

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “ECOBX”
S.A.S. EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

ANDRÉS FELIPE ARANGO

**PRESENTADO A:
ALBERTO MARROQUÍN**



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
INGENIERÍA INDUSTRIAL
TRABAJO DE GRADO
BOGOTÁ D.C.
2013**

TABLA DE CONTENIDO

- 1. TITULO**
- 2. INTRODUCCIÓN**
- 3. OBJETIVOS**
 - 3.1 OBJETIVO GENERAL**
 - 3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**
- 4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**
- 5. IDEA DE NEGOCIO**
 - 5.1 LOCALIZACIÓN**
 - 5.2 ENFOQUE DEL SECTOR**
 - 5.2.1 SECTOR INDUSTRIAL**
 - 5.2.2 INNOVACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL**
 - 5.2.3 EXPORTACIONES DEL SECTOR INDUSTRIAL**
 - 5.2.4 SECTOR INDUSTRIAL POR REGIONES**
 - 5.2.5 SECTORES INDUSTRIALES DE COLOMBIA**
 - 5.2.6 SECTOR INDUSTRIA PLÁSTICA**
- 6. ESTRATEGIAS DE MERCADO**
 - 6.1 PRODUCTO**
 - 6.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS**
 - 6.3 LA VENTA PERSONAL**
 - 6.3 LA PUBLICIDAD**
- 7. ESTRATEGUIAS**
 - 7.1 SERVICIO POST VENTA**
 - 7.1.1 ENSEÑANZAS APRENDIDAS EN EL PROCESO DE VENTA**
 - 7.2 COMPETENCIA**
 - 7.4 PROVEEDORES**
- 8. DISTRIBUCIÓN, LOGISTICA Y PROCESOS**
 - 8.1 UBICACIÓN**
 - 8.2 COBERTURA**
 - 8.3 ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN**
 - 8.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**
 - 8.5 DEPARTAMENTOS**
 - 8.5.1 VENTAS**
 - 8.5.2 ADMINISTRATIVA Y FINANCIERO**
 - 8.5.3 PRODUCCION**
 - 8.6 SALARIO**
 - 8.8 PLAN DEPRODUCCIÓN**
 - 8.8 CONDICIONES DE CALIDAD**
- 9. FINANZAS**
 - 9.1 INVERSIÓN EN MOLDE DE INYECCIÓN**
 - 9.1.1 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 3"**
 - 9.1.2 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 4"**
 - 9.1.3 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 6"**
 - 9.3 COSTOS DE IMPRESIÓN DE FACTURAS.**
 - 9.4 RECONOCIMIENTOS DE ABOGADO.**
 - 9.5 CONTABILIDAD**
 - 9.5.1 BALANCE GENERAL SEPTIEMBRE 30/2013**

9.5.2 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS OCTUBRE 1/2013

- 10. MODIFICACIONES CON RESPECTO AL PROYECTO DE GRADO**
 - 10.1 CAMBIO DEL NOMBRE DE LA EMPRESA**
 - 10.2 CREACION DE UN TERCER MOLDE**
 - 10.3 AJUSTES EN EL MOLDE DE 4 Y 6 PULGADAS.**
- 11. CONSTITUCION DE LA EMPRESA**
 - 11.1 VIABILIDAD LEGAL**
 - 11.2 ASPECTOS LEGALES**
 - 11.3 CAPITAL SUSCRITO**
 - 11.4 RUT**
 - 11.5 CAMARA DE COMERCIO**
 - 11.6 RESOLUCIÓN DE FACTURACIÓN**
 - 11.7 CONCEPTO SANITARIO Y USO DE SUELOS**
 - 11.8 CUENTA DE AHORROS DE ECOBOX**
- 12. ANALISIS FINANCIERO PROPUESTO EN EL PROYECTO DE GRADO**
- 13. ANALISIS FINANCIERO PROPUESTO EN EL TRABAJO DE GRADO**
- 14. CONCLUSIONES**

LISTA DE TABLAS

- Tabla 1. Seguimiento de Clientes**
- Tabla 2. Principales Proveedores**
- Tabla 3. Tabla de Precios**
- Tabla 4. Salarios**
- Tabla 5. Costos de producción**
- Tabla 6. Equipos y Herramientas**
- Tabla 7. Capital Suscrito de Accionistas**
- Tabla 8. Flujo Mes 2014 (inicial)**
- Tabla 9. Proyección de Costos y Gastos(inicial)**
- Tabla 10. Flujo de Caja(inicial)**
- Tabla 11. Balance General (inicial)**
- Tabla 12. Estado de Resultados (inicial)**
- Tabla 13. Indicadores Financieros Proyectados(inicial)**
- Tabla 14. Flujo de Caja Libre (inicial)**
- Tabla 15. Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno(inicial)**
- Tabla 16. Proyección de costos y gastos**
- Tabla 17. Flujo de caja**
- Tabla 18. Balance general**
- Tabla 19. Estado de resultados**
- Tabla 20. Indicadores financieros proyectados**
- Tabla 21. Flujo de caja libre**
- Tabla 22. Valor Actual Neto, Tasa Interna De Retorno**

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 : Formato Financiero de Fonade (Proyecciones)

ANEXO 2 : Formato Financiero de Fonade (Bases)

ANEXO 3 : ORDEN DE COMPRA DE 5,000 TACO DE 3" PARA UNIBOL

ANEXO 4 : Factura de 5,000 taco de 3" para UNIBOL

ANEXO 5 : ORDEN DE COMPRA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP

ANEXO 6 : FACTURA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP

ANEXO 7 : ORDEN DE COMPRA DE 1,000 TACO DE 3" PARA DIIP

ANEXO 8 : ORDEN DE COMPRA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP

ANEXO 9 : FACTURA DE 3,000 TACO DE 3" PARA DIIP

1. TITULO

“ECOBIX” S.A.S

2. INTRODUCCIÓN

La cultura del emprendimiento tanto en Colombia como en el mundo es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades de negocio innovadoras, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato, ya que el Emprendedor es una persona con posibilidades de innovar, o sea con la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

La ley 1014 del 26 de enero del 2006, busca fomentar la cultura del emprendimiento, entre estudiantes, graduados, empleados y público en general. El espíritu de la Ley son: la formación integral del ser humano, promoción de asociatividad, fortalecimiento de procesos de trabajo productivo, y apoyar los procesos de emprendimiento sostenibles de carácter: social, cultural, ambiental, regional e internacional.

En este sentido la cultura del emprendimiento es entendida como el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el EMPRENDIMIENTO, que surgen en la interrelación social, los cuáles generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo.

En este orden de ideas, la iniciativa empresarial pensada para generar impacto social, ecológico y económico, nace al detectar una necesidad en la industria papelera, cartonera y de plástico, las cuales utilizan cilindros resistentes para embalarlos rollos de papel, cartón o polipropileno, en razón de que las empresas que utilizan este tipo de productos en sus procesos de producción incurren en altos costos de embalaje para proteger los materiales, además de los sobre-costos que asumen por el desperdicio de insumos; razón por la cual se busca satisfacer dicha necesidad latente en el mercado, con un producto innovador, competitivo y amigable con el ambiente, en este caso los tacos de plástico que van en el núcleo de los cilindros de cartón, los cuales ayudaran en la generación de economías de escala en dichas empresas, reduciendo costos, aumentando el aprovechamiento de los materiales, aumentando su rentabilidad.

Las ventajas de cambiar del taco de madera al taco de plástico se evidencian primero por la funcionalidad que tiene el plástico, además de una mayor duración, resistencia

a diferentes climas, reutilización, menores costos al utilizar materia prima reciclable y por lo tanto amigable con el ambiente.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

- Demostrar como se implemento el plan de negocio para la creación de la empresa "ECOBOX S.A.S en la ciudad de Santiago de Cali

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Implementar el plan de mercadeo de los productos a ofertar.
- Exponer los proceso que se esta realizando.
- Demostrar las necesidades de personal y requisitos legales utilizados para la puesta en marcha de la empresa ECOBOX S.A.S.
- Replantear el Plan Financiero del Proyecto, el cual incluye la viabilidad económica del proyecto mediante la Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y la proyección de estados financieros.
- Explicar los cambio necesarios que tuvieron que ser efectuados para poner en marcha la empresa ECOBOX S.A.S partiendo del proyecto de grado que se realizo.

4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

| NOMBRE | INICIO MES | FIN MES | MES | | | | | | | | |
|---|------------|---------|-----|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| Verificar la disponibilidad del nombre "ECOBOX S.A.S" en la Cámara de Comercio | 1 | 1 | ■ | | | | | | | | |
| Creacion de los estatutos y presentarlos en la Camara de comercio de Cali. | 1 | 2 | ■ | ■ | | | | | | | |
| Creación del molde de 3 y 4 pulgadas. | 1 | 3 | ■ | ■ | ■ | | | | | | |
| Firmar escrituras publicas de constitución de la sociedad. | 2 | 3 | | ■ | ■ | | | | | | |
| Inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil, para obtener un pre-rut. | 3 | 3 | | | ■ | | | | | | |
| Creación de la pagina web. | 3 | 4 | | | ■ | ■ | | | | | |
| Obtención del numero de identificación tributaria (NIT) para impuestos del orden nacional, en la DIAN. | 3 | 4 | | | ■ | ■ | | | | | |
| Apertura de la cuenta bancaria en el banco de Occidente y se depositaron la totalidad del capital social suscrito que fueron dos millones de pesos. | 4 | 4 | | | | ■ | | | | | |
| Obtener el RUT definitivo y el consecutivo de facturación en la DIAN. | 4 | 4 | | | | ■ | | | | | |
| Diseño e impresión de 200 facturas. | 5 | 5 | | | | | ■ | | | | |
| Obtener concepto favorable de uso del suelo de Planeación Distrital, Curaduría Urbana y certificado de bomberos. | 5 | 5 | | | | | ■ | | | | |
| Creación del molde de 6 pulgadas. | 5 | 7 | | | | | ■ | ■ | ■ | | |
| Despacho de los primeros pedidos de DIIP y UNIBOL. | 6 | 6 | | | | | | ■ | | | |
| Reparación de los moldes de 4 y 6 pulgadas para que acoplen correctamente. | 7 | 8 | | | | | | ■ | ■ | ■ | |
| Entrega del trabajo Proyecto de grado ante la facultada. | 8 | 8 | | | | | | | ■ | | |
| Entregar muestras reparadas a Cartón Colombia y Propal | 8 | 8 | | | | | | | ■ | | |
| Seguimiento y búsqueda de clientes. | 8 | ... | | | | | | | ■ | | |

5. IDEA DE NEGOCIO

En la actualidad, se ha evidenciado una gran oportunidad de negocio para suministrar soluciones de embalaje a empresas que requieren en sus procesos de producción el uso de cilindros para transportar y proteger los rollos de papel, cartón y láminas de plástico, este tipo de factorías utilizan tacos de madera rudimentarios o en su defecto tacos de plástico para proteger el núcleo de los tubos con el fin de que estos no colapsen en su manipulación o transporte, así mismo son usados para sostener el empaque en el que son envueltos los rollos de los productos mencionados anteriormente ilustrados a continuación:



Los tacos de madera son costosos y artesanales, el costo unitario del producto cuyos diámetros más demandados son de 3 y 4 pulgadas en promedio es de \$800 y \$1.200 pesos respectivamente, mientras que los tacos plásticos importados tienen un valor de aproximadamente \$1.100 pesos.

La vigilancia tecnológica que se ha realizado mediante investigaciones secundarias en la web, en diferentes medios como publicaciones de revistas para productos de embalaje en los Estados Unidos, paginas como www.alibaba.com, www.tradeindia.com, además de sondeos a los fabricantes de tacos de madera e importadores de tacos de plástico, durante el primer semestre del corriente año, buscando conocer los cambios de las tecnologías y cambios en el mercado de tapones para el embalaje de tubos, se ha evidenciado tanto en las empresas europeas, asiáticas y norteamericanas ya que en su mayoría utilizan tacos plásticos los cuales protegen de manera óptima el núcleo de los cilindros en los costos de producción y transporte, minimizando desperdicios y protegiendo la calidad de los productos.

Inicialmente la idea era importar los tacos plásticos de 3" y 4" los cuales tienen un precio FOB unitario de 0.1 USD y 0.2 USD respectivamente, lo cual significaría en COP en promedio \$185 y \$370, sin contar aranceles y flete hasta Cali; se tendría que realizar un pedido mínimo de 5000 unidades por referencia y el tiempo de espera de navegación (India) es de 15 días, o desde Shanghái (China) 10 días. Bajo este modelo el precio de los tacos queda sujeto a las variaciones del dólar y en la actualidad esta divisa está presentando un comportamiento alcista (Revaluando) lo cual conllevaría a un encarecimiento del producto, al mismo tiempo la empresa debería tener un stock representativo de tacos de plástico para suplir la demanda de las empresas locales.

Por otra parte, se ha realizado un análisis de costos para la fabricación de tacos de plástico por medio de un molde de inyección, el cual arroja como resultado un costo de producción por producto de aproximadamente \$210 pesos, razón por la cual se ve la oportunidad de innovar en el mercado nacional a través de la creación de la empresa “ECOBOX” S.A.S en el año 2013 en la ciudad de Santiago de Cali, la cual tendrá como propósito comercial ofrecer una solución al embalaje de rollos mediante la comercialización de tacos plásticos para el núcleo de los rollos de empresas de papel, cartón y polipropileno.

5.1 LOCALIZACIÓN

El desarrollo de la industria de la pulpa, papel y cartón alrededor de la ciudad de Cali, en el sur del departamento del Valle del Cauca y el norte del departamento del Cauca, está íntimamente relacionado con la evolución de la economía regional. Sus orígenes se remontan a la fundación a mediados del siglo XX de las empresas Cartón de Colombia y Propal, que siguen siendo hoy en día líderes nacionales en la producción de papel y cartón.

Primero, se debe destacar que una porción grande de la producción de papel y cartón en la región se basa en el bagazo de la caña de azúcar, cuya producción en la región es abundante y eficiente. Por otro lado, el clúster está ubicado cerca a zonas de producción forestal, en donde el departamento del Valle ocupa el segundo lugar en el país en bosques naturales y plantados, así como en área potencial de siembra.

La principal razón para determinar la ubicación de ECOBOX SAS en la Ciudad de Santiago de Cali se da por el conocimiento del territorio, proximidad al mercado y a los clientes, asimismo la competencia en el caso de los tapones o tacos de plástico importados cuenta con altos precios, mientras que los tacos de plástico son fabricados artesanalmente y no ofrecen los beneficios del plástico.

Además en el sector donde se va arrendar el local para el funcionamiento de la empresa (San Nicolás) es una zona industrial reconocida de la ciudad por ser punto de encuentro de compañías del sector papelerero y cartonero lo cual es una ventaja por la cercanía de los clientes aparte de que cuenta con la infraestructura necesaria que requiere ECOBOX SAS para su operación.

Otro factor importante es que en el valle del cauca se encuentran las principales empresas que utilizan tacos para el embalaje de rollos de cartón y papel como lo son Smurfit Kappa Cartón Colombia, Propal, SONOCO y Cartones América; además al estar cerca al puerto de Buenaventura nos ubicamos en una posición estratégica para futuras exportaciones o importaciones.

5.2 ENFOQUE DEL SECTOR

En las últimas décadas, la industria colombiana ha enfrentado con éxito grandes adversidades. Hoy, esta industria, a pesar de la difícil situación de los últimos tres años y de la volatilidad e incertidumbre de la economía mundial ya sea por la desaceleración de la economía norteamericana o la actual crisis de la eurozona, en Colombia el sector secundario tiene buenas perspectivas hacia futuro. El sector se está recuperando, el nivel de confianza de los empresarios es positivo y los márgenes de crecimiento reflejados en la baja utilización de capacidad instalada de muchos sectores son altos.

Adicionalmente, se prevén, para los próximos años, grandes oportunidades para la industria, especialmente en materia de exportaciones, hoy en día ya es un hecho el tratado de libre comercio con Estados Unidos, el cual abre las puertas del país con mayor consumo a nivel mundial. Adicionalmente también se abren las puertas hacia mercados menos tradicionales, lo cual conlleva a que generar un mayor crecimiento en las exportaciones, así como a ofrecer una mayor cantidad de productos, y productos de más valor agregado, especialmente hacia países de Asia y Europa.

En este orden de ideas, el emprendimiento empresarial que se plantea, para fabricar tacos de plástico para núcleos de rollos, se encuentra dentro del sector secundario de la economía, más conocido como el sector manufacturero o industrial; El subsector es el de la industria de plásticos, en razón de que se va a transformar los insumos de materia prima de Polipropileno Negro en un nuevo producto terminado como los tacos de plástico.

En este sentido, se analiza el comportamiento del sector macro y sus principales componentes, para ir desglosándolo hasta llegar al subsector.

5.2.1 SECTOR INDUSTRIAL

El desempeño de la industria Colombiana en las últimas décadas no ha sido tan dinámico como en países como China o Corea del Sur, cuyos crecimientos en promedio anual entre 1970 y 2008 fueron aproximadamente del 10%, pero cabe resaltar que ha sido positivo, especialmente después de la crisis de los años noventa tanto en la apertura económica, como a finales de la misma década.

En las últimas décadas el sector manufacturero en Colombia ha perdido participación en la economía, al igual que los países industrializados y en vías de desarrollo, en razón de que la globalización se ha encargado de fortalecer el sector de los servicios, el cual maneja excelentes márgenes de rentabilidad, acompañado de la generación de valor agregado. Este fenómeno se ha dado por varios factores. En primer lugar, por el aumento generalizado en la participación de servicios como transporte, construcción, comercio, finanzas, sector inmobiliario, y servicios empresariales. En segundo lugar, debido al incremento en los precios internacionales de bienes primarios, así como y el crecimiento reciente de los productos minero energéticos.

En tercer lugar, por los obstáculos históricos que ha enfrentado el sector tales como la grave crisis interna a finales de los noventa, la crisis internacional sin precedentes de hace unos años, la fuerte emergencia invernal de 2010 y 2011 que afectó gran parte del territorio nacional, y el cierre casi completo de uno de sus principales mercados de exportaciones: el venezolano; y obstáculos de entorno, como los problemas de inseguridad y orden público y los rezagos históricos del país en materia de competitividad, especialmente en infraestructura y logística, pertinencia y calidad de la educación, desarrollo científico e innovador, eficiencia de la justicia, e internacionalización de la economía.

La última década en la cual la industria creció a una tasa promedio anual cercana al 4%, ha sido la más dinámica del sector en los últimos 30 años.

Entre 2004 y 2007, el país creció a una tasa promedio de casi el 6% anual, alcanzando en este período el mayor crecimiento en los últimos 30 años. Estos años de crecimiento se vieron interrumpidos por la crisis internacional, que frenó la economía y la condujo a un crecimiento del 3,5% en 2008 y el 1,5% en 2009. Desde la crisis, la economía colombiana se ha venido recuperando, con un crecimiento del 4,3% en 2010 y proyecciones para este año de más del 5%.

La gran volatilidad en la evolución en los últimos años, tanto en la economía mundial como en la nacional, ha afectado al sector industrial; un sector cuyo desempeño está ligado al comportamiento de los mercados internacionales. Es así como la industria en Colombia pasó de crecer a una tasa promedio del 7% anual durante 2006 y 2007, a contraerse a una tasa del 3,9% en 2009 y perder más un punto porcentual de participación en el PIB

Desde finales de 2009, la industria en Colombia ha tenido una recuperación estable, alcanzando una tasa de crecimiento del 4,5% en 2010 y del 3,5% en el primer semestre de 2011. Adicional a las cifras de producción, la recuperación del sector manufacturero nacional también se ha reflejado en mejoras en otros indicadores: entre enero y septiembre de 2011 las ventas industriales tuvieron un crecimiento promedio anual del 5,6% y las exportaciones del 26%, y entre septiembre de 2009 y septiembre de 2011, la utilización de capacidad instalada pasó del 73,8% al 78,0%, el porcentaje de empresarios que considera que el volumen de pedidos de su empresa es alto del 75% al 90%, y el porcentaje de empresarios que opina que la situación de su empresa es buena del 48% casi el 70%.

También la recuperación de la industria se ha reflejado, aunque de manera un poco más retardada, en los indicadores de empleo: en el segundo y tercer trimestres de 2011, el número de ocupados en el sector manufacturero creció respectivamente a tasas del 8,0% y el 6,4%.

En definitiva, si bien el sector industrial colombiano históricamente no ha tenido un crecimiento extraordinario, su desempeño en la última década interrumpido temporalmente por la crisis internacional, ha sido positivo, su recuperación es sólida y existen además indicios de que su desempeño en el mediano y largo plazo puede ser favorable. Y es favorable, tanto por lo que han hecho y están haciendo las empresas,

como por lo que han hecho y está haciendo el Gobierno para mejorar el entorno de competitividad que las rodea. 2

5.2.2 INNOVACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL

En materia de innovación, las empresas industriales han alcanzado importantes logros. Primero, lo obtienen por el aumento en la participación de sectores clasificados como intensivos en tecnología e innovación; entre ellos, los productos químicos, los equipos de transporte, la maquinaria, los aparatos eléctricos y la petroquímica. Y segundo, por el desarrollo de productos sofisticados en sectores tradicionales, como los bienes con alto valor nutricional en el sector de alimentos, los cosméticos y productos de aseo basados en el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, o el mayor enfoque de la industria textil en la moda y los productos de vanguardia.

Prueba de lo anterior es que de las 54 actividades industriales clasificadas como intensivas en capital, alta tecnología y mano de obra calificada, el 60% corresponde a actividades que en la última década han aumentando significativamente su participación en la producción industrial colombiana. En contraposición, se encuentra que de los 34 sectores intensivos en mano de obra no calificada y con menor desarrollo tecnológico, cerca del 68% corresponde a actividades que han perdido participación durante este mismo período.

5.2.3 EXPORTACIONES DEL SECTOR INDUSTRIAL

En exportaciones, los avances de las empresas del sector industrial también son destacables, no solo en términos de valor antes del año 2000 las exportaciones industriales difícilmente superaban los 7.000 millones de dólares al año y este año se espera que superen los 20.000 millones, sino también de sofisticación de productos y diversificación de destinos.

En relación con este último punto, se observa, por ejemplo, una disminución en los últimos años en el peso de las exportaciones industriales hacia destinos tradicionales como Venezuela y Estados Unidos, y un aumento en la participación de destinos como Brasil, China, Chile y Perú.

5.2.4 SECTOR INDUSTRIAL POR REGIONES

Las zonas del país con mayor crecimiento industrial desde principios del 2010, han sido Antioquia con los sectores automotriz, textil, de minerales no metálicos, cárnico y químico, la Costa Atlántica con un fuerte impulso de los sectores de químicos,

plásticos, y de petroquímica, y Santander con sectores como el avícola, de molinería, de maquinaria, de cuero y calzado.

En el Valle del Cauca, por su parte, el crecimiento ha sido jalonado particularmente por farmacéuticos, maquinaria y eléctricos, caucho y plástico, y bebidas. En Bogotá y la región cafetera, si bien el crecimiento durante el año ha sido inferior al promedio nacional, se destaca el comportamiento de los sectores automotriz, farmacéutico, metalúrgico, y químico en el caso de Bogotá, y de alimentos, confecciones, papel y cartón y productos de café, en el caso del Eje Cafetero.

5.2.5 SECTORES INDUSTRIALES DE COLOMBIA

Desde el final de la crisis, las actividades industriales más dinámicas han sido las vinculadas a la construcción como minerales no metálicos, metalúrgicos básicos, madera, y productos de plástico, y las de consumo final duradero como automóviles, electrodomésticos y muebles.

En el primero de estos dos casos, cabe resaltar que, teniendo en cuenta los proyectos de inversión en infraestructura y el incremento sustancial en las licencias de construcción de los últimos meses, se espera que el crecimiento de estos sectores siga aumentando. Y en el segundo caso, anotar que este buen dinamismo ha ido impulsado por la reactivación económica, los mayores índices de ingreso de los hogares, las bajas tasas de interés y el dinamismo del crédito.

De otra parte, la cadena textil, las sustancias químicas, el sector de cosméticos y productos de aseo, y los productos metalúrgicos también han tenido un comportamiento destacable, entre otras razones, debido al repunte en las exportaciones, las estrategias de comercialización y generación de valor de las empresas, y el aumento en los ingresos de los hogares.

Algunos sectores de bienes finales no duraderos como bebidas, azúcar, madera, tabaco y productos pecuarios, registran un crecimiento por debajo del promedio de la industria, entre otras razones, debido a la emergencia invernal y los altos precios de sus principales materias primas. Por su parte, la cadena de papel, cartón, edición e impresión ha tenido un crecimiento reducido debido, entre otros, a la rápida expansión del uso de Internet y la consecuente disminución en el consumo de este tipo de productos.

5.2.6 SECTOR INDUSTRIA PLÁSTICA

En cuanto a la industria plástica, el promedio creció 7%, una cifra que no es extraña, porque es equivalente al promedio anual del crecimiento de los últimos 25 años.

Un crecimiento promedio del 7% anual, significa en efecto de doblar la actividad del plástico en el país cada 10 años, en consecuencia, en esta década que se inicia, la industria plástica tendrá que hacer un esfuerzo similar al que hizo en los 50 años anteriores, teniendo en consideración, que en la década del 60 es aquella a la que se puede considerar como el inicio de la industria del plástico en Colombia.

De acuerdo a la investigación que estamos realizando, se prevé que la industria del plástico continuará haciendo todos los esfuerzos para que gracias a la innovación que la caracteriza, pueda mantener el ritmo de crecimiento similar al de años anteriores; no obstante diversas inquietudes se presentan en el camino, como son: el elevado costo de las materias primas, influenciado por el alto precio del petróleo, además la deuda que Venezuela tiene sobre varias de las empresas y la reducción casi total de las exportaciones en el país.

Aunque es una ventaja que existan en el país muchos sectores usuarios del plástico, que ayudan a jalonar la capacidad manufacturera, lo que se traduce en ganancia y buen comportamiento en la producción del sector de plásticos en Colombia.

6. ESTRATEGIAS DE MERCADO

6.1 PRODUCTO

De acuerdo con la investigación primaria, se decidió incursionar en el mercado con una línea de tacos de plástico de 3" y 4" pulgadas los cuales son los más demandados por las fábricas y comercializadoras de productos para el embalaje, estos productos son diseñados especialmente para la protección y suspensión de los cilindros de cartón, rollos de papel y polipropileno. Sin embargo en un estudio mas afondo descubrimos que para poder entrar en las 2 empresas principales que tenemos como objetivo, que son CARTON COLOMBIA y PROPAL se requiriódesarrollar un tercer molde para el taco de 6" pulgadas ya que su proveedor actual les proporciona las tres medidas, por lo tanto este fue uno de los cambios efectuados desde el planteamiento inicial en el proyecto de grado.

TACO CORE PLUG 3"

Características:

- ✓ Diámetro Externo 3"
- ✓ Diámetro interno 26 Milímetros
- ✓ Ancho 28 Milímetros
- ✓ Masa: 30 Gramos
- ✓ Material Polipropileno



TACO CORE PLUG 4"

Características:

- ✓ Diámetro Externo 4"
- ✓ Diámetro interno 26 Milímetros
- ✓ Ancho 35 Milímetros
- ✓ Masa: 71 Gramos
- ✓ Material Polipropileno



TACO CORE PLUG 6"

Características:

- ✓ Diámetro Externo 6"
- ✓ Diámetro interno 26 Milímetros
- ✓ Ancho 33 Milímetros
- ✓ Masa: 106 Gramos
- ✓ Material Polipropileno



BENEFICIOS

1. Un núcleo de plástico en el core de los rollos, protegerá la integridad del rollo y sostendrá el plástico en que son envueltos, durante el transporte y almacenamiento de estos.
2. Hombros para brindar un mejor agarre.
3. Cono de punta para una fácil inserción
4. Diseño ligero
5. Económicos y fáciles de usar.

6. Plástico totalmente reciclable
7. Las ventajas de cambiar del taco de madera al taco plástico se evidencian primero por la funcionalidad que tiene el plástico, además de una mayor duración, resistencia a diferentes climas, reutilización, menores costos al utilizar materia prima reciclable y por lo tanto amigable con el ambiente.

6.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Durante la recolección de la información primaria se vislumbró que el principal producto sustituto de los tapones de plástico son los tacos de madera, los cuales son más costosos, además su vida útil se ve afectada con las variaciones del clima; estos productos los mandan a fabricar artesanalmente en aserraderos como “Maderas y Ripiadora Arroyo” ubicada en la Calle 13#14-56 en los cuales especifican las medidas requeridas para su elaboración, ya que no hay una producción en línea de este producto que se elabora con taladro y lijadora.

6.3 LA VENTA PERSONAL

Este tipo de venta personal consiste en promocionar el producto mediante la interacción directa o personal (“cara a cara”) entre el vendedor de ECOBOX S.A.S. y los representantes de compras de las empresas que se segmentaron como el mercado objetivo. El vendedor de ECOBOX S.A.S. deberá portar un maletín con los siguientes implementos:

- Muestras de los tacos plásticos a ofertar.
- Herramienta para medir los núcleos de los tubos para ofrecer el producto adecuado.
- Lista de precios por cantidades.
- Publicidad impresa de los beneficios de los tacos de plástico, dirección y teléfonos de la empresa
- Obligatoriamente debe salir siempre con 50 tarjetas de presentación.
- Celular de la empresa.

La promoción para la venta de los tacos plásticos, se realiza llegando al cliente a través de muestras gratis de los productos adicionalmente se da un incentivo por compras superiores a 10 costales de los tacos de cualquiera de las 3 referencias para así obtener un 5% de descuento comercial por pago de contado.

6.4 LA PUBLICIDAD

La publicidad consistirá en dar a conocer, informar y estimular la compra de los tacos de plástico a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación mediante una página web, la cual es ecobox.com.co.

El “mailing” es importante para informar al sector en el cual se va a concentrar la fuerza de ventas, los mails contendrán toda la información del producto ,(características, usos y beneficios), además debe tener la información de la empresa, pbx, dirección, correo electrónico, dirección electrónica, pagina web y el rut adjunto. La presentación utilizada es la siguiente:



ECOBBOX S.A.S

CALI – COLOMBIA

TEL : (572) 4432015

Dirección: Calle 6 # 28 - 11

E-mail : ecoboxsas@gmail.com



¿QUIÉNES SOMOS?

- ▣ **ECOBBOX S.A.S** es una empresa ubicada en Cali – Colombia, la cual fue creada a partir de la tesis de Andrés Felipe Arango de la universidad Javeriana de Bogotá en el año 2013. La iniciativa empresarial pensada para generar impacto social, ecológico y económico, nace al detectar una necesidad en la industria papelera, cartonera y de plástico, las cuales utilizan cilindros resistentes para embalar los rollos de papel, cartón o polipropileno, en razón de que las empresas que utilizan este tipo de productos en sus procesos de producción incurren en altos costos de embalaje para proteger los materiales, además de los sobre-costos que asumen por el desperdicio de insumos; razón por la cual se busca satisfacer dicha necesidad latente en el mercado, con un producto innovador, competitivo y amigable con el ambiente, en este caso los tacos plástico que van en el núcleo de los tubos, los cuales ayudaran en la generación de economías de escala en dichas empresas, reduciendo costos, aumentando el aprovechamiento de los materiales e incrementando su rentabilidad.



FICHA TÉCNICA

| Artículo | Diámetro externo (pulgadas) | Diámetro interno (milímetros) | Ancho (milímetros) | Masa (gramos) | Material | Precio (COP. Bogotá) |
|----------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------|---------------|---------------|----------------------|
| Taco # 3 | 3 | 26 | 28 | 37.5 | Polipropileno | 220 + IVA |



FICHA TÉCNICA

| Artículo | Diámetro externo (pulgadas) | Diámetro interno (milímetros) | Ancho (milímetros) | Masa (gramos) | Material | Precio (COP. Bogotá) |
|----------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------|---------------|---------------|----------------------|
| Taco # 4 | 4 | 26 | 35 | 71.8 | Polipropileno | 585 + IVA |



FICHA TÉCNICA

| Artículo | Diámetro externo (pulgadas) | Diámetro interno (milímetros) | Ancho (milímetros) | Masa (gramos) | Material | Precio (COP.) |
|----------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| Taco # 6 | 6 | 26 | 33 | 106 | Polipropileno | 700 + IVA |



BENEFICIOS

- Un núcleo de plástico en el core de los rollos, protegerá la integridad del rollo y sostendrá el plástico en que son envueltos, durante el transporte y almacenamiento de estos.
- Hombros para brindar un mejor agarre.
- Cono de punta para una fácil inserción
- Diseño ligero
- Económicos y fáciles de usar.
- Plástico totalmente reciclable
- Las ventajas de cambiar del taco de madera al taco plástico se evidencian primero por la funcionalidad que tiene el plástico, además de una mayor duración, resistencia a diferentes climas, reutilización, menores costos al utilizar materia prima reciclable y por lo tanto amigable con el ambiente.



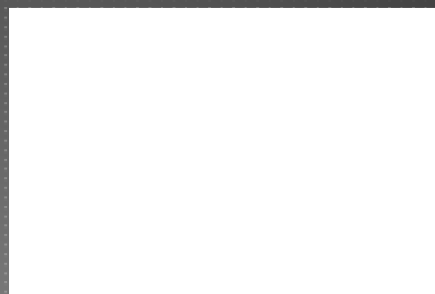
SERVICIOS

1. EMBALAJE PERSONALIZADO DISEÑADO PARA PROTEGER SU PRODUCTO

- Deje que ECOBOX lo ayude a encontrar el embalaje de protección ideal para sus rollos. Nuestro diseño personalizado y servicio de ingeniería proporcionarán las mejores soluciones. ECOBOX diseña y fabrica habitualmente soluciones de embalaje personalizadas e innovadoras.
- Llámenos hoy para explorar todas las opciones posibles. Si usted necesita el empaquetado personalizado o piezas fabricadas por encargo, ECOBOX puede ser su mejor opción!

2. TRANSPORTE

- Contamos con unidades propias de reparto y alianzas estratégicas con líneas de transporte profesional que nos permite brindar servicios de entrega a cualquier parte del país.



ecobox

RECICLAJE

PAQUETE DE RECICLAJE DE COMPONENTES

- Nuestro programa de reciclaje pretende reducir el embalaje para rollos que termina en los vertederos. ECOBOX reciclará y pagará por este embalaje para rollos que pueda ser re-vendido como producto usados o que pueda ser reincorporado en la cadena productiva. Esto le ayudará a ahorrar espacio de almacenamiento, reducir costos y proteger sus rollos como al planeta.
- El reciclaje del embalaje para rollos es sólo una manera de garantizar que nuestros productos de calidad también pueden contribuir a un mejor medio ambiente.
- Si te interesa reciclar los materiales que utilizas para el embalaje de rollos o la compra estos, llámenos para obtener más información.

ecobox

7. ESTRATEGUIAS

7.1 SERVICIO POST VENTA

El servicio al cliente de ECOBOX SAS brinda seguimiento constante en todo momento, no sólo durante el proceso de venta, sino también, después de haberse concretado ésta.

Además de los beneficios que otorga el brindar un buen servicio al cliente, tales como la posibilidad de que el cliente vuelva a visitar la compañía, que se logren su fidelización, y que por medio del voz a voz recomiende a ECOBOX SAS con otros empresario del gremio, el servicio de post venta nos otorga la posibilidad de mantenernos en contacto y alargar la relación con el cliente.

Y, de ese modo, poder conocer sus impresiones luego de haber hecho uso de los tacos de plástico y así saber en qué se debe mejorar, además de estar al tanto de las nuevas exigencias o preferencias del mercado, al igual que hacerle saber de nuevas ofertas o promociones, etc.

Para todo este proceso es vital la herramienta TIC, ya que esta mantendrá en contacto a la compañía en tiempo real con sus clientes, por ello los clientes se podrán expresar sus necesidades, quejas y requerimientos vía mail, mediante un link de contacto en la página web (ecobox.com.co).

Los clientes que se han contactado hasta la actualidad son los siguientes. El color negro quiere decir que no les interesa los tacos, el rojo que son clientes potenciales para el futuro, el verde es un cliente en seguimiento como posible comprador y el azul son a los que ya se les a vendido(las facturas y ordenes de compras de estas ventas se encuentran en los anexos). Los clientes que no tienen nada escrito en seguimiento son clientes potenciales que aun no se han llamado:

| NOMBRE DE LA EMPRESA | INFORMACIÓN DE LA EMPRESA | SEGUIMIENTO DEL CLIENTE |
|----------------------|---|---|
| 1. Pronalpack | EFRÉN OTERO 3153139813 NUESTRO VENDEDOR EN BOGOTÁ. | SEP 3: PEDIDO DE 1000 TACOS 3" SEP 20: PEDIDO DE 2000 TACOS 3" OCT 2 : PEDIDO DE 2000 TACOS 3" |
| 2. UNIVOL | B/QUILLA 3366700 ROSARIO HERNÁNDEZ | OCT 2: PEDIDO DE 5,000 TACO 3" |
| 3. CARTON COLOMBIA | COMPRAS ANDREA IDARRAGA ANDREA.IDARRAGA@SMU RFITKAPPA.COM.CO | OCT 3: SE LE ENVIÓ INFORMACIÓN DE LA EMPRESA Y ESTAN ESPERANDO LAS MUESTRAS REFORZADAS. |
| 4. PROPAL | DIIP EFREN TIENE UN CONTACTO DENTRO DE LA COMPAÑÍA, | SEP 20: MI VENDEDOR EFREN REALIZO EL PRIMER CONTACTO PARA MOSTRARLE LOS TACOS. EN ESPERA POR LAS MUESTRAS REFORZADAS. |

| | | |
|----------------------------------|--|---|
| | EN ESPERA A LOS MOLDES DE 6 PULGADAS. | |
| 5. TECNIPAPEL LTDA | (2) 6650698 COMPRAS@TECNIPAPALE.COM 40,000 CALLE 14 · 38 08 ACOPI MARLEN | NECESITAN 2 TAPAS PLÁSTICAS PARA FABRICACIÓN. SEP 5 : QUEDO DE LLAMAR PARA CUADRAR LA CITA. SEP 12: LLAMAR DENTRO DE 15 DIAS. OCT 1: ESPERANDO LA ORDEN DE COMPRA, LLAMAR A JULIAN. NOV 1: LLAMAR EL MARTERS A JUAN MIGUEL TRUJO. Nov 7: cita para el martes en la mañana con juan miguel en dinaturas. |
| 6. CORRUGADOS DE COLOMBIA | FONTIBÓN DONI: JEFE DE PLANTA (GERENTE GENERAL) CARRERA 113 # 15C-81 091 4154899 0 425541 DERLY: COMPRAS COMPRAS.CORRUCO LTB.NET.CO | ENVIAR PROPUESTA CON MUESTRAS REFORZADAS. SEP 12: SE LE ENVIARON MUESTRAS LLAMAR EL LUNES A VER SI LLEGARON. OCT12 :LLAMAR EN LA TARDE. OCT 22: SE LE DEJARON LOS TACOS DE 3 PULGADAS EN 180 PESOS ENVIAR 5 MUESTRAS. Oct 29: enviar cotización y rut : compras.corrucol@etb.net.co . NOV 1: LLAMAR EN DICIEMBRE YA FUERON APROBADOS 2000 TACOS MENSUALES. |
| 7. PAPELES REGUIONALES. | MARIA ELENA. 3226031 DOS QUEBRADAS RISARALDA, 096 CARA 35 - 11 SANTAISABEL DOS QUEBRADAS, | SEP 5: SI USAN LOS TACOS ENVIAR MUESTRAS., LLAMAR EL LUNES. SEP 9 : LLEGO MUESTRAS Y COTIZACIÓN LLAMAR MAÑANA. SEP 12: 900 UNÍ CADA 20 DÍAS., LLAMAR POR LA TARDE, LAS COMPRAN TAMBIÉN EN CALI. OCT 8 SE LE OFRECIERON A 210 ME VA A LLAMAR EN LA TARDE. OCT 22: COMPRA A 150 VA A COMPRARA LOS TACOS A VER SI ES DE TRABAJO LIVIANO. |
| 8. PLASTILENE S.A | 9. TRANSVERSAL 7 NO.13-52 ZONA INDUSTRIAL CAZUCA INTERIOR 1 / PBX 7305900 FAX 7305911 SRODRIGUEZ@PLAS TILENE.NET SINDY RODRÍGUEZ | ENVIAR MAIL POR QUE SI USAN EL TACO. AGOSTO 8: VA A ENVIARME UN CORREO CON LO QUE NECESITA, Y YO LE MANDO LA INFO. SE ENVIÓ LA INFO LLAMAR MAÑANA. AGOSTO 9: LLAMAR EL LUNES SALEN A LAS 5PM. AGOSTO 13: QUEDO DE LLAMARME PARA CUADRAR UNA CITA, LLAMAR EL |

| | | |
|---|---|--|
| | | <p>VIERNES. AGOSTO 23: LLAMAR LA PRIMERA SEMANA DE SEPTIEMBRE QUE ESTÁN EN CIERRE. SEP 5: USAN TACOS Y VAN A A CAMBIAR DE PROVEEDOR SE LE ENVIARON MUESTRAS, LLAMAR EL LUNES. SEP 12: LLAMAR EL LUNES Q NOS VANA DAR RESPUESTA. SEP 19: ENVIAR OTRA VEZ MUESTRAS REFORZADAS, UTILIZAN 3, 4 Y 6 PULGADAS, PERO POR CALIDAD NO LA ACEPTARON. OCT 22: LE DI EL TELEFONO POR QUE ME VA A CONSEGUIR MUESTRAS DEL DE ELLOS.</p> |
| <p>10. PAPELES Y CORRUGADOS ANDINA</p> | <p>CL 98 8-28 OF 504 PBX : (57) (1) 6383000 FAX : (57) (1) 6383023 NUVIA GRISALES. EXT 244</p> | <p>JUNIO 25: SI FABRICAN ROLLOS DE PAPEL Y CARTÓN SI USAN EL TACO 4: COMPRAS : ADRIANA SANABRIA 3203481140 Y LE COMPRAN A REINALDO TORRES . NUBIA GRISALES. CALLE 98 · 8 28 OFICINA T504 JINA AGOSTO 8 : LLEVAR DE LAS 3 MUESTRAS PARA QUE LAS PRUEBEN,, USAN LOS TACOS DE MADERA. AGOSTO 22: USAN DE 2 PULGADAS LLAMAR EL LUNES AL LAS 2PM PARA VER SI LE ENCUENTRAN USO Y SI NO PEDIR MUESTRAS Y CONSUMO PARA VER SI HACEMOS DE DE 2 PULGADAS... AGOSTO 26: LLAMAR EL JUEVES. SEP1: SE LES ENVIÓ UNA COTIZACIÓN SEP 3 : LLAMAR EL VIERNES POR Q VAN A COMPRAR,, ENVIAR CÁMARA DE COMERCIO. SEP 6: LLAMAR EL LUNES O MARTES A VER SI COMPRAN. SEP 12: LES QUEDAN 400 TACOS ESPERAR HASTA EL FINAL DEL MES A VER SI PIDEN. OCT 29:llamar en un mes que todavía tienen 300.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| 11. ARGOS PRODUCTOS DE CARTÓN Y PAPEL | 3464449 CARRERA 9 · 54 A 15 CASA CHAPINERO SULAI SILVA. | SEPT 1 : SE LES ENVIÓ MUESTRAS. SEP 5: LLEGARON LAS MUESTRAS LLAMAR EL LUNES A VER QUE DICEN EN PLANTA. SEP 12: LLAMAR EN 5 Y 20 MINUTOS. OCT 14: LLAMAR A LAS 4 NOV 1 : LLAMAR EL MARTES. Nov 9 : fueron aprobados para enero 3000 tacos mensuales. |
| 12. PLASTICOS MONACO | CALLE 21 NO. 42 - 30 13 TELÉFONOS 2683355 FAX 2684382 ROLLOS PLÁSTICOS. COMERCIAL@PLASTICOS MONACO.COM EDUARDO SAIN | ENVIAR LA INFORMACIÓN A VER SI LOS PUEDO IR A VISITAR. AGOSTO 8: SE LES ENVIÓ INFO LLAMAR MAÑANA. AGOSTO 9 : LLAMAR EL LUNES SI USAN LOS TACOS. AGOSTO 13: <u>EDUARDO SAÍN ES EL</u> ENCARGADO LLAMAR EL MIÉRCOLES EN LA MAÑANA. AGOSTO 14: IR A LLEVAR MUESTRAS POR QUE SI USAN EL TACO. SE LES ENTREGO MUESTRAS DE TACO 3 Y SE LES ENVIÓ LA INFO LLAMAR EL VIERNES A VER SI COMPRAN. AGOSTO 22: LE PARECIÓ CARO EL PRECIO QUIERE UNA CONTRAPROPUESTA POR QUE USAN DE OTROS TACOS. SEP 19 : SE LE OFRECIÓ EL TACO DE 3 A 190 PUESTO EN BOGOTÁ. Oct 29: SE LE ENVIÓ PROPUESTA POR 180 PESOS. |
| 14. POLYCELT LTDA. | CL 17 68-51 ZONA INDUSTRIA LAS GRANJAS COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ TELÉFONO(S) : (57) (1) 2603019,(57) (1) 2604046 57) (1) 2604046 FERNEY | AGOSTO13: SE MANDÓ MAIL Y LLAMAR A MIRAR SI INTERESADOS FERNEY SEP 2: USAN TACOS DE MADERA Y LLAMAR MAÑANA PARA QUE ANALICEN LA PROPUESTA. OCT 17: POR PRECIO NO ME LAS ACEPTARON QUIEREN UNA MEJOR PRECIO. Nov 9: llamar el martes a las 7 am. |
| 15. BICO INTERNACIONAL | Dirección: AV EL DORADO 90-10, Bogotá, Cundinamarca , Colombia Teléfono: 4106066 ext: 20837 | OCT 29: ENVIAR INFO. ANGELA.AYALA@CARBAJAL.COM |
| 16. DARPLAS | BOG | Oct 29: se le envió información al mail y si |

| | | |
|---|---|--|
| | 4207628 4208828 compras@darplas.com Andrea Lizarazu | usan los tacos. |
| 17. CONTINENTAL PAPER | ADMINCONTINENTAL@ETB.NET.CO 7235340 CALLE 56 SUR # 81 A – 90 JULI ROMERO: COMPRAS | JULI ROMERO: CITA A LAS 10 AM EN CONTINENTAL N JULIO 25: RECIBIERON LA INFO LLAMAR EN 15 DÍAS. AGOSTO 21: TODAVÍA NO NECESITAN Y NO TIENE EL TEL DE ARGOS. SEP 5: AUN NO NECESITAN TACOS POR Q TIENE DEL REUTILIZADO . OCT 29: UN SOCIO LES ENVIA LOS TACOS RECICLADOS OTRA EMPRESA. |
| 18. SURTIALUMINO : TAPAS LIBIANAS | TUBOS DE CARTÓN - CR21 68-59, 7 AGOSTO DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ - TELÉFONO: (57) (1) 3129083 AIDÉ LOZANO | REQUIEREN SON TACOS PARA TRABAJO LIVIANO O SOLO TAPAS PARA CUBRIR. |
| 19. ROSO LTDA. | CR45 30-45 COLOMBIA - ANTIOQUIA, MEDELLÍN TELÉFONO(S) : (57) 4)4441862, DIANA GOMEZ. | OCT 1 :DPGOMEZM@ROSO.COM.CO ENVIAR LA INFO Y LLAMAR LA OTRA SEMANA. OCT 22: COMPRA DE SEGUNDA A 110 EL DE 3”. |
| 20. PLÁSTICOS CORREA : TACOS METALICOS | BOLSAS PLÁSTICAS, EMPAQUES DE PLÁSTICO, EMPAQUES FLEXIBLES, ROLLOS DE POLIETILENO - CL 51 # 40-75 ITAGÜÍ, ANTIOQUIA, MEDELLÍN - TELÉFONO: (57) (4) 3774641 EXT 107 | COMPRAS@PLASTICOSCORREA.COM REQUIEREN SON TACOS METÁLICOS |
| 21. MOLINOS DE PAPEL | ANDRÉS: 3104882036 CARRERA 4 # 6 A -66 SUR SOACHA COMPARTIR ALEJANDRO: 3113802836 ALEJANDRO.OLADE@YAHOO.COM | COMPRAN DEL RECICLADO A 90 PESOS EL DE 3 Y A 110 EL DE 4. |
| 22. ENTUCAR | CL 22 B 120-18 FONTI COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ TELÉFONO(S) : (57) (1) | SE LE PROMETIÓ UN 3 % PARA Q LOS COMERCIALICE Y QUEDO DE LLAMAR MAS ADELANTE. |

| | | |
|-----------------------------------|---|---|
| | <p>4182500 TUBOS DE CARTON</p> <p>NICOLÁS GERMÁN REYES BELTRÁN ASESOR COMERCIAL ENTUCAR DEL CARIBE S.A. CALLE 22 D # 120 - 18 BOGOTÁ D.C. - COLOMBIA TEL. 4182500 FAX. 4186977 CELULAR. 3152647051 NICOLAS@ENTUCAR.COM REYES2108@HOTMAIL.COM M ASESOR: NICOLÁS REYES: NICOLAS@ENTUCAR.COM</p> | |
| 23. TUBOS ANTIOQUIA LTDA.0 | <p>CL 30 40-10 ITAGÜÍ BODEGAS DEL RIO COLOMBIA - ANTIOQUIA, ITAGÜÍ TELÉFONO(S) : (57) (4) 3770414,(57) (4) 3779420 FAX : (57) (4) 3777867 TUBOSANTIOQUIA@UNE.N ET.CO URIEL RESTREPO</p> | <p>MIRAR SI SE LE PUEDE AUMENTAR LA PESTAÑA 2.5 CM Y 5CM DE LARGO.</p> |
| 24. FABRIFOLDER LTDA | <p>(57) (2) 4863386 - 6632228 - 6561732 - 6561733 / CALI CARLOS TRIANA EXT 103</p> | <p>LLAMAR MAÑANA DESPUÉS DE LAS 8... AGOSTO 8: FABRICAN PAPEL Y VENDEN LOS TACOS,, LLAMAR LA OTRA SEMANA PARA AVERIGUAR PRECIO.</p> |
| 25. PAPELES NACIONALES | <p>01 8000 511199 2147500 EXT 2013 COMPRAS CALI COMPRAS.PANASA@PAPE LESNACIONALES.COM Xiomara Cardena.</p> | <p>COMPRAN POCO Y LOS TACOS VIENEN CON ESO.</p> |
| 26. PLATIPACK S.A. | <p>CALLE 11 NO. 68B-50 PBX 4136011 EXT 102 COMPRAS ROLLOS PLÁSTICOS</p> | <p>COMPRAN EL TACO PLÁSTICO A 100 PESOS, DE 3 PULGADAS, RECICLADO.</p> |
| 27. UNIPAPEL | <p>SACR66 7-31 (01) 2907266</p> | <p>AGOSTO 28: LLAMAR EN UN MES.</p> |
| XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX |

| | | |
|----------------------------------|---|--|
| XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX |
| GILPA IMPRESORES | BOG 4106110 OFELIA | OCT 3: COMPRAS @GILPAIMPRESORES.COM ; ENVIAR INFO, POR QUE SI USAN LOS TACOS. Oct 22: no utilizan los tacos. |
| PLASTIBARRANCA | BOLSAS PLÁSTICAS, PLÁSTICOS, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 6 # 3-50 PIEDRECUESTA, SANTANDER, BUCARAMANGA - TELÉFONO: (57) (7) 6554855 | Oct 29 : no usan los tacos pero enviar la info. plástica@hotmail.com Damaris hernades |
| BURBUJAS DE COLOMBIA. | CRA. 81 B NO.9-44 BARRIO VALLADOLID TEL. EMAIL. BURBUCOL@HOTMAIL.COM 4240458 | AGOSTO 13: CESEMPAQUES@ HOTMAIL.COM ANDRES GAITAN : NO USAN EL TACO PERO LES PODRÍA SERVIR. OCT 16: LLAMAR MAÑANA EN LA MAÑANA POR Q VA A MIRAR LAS PULGADAS DE SU CORE. OCT 22: SON DE 4 SU CORE PERO EN EL MOMENTO NO LES INTERESA. |
| PLASTICOS SALFER LTDA | CALLE 22 NO.21-10 2880982 EXT 114 | INVENTARIOS@SALFER.CO CARMEN PAIMA AGOSTO 9: SE LE ENVIÓ LA INFO LLAMAR EL LUNES A VER SI LE LLEGO. AGOSTO 13: LLAMAR EN LA PRIMERA SEMANA DE SEPTIEMBRE DESPUÉS DEL COMITÉ. SEP 4: LLAMAR LA OTRA SEMANA DESPUÉS DEL COMITÉ. SEP19: NO REQUIEREN LOS TACOS. |
| PETROLENE LTDA | CARRERA 68 N NO.37D-23 SUR CARBAJAL TEL 7105343. 7105489 | PETROLENELTDA@ETB.NET .CO ELISABETH OSPINA. LLAMAR MAÑANA. AGOSTO 8: LLAMAR EN LA TARDE EL LUNES EN LA TARDE ANTES DE LAS 4. AGOSTO 13: LLAMAR A LAS 2 Y 30 PM DEL MIÉRCOLES. AGOSTO 14: NO USAN EL TACO PERO QUIEREN VER LA MUESTRA, MAÑANA JUEVES A LAS 10 PM. SE LE ENTREGARON MUESTRAS A NATALI LA AYUDANTE DE ELLA, REENVIAR EL MAIL A ELLAS. AGOSTO 22: LLAMAR MAÑANA DESPUÉS DE LAS 11 O 2. |

| | | |
|---|--|--|
| | | <p>AGOSTO 23: NO USAN LOS TACOS PERO LLAMAR EL LUNES POR QUE LE VAN A PREGUNTAR AL JEFE DE PLANTA.</p> <p>SEP5 : LLAMAR EL LUNES POR QUE NO AN DADO RESPUESTA DE PLANTA.</p> <p>SEP 12: LLAMAR EL LUNES PARA Q ME DIGAN SI SI O NO.</p> <p>SEP19: NO LE SIRVIERON LOS TACOS.</p> |
| MONPLAST LTDA | <p>AVENIDA CARACAS NO. 15-75 CONSUELO BORDA TEL 3425616- 2815505</p> | <p>AGOSTO 9: LLAMAR MAÑANA SÁBADO DESPUÉS DE LAS 8.</p> <p>AGOSTO 13: LLAMAR EL MIÉRCOLES.</p> <p>AGOSTO 14: CONSUELO BORDA LLAMAR DESPUÉS DE LAS 2PM.</p> <p>LLAMAR EL LUNES.</p> <p>SEP 2: NO USAN LOS TACOS.</p> |
| POLAN ROLLOS LAMINADOS PARA TERMOFORMADO | <p>EDUIN RUIDA 3134079056 : 2679265 RUT SECRETARIA. CARRERA 108 · 22 – 56 FONTIVOM. EDW12RS@HOTMAIL 3002130593 AYUDANTE RUT PALACIOS</p> | <p>AGOSTO 28: NO UTILIZAN LOS TACOS.</p> |
| AG MEGAFLEX LTDA. | <p>BOLSAS PLÁSTICAS, EMPAQUES DE POLIETILENO, ROLLOS DE POLIETILENO - CL 30 # 15- 45, BENJAMÍN HERRERA, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 4454603</p> | <p>NOVIEMBRE 9 : MANDAR MUESTRA PARA ESTUDIAR PROPUESTA</p> <p>NOVIEMBRE 29:NO LE HAN LLEGADO MUESTRAS LLAMAR MAÑANA</p> <p>DIC 7.: SE LE MANDARON MUESTRAS OTRA VES.</p> <p>ENERO 10: AGMEGAFLEX@HOTMAIL.COM MANDAR MAIL PARA EL FUTURO PERO QUE EN EL MOMENTO ES UN GASTO QUE NO REQUIEREN</p> |
| CARTON CORRUGADO ROLLOS Y LAMINA FABIOQUINTERO ZULUAGA | <p>CL 44ª # 86-34 MEDELLÍN TEL: 034-4920286</p> | <p>SON SOLO DISTRIBUIDORES NO FABRICAN LOS ROLLOS</p> |
| CENTRAL DE EMPAQUES LTDA | <p>CRA 22 # 65 – 43 BOGOTÁ 2124761 3475321 3125085</p> | <p>SON SOLO DISTRIBUIDORES NO FABRICAN LOS ROLLOS DE PAPEL Y CARTÓN.</p> |
| CONTUBOS LTDA. | <p>CORTADORAS DE PAPEL,</p> | <p>VENDEN TUBOS DE 3 Y 4 PULGADAS</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | EMPAQUES DE CARTÓN, ENVASES DE CARTÓN, TUBOS DE CARTÓN - CL 14 # 37-74 ACOPI YUMBO, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 6644353 HTTP://WWW.CONTUBOS.COM | PERO NO LOS USAN SON EXPORTADORES |
| ORTÍZ Y CACERES LTDA. ANRO PLASTO | CR30 8-86 COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ TELÉFONO(S) : (57) (1) 5611718 CL 9 29- 63, BOGOTÁ, CUNDINAMAR CA, COLOMBIA TELÉFONO: (57-1) 2375555 | SOLO DISTRIBUYEN LOS ROLLOS DE POLIETILENO |
| BOLSAS INGEPLÁSTICOS | BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE POLIETILENO - KRA 7E BIS # 69-73 FEPICOL, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 6632192- 3155730292 “ | INGEPLASTICOS@YAHOO.ES ÓSCAR RENTERÍA NOVIEMBRE 11: MANDAR MUESTRAS NOVIEMBRE 18: SE LES MANDO MUESTRAS NOVIEMBRE 29: YA LES LLEGARON LAS MUESTRAS ESPERAR A Q ANALICEN PROPUESTA. DIC 7 : LAS PRUEBAS FUERON UN FRACASO VAN A SEGUIR USANDO TAPITAS DE CARTÓN ÚNICAMENTE PARA TAPAR LOS HUECOS. |
| SIPLAS BOGOTA | 3103260591 | NO VENDEN LOS CORES PERO SONOCO SI |
| ROLLOS Y ROLLOS | CL 44 A 70-109MEDELLÍN, ANTIOQUIA TELÉFONO : (04) 411 241 5 (04) 411 241 5 | SOLO SON COMERCIALIZADORA NO COMPRAN LOS TACOS |
| EMPAQUES Y CARTONES S.A.S | TRANSVERSAL 961 # 15 C – 73 WWW.EMPAQUESYCARTO | MARIO GALLO SALAZAR,, CONVERPEL: JUNIO 10: FVALLEJO@EMPAQUESYCARTONES.C |

| | | |
|--|--|--|
| | NES.COM.CO INFORMACIÓN@EMPAQUE SYCARTONES.COM.CO ANDRÉS: 3124787384 TELÉFONO: (57) (1) 4183133 | OM.CO SE LES MANDO MAIL PERO DICEN QUE NO LOS USAN, SOLO LOS REUTILIZAN. |
| EMPAQUES Y PAPELES MORENO E.U | CL 20C 43A-45 COLOMBIA, BOGOTÁ TELÉFONO: (57) (1) 2691880 | JUNIO 10: NO USAN LOS TACOS |
| FABUPEL S.A | CR61 A 26 A-20 S CR 69 BIS # 24-24 SUR 4206725 | JUNIO 10: COMERCIAL@FABUPEL.COM, FABRICAN LOS CORES PERO NO USAN LOS TACOS |
| GMR ROLLOS INTERNACIONAL LTDA | CR66 78-39 CR 69 P # 79-39 2257391 | JUNIO 10: NO USAN EL TACO |
| INDICO LTDA | BODEGA PRINCIPAL COTA CALLE 80 TEL: 8767066 | JUNIO 10: MIREYA COMPRAS VENTAS@INDICO.COM.CO SE MANDÓ MAIL;; ESPERAR RESPUESTA JUNIO 15: NO CONSUMEN EL TACO PERO PUEDEN DAR CLIENTES POTENCIALES |
| PAPEL ROLLOS LTDA | CR 64 # 4D – 54 BARRIO LA PRADERA CL 20 32-32 4136181 6099904C 2692475 WWW.PAPELROLLOSLTDA. COM | JUNIO 10: NO USAN EL TACO USAN DE CARTÓN JULIO 27: NO LOS NECESITAN |
| OFIGRAF | BOLSAS DE PAPEL - CL 134D # 52A-50, DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ - TELÉFONO: (57) (1) 2587240 | JULIO 14 : SE MANDÓ MAIL LLAMAR PARA VER SI RECIBIERON PARA JUAN CARLOS MONJE OFIGRAF@TELECOM.COM.CO AGOSTO 5 : LLAMAR DESPUÉS DE LAS 2 AGOSTO 16: NO LOS USAN TODAVÍA |
| ROLLOS Y SOBRES IMPERIAL | CALLE 26 # 17 -54 (3601350) | JUNIO 10: SOLO DISTRIBUYEN |
| ABOMIN LTDA | CRA 31 # 11 – 71 2470727 3701002 | JUNIO 10: NO USAN EL TACO |
| ALTALENE S.A | AV(CL) 57R SUR 731-75 7190545 7809535 | JUNIO 10: NO USAN EL TACO |

| | | |
|--|--|---|
| ALTA PLAST | CRA 64 # 79 ^a – 13 3112723 3112796 | JUNIO 10: ALTAPLASTBOGOTA@YAHOO.ES : KILO A 200(RECICLADO) SE MANDÓ MAIL POR SI ALGO |
| AVIPLAST LTDA | 4342734 2515097 | JUNIO 10: USAN RODILLO DE CARTÓN JULIO 21: NO LES INTERESA |
| PROVEPLAST CIA LTDA | AV CARACAS 11 – 17 3521698 2837935 | JUNIO 10: MIRIAN JEFE DE COMPRAS PROVEPLAS_CIA@YAHOO.COM.AR SE MANDÓ MAIL ESPERAR RESPUESTA JUNIO 15: LLEVAR MUESTRAS LO ANTES POSIBLE POR Q SI USAN EL TACO # 3, Y NO VIERON LA PRESENTACIÓN. JUNIO 21: SE MANDARON MUESTRAS POR SERVIENTREGA ESPERAR RESPUESTA O LLAMAR JULIO 14: NO USAN EL TACO QUE NOSOTROS PRODUCIMOS PERO NOS DIERON INFO DE QUIEN SI: <ul style="list-style-type: none"> • EMPAQUES DE MEDELLÍN • DISPAPEL • ALTALENI |
| EDIGRAPHO LTDA | LA LINTERNA CRA 15 # 85 – 42 OF 203 2562183 2561225 | JUNIO 10: NO USAN LOS TACOS |
| TECNIROLLOS | CL 57 I S 78 M-42 COLOMBIA, BOGOTÁ VER TELÉFONO TELÉFONO: (57) (1) 7197442 | SOLO USAN TACO DE CARTÓN JULIO 21: NO LE INTERESA |
| FORMAS PREIMPRESAS JIREH | CL 5 A 25-06 COLOMBIA, BOGOTÁ VER TELÉFONO TELÉFONO: (57) (1) 2779160 | NO USAN LOS TACOS SOLO MUY PEQUEÑOS |
| CORTA PAPEL LTDA | CR25 A 9-66 TELÉFONO: (57) (1) 3712362 (57) (1) 3712362 | SOLO CORTAN EL PAPEL NO EMBOBINAN |
| A&E ROLLOS Y FORMAS LTDA. | CL 1 GBIS 27 A-06 TELÉFONO: (57) (1) 5606386 | SOLO USAN LOS CORES DE 12MM |
| VELÁSQUEZ A. | CR28 78-41 | LAUREANO HERNÁNDEZ JEFE DE |

| | | |
|--|---|---|
| ROGELIO | COLOMBIA, BOGOTÁ VER TELÉFONO TELÉFONO: (57) (1) 6306900 | PRODUCCIÓN SOLO USAN DE 57, 44, Y 76 MM DE CORE. |
| C & B PAPELES DE COLOMBIA LTDA. | DIRECCIÓN: DG16 S 41-52, BOGOTÁ, BOGOTÁ (57) (1) 7209141 (57) (1) 2033858 | ROSALBA,, MANUEL CAMARGO JULIO 13: SE MANDÓ MAIL, LLAMAR OTRA VEZ A VER SI LES INTERESA : VENTAS@PAPELESDECOLOMBIA.COM USAN DE 2 PULGADAS <ul style="list-style-type: none"> • PROPAL: MARGARITA YA LE OFRECE |
| IMFORPEL LTDA. | DIRECCIÓN: CR69 P-78 -39, BOGOTÁ (57) (1) 3111420 (57) (1) 2257155 WWW.IMFORPEL.COM | NO UTILIZAN EL PLÁSTICO USAN EL CARTÓN JULIO21: NO USAN DE 3 O 4 PULGADAS MUY PEQUEÑITOS DE CARTÓN |
| EMPAQUES DE PAPEL LTDA.0 | AV4 12-57 CENTRO CUCUTA COLOMBIA - NORTE DE SANTANDER, CÚCUTA TELÉFONO(S) : (57) (7) 5714672,(57) (7) 5714674 BEGIN_OF_THE_SKYPE_HI GHLIGHTING (57) (7) 5714674 | JULIO13: MANDAR MUESTRAS Y MAIL PORQUE SOLO USAN EN MADERA DEL TACO # 3 JULIO 14 CARMEN CECILIA EMPAPEL@MAIL.COM JULIO 14: SE MANDARON MUESTRAS JULIO 18 ADELFA SE ENCARGÓ DE ESTE CLIENTE JULIO21: |
| RODEPAPEL | CR36 30-52 BOGOTÁ (01) 2441683 | USAN CORES PERO DE 2 Y 3 MILÍMETROS |
| ROMEPLAST | CR27 12-28 COLOMBIA, BOGOTÁ MÁS TEL: (57) (1) 2775857 | JULIO18: SE MANDÓ MAIL ESPERAR O LLAMAR POR RESPUESTA. JULIO 27: NO LOS USAN ALLÁ. |
| FORMAS Y PAPELES LTDA.0 | CR32 C 2-93 COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ TELÉFONO(S) : (57) (1) 3750059 O 4070803 | MARITZA RUIZ COMPRAS@FORMASYPAPELES.COM JULIO 18: NO USAN EL TACO PERO SE LES MANDO MAIL PARA VER LA OPCIÓN DE USARLOS. JULIO 19: LLAMAR EL JUEVES AGOSTO 5: QUEDARON EN COMUNICARSE SI REQUIEREN DE ALGÚN REQUERIMIENTO. |
| FABRI ROLLOS | (4)3515454 MEDELLÍN | MILTON ARANGO |

| | | |
|--------------------------|---|---|
| | ROLLOS DE PAPEL | GERENCIA@FABRI-ROLLOS.COM NOVIEMBRE 9: MANDAR MAIL A VER SI LES INTERESA NOVIEMBRE 30: SE LE MANDO MAIL LLAMAR A VER SI INTERESADOS. DIC 7: EN EL FUTURO PUEDE QUE NOS CONTACTEN PERO EN EL MOMENTO SUS CORES SON SUFICIENTEMENTE RESISTENTES. |
| CARTONTUBOS S.A. | EMPAQUES DE CARTÓN, TUBOS DE CARTÓN - CL 13 # 27A-116 BL- 9 BDG 9 ARROYO HONDO YUMBO, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 4860034 | ANA: DON JOSÉ INGENIERO DE PLANTA: NO USAN LOS TACOS |
| BURBUEMPAKE LTDA. | CR70 B 24-20 S COLOMBIA, BOGOTÁ MÁS TELÉFONO: (57) (1) 2601916 TELÉFONO: (57) (1) 4463474 CELULAR: (57) 3108785675 CELULAR: (57) 3132827120 TEL: (57) (1) 2608327 | ÓSCAR ABILER ADMINISTRADOR@BURBUEMPAKE.COM JULIO18: SE MANDÓ MAIL ESPERAR O LLAMAR POR RESPUESTA. JULIO21: EN EL MOMENTO NO LOS USAN PERO PUEDE QUE EN EL FUTURO SI. |
| SOLU EMPAQUES | TEL: 4733239 / 3176384960 | COMPRAS@SOLUCIONDEEMPAQUES.COM PATRICIA RODRÍGUEZ SEP 14: SE LES MANDO MAIL PARA VER SI LES INTERESA LA PROPUESTA. OCT 3: VENDEN LOS TUBOS DE CARTON PERO NO TACOS |
| FELIPLAST | CR 49 # 78D SUR-90 SABANETA, ANTIOQUIA, MEDELLÍN – TELÉFONO: (57) (4) 3783636 ROLLOS DE POLIETILENO | BODEGA@FELIPLAST.COM JULIO18: SE MANDÓ MAIL ESPERAR O LLAMAR POR RESPUESTA. JULIO29: SE HABLO CON JESICA Y ELLA DIJO QUE LE IBA A MOSTRAR EL MAIL A VÍCTOR,, LLAMAR DESPUÉS AGOSTO 5: MANDAR EL MAIL ENCARGADA DIRECTAMENTE DE ESO Y LLAMAR LUEGO: CAROLINA PINEDA. EXT 104 105 FELIPLAST@UNE.NET.CO AGOSTO 8: CAROLINA LOS VA A MOSTRAR A SU JEFE Y QUEDO DE |

| | | |
|--|---|---|
| | | <p>COMUNICARSE CON MIGO.</p> <p>AGOSTO 17: SE LE DIJO A ADELFA QUE LES MANDARA MUESTRAS, ESPERAR A QUE LLEGUEN.</p> <p>OCTUBRE 14: VAN A GUARDAR LAS MUESTRAS POR SI ALGÚN CLIENTE LES EXIGE LOS TACOS.</p> |
| INDUSTRIAS SIPACK LTDA. | <p>CR55 17-30 PUENTE ARANDA</p> <p>COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ</p> <p>TELÉFONO(S) : (57) (1) 2604615,(57) (1) 4144839</p> <p>TELEFAX : (57) (1) 4137589</p> | <p>EDGAR ROCHA EXT.: SIPACKINDUSTRIAL@GMIAL.COM</p> <p>SEP 14: SE LES MANDO MAIL POR Q USAN TACOS DE MADERA</p> <p>OCT3 : SE LLAMO Y DIJERON Q CUANDO TUVIERAN PEDIDOS PEDÍAN.</p> <p>OCTUBRE 27: NO NECESITAN TACOS POR QUE CARTONES AMÉRICA YA LES DA EL PRODUCTO CON TACOS ENTONCES DE PRONTO PARA EL FUTURO (CARTONES AMÉRICAS)</p> |
| INDUBOLSAS | <p>BOLSAS PLÁSTICAS, PLÁSTICOS, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 24BIS # 72-10, RISARALDA, PEREIRA - TELÉFONO: (57) (6) 3343410</p> <p>CALLE 15 – 162 PEREIRA CENTRO</p> <p>ELQUINFERNANDOORRREGO@HOTMAIL.COM</p> | <p>ELQUIN ORREGO</p> <p>JULIO 29 : LLAMAR A JON JAIRO LÓPEZ PORQUE SI USAN LOS TACOS Y PENDIENTE MANDAR EL MAIL.</p> <p>AGOSTO 5: SE LE MANDO MAIL PORQUE DENTRO DE UN MES EMPIEZAN PRODUCCIÓN Y VAN A A NECESITAR LOS TACOS</p> <p>OCTUBRE 27: MANDAR MUESTRAS DE LOS TACOS</p> <p>NOVIEMBRE 18: SE LE MANDARON MUESTRAS</p> <p>DIC 28: LES SUBE MUCHO EL COSTO DE LOS ROLLOS POR LO QUE NO LE INTERESA.</p> |
| CONTUBOS LTDA. - FÁBRICA DE TUBOS Y ENVASES DE CARTÓN | <p>CL 14 37-74 URBANIZACIÓN ACOPI YUMBO</p> <p>COLOMBIA - VALLE DEL CAUCA, CALI</p> <p>TELÉFONO(S) : (57) (2) 6644352,(57) (2) 6644353</p> <p>FAX : (57) (2) 6650602</p> | <p>VACACIONES HASTA EL 2 DE ENERO: SI USAN LOS TACOS</p> <p>ENE2: LLAMAR EN ENERO 10</p> <p>ENERO 10: NO USAN LOS TACOS HACEN CORES PERO NO VENDEN DE ESA MANERA SOLO VENDEN EL CORE SOLO</p> |
| C.I. COLOMBIA CIPE S.A.S. | <p>WWW.CIPE.COM.CO</p> <p>CONTACTAR</p> <p>CR12 11-39 P-3</p> | <p>SOLO VENDEN PAPELERÍA NO USAN LOS TACOS</p> |

| | | |
|---|--|---|
| | MÁS (57) (1) 7421212 | |
| PAPELES & CARTONES - P & C DE CALI9800 | PAPELES, CORES, EMPAQUES PARA ALIMENTOS, FRUTAS, FLORES, TUBOS DE CARTÓN, RECUPERACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, BIG BAG. CL 19 4-57 COLOMBIA - VALLE DEL CAUCA, CALI TELÉFONO(S) : (57) (2) 8855049,(57) (2) 8804167 | TODO LO REUTILIZAN SOLO COMPRAN DE SEGUNDA TACOS Y CORES PARA DISTRIBUIR. |
| ROLLOS Y SOBRES LTDA | CATEGORÍA: PAPEL PAR EMPAQUE DIRECCIÓN: CR 63 74- 28, BOGOTÁ, CUNDINAMAR CA, COLOMBIA TELÉFONO: 2310382 | SON DISTRIBUIDORES NO MAS PERO NO SE SABE SI USEN TACOS |
| MULTICARTON | O31-3702430 031- 2772700 | SOLO ESTÁN ASIENDO CAJAS EN EL MOMENTO DE PRONTO EN EL FUTURO ROLLOS |
| MEGACARTON LTDA | 031-3601241 | NO TRABAJAN EL TACO , HACEN ROLLOS DE CARTÓN |
| WWW.CARTONERIABU CARAMANGA.COM | CRA 24 # 5C -22 BOGOTÁ COLOMBIA , ROLLOS CORRUGADOS TELS : 2012684 FAX : 2474246 | SOLO DISTRIBUYEN |
| KARTON LTDA.0 | KM 18 CARRT OCCIDENTE COLOMBIA - CUNDINAMARCA, MOSQUERA TELÉFONO(S) : (57) (1) 8276404 FAX : (57) (1) 8277367 | NO LES INTERESA LOS TACOS, ELLOS FABRICAN TUBOS DE CARTÓN |
| PRODECAR Y CÍA. LTDA.0 | CR53 12 C S-28 COLOMBIA - ANTIOQUIA, MEDELLÍN TELEFAX : (57) (4) 4444547 SECCIONES | LO UTILIZAN MUY DE VECES CUANDO POR LO QUE NO LES INTERESA COMPRAR , REUTILIZAN NO MAS. |

| | | |
|--|---|---|
| | AGREGAR A MIS PROVEEDORES | |
| PROPANDINA S.A. DIRECCIÓN: VÍA 40 71- 197 BDG 424 TELÉFONO: (5) 3531923 | | SOLO HACEN CARTÓN PRENSADO DE EXPORTACIÓN |
| DIVICARTÓN S.A. | TELEFONO: TELÉFONO(S) : (57) (1) 4211789,(57) (1) 4224111 FAX : (57) (1) 2671690 CELULAR : (57) 3106795597 DIRECCION: CL 23 101-34 COLOMBIA - DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ | JUNIO 25: SOLO DISTRIBULLEN LOS ROLLOS NO LOS FARBICAN |
| COMPANÍA COLOMBIANA DE CORRUGADOS LTDA. | | JUNIO: SOLO VENDEN LAS CAJAS YA FABRICADAS NO HACEN LOS ROLLOS. |
| TECNIPAPEL LTDA | CORTADORAS DE PAPEL, EMPAQUES DE CARTÓN, ENVASES DE CARTÓN, TUBOS DE CARTÓN - CL 14 # 38-08 ACOPI YUMBO, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 6650698 HTTP://WWW.TECNIPAPEL. COM | MARLEN COMPRAS@TECNIPAPEL.COM MANDAR MAIL ENERO 11: SE LES MANDO MAIL ANDREA ; FEB1: NO LO AN REQUERIDO POR QUE NUNCA SE LES A COLAPSADO UN CORE. ME RECOMIENDA BUSCAR: COPAPEL CALI: ENROLLAN EL PAPE.L |
| DISTRIPLASTICOS O FERRAPLASTICOS | CARRERA 8 NO. 20-27 - TELS: 681 0581 - 881 1024 - 895 9453 - CALI - COLOMBIA CORREO ELECTRÓNICO: COMERCIAL@DISTRIPLAS TICOS.COM | JULIO 3: SOLO DISTRIBUYEN NO LO PRODUCEN |
| BOLSAS Y ROLLOS DE POLIPROPILENO | BOLSAS DE POLIETILENO, BOLSAS PLÁSTICAS, SELLADORAS - CR 55 # 49- 126, ANTIOQUIA, MEDELLÍN - TELÉFONO: (57) (4) 5126611 5120487 | AGOSTO 8: NO LOS USAN. |

| | | |
|--|---|--|
| CONTUVOS | CL 14 37-74 URBANIZACIÓN ACOPI YUMBO COLOMBIA - VALLE DEL CAUCA, YUMBO TELÉFONO(S) : (57) (2) 6644352,(57) (2) 6644353 | NO USAN EL TACO PLÁSTICO. |
| AVERY DENNISON COLOMBIA S.A. | 018000-91-83-77 | AGOSTO 9: YA NO LOS USAN IMPORTAN EL ROLLO CON EL TACO Y LOS CONVIERTEN EN ROLLOS PEQUEÑOS QUE NO LO REQUIEREN. |
| PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARCLAD S A | TELÉFONO: 4488006 / 4480530 DIRECCIÓN: CRA. 43A # 14- 27 OFC. 105 ED. COLINAS CIUDAD: MEDELLÍN ROLLOS | DARWIN VALENCIA NO LO USAN. |
| TESA TAPE COLOMBIA LTDA | CL 67 N 7 N-59 P-3 COLOMBIA - VALLE DEL CAUCA, CALI (57) (2) 6878484 | SON IMPORTADORA NO USAN EL TACO. |
| PRONALPACK LTDA | CALLE 71A NO.68-42 TELÉFONOS 4342192 TELEFAX 2515097 BOLSAS PLÁSTICAS. | 7 – 12AM ANÍBAL VIVAS INFO@AVIMPLAST.COM AGOSTO 9: LLAMAR EL LUNES, YA SE LE MANDO LA INFO. HACEN BOLSAS PLÁSTICAS NO NECESITAN LOS CORES. |
| CARLOS MERCADO. POLIETILENO Y POLIPROPILENO | AVENIDA CAS NO.18-19 TELÉFONOS 2829285 . 2831097 CELULAR 311 538 7360 EMAIL CARLOS MERCADOCMP@HOTMAIL .COM | VENDEN LOS ROLLOS PERO SON MUY PEQUEÑOS NO USAN LOS TACOS. |
| EMPAQUES C Y S LTDA | CARRERA 32A NO.15- 93 TEL 2471613. 6084969 | FINANCIERA@ALPHAFLEX.COM.CO ENRIQUE MOTEJO NO USAN LOS TACOS PERO LES INTERESA LA INFORMACIÓN. AGOSTO 14: LLAMAR EL LUNES Y PEDIR Q ME PASEN A ENRIQUE QUE NO ME LO QUISIERON PASAR. YA VIERON EL MAIL PERO EN EL |

| | | |
|--|--|---|
| | | MOMENTO NO LES INTERESO. |
| BOLSAS PLASTICAS DIMER | CARRERA 77 NO.70-19 TEL. 2516728 TELEFAX 5432971 3103171113 | BOLSASPLASTICSDIMER@YAHOO.ES. MARION VALLEN ENVIAR INFO. SOLO ESTA EN LA MAÑANA. AGOSTO 9: LLAMAR ENTRE 8 Y 9 AM EL MIÉRCOLES. NO UTILIZAN LOS TACOS. |
| DISPAPELES | CATEGORÍA: ROLLOS DE PAPEL DIRECCIÓN: CL 103 49 A- 53, BOGOTÁ, CUNDINAMAR CA, COLOMBIA TELÉFONO: 6439000 | OCT 29: NO USAN LOS TACOS SUS ROLLOS SON PARA EL CONSUMO DE HOGARES. |
| XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX |
| BIOEMPAQUES | BOLSAS DE POLIETILENO, BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 6 28-22, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 4384974 | OCT 29: |
| COLKIM COLPAPEL | (1)6003300 EXT: 1741 HENRY.A.SILVA@KCC.COM | |
| BOLSAS Y ROLLOS LTDA. | CALL 27 S NO.51F-46 COLOMBIA, BOGOTÁ TELÉFONO: (57) (1) 4086519 (57) (1) 4086519 | NO |
| | | |
| ELKIN PLAST | BOLSAS ELKIN PLAST BOLSAS PLÁSTICAS, PLÁSTICOS, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 55 # 49- 12, ANTIOQUIA, MEDELLÍN - TELÉFONO: (57) (4) 5111623 | |
| BOLSAS ESPECIALES LTDA | BOLSAS ESPECIALES LTDA. BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE POLIETILENO - | |

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| | CL 19C # 32-13, DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ - TELÉFONO: (57) (1) 2445201 | |
| ALMACÉN ZONAPLAST | BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 44 # 18-110, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 3373321 (57) (2) 3373321 | NOV1: NO USAN LOS TACOS YA |
| PLASTIERPLAST | 3356640 HERMES COMPRAS | NOV1: LLAMAR A LAS 2 PM USAN LOS TACOS |
| PROINDUSTRIAS DEL CAUCA | LLAMAR A LA 14 A PREGUNTAR TEL | |
| POLIETILENOS DEL VALLE | CALI 4434502 | |
| IMPRES-ROLLOS LTDA. | DG9 48 B-76 BOGOTÁ (01) 4208132 | NOV 1: |
| BIPPEL LTDA | BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE PAPEL - CALL 27 S NO.51F-46, DISTRITO CAPITAL, BOGOTÁ - TELÉFONO: (57) (1) 4086519 | |
| PLÁSTICOS SIDERENSE E.U. | BOLSAS DE POLIETILENO, GUANTES, ROLLOS DE POLIETILENO - CR 59 # 80S-78 LA ESTRELLA, ANTIOQUIA, MEDELLÍN - TELÉFONO: (57) (4) 2790311 | |
| BOLSAS Y PLÁSTICOS LA 15 LTDA. | BOLSAS PLÁSTICAS, ROLLOS DE POLIETILENO - CL 15 # 4-29, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 8894700 MARCELA: COMPRAS 8809060 | NOV 1: NO USAN EL TACO PLASTICO. |
| BOLSAS PLÁSTICAS LTDA. | BOLSAS PLÁSTICAS, PRODUCTOS DESECHABLES, ROLLOS DE POLIETILENO - CL 33A # | NOV 1: ENVIAR INFO. bolsasplasticasltd@gmail.com ALBERTO |

| | | |
|---|--|--|
| | 17A-35, VALLE DEL CAUCA, CALI - TELÉFONO: (57) (2) 4480567 | |
| PLASTICOS & PAPELES E.U. | BOLSAS PLÁSTICAS, PLÁSTICOS, ROLLOS DE POLIETILENO, SELLADORAS - CR 55 # 49- 122, ANTIOQUIA, MEDELLÍN - TELÉFONO: (57) (4) 5123015 | nov1: llamar en la tarde |
| Abastecedor Central de Empaques Ltda | Bogota Dc, Cr. 22 65-43, Bogotá Teléfono : (01) 2177369 | |
| Bodega el Cartón | Bogota Dc, Cr22 12 a-53, Bogotá Teléfono : (01) 4085492 | Nov 1: se les envió la info al mail aun no se a hablado con Javier. ventas@cajasycorruadospv.com.co Javier back |
| Agrupar Envases Ltda. | Bogota Dc, Av (Cl) 68 47 a- 67, Bogotá Teléfono : (01) 2403185 | |
| Amplex Envases Rigidos Ltda. | Bogota Dc, Cr80 B 57 B-64 S, Bogotá Teléfono : (01) 7764850 | |
| Auros S.A. | Bogota Dc, Dg49 S 56 a-46, Bogotá Teléfono : (01) 7280058 | |
| Fast Printer Ltda | Bogota Dc, Cl 36 S 72 L 81, Bogotá Teléfono : (01) 6081469 | |
| Globaltech International Ltda. | Bogota Dc, Cl 35 S 70 B-30, Bogotá Teléfono : (01) 4030091 | |
| Mesa Alma | Bogota Dc, Cr78 J 39-33 S, Bogotá Teléfono : (01) 2647863 | |
| Openend Ltda. | Bogota Dc, Cl 20 97-24, Bogotá Teléfono : (01) 4155391 | |
| Sonoco de Colombia Ltda. | Bogota Dc, Cr54 5 C-40, Bogotá Teléfono : (01) 5644552 | |
| FAPAC | Teléfono: +57-2-6080056 | |

| | Papel para el hogar. | |
|------------------------------------|--|--|
| | • | |
| TECNOSUR o Tecno químicas | Calle 23 No. 7-39 Santiago de Cali, Colombia Teléfonos: 57(2) 882 55 55 - 57(2) 6845959 | |
| CARPAK S.A. | • | |
| PAPELES DEL CAUCA | • | |
| ARCLAD | • | |
| PAPELSA | • | |
| EMPACOR | • | |
| EMPICOLSA | • | |
| AVERY DENNISON | • | |
| COLOBATES | • | |
| PRODUCTOS EL CID | • | |
| PACKING | • | |
| CARTONERA NACIONAL | • | |
| FIBRAS NACIONALES | • | |
| CONVERTIDORA DEL CAUCA | • | |
| PROCESADORA DE PAPELES | • | |
| ENVASES INTERNATIONAL PAPER | • | |
| TANN COLOMBIANA | • | |
| PRODUCTORA DE CAJAS | • | |
| OCCIDENTAL DE EMPAQUES | • | |
| PAPELERA INDUGEVI | • | |
| COLOMBIANA DE MOLDEADOS | • | |
| CORRUGADOS DEL DARIÉN | • | |
| CAJAS COLOMBIANAS | • | |
| CARTONERÍA INDUSTRIAL | • | |
| PAPELES PRIMAVERA | • | |
| LATIN PACK | • | |
| EL PAPELERO | • | |
| ARISMA | • | |
| FADEPAL | • | |

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| PAPELERA INDUSTRIAL FK | • | |
| ENTUCAR DEL CARIBE | • | |
| COMPAÑÍA PAPELERA NACIONAL | • | |
| REDOX COLOMBIA | • | |
| PROCOFORMAS | • | |
| ALPAPEL | • | |
| EXI CARTÓN | • | |
| CARTONERÍA MOSQUERA | • | |
| INDUSTRIAS KORES | • | |
| SUPAPEL | • | |
| PRODUCTOS CÓNDOR | • | |
| SOCO | • | |
| RECUPERADORA DE PAPELES | • | |
| CORPAPEL | • | |
| CORTES E IMPRESOS | • | |
| CONVERPEL | • | |
| INDUSTRIAL DE PAPELES | • | |
| PAPELES Y FIBRAS CAUCA | • | |
| CARTONES DEL VALLE | • | |
| CONVEXA | • | |
| FABUPEL | • | |
| NESSAN | • | |
| PACARCOL | • | |
| CORRUPACK | • | |
| ESPECIALIDADES DE PAPEL | • | |
| INCOLPA | • | |
| ROLLOS Y SOBRES | • | |
| AES BELTRÁN & CÍA. | • | |
| PAPELES IMPERMEABLES | • | |
| VAPA | • | |
| IMPORTADORA DELTA | • | |
| ARTE MODERNO | • | |
| LELLER | • | |
| IMPORDISA | • | |
| FAMOPAL | • | |

7.1.1 ENSEÑANZAS APRENDIDAS EN EL PROCESO DE VENTA

- El área que siempre tenemos que intentar de contactar para no perder tiempo explicando nuestro proyecto a otras áreas es el área de compras.
- Tener siempre muy clara la información y seguridad de lo que se esta hablando.
- El cliente siempre tiene la razón, intentar que este lo mas contento posible.
- Tratar de estrechar un vinculo con el cliente para que este se sienta cómodo cuando habla con nosotros, para esto es importante programar visitas cuando ya se adquiere el cliente.
- Seguimiento y control del cliente es lo mas importante para perdurar las relaciones con el cliente con el objetivo que se generen futuras ventas y la relación perdure por muchos años.
- Después de realizar un pedido, llamar al cliente para cerciorarse de que todo halla llegado bien.

7.2 COMPETENCIA

De acuerdo con los datos arrojados por los contactos realizados en la búsqueda de clientes, se a descubierto que las empresas en el mercado local mandan a fabricar los tacos en carpinterías y demás aserraderos razón por la cual asumen un mayor costo por dichos productos, solo muy pocas compran el taco de plástico importado, en empresas como "Badger Plug" de Estados Unidos y JHC Plastics Ltd de Canadá, aunque el precio continua siendo elevado, la calidad si es mucho mejor.

En el ámbito local se encuentran el contratista Reinaldo Torres, Maderas y Ripiadora Arroyo, siendo estos los principales puntos de referencia y competencia directa, en razón de que es el principal proveedor de empresas como CARTON COLOMBIA S.A, CARTONES AMERICA, CARTONTUBOS S.A, entre otros, el señor Reinaldo cuenta con un reconocimiento dentro del gremio. El proceso de la competencia es el importe directo de los productos y la distribución en la región, aunque sus productos cuentan con un precio parecido a los tacos de madera. La ventaja competitiva que presenta el contratista Reinaldo Torres es que puede ofrecer diferentes tamaños y modelos de tacos sin incurrir en grandes costos. Es por este motivo que se decidió invertir en el tercer molde de 6 pulgadas, pues en CARTON COLOMBIA o PROPAL que son nuestros clientes objetivos principales, no nos comprarían nuestros tacos si no tenemos el mismo paquete de tamaños de 3, 4 y 6 pulgadas que en este momento, son las medidas que utilizan.

De ésta manera se considera que losprotectores plástico son un producto innovador en el mercado, y el modelo de negocio que se plantea confirma lo anterior, pues mediante un procesos de maquila y comercialización, se podrán obtener costos ventajosos en comparación con la competencia directa nacional e internacional, así como también de la competencia indirecta como lo son las carpinterías.

7.3 PROVEEDORES

La principal materia prima de los tacos de plástico es el polipropileno reciclado, cuya presentación es por bulto por 25 kilogramos y tiene un costo de 1,500 pesos el kilogramo.

Para el taco de 3 pulgadas se requiere 37.5 gramos, el cual nos deja un costo unitario de materia prima por taco de 56.25 pesos.

Para el taco de 4 pulgadas se requiere 71.8 gramos, el cual significa un costo de 107.7 pesos la unidad de materia prima.

Para el taco de 6 pulgadas se requiere 106 gramos, el cual significa un costo de 159 pesos la unidad de materia prima.

Cuadro 2. Principales Proveedores

| Empresa | Información General |
|------------------|--|
| MIAMI PLAST LTDA | Calle 93 No.7u130 tel. 6623075 Urbanización Pereira Juanchito Palmira (V) |
| AndréPele tizado | María del Socorro González Carrera 11 No.1809 celular 315 538 0666 Cali (V) |
| Orlando Mazo | Calle 93 No.7 S 11 Juanchito (V) |
| Henry Gutiérrez | Calle 93 No. 7 R 05 tel. 6630126 Juanchito (V) |

8. DISTRIBUCIÓN, LOGÍSTICA Y PROCESOS

El canal de distribución que se plantea implementar será el Directo del productor al consumidor, sin embargo abra un intermediario para algunos clientes que es DIIP, empresa que se a ofrecido a distribuir nuestros productos por una cuota de un 5% sobre la venta:



8.1 UBICACIÓN

Las instalaciones de ECOBOX estarán ubicadas en Cali, Cra 6 No. 28-11, contiguo a la empresa EA INSUPLAST S.A.S quienes a su vez serán los maquiladores de los tacos plásticos, nos prestaran el servicio de almacenaje del inventario y además el servicio de impresión de facturas con el argumento de que la mercancía salga hacia el cliente con la factura adjunta al producto. El Gerente General trabaja en un puesto de trabajo alquilado también por esta empresa en donde se tendrá un teléfono fijo el cual es 4432015 y podrá desempeñar su labor como gerente de una manera integral pues estará atento de todos los procesos que involucran la fabricación y distribución de los tacos plásticos. Estos supuestos fueron firmados en el siguiente documento para trabajar con la mayor transparencia y claridad posible:

8.2 COBERTURA

Principalmente se dará inicio en el mercado local (Empresas de Cali), sin embargo dada la cercanía entre yumbo(Acopi) y Palmira (Parcelación la dolores), los cuales son municipios vecinos de la capital del valle, se ve la posibilidad de incluirlos en la promoción de los productos. Por otro lado, al tener los productos en la página web aumenta la posibilidad de realizar ventas a nivel nacional (ecobox.com.co), como es el caso de UNIBOL, quienes se encuentran en Barranquilla y van a estar comprando 5,000 tacos de 3 pulgadas cada 45 días. En cuanto a los clientes que se encuentran en Bogotá la empresa DIIP de Efrén Otero se encargara de la comercialización por un costo del 5% sobre la venta, y se tiene un acuerdo de respetar los clientes que este consiga.

8.3 ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN

ECOBOX S.A.S como estrategia fijara un precio inicial bajo para introducir rápido y eficazmente los tacos plásticos y hacerlo conocido en relativamente poco tiempo, como muestra la siguiente tabla:

Tabla 3. Tabla de Precios

| CIUDAD | TACO 3 | TACO 4 | TACO 6 |
|----------------|---------|---------|---------|
| Cali | 198 COP | 500 COP | 600 COP |
| Otras ciudades | 220 COP | 585 COP | 700 COP |

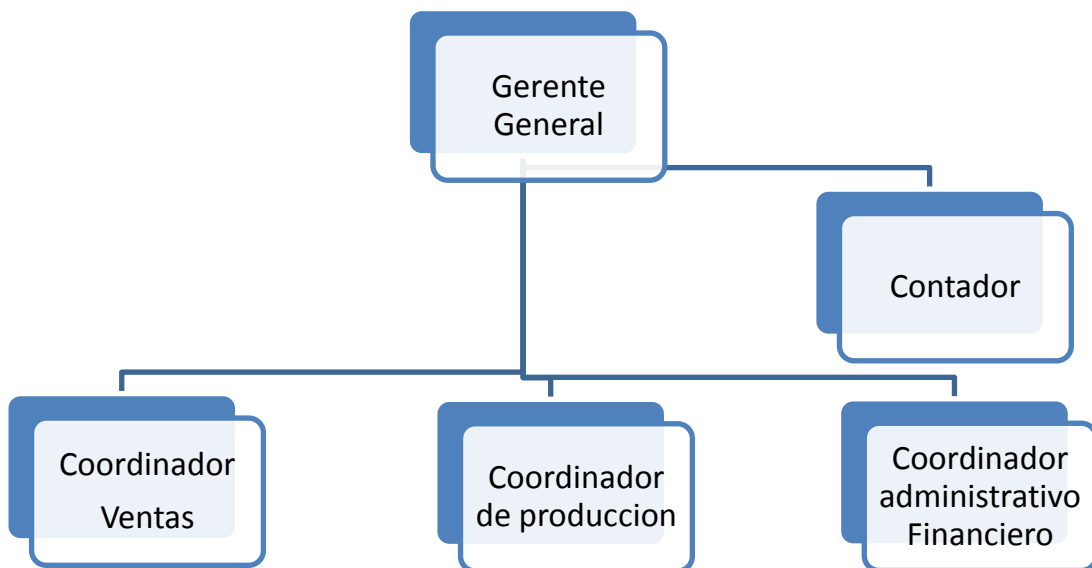
Estos valores son altamente competitivos en el mercado con el fin de atraer rápidamente a un gran número de clientes y conseguir una buena participación en el mercado. Además por motivos de facilidad logística se fijara un precio base en la ciudad de Cali por si el cliente quiere asumir los costos de transporte a otras ciudades, por el contrario si desean que le transportemos los tacos a cualquier otra ciudad del país se manejaremos un precio fijo, sin embargo flexibles a negociación.

Al introducir los nuevos tacos plásticos en el mercado se concentraran los esfuerzos en competir en precios con los tapones importados y los tacos de madera a fin de evitar que se constituyan en frenos para la compra. En cualquiera de los casos, esta

estrategia pretende estar por debajo del precio de la competencia debido al mercado potencial existente.

Los tacos plásticos serán transportados por la empresa de mensajería especializada en carga ENVÍA que cuenta con respaldo y precios competitivos en el mercado, por lo que se maneja un mismo precio para los tacos que se venden por fuera de la ciudad de Cali, pero ECOBOX se encargara del pago de estos, si el cliente así lo desea.

8.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



8.5 DEPARTAMENTOS

8.5.1 VENTAS

El área de ventas de la empresa estará direccionada para la satisfacción del cliente, a través de un proceso de venta directa y personalizada, en la cual se busca la generación de valor para los demandantes, **así como también seremos la única empresa Vallecaucana que ofertara los tacos plásticos por la web, a través de nuestro portal (ecobox.com.co).**

De igual manera recae sobre este departamento la función de la recuperación de cartera puesto que las comisiones por venta que son del 5% estarán sujetas al cumplimiento del pago. Actualmente la labor de venta está siendo realizada por el Gerente General y por el Coordinador de Ventas de Bogotá, el señor Efrén Otero, el cual posee una compañía llamada DIIP que se dedica a comercializar productos por lo que no se le paga un salario fijo, pero si la comisión de 5% sobre la venta de cada taco, principalmente en la ciudad de Bogotá.

8.5.2 ADMINISTRATIVA Y FINANCIERO

La función de administración será la encargada de planear, organizar, controlar y dirigir el principal recurso de ECOBOX S.A.S. (los empleados), ya que el éxito de la empresa no dependerá exclusivamente del producto innovador, sino de un trabajo en conjunto de los empleados.

De igual manera debe garantizar el levantamiento de la información contable mediante la comunicación directa con el contador de la empresa, el cual será contratado por servicios por un valor de \$200.000.

En la aspecto financiero debe garantizar el capital de trabajo para la operación de la empresa mediante la administración del dinero, efectuar pagos, involucrar a la compañía en el mercado financiero. Esta labor la esta desempeñando el Gerente General con apoyo de la empresa E.AINSUPLAST, pues esta además de prestarles el servicio de inyección, también les presta el servicio de impresión de facturas que son archivadas tanto en físico como en digital con el programa "CRISTAL" que es el sistema que usan en E.A INSUPLAST, para que con esta información al final de cada trimestralmente el contador contratado por ECOBOX realice los informes contables.

8.5.3 PRODUCCION

Pese a que el ejercicio de fabricar los tacos plásticos se va a subcontratar, existe la necesidad de que un funcionario de la empresa sea el encargado de la Planeación y Control de la Producción, ya que es su responsabilidad establecer los estándares necesarios para respetar las especificaciones requeridas en cuanto a calidad, lotes de producción, stocks (mínimos y máximos de materiales en almacén).

De igual manera el abastecimiento de materiales, depende de un adecuado tráfico de mercancías, embarques oportunos y un excelente control de inventarios. Este servicio sera incluido en el costo de maquila que la empresa E.A INSUPLAST S.A.S nos brinda por cada taco fabricado.

8.6 SALARIO

La remuneración salarial corresponderá al cargo que se va a ocupar. Anualmente se hará el incremento legal en el salario.

El salario será cancelado en 2 quincenas los días 5 y 20 de cada mes, se hará entrega del respectivo comprobante de pago.

Tabla 4. Salarios

| CORE PLUGSCALI S.A.S. | NOMBRE | CONTACTO | SALARIO MENSUAL |
|---|-----------------------------|---------------------------|--|
| <i>Gerente General – Coordinador Producción – Coordinador Administrativo y Financiero</i> | <i>Andrés Felipe Arango</i> | <i>3122741555</i> | <i>\$1.000.000</i> |
| <i>Contador por servicios</i> | <i>Luis Humberto</i> | <i>Matricula 117298-T</i> | <i>\$200.000</i> |
| <i>Gefe de ventas de Bogotá</i> | <i>Efren Otero - DIIP</i> | <i>(57-1) 6248471</i> | <i>Se le paga el 5% sobre la venta</i> |

Inicialmente el gerente general esta haciendo las veces de coordinador de producción, jefe de ventas y coordinador administrativo y financiero mientras la compañía logra sostenerse económicamente y así poder contratar el personal requerido para la operación de la compañía. Adicionalmente este no cobrara por su labor desempeñada hasta que la empresa se estabiliceeconómicamente.

El impacto social mediante la creación de ECOBOX SAS buscara generar por lo menos 3 empleos directos y 1 indirecto.

8.7 PLAN DE PRODUCCIÓN

ECOBOX SAS se ajusta al método justo a tiempo de INSUPLAST ya que este le permite aumentar la productividad, reducir el costo de la gestión y por pérdidas en almacenes debido a acciones innecesarias. De esta forma, no se produce bajo suposiciones, sino sobre pedidos reales. Razón por la cual se generaran los requerimientos a la empresa maquiladora para producir los elementos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento en que se necesitan.

En este orden de ideas y de acuerdo con los datos arrojados por el estudio de mercado, empresas como Smurfitt Kaffa Carton Colombia, SONOCO, CONTUBOS, entre otras, gastan más de 100 millones de pesos anuales en la compra de tacos para el embalaje de sus productos.

A partir de lo anterior se realizó una proyección de ventas de 10.500 unidades mensuales de tacos de 3 pulgadas, la cual es la más demandada, para un total de 114.000 unidades en el año; en el caso de los tacos de 4 pulgadas proyectamos unas ventas de 90.000 unidades en el año, es decir 7.500 unidades mensuales; en tiempos de producción se tomaría 1.056 minutos realizar las unidades de 3" y 1.500 minutos los tacos de 4", es decir, aproximadamente 18 y 25 horas respectivamente. Por otro lado el taco de 7 pulgadas, debido a que se propuse su fabricacióndespués de negociaciones con CARTON COLOMBIA y PROPAL, se espera tener un stock fijo de 7,000 unidades mensuales, lo que nos daría un producción anual de 60,000 unidades.

En este sentido, se establece el plan de producción con los maquiladores (EU INSUPLAST SAS) en el cual mensualmente se contarán con 25.000 unidades en almacén, con el fin de suplir las necesidades del mercado y contar con un stock de inventario en caso de un aumento en la demanda.

8.8 CONDICIONES DE CALIDAD

ECOBOX SAS. Manejara el concepto de calidad en la administración y este se aplicara a toda la organización con el fin de garantizar la operación de la compañía.

Pese a que la compañía va a tercerizar la fabricación de los tacos de plástico, es una obligación de ECOBOX SAS garantizar altos estándares de calidad para poder introducir los tapones en el mercado. Razón por la cual se considera importante exigir buenas prácticas de manufactura en el proceso de inyección ya que en este proceso los tacos pueden presentar las variaciones en sus dimensiones.

La relación laboral entre la compañía y la maquiladora consta de:

- Control de insumos (moldes – Polipropileno) proporcionados a la maquiladora.
- Inspección y prueba del proceso en la elaboración de los tacos.
- Comprobar que los productos cumplan con los requerimientos exigidos en términos de dimensión.
- Controlar el peso del gramaje de los tacos en sus diferentes medidas.
- Comprobar mediante conté de muestras que los tacos se estén almacenando en costales con 350 unidades el de 3", 200 unidades el de 4" y 70 unidades el de 6 pulgadas.

9. INVERSIONES

9.1 INVERSIÓN EN MOLDES DE INYECCIÓN

Los siguientes documentos son las cuentas de cobro que ECOBOX le debe a E.A INSUPLAST con respecto a los 3 moldes de inyección que fueron fabricados.

9.1.1 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 3”

E.A. INSUPLAST S.A.S
INSUMOS PARA CONFECCION
EDUARDO ARANGO G.

Fabricantes de ganchos y sujetadores para ropa,
Cuellos protectores y mariposas , tiqueteadoras,
Entintadores, rollos METTO y pistolas.

Santiago de Cali, Septiembre 26 de 2013

CUENTA DE COBRO No.010

ECOBIX S.A.S.
Nit. 900.649.102-4
Carrera 6 No.28-11
Cali-

DEBE A:

E.A. INSUPLAST SAS
NIT. 900.299.461

La suma de: OCHO MILLONES DE PESOS MCTE.(\$8.000.000.00)

Por concepto de: VENTA DE MOLDE PARA TACO No.3” X 4 CAVIDADES.

Atentamente,

EDUARDO ARANGO GIRALDO
Representante Legal.

Calle 28 No.5-65 Telefonos 4 441723 – 4 441724
Correo electrónico insuplastsas@hotmail.com
CALI - COLOMBIA

9.1.2 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 4"

E.A. INSUPLAST S.A.S
INSUMOS PARA CONFECCION
EDUARDO ARANGO G.

Fabricantes de ganchos y sujetadores para ropa,
Cuellos protectores y mariposas, tiqueteadoras,
Entintadores, rollos METTO y pistolas.

Santiago de Cali, Septiembre 26 de 2013

CUENTA DE COBRO No.011

ECOBIX S.A.S.
Nit. 900.649.102-4
Carrera 6 No.28-11
Cali-

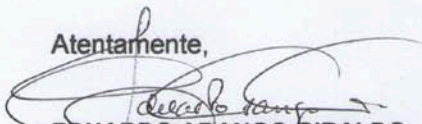
DEBE A:

E.A. INSUPLAST SAS
NIT. 900.299.461

La suma de: SIETE MILLONES DE PESOS MCTE.(\$7.000.000.00)

Por concepto de: VENTA DE MOLDE PARA TACO No.4" X 2 CAVIDADES

Atentamente,



EDUARDO ARANGO GIRALDO
Representante Legal.

Calle 28 No.5-65 Telefonos 4 441723 – 4 441724
Correo electrónico insuplastsas@hotmail.com
CALI - COLOMBIA

9.1.3 CUENTA DE COBRO MOLDE TACO 6"

E.A. INSUPLAST S.A.S
INSUMOS PARA CONFECCION
EDUARDO ARANGO G.

Fabricantes de ganchos y sujetadores para ropa,
Cuellos protectores y mariposas , tiqueteadoras,
Entintadores, rollos METTO y pistolas.

Santiago de Cali, Septiembre 26 de 2013

CUENTA DE COBRO No.012

ECOBIX S.A.S.
Nit. 900.649.102-4
Carrera 6 No.28-11
Cali-

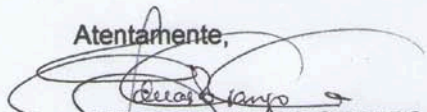
DEBE A:

E.A. INSUPLAST SAS
NIT. 900.299.461

La suma de: SEIS MILLONES DE PESOS MCTE.(\$6.000.000.00)

Por concepto de: VENTA DE MOLDE PARA TACO No.6" X 1 CAVIDAD.

Atentamente,


EDUARDO ARANGO GIRALDO
Representante Legal.

Calle 28 No.5-65 Telefonos 4 441723 - 4 441724
Correo electrónico insuplastsas@hotmail.com
CALI - COLOMBIA

9.2 COSTO RELACIONADOS CON E.A INSUPLAST

E.A. INSUPLAST S.A.S
INSUMOS PARA CONFECCION
EDUARDO ARANGO G.

Fabricantes de ganchos y sujetadores para ropa,
Cuellos protectores y mariposas , tiqueteadoras,
Entintadores, rollos METTO y pistolas.

Santiago de Cali, Octubre 11 de 2013

CUENTA DE COBRO No.020

ECOBIX S.A.S.
Nit. 900.649.102-4
Carrera 6 No.28-11
Cali-

DEBE A:

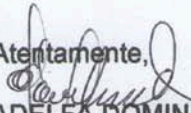
E.A. INSUPLAST SAS
NIT. 900.299.461

La suma de: SETECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCT (\$750.000.00)

Por concepto de: Servicios prestados durante el mes de octubre así:

| | |
|--------------------|---------------|
| Asistente contable | \$ 200.000.00 |
| Contador | 200.000.00 |
| Arriendo local | 200.000.00 |
| Servicios públicos | 100.000.00 |
| Teléfono | 50.000.00 |

Atentamente,


ADELFA DOMINGUÉZ B
Asistente de gerencia

Calle 28 No.5-65 Telefonos 4 441723 - 4 441724
Correo electrónico insuplastsas@hotmail.com
CALI - COLOMBIA

E.A. INSUPLAST S.A.S
INSUMOS PARA CONFECCION
EDUARDO ARANGO G.

Fabricantes de ganchos y sujetadores para ropa,
Cuellos protectores y mariposas , tiqueteadoras,
Entintadores, rollos METTO y pistolas.

Santiago de Cali, Octubre 11 de 2013

CUENTA DE COBRO No.023

ECOBIX S.A.S.
Nit. 900.649.102-4
Carrera 6 No.28-11
Cali-

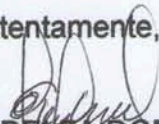
DEBE A:

E.A. INSUPLAST SAS
NIT. 900.299.461

La suma de: SEISCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS
PESOS (**\$699.200.00**)


Por concepto de: **Producción de 15.200 tacos a \$46. C/u**

Atentamente,


ADELFA DOMINGUEZ B
Asistente de gerencia

Calle 28 No.5-65 Telefonos 4 441723 – 4 441724
Correo electrónico insuplastsas@hotmail.com
CALI - COLOMBIA

9.3 FACTURA DE IMPRESIÓN DE FACTURAS:

| | | | |
|---|---|---|------------|
|  gráficas almara Litografía MARTHA LUCIA RAMOS G. Cra. 45 No. 6A - 123 Cel: 312 843 2145 Cali - Colombia | | NIT. 38.439.951-3 REGIMEN COMUN RESOLUCION No. 50000342289 FECHA: 2013/07/05 HABILITA FACT. DEL No. 3273 AL No. 4000 | |
| Cali, <u>Octubre 1 2013</u> | | FACTURA DE VENTA | |
| Señor(es) <u>Ecobox S.A</u> | | NIT. <u>900649102</u> | |
| | | DEBE: | |
| 2 | Tabloneros de ro papel de impresos en original papel bond blanco 75 gr y copia bond azul f 001 col 100 factora de venta Resolución Dian 000034710 Sobre 10 2013 fact 001 - 1000 Son cuarenta y dos mil documentos por mes. | | 40000 = |
| | | SUBTOTAL | 40000 = |
| | | IVA % | 7000 = |
| | | TOTAL | \$ 47000 = |
| | | Cedui Ind y Cir 102 Tarifa 6.6x1000 | |

9.4 RECONOCIMIENTOS DE ABOGADO

JAIME ORTEGA ARANGO
 Contador - Abogado.
 Especialista en Derecho Comercial, Laboral y Tributaria.
 Calle 6 Norte 2 N 26, Oficina 424; Cel. 317-855.55.11.

Cuenta de cobro No. : 745
 Ciudad y Fecha : Cali, Octubre 8 de 2013.
 Vencimiento : Octubre 10 de 2013.

ECOBIX S.A.S
 Nit.: 900.649.102-4

Teléfono 3122741555

DEBE A

JAIME ORTEGA ARANGO

Nit.16.711.700- 7

Régimen Simplificado

La suma de **TRESCIENTOS MIL PESOS, (\$300.000)** por concepto de **HONORARIOS PROFESIONALES** generados en la Asesoría Jurídica a la compañía en la constitución de la empresa registro ante Cámara de Comercio.

Planilla de Seguridad Social No. **8310909256**.

Se firma en Cali, a los Ocho (8), días del mes de Octubre de 2013.

JAIME ORTEGA ARANGO.

Nit.16.711.700-7

Aceptada:

ANDRES FELIPE ARANGO MONTOYA.

Representante Legal.

Ecobox SAS.

9.5 CONTABILIDAD

Los siguientes documentos financieros nos lo proporciona E.A INSUPLAST por el servicio de asistente contable, en donde mediante el uso del sistema CRISTAL, cada factura que es despachada se ingresada al sistema y automáticamente se actualizan los siguientes estados financieros:

9.5.1 BALANCE GENERAL SEPTIEMBRE 30/2013

| ECOBOX S.A.S. | | PAG : 1 |
|--|---|--------------------|
| BALANCE GENERAL | | |
| A SEPTIEMBRE 30 del 2013 | | |
| ACTIVOS | | 23,000,828.00 |
| DISPONIBLE | | 1,000,828.00 |
| CAJA | | 100,000.00 |
| BANCOS | | 900,828.00 |
| DEUDORES | | 1,000,000.00 |
| DEUDORES VARIOS | | 1,000,000.00 |
| PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPOS | | 21,000,000.00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | | 21,000,000.00 |
| P A S I V O | | 21,000,000.00- |
| CUENTAS POR PAGAR | | 21,000,000.00- |
| ACREEDORES VARIOS | | 21,000,000.00- |
| PATRIMONIO + UTILIDAD A/FECHA | | 2,000,828.00- |
| P A T R I M O N I O | | 2,000,000.00- |
| CAPITAL SOCIAL | | 2,000,000.00- |
| CAPITAL ASIGNADO | | 2,000,000.00- |
| UTILIDAD AÑO A LA FECHA | | 828.00- |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO + UTILIDAD | | 23,000,828.00- |
| SUMAS IGUALES : | | |
| ACTIVO | : | 23,000,828.00 |
| PASIVO Y PATRIMONIO | : | 23,000,828.00CR |
| ---- 0 ---- | | |

9.5.2 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS OCTUBRE 1/2013

| ECOBIX S.A.S. | | PAG : |
|--|-------------|---------------|
| ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS DE ESTE MES | | |
| DESDE OCTUBRE 1 HASTA OCTUBRE 31 del 2013 | | |
| INGRESOS | | 2,166,985.00- |
| OPERACIONALES | | 2,167,000.00- |
| 4120 | | 2,167,000.00- |
| NO OPERACIONALES | | 15.00 |
| DIVERSOS | | 15.00 |
| | | |
| COSTO DE VENTAS | | 1,019,268.00 |
| COSTO DE VTAS.Y PRESTAC.SERVIC | | 1,019,268.00 |
| 6120 | | 1,019,268.00 |
| COMPRAS | | |
| DE MERCANCIAS | | |
| | | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 1,147,717.00- |
| | | |
| GASTOS | | 2,107,486.00 |
| OPERACIONALES DE ADMON. | | 2,044,986.00 |
| GASTOS DEL PERSONAL | | 1,449,200.00 |
| HONORARIOS | | 380,000.00 |
| SERVICIOS | | 28,400.00 |
| GASTOS LEGALES | | 142,386.00 |
| DIVERSOS | | 45,000.00 |
| OPERACIONALES DE VENTAS | | 62,500.00 |
| SERVICIOS | | 62,500.00 |
| | | |
| PERDIDA NETA ANTES DE IMPUESTOS | | 959,769.00 |
| | ---- 0 ---- | |

9.5.3 TARJETA PROFESIONAL DEL CONTADOR

Al final de cada trimestre el contador utilizara los anteriores balances para realizar los estados financieros que se le presentaran al gobierno. Nuestro contador responsable es el siguiente:



10. MODIFICACIONES CON RESPECTO AL PROYECTO DE GRADO

10.1 CAMBIO DEL NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa cambio de ser COREPLUGS – CALI a ECOBOX debido a lo siguientes argumentos:

1. ECOBOX es un nombre que se puede registrar en la cámara de comercio ya que no hay otro igual.
2. ECOBOX viene de la combinación de dos palabras, ecológico y box. Ecológico debido a que los tacos plásticos que pretendamos vender son fabricados con plástico totalmente reciclado, a diferencia de la competencia que los hacen en madera. Box proviene de proteger o embalar, ya que estas son las funciones que despeñan los tacos plásticos.
3. ECOBOX es un nombre corto, fácil de escribir y de fácil recordación. Además se escribe y pronuncia igual en ingles como en español, a diferencia de CORE PLUGS CALI que carece de todas las anteriores características, como por ejemplo la vocal u en plugs suena diferente en español que en ingles.
4. ECOBOX es un nombre flexible que puede ser utilizado en el futuro para comercializar diferentes productos ecológicos o que tengan que ver con el embalaje de rollos.
5. ECOBOX es el nombre que me gustaría que tenga mi empresa y el que más me agrada personalmente y con el cual puede diseñar un logo que me apasiono, el cual es una caja de origami que simboliza que hasta con la basura o un residuo de papel o plástico se pueden realizar productos:



10.2 CREACION DE UN TERCER MOLDE

Se tomo la decisión de crear el molde de 6 pulgadas ya que nuestros clientes objetivos que son CARTON COLOMBIA y PROPAL , consumen las tres referencias, 3, 4 y 6 pulgadas, por lo que para convertirnos en proveedores de estas empresas es necesario poseer las tres referencias. Esta modificación aumentara en 6,000,000 pesos la inversión inicial lo cual se justifica, ya que según la información que hemos logrado recolectar cada una de estas empresas en promedio consumen 100,000,000 de pesos anuales en tacos y son las 2 empresas principales productoras de papel en Colombia.

10.3 AJUSTES EN EL MOLDE DE 4 Y 6 PULGADAS.

El motivo por el cual en la actualidad ECOBOX solo a podido vender el taco de 3 pulgadas, es debido a que después de la fabricación del taco de 4 y 6 pulgadas

hubieron que hacerle modificaciones al molde ya que los tacos quedaron con algo de holgura, juego o movimiento cuando eran insertados el core de los rollos. Por este motivo estos 2 moldes aun se encuentran en procesos de reconstrucción, lo cual no asume costos adicionales pues el matricero que realizo los moldes tiene que entregar el producto totalmente funcional, así tenga que asumir el mismo costo en mejoras que no hayan sido planteadas en el costo inicial del molde.

11. CONSTITUCION DE LA EMPRESA

ECOBOX S.A.S Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio con 4 accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos son determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía, el cual es Andrés Felipe Arango.

11.1 VIABILIDAD LEGAL

La Ley 1014 de 2006 del Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como objeto “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país”

Esta ley enfatiza el fomento y creación de vínculos entre el sistema educativo y el productivo por medio de una cátedra de emprendimiento, con el fin de contribuir al crecimiento de la economía del país.

En este orden de ideas, el emprendimiento empresarial que se desea iniciar tiene como materia prima principal el plástico reciclado, el cual será transformado a fin de constituir un taco de plástico amigable con el ambiente. Además también la empresa se constituyó bajo la ley 1429 del 2010 la cual fomenta el espíritu emprendedor mediante una serie de beneficios tributarios de reducción en impuestos y retención en la fuente lo cual ayudaran a que la empresa no tenga una carga tributaria tan grande cuando apenas esta arrancando su funcionamiento.

11.2 ASPECTOS LEGALES

El presente emprendimiento empresarial tiene como finalidad la generación de lucro para los socios de la compañía, razón por la cual tendrá las siguientes condiciones:

- Según la propiedad de Capital: Privada
- Según el sector de actividad: Industria
- Según la Dimensión: Pyme
- Según su Constitución: Persona Jurídica
- Según la forma Jurídica: Sociedad de Acciones Simplificadas
- Nombre Comercial: ECOBOX S.A.S.
- Según su Objeto Social: Sociedad Mercantil
- Gerente General: Andrés Felipe Arango Montoya

11.3 CAPITAL SUSCRITO

La sociedad esta constituida por 4 accionistas los cuales se dividen la compañía con 20,000 acciones con un valor de 2,000,000 de pesos, como expone la siguiente tabla:





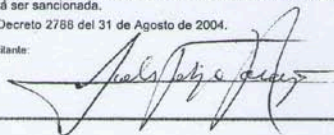
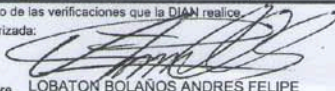
Tabla 7. Capital Suscrito de Accionistas

| ACCIONISTAS | CEDULA | ACCIONES | CAP. SUSCRITO |
|----------------------------------|---------------|-----------------|----------------------|
| Andrés Felipe Arango Montoya | 1107047710 | 5,000 | \$ 500,000 |
| Vilma del Carmen Montoya Montoya | 31281260 | 5,000 | \$ 500,000 |
| Eduardo Arango Giraldo | 16591030 | 5,000 | \$ 500,000 |
| Eduardo José Arango Montoya | 14637173 | 5,000 | \$ 500,000 |

Este dinero fue aprovechado para crear la sociedad, pagar los gastos de creación de la empresa, abrir la cuenta corriente en el banco de occidente necesaria para constituir la empresa ante la Cámara de Comercio de Cali y gastos de los primeros meses de arranque de funcionamiento de ECOBOX.

Además de la inversión de 2,000,000 dos millones de pesos que se realizo para el pago de la puesta en marcha de la compañía, se adquirió un préstamo con E.A INSUPLAT por la totalidad de los 3 moldes que fueron 21,000,000 veintiún millones de pesos los cuales se empezaran a pagar a partir de que los moldes estén terminados y en funcionamiento. Las cuotas serán mensuales diferidas a 24 meses sin intereses ya que el préstamo lo realizo mi padre, Eduardo Arango quien es también uno de los accionistas de la compañía.

11.4 RUT

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|-------------|--|---|----------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
|  | | Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal | |  | | 001 | | | | | | | | | | | |
| Espacio reservado para la DIAN  | | | | 2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inscripción 4. Número de formulario 14256527290  (415)7707212489984(8020) 000001425652729 0 | | | | | | | | | | | | | |
| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9 0 0 6 4 9 1 0 2 - 4 | | 6. DV: 4 | | 12. Dirección seccional: Impuestos de Cali | | 14. Buzón electrónico: 5 | | | | | | | | | | | |
| IDENTIFICACION | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica | | 25. Tipo de documento: 1 | | 28. Número de identificación: | | 27. Fecha expedición: | | | | | | | | | | | |
| Lugar de expedición | | 28. País: | | 29. Departamento: | | 30. Ciudad/Municipio: | | | | | | | | | | | |
| 31. Primer apellido | | 32. Segundo apellido | | 33. Primer nombre | | 34. Otros nombres | | | | | | | | | | | |
| 35. Razón social: ECOBX S.A.S | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 36. Nombre comercial: ECOBX | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 37. Sigla: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UBICACION | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 38. País: COLOMBIA | | 39. Departamento: 1 6 9 Valle del Cauca | | 40. Ciudad/Municipio: 7 6 Cali | | 0 0 1 | | | | | | | | | | | |
| 41. Dirección: CR 6 28 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 42. Correo electrónico: ecoboxsas@gmail.com | | 43. Apartado aéreo: | | 44. Teléfono 1: 3 1 2 2 7 4 1 5 5 5 | | 45. Teléfono 2: 4 4 3 2 0 1 5 | | | | | | | | | | | |
| CLASIFICACION | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Actividad económica | | | | Ocupación | | | | | | | | | | | | | |
| Actividad principal | | Actividad secundaria | | Otras actividades | | 52. Número establecimientos | | | | | | | | | | | |
| 46. Código: 4 6 4 9 | 47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 3 0 8 2 8 | 48. Código: 4 6 6 9 | 49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 3 0 8 2 8 | 50. Código: 1 2 4 7 5 9 | 51. Código: | 52. Número establecimientos: 1 | | | | | | | | | | | |
| Responsabilidades | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 53. Código: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 5 | 7 | 9 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 0 | 3 | 5 | | | | | | | |
| 05- Impto. renta y compl. régimen ordinario | | | | 10- Usuario aduanero | | | | | | | | | | | | | |
| 07- Retención en la fuente a título de renta | | | | 35- Impuesto sobre la renta para la equidad - CREE. | | | | | | | | | | | | | |
| 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las v | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11- Ventas régimen común | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14- Informante de exogena | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Usuarios aduaneros | | | | Exportadores | | | | | | | | | | | | | |
| 54. Código: | | | | 55. Forma | | 56. Tipo | | Servicio | | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| 2 2 2 3 | | | | 3 | | 1 | | 57. Modo | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | 58. CPC | | | | | | | | | |
| Para uso exclusivo de la DIAN | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | | | | 60. No. de Folios: 6 | | 61. Fecha: 2 0 1 3 0 9 1 0 | | | | | | | | | | | |
| La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:  | | | | Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:  984. Nombre: LOBATON BOLAÑOS ANDRES FELIPE 985. Cargo: Gestor I | | | | | | | | | | | | | |

11.5 CAMARA DE COMERCIO



20130518870-PRI

MARTES 10 SEPTIEMBRE 2013 10:32:53 AM

/ Pag.1 - 4



* 2 6 7 5 4 9 5 9 *

REPUBLICA DE COLOMBIA
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION
EL SUSCRITO SECRETARIO DE LACAMARA DE COMERCIO DE CALI

CERTIFICA

NOMBRE:ECOBX S.A.S
DOMICILIO: CALI VALLE
DIRECCION DOMICILIO PRINCIPAL:CRA. 6 NRO. 28 11
DIRECCION NOTIFICACION JUDICIAL:CRA. 6 NRO. 28 11
CIUDAD:CALI
MATRICULA MERCANTIL NRO. 880064-16 FECHA MATRICULA : 28 DE AGOSTO DE 2013
DIRECCION ELECTRONICA : ecoboxsas@gmail.com

CERTIFICA

NIT : 900649102-4

CERTIFICA

QUE ECOBOX S.A.S CUMPLE CON LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA, DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 2° NUMERAL 1° DE LA LEY 1429 DE 2010 Y EL ARTÍCULO 1° DEL DECRETO 545 DE 2011.

CERTIFICA

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO DEL 11 DE JUNIO DE 2013 DE CALI ,INSCRITA EN LA CAMARA DE COMERCIO EL 28 DE AGOSTO DE 2013 BAJO EL NRO. 10046 DEL LIBRO IX ,SE CONSTITUYO ECOBOX S.A.S

CERTIFICA

VIGENCIA:INDEFINIDA

CERTIFICA

OBJETO: LA SOCIEDAD "ECOBX S.A.S." TENDRÁ COMO OBJETO PRINCIPAL: A.) LA FABRICACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN Y PROMOCIÓN DE TODAS CLASE DE INSUMOS PLÁSTICOS; B.) LA COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN Y PROMOCIÓN DE TODAS CLASE DE PRODUCTOS PARA EL EMBALAJE DE ROLLOS; C.) EFECTUAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR Y PARTICULARMENTE, ORIENTAR SUS ACTIVIDADES HACIA LA PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS COLOMBIANOS EN LOS MERCADOS EXTERNOS; D.) EFECTUAR CUALQUIER ACTIVIDAD COMERCIAL O CIVIL LICITA, CONFORME A LA LEY COLOMBIANA. EN DESARROLLO DE SU OBJETO SOCIAL LA SOCIEDAD PODRÁ COMPRAR, VENDER, IMPORTAR, EXPORTAR, TRANSFORMAR, DISTRIBUIR, COMERCIALIZAR Y REPRESENTAR FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES, NACIONALES O EXTRANJEROS; CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS CIVILES, MERCANTILES, ADMINISTRATIVOS Y LABORALES, CON PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS, NACIONALES Y EXTRANJERAS; VERIFICAR ESTUDIOS, PROMOCIONES Y PLANIFICACIONES DE LAS ACTIVIDADES QUE EJECUTE O PROYECTE ADELANTAR, O PARA EL ESTABLECIMIENTO O CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES COMERCIALES O CIVILES EN LAS QUE HAYA DE INTERVENIR COMO SOCIO O ACCIONISTA Y EFECTUAR LOS APORTES CORRESPONDIENTES; PRESTAR LOS SERVICIOS DE ASESORÍA TÉCNICA, CAPACITACIÓN E INTERMEDIACIÓN EN TODO TIPO DE NEGOCIOS CIVILES, MERCANTILES; REPRESENTAR EMPRESAS NACIONALES O EXTRANJERAS; COMPRAR, VENDER, IMPORTAR, EXPORTAR, COMERCIALIZAR TITULO, TODA CLASE DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES, GRAVAR EN CUALQUIER FORMA LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES, DAR EN PRENDA LOS PRIMEROS E HIPOTECAR LOS SEGUNDOS; ADQUIRIR, ENAJENAR, GIRAR, ENDOSAR, ACEPTAR, ASEGURAR Y COBRAR CUALESQUIERA TÍTULOS VALORES, ACCIONES, BONOS, PAPELES DE INVERSIÓN, CEDULAS U OTROS VALORES BURSÁTILES Y CUALESQUIERA TÍTULOS DE CRÉDITO; ACTUAR COMO COMISIONISTA, AGENTE INTERMEDIARIO Y COMO PROPONENTE Y CONTRATANTE EN TODA CLASE DE LICITACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS, NACIONALES Y EXTRANJERAS; OBTENER DERECHOS DE PROPIEDAD SOBRE MARCAS, DIBUJOS, INSIGNIAS, PATENTES Y PRIVILEGIOS DE CUALQUIER TIPO; REALIZAR TODO TIPO DE NEGOCIOS EN BIENES RAÍCES Y RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA; INTERVENIR ANTE TERCEROS O ANTE LOS ASOCIADOS MISMOS COMO ACREEDORA O DEUDORA EN TODA CLASE DE OPERACIONES DE CRÉDITO CON O SIN INTERESES; CELEBRAR CON ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO, COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL, FIDUCIARIAS, COMPAÑÍAS ASEGURADORAS Y DEMÁS ENTIDADES DEL SECTOR TODAS LAS OPERACIONES DE CRÉDITO, DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO QUE SE RELACIONEN CON LOS NEGOCIOS Y BIENES SOCIALES; REPRESENTAR PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS, NACIONALES O EXTRANJERAS, QUE INTERVENGAN EN LAS ACTIVIDADES SEÑALADAS EN ESTE OBJETO SOCIAL; COBRAR Y RECIBIR COMISIONES, VIÁTICOS, TARIFAS, HONORARIOS Y DEMÁS RETRIBUCIONES; TRANSIGIR,

DESISTIR Y APELAR DECISIONES EMANADAS DE LAS AUTORIDADES ADMINISTRATIVAS O JUDICIALES EN LAS CUESTIONES QUE TENGA INTERÉS FRENTE A TERCEROS, A LOS ASOCIADOS MISMOS, A SUS ADMINISTRADORES O A TRABAJADORES; TRANSFORMARSE EN OTRO TIPO LEGAL DE SOCIEDAD O FUSIONARSE CON OTRA U OTRAS SOCIEDADES Y CELEBRAR Y EJECUTAR EN GENERAL TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SE RELACIONEN CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD Y LOS DEMÁS QUE SEAN CONDUCENTES PARA EL LOGRO DE SUS FINES. SE ENTENDERÁN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON EL MISMO, Y AQUELLOS QUE TENGAN COMO FINALIDAD EJERCER LOS DERECHOS O CUMPLIR LAS OBLIGACIONES LEGALES O CONVENCIONALMENTE DERIVADAS DE LA EXISTENCIA Y ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD.

CERTIFICA

ADMINISTRACIÓN SOCIAL: LA DIRECCIÓN ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD "ECOBIX S.A.S." SERÁN EJERCIDAS POR LOS SIGUIENTES ÓRGANOS PRINCIPALES. A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS B. EL GERENTE GENERAL.

GERENTE. LA SOCIEDAD TENDRÁ UN GERENTE GENERAL A CUYO CARGO ESTARÁ LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA, SU REPRESENTACIÓN LEGAL Y LA GESTIÓN DE SUS NEGOCIOS. PARA EFECTOS DE LA REPRESENTACIÓN LEGAL EL GERENTE GENERAL TENDRÁ UN SUPLENTE QUIEN LO REEMPLAZARÁ EN SUS FALTAS TEMPORALES O ABSOLUTAS, O ACCIDENTALES CON LAS MISMAS FACULTADES Y ATRIBUCIONES DEL PRINCIPAL. PARÁGRAFO: EL GERENTE GENERAL Y SU SUPLENTE PERMANECERÁN EN SU CARGO MIENTRAS NO SEAN REMOVIDOS.

FUNCIONES: EL GERENTE GENERAL ES UN MANDATARIO CON REPRESENTACIÓN, INVESTIDO DE FUNCIONES EJECUTIVAS Y ADMINISTRATIVAS Y COMO TAL, TIENE A SU CARGO LA REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA, DENTRO DE LOS LÍMITES ESTABLECIDOS. EN LOS PRESENTES ESTATUTOS; LA GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA; LA RESPONSABILIDAD DE LAS ACCIONES ADMINISTRATIVAS; LA COORDINACIÓN Y LA SUPERVISIÓN GENERAL DE LA EMPRESA, FUNCIONES QUE CUMPLIRÁ CON SUJECCIÓN A LA LEY, ESTOS ESTATUTOS Y A LOS MANDATOS DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. EL GERENTE GENERAL TENDRÁ LAS SIGUIENTES FUNCIONES:

1.) ASISTIR A LAS REUNIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS CON DERECHO A VOTO PERO SIN DRECHO A VOTO, EXCEPTO CUANDO SEA ACCIONISTA. 2.) CONVOCAR A REUNIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS O DE COMITÉS ESPECIALIZADOS, CON EL FIN DE CONSULTAR ASUNTOS RELATIVOS A LA MARCHA DE LA COMPAÑÍA. 3.) RESPONDER ANTE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS POR LAS INSTRUCCIONES QUE IMPARTA Y POR LAS DECISIONES QUE ADOpte DURANTE SU MANDATO. 4.) INTERVENIR EN LAS DIVERSAS OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA PARA ASEGURAR LA MEJOR UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS. 5.) VIGILAR LOS INGRESOS DE LA COMPAÑÍA POR LOS DIFERENTES CONCEPTOS QUE SE CAUSEN. 6.) ORIENTAR EL MANEJE DE LOS FONDOS Y VALORES DE LA COMPAÑÍA DE CONFORMIDAD CON LAS ORDENES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. 7.) ADELANTAR ESTUDIOS ECONÓMICOS DIRIGIDOS A SER MÁS EFICIENTES LAS OPERACIONES NORMALES DE LA COMPAÑÍA. 8.) CUMPLIR LAS DECISIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. 9.) REPRESENTAR LEGALMENTE A LA SOCIEDAD ANTE LAS AUTORIDADES DE CUALQUIER ORDEN Y NATURALEZA, Y ANTE OTRAS PERSONAS JURÍDICAS Y NATURALES, FUERA O DENTRO DEL JUICIO, CON AMPLIAS FACULTADES GENERALES PARA EL BUEN DESEMPEÑO DE SU CARGO Y CON LOS PODERES ESPECIALES QUE EXIGE LA LEY PARA NOVAR, TRANSIGIR, COMPROMETER Y DESISTIR Y PARA COMPARECER EN JUICIOS, SALVO LOS CASOS EN QUE SE REQUIERA AUTORIZACIÓN ESPECIAL CONFORME A LA LEY O A LOS PRESENTE ESTATUTOS. 10.) MANEJAR LOS ASUNTOS Y OPERACIONES DE LA SOCIEDAD, TANTO LOS EXTREMOS COMO LOS CONCERNIENTES A SU ACTIVIDAD INTERNA Y EN PARTICULAR A LAS OPERACIONES TÉCNICAS, LA CONTABILIDAD, LA CORRESPONDENCIA Y LA VIGILANCIA DE SUS BIENES, TODO DENTRO DE LAS ORIENTACIONES E INSTRUCCIONES EMANADAS DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. 11.) CELEBRAR CUALQUIER CLASE DE ACTO O CONTRATO PARA EL DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA. EL ACTO O CONTRATO RESPECTIVO REQUERIRÁ LA APROBACIÓN PREVIA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS CUANDO SU CUANTÍA SEA O EXCEDA DE MIL (1.000) SALARIOS MÍNIMO MENEUALES LEGALES VIGENTES. 12.) NOMBRAR Y REMOVER LIBREMENTE A LOS FUNCIONARIOS DE LA COMPAÑÍA. 13.) CONSTITUIR APODERADOS ESPECIALES PARA ATENDER LOS ASUNTOS JUDICIALES EXTRAJUDICIALES, ASÍ COMO LAS TRAMITACIONES QUE DEBAN ADELANTARSE ANTE AUTORIDADES DE CUALQUIER ORDEN; 14.) MANTENER FRECUENTEMENTE INFORMADA A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD Y SUMINISTRARLE LOS DATOS Y DOCUMENTOS QUE LE SOLICITEN. 15.) PREPARAR Y EJECUTAR EL PRESUPUESTO APROBADO POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS PARA LA SOCIEDAD. 16.) ORDENAR Y APROBAR ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD. 17.) DECIDIR SOBRE LOS ASUNTOS COMERCIALES DE LA COMPAÑÍA QUE NO REQUIERAN LA APROBACIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. 18.) COORDINAR Y CONTROLAR LA GESTIÓN COMERCIAL DE LA COMPAÑÍA Y MANTENER LAS RELACIONES PÚBLICAS DE LA MISMA. 19.) ORGANIZAR, DIRIGIR Y CONTROLAR EL MANTENIMIENTO INTERNO DE LA COMPAÑÍA. 20.) VELAR PORQUE SE LLEVE CORRECTAMENTE LA CONTABILIDAD Y LOS LIBROS DE LA SOCIEDAD, AUTORIZAR Y SUSCRIBIR LOS ESTADOS FINANCIEROS



21.) PRESENTAR A CONSIDERACIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS INFORMES SOBRE LA MARCHA DE LA COMPAÑÍA, SOBRE SU SITUACIÓN COMERCIAL, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA. 22.) RENDIR CUENTAS COMPROBADAS DE SU GESTIÓN AL FINAL DE CADA EJERCICIO DENTRO DEL MES SIGUIENTE A LA FECHA EN LA CUAL SE RETIRE DE SU CARGO Y CUANDO SE LO EXIJA LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. PARA TAL EFECTO PRESENTARÁ LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PROPÓSITO GENERAL DICTAMINADOS. EN EL CASO DEL INFORME DE FIN DE EJERCICIO DEBERÁ PRESENTAR ADEMÁS UN PROYECTO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES REPARTIBLES Y UN INFORME DE GESTIÓN QUE DEBERÁ CONTENER UNA EXPOSICIÓN FIEL SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS; LA SITUACIÓN JURÍDICA, ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA DE LA SOCIEDAD E INFORMACIÓN SOBRE A.) LOS ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES ACAECIDOS DESPUÉS DEL EJERCICIO; B.) LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD Y C.) LAS OPERACIONES CELEBRADAS CON LOS SOCIOS Y CON LOS ADMINISTRADORES. 23.) CUMPLIR Y HACER CUMPLIR LOS ESTATUTOS Y REGLAMENTOS DE LA SOCIEDAD. 24.) EJERCER LAS DEMÁS FUNCIONES LEGALES Y ESTATUTARIAS. 25.) COMO REPRESENTANTE LEGAL DE LA COMPAÑÍA COMPARECER ANTE NOTARIO PARA LEGALIZAR LAS DECISIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS QUE REQUIERA ELEVARSE A ESCRITURA PÚBLICA. 26.) COMUNICAR A TODOS LOS ACCIONISTAS EL SENTIDO DE LA DECISIÓN TOMADA EN ASAMBLEA NO PRESENCIAL MEDIANTE COMUNICACIÓN ESCRITA, DENTRO DE LOS CINCO (5) DÍAS SIGUIENTES DE LA RECEPCIÓN DE LOS DOCUMENTOS EN LOS QUE EXPRESE EL VOTO.

CERTIFICA

DOCUMENTO: DOCUMENTO PRIVADO DEL 11 DE JUNIO DE 2013
 INSCRIPCIÓN: 28 DE AGOSTO DE 2013 No. 10046 DEL LIBRO IX

FUE(ON) NOMBRADO(S):

GERENTE GENERAL
 ANDRES FELIPE ARANGO MONTOYA
 C.C.1107047710

SUPLENTE DEL GERENTE GENERAL
 EDUARDO ARANGO GIRALDO
 C.C.16591030



CERTIFICA

CAPITAL AUTORIZADO: \$4,000,000
 NUMERO DE ACCIONES: 40,000
 VALOR NOMINAL: \$100
 CAPITAL SUSCRITO: \$2,000,000
 NUMERO DE ACCIONES: 20,000
 VALOR NOMINAL: \$100
 CAPITAL PAGADO: \$2,000,000
 NUMERO DE ACCIONES: 2,000,000
 VALOR NOMINAL: \$100



CERTIFICA

QUE A NOMBRE DE LA SOCIEDAD FIGURA MATRICULADO EN LA CAMARA DE COMERCIO BAJO EL NRO.880065-2 ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO: ECOBOX
 UBICADO EN: CRA. 6 NRO. 28 11 DE CALI
 FECHA MATRICULA : 28 DE AGOSTO DE 2013

CERTIFICA

QUE NO FIGURAN OTRAS INSCRIPCIONES QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE EL PRESENTE CERTIFICADO.
 LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILIS DESPUES DE LA FECHA DE SU INSCRIPCION, SIEMPRE Y CUANDO DENTRO DE DICHO TERMINO NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1.995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA



SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE PLENA VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES.
DADO EN CALI A LOS 10 DIAS DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL AÑO 2013 HORA: 10:32:49 AM

EL SECRETARIO



ANA MARIA LENGUA BUSTAMANTE



CAMARA
DE COMERCIO
DE CALI

11.6 RESOLUCIÓN DE FACTURACIÓN

| | | | |
|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | | Resolución de Facturación | |
| Espacio reservado para la DIAN | | 4 Número de Resolución: 50000347150 | 067 Fecha de expedición: 2013 09 10 |
| Página 1 de 1 | | | |
| 10 Tipo de documento: 31 | 8 Número de identificación: 900649102 | 6 Dv: 4 | 11 Razón social: ECOBOX S.A.S |
| 13 Dirección: CR 6 28 11 | | 17 Ciudad o municipio: CALI | |
| 24 No de solicitud: 15028 | 25 Fecha: 2013 09 10 | 26 Concepto: AUTORIZACION | |

COMPETENCIA

El jefe de la División y/o Grupo de Gestión de Asistencia al Cliente o quien haga sus veces de la Dirección Seccional de CALI en uso de sus facultades legales y en especial las otorgadas por el Decreto 4048 del 22 de Octubre de 2008, las Resoluciones 007 y 009 del 04 de noviembre de 2008 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y considerando que:

CONSIDERACIONES

Que presentada en debida forma la petición del contribuyente y previo estudio y verificaciones adelantadas por el área de Gestión de Asistencia al Cliente de esta Dirección Seccional determina que:

RESUELVE

ARTICULO PRIMERO: Autorizar al solicitante de la presente Resolución, la numeración de facturas y/o documento equivalente en la forma que a continuación se relaciona:

| Tipo Factura | Prefijo | Desde el No. | Hasta el No. | Autoriza/Habilita |
|--------------|---------|--------------|--------------|-------------------|
| 01 | Papel | 1 | 1000 | AUTORIZA |

ARTICULO SEGUNDO: Contra la presente providencia procede el recurso de reposición ante esta Dirección Seccional, el cual se deberá interponer dentro de los diez (10) días siguientes a la notificación de esta Resolución.

ARTICULO TERCERO: Notifíquese personalmente o por correo conforme lo establece los artículos 565 y 569 del Estatuto Tributario. Para todos los efectos legales, con la entrega de la presente comunicación se surte su notificación.

ARTICULO CUARTO: La presente Resolución tiene vigencia de dos (2) años contados a partir de la fecha de su Notificación. Si transcurridos los dos años de la vigencia, no se hubiere agotado la numeración autorizada se debe solicitar una nueva Resolución habilitando la numeración anterior.


Proyectó: LOBATON BOLANOS ANDRES FELIPE

EL JEFE DE LA DIVISION Y/O GRUPO DE GESTION DE ASISTENCIA AL CLIENTE O FUNCIONARIO DELEGADO
EXPIDA LA FACTURA. EXIJA LA FACTURA

COPIA DE NOTIFICACION
 DIVISION DE ASISTENCIA AL CLIENTE
 CALI

11.7 CONCEPTO SANITARIO Y USO DE SUELOS

Ambos documentos están a nombre de la empresa E.AINSUPLAST, ya que por el echo de prestarnos el servicio de arrendamiento podemos evitar el pago de estos impuestos.


ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI
SECRETARÍA DE SALUD PÚBLICA

CONCEPTO SANITARIO No. 4212.5.266

FACTURA: 28596

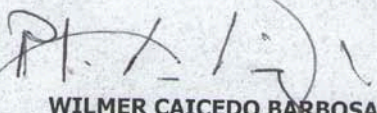
A petición del interesado y en atención a funciones de vigilancia y control que nos compete, se expide el presente CONCEPTO SANITARIO previa visita de inspección según ACTA No. 27056 del 01 de FEBRERO de 2013, donde se verifico que el establecimiento **SI** cumple con los requisitos dispuestos en las normas vigentes del Ministerio de Salud Publica (De ley 09 de 1979 y demás decretos reglamentarios).

| | | |
|----------------------------------|---|---|
| RAZON SOCIAL | : | E.A. INSUPLAST S.A.S. |
| DIRECCION | : | CALLE 28 No. 5-65 |
| BARRIO | : | JORGE ISAACS |
| TELEFONO | : | 444 17 23 |
| ACTIVIDAD ECONOMICA | : | FABRICACION, COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION DE INSUMOS PLASTICOS |
| REPRESENTANTE LEGAL | : | EDUARDO ARANGO |
| NIT/ CEDULA | : | 900.299.461-0 |
| FUNCIONARIO QUE RALIZO LA VISITA | : | CARLOS ALBERTO GIL |

El concepto sanitario pierde su validez por: Cambio de Dirección, Actividad Económica y/o Condiciones Sanitarias.

Este concepto **NO** debe entenderse ni asimilarse a una licencia, permiso o autorización de Funcionamiento o cualquier otro documento similar.

Dado en Santiago de Cali, a los 11 días del mes de Febrero de 2013.


WILMER CAICEDO BARBOSA
RESPONSABLE CENTRO DE ZONOSIS

Centro de Zoonosis / Telefonos: 4411524 - 4412903 Fax 4424229
zoonosiscal@gmail.com



MUNICIPIO DE SANTIAGO DE CALI

SUBSECRETARIA DE ORDENAMIENTO Y
REGULARIZACION FISICA
DIVISION DE EQUIPAMIENTO, ZONIFICACION Y
NOMENCLATURA

CONCEPTO DE USO DEL SUELO

No. DE RADICACION: 123009

FECHA : 09/10/97

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: EDUARDO ARANGO GIRALDO INSUPLAST
PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL: ARANGO GIRALDO EDUARDO
CEDULA / NIT: 16591030
DIRECCION: C28 5 65
BARRIO: Jorge Isaacs

AREA DEL ESTABLECIMIENTO: 0.00
ACTIVIDAD PRINCIPAL:
FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS N.E. *****
CODIGO: 3560
ACTIVIDAD SECUNDARIA:

CODIGO: xxxx
AREA DE ACTIVIDAD: AAI VIA:

De conformidad con los artículos 46 y 47 del Decreto 2150 del 5 de Diciembre de 1995 y el artículo 2. literal a de la Ley 232 del 26 de Diciembre de 1995, en concordancia con el Estatuto de Usos del Suolo y Normas Urbanisticas (Acuerdo 10 del 15 de Diciembre de 1994), su solicitud en atención al Area de Actividad señalada, clasifica como:

COMPATIBLE *****

Esta actividad estará condicionada a **NO GENERAR NINGUNA CLASE DE IMPACTO AMBIENTAL URBANO, SOCIAL Y/O MOLESTIAS A LOS VECINOS**, situaciones que verificará el Departamento Administrativo de Gestión para el Medio Ambiente (DAGMA), Secretaría de Tránsito, Secretaría de Gobierno Convivencia y Seguridad y la Policía Metropolitana. Entes Municipales encargados de efectuar el control e imponer las sanciones correctivas correspondientes.


Para constancia de firma en Santiago de Cali, a los 11 días del mes de September de 1997

ESTE CONCEPTO NO GENERA COSTO ALGUNO, NI AUTORIZA EL FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLECIMIENTO.

Jefe División Equipamiento,
Zonificación y Nomenclatura

Subsecretario de Ordenamiento y
Regularización Física

11.8 CUENTA DE AHORROS DE ECOBOX




Banco de Occidente - Credencial

Nit:890.300.279-4

Estado de Cuenta - CUENTA AHORROS

ECOBX S.A.S
CR 6 # 28-11
CALI - VALLE DEL CAUCA

ECL204075



21.439 CUENTA No. 011-85707-5
FECHA DE CORTE: 30/09/2013

| SALDO DIARIO | | TASA E.A. |
|------------------|-------------------|-----------|
| De \$0 | a \$1.000.000 | 1,30% |
| De \$1.000.001 | a \$5.000.000 | 1,55% |
| De \$5.000.001 | a \$20.000.000 | 1,80% |
| De \$20.000.001 | a \$50.000.000 | 2,05% |
| De \$50.000.001 | a \$100.000.000 | 2,30% |
| De \$100.000.001 | a \$1.000.000.000 | 2,55% |

| RESUMEN | |
|----------------|------------|
| SALDO ANTERIOR | .00 |
| + 18 CREDITOS | 900,828.00 |
| - 0 DEBITOS | .00 |
| SALDO ACTUAL | 900,828.00 |
| SALDO PROMEDIO | 900,379.81 |

¿Cuál es tu papel en el planeta? El Banco de Occidente te invita a ingresar a la página www.bancodeoccidente.com.co para unirse a la campaña EXTRACTO DIGITAL, con tu ayuda todos podemos contribuir a lograr un mejor planeta.

| DIA | TRANSACCIÓN | IDENT. | DEBITOS | CREDITOS | SALDO |
|-----|----------------------|---------|---------|------------|------------|
| 05 | DEPOSITO | 0000000 | 0.00 | 900,000.00 | 900,000.00 |
| 06 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,032.00 |
| 09 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 95.00 | 900,127.00 |
| 10 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,159.00 |
| 11 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,191.00 |
| 12 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,223.00 |
| 13 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,255.00 |
| 16 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 95.00 | 900,350.00 |
| 17 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,382.00 |
| 18 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,414.00 |
| 19 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,446.00 |
| 20 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,478.00 |
| 23 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 95.00 | 900,573.00 |
| 24 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,605.00 |
| 25 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,637.00 |
| 26 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,669.00 |
| 27 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 32.00 | 900,701.00 |
| 30 | INTERESES LIQUIDADOS | 0000000 | 0.00 | 127.00 | 900,828.00 |

ESTE PRODUCTO CUENTA CON SEGURO DE DEPÓSITOS. CUALQUIER INCONFORMIDAD CON ESTE EXTRACTO FAVOR COMUNICARLA A LA REVISORA FISCAL KPMG LTDA. AL A.A. 2098 DE CALI *SUS CARTOS ESTAN SUJETOS A LA CONTRIBUCIÓN DEL 4 X MIL.*
El Defensor del Consumidor Financiero es la doctora LINA MARIA ZORCO CERÓN a quien podrá dirigirse para los asuntos de su competencia en la siguiente dirección: Carrera 7 No. 71 - 52 Torre A, Piso 8 Bogotá. Teléfono: 326 5090 ext. 15318.
Fax: 3121024, correo electrónico: gefes@bancodeoccidente.com.co. Mayor información: www.bancodeoccidente.com.co

12. ANALISIS FINANCIERO PROPUESTO EN EL PROYECTO DE GRADO

Tabla 8. FLUJO MES 2014 (inicial)

| Ventas | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL | % |
|----------------------------------|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------|
| TACO DE PLASTICO 3 PULGADAS | | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 2.027.300 | 24.327.600 | 31,1% |
| TACO DE PLASTICO 4 PULGADAS | | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 4.492.313 | 53.907.750 | 68,9% |
| Total Ventas | | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 6.519.613 | 78.235.350 | |
| Coste de las Ventas | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL | % |
| TACO DE PLASTICO 3 PULGADAS | | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 712.500 | 8.550.000 | 10,9% |
| TACO DE PLASTICO 4 PULGADAS | | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 1.117.500 | 13.410.000 | 17,1% |
| CFI | | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 812.084 | 9.745.008 | 12,5% |
| DEPRECIACION | | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 411.667 | 4.940.000 | 6,3% |
| Total Costes | | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 3.053.751 | 36.645.008 | 46,8% |
| Margen Bruto | | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 3.465.862 | 41.590.342 | 53,2% |
| Gastos Operativos | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL | % |
| NOMINA ADMON | | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 9.600.000 | 12,3% |
| OTROS GASTOS ADMON | | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 200.000 | 2.400.000 | 3,1% |
| CONTADOR | | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 4.800.000 | 6,1% |
| NOMINA VENTAS | | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 800.000 | 9.600.000 | 12,3% |
| COMISION 5% | | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 325.981 | 3.911.768 | 5,0% |
| OTROS GASTOS VENTAS | | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 314.505 | 3.774.052 | 4,8% |
| PROVISIONES | | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 15.116 | 181.392 | 0,2% |
| | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0,0% |
| | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0,0% |
| Total Gastos | | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.602 | 2.855.599 | 2.855.597 | 34.267.212 | 43,8% |
| EBITDA | | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.260 | 610.263 | 610.265 | 7.323.131 | 9,4% |
| Amortizaciones | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0,0% |
| Intereses | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL | % |
| CREDITO | | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 3.153.485 | 4,0% |
| | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0,0% |
| Total Intereses | | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 262.790 | 3.153.485 | 4,0% |
| Beneficio Antes Impuestos | | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.470 | 347.473 | 347.475 | 4.169.646 | 5,3% |
| Impuestos | | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.665 | 114.666 | 114.667 | 1.376.981 | 1,8% |
| Beneficio Neto | | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.805 | 232.807 | 232.808 | 2.793.662 | 3,6% |

Tabla 9. Proyección de costos y gastos(inicial)

| Costos y Gastos | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | | |
| Costo Materia Prima TACO 3 Pulgadas | \$/ unid. | 50 | 53 | 56 | 60 | 63 |
| Costo Materia Prima TACO 4 Pulgadas | \$/ unid. | 124 | 131 | 139 | 148 | 157 |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | | |
| Costo Mano de Obra TACO 3 Pulgadas | \$/ unid. | 25 | 26 | 28 | 29 | 30 |
| Costo Mano de Obra TACO 4 Pulgadas | \$/ unid. | 25 | 26 | 28 | 29 | 30 |
| Costos Variables Unitarios | | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | \$/ unid. | 83,6 | 88,7 | 94,0 | 99,6 | 105,6 |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | \$/ unid. | 25,0 | 26,3 | 27,6 | 28,9 | 30,4 |
| Materia Prima y M.O. | \$/ unid. | 108,6 | 114,9 | 121,5 | 128,6 | 136,0 |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | \$ | 9.000.000 | 9.360.000 | 9.734.400 | 10.123.776 | 10.528.727 |
| Costos Producción Inventariables | | | | | | |
| Materia Prima | \$ | 17.480.000 | 21.308.120 | 24.845.268 | 31.603.181 | 40.199.246 |
| Mano de Obra | \$ | 5.225.000 | 6.309.188 | 7.287.112 | 9.181.761 | 11.569.018 |
| Materia Prima y M.O. | \$ | 22.705.000 | 27.617.308 | 32.132.379 | 40.784.941 | 51.768.264 |
| Depreciación | \$ | 4.940.000 | 4.940.000 | 4.940.000 | 2.940.000 | 6.540.000 |
| Total | \$ | 27.645.000 | 32.557.308 | 37.072.379 | 43.724.941 | 58.308.264 |

Tabla 10. Flujo de caja (inicial)

| | Año 2.013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | | 7.323.138 | 16.148.865 | 23.721.507 | 43.235.041 | 62.697.706 |
| Depreciaciones | | 4.940.000 | 4.940.000 | 4.940.000 | 2.940.000 | 6.540.000 |
| Amortización Gastos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agotamiento | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisiones | | 67.213 | 14.720 | 13.601 | 25.985 | 33.053 |
| Impuestos | | 0 | -1.375.985 | -4.531.306 | -7.261.496 | -13.908.297 |
| Neto Flujo de Caja Operativo | | 12.330.350 | 19.727.599 | 24.143.802 | 38.939.529 | 55.362.462 |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | | -3.360.625 | -735.977 | -680.036 | -1.299.245 | -1.652.640 |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos ³ | | -242.778 | 65.210 | -29.476 | -56.316 | -71.634 |
| Variación Inv. Prod. En Proceso | | -76.792 | -194.519 | -37.626 | -55.438 | -121.528 |
| Variación Inv. Prod. Terminados | | -767.917 | -136.453 | -125.419 | -184.793 | -405.092 |
| Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Cuentas por Pagar | | 1.892.083 | 409.359 | 376.256 | 721.047 | 915.277 |
| Variación Acreedores Varios | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Otros Pasivos | | 10.000.000 | -10.000.000 | 0 | 0 | 0 |
| Variación del Capital de Trabajo | 0 | 7.443.972 | -10.592.380 | -496.300 | -874.746 | -1.335.617 |
| Inversión en Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Construcciones | 0 | -2.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | 0 | -12.400.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Muebles | 0 | -5.000.000 | 0 | 0 | 0 | -5.000.000 |
| Inversión en Equipo de Transporte | 0 | -3.000.000 | 0 | 0 | 0 | -3.000.000 |
| Inversión en Equipos de Oficina | 0 | -6.000.000 | 0 | 0 | 0 | -6.000.000 |
| Inversión en Semovientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Otros Activos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Activos Fijos | 0 | -28.400.000 | 0 | 0 | 0 | -14.000.000 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | 0 | -20.956.028 | -10.592.380 | -496.300 | -874.746 | -15.335.617 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Fondo Emprender | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 15.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 |
| Intereses Pagados | | -3.153.485 | -2.417.634 | -1.716.973 | -1.088.687 | -517.052 |
| Dividendos Pagados | | 0 | 0 | -1.839.985 | -2.948.608 | -5.647.611 |
| Capital | 15.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | 30.000.000 | -6.153.485 | -5.417.634 | -6.556.958 | -7.037.294 | -9.164.663 |
| Neto Periodo | 30.000.000 | -14.779.163 | 3.717.585 | 17.090.544 | 31.027.489 | 30.862.182 |
| Saldo anterior | | 30.000.000 | 15.220.837 | 18.938.422 | 36.028.966 | 67.056.455 |
| Saldo siguiente | 30.000.000 | 15.220.837 | 18.938.422 | 36.028.966 | 67.056.455 | 97.918.637 |

Tabla 11. Balance general (inicial)

| | Año 2.013 | Año 2.014 | Año 2.015 | Año 2.016 | Año 2.017 | Año 2.018 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | |
| Activo | | | | | | |
| Efectivo | 30.000.000 | 15.067.254 | 18.938.422 | 36.028.966 | 67.056.455 | 97.918.637 |
| Cuentas X Cobrar | 0 | 3.360.625 | 4.096.602 | 4.776.638 | 6.075.883 | 7.728.524 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | | -67.213 | -81.932 | -95.533 | -121.518 | -154.570 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0 | 242.778 | 177.568 | 207.044 | 263.360 | 334.994 |
| Inventarios de Producto en Proceso | 0 | 230.375 | 271.311 | 308.936 | 364.375 | 485.902 |
| Inventarios Producto Terminado | 0 | 767.917 | 904.370 | 1.029.788 | 1.214.582 | 1.619.674 |
| Total Activo Corriente: | 30.000.000 | 19.601.735 | 24.306.340 | 42.255.840 | 74.853.137 | 107.933.160 |
| Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | 0 | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Depreciación Acumulada Planta | | -100.000 | -200.000 | -300.000 | -400.000 | -500.000 |
| Construcciones y Edificios | 0 | 1.900.000 | 1.800.000 | 1.700.000 | 1.600.000 | 1.500.000 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 0 | 12.400.000 | 12.400.000 | 12.400.000 | 12.400.000 | 12.400.000 |
| Depreciación Acumulada | | -1.240.000 | -2.480.000 | -3.720.000 | -4.960.000 | -6.200.000 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 0 | 11.160.000 | 9.920.000 | 8.680.000 | 7.440.000 | 6.200.000 |
| Muebles y Enseres | 0 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 10.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -1.000.000 | -2.000.000 | -3.000.000 | -4.000.000 | -6.000.000 |
| Muebles y Enseres | 0 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 1.000.000 | 4.000.000 |
| Equipo de Transporte | 0 | 3.000.000 | 3.000.000 | 3.000.000 | 3.000.000 | 6.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -600.000 | -1.200.000 | -1.800.000 | -2.400.000 | -3.600.000 |
| Equipo de Transporte | 0 | 2.400.000 | 1.800.000 | 1.200.000 | 600.000 | 2.400.000 |
| Equipo de Oficina | 0 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 12.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -2.000.000 | -4.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -8.000.000 |
| Equipo de Oficina | 0 | 4.000.000 | 2.000.000 | 0 | 0 | 4.000.000 |
| Total Activos Fijos: | 0 | 23.460.000 | 18.520.000 | 13.580.000 | 10.640.000 | 18.100.000 |
| Total Otros Activos Fijos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ACTIVO | 30.000.000 | 43.061.735 | 42.826.340 | 55.835.840 | 85.493.137 | 126.033.160 |
| Pasivo | | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 0 | 1.892.083 | 2.301.442 | 2.677.698 | 3.398.745 | 4.314.022 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 1.375.985 | 4.531.306 | 7.261.496 | 13.908.297 | 20.519.616 |
| Acreedores Varios | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Financieras | 15.000.000 | 12.000.000 | 9.000.000 | 6.000.000 | 3.000.000 | 0 |
| Otros pasivos a LP | | 10.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligacion Fondo Empreder (Contingente) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PASIVO | 15.000.000 | 25.268.069 | 15.832.748 | 15.939.195 | 20.307.042 | 24.833.638 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 15.000.000 | 15.000.000 | 15.000.000 | 15.000.000 | 15.000.000 | 15.000.000 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 | 279.367 | 1.199.359 | 2.673.663 | 5.497.469 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 | 2.514.300 | 8.954.247 | 19.274.374 | 39.041.014 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | 2.793.667 | 9.199.925 | 14.743.038 | 28.238.057 | 41.661.039 |
| PATRIMONIO | 15.000.000 | 17.793.667 | 26.993.591 | 39.896.645 | 65.186.095 | 101.199.522 |
| PASIVO + PATRIMONIO | 30.000.000 | 43.061.735 | 42.826.340 | 55.835.840 | 85.493.137 | 126.033.160 |

Tabla 12. Estado de resultados(inicial)

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| Ventas | 80.655.000 | 98.318.445 | 114.639.307 | 145.821.198 | 185.484.564 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 2.419.650 | 2.949.553 | 3.439.179 | 4.374.636 | 5.564.537 |
| Materia Prima, Mano de Obra | 22.705.000 | 27.617.308 | 32.132.379 | 40.784.941 | 51.768.264 |
| Depreciación | 4.940.000 | 4.940.000 | 4.940.000 | 2.940.000 | 6.540.000 |
| Agotamiento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Costos | 9.000.000 | 9.360.000 | 9.734.400 | 10.123.776 | 10.528.727 |
| Utilidad Bruta | 41.590.350 | 53.451.584 | 64.393.348 | 87.597.845 | 111.083.036 |
| Gasto de Ventas | 16.600.000 | 17.928.000 | 19.362.240 | 20.911.219 | 22.584.117 |
| Gastos de Administracion | 17.600.000 | 19.360.000 | 21.296.000 | 23.425.600 | 25.768.160 |
| Provisiones | 67.213 | 14.720 | 13.601 | 25.985 | 33.053 |
| Amortización Gastos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Operativa | 7.323.138 | 16.148.865 | 23.721.507 | 43.235.041 | 62.697.706 |
| Otros ingresos | | | | | |
| Intereses | 3.153.485 | 2.417.634 | 1.716.973 | 1.088.687 | 517.052 |
| Otros ingresos y egresos | -3.153.485 | -2.417.634 | -1.716.973 | -1.088.687 | -517.052 |
| Revalorización de Patrimonio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ajuste Activos no Monetarios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ajuste Depreciación Acumulada | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ajuste Amortización Acumulada | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ajuste Agotamiento Acumulada | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Corrección Monetaria | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | 4.169.652 | 13.731.231 | 22.004.535 | 42.146.354 | 62.180.655 |
| Impuestos (35%) | 1.375.985 | 4.531.306 | 7.261.496 | 13.908.297 | 20.519.616 |
| Utilidad Neta Final | 2.793.667 | 9.199.925 | 14.743.038 | 28.238.057 | 41.661.039 |

Tabla 13. Indicadores financieros proyectados (inicial)

| Indicadores Financieros Proyectados | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Liquidez - Razón Corriente | 6,00 | 3,56 | 4,25 | 4,33 | 4,35 |
| Prueba Acida | 6 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| Rotacion cartera (días) | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 |
| Rotación Inventarios (días) | 5,5 | 5,0 | 4,9 | 4,5 | 4,7 |
| Rotacion Proveedores (días) | 24,6 | 25,4 | 26,0 | 28,0 | 26,6 |
| Nivel de Endeudamiento Total | 58,7% | 37,0% | 28,5% | 23,8% | 19,7% |
| Rentabilidad Operacional | 9,1% | 16,4% | 20,7% | 29,6% | 33,8% |
| Rentabilidad Neta | 3,5% | 9,4% | 12,9% | 19,4% | 22,5% |
| Rentabilidad Patrimonio | 15,7% | 34,1% | 37,0% | 43,3% | 41,2% |
| Rentabilidad del Activo | 6,5% | 21,5% | 26,4% | 33,0% | 33,1% |

Tabla 14. Flujo de caja libre (inicial)

| Flujo de Caja y Rentabilidad | 2.013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Flujo de Operación | | 12.330.350 | 19.727.599 | 24.143.802 | 38.939.529 | 55.362.462 |
| Flujo de Inversión | -30.000.000 | -20.956.028 | -10.592.380 | -496.300 | -874.746 | -15.335.617 |
| Flujo de Financiación | 30.000.000 | -6.153.485 | -5.417.634 | -6.556.958 | -7.037.294 | -9.164.663 |
| Flujo de caja para evaluación | -30.000.000 | -8.625.678 | 9.135.219 | 23.647.502 | 38.064.783 | 40.026.845 |
| Tasa de descuento Utilizada | | 18% | 18% | 18% | 18% | 18% |
| Factor | 1,00 | 1,18 | 1,39 | 1,64 | 1,94 | 2,29 |
| Flujo de caja descontado | -30.000.000 | -7.309.896 | 6.560.772 | 14.392.600 | 19.633.392 | 17.496.103 |

Tabla 15. Valor Actual Neto, Tasa Interna De Retorno (inicial)

| Criterios de Decisión | |
|--|------------|
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | 18% |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 33,53% |
| VAN (Valor actual neto) | 20.772.970 |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión) | 1,47 |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 2 mes |

13. ANALISIS FINANCIERO PROPUESTO EN EL TRABAJO DE GRADO

Tabla 16. Proyección de costos y gastos




ecobox AÑO 2014

| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
| TACO 3" | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 1.881.000 | \$ 22.572.000,0 |
| TACO 4" | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 3.750.000 | \$ 45.000.000,0 |
| TACO 6" | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 2.500.000 | \$ 30.000.000,0 |
| TOTAL INGRESOS BRUTOS | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 8.131.000,0 | \$ 97.572.000,0 |
| DESCUENTOS, DEVOLUCIONES | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 243.930,0 | \$ 2.927.160,0 |
| TOTAL INGRESOS NETOS | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 7.887.070,0 | \$ 94.644.840,0 |
| COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
| TACO 3" | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 1.498.737 | \$ 17.984.846 |
| TACO 4" | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 1.569.089 | \$ 18.829.063 |
| TACO 6" | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 1.085.466 | \$ 13.025.591 |
| TOTAL COSTO DE VENTAS | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 4.153.292 | \$ 49.839.500 |
| UTILIDAD BRUTA | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 3.733.778 | \$ 44.805.340 |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| GASTOS DE ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| SUELDOS Y SALARIOS | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | \$ 16.800.000 |
| HONORARIOS | \$ 300.000 | | | | | | \$ 300.000 | | | | | \$ 300.000 | \$ 900.000 |
| SERVICIOS | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 50.000 | \$ 600.000 |
| ARRENDAMIENTO | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 2.400.000 |
| DIVERSOS | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 1.500.000 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$ 2.075.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 2.075.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 1.775.000 | \$ 22.200.000 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
| COMISIONES | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 207.665 | \$ 2.491.975 |
| PUBLICIDAD | \$ 615.000 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 615.000 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.230.000 |
| Otros Gastos | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 209.189 | \$ 2.510.267 |
| TOTAL GASTOS DE VENTAS | \$ 1.031.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 1.031.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 416.854 | \$ 6.232.242 |
| UTILIDAD OPERATIVA | \$ 626.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 926.925 | \$ 1.241.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 1.541.925 | \$ 16.373.998 |
| OTROS INGRESOS | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTROS EGRESOS | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 356.147 | \$ 4.273.760 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | \$ 270.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 570.778 | \$ 885.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 1.185.778 | \$ 885.778 | \$ 12.099.338 |
| IMPUESTO 33% | \$ 89.357 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 188.357 | \$ 292.307 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 391.307 | \$ 292.307 | \$ 3.992.782 |
| UTILIDAD NETA | \$ 181.421 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 382.421 | \$ 593.471 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 794.471 | \$ 593.471 | \$ 8.106.556 |

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | |
| Costo Materia Prima Taco 3" | 56 | 58 | 60 | 61 | 63 |
| Costo Materia Prima Taco 4" | 108 | 111 | 114 | 118 | 121 |
| Costo Materia Prima Taco 6" | 159 | 164 | 169 | 174 | 179 |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | |
| Costo Mano de Obra Taco 3" | 46 | 48 | 51 | 53 | 56 |
| Costo Mano de Obra Taco 4" | 46 | 48 | 51 | 53 | 56 |
| Costo Mano de Obra Taco 6" | 46 | 48 | 51 | 53 | 56 |
| Costos Variables Unitarios | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | 94,7 | 97,5 | 100,5 | 103,5 | 106,6 |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | 46,0 | 48,3 | 50,7 | 53,3 | 55,9 |
| Materia Prima y M.O. | 140,7 | 145,8 | 151,2 | 156,7 | 162,5 |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | 9.000.000 | 9.270.000 | 9.548.100 | 9.834.543 | 10.129.579 |
| Costos Producción Inventariables | | | | | |
| Materia Prima | 24.055.500 | 27.750.425 | 32.012.890 | 36.930.070 | 42.602.529 |
| Mano de Obra | 11.684.000 | 13.740.384 | 16.158.692 | 19.002.621 | 22.347.083 |
| Materia Prima y M.O. | 35.739.500 | 41.490.809 | 48.171.582 | 55.932.691 | 64.949.611 |
| Depreciación | 5.100.000 | 5.100.000 | 5.100.000 | 3.100.000 | 3.100.000 |
| Total | 40.839.500 | 46.590.809 | 53.271.582 | 59.032.691 | 68.049.611 |

Tabla 17. Flujo de caja



| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | Año 2.013 | Año 2.014 | Año 2.015 | Año 2.016 | Año 2.017 | Año 2.018 |
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | | 16.373.098 | 23.327.526 | 31.588.619 | 43.183.606 | 54.311.414 |
| Depreciaciones | | 5.100.000 | 5.100.000 | 5.100.000 | 3.100.000 | 3.100.000 |
| Impuestos | | 0 | -3.992.782 | -6.591.423 | -9.590.204 | -13.697.260 |
| Neto Flujo de Caja Operativo | | 21.473.098 | 24.434.744 | 30.097.196 | 36.693.401 | 43.714.154 |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | | -4.065.500 | -624.461 | -720.378 | -831.028 | -958.674 |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos3 | | -4.009.250 | -615.821 | -710.411 | -819.530 | -945.410 |
| Variación Inv. Prod. Terminados | | -701.646 | -239.638 | -278.366 | -240.046 | -375.705 |
| Variación Cuentas por Pagar | | -2.021.708 | 479.276 | 556.731 | 646.759 | 751.410 |
| Variación del Capital de Trabajo | 0 | -10.798.104 | -1.000.644 | -1.152.423 | -1.243.845 | -1.528.379 |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | -21.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Muebles | 0 | -5.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipos de Oficina | 0 | -6.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Activos Fijos | -21.000.000 | -11.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -21.000.000 | -21.798.104 | -1.000.644 | -1.152.423 | -1.243.845 | -1.528.379 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Fondo Emprender | 0 | | | | | |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 15.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 | -3.000.000 |
| Intereses Pagados | | -4.273.760 | -3.353.517 | -2.527.393 | -1.676.759 | -834.300 |
| Dividendos Pagados | | 0 | -405.328 | -669.129 | -973.551 | -1.390.479 |
| Capital | 16.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | 31.000.000 | -7.273.760 | -6.758.845 | -6.196.522 | -5.650.310 | -5.224.779 |
| Neto Periodo | 10.000.000 | -7.598.766 | 16.675.255 | 22.748.250 | 29.799.246 | 36.960.996 |
| Saldo anterior | | 14.000.000 | 6.401.234 | 23.076.489 | 45.824.740 | 75.623.986 |
| Saldo siguiente | 10.000.000 | 6.401.234 | 23.076.489 | 45.824.740 | 75.623.986 | 112.584.982 |

Tabla 18. Balance general


| BALANCE GENERAL | Año 2.013 | Año 2.014 | Año 2.015 | Año 2.016 | Año 2.017 | Año 2.018 |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Activo | | | | | | |
| Efectivo | 14.000.000 | 6.401.234 | 23.076.489 | 45.824.740 | 75.623.986 | 112.584.982 |
| Cuentas X Cobrar | 0 | 4.065.500 | 4.689.961 | 5.410.339 | 6.241.367 | 7.200.041 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0 | 4.009.250 | 4.625.071 | 5.335.482 | 6.155.012 | 7.100.421 |
| Inventarios Producto Terminado | 1.000.000 | 1.701.646 | 1.941.284 | 2.219.649 | 2.459.695 | 2.835.400 |
| Total Activo Corriente: | 15.000.000 | 16.177.630 | 34.332.805 | 58.790.209 | 90.480.060 | 129.720.845 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 21.000.000 | 18.900.000 | 16.800.000 | 14.700.000 | 12.600.000 | 10.500.000 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 21.000.000 | 21.000.000 | 21.000.000 | 21.000.000 | 21.000.000 | 21.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -2.100.000 | -4.200.000 | -6.300.000 | -8.400.000 | -10.500.000 |
| Muebles y Enseres | 0 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 1.000.000 | 0 |
| Muebles y Enseres | 0 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -1.000.000 | -2.000.000 | -3.000.000 | -4.000.000 | -5.000.000 |
| Equipo de Oficina | 0 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 |
| Depreciación Acumulada | | -2.000.000 | -4.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 |
| Equipo de Oficina | 0 | 4.000.000 | 2.000.000 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activos Fijos: | 21.000.000 | 26.900.000 | 21.800.000 | 16.700.000 | 13.600.000 | 10.500.000 |
| Total Otros Activos Fijos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ACTIVO | 36.000.000 | 43.077.630 | 56.132.805 | 75.490.209 | 104.080.060 | 140.220.845 |
| Pasivo | | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 5.000.000 | 2.978.292 | 3.457.567 | 4.014.298 | 4.661.058 | 5.412.468 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 3.992.782 | 6.591.423 | 9.590.204 | 13.697.260 | 17.647.448 |
| Obligaciones Financieras | 15.000.000 | 12.000.000 | 9.000.000 | 6.000.000 | 3.000.000 | 0 |
| PASIVO | 20.000.000 | 18.971.073 | 19.048.990 | 19.604.503 | 21.358.317 | 23.059.915 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 16.000.000 | 16.000.000 | 16.000.000 | 16.000.000 | 16.000.000 | 16.000.000 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 | 810.656 | 2.148.914 | 4.096.016 | 6.876.975 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 | 6.890.573 | 18.265.771 | 34.816.139 | 58.454.288 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | 8.106.557 | 13.382.586 | 19.471.021 | 27.809.588 | 35.829.666 |
| PATRIMONIO | 16.000.000 | 24.106.557 | 37.083.814 | 55.885.706 | 82.721.743 | 117.160.930 |
| PASIVO + PATRIMONIO | 36.000.000 | 43.077.630 | 56.132.805 | 75.490.209 | 104.080.060 | 140.220.845 |

Tabla 19. Estado de resultados

El ejercicio de Ecobox para el año 2014, pretende obtener una rentabilidad bruta del 46%, es decir, un retorno sobre la inversión realizada en materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, lo cual logra cubrir los gastos de operación que representan el 29% de los ingresos, para así dejar una rentabilidad neta del ejercicio del 8%.

Proyectamos un incremento anual en ventas en promedio del 15% cada año, buscando ampliar la participación en el mercado, con resultados positivos en la generación de valor, permitiendo obtener ingresos superiores a los 170 millones de pesos en el año 2018 y una rentabilidad neta del 21%, generando economías en escala mediante un aumento en la productividad cuyo efecto converge en la disminución del costo de producción y mejor aprovechamiento de los gastos operativos.

Tabla 20. Indicadores financieros proyectados

|  | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Indicadores Financieros Proyectados | Año 2.013 | Año 2.014 | Año 2.015 | Año 2.016 | Año 2.017 | Año 2.018 |
| Liquidez - Razón Corriente | | 2,32 | 3,42 | 4,32 | 4,93 | 5,63 |
| Prueba Acida | | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 |
| Rotación cartera (días) | | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 |
| Rotación Inventarios (días) | | 21,1 | 21,0 | 20,9 | 20,7 | 20,7 |
| Rotación Proveedores (días) | | 26,3 | 26,7 | 27,1 | 28,4 | 28,6 |
| Nivel de Endeudamiento Total | | 44,0% | 33,9% | 26,0% | 20,5% | 16,4% |
| Concentración Corto Plazo | | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Ebitda / Gastos Financieros | | 502,4% | 847,7% | 1451,6% | 2760,3% | 6881,4% |
| Ebitda / Servicio de Deuda | | 295,2% | 447,4% | 663,8% | 989,7% | 1497,3% |
| Rentabilidad Operacional | | 16,8% | 20,7% | 24,3% | 28,8% | 31,4% |
| Rentabilidad Neta | | 8,3% | 11,9% | 15,0% | 18,6% | 20,7% |
| Rentabilidad Patrimonio | | 33,6% | 36,1% | 34,8% | 33,6% | 30,6% |
| Rentabilidad del Activo | | 18,8% | 23,8% | 25,8% | 26,7% | 25,6% |

En lo referente a los indicadores financieros proyectados, vemos que la empresa gozará de liquidez, es decir, tendrá un mayor grado de bienestar y salud financiera que le permitirá pagar las obligaciones económicas adquiridas, adquirir la materia prima y demás bienes para la operación cuando estos sean requeridos, se tendrá una mejor posición para negociar con proveedores y aprovechar descuentos por pronto pago, además de no asumir gastos por intereses para apalancar la operación de la compañía.

Tabla 21. Flujo de caja libre


|  | | | | | | |
|--|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Flujo de Caja y Rentabilidad | Año 2.013 | Año 2.014 | Año 2.015 | Año 2.016 | Año 2.017 | Año 2.018 |
| Flujo de Operación | | 21.473.098 | 24.434.744 | 30.097.196 | 36.693.401 | 43.714.154 |
| Flujo de Inversión | -36.000.000 | -21.798.104 | -1.000.644 | -1.152.423 | -1.243.845 | -1.528.379 |
| Flujo de Financiación | 31.000.000 | -7.273.760 | -6.758.845 | -6.196.522 | -5.650.310 | -5.224.779 |
| Flujo de caja para evaluación | -36.000.000 | -325.006 | 23.434.100 | 28.944.772 | 35.449.556 | 42.185.775 |
| Tasa de descuento Utilizada | | 18% | 18% | 18% | 18% | 18% |
| Factor | 1,00 | 1,18 | 1,39 | 1,64 | 1,94 | 2,29 |
| Flujo de caja descontado | -36.000.000 | -275.429 | 16.830.006 | 17.616.682 | 18.284.487 | 18.439.791 |

Tabla 21. Valor Actual Neto, Tasa Interna De Retorno



| Criterios de Decisión | |
|--|------------|
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | 18% |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 43,79% |
| VAN (Valor actual neto) | 34.895.537 |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión) | 1,39 |
| Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT) | 55,56% |

De acuerdo a los criterio de decisión para valorar financieramente la factibilidad del negocio, vemos que la Tasa Interna de Retorno obtenida por la generación de los flujos proyectados y las inversiones realizadas es del 43,79% Efectiva Anual, es decir, 25 puntos porcentuales por encima del costo de oportunidad (18%).

El valor Presente Neto del proyecto al ser mayor a 0 me refleja una generación de valor en la inversión por un valor superior a los 34 millones de pesos, lo cual me indica lo atractivo del negocio siempre y cuando se cumplan los objetivos de crecimiento planteados.

El nivel de endeudamiento del negocio se encuentra dentro de los parámetros razonables de apalancamiento financiero, ya que la participación de los acreedores en el negocio es del (55%) sobre el total de los activos de la compañía.

El periodo de recuperación de la inversión se da en el corto plazo, lo cual minimiza el riesgo de la inversión y nos permite optimizar la toma de decisiones en pro de la evolución de Ecobox, en este orden de ideas los flujos netos de efectivo de la inversión se recuperan en 1,39 años. Por otro lado el punto de

equilibrio de la empresa esta en una venta mensual de 2,500,000 dos millones quinientos mil pesos lo cual se espera obtener a partir de enero, por lo tanto el negocio tardaría 6 meses para llegar al punto de equilibrio.

14. CONCLUSIONES

A modo de conclusión se puede decir que en este trabajo se han planteado y analizado la gran mayoría de las variables que intervienen en la creación de una nueva empresa dedicada a la comercialización de Tacos Plásticos para la industria de la pulpa, el papel, el cartón y el polipropileno, puesto que se ha cumplido a cabalidad con el objetivo planteado ya que se ha podido determinar la viabilidad del proyecto.

Por otra parte, el estudio realizado concluye que, en términos de mercado la empresa que se deriva del proyecto tendrá aceptación en virtud de las tendencias actuales de las empresa que poco a poco han ido adquiriendo los tacos plásticos por las ventajas que este representa comparado con los de madera, pese a que relativamente tiene un costo alto; de tal manera que la estrategia de precios que se diseñó para ECOBOX SAS busca competir con valores atractivos en el mercado.

Se decide tercerizar la producción porque realizar la inversión en una máquina de inyección es sumamente costosa, claro está que a largo plazo sería lo ideal adquirir dicha maquinaria, sin embargo los precios que ofrece la maquiladora son atractivos, lo único que hay que suministrarles son los moldes y la materia prima (polipropileno negro).

La opción de importar los tacos de plástico se tuvo en cuenta en el análisis secundario, dejando ver las bondades referentes al precio puesto que saldría mas económico, sin embargo dichos precios están sujetos a las variaciones del dólar que en la actualidad se está revaluando comparado con el peso colombiano, además los tiempos de entrega de las empresas ubicadas en China y la India no permitirían dar respuesta inmediata a una posible pedido significativo.

Conozco este sector desde muy temprana edad ya que mi familia es propietaria de la empresa EA INSUPLAST SAS, quienes a su vez serían los maquiladores de ECOBOX SAS, convirtiéndose en un aliado estratégico para la operación y crecimiento de la compañía hasta que esta sea auto sostenible.

En EA INSUPLAST SAS, he adquirido experiencia realizando labores de Compras, Producción y Mantenimiento. Además se cómo funciona el área comercial en profundidad y he podido analizar las técnicas utilizadas para conseguir una venta y más aún para retener un cliente.

En la realización de la presente investigación se encontró un cuello de botella para la estimación de la demanda, además del cuantificar el valor de la inversión a realizar y costos asumir (ejemplo Materia Prima: cantidad de gramos de polipropileno para el taco de 3", 4" y 7). Precisamente transformar el estudio de mercado, administrativo, legal y técnico en valores monetario para su análisis financiero resulto complejo, claro

esta que las herramientas utilizadas (formato financiero del fondo emprendedor) fue de gran ayuda.

Este plan de negocios fue el primer paso para la constitución de mi propia empresa, meta que me he planteado desde mi niñez; Desde la constitución de la empresa e tratado de desarrollar a fondo todas las ideas planteadas en el proyecto de grado, lo cual me ayudo a seguir el plan en una forma organizada, para así lograr cumplir con todos los supuestos planteados.

Por último, deseo mencionar que ha sido un gran reto realizar este trabajo restando únicamente el desafío de llevar este proyecto a la realidad, con lo cual e cumplido uno de mis sueños en la vida y mi mayor logro hasta el momento.

INFOGRAFIA

- Departamento Administrativo nacional de Estadística
http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=53&Itemid=59 enero 19 2013
- Departamento nacional de Planeación de Colombia
www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=yf2yHg9rQmw%3D&tabid=1436
enero 25 2013
- Departamento Administrativo De Planeación Municipal de Cali
www.planeacion.cali.gov.co febrero 5 de 2013
- Portal la nota Digital <http://www.lanotadigital.com/vademecum/small/madera-y-papel/papel-y-carton> febrero 28-2013
- Portal de Mercado on line Alibaba trade www.alibaba.com febrero 23 de 2013
- Portal de la Empresa core plugs <http://www.coreplugs.co.uk> febrero 26 de 2013
- Portal de la Empresa badger plug <http://www.badgerplug.com/plastic.html> marzo 5 de 2013
- Portal Crear Empresa
<http://www.crearempresa.com.co/Consultas/ConsultasTipoEmpresa.aspx>
marzo 12 de 2013
- Negocios y emprendimiento
<http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/11/> marzo 18 de 2013
- Departamento nacional de Planeación de Colombia
<https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DDE/Imprenta.pdf> - abril 2 de 2013
- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI
<http://www.revistaandi.com/Boletines/?sc=3> abril 3 de 2013
- Revista Dinero – Estudios Económicos octubre 2012 – abril 18 de 2013
- Universidad ICESI – Cadena Productiva Pulpa, Papel y la Industria Grafica
http://www.icesi.edu.co/e_portafolio/artefact/file/download.php?file=1150&view=304 mayo 7 de 2013
- Management Mathematics for European Schools
http://optimierung.mathematik.uni-kl.de/mamaesch/veroeffentlichungen/ver_texte/sampling_es.pdf mayo 7 de 2013.

ANEXO 1

FORMATO FINANCIERO FONADE (PROYECCIONES)

Propiedad de Fonade - Valora-CE. No es de Uso Obligatorio. Solo se pueden modificar las celdas amarillas.

| | Un. | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Variables Macroeconómicas | | | | | | | |
| Inflación | % | | 6.00% | 6.00% | 6.00% | 6.00% | 6.00% |
| Devaluación | % | | 8.00% | 2.28% | 4.55% | 2.74% | 0.87% |
| I.P.P. | % | | 4.00% | 3.25% | 3.01% | 3.02% | 3.02% |
| Crecimiento PIB | % | | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 5.00% | 5.00% |
| D.T.F.A. | % | | 8.63% | 7.84% | 7.08% | 6.33% | 5.59% |
| Ventas, Costos y Gastos | | | | | | | |
| Precio Por Producto | | | | | | | |
| Precio Producto 1 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Precio Producto 2 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Precio Producto 3 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Precio Producto 4 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Precio Producto 5 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unidades Vendidas por Producto | | | | | | | |
| Unidades Producto 1 | unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unidades Producto 2 | unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unidades Producto 3 | unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unidades Producto 4 | unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unidades Producto 5 | unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Ventas | | | | | | | |
| Precio Promedio | \$/ unid. | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Ventas | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ventas | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rebajas en Ventas | | | | | | | |
| Rebaja | % ventas | | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Pronto pago | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | | | |
| Costo Materia Prima Producto 1 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Producto 2 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Producto 3 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Producto 4 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Producto 5 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | | | |
| Costo Mano de Obra Producto 1 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Mano de Obra Producto 2 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Mano de Obra Producto 3 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Mano de Obra Producto 4 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Mano de Obra Producto 5 | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Variables Unitarios | | | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | \$/ unid. | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | \$/ unid. | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Materia Prima y M.O. | \$/ unid. | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Producción Inventariables | | | | | | | |
| Materia Prima | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mano de Obra | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Materia Prima y M.O. | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Depreciación | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agotamiento | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Margen Bruto | % | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Gastos Operacionales | | | | | | | |
| Gastos de Ventas | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Administración | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Gastos | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital de Trabajo | | | | | | | |
| Cuentas por Cobrar | | | | | | | |
| Rotación Cartera Clientes | días | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cartera Clientes | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | % | | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Inventarios | | | | | | | |
| Invent. Prod. Final Rotación | días costo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. Final | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. en Proceso Rotación | días | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. Proceso | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Materia Prima Rotación | días compras | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Materia Prima | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Inventario | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | | | | | | | |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | | | | | | | |
| Gastos Anticipados | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cuentas por Pagar | | | | | | | |
| Cuentas por Pagar Proveedores | días | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cuentas por Pagar Proveedores | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios (Var.) | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Pasivos | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversiones (Inicio Periodo) | | | | | | | |
| Terrenos | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Muebles y Enseres | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Transporte | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Oficina | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sempreverdes de Vida Corta | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Inversiones | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | | | | | | |
| Valor Ajustado | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Estructura de Capital | | | | | | | |
| Capital Socios | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital Adicional Socios | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Fondo Emprender | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Financieras | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos | | | | | | | |
| Utilidades Repartibles | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos | % | | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Dividendos | \$/ unid. | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

ANEXO 2

PARAMETROS

| PARAMETRO | VALOR | EXPLICACION |
|---|--------|---------------------------|
| Nombre de los Productos | | |
| Producto 1 | | |
| Producto 2 | | |
| Producto 3 | | |
| Producto 4 | | |
| Producto 5 | | |
| Información del Proyecto | | |
| Tasa de Descuento | 18% | Tasa Efectiva Anual |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 4 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | 60 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | 84 mes | |
| Condiciones de la Deuda | | |
| Gracia | 0 | Gracia a Capital (Años) |
| Plazo | 5 | Plazo de la Deuda (Años) |
| Tasa en pesos | 10% | Puntos por encima del DTF |
| Depreciación Activos Fijos | | |
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Vida útil (años) |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | Vida útil (años) |
| Muebles y Enseres | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Transporte | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Oficina | 3 | Vida útil (años) |
| Semovientes | 10 | Agotamiento (años) |
| Cultivos Permanentes | 10 | Agotamiento (años) |
| Otros | | |
| Gastos Anticipados | 5 | Amortización (años) |

ANEXO 3

ORDEN DE COMPRA DE 5000 TACO DE 3" PARA UNIBOL



FABRICA DE BOLSAS DE PAPEL UNIBOL S.A.
 Autopista al aeropuerto Km. 7 - Apartado Aereo 350 - conm.: PBX: (5) 3366700
 Fax: (5) 3366797 - Fax Compras: 3366789 - NIT. 890.101.676-1
 E-mail: master@unibol.com.co Barranquilla - Colombia S.A.
 www.unibol.com.co
SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES

ORDEN DE COMPRA No : ODC-0064786

PROVEEDOR
 ECOBOX S.A.S
 ARANGO MONTOYA ANDRES FELIPE
 CRA 6 28-11
 VALLE
 COLOMBIA (2) 444-1723

DESPACHAR

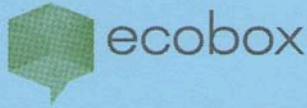
| | | | | |
|------------------|--------------|-------------------------|-------------|---------------|
| NIT PROVEEDOR | FAX | CONDICIONES COMERCIALES | FECHA ODC | FECHA ENTREGA |
| 900649102 | (4) 443-2015 | CREDITO 60 DIAS 0% PROV | 24-Sep-2013 | 08-Oct-2013 |
| CONTACTO | COMPRADOR | METODO DE EMBARQUE | INCOTERM | |
| DOMINGUEZ ADELFA | KRODRIGU | | | |

| CODIGO | CANTIDAD | UM | DESCRIPCION | PRECIO | IVA | TOTAL |
|---------|----------|-----|----------------------------|----------|------------|--------------|
| 2203001 | 5,000.00 | UND | TACO PLASTICO 3"X1" | \$198.00 | 158,400.00 | \$990,000.00 |
| | | | Fecha Entrega: 08-Oct-2013 | | | |

Sub Total: 990,000.00
 Valor IVA: 158,400.00
VALOR TOTAL: 1,148,400.00

SI SU FACTURA NO VA A SER NEGOCIADA EN PROCESO DE FACTORING,
 SÍRVASE ENTREGARNOS EL DOCUMENTO ORIGINAL MÁS UNA COPIA.
 NO SE RECIBEN PRODUCTOS SIN SU RESPECTIVA FACTURA.
 ESPECIFICAR EN LA FACTURA EL NÚMERO DE LA PRESENTE ORDEN DE COMPRA
 Al recibir la presente orden de compra, usted se compromete a garantizar la
 reserva y confidencialidad de cualquier Información y/o Documentación de Unibol S.A.

FACTURA DE 5000 TACO DE 3" PARA UNIBOL



Ecobox S.A.S
 Carrera 6 # 28-11
 Teléfono 4432015 - Cali - Colombia
 ecoboxsas@gmail.com
 NIT. 900.649.102 - 4
 IVA Régimen Común

FACTURA DE VENTA
Nº 0002

Señor(es) :
 FABRICA DE BOLSAS DE PAPEL UNIBOL S.A.
 AUTOPISTA AEROPUERTO KM.7
 B/QUILLA
 Tel. 3366700
 NIT/CC : 8901016761
 Código Cliente : 130505890101676
 Orden de compra : 64786
 Forma de Pago : CREDITO 60 DIAS
 Email: master@unibol.com.co

No: 00000002
 NIT
 Autorizacion: 50000248751
 Prefijo :
 Fecha : 04/10/2013
 Vence : 04/12/2013
 Pedido :
 Vendedor : 00000
 Remision :

| ---Codigo--- | -Cantidad- | -Medida-- | -Descripcion- | -- Presentacion ----- | -- Precio -%Dcto%- %Iva% | -Total- |
|--------------|------------|-----------|---------------|-----------------------|--------------------------|------------|
| 01001 | 5,000.00 | UND | TACO No.3 | | 198.00 16.0% | 990,000.00 |

Total Unidades : 5,000.00

VALOR VENTA 990,000.00
 IVA 158,400.00
 TOTAL FACTURA 1,148,400.00

INSU

Son : UN MILLON CIENTO CUARENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS PESOS CON 00/100 M/CTE.

Resolución DIAN No. 50000347150 del 10 de Septiembre de 2013. Autoriza del No. 0001 al 1000 . Favor abstenerse de practicar retención en la fuente según Ley 1429 de Diciembre de 2011. Capítulo 2, Art.4. Después del vencimiento se cobrará el interés mensual por mora establecido por la Ley. La Mercancía viaja por cuenta y riesgo del comprador. Esta factura es un título valor según Ley 1231 del 2008. Autorizo registrar esta obligación en centrales de información, si no es pagada. FAVOR CONSIGNAR EN CUENTA DE AHORROS BANCO OCCIDENTE No. 011 857075 A NOMBRE DE ECOBOX S.A.S.

Firma Autorizada

Firma Autorizada Cliente

Impreso por: Graficas Ahnara y/o Martha Lucia Ramos Nit: 98.439.981-3

ORDEN DE COMPRA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP

Diseño integral, innovación, proyectos



ORDEN DE COMPRA

No-20131002

FECHA: 02-10-2013

Señores:

ECOBOSX S.A.S. NIT. 900.649.102-4

ANDRES ARANGO

CRA. 6 No. 28-11 CALI- TEL: 4432015-312 2741555

| CUADRO DE CARACTERISTICAS Y PRECIOS | |
|-------------------------------------|--|
| NOMBRE DEL PRODUCTO | TACOS EN POLIPROPILENO |
| TAMAÑO | 3 " |
| MATERIAL | POLIPROPILENO- EN NEGRO |
| DIMENSIONES | DIAMETRO EXTERNO 3"- DIAMETRO INTERNO 26 mm- ANCHO: 28 mm- MASA : 30 GR. |
| CANTIDAD | 2.000 |
| PRECIO UNITARIO | \$ 220 |
| SUBTOTAL | \$ 440.000 |
| IVA (16%) | \$ 70.400 |
| SUBTOTAL | \$ 510.400 |
| Forma de pago | 30 días |
| ENTREGA | 3 DIAS |

Son: QUINIENTOS DIEZ MIL CUATROCIENTOS PESOS.

SITIO DE ENTREGA: DIAGONAL 115 A. NO. 70 D 95 I N.1 -208

PAGO: 30 días

ATENTAMENTE

MARIA LUCRECIA MOLANO URRIAGO

DIIP SAS


NIT. 900.207.250-1

Studio

DIIP SAS NIT. 900207250-1
www.diipstudio.com
DG.115 A NO. 70 D 95 T.1-208
Bogotá D. C.- Colombia

ANEXO 6

FACTURA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP



Ecobox S.A.S
Carrera 6 # 28-11
Teléfono 4432015 - Cali - Colombia
ecoboxsas@gmail.com
NIT. 900.649.102 - 4
IVA Régimen Común

FACTURA DE VENTA
Nº 0004

Señor(es) :
DIIP S.A.S
DIAG.115A No.70D-95 INT 1-208
BOGOTÁ
Tel. 6248471
NIT/CC : 9002072501
Codigo Cliente :130505900207250
Orden de compra :31002
Forma de Pago : CREDITO 30 DIAS

No: 00000004
NIT
Autorizacion:50000248751
Prefijo :
Fecha :08/10/2013
Vence :08/11/2013
Pedido :
Vendedor :00000
Remision :

| ---Codigo--- | -Cantidad- | -Medida- | -Descripcion- | -- Presentacion ----- | -- Precio -%Dcto%- | %Iva% | -Total- |
|--------------|------------|----------|---------------------|-----------------------|--------------------|-------|------------|
| 01001 | 2,000.00 | UND | TACO PLASTICO 3"x1" | | 220.00 | 16.0% | 440,000.00 |

Total Unidades : 2,000.00
INSU

VALOR VENTA 440,000.00
IVA 70,400.00
TOTAL FACTURA 510,400.00

Son : QUINIENTOS DIEZ MIL CUATROCIENTOS PESOS CON 00/100 M/CTE.

Resolución DIAN No. 50000347150 del 10 de Septiembre de 2013. Autoriza del No. 0001 al 1000 .Favor abstenerse de practicar retención en la fuente según Ley 1429 de Diciembre de 2011.Capitulo 2, Art.4. Despues del vencimiento se cobrara el interés mensual por mora establecido por la Ley. La Mercancia viaja por cuenta y riesgo del comprador. Esta factura es un titulo valor según Ley 1231 del 2008. Autorizo registrar esta obligación en centrales de información, si no es pagada.FAVOR CONSIGNAR EN CUENTA DE AHORROS BANCO OCCIDENTE No. 011 857075 A NOMBRE DE ECOBOX S.A.S.

Firma Autorizada

Firma Autorizada Cliente

Impreso por: Graficas Almira y/o Martha Lucia Ramirez N#38.439.951-3

ANEXO 7

ORDEN DE COMPRA DE 1000 TACO DE 3" PARA DIIP

diip
SAS

Diseño integral, innovación, proyectos

No: 00000001
NIT: 900207250-1
Autorización: 58000248751

ORDEN DE COMPRA

No- 20130916
FECHA: 16/09/2013

Señores:
ECOBOSX S.A.S. NIT. 900.649.102-4
ANDRES ARANGO
CRA. 6 No. 28-11 CALI- TEL: 4432015-312 2741555

| CUADRO DE CARACTERISTICAS Y PRECIOS | |
|-------------------------------------|--|
| NOMBRE DEL PRODUCTO | TACOS EN POLIPROPILENO |
| TAMAÑO | 3 " |
| MATERIAL | POLIPROPILENO- EN NEGRO |
| DIMENSIONES | DIAMETRO EXTERNO 3"- DIAMETRO INTERNO 26 mm- ANCHO: 28 mm- MASA : 30 GR. |
| CANTIDAD | 1.000 |
| PRECIO UNITARIO | \$ 220 |
| SUBTOTAL | \$ 220.000 |
| IVA (16%) | \$ 35.200 |
| SUBTOTAL | \$ 255.200 |
| Forma de pago | 30 días |
| ENTREGA | 5 DIAS |

Son: DOCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL DOCIENTOS PESOS.

FECHA DE ENTREGA: 20 DE SEPTIEMBRE DE 2013
SITIO DE ENTREGA: DIAGONAL 115 A . NO. 70 D 95 ln.1 -208
PAGO: 30 días
ATENTAMENTE

MARIA LUCRECIA MOLANO URRIAGO
DIIP SAS
NIT. 900.207.250-1
DIAGONAL 115 A NO. 70 D 95 ln. 1-208 TEL. 6248471 CEL. 3002069034- 3153139813
REGIMEN COMUN -No somos grandes contribuyentes -No somos auto retenedores

DIIP SAS
NIT. 900207250-1
3002069034-3153139813
Bogotá D. C.- Colombia
www.diipstudio.com

open work 4854999

ANEXO 8

ORDEN DE COMPRA DE 2,000 TACO DE 3" PARA DIIP



Diseño integral, innovación, proyectos

ORDEN DE COMPRA

No- 20130925

FECHA: 25/09/2013

Señores:

ECOBOSX S.A.S. NIT. 900.649.102-4

ANDRES ARANGO

CRA. 6 No. 28-11 CALI- TEL: 4432015-312 2741555

| CUADRO DE CARACTERISTICAS Y PRECIOS | |
|-------------------------------------|--|
| NOMBRE DEL PRODUCTO | TACOS EN POLIPROPILENO |
| TAMAÑO | 3 " |
| MATERIAL | POLIPROPILENO- EN NEGRO |
| DIMENSIONES | DIAMETRO EXTERNO 3"- DIAMETRO INTERNO 26 mm- ANCHO: 28 mm- MASA : 30 GR. |
| CANTIDAD | 2.000 |
| PRECIO UNITARIO | \$ 220 |
| SUBTOTAL | \$ 440.000 |
| IVA (16%) | \$ 70.400 |
| SUBTOTAL | \$ 510.400 |
| Forma de pago | 30 días |
| ENTREGA | 3 DIAS |

Son: QUINIENTOS DIEZ MIL CUATROCIENTOS PESOS.

FECHA DE ENTREGA: 27 DE SEPTIEMBRE DE 2013

SITIO DE ENTREGA: DIAGONAL 115 A . NO. 70 D 95 In.1 -208

PAGO: 30 días

ATENTAMENTE

MARIA LUCRECIA MOLANO URRIAGO

DIIP SAS

NIT. 900.207.250-1

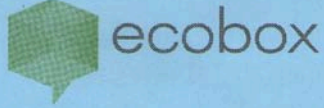
DIAGONAL 115 A NO. 70 D 95 In. 1-208 TEL. 6248471 CEL. 3002069034- 3153139813

REGIMEN COMUN -No somos grandes contribuyentes -No somos auto retenedores

DIIP SAS – NIT. 900.207.250-1
DIAGONAL 115 A NO. 70 D 95 T.1-208
TELS. (571)6248471 CEL. 3153139813 – 3002069034
Bogotá D. C.- Colombia-Suramérica
WWW.DIIPSTUDIO.COM

ANEXO 9

FACTURA DE 3,000 TACO DE 3" PARA DIIP

| | | |
|---|---|---|
|  | Ecobox S.A.S Carrera 6 # 28-11 Teléfono 4432015 - Cali - Colombia ecoboxsas@gmail.com NIT. 900.649.102 - 4 IVA Régimen Común | FACTURA DE VENTA Nº 0001 |
| | Señor(es) : DIIP S.A.S DIAG.115A No.70D-95 INT 1-208 BOGOTÁ Tel. 6248471 NIT/CC : 9002072501 Código Cliente :130505900207250 Orden de compra :16.25 Forma de Pago : CREDITO 30 DIAS | No: 00000001 NIT Autorizacion:50000248751 Prefijo : Fecha :02/10/2013 Vence :02/11/2013 Pedido : Vendedor :00000 Remision : |

| ---Codigo | --Cantidad-- | -Medida- | -Descripcion- | -- Presentacion ----- | -- Precio -%Dcto%- %Iva% | -Total- |
|-----------|--------------|----------|---------------|-----------------------|--------------------------|------------|
| 01001 | 1,000.00 | UND | TACO No.3 | | 220.00 16.0% | 220,000.00 |
| 01001 | 2,000.00 | UND | TACO No.3 | | 220.00 16.0% | 440,000.00 |

| | | |
|---------------------------|----------------------|-------------------|
| Total Unidades : 3,000.00 | VALOR VENTA | 660,000.00 |
| INSU | IVA | 105,600.00 |
| | TOTAL FACTURA | 765,600.00 |

Son : SETECIENTOS SESENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS PESOS CON 00/100 M/CTE.

Resolución DIAN No. 50000347150 del 10 de Septiembre de 2013. Autoriza del No. 0001 al 1000 . Favor abstenerse de practicar retención en la fuente según Ley 1429 de Diciembre de 2011.Capitulo 2, Art.4. Despues del vencimiento se cobrara el interés mensual por mora establecido por la Ley. La Mercancia viaja por cuenta y riesgo del comprador. Esta factura es un titulo valor según Ley 1231 del 2008. Autorizo registrar esta obligación en centrales de información, si no es pagada.FAVOR CONSIGNAR EN CUENTA DE AHORROS BANCO OCCIDENTE No. 011857075 A NOMBRE DE ECOBOX S.A.S.

| | |
|-------------------------|---------------------------------|
| Firma Autorizada | Firma Autorizada Cliente |
|-------------------------|---------------------------------|

Impreso por: Graficas Almara y/o Martha Lucia Ramos NR-38-439 951-3

ANEXO 10

TARJETA DE PRESENTACIÓN DEL GERENTE GENERAL



Andres F. Arango M.

gerente general

T: +57 2 4432015

M: +57 312 2741555

E: ecoboxsas@gmail.com

Cali // Colombia

www.ecobox.com.co

