a clientes y consumidores, se obtuvieron los siguientes resultados con base en las siguientes preguntas:

1. **Edad:** De los 28 encuestados, la proporción por edades más alta 53,6%, se encuentra entre los 29 a 39 años, seguida por un grupo equivalente al 17,9% cuyas edades son mayores de 51 años. El grupo etario con edades de entre 40 a 50 años corresponde al 14,3%, y finalmente las personas entre 18 a 28 años corresponden al 14,3% del total.
2. **Género:** El segmento de mercado en el que se genera mayor impacto son las mujeres con un 75% y hombres con un 25% del total.
3. **Tipo de cliente:** Existen dos tipos de cliente, el minorista con un 71,4% y el mayorista con un 28,6%.
4. **¿Considera que el uso del plástico triturado como agregado en concreto es un gran método de reciclaje?:** La mayoría de los encuestados está de acuerdo con este método de la siguiente manera: Si 92,9%, No 7,1%.
5. **¿Es importante para usted como cliente adquirir productos que aporten al cuidado del planeta?:** El 100% de los encuestados está de acuerdo en adquirir productos amigables con el medio ambiente.
6. **¿Compraría usted artículos decorativos artesanales en concreto?:** El 100% compraría nuestros productos, lo que afirma la gran aceptación en el mercado.

7. **¿De los siguientes artículos cuál es de su preferencia?:** Se evidenció que la mayor preferencia es: Materas 89%, jarrones y floreros multiusos 57.1% y bandejas decorativas 17.9%. La aceptación para futuras líneas de productos fue: butacos 25% y mesas con 25%.
8. **¿Al momento de comprar un artículo decorativo qué es lo primero que tiene en cuenta?:** El 85.7% indica que el precio y la calidad del producto.
9. **Al momento de comprar un artículo decorativo para su hogar, oficina etc. ¿cuál de las siguientes características considera usted más importante?:** El diseño con el 78.6%, el material con 57.1%, los usos con un 42.9%, la durabilidad 28.6%, por último, el color con un 28.6%.
10. **¿A la hora de comprar esta clase productos usted se dirige a?:** Homecenter, éxito, Falabella, Easy, el 57.1%, en un segundo lugar están las tiendas de diseño de interiores con el 28.6%; y el 25% se dirigiría a tienda de la marca.
11. **¿Cuál de las siguientes razones es un factor determinante a la hora de comprar nuestros productos?:** La encuesta arroja los siguientes datos: Diseños novedosos y en tendencia 60.7%, perfectos para un detalle 39.3%, productos multiusos 35.7%, amplio portafolio de productos 21.4% y amplia gama de colores con un 10.7%. Sin duda nuestros diseños novedosos, elegantes y en tendencia son nuestro factor innovador.
12. **¿Le gusta ambientar sus espacios con plantas?:** El 100% de los encuestados afirma que les gusta ambientar los espacios con plantas.
13. **¿Está usted satisfecho con la calidad y diseño de nuestros productos?:** El 100% de los encuestados están satisfechos con la calidad y diseños novedosos de nuestros productos.
14. **¿Es de su preferencia comprar en línea o tienda física?:** Los datos arrojados por la encuesta evidencia que el 60.7% prefiere comprar en línea, y el 39.3% realiza compras en tiendas físicas.

ARTICULOS ARTESANALES DECORATIVOS EN CONCRETO

Siendo este un material rustico, en nuestras manos se convierte en piezas delicadas y de diseño.

Ventajas:

- Diseños novedosos
- Amigables con el medio ambiente
- Larga vida útil
- Tamaños apropiados
- Hechos 100% a mano.
- Amplio portafolio
- Amplia gama de colores
- Excelentes acabados
- Productos de calidad

15. **Según la anterior descripción, ¿compraría los artículos de DE CONCRETO cómo cliente minorista o mayorista?:** El 100% indico que sí compraría nuestros productos ya sea al detal o por mayor.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeqsE2otB61f2n-T6lnMANe1GgrAEWL-MQHbGQRRYti_ghKyw/viewform?usp=sf_link

Se concluye que la innovación de nuestros diseños, tamaños y materiales utilizados, son el factor que impulsa a clientes y consumidores a comprar nuestros productos. Así mismo, que incorporar nuevas líneas de productos, como mobiliario en concreto, evidencia una demanda importante en el mercado.

LEAN CANVAS

Mediante esta herramienta evidenciamos los aspectos claves para nuestra empresa.

1. Problema

1. Desecho de plástico
2. Tamaño de materas
3. Carecen de Diseños novedosos y versatilidad
 1. Alternativas existentes

Los productos que actualmente sustituyen nuestro producto son:

1. Materas plásticas
2. Materas de cerámica y/o arcilla

2. Propuesta de valor única: DE CONCRETO se propone entregar productos decorativos en concreto como materas, con: diseños novedosos y modernos, peso y tamaño ideal, multiusos y amplia gama de colores. Mediante la tecnificación de procesos como el de mezcla y fraguado, utilizando moldes siliconados con formaletas los cuales son de larga vida útil, obteniendo como resultado piezas con acabados finos y delicados con tamaños apropiados para la decoración de ambientes de interiores. Nuestros productos reducirán el uso de plástico, favoreciendo de esta manera el medio ambiente. Todo lo anterior con el fin de tecnificar los procesos y producir piezas de excelente calidad. De esta forma se llegará a grandes superficies como Homecenter, éxito, Falabella, Tugó, easy especialmente, aunque los productos también estarán disponibles en tienda física a mediano plazo.

2. Concepto a un alto nivel (slogan)

En DE CONCRETO, diseñamos y fabricamos productos de calidad, diseños modernos y vanguardistas, aptos para todos los ambientes.

3. Segmento de clientes

La empresa está enfocada en tiendas de diseño de interiores, viveros boutique (Plant shop) y grandes superficies (Homecenter, éxito, Falabella, Tugó, easy etc.), localizados en el departamento del Tolima y a nivel nacional.

4. Solución

A los tres problemas principales, DE CONCRETO propone las siguientes soluciones:

Nuestros productos son fabricados en concreto, el cual es un material de larga vida útil, como lo son nuestras materas, jarrones, bandejas decorativas entre otros; Reemplazando todos aquellos productos fabricados en plástico que al momento de ser desechados no cuentan con una disposición final adecuada, repercutiendo negativamente en fuentes hídricas y ecosistemas.

Las materas fabricadas en concreto encontradas en el mercado, son de gran tamaño y peso, teniendo como única función, ser utilizada en espacios abiertos.

Actualmente encontramos en el mercado macetas en concreto las cuales carecen de versatilidad, diseños novedosos y modernos, no cuentan con variedad de colores, ya que son fabricadas en concreto gris siendo este su color. En DE CONCRETO, transformamos este material, en materas con un terminado delicado, logrando piezas de gran estilo y diseño. Nuestros productos se destacan por su amplia variedad de diseños y tamaños, colores en tendencia, pero su versatilidad es un componente innovador, logrando que el cliente final adquiera más que un producto, una experiencia.

5. Canales de comercialización

Estrategia de comunicación: Se contará con ventas a través de e-commerce, realizando envíos a nivel nacional mediante empresas transportadoras, correo electrónico corporativo, relaciones comerciales mediante visitas técnicas a potenciales clientes, portafolios impresos full color, calendarios con imagen corporativa, llamada de acompañamiento mensual y atención al cliente en venta y post venta vía WhatsApp

Estrategias de promoción: Evento de lanzamiento, tarjetas de presentación, lapiceros y etiquetas de cuidado del producto e información con imagen corporativa, muestra de cortesía a potenciales clientes para que conozcan nuestros productos, pautas publicitarias en redes sociales (Facebook e Instagram, pendón para participación en eventos empresariales, branding personalizado el cual se incluirá en el empaque de los pedidos.

6. Finanzas

6.1 Costos

- Se requieren las siguientes inversiones del Fondo Emprender:
- Arriendos: \$6.000.000
- Dotaciones: \$1.380.000
- Adecuaciones y mejoras: \$9.000.000
- Maquinaria y equipo: \$17.524.300
- Muebles y enseres: \$8.319.000
- Equipos de comunicaciones, computación y herramientas: \$2.342.000
- Nomina operarios: \$9.628.992
- Nomina Gerente emprendedor: \$5.260.794
- Honorarios del contador: \$1.500.000
- Sistema de seguridad industrial: \$1.500.000
- Seguro todo riesgo: \$1.044.586
- Publicidad y mercadeo: \$9.200.000
- Evento de lanzamiento: \$780.000
- **Total de aporte fondo emprendedor: \$79.998.772**
- Maquinaria y equipo: \$9.550.000
- Muebles y enseres: \$330.000
- Equipos de comunicaciones, computación y herramientas: \$1.500.000
- Gastos notariales: \$50.000
- Matricula mercantil: \$550.000
- Gastos de constitución: \$200.000
- **Total de aporte fondo emprendedor: \$12.180.000**

6.2 Ingresos

Para el primer año se tiene estimado realizar ventas por valor de:

- Unidades producidas estimadas mensual: **621 unidades**
- Mensual: **\$12.285.844**
- Ventas anuales: **\$110.572.596**

7. Métricas clave

1. Tráfico web
2. Informe de ventas mes/ semestre / año
3. Cantidades producidas por hora
4. Costos unitarios
5. Rentabilidad

Respecto a la investigación de mercado, los resultados de las encuestas y cartas de intención de compra que validan nuestro mercado, podemos evidenciar la gran aceptación y demanda de nuestro producto.

Nuestro amplio portafolio de productos, diseños novedosos y modernos, tamaños y colores en tendencia, hacen que el cliente y consumidor final satisfagan sus necesidades y tengan una decisión de compra contundente.

La estrategia de distribución por medio de almacenes y tiendas de grandes superficies es un punto clave para llegar al consumidor final; llegando a más lugares del país, obteniendo como resultado el reconocimiento y posicionamiento de DE CONCRETO a nivel nacional.

Según información obtenida de los perfiles económicos departamentales, donde el departamento del Tolima tuvo una participación del 2,12% en el PIB nacional en el año 2019, y para el año 2020 una participación del 2,16%, con un índice de competitividad 5,2 %. Estas cifras nos indican un crecimiento en la economía siendo este un factor importante para el crecimiento empresarial.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

En primer lugar, la experiencia previa en el aspecto **técnico - productivo** del proyecto, la emprendedora Yenny Nataly Satina Rodríguez laboró por 4 años en la empresa Cemex una productora de cemento y concreto, en el área logística; Esta empresa además de producir el cemento lo comercializa. Es allí donde adquirí todo el conocimiento y me apasiono por este material el cual siendo rustico y utilizado para la construcción, en las manos indicadas se transforma en una pieza de diseño con un acabado delicado y fino.

Por otro lado, el emprendedor se caracteriza por ser una persona responsable y disciplinada. Realizó estudios como tecnólogo en gestión empresarial en el Sena, actualmente se encuentra finalizando la carrera profesional en Administración de Empresas faltándole solo 2 materias para recibir el título, adicional cuenta con curso en creación de muebles en concreto, seminario taller en cultura para la transformación digital Aterrizando el Marketing, programa virtual de educación financiera para MiPymes y 8 meses administrando su empresa DE CONCRETO. Al contar con esta trayectoria Yenny Nataly pudo desarrollar habilidades blandas, como: la habilidad fundamental de crear ese vínculo con la creatividad y el diseño, innovación y liderazgo, el contar con una comunicación asertiva con clientes y proveedores, la importancia de trabajar en equipo y por ende ser más eficiente. De igual manera, desarrollo habilidades duras y técnicas, por ejemplo, conocer el material y sus componentes, estrategias de comercialización, la manipulación y cantidades del material y sus agregados para desarrollar el proceso de manera efectiva. Y lo más importante darse cuenta que el diseño y fabricación de materas y productos decorativos en concreto es un negocio altamente rentable. Es donde inicia la investigación y con recursos propios se inicia el proyecto.

DE CONCRETO se encuentra localizado en la ciudad de Ibagué Tolima, es una excelente ubicación ya que contamos con proveedores como Cemex quienes tienen su planta de producción y distribución a 10 Km de la ciudad, este es un punto a favor. Dentro de nuestra política de compra manejamos 5 días hábiles para entrega de pedidos, dependiendo el stock, actualmente los clientes que manejamos pagan sus pedidos de contado. Realizamos la logística de entrega con empresas como coordinadora, envía e Inter rapidísimo.

Dentro del aspecto **productivo** cuando se inició el negocio, fabricábamos las materas con moldes artesanales los cuales tienen una vida útil muy baja produciendo entre 1 y 2 piezas y posteriormente siendo desechado, en la actualidad contamos con moldes en silicona para 22 referencias los cuales son especialmente para concreto y su vida útil es mayor, logrando cientos de piezas durante esta. La producción actual es de 10 unidades al día, con una duración de fraguado entre 12 a 24 horas dependiendo la pieza, 3 estantes de almacenamiento, inventario de productos, materia prima para: producción, embalaje y terminado; y herramienta. Cabe resaltar que todo el proceso se realiza 100% a mano desde la mezcla hasta el terminado. El propósito de este proyecto es ampliar la capacidad de producción y estructurar la empresa para escalar en el mercado y así dar respuesta a la alta demanda de nuestros productos.

Comercial:

En el aspecto **comercial**, el negocio inicia con ventas al detal teniendo una gran acogida en la ciudad, abrimos nuestras páginas de Instagram y Facebook alimentándolas constantemente con fotografías y videos de nuestros productos, teniendo en cuenta el crecimiento potencial de estos medios en pandemia, así lo demuestran estudios realizados por Comscore, teniendo en cuenta lo anterior realizamos pautas publicitarias las cuales han dado muy buenos resultados y siendo este el canal para darnos a conocer. Como resultados de esta actividad empezaron a contactarnos clientes como tiendas de diseño y viveros boutique muy interesados en adquirir nuestros productos y es ahí donde iniciamos ventas mayoristas.

A partir de este momento la demanda crece, es por eso que tomamos la decisión de ampliar nuestro portafolio, contábamos con 8 referencias y hoy ya son 22 y clientes como:

Pachira: es una empresa dedicada al diseño de interiores, a este cliente hemos despachado 4 pedidos, 1 mensualmente desde el mes de diciembre, ubicada en la ciudad de Armenia.

Azúcar y Flores: ubicados en la ciudad de Ibagué, es una emprendedora la cual está dedicada a la comercialización de desayunos sorpresas, arreglos florales entre otros, hemos despachado 3 pedidos desde el mes de diciembre 2021.

DeorigenPlants (plant shops): es una empresa dedicada a la venta de plantas y todo lo relacionado con ellas (fertilizantes, materas) ubicado en la ciudad de Bogotá, hemos despachado 5 pedidos desde el mes de octubre 2021, es decir con ellos manejamos 1 pedido grande por mes.

Artmuna: ubicada en la ciudad de Ibagué, una empresa dedicada a la fabricación de muebles en mimbre muy reconocidos a nivel local y nacional, con los cuales venimos trabajando desde octubre 2021.

Blanca Luz Escobar: ubicada en la ciudad de Medellín, tienda de decoración de interiores muy reconocida, iniciamos con envíos en el mes de marzo 2022.

Ebani: actualmente se está realizando contrato de corretaje con la empresa ebani para venta de nuestros productos por medio de su tienda virtual, más de 4 años de experiencia y con un amplio portafolio de clientes a nivel nacional, comercializan muebles para el hogar, artículos decorativos, ropa de cama entre otros, apoyan la mano de obra artesanal y la innovación, por tal motivo que se establece esta relación comercial.

Los anteriores clientes son atendidos por medio de WhatsApp Busisnnes, canal por el cual se presta el servicio de venta y post venta, muy importante a la hora de realizar el seguimiento y fidelización de los clientes.

Son muchas las ventajas de comercializar nuestros productos además de las que anteriormente mencionamos:

- Productos innovadores en el mercado
- Su material llama la atención del consumidor
- Se pueden utilizar en diferentes ambientes
- Multiusos
- Productos en tendencia
- Peso y tamaño ideal
- Textura y terminado fino

Por medio del programa compra lo nuestro del gobierno nacional y MINTIC, fuimos beneficiados con un paquete de códigos de barras para identificar nuestro portafolio de productos y localizaciones sin costo, de igual manera por medio de la cámara de comercio de Ibagué, Innpulsa y el gobierno nacional, obtuvimos como beneficio un dominio web y correo corporativo.

Legal:

Dentro del marco **legal**, DE CONCRETO/ Yenny Nataly Satina Rodríguez se encuentra registrado ante cámara de comercio de Ibagué como persona natural desempeñando la actividad económica 2395, “Fabricación de productos de artículos de hormigón, cemento y yeso” cuyo registro mercantil se encuentra actualizado a 2022, y Rut exento de Iva.

Por otro lado, nuestro objetivo con el apoyo de fondo emprender es formalizar la empresa jurídicamente ante cámara de comercio y registro de marca ante la SIC, este último es muy importante ya que es distintivo que sirve para diferenciar los productos o servicios de los demás competidores, con el fin de que los consumidores nos reconozcan en el mercado.

Nuestro equipo de trabajo estará conformado por:

- Gerente: Emprendedora
- 1 contador
- 2 operarios

El objetivo de este proyecto además de reforzar los procesos como la mano de obra, aumentar la producción, es brindarle al cliente mayor efectividad, a la hora de despacho de sus pedidos, atención y servicio post venta. Como objetivo a mediano plazo es brindar un amplio catálogo de mobiliario para el hogar en concreto como: mesas de centro, butacos, lámparas, percheros, etc. También es importante recalcar que nuestro objetivo como empresa ya consolidada es llegar a clientes como Homecenter, Falabella, Easy, éxito, cadenas de hoteles y restaurantes, empresas de eventos, tiendas de muebles y decoración para el hogar, etc., y así tener una expansión a nivel nacional, ser los proveedores número uno de las grandes superficies e importantes tiendas del país.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre específico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Materas en concreto al por mayor (1000 gr)	Materas en concreto	Unidad	La línea de producto esta compuestas por 22 referencias con diferentes diseños de materas para plantas cuyo material de elaboración es el concreto	Para la elaboración se debe utilizar moldes en silicona con formaleas. En su almacenamiento la materia debe estar seca, etiquetada y organizada en estantes. Para su envío se debe tener una protección especial, embalando con papel burbuja y periódico.	450 gr de cemento blanco o gris, 0.05 L de agua, 450 gr de granito tipo 0, 100 gr de pigmento de color (rojo, amarillo, azul, negro o verde) en polvo o líquido para lograr el color deseado y 10 ml de impermeabilizante Sika1.	Tiempo utilizado por pieza 12 minutos. Las materas tienen un descuento al cliente mayorista debido que su venta es al por mayor.
Materas en concreto al detal (1000 gr)	Materas en concreto	Unidad	La línea de producto esta compuestas por 22 referencias con diferentes diseños de materas para plantas cuyo material de elaboración es el concreto	Para la elaboración se debe utilizar moldes en silicona con formaleas. En su almacenamiento la materia debe estar seca, etiquetada y organizada en estantes. Para su envío se debe tener una protección especial, embalando con papel burbuja y periódico.	450 gr de cemento blanco o gris, 0.05 L de agua, 450 gr de granito tipo 0, 100 gr de pigmento de color (rojo, amarillo, azul, negro o verde) en polvo o líquido para lograr el color deseado y 10 ml de impermeabilizante Sika1.	Tiempo utilizado por pieza 12 minutos. Las materas tienen un precio fijo para su venta a los clientes minoristas.

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

La generación de ingresos para la empresa DE CONCRETO, es mediante la venta de productos decorativos fabricados en concreto al por mayor y detal.

De las encuestas y cartas de intención, pudimos encontrar un alto grado de aceptación de nuestros productos siendo un punto clave el diseño, la versatilidad y el material, tanto así que el 100% de los encuestados comprarían nuestros productos por las características ya mencionadas.

Por último, gracias a la estrategia de comercialización la cual confiere en tener como clientes estratégicos grandes superficies, nos permitirá expandirnos a nivel nacional y llegar a más clientes.

La idea a la hora de realizar la comercialización se basará en estrategias de comunicación y marketing para dar a conocer a DE CONCRETO como una empresa disruptiva en el mercado de la decoración y diseño de interiores, teniendo como resultado posicionamiento a nivel local y nacional.

A continuación, explicaremos una a una las estrategias.

Comunicación, promoción y distribución

WhatsApp: Por este medio actualmente manejamos el servicio al cliente, se toman pedidos ya sean mayoristas o al detal. El número que actualmente se maneja es el personal de la emprendedora, por lo anterior se adquirirá un equipo doble sim card para manejar la línea netamente corporativa y de tal manera prestar un servicio al cliente en venta y post venta de calidad.

Branding personalizado: En la caja del pedido ira una tarjeta en papel eco amigable que contara con los tips de cuidado, código QR, logo de la empresa y un mensaje personalizado. Todo lo anterior con el fin de ofrecer valor agregado, y una experiencia más que un producto.

Contenido para redes: Incentivando el uso de medios digitales y teniendo en cuenta las estadísticas de nuestras redes, crearemos piezas graficas con contenido que nos permitan mantener cercanía y recordación en la mente de los clientes, siendo esta una publicidad orgánica.

Llamada de acompañamiento: Se implementará esta práctica comercial y de servicio al cliente vía telefónica, se realizarán estos seguimientos post venta 2 a 3 veces al mes.

Correo corporativo: Actualmente contamos con correo corporativo (info@deconcreto.co) entregado por medio de compra lo nuestro y el gobierno nacional, es por este medio donde nos comunicaremos, recibiremos sugerencias, PQR, y solicitudes de nuestros clientes.

Muestras: Se le entregará uno de nuestros productos como cortesía a los clientes que demuestren interés y estén dispuestos a adquirirlos en compras mayoristas.

Relaciones comerciales: Aprender a conocer un cliente es muy importante, así comprenderemos sus necesidades, y mayor satisfacción con nuestro producto, es así como tendremos un potencial cliente, por medio de encuestas de satisfacción y visitas comerciales.

Página web: Por medio de este canal, nuestros clientes podrán encontrar nuestro catálogo de productos, nuevas referencias, nuevas líneas, envíos a nivel nacional y promociones activas, en www.deconcreto.co

Portafolios impresos: El objetivo principal del mismo es brindar al cliente un informe muy bien presentado de cada uno de nuestros productos donde se evidenciarán medidas, peso, características, tonalidades y precio.

Publicidad: Contaremos con tarjetas de presentación, calendarios y lapiceros con imagen corporativa, pautas publicitarias en redes sociales, etiquetas para cada uno de los productos donde se especificarán los cuidados e imagen corporativa.

Pendón: Este con el fin de participar en eventos, donde se establecerán relaciones comerciales muy importantes por medio del Sena, cámara de comercio, Innpulsa etc.

Distribución: Se entregarán los productos al cliente final en la ciudad de Bogotá, teniendo como aliado estratégico empresa de transporte de carga especializada.

En este marco se realizó la proyección de ventas basándose en el comportamiento del mercado y se realizó un análisis de estacionalidad diaria y mensual. Para llegar a esta estrategia se tuvo en cuenta los costos de materias primas y precio de venta, de acuerdo al margen esperado de ganancia, los costos fijos y el cálculo del punto de equilibrio.

El precio de venta por unidad de producto; de acuerdo a precios del mercado, capacidad de producción y comportamiento de la demanda, se estableció de la siguiente manera:

$$\text{PRECIO} = \text{COSTO} / (1 - \text{MARGEN DE GANANCIA}\%)$$

El precio base del producto, con un margen de ganancia será de: 85,5% Al por mayor y 88% al detal.

Para el cálculo del punto de equilibrio se aplicó la fórmula: $Q = (\text{costos fijos}) / (\text{precio unitario} - \text{costo unitario})$, de acuerdo al mismo se proyectan anualmente la venta de 5.529 materas en el primer año y el punto de equilibrio es de 5.940 materas, lo cual indica que la empresa está 411 materas por debajo, lo anterior debido a que existen 3 meses de improductividad en el primer año del negocio, tiempo en que se adquiere, instala y se coloca en producción la infraestructura y equipos para la fabricación del producto.

Sin embargo, en los siguientes años (2 al 5) se realizan ventas por encima del punto de equilibrio del respectivo año, logrando una TIR del proyecto de un 21,39%.

Para el cálculo de la estacionalidad del producto después del primer año, el crecimiento de producción y ventas planteado es en promedio un 4,5% anual tomando en consideración una proyección moderada en relación a la variación del PIB del sector, antes y post Covid a nivel nacional y local.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y	Características	Sitio de	Forma de	Precio	Requisitos	Garantías	Margen de
---------	-------------	-----------------	----------	----------	--------	------------	-----------	-----------

	Frecuencia	Compra	Compra	Pago		Post-Venta		Comercialización
CLIENTE MAYORISTA	De acuerdo a las encuestas realizadas y a las cartas de intención de compra, este tipo de cliente está dispuesto a comprar en grandes cantidades.	Este cliente se enfoca mucho en el precio debido a las grandes cantidades, está dispuesto a pagar entre \$18.000 y \$50.000. Para este tipo de cliente se le ofrece entregar en su centro de distribución logístico de manera gratuita.	Orden de compra vía correo electrónico ventas@deconcreto.co, llamada telefónica y whatsapp.	Pago a mes vencido	\$ 18,460.00	Mensajes vía WhatsApp y llamada telefónica de seguimiento, lo anterior se realizará 1 o 2 veces al mes.	Producto fabricado con los mejores materiales y agregados del mercado. Si se presentan daños a causa de ir mal empacado se realizará la reposición del mismo, sin costo adicional.	No aplica
CLIENTE MINORISTA	De acuerdo a las ventas ya realizadas y encuesta realizada, este cliente está dispuesta a comprar por unidades.	Para este tipo de cliente es fundamental realizar tanto la asesoría personalizada, ya que para ellos es muy importante sentir el acompañamiento y preocupación por el mismo, lo anterior motivara a realizar una siguiente compra.	Teniendo en cuenta que el 60.7% realiza sus compras en línea y el 39.3% las realizaría en la tienda física. El producto será comprado mediante la página web (e-commerce) o punto de fábrica y/o tienda física.	Contado	\$ 25,113.00	Mensajes vía WhatsApp o correo de acompañamiento y encuesta de satisfacción post venta.	Producto fabricado con los mejores materiales y agregados del mercado. Si se presentan daños en nuestros productos a causa de ir mal empacado se realizará la reposición del mismo, sin costo adicional	No aplica

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificación	Iva
Materas en concreto al por mayor (1000 gr)	Unidad	Pago mes vencido (a 30 días)	El comportamiento de venta es similar en todo el año debido a que son pedidos fijos de mayoristas. En el primer año existen tres meses de improductividad, a partir del año 2 existe un aumento promedio del 5.31 % anual	19
Materas en concreto al detal (1000 gr)	Unidad	Pago de contado	El 20% de producción se vende al detal tendiendo picos de aumento en ventas abril a mayo y de septiembre a diciembre. en el primer año existen 3 meses de improductividad.	19

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materas en concreto al por mayor (1000 gr)	\$ 82,697,166	\$ 121,601,400	\$ 133,813,656	\$ 146,753,628	\$ 160,431,492
Materas en concreto al detal (1000 gr)	\$ 27,875,430	\$ 36,648,612	\$ 38,783,052	\$ 41,014,644	\$ 43,341,264
Total	\$ 110,572,596	\$ 158,250,012	\$ 172,596,708	\$ 187,768,272	\$ 203,772,756
Iva	\$ 21,008,793.24	\$ 30,067,502.28	\$ 32,793,374.52	\$ 35,675,971.68	\$ 38,716,823.64
Total mas Iva	\$ 131,581,389.24	\$ 188,317,514.28	\$ 205,390,082.52	\$ 223,444,243.68	\$ 242,489,579.64

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

Normatividad empresarial (constitución empresa): Y COSTOS

La empresa DE CONCRETO será constituida en una sociedad simplificada por acciones, bajo los términos de la ley 1258 de diciembre 5 de 2008 y se acogerá a la ley 1429 de 2010 “Ley del Primer empleo”. Se eligió este tipo de sociedad, teniendo en cuenta las siguientes ventajas:

1. Constitución por documento privado
2. Libertad de organización
3. Término de duración indeterminado
4. Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscal y laboral
5. Elimina límites sobre distribución de utilidades
6. Responsabilidad hasta el monto de sus aportes
7. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
8. Además, la sociedad por acciones simplificada no está obligada a obtener una junta directiva y la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderá a la emprendedora YENNY NATALY SATINA RODRIGUEZ, mayor de edad, persona natural.

Razón social: “DE CONCRETO SAS”

OBJETIVO PRINCIPAL

Crear una empresa dedicada al diseño y fabricación de productos decorativos en concreto.

Ley 1258 de diciembre 5 de 2008 creó las Sociedades por Acciones Simplificada, este tipo de societario podrá constituirse “Por una o varias personas naturales o jurídicas quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes”. De la misma manera “Los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad”.

Su naturaleza jurídica será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social, para efectos tributarios se regirá por las normas aplicables a las sociedades anónimas. Este tipo de sociedades no podrá inscribirse en el Registro Nacional de Valores ni negociarse en bolsa.

Se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro mercantil de la cámara de comercio y deberá expresar como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
2. Razón social o denominación de la sociedad seguida de las palabras “Sociedad por Acciones Simplificada” o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si este no fuere indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas de capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso deberá designarse cuando menos un representante legal.

En los estatutos se expresarán los derechos de votación que le correspondan a cada clase de acciones con la indicación expresa sobre la atribución de voto singular o múltiple.

En los estatutos de la sociedad por acciones simplificada se determinará la estructura orgánica de la sociedad y demás normas que rigen su funcionamiento, a falta de estipulación se entenderá que todas las funciones estarán a cargo de la asamblea o el accionista único y que las funciones de administración estarán a cargo del representante legal. Si está formada por un solo accionista podrá ejercer todas las atribuciones que la ley le confiere a los órganos sociales.

ART. 25 JUNTA DIRECTIVA

Las sociedades por acciones simplificadas no estarán obligadas a tener Junta Directiva, salvo que se estipule. En ausencia de ésta las funciones de administración y representación, corresponderán al representante legal.

ART. 26 REPRESENTACION LEGAL

Estará a cargo de una persona natural o jurídica, designada en la forma prevista en los estatutos. A falta de estipulaciones se entenderá que el mismo podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

ART. 28 REVISOR FISCAL

Deberá contar con revisor fiscal cuando la sociedad tenga activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de 5000 SMMLV y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente a 3000 SMMLV. La persona que ocupe dicho cargo deberá ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente.

ART. 34 DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Se disolverá por las causales previstas en el artículo 34 de la ley 1258 de 2008, la liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento estipulado, y actuará como liquidador, el representante legal.

Normatividad tributaria:

Normatividad tributaria:

- Firma electrónica del representante legal.
- Retención en la fuente
- Información exógena
- Declaración de renta

Declaración de Industria y Comercio y complementarios (avisos y tableros y sobretasa de bomberos).

El registro a la EPS elegida por el trabajador, el registro a fondo de pensiones, ARL elegidos por el trabajador.

PASOS PARA LA CONSTITUCION LEGAL

Es importante tener en cuenta que se deben seguir los siguientes pasos:

- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), Asignación de Número de Identificación Tributaria (NIT): se debe diligenciar el formulario de Registro Único Tributario a partir del cual obtendrá el Número de Identificación Tributaria (NIT), las responsabilidades del contribuyente estarán establecidas en el Rut. El anterior procedimiento se llevará a cabo en la DIAN.
- Elaboración de Documento de Constitución (Personas Jurídicas): Este documento deberá constar en documento privado o escritura pública de acuerdo al tipo de empresa en trámite. En caso de que sea documento privado, este se tramita directamente ante la cámara de comercio presentado el documento de identidad de los socios.
- Firma digital: Es un instrumento que permite la presentación virtual de las declaraciones tributarias y demás documentos dirigidos a la Dian. El cumplimiento de las obligaciones tributarias formales le corresponde al representante legal, y en ocasiones, el contador público o el revisor fiscal. Para obtener o emitir la firma digital por primera vez, es preciso hacerlo personalmente en un punto de atención física de la Dian. Su vigencia una vez se habilite la firma digital o se renueve es de 3 años, conforme al artículo 4 de la resolución 070 del 2016 expedida por la Dian.
- Información Exógena o Medios Magnéticos: Con el fin de efectuar cruces de información, la DIAN puede exigir a las personas naturales o jurídicas, contribuyentes o no, el envío de información de sus operaciones en el año gravable, estas son: Pagos, ingresos, retenciones en la fuente practicadas, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Registro de Libros Oficiales: Libro Mayor y Balance, Libro Diario y Libro de Inventarios, y para las SAS también deber ser registrado el Libro de Socios y de Actas, depende del tipo de empresa. Este procedimiento se realiza ante Cámara de Comercio para los libros que aplique.
- Solicitar resolución de facturación.
- Registro de empleados en una A.R.P. (Administradora de Riesgos Profesionales): se debe diligenciar el formulario de registro. A cargo del empleador, el monto depende del riesgo laboral el cual va desde el 0.348 al 8,7%. Este procedimiento se realiza en la ARP seleccionada.
- Registro de empleados en el fondo de pensiones: Diligenciar el formulario de registro. La contribución es del 16% del salario mensual 12% empleador y 4% el trabajador. Este proceso se realiza en el fondo de pensiones escogido por el empleado.
- Registro de empleados en una EPS: se debe diligenciar el formulario de registro. La contribución es del 12.5% del salario mensual siendo así: 8,5% empleador y 4% el trabajador. Este procedimiento se realiza en la EPS escogida por el empleado.
- Cuenta bancaria: para realizar el trámite se debe contar con certificado de Cámara de Comercio, cédula del Representante Legal y de la persona autorizada para manejarla. Se realiza ante la entidad bancaria elegida.
- Inscribirse a una caja de compensación familiar (pagar ICBF (3% del valor de la nómina), SENA (2%), y cajas de compensación familiar (4%).

El anterior trámite de legalización se realizará ante Cámara de Comercio de Ibagué, proceso el cual tiene una duración de hasta 15 días hábiles. Con un valor de **\$ 800.000**

DE CONCRETO se acogerá a la ley 1780 de 2016, la presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los Jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial, para este grupo poblacional en Colombia.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Resolución 2400 de 1979, Estatuto de Seguridad Industrial: elaborar reglamento de trabajo, ante el Ministerio de Trabajo.

Art.2 Obligaciones del patrono:

1. Dar cumplimiento a lo establecido en la presente Resolución, y demás normas legales en Medicina, Higiene y Seguridad Industrial, elaborar su propia reglamentación, y hacer cumplir a los trabajadores las obligaciones de Salud Ocupacional que les correspondan.
2. Proveer y mantener el medio ambiente ocupacional en adecuadas condiciones de higiene y seguridad, de acuerdo a las normas establecidas en la presente Resolución.
3. Aplicar y mantener en forma eficiente los sistemas de control necesarios para protección de los trabajadores y de la colectividad contra los riesgos profesionales y condiciones o contaminantes ambientales originados en las operaciones y procesos de trabajo.

Art. 3 Son obligaciones de los trabajadores:

1. Utilizar y mantener adecuadamente las instalaciones de la Empresa, los elementos de trabajo, los dispositivos para control de riesgos y los equipos de protección personal que el patrono suministre, conservar el orden y aseo en los lugares de trabajo.
2. No introducir bebidas u otras sustancias no autorizadas en los lugares o centros de trabajo, ni presentarse en los mismos bajo los efectos de sustancias embriagantes, estupefacientes o alucinógenas; y comportarse en forma responsable y seria en la ejecución de sus labores.

Normatividad laboral:

Normatividad laboral

Decreto Ley 2663 de 1950: Código Sustantivo del Trabajo. establece las relaciones que deben darse entre empleadores y trabajadores en Colombia. Dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

Derechos para el trabajador:

Auxilio de transporte: Es un pago que se realiza a los trabajadores que tienen un sueldo de hasta dos salarios mínimos mensuales, y que fue instituido por la ley 15 de 1959, que para el 2021 es de \$106.454, y para el 2022 quedó en \$117.172

Salario: El cual es pagado al empleado de forma periódica, este debe ser asignado acorde a su perfil y funciones a desempeñar, no puede ser inferior un salario mínimo legal vigente SMMLV (\$1.000.000).

Prestaciones sociales: Son beneficios legales que el empleador debe pagar adicionalmente del salario ordinario o mínimo, para atender necesidades o cubrir riesgos originados durante el desarrollo de una actividad laboral y así brindarle un beneficio al empleado.

Están compuestas por:

- **Prima de servicios:** Equivale a 15 días de salario por el tiempo laborado durante el semestre. Esta prestación se paga el 30 de junio y el 20 de diciembre, o a la terminación del contrato de trabajo.
- **Vacaciones:** Estas consisten en el descanso remunerado que debe otorgar el empleador al trabajador, equivalente a 15 días hábiles de vacaciones por cada año de servicio.
- **Intereses de cesantía:** En enero de cada año, el empleador debe pagar directamente al empleado, intereses sobre las cesantías a una tasa del 12% anual.
- **Cesantías:** el trabajador tiene derecho a que se le pague un salario mensual por cada año de trabajo, Para liquidar el auxilio de cesantías se toma como base el último salario mensual devengado por el trabajador, siempre que no haya tenido variación en los tres (3) últimos meses. En el caso contrario y en el de los salarios variables, se tomará como base el promedio de lo devengado en el último año de servicios o en todo el tiempo servido si fuere menor de un año.

Dotación: Es una prestación social a la que tienen derecho los trabajadores, regulada por los artículos 230 y siguientes del código sustantivo del trabajo, esta debe ser asumida por el empleador, **consiste en suministrar a sus trabajadores calzado y vestido de labor.** La dotación debe corresponder a la actividad que desarrolla el trabajador y al medio ambiente en que se desempeña.

DE CONCRETO cumplirá todo lo estipulado en la normatividad legal vigente, brindando así condiciones aptas y bienestar para los empleados.

Normatividad ambiental:

Normatividad ambiental:

La Constitución Política de Colombia de 1991 elevó a norma constitucional la consideración, manejo y conservación de los recursos naturales y el medio ambiente, a través de los siguientes principios fundamentales:

Derecho a un ambiente sano: En su Artículo 79, la Constitución Nacional (CN) consagra que: Todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. La Ley garantizará la participación de la comunidad en las decisiones que puedan afectarlo. Es deber del Estado proteger la diversidad e integridad del ambiente, conservar las áreas de especial importancia ecológica y fomentar la educación para el logro de estos fines.

Esta norma constitucional puede interpretarse de manera solidaria con el principio fundamental del derecho a la vida, ya que éste sólo se podría garantizar bajo condiciones en las cuales la vida pueda disfrutarse con calidad.

Certificado de uso del suelo

Con este documento se regula qué tipo de establecimiento o negocio puede operar en determinado sector. “Este es requisito para el establecimiento de cualquier actividad comercial, industrial o de vivienda, les permite a los ciudadanos hacer los trámites respectivos ante la Cámara de Comercio o demás entidades que lo requieran, todo esto para su proceso de formalización”.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Registro de marca – Propiedad intelectual

Para DE CONCRETO el registro de marca es muy importante, y así caracterizar el producto que se va a ofrecer en el mercado, siendo este un distintivo entre la competencia. Se realizará el siguiente procedimiento para la adquisición de este registro.

1. se recomienda hacer una búsqueda de antecedentes marcarios, con el fin de saber si existen otras marcas registradas o en trámite, que generen riesgo de confusión con la suya; es decir, marcas iguales o similares que identifiquen productos o servicios idénticos o conexos.
2. Una vez se cuente con los resultados de la búsqueda y estos sean positivos, se debe iniciar el proceso de registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), el cual se puede realizar a través del SIPI

El trámite para tener la marca registrada tiene una duración aproximada de ocho (8) meses y consta de las siguientes etapas:

1. Presentar una solicitud formal de registro de marca indicando cuál es la marca, para qué productos o servicios y pagar la tasa oficial establecida.
2. Examen de forma
3. Publicación
4. Oposiciones de terceros
5. Examen de fondo

Costos:

El registro de una marca tiene en Colombia un costo aproximado de \$ 878.500 mil pesos, con un descuento del 25% que ofrece el estado podrían reducir esa cifra.

Si la solicitud de registro se hace en línea, se aplica un descuento del 5%. Si el solicitante es una Mi pyme hay un descuento adicional del 20%. Adicionalmente puede haber un 25% de descuento si el solicitante participó en las jornadas de capacitación que diseña la SIC.

DE CONCRETO iniciaría el proceso de registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio dentro del marco del convenio Sena – Superintendencia, convenio que facilita para el emprendedor desarrollar este proceso sin ningún costo

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Para la operación de DE CONCRETO hay factores determinantes que influyen en su perfecta operación como son:

Condiciones y calidad moldes de fraguado:

Los moldes y formaleas son muy importantes, ya que es el resultado de la pieza, es por eso que se adquieren de excelente calidad ya que de esto depende su durabilidad y calidad de la pieza producida; de igual manera cuando termina el proceso de fraguado el molde es limpiado y organizado de una buena manera para que su forma no se vea afectada.

Ventilación:

Es un factor muy importante en la fabricación de productos en concreto, ya que se están manipulando materiales sólidos y líquidos. Esta puede ser natural o mecánica.

Almacenamiento

Se debe contar con una estructura resistente. En la actualidad hay tipos de estanterías industriales para cada situación, necesidad de almacenaje o unidad de carga, pero todas ellas cuentan con la principal ventaja, de **optimizar el espacio disponible en el almacén** en comparación con el almacenaje a nivel de suelo.

Servicios públicos

Dentro de los parámetros de producción se necesita el agua como agregado y la luz como servicios fundamentales en la fabricación del producto.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Si, es necesario el lugar físico, lo ideal es contar con una infraestructura amplia donde se ubiquen todas las áreas requeridas para el buen desarrollo del proyecto, ya que se necesita para la fabricación, almacenamiento y área administrativa donde se ubicará además toda el área de mercadeo y ventas. DE CONCRETO se ubicará en la ciudad de Ibagué en una zona estratégica y de fácil acceso para el ingreso de proveedores y despacho de productos.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones y mejoras	Adecuaciones eléctricas, modificación de espacios de oficinas, almacenamiento y producción.	Fondo Emprender	1	\$ 9,000,000.00
Total:				\$ 9,000,000.00

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Lijadora	Lijadora Buker (Lijadora orbital ¼ 220w 13000 Opm)	Aporte Emprendedores	1	\$ 120,000.00
Pistola vibradora	Pistola vibradora 6 velocidades, marca Zhubajie	Aporte Emprendedores	1	\$ 250,000.00
moldes siliconados aporte emprendedor	moldes siliconados con formaletas de diferentes tamaños y diseños	Aporte Emprendedores	102	\$ 90,000.00
Taladro Percutor inalambrico	Taladro Percutor (½ -pulg 18V con 1 Batería 1.5A.H y Cargador Makita)	Fondo Emprender	1	\$ 599,000.00
Pulidora	Pulidora (4-1/2 pulg 900W 10000Rpm, peso 5.5 Kg, medidas 5,8 x 15 x 10 pulgadas)	Fondo Emprender	1	\$ 380,000.00
Compresor	Compresor (3Hp 25LT 116Psi, voltaje 110V, caudal 6cfm- ref. EURO225CO)	Fondo Emprender	1	\$ 569,000.00
Taladro Percutor	Taladro Percutor (1/2-pulg 860W 0-3200RPM Makita Concreto: 16mm (5/8"); Acero: 13mm (1/2"))	Fondo Emprender	1	\$ 321,900.00
Gramera	Gramera (bascula digital 30 kg) masrca FM	Fondo Emprender	1	\$ 150,000.00
pistola vibradora	pistola vibradora 6 velocidades modelo KH320	Fondo Emprender	1	\$ 285,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref. SL5	Molde siliconado para matera con formaleta ref. SL5	Fondo Emprender	2	\$ 302,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL6	Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL6	Fondo Emprender	1	\$ 858,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.M11L	Molde siliconado para matera con formaleta ref.M11L	Fondo Emprender	1	\$ 858,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.LP6-B	Molde siliconado para matera con formaleta ref.LP6-B	Fondo Emprender	2	\$ 1,400,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL25X25	Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL25X25	Fondo Emprender	2	\$ 1,615,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.JL1	Molde siliconado para matera con formaleta ref.JL1	Fondo Emprender	1	\$ 535,800.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.BW2	Molde siliconado para matera con formaleta ref.BW2	Fondo Emprender	1	\$ 858,800.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.CGDM	Molde siliconado para matera con formaleta ref.CGDM	Fondo Emprender	4	\$ 212,800.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.M13	Molde siliconado para matera con formaleta ref.M13	Fondo Emprender	1	\$ 247,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL4	Molde siliconado para matera con formaleta ref.SL4	Fondo Emprender	1	\$ 171,000.00
Molde siliconado para matera con formaleta ref.BN1	Molde siliconado para matera con formaleta ref.BN1	Fondo Emprender	3	\$ 342,000.00
olde siliconado para matera con formaleta ref. LP5-B size	olde siliconado para matera con formaleta ref. LP5-B size	Fondo Emprender	2	\$ 535,800.00
Mezcladora	Mezcladora capacidad de 50 kg, marca Toolcraft	Fondo Emprender	1	\$ 1,700,000.00
Prensa de banco	Prensa de banco (4 pulgadas 23VS411)	Fondo Emprender	1	\$ 220,000.00
Soporte Base Guia (Para Pulidora Tipo Ingleteadora)	Soporte Base Guia (Para Pulidora Tipo Ingleteadora)	Fondo Emprender	1	\$ 188,000.00
Total:				\$ 27,074,300.00

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Greca	Greca Hamilton Beach 45 Tazas Plateado	Fondo Emprender	1	\$ 237,000.00

Dispensador de agua celular	Dispensador de agua 0.8 l, marca Electrolux	Fondo Emprender	1	\$ 400,000.00
Impresora	Celular Xiaomi Redmi Note 11 doble sim card	Fondo Emprender	1	\$ 800,000.00
Computador portatil	Impresora Epson L3210 ecotank	Fondo Emprender	1	\$ 615,000.00
	Computador portatil Acer Aspire 3, core 5 8 GB memoria y 2 GB RAM	Aporte Emprendedores	1	\$ 1,500,000.00
Total:				\$ 3,552,000.00

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Estantes metalicos emprendedor	13 Estante metálico de 1,2 X 1,8 y 2 Estantes metálicos de de 0,9 X 1,8 metros	Aporte Emprendedores	3	\$ 100,000.00
Caneca deposito cemento	Caneca deposito cemento de 0,7 cm de alto con tapa	Aporte Emprendedores	1	\$ 30,000.00
escritorio con archivador para gerencia	escritorio en MDF con archivador para gerencia de 1,2 X 1,2 metros	Fondo Emprender	1	\$ 900,000.00
mueble para cafetera	mueble para cafetera Arrimo Fraktal 82x120x32cm Miel/Blanco	Fondo Emprender	1	\$ 350,000.00
Silla auxiliar oficina	Silla auxiliar oficina, color blanco tipo eames	Fondo Emprender	2	\$ 130,000.00
silla para gerencia	silla giratoria oficina atlantis	Fondo Emprender	1	\$ 419,000.00
Mesas de trabajo	Mesas de trabajo 1,2 X 0,8 X 1 metros de estructura metálica, con madera	Fondo Emprender	4	\$ 600,000.00
Gabinete de almacenamiento industrial	Gabinete de almacenamiento industrial, estructura metálica de 1,8 de alto por 1,2 metros de ancho	Fondo Emprender	1	\$ 1,500,000.00
Estantería	Estanteria Metal/Madera (180x120x50 cm 5 Niveles Galvanizado 1500Kg)	Fondo Emprender	6	\$ 250,000.00
Mesa plegable	Mesa plegable multiusos 120 cm	Fondo Emprender	6	\$ 165,000.00
Total:				\$ 8,649,000.00

5. Otros (incluido herramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Caja de herramientas	Caja de herramientas manuales (caja 250 piezas)	Fondo Emprender	1	\$ 230,000.00
Set de Puntas y Brocas	Set de Puntas y Brocas (Bosch para Atornillar y Perforar 34Uds)	Fondo Emprender	1	\$ 60,000.00
Total:				\$ 290,000.00

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Gastos Notariales	Gastos Notariales constitución empresa	Aporte Emprendedores	1	\$ 50,000.00
Matricula mercantil	costos matricula mercantil constitución empresa	Aporte Emprendedores	1	\$ 550,000.00
Gastos de constitución	otros gastos de constitución empresa	Aporte Emprendedores	1	\$ 200,000.00
Arrendamientos	pago 4 primeros meses de arrendamiento	Fondo Emprender	4	\$ 1,500,000.00
Nomina operarios	pago de tres meses de la nomina de operarios parafiscales y auxilio de transporte	Fondo Emprender	3	\$ 3,209,664.00
Nomina gerente emprendedor	pago de 3 primeros meses nomina de gerente, incluye para fiscales y auxilio de transporte	Fondo Emprender	3	\$ 1,753,598.00
Honorarios contador	pago honorarios de los 3 primeros meses del contador	Fondo Emprender	3	\$ 500,000.00
Dotaciones	Dotaciones del personal de la empresa	Fondo Emprender	3	\$ 460,000.00
Plan de emergencias y seguridad en el trabajo	pago del Plan de emergencias y seguridad en el trabajo de la empresa	Fondo Emprender	1	\$ 1,500,000.00
seguro	pago seguro todo riesgo primer año de funcionamiento	Fondo Emprender	1	\$ 1,044,586.00
Publicidad y mercadeo	Pago de las estrategias de promoción y comunicación de la publicidad y mercadeo del proyecto	Fondo Emprender	1	\$ 9,200,000.00
evento de lanzamiento	Pago de evento de lanzamiento de la empresa y sus productos	Fondo Emprender	1	\$ 780,000.00
Otros diferidos-Registro de marca	Gastos de registro de marca ante cámara de comercio	Fondo Emprender	1	\$ 900,000.00
Otros diferidos - Equipos de protección personal EPP	Equipos de protección personal EPP para personal operativo	Fondo Emprender	1	\$ 818,000.00
Otros diferidos - Señalización y	Señalización y elementos de seguridad empresa como	Fondo	1	\$ 431,100.00

elementos de seguridad empresa	camilla, extintor entre otros	Emprender		
Otros diferidos - facturación electronica	pago anualidad de facturación electrónica (programa Alegria)	Fondo Emprender	12	\$ 70,000.00
Otros diferidos - Insumos	Insumos para la elaboración de las materas	Fondo Emprender	1	\$ 3,530,000.00
Total:				\$ 43,613,470.00

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Será una distribución por proceso, esto para optimizar de mejor manera el uso del espacio, maquinaria y equipos, con un sistema de almacenamiento FIFO para evitar prolongar el almacenamiento del producto terminado. La empresa se ajusta en espacio a los requerimientos necesarios para operar y que cumplen con zonas aptas de acuerdo al POT identificando las dimensiones mínimas de la empresa, las cuales deben ser mínimo de 55 Metros cuadrados.

Área de producción: El área total de producción inicialmente será de 20 metros cuadrados con una capacidad instalada de 621 unidades mes. En esta zona estarán ubicadas 3 mesas de trabajo con estructura metálica y planchón en madera, estante de almacenamiento industrial para los moldes, materia prima, gabinete de almacenamiento de herramienta, maquinaria como: taladros, pulidoras y 1 mezcladora A110 de 50 kg de capacidad. En esta área se realizará el proceso de desmolde, mezcla y terminado del producto

Área de secado: Esta área tendrá un total de 5 metros cuadrados con una capacidad de 40 unidades diarias, aquí no se tendrá maquinaria ya que este proceso se realiza mediante temperatura ambiente.

Área control de calidad: Esta área contará con 2 metros cuadrados, donde se localizará 1 mesa de trabajo con estructura metálica y planchón en madera, para realizar el respectivo proceso.

Área de almacenamiento: Esta área debe contar con aproximadamente 8 metros cuadrados, se ubicarán 6 estantes de almacenamiento de los productos ya terminados por referencias y tonalidades, adicional 1 mesa donde se realizará el etiquetado del producto e inventario del mismo.

Área de empaque y rotulado en cajas de producto final: Esta área debe contar con aproximadamente 10 metros cuadrados, se ubicarán 6 mesas para el empaque y embalaje de los productos, también contaremos con la materia prima requerida para tal fin como lo es: papel burbuja, papel Kraft, branding, cinta y cajas.

Área administrativa: Esta área contará con un espacio de 10 metros cuadrados, divididos de la siguiente manera:

- 4,00 metros cuadrados, para el área de oficina
- 4,00 metros cuadrados, para el área de sala de juntas
- 2,00 metros cuadrados, para el área de café

De esta manera contaremos con una mayor eficiencia y producción, atendiendo así la demanda de nuestros productos.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No aplica.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No aplica.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

El emprendedor asumirá el aumento del valor en caso dado de que se presente.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Materas en concreto al detal (1000 gr) - Unidad

Materas en concreto al detal (1000 gr) - Unidad

Para la descripción del proceso de producción es importante determinar que se establece la capacidad mínima de responsables por actividad, representada en número de operarios o personas, la actividad a realizar, los elementos o herramientas y maquinas necesarias, y la duración del proceso, basado en la metodología de tiempos y movimientos de procesos

Producto Final: Matera de 1 kilogramo

Producción mínima por lote: 40 materas de 1 Kilogramo

Jornada laboral en minutos: 480 minutos

Número de personas operarios en planta: 2 (los cuales trabajaran en forma conjunta o individualmente, secuencial o paralelamente de acuerdo a cada proceso, tiempos y volúmenes de producción)

Actividad 1: Engrase del molde

Para realizar este proceso se utiliza como elemento de trabajo moldes, brochas y aceite, trabajando por lotes de 40 materas de 1 kilogramo; el tiempo que demora un operario responsable para engrasar los moldes es de 30 minutos, es decir se producen 1.33 materas/min.

Actividad 2: Alistamiento de materiales

Por cada 450 gramos de cemento se requieren 450 gramos de granito tipo 0 o cuchuco, 100 mililitros de pigmento, 10 mililitros de impermeabilizante y en promedio 50 mililitros de agua, relación que se debe tener en cuenta en el siguiente proceso de mezclado.

Por lo cual los operarios utilizan una balanza y recipientes aforados, se encargan de realizar la formulación o medición de proporciones necesarias para la fabricación de las 40 materas de 1 kilogramo, esta actividad se realiza en 20 minutos, es decir que el proceso tiene una velocidad de producción de 2 materas/minuto.

Actividad 3: Mezclado

Para realizar este proceso donde se homogeniza los componentes de la matera, se utiliza una mezcladora industrial con capacidad de 50 Kg. Sin embargo, el tiempo que demora un operario para esta operación es de 30 minutos, es decir que la capacidad de esta actividad es de 1.33 materas/min.

Este proceso se estructuro de tal forma, que se pueda aumentar controladamente la cohesión de los materiales.

Actividad 4: Vertimiento al molde

Posterior al proceso de mezclado, dos operarios vierten la mezcla de forma manual, el tiempo que demora los operarios responsables para esta operación es de 120 minutos, tiempo de duración del proceso, es decir se tiene una capacidad de producción para esta actividad de 0.33 materas/min.

Actividad 5: Vibración del molde

Para eliminar espacios y aire en la mezcla, evitando la porosidad en las materas, se utiliza una pistola, con la cual se vibran los moldes. El tiempo de duración de este proceso es de 20 minutos, es decir que la capacidad de producción en esta actividad es de 2 materas/min.

Esta operación es desarrollada por 2 operarios.

Actividad 6: Secado

Para lograr un secado uniforme y una adecuada forma de la matera, se debe secar a temperatura ambiente la misma. El tiempo que demoran los operarios en trasladar las materas al área de secado es de 10 minutos.

El tiempo de secado es en promedio 12 horas, sin embargo, como esta actividad se realiza al final de la jornada no se contabiliza dicho tiempo, dado que el secado se hace sin intervención del personal y en horario no laboral.

Actividad 7: Desmolde

En la mañana del día siguiente se realiza el desmolde por dos operarios quienes utilizan un compresor para minimizar el tiempo de esta actividad, la cual se desarrolla de forma manual en 30 minutos.

Por lo tanto, la capacidad de desmolde es de 1.33 materas por minuto.

Actividad 8: Control de Calidad

Para desarrollar el control de calidad se revisan todas las materas en la producción diaria, demorando un tiempo de 20 minutos, esta actividad es realizada por un operario. Las materas que no pasen el control de calidad por imperfecciones como grietas y alta porosidad, son excluidas de los lotes.

Actividad 9: Terminado

Esta Actividad es realizada por dos operarios utilizando lijas para poder eliminar imperfecciones o rugosidades de las materas, con un tiempo de duración de 60 minutos. Por lo tanto, la capacidad de terminado es de 0.67 materas/min.

Actividad 10: Etiquetado y almacenado

Dos operarios rotulan cada matera y posteriormente son llevadas a la bodega para su almacenamiento respectivo. Se estima un tiempo de 30 minutos para realizar el etiquetado y almacenado del lote de 40 materas.

Actividad 11: Embalaje

Una vez coordinada la distribución de las materas a los sitios de venta, dos operarios realizan el embalaje de las misma antes de ser embarcadas y transportadas. El tiempo estimado para el desarrollo de esta actividad es de 120 minutos es decir se tiene una capacidad de embalaje de 0.33 materas/min.

Materas en concreto al por mayor (1000 gr) - Unidad

Para la descripción del proceso de producción es importante determinar que se establece la capacidad mínima de responsables por actividad, representada en número de operarios o personas, la actividad a realizar, los elementos o herramientas y maquinas necesarias, y la duración del proceso, basado en la metodología de tiempos y movimientos de procesos

Producto Final: Matera de 1 kilogramo

Producción mínima por lote: 40 materas de 1 Kilogramo

Jornada laboral en minutos: 480 minutos

Número de personas operarios en planta: 2 (los cuales trabajaran en forma conjunta o individualmente, secuencial o paralelamente de acuerdo a cada proceso, tiempos y volúmenes de producción)

Actividad 1: Engrase del molde

Para realizar este proceso se utiliza como elemento de trabajo moldes, brochas y aceite, trabajando por lotes de 40 materas de 1 kilogramo; el tiempo que demora un operario responsable para engrasar los moldes es de 30 minutos, es decir se producen 1.33 materas/min.

Actividad 2: Alistamiento de materiales

Por cada 450 gramos de cemento se requieren 450 gramos de granito tipo 0 o cuchuco, 100 mililitros de pigmento, 10 mililitros de impermeabilizante y en promedio 50 mililitros de agua, relación que se debe tener en cuenta en el siguiente proceso de mezclado.

Por lo cual los operarios utilizan una balanza y recipientes aforados, se encargan de realizar la formulación o medición de proporciones necesarias para la fabricación de las 40 materas de 1 kilogramo, esta actividad se realiza en 20 minutos, es decir que el proceso tiene una velocidad de producción de 2 materas/minuto.

Actividad 3: Mezclado

Para realizar este proceso donde se homogeniza los componentes de la matera, se utiliza una mezcladora industrial con capacidad de 50 Kg. Sin embargo, el tiempo que demora un operario para esta operación es de 30 minutos, es decir que la capacidad de esta actividad es de 1.33 materas/min.

Este proceso se estructura de tal forma, que se pueda aumentar controladamente la cohesión de los materiales.

Actividad 4: Vertimiento al molde

Posterior al proceso de mezclado, dos operarios vierten la mezcla de forma manual, el tiempo que demora los operarios responsables para esta operación es de 120 minutos, tiempo de duración del proceso, es decir se tiene una capacidad de producción para esta actividad de 0.33 materas/min.

Actividad 5: Vibración del molde

Para eliminar espacios y aire en la mezcla, evitando la porosidad en las materas, se utiliza una pistola, con la cual se vibran los moldes. El tiempo de duración de este proceso es de 20 minutos, es decir que la capacidad de producción en esta actividad es de 2 materas/min.

Esta operación es desarrollada por 2 operarios.

Actividad 6: Secado

Para lograr un secado uniforme y una adecuada forma de la matera, se debe secar a temperatura ambiente la misma. El tiempo que demoran los operarios en trasladar las materas al área de secado es de 10 minutos.

El tiempo de secado es en promedio 12 horas, sin embargo, como esta actividad se realiza al final de la jornada no se contabiliza dicho tiempo, dado que el secado se hace sin intervención del personal y en horario no laboral.

Actividad 7: Desmolde

En la mañana del día siguiente se realiza el desmolde por dos operarios quienes utilizan un compresor para minimizar el tiempo de esta actividad, la cual se desarrolla de forma manual en 30 minutos.

Por lo tanto, la capacidad de desmolde es de 1.33 materas por minuto.

Actividad 8: Control de Calidad

Para desarrollar el control de calidad se revisan todas las materas en la producción diaria, demorando un tiempo de 20 minutos, esta actividad es realizada por un operario. Las materas que no pasen el control de calidad por imperfecciones como grietas y alta porosidad, son excluidas de los lotes.

Actividad 9: Terminado

Esta Actividad es realizada por dos operarios utilizando lijas para poder eliminar imperfecciones o rugosidades de las materas, con un tiempo de duración de 60 minutos. Por lo tanto, la capacidad de terminado es de 0.67 materas/min.

Actividad 10: Etiquetado y almacenado

Dos operarios rotulan cada matera y posteriormente son llevadas a la bodega para su almacenamiento respectivo. Se estima un tiempo de 30 minutos para realizar el etiquetado y almacenado del lote de 40 materas.

Actividad 11: Embalaje

Una vez coordinada la distribución de las materas a los sitios de venta, dos operarios realizan el embalaje de las misma antes de ser embarcadas y transportadas. El tiempo estimado para el desarrollo de esta actividad es de 120 minutos es decir se tiene una capacidad de embalaje de 0.33 materas/min.

2. Materas en concreto al por mayor (1000 gr) - Unidad**Materas en concreto al detal (1000 gr) - Unidad**

Para la descripción del proceso de producción es importante determinar que se establece la capacidad mínima de responsables por actividad, representada en número de operarios o personas, la actividad a realizar, los elementos o herramientas y maquinas necesarias, y la duración del proceso, basado en la metodología de tiempos y movimientos de procesos

Producto Final: Madera de 1 kilogramo

Producción mínima por lote: 40 materas de 1 Kilogramo

Jornada laboral en minutos: 480 minutos

Número de personas operarios en planta: 2 (los cuales trabajaran en forma conjunta o individualmente, secuencial o paralelamente de acuerdo a cada proceso, tiempos y volúmenes de producción)

Actividad 1: Engrase del molde

Para realizar este proceso se utiliza como elemento de trabajo moldes, brochas y aceite, trabajando por lotes de 40 materas de 1 kilogramo; el tiempo que demora un operario responsable para engrasar los moldes es de 30 minutos, es decir se producen 1.33 materas/min.

Actividad 2: Alistamiento de materiales

Por cada 450 gramos de cemento se requieren 450 gramos de granito tipo 0 o cuchuco, 100 mililitros de pigmento, 10 mililitros de impermeabilizante y en promedio 50 mililitros de agua, relación que se debe tener en cuenta en el siguiente proceso de mezclado.

Por lo cual los operarios utilizan una balanza y recipientes aforados, se encargan de realizar la formulación o medición de proporciones necesarias para la fabricación de las 40 materas de 1 kilogramo, esta actividad se realiza en 20 minutos, es decir que el proceso tiene una velocidad de producción de 2 materas/minuto.

Actividad 3: Mezclado

Para realizar este proceso donde se homogeniza los componentes de la madera, se utiliza una mezcladora industrial con capacidad de 50 Kg. Sin embargo, el tiempo que demora un operario para esta operación es de 30 minutos, es decir que la capacidad de esta actividad es de 1.33 materas/min.

Este proceso se estructura de tal forma, que se pueda aumentar controladamente la cohesión de los materiales.

Actividad 4: Vertimiento al molde

Posterior al proceso de mezclado, dos operarios vierten la mezcla de forma manual, el tiempo que demora los operarios responsables para esta operación es de 120 minutos, tiempo de duración del proceso, es decir se tiene una capacidad de producción para esta actividad de 0.33 materas/min.

Actividad 5: Vibración del molde

Para eliminar espacios y aire en la mezcla, evitando la porosidad en las materas, se utiliza una pistola, con la cual se vibran los moldes. El tiempo de duración de este proceso es de 20 minutos, es decir que la capacidad de producción en esta actividad es de 2 materas/min.

Esta operación es desarrollada por 2 operarios.

Actividad 6: Secado

Para lograr un secado uniforme y una adecuada forma de la madera, se debe secar a temperatura ambiente la misma. El tiempo que demoran los operarios en trasladar las materas al área de secado es de 10 minutos.

El tiempo de secado es en promedio 12 horas, sin embargo, como esta actividad se realiza al final de la jornada no se contabiliza dicho tiempo, dado que el secado se hace sin intervención del personal y en horario no laboral.

Actividad 7: Desmolde

En la mañana del día siguiente se realiza el desmolde por dos operarios quienes utilizan un compresor para minimizar el tiempo de esta actividad, la cual se desarrolla de forma manual en 30 minutos.

Por lo tanto, la capacidad de desmolde es de 1.33 materas por minuto.

Actividad 8: Control de Calidad

Para desarrollar el control de calidad se revisan todas las materas en la producción diaria, demorando un tiempo de 20 minutos, esta actividad es realizada por un operario. Las materas que no pasen el control de calidad por imperfecciones como grietas y alta porosidad, son excluidas de los lotes.

Actividad 9: Terminado

Esta Actividad es realizada por dos operarios utilizando lijas para poder eliminar imperfecciones o rugosidades de las materas, con un tiempo de duración de 60 minutos. Por lo tanto, la capacidad de terminado es de 0.67 materas/min.

Actividad 10: Etiquetado y almacenado

Dos operarios rotulan cada matera y posteriormente son llevadas a la bodega para su almacenamiento respectivo. Se estima un tiempo de 30 minutos para realizar el etiquetado y almacenado del lote de 40 materas.

Actividad 11: Embalaje

Una vez coordinada la distribución de las materas a los sitios de venta, dos operarios realizan el embalaje de las misma antes de ser embarcadas y transportadas. El tiempo estimado para el desarrollo de esta actividad es de 120 minutos es decir se tiene una capacidad de embalaje de 0.33 materas/min.

Materas en concreto al por mayor (1000 gr) - Unidad

Para la descripción del proceso de producción es importante determinar que se establece la capacidad mínima de responsables por actividad, representada en número de operarios o personas, la actividad a realizar, los elementos o herramientas y maquinas necesarias, y la duración del proceso, basado en la metodología de tiempos y movimientos de procesos

Producto Final: Matera de 1 kilogramo

Producción mínima por lote: 40 materas de 1 Kilogramo

Jornada laboral en minutos: 480 minutos

Número de personas operarios en planta: 2 (los cuales trabajaran en forma conjunta o individualmente, secuencial o paralelamente de acuerdo a cada proceso, tiempos y volúmenes de producción)

Actividad 1: Engrase del molde

Para realizar este proceso se utiliza como elemento de trabajo moldes, brochas y aceite, trabajando por lotes de 40 materas de 1 kilogramo; el tiempo que demora un operario responsable para engrasar los moldes es de 30 minutos, es decir se producen 1.33 materas/min.

Actividad 2: Alistamiento de materiales

Por cada 450 gramos de cemento se requieren 450 gramos de granito tipo 0 o cuchuco, 100 mililitros de pigmento, 10 mililitros de impermeabilizante y en promedio 50 mililitros de agua, relación que se debe tener en cuenta en el siguiente proceso de mezclado.

Por lo cual los operarios utilizan una balanza y recipientes aforados, se encargan de realizar la formulación o medición de proporciones necesarias para la fabricación de las 40 materas de 1 kilogramo, esta actividad se realiza en 20 minutos, es decir que el proceso tiene una velocidad de producción de 2 materas/minuto.

Actividad 3: Mezclado

Para realizar este proceso donde se homogeniza los componentes de la matera, se utiliza una mezcladora industrial con capacidad de 50 Kg. Sin embargo, el tiempo que demora un operario para esta operación es de 30 minutos, es decir que la capacidad de esta actividad es de 1.33 materas/min.

Este proceso se estructuro de tal forma, que se pueda aumentar controladamente la cohesión de los materiales.

Actividad 4: Vertimiento al molde

Posterior al proceso de mezclado, dos operarios vierten la mezcla de forma manual, el tiempo que demora los operarios responsables para esta operación es de 120 minutos, tiempo de duración del proceso, es decir se tiene una capacidad de producción para esta actividad de 0.33 materas/min.

Actividad 5: Vibración del molde

Para eliminar espacios y aire en la mezcla, evitando la porosidad en las materas, se utiliza una pistola, con la cual se vibran los moldes. El tiempo de duración de este proceso es de 20 minutos, es decir que la capacidad de producción en esta actividad es de 2 materas/min.

Esta operación es desarrollada por 2 operarios.

Actividad 6: Secado

Para lograr un secado uniforme y una adecuada forma de la matera, se debe secar a temperatura ambiente la misma. El tiempo que demoran los operarios en trasladar las materas al área de secado es de 10 minutos.

El tiempo de secado es en promedio 12 horas, sin embargo, como esta actividad se realiza al final de la jornada no se contabiliza dicho tiempo, dado que el secado se hace sin intervención del personal y en horario no laboral.

Actividad 7: Desmolde

En la mañana del día siguiente se realiza el desmolde por dos operarios quienes utilizan un compresor para minimizar el tiempo de esta actividad, la cual se desarrolla de forma manual en 30 minutos.

Por lo tanto, la capacidad de desmolde es de 1.33 materas por minuto.

Actividad 8: Control de Calidad

Para desarrollar el control de calidad se revisan todas las materas en la producción diaria, demorando un tiempo de 20 minutos, esta actividad es realizada por un operario. Las materas que no pasen el control de calidad por imperfecciones como grietas y alta porosidad, son excluidas de los lotes.

Actividad 9: Terminado

Esta Actividad es realizada por dos operarios utilizando lijas para poder eliminar imperfecciones o rugosidades de las materas, con un tiempo de duración de 60 minutos. Por lo tanto, la capacidad de terminado es de 0.67 materas/min.

Actividad 10: Etiquetado y almacenado

Dos operarios rotulan cada matera y posteriormente son llevadas a la bodega para su almacenamiento respectivo. Se estima un tiempo de 30 minutos para realizar el etiquetado y almacenado del lote de 40 materas.

Actividad 11: Embalaje

Una vez coordinada la distribución de las materas a los sitios de venta, dos operarios realizan el embalaje de las misma antes de ser embarcadas y transportadas. El tiempo estimado para el desarrollo de esta actividad es de 120 minutos es decir se tiene una capacidad de embalaje de 0.33 materas/min.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Capacidad Instalada de maquinaria y equipos

Para calcular la capacidad instalada se identificó el tiempo en minutos de las actividades que hacen parte del proceso de producción del producto.

Para el cálculo de la capacidad productiva de la empresa se tiene en cuenta lo siguiente:

Producto Final: Matera de 1 kilogramo

Jornada laboral en minutos: 480 minutos

Días al mes: 20 días

Meses productivos del año 1: 9 meses

Meses productivos año 2 al 5: 12 meses

La capacidad instalada de la planta se determina tomando como base el peso del producto final, para lo cual se realiza el cálculo del tiempo necesario para la producción de 40 materas de 1 kg de peso en cada actividad o proceso, de la siguiente manera:

1.Engrase del molde: 30 minutos

2.Alistamiento de materiales: 20 minutos

3.Mezclado: 30 minutos

4.Vertimiento al molde: 120 minutos

5.Vibración del molde: 20 minutos

6.Secado: 10 minutos

7.Desmolde: 30 minutos

8. Control de Calidad: 10 minutos

9.Terminado: 60 minutos

10.Etiquetado y almacenado: 30 minutos

11. Embalaje: 120 minutos

Tiempo Total: 480 minutos

Al dividir la unidad base de medida que es 40 materas, entre el tiempo total que es la sumatoria de todos los tiempos que demoran cada actividad del proceso productivo que es 480 minutos, se obtiene que la capacidad instalada de la empresa es de una matera cada 12 minutos lo que equivale a 40 materas/día, 800 materas/mes, 7200 materas/año para el primer año, y 9600 materas/año a partir del segundo año.

Capacidad utilizada de maquinaria y equipos

Para determinar la capacidad utilizada de maquinaria y equipos, se determinó la producción real y venta realizada por matera/año del producto durante los 5 años proyectados.

Por lo tanto, se tendría lo siguiente:

- Año 1. Capacidad utilizada 5529 materas/año lo cual corresponde a un porcentaje 76,8% de la capacidad instalada
- Año 2. Capacidad utilizada 7656 materas/año lo cual corresponde a un porcentaje 79,8% de la capacidad instalada
- Año 3. Capacidad utilizada 8040 materas/año lo cual corresponde a un porcentaje 83,8% de la capacidad instalada
- Año 4. Capacidad utilizada 8424 materas/año lo cual corresponde a un porcentaje 87,8% de la capacidad instalada
- Año 5. Capacidad utilizada 8808 materas/año lo cual corresponde a un porcentaje 91,8% de la capacidad instalada

Capacidad instalada en mano de obra

Para determinar la capacidad instalada en mano de obra, se determinó el tiempo de los empleados en horas, teniendo en cuenta el proceso de contratación. Trabajando de lunes a viernes en jornada laboral de 8 horas.

El operario No. 1 estará contratado tiempo completo, donde trabajará 160 horas al mes, el primer año de funcionamiento 1440 horas anuales y a partir del año 2 año, 1920 horas anuales, teniendo en cuenta el tiempo improductivo de la empresa el primer año de funcionamiento.

El operario No. 2 estará contratado a tiempo completo, donde la mitad de su tiempo laboral lo empleará en el proceso productivo directamente; trabajará 80 horas al mes, el primer año de funcionamiento 720 horas anuales y a partir del año 2, 960 horas anuales, teniendo en cuenta el tiempo improductivo de la empresa el primer año de funcionamiento.

El otro 50% del tiempo será empleado en labores de registro sistémico de inventarios, compra de insumos, ventas al detal de la empresa y alistamiento general.

Es necesario resaltar que sin el apoyo del operario 2 en las actividades o procesos de empaque, embalaje, almacenamiento y alistamiento de materiales, los tiempos de producción aumentarían y dificultaría significativamente la labor del operario 1 para poder lograr la producción esperada proyectada.

El gerente, no ejecutará actividades del proceso productivo, ya que este se encargará de labores de mercadeo, ventas al detal y al por mayor, marketing y administración, por lo cual este tiempo no es calculado para ser adicionado en la capacidad productiva horas hombre.

Es así, que la empresa tendrá una disponibilidad en tiempo de 2160 Horas el primer año de funcionamiento y a partir del año 2 en adelante el tiempo será de 2880 Horas.

Finalmente se establecen las unidades de producto proyectadas y los tiempos de producción de una matera de 1 kg para determinar la capacidad requerida. Para lo anterior se multiplica los minutos usados para producir una matera de 1kg, por la cantidad proyectada de producción del año 1 al 5. Así se establece el tiempo total necesario para producir la cantidad de unidades de producto definidos en cada año del proyecto, identificando el % de utilización de la capacidad instalada en todos los años proyectados, con los siguientes porcentajes de uso:

- % Utilización Capacidad Instalada en H/H Año 1: 51,2%
- % Utilización Capacidad Instalada en H/H Año 2: 53,2 %
- % Utilización Capacidad Instalada en H/H Año 3: 55,8 %
- % Utilización Capacidad Instalada en H/H Año 4: 58,5%
- % Utilización Capacidad Instalada en H/H Año 5: 61,2%

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Yenny Nataly Satina Rodriguez	La emprendedora, tiene gran conocimiento en el concreto, adquirido por su experiencia laboral en Cemex, donde se desempeñó por 4 años en diferentes áreas. Es tecnólogo en gestión empresarial y estudiante de último año de administración de empresas, igualmente a ampliado su conocimiento realizando cursos como aterrizando el marketing digital, fabricación de muebles en concreto y programa virtual de educación financiera, los cuales ampliaron su saber en creación de contenido promocional y comunicativo, telemarketing, servicio al cliente y administración de la empresa. Trabaja en su emprendimiento hace 8 meses adquiriendo habilidades blandas que son muy importantes en este proceso como: gran capacidad de empatizar, trabajo en equipo, habilidad comunicativa y una fuerte resiliencia. Con su experiencia y conocimientos técnicos, comerciales, administrativos y financieros garantizara la viabilidad del proyecto.	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Operario 1	\$ 1,000,000.00	\$ 604,832.00	\$ 1,604,832.00	Mes	9
Operario 2	\$ 1,000,000.00	\$ 604,832.00	\$ 1,604,832.00	Mes	9
Contador	\$ 500,000.00	\$ 00.00	\$ 500,000.00	Mes	12
Gerente	\$ 1,100,000.00	\$ 653,598.00	\$ 1,753,598.00	Mes	12

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Operario 1	\$ 14,443,488.00	\$ 4,814,496.00	\$ 00.00	\$ 9,628,992.00
Operario 2	\$ 14,443,488.00	\$ 4,814,496.00	\$ 00.00	\$ 9,628,992.00
Contador	\$ 6,000,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 00.00	\$ 4,500,000.00
Gerente	\$ 21,043,176.00	\$ 5,260,794.00	\$ 00.00	\$ 15,782,382.00
Total Solicitado:		\$ 16,389,786.00	\$ 00.00	\$ 39,540,366.00

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): DE CONCRETO EN CASA

Propósito: Dar a conocer y recordar la empresa e influir en la actitud y comportamiento del cliente

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Branding personalizado	Contratar empresa de publicidad para elaborar 500 tarjetas con mensajes de agradecimiento en papel ecológico. Se requiere recurso económicos.	2	\$ 320,000.00	Gerente
Etiqueta con imagen corporativa	Contratación de empresa de publicidad. Se requiere recursos económicos.	2	\$ 320,000.00	Gerente
Evento de lanzamiento	Se realizara evento de lanzamiento con el apoyo de la cámara de comercio. Se requieren recursos económicos y humanos de la empresa para la ejecución de este lanzamiento (2 meseros:90000, 40 cócteles:200000, grupo musical:250000,40 pasabocas: 240000)	4	\$ 780,000.00	Gerente
Lapiceros con imagen corporativa	Contratar empresa de publicidad para elaborar 100 Lapiceros con imagen corporativa para entregar a potenciales clientes mayoristas. Se requiere recurso económicos.	2	\$ 350,000.00	Gerente
Muestras de cortesía a clientes	Se enviaran a través de empresas transportadoras, 2 materas a 22 clientes mayoristas por año. En los costos se incluyen gastos de materia prima, horas/hombre del personal, gastos de envío y otros costos logísticos.	Meses 3, 5, 7, 9 y 11	\$ 500,000.00	Gerente
Pautas publicitarias en redes sociales	Se contrataran Pautas publicitarias en redes sociales (Instagram y Facebook), para promocionar nuestros productos. Se inicia 1 mes antes del evento de lanzamiento y posterior a este se realiza de forma bimensual. Se requiere recursos económicos	meses 3, 4, 6, 8, 10 y 12	\$ 360,000.00	Gerente
Pendón	Se contratara empresa de publicidad para elaborar 1 pendo publicitario para la participación de la empresa en eventos. En el mismo estará información de la empresa y	2	\$ 120,000.00	Gerente

	del sena como parte del proyecto. Se requiere recurso económicos.			
Tarjetas de presentación	Contratar empresa de publicidad para elaborar 1000 tarjetas de presentación de la empresa en papel ecológico. Se requiere recurso económicos.	2	\$ 130,000.00	Gerente
Costo Total:			\$ 2,880,000.00	

Estrategia de Comunicación (nombre): DE CONCRETO TE COMUNICA

Propósito: Relacionar a la empresa de manera directa y personalizada con sus clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Aviso Luminoso	Se contratara con una empresa de publicidad la elaboración de 1 Aviso Luminoso en acrílico. Se requiere recurso económico.	2	\$ 2,600,000.00	Gerente
Calendarios con imagen corporativa	Contratar empresa de publicidad para elaborar 200 Calendarios con imagen corporativa. Se requiere recurso económicos.	2	\$ 1,400,000.00	Gerente
Llamadas de acompañamiento	Se realizaran llamadas de acompañamiento mensual con el fin de realizar servicio postventa y lograr fidelizacion del cliente. se requiere celular y plan de datos e internet.	meses 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12	\$ 00.00	Gerente
Pagina Web	Contratar una empresa de publicidad para la elaboración de una pagina web. Se requiere recursos económicos.	2	\$ 1,500,000.00	Gerente
Portafolio de servicios	Se contratara con una empresa de publicidad la elaboración de 22 Portafolio de servicios fullcolor. Se requiere recurso económico.	2	\$ 350,000.00	Gerente
Visitas a mayoristas	Se realizan reuniones con potenciales clientes mayoristas visitando las instalaciones de sus puntos de venta físicos, observando sus necesidades y ofertando nuestros productos. Se requieren recursos económicos.	Meses 3, 5, 7, 9 y 11	\$ 1,250,000.00	Gerente
Costo Total:			\$ 7,100,000.00	

Estrategia de Distribución (nombre): DE CONCRETO LLEGA A TU CASA

Propósito: Distribución satisfactoria y a tiempo de productos

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Atención al cliente en servicio post venta	Se busca la atención y satisfacción del cliente en servicio post venta a través de mensajes por WhastApp y correo electrónico.	meses 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12	\$ 00.00	Gerente
Entrega de materia a clientes mayoristas	Se entregaran a través de empresas transportadoras de carga las materas vendidas a nuestros clientes mayoristas. Se requieren recursos económicos	meses 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12	\$ 1,006,278.00	Gerente
Costo Total:			\$ 1,006,278.00	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

El proyecto iniciará a partir del 3 mes, este es el tiempo que requerimos para las adecuaciones del lugar de operaciones, la compra de maquinaria, distribución de áreas, compra de insumos y moldes, mobiliario etc. Todo lo anterior con el objetivo de tener procesos eficientes y una alta capacidad de producción.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El periodo improductivo estimado en el primer ciclo de producción es de 3 meses, mientras se inicia la etapa productiva, período en que se realizarán las siguientes actividades:

- Contratación de la planta física de producción
- Compra de maquinaria y equipo
- Adquisición de nómina
- Trámites de constitución de la empresa
- Estrategias de promoción, comunicación y distribución
- Adecuaciones
- Compra de materia prima

Una vez se hayan realizado las adecuaciones requeridas en el área de trabajo se inicia con la fabricación de los productos.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

1. **El cambio climático:** Los efectos de la actividad humana generan variaciones extremas sobre el clima que ocasionan pérdidas millonarias a nivel mundial, los cuales afectan los costos de operación de las empresas, el rendimiento y capacidad de hacer negocios. Es probable que los fenómenos meteorológicos continúen siendo una causa importante de pérdidas en el futuro. Además, los clientes y los reguladores se están volviendo cada vez más conscientes de cómo se comportan las empresas en relación con la sostenibilidad. El rol del impacto climático en nuestra empresa se producirá si existen cortes o interrupciones prolongadas de servicios públicos (agua-electricidad) fundamentales para la fabricación de nuestros productos.
2. **Seguridad de la información:** El personal que labora para la empresa, puede violar las políticas de seguridad de la información y compartirla con la competencia como; Información de clientes, datos de producción, estrategias de precios, beneficios etc. El rol de este riesgo se puede evidenciar por la pérdida de clientes y la apertura de nuevas empresas con objeto comercial similar que se convierten en competencia directa.
3. **Inestabilidad política y geopolítica:** En el país la inestabilidad política interna afecta la confianza empresarial, la cadena de suministros y los mercados. De otra parte, la actual inestabilidad geopolítica generada por el conflicto armado en Ucrania, está afectando la cadena de suministros global de materias primas de tipo industrial y agropecuario alterando la estabilidad de los mercados y generando cierre de negocios y empresas a nivel global. Estos riesgos pueden afectar a DE CONCRETO de una manera indirecta pues puede en primer lugar, verse parcialmente interrumpido el suministro de materias primas como el cemento producido en Colombia, la logística de transporte para la entrega de los productos, la fabricación por interrupciones en el servicio público de electricidad (actos de terrorismo). Así mismo los riesgos geopolíticos pueden interrumpir el suministro de insumos como resinas y aditivos derivados del petróleo que provengan de países en conflicto.
4. **Mayores costos financieros:** El incremento de la tasa de interés del Banco de la Republica, aumentará los costos de financiación de créditos en la banca. Este incremento en los costos de financiación conlleva inevitablemente un incremento en los costos de producción que a su vez generara incremento en el valor final de los productos, razón por la cual pueden afectarse significativamente las ventas de la empresa. Este riesgo, aunque es latente en la economía especialmente en épocas de alta inflación, no afectara directamente a la empresa DE CONCRETO puesto que el capital de trabajo es propio y no se tiene proyectado hacer uso de créditos bancarios.
5. **Competencia:** En el mercado encontramos empresas que se han posicionado gracias a otra empresa disruptiva pero que presentaba grandes debilidades que fueron aprovechadas inteligentemente por las empresas que competían por el mismo mercado local o regional. En DE CONCRETO somos conscientes de la necesidad de un análisis y diagnostico permanente de nuestras debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. Con este insumo periódicamente desarrollado podremos implementar un programa de mejora continua que impida el deterioro progresivo de la empresa.
6. **Gestión del cambio estratégico:** La escasez de recursos y las funciones y procesos mal planificados reducen la probabilidad de éxito en el ejercicio comercial de las empresas. Este riesgo puede afectar nuestra empresa en gran medida, toda vez que la esencia de la administración y gerencia empresarial deben estar sustentadas en una adecuada planificación y visión del negocio en su conjunto.

7. **Gestión de cumplimiento:** la posibilidad de que una empresa nueva de cabal cumplimiento a las normas que rigen su operación comercial se basa en su capacidad para tener personal altamente capacitado y una estructura administrativa que permita la delegación de funciones vitales acordes con los compromisos adquiridos.
8. **Planificación estratégica de la fuerza laboral:** Los esfuerzos para impulsar el crecimiento de la compañía pueden ser afectados por procesos deficientes de gestión del talento humano y por una mala planificación. Esto se ve agravado, por la alta competencia para la captación del mejor talento disponible y por una mala planificación de sucesión laboral. Este riesgo no afectará a la empresa DE CONCRETO de una forma directa y permanente puesto que el conocimiento fundamental de los procesos productivos y de comercialización son el producto del trabajo constante y permanente de la propietaria de la empresa. No obstante, es una política establecida que la escogencia del personal que laborará en la empresa, estará calificada y capacitada previamente.
9. **Marketing digital:** Los esfuerzos de implementación de marketing digital pueden hacer que las actividades de promoción, comercialización y distribución sean más ágiles, sensibles y dispersas, llegando incluso a ser más difícil de mantener un adecuado proceso de vigilancia y seguimiento de los procesos y de los clientes. Una gestión deficiente de la información digital puede dañar la reputación de la empresa, la seguridad de la información y la privacidad de los datos. Este riesgo puede afectar la empresa DE CONCRETO puesto que dentro de las estrategias comerciales se estableció la creación de una página web (e-commerce), pautas publicitarias en redes sociales (Instagram y Facebook) y la creación de contenido educativo para redes, razón por la cual se hace necesario definir e implementar estrategias de control y seguimiento de la información generada a partir del proceso de marketing digital.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

- **Variable:** Técnico
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** El incremento de la tasa de interés de política monetaria del Banco de la República aumentará los costos financieros que asumirán las empresas, lo que podría afectar sus resultados si no logran aumentar los márgenes o no tienen un buen manejo financiero, en el caso de tener deudas.
- **Plan de mitigación:** Revisar de manera periódica la información emitida por el Banco de la República para tomar medidas antes que afecten la empresa de manera negativa
- **Variable:** Técnico
- **Característica del riesgo:** Interno
- **Riesgo:** Fallas o daños en los equipos que impidan realizar la producción del producto
- **Plan de mitigación:** Se tiene contemplado un mantenimiento cada 3 meses a los equipos y maquinaria.
- **Variable:** Técnico
- **Característica del riesgo:** Interno
- **Riesgo:** Enfermedades laborales o afectaciones a la salud por contacto con los insumos usados
- **Plan de mitigación:** Cumplimiento de los protocolos de seguridad, seguimiento al cumplimiento del uso adecuado de los EPP, botiquín de primeros auxilios portátil, números de emergencia a la mano.
- **Variable:** Comercial
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** Aumento de la competencia
- **Plan de mitigación:** Estudiar sus servicios y propuesta de valor de manera periódica y mejorarla
- **Variable:** Comercial
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** Protección de datos personales: En Colombia, la Ley 1581 de 2012 es el marco general de la protección de datos personales, que establece, entre otras normas, que la recolección de información por parte de empresas o entidades, “deberá limitarse a aquellos datos personales que son pertinentes y adecuados para la finalidad para la cual son recolectados o requeridos”
- **Plan de mitigación:** La empresa garantizará el tratamiento de datos personales y será consiente de las personas que se autorizan. Esto garantiza que el usuario esté enterado del tratamiento que recibirá su información.
- **Variable:** Talento humano
- **Característica del riesgo:** Interno
- **Riesgo:** Mal servicio que puede generar la pérdida de clientes potenciales o existentes
- **Plan de mitigación:** Se realizarán encuestas de satisfacción de manera periódica con los clientes para implementar medidas de mejora en caso de ser necesario.
- **Variable:** Talento humano
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** Delitos cibernéticos, hackers, virus y códigos maliciosos de computación.
- **Plan de mitigación:** Se comprará la licencia de software con todo el paquete de seguridad y antivirus.
- **Variable:** Normativo
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** Cambios en la reglamentación para uso comercial del espacio nacional.
- **Plan de mitigación:** Atender las novedades mediante revisión periódica de la normativa aplicable a la actividad de DE CONCRETO.
- **Variable:** Medio ambiente
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:** Efectos del cambio climático y condiciones meteorológicas que puedan afectar la zona donde se ubicará DE CONCRETO.

- **Plan de mitigación:**Monitorear con suficiente antelación, los pronósticos del clima y noticias referentes para programar los planes de producción.
- **Variable:** Otros, ¿cuál?
- **Característica del riesgo:** Externo
- **Riesgo:**Inestabilidad política y geopolítica.
- **Plan de mitigación:**Revisión periódica de los temas controversiales en el país y en el mundo, para adelantar programas y actividades que mitiguen los efectos causados por dicha inestabilidad.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Yenny Nataly Satina Rodriguez	natalysatina@hotmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Hemos creado DE CONCRETO, una empresa dedicada al diseño y fabricación de productos decorativos disruptivos e innovadores en concreto, el cual siendo rustico lo transformamos en piezas delicadas de diseño, con tamaños ideales para la decoración de interiores, figuras modernas, acabados finos y una amplia gama de colores en tendencia, implementando moldes siliconados, con medidas precisas de cada uno de los agregados y componentes, evitando así la ocupación de extensos lotes para la producción y los RCD (residuos de construcción y demolición), esto permitirá que los recursos sean usados de una manera más eficiente y que el modelo de negocio sea amigable con el medio ambiente. Por otro lado, la empresa incentivará el uso de medios digitales al ofrecer material de usos del producto y cuidado como valor agregado en redes sociales. De manera física se diferenciará por el uso de branding personalizado dentro del embalaje. Innovará, al comercializar y acompañar de manera proactiva al cliente, después de realizar la venta. Para ello se hará acompañamiento en venta y post venta, lo que le permitirá mantener cercanía con el cliente y conocer de primera mano las necesidades de los mismos para poder satisfacerlas. Por último, se distribuirá de manera eficiente pues se cuenta con alianzas estratégicas con empresas transportadoras.

Concluyendo, DE CONCRETO SAS producirá de manera innovadora productos novedosos, acompañará, educará y distribuirá de manera óptima, así fidelizará a tiendas de renombre en el campo de la decoración para el hogar y clientes de grandes superficies como: Homecenter, Falabella, Tugó, easy, éxito etc., a nivel nacional.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Materas en concreto al detal (1000 gr) - Unidad				
Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				

Agua	litros	0,05	No aplica	0
Cemento Blanco	gramos	450	Bulto de 20 kg	0
Cuchuco (Granito tipo 0)	gramos	450	Bulto de 40 Kg	0
Impermeabilizante (Sika 1)	ml	10	Botella plástica de 1/2 de Gal	0
Impermeabilizante a base de agua (Corona)	ml	0,01	Botella plástica de 1 de Galón	0
pigmento	gramos	100	Caja de 500 gramos	0
Otros				
Caja (15 x 10 cm)	Unidad	1	lotos de 500 cajas	0
Etiqueta	Unidad	1	etiquetas en papel ecologico	0
Materas en concreto al por mayor (1000 gr) - Unidad				
Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				
Agua	litros	0,05	No aplica	0
Cemento Blanco	gramos	450	Bulto de 20 kg	0
Cuchuco (Granito tipo 0)	gramos	450	Bulto de 40 Kg	0
Impermeabilizante (Sika 1)	ml	10	Botella plástica de 1/2 de Gal	0
Impermeabilizante a base de agua (Corona)	ml	0,01	Botella plástica de 1 de Galón	0
pigmento	gramos	100	Caja de 500 gramos	0
Otros				
Papel burbuja	cm	20	rollo de 50 x 2 metros para e	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima	\$ 13,344,730.82	\$ 19,203,637.44	\$ 20,985,498.26	\$ 22,868,312.69	\$ 24,854,311.35
Otros	\$ 1,991,700.00	\$ 2,826,720.00	\$ 3,071,647.68	\$ 3,332,336.64	\$ 3,609,565.92
Totales	\$ 15,336,430.82	\$ 22,030,357.44	\$ 24,057,145.94	\$ 26,200,649.33	\$ 28,463,877.27

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima					
Agua	\$ 276.45	\$ 382.80	\$ 402.00	\$ 421.20	\$ 440.40
Cemento Blanco	\$ 2,488,050.00	\$ 3,445,200.00	\$ 3,618,000.00	\$ 3,790,800.00	\$ 3,963,600.00
Cuchuco (Granito tipo 0)	\$ 2,488,050.00	\$ 3,445,200.00	\$ 3,618,000.00	\$ 3,790,800.00	\$ 3,963,600.00
Impermeabilizante (Sika 1)	\$ 55,290.00	\$ 76,560.00	\$ 80,400.00	\$ 84,240.00	\$ 88,080.00
Impermeabilizante a base de agua (Corona)	\$ 55.29	\$ 76.56	\$ 80.40	\$ 84.24	\$ 88.08
pigmento	\$ 552,900.00	\$ 765,600.00	\$ 804,000.00	\$ 842,400.00	\$ 880,800.00
Otros					
Caja (15 x 10 cm)	\$ 1,110.00	\$ 1,404.00	\$ 1,428.00	\$ 1,452.00	\$ 1,476.00
Etiqueta	\$ 1,110.00	\$ 1,404.00	\$ 1,428.00	\$ 1,452.00	\$ 1,476.00
Papel burbuja	\$ 88,380.00	\$ 125,040.00	\$ 132,240.00	\$ 139,440.00	\$ 146,640.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima					
Agua	\$ 331.74	\$ 478.50	\$ 522.60	\$ 568.62	\$ 616.56
Cemento Blanco	\$ 3,234,465.00	\$ 4,651,020.00	\$ 5,101,380.00	\$ 5,534,568.00	\$ 6,024,672.00
Cuchuco (Granito tipo 0)	\$ 1,368,427.50	\$ 1,963,764.00	\$ 2,134,620.00	\$ 2,350,296.00	\$ 2,536,704.00
Impermeabilizante (Sika 1)	\$ 2,103,784.50	\$ 3,029,479.20	\$ 3,308,460.00	\$ 3,605,472.00	\$ 3,920,440.80
Impermeabilizante a base de agua (Corona)	\$ 2,922.08	\$ 4,207.74	\$ 4,595.66	\$ 5,008.07	\$ 5,445.99
pigmento	\$ 6,634,800.00	\$ 9,554,688.00	\$ 10,435,920.00	\$ 11,372,400.00	\$ 12,366,432.00
Otros					
Caja (15 x 10 cm)	\$ 555,000.00	\$ 730,080.00	\$ 772,262.40	\$ 816,648.36	\$ 863,356.68
Etiqueta	\$ 111,000.00	\$ 146,016.00	\$ 154,452.48	\$ 163,335.48	\$ 172,677.24
Papel burbuja	\$ 1,325,700.00	\$ 1,950,624.00	\$ 2,144,932.80	\$ 2,352,352.80	\$ 2,573,532.00

Total	\$ 15,336,430.82	\$ 22,030,357.44	\$ 24,057,145.94	\$ 26,200,649.33	\$ 28,463,877.27
IVA	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Total mas IVA	\$ 15,336,430.82	\$ 22,030,357.44	\$ 24,057,145.94	\$ 26,200,649.33	\$ 28,463,877.27

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	800,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	00.00
Registros, Marcas y Patentes	900,000.00
Total:	\$ 1,700,000.00

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	156,000.00
Otros costos fabricación. protocolo Covid 19	960,000.00
Pagos por arrendamientos	12,000,000.00
Publicidad	1,006,278.00
Reparaciones y mantenimiento	600,000.00
Seguros	00.00
Servicios Públicos	4,800,000.00
Suministros de Oficina	1,200,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	1,800,000.00
Total:	\$ 22,522,278.00

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 80

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Caneca deposito del cemento	\$ 30,000.00	Caneca deposito del cemento de 70 cm de diametro por 70 cm de alto. Material. Plástico reforzado
Computador portatil Acer	\$ 1,500,000.00	Computador portatil Acer Aspire 3, core 5 8 GB memoria y 2 GB RAM
Estantes metalicos emprendedor	\$ 300,000.00	3 Estantes metálicos emprendedor. Con dimensiones de 1.70 metros de alto x 0.9 metros de ancho.
Lijadora Buker	\$ 120,000.00	Lijadora Buker Lijadora orbital ¼ 220w 13000 Opm
moldes siliconados	\$ 9,180,000.00	102 moldes siliconados con formaletas de diferentes tamaños y diseños
pistola vibradora	\$ 250,000.00	pistola vibradora con las siguientes especificaciones: 6 velocidades ajustables. Motor muy silencioso con sistema de enfriamiento multi-vent. Utiliza batería de litio de 24V, tiempo de carga 2 horas. Tiempo de uso: 9 horas . Frecuencia 50 - 60 Hz, velocidad de rotación 2100-3600 / min
Dinero		
Gastos de Constitución,notariales y matricula mercantil	\$ 800,000.00	Gastos de la constitución de la empresa DE CONCRETO a figura jurídica SAS
Total:	\$ 12,180,000.00	

Recursos de Capital

Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar				

Proyeccion de Ingresos por Ventas

--	--	--	--	--	--

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materas en concreto al por mayor (1000 gr)	\$ 82,697,166.00	\$ 121,601,400.00	\$ 133,813,656.00	\$ 146,753,628.00	\$ 160,431,492.00
Materas en concreto al detal (1000 gr)	\$ 27,875,430.00	\$ 36,648,612.00	\$ 38,783,052.00	\$ 41,014,644.00	\$ 43,341,264.00
Total	\$ 110,572,596.00	\$ 158,250,012.00	\$ 172,596,708.00	\$ 187,768,272.00	\$ 203,772,756.00
Iva	\$ 21,008,793.24	\$ 30,067,502.28	\$ 32,793,374.52	\$ 35,675,971.68	\$ 38,716,823.64
Total con Iva	\$ 131,581,389.24	\$ 188,317,514.28	\$ 205,390,082.52	\$ 223,444,243.68	\$ 242,489,579.64

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas			
Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	\$ 9000000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	\$ 9550000,00	0	Aporte Emprendedores
Maquinaria y Equipo	\$ 17524300,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	\$ 2052000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	\$ 1500000,00	0	Aporte Emprendedores
Otros (Incluido herramientas)	\$ 290000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	\$ 330000,00	0	Aporte Emprendedores
Muebles y Enseres y Otros	\$ 8319000,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	\$ 800000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	\$ 42813472,00	0	Fondo Emprender
Total:	\$ 92,178,772.00		

Costos de Puesta en Marcha	
Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	\$ 800,000.00
Permisos y Licencias	\$ 00.00
Registro Mercantil	\$ 00.00
Registros, Marcas y Patentes	\$ 900,000.00
Total	\$ 1,700,000.00

Costos Anualizados Administrativos					
Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	\$ 156,000.00	\$ 162,240.00	\$ 168,729.60	\$ 175,478.78	\$ 182,497.94
Otros costos fabricación. protocolo Covid 19	\$ 960,000.00	\$ 998,400.00	\$ 1,038,336.00	\$ 1,079,869.44	\$ 1,123,064.22
Pagos por arrendamientos	\$ 12,000,000.00	\$ 12,480,000.00	\$ 12,979,200.00	\$ 13,498,368.00	\$ 14,038,302.72
Publicidad	\$ 1,006,278.00	\$ 1,046,529.12	\$ 1,088,390.28	\$ 1,131,925.90	\$ 1,177,202.93
Reparaciones y mantenimiento	\$ 600,000.00	\$ 624,000.00	\$ 648,960.00	\$ 674,918.40	\$ 701,915.14
Seguros	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Servicios Públicos	\$ 4,800,000.00	\$ 4,992,000.00	\$ 5,191,680.00	\$ 5,399,347.20	\$ 5,615,321.09
Suministros de Oficina	\$ 1,200,000.00	\$ 1,248,000.00	\$ 1,297,920.00	\$ 1,349,836.80	\$ 1,403,830.27
Suscripciones y Afiliaciones	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	\$ 1,800,000.00	\$ 1,872,000.00	\$ 1,946,880.00	\$ 2,024,755.20	\$ 2,105,745.41
Total	\$ 22,522,278.00	\$ 23,423,169.12	\$ 24,360,095.88	\$ 25,334,499.72	\$ 26,347,879.71

Gastos de Personal					
Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador	\$ 6,000,000.00	\$ 6,240,000.00	\$ 6,489,600.00	\$ 6,749,184.00	\$ 7,019,151.36
Gerente	\$ 13,200,000.00	\$ 13,728,000.00	\$ 14,277,120.00	\$ 14,848,204.80	\$ 15,442,132.99
Operario 1	\$ 12,000,000.00	\$ 12,480,000.00	\$ 12,979,200.00	\$ 13,498,368.00	\$ 14,038,302.72
Operario 2	\$ 12,000,000.00	\$ 12,480,000.00	\$ 12,979,200.00	\$ 13,498,368.00	\$ 14,038,302.72
Total	\$ 43,200,000.00	\$ 44,928,000.00	\$ 46,725,120.00	\$ 48,594,124.80	\$ 50,537,889.79

Capital de Trabajo

--	--	--	--	--	--

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Adecuaciones y Mejoras	\$ 9,000,000.00	Fondo Emprender	Se haran acondicionamientos de áreas de trabajo.
Arrendamientos	\$ 6,000,000.00	Fondo Emprender	Pago de los primeros 4 meses de arrendamiento
Dotaciones	\$ 1,380,000.00	Fondo Emprender	Pago de las dotaciones del año del personal de la empresa
Equipos de comunicaciones computo y herramientas Emprendedor	\$ 1,500,000.00	Aporte Emprendedores	1 computador portátil marca ACER
Equipos de comunicaciones computo y herramientas Fondo Emprender	\$ 2,342,000.00	Aporte Emprendedores	1 Greca Hamilton, 1 dispensador de agua, 1 celular xiaomi, 1 impresora Epson, 1 caja de herramientas de 250 piezas manuales y 1 set de puntas y brocas Bosch
Evento de lanzamiento	\$ 780,000.00	Fondo Emprender	Pago del evento de lanzamiento del producto y la empresa
Gastos Notariales, de constitución y matricula mercantil	\$ 800,000.00	Aporte Emprendedores	Gastos Notariales, matricula mercantil y de constitución de la empresa a figura jurídica SAS
Honorarios del Contador	\$ 1,500,000.00	Aporte Emprendedores	Pago de 3 meses de los honorarios del contador
Maquinaria y Equipos Emprendedor	\$ 9,550,000.00	Aporte Emprendedores	1 Lijadora Buker, 1 pistola vibradora y 102 Moldes siliconados con formaletas
Maquinaria y Equipos Fondo Emprender	\$ 17,524,300.00	Fondo Emprender	2 taladros percutores, 1 pulidora, 1 compresor, 1 gramera digital, 1 pistola vibradora, 1 mezcladora, 1 prensa de banco, 1 soporte base guía y 21 moldes siliconados con formaletas de diferentes dimensiones y diseños,.
Muebles y Enseres Emprendedor	\$ 330,000.00	Aporte Emprendedores	3 estantes metálicos y 1 caneca de plástico reforzado para depositar el cemento
Muebles y Enseres Fondo Emprender	\$ 8,319,000.00	Fondo Emprender	1 escritorio con archivador, 1 mueble para cafetera, 2 sillas auxiliares para oficina, 1 silla para gerencia, 4 mesas de trabajo, 1 gabinete de almacenamiento, 6 estantes metal-madera y 6 mesas plegables.
Nomina de Gerente	\$ 5,260,794.00	Fondo Emprender	Pago de 3 meses de la nomina del gerente emprendedor
Nomina Operarios	\$ 9,628,992.00	Fondo Emprender	Pago de 3 meses de los 2 operarios de la planta de producción de materas
Otros diferidos - insumos	\$ 3,530,000.00	Fondo Emprender	Pago de los 2 primeros meses de materias primas e insumos
Otros diferidos - Equipos de protección Personal EPP	\$ 818,000.00	Fondo Emprender	Pago de los Equipos de protección Personal EPP del personal operativo
Otros diferidos - facturación Electrónica	\$ 840,000.00	Fondo Emprender	Pago anualidad del programa Alegra de facturación electronica
Otros diferidos - Registro de marca	\$ 900,000.00	Fondo Emprender	Pago del registro de marca
Otros diferidos - Señalizaciónn	\$ 431,100.00	Fondo Emprender	Pago de la señalización y elementos de seguridad personal de la empresa
Publicidad y mercadeo	\$ 9,200,000.00	Fondo Emprender	Pago de las estrategias de promoción y comunicación de la publicidad y mercadeo de la empresa
Seguro todo riesgo	\$ 1,044,586.00	Fondo Emprender	Pago anual del seguro todo riesgo
Sistema de seguridad industrial/Plan de emergencia	\$ 1,500,000.00	Fondo Emprender	Pago del Sistema de seguridad industrial/Plan de emergencia
Total:	\$ 92,178,772.00		