



1. Identificación del Plan de Innovación y Fortalecimiento Empresarial

I. INFORMACIÓN GENERAL

Título:

Diseño de un plan de mejora en la gestión administrativa para la empresa Propack

Programa académico: Administración de Empresas

Área (s) de Conocimiento: Emprendimiento

Área a cargo del Centro de Desarrollo Empresarial: Emprendimiento

Datos de los Participantes

Nombres	Identificación	Teléfono	Correo	Semestr e	Registro OMP ¹
Camilo Andrés Coca	1026596462	3136472734	ccocap@unbosque.edu.co	VIII	426

RESUMEN (Contiene la información necesaria para brindar una idea general de la investigación. Debe incluir de manera articulada: Planteamiento del problema, pregunta de investigación, objetivo general, metodología: tipo de estudio, población, muestra, tipo de análisis y resultados esperados. Máximo 300 caracteres)

Este trabajo tiene por objetivo diseñar un plan de mejora en la gestión administrativa de la empresa Propack. Esta es una empresa que todavía no está constituida, ni tampoco tiene división administrativa. Es una empresa que nace de la consecución de la maquinaria y materia prima y que después de identificar un nicho de mercado con cabida, se decide organizar para tener una producción regular y unos departamentos administrativos que pongan líneas generales para su crecimiento y establecimiento en el mercado colombiano.

Propack se dedica principalmente a la producción de rollos de papel plástico con grosor variable (Polietileno de baja densidad), comercialmente conocido como Vinipel entre una de sus variedades más conocidas. Su uso se da principalmente para usos industriales y en los hogares. Dentro de los usos industriales se destaca la industria de empaques y flejes, y en los hogares la conservación de alimentos.

¹ Espacio la Coordinación de Investigación, Emprendimiento e Innovación



La idea de este trabajo es realizar un primer análisis de la industria que justifique la creación de la empresa, segundo la definición y alcances de la empresa, tanto en el marco teórico, como en el marco real (inscripción en la cámara de comercio, contratación de empleados, consecución de clientes...) y, por último, seguir las teorías tanto de emprendimiento como de organización empresarial para desarrollar lo que serán los lineamientos base de la empresa para tener un crecimiento sostenible.

Al finalizar el trabajo, se habrá conseguido un mejor conocimiento de la industria, la creación formal de la empresa, su puesta en marcha y por último se habrán sentado las bases del desarrollo a futuro de esta.

Palabras clave: Industria del plástico, Polietileno de Baja densidad, Plan de mejora, Departamentos administrativos, emprendimiento.

LUGAR DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Departamento: Cundinamarca	Ciudad:
Lugar específico: Bodega de la empresa Propack	
Razón Social: Propack Establecimiento de Comercio	NIT: 700044777-2
Registro Cámara de Comercio: 03066973 Establecimiento de Comercio	Anexar Certificado de existencia con Representante Legal
Director: Ricardo A. Díaz Ballén	Fecha de Inicio: Enero 2019
Responsable CDE: Ricardo A. Díaz Ballén	Fecha de terminación: Mayo 2019

2. Tabla de Contenido

1. Identificación del plan de Innovación
2. Tabla de contenido
3. Diagnóstico situacional
4. Cumplimiento de los objetivos generales
5. Cumplimiento de los objetivos específicos
6. Cumplimiento de la metodología y recomendaciones
7. Cronograma de ejecución de fechas
8. Proyección de los resultados obtenidos frente a los impactos esperados
9. Conclusiones
10. Referencias
11. Anexos



3. Diagnóstico situacional (complete los que tuvo en cuenta)

Análisis Estratégico	<p>Para el análisis estratégico se seleccionó la técnica FODA para determinar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas con la que esta empresa inicia. Hay valores que se pueden considerar tanto oportunidad como debilidad, por ejemplo el ser una empresa nueva tiene la doble arma de por un lado escribir una nueva historia, y por el otro es el hecho que nadie la conozca, el hacer los primeros clientes tendrá una dificultad superior.</p> <p>Por la parte de amenazas, los factores externos como los precios del petróleo son uno de los factores que hay que mitigar, ya sea comprando más materia prima, o negociando con proveedores precios estables para próximos años. Así mismo, el movimiento ecologista en unos años puede ser una amenaza, por la mala imagen que tiene el producto. La forma de mitigar esto es a través desde ya iniciar una búsqueda para materiales alternativos que reemplacen el polietileno, a medida que se encuentren clientes y necesidades, este tipo de búsquedas como propuestas de mejora, pueden aumentar el valor agregado al cliente. Por otro lado, el tener una empresa nueva hace que el día a día se vaya en solucionar problemas y puede que esto haga perder el sentido global de la misión y la visión.</p>
Análisis del mercado y Análisis Comercialización	<p>El análisis que se realizó en esta sección está basado principalmente en el anexo A, que a su vez se baso en los reportes de la industria que agremia a los productores de plástico en Colombia Acoplasticos. Así mismo, dichos reportes fueron complementados con distintas entrevistas de medios especializados en los que se da cuenta de un crecimiento de la industria a grandes proporciones. En concreto un crecimiento del 16% para el polietileno de baja densidad.</p> <p>Según el estudio realizado para los plásticos que se quiere producir que en este caso hace referencia al Polipropileno de baja densidad, hay un consumo de 164.000 toneladas del cual sólo hay capacidad en la industria Colombiana de suplir 66.000 toneladas, por lo que hay un claro nicho de mercado por explorar.</p> <p>Al ser un sector intermedio, la mayor parte de ventas se realizarán a clientes que a su vez distribuirán el producto. Por lo que es clave tener precios competitivos y los contactos. Dado que es una industria en la que llevo varios años, conozco a los principales compradores y sé los precios a los que compran, así como sus inconvenientes, uno de los principales la logística, puesto que es un material que actualmente se importa y los tiempos de respuesta son lentos. Es</p>



	<p>por esto que al localizar la empresa en la ciudad de Bogotá podremos asegurar de mejor manera las cadenas de suministro reduciendo los stocks que los clientes deben tener y reduciendo su riesgo, y repercutiendo finalmente en su precio final, volviéndolos más competitivos.</p> <p>El marketing para este tipo de productos, es offline, no tiene tanta importancia la marca, como la calidad del producto, el precio y la confiabilidad del cliente, por lo que no amerita el desarrollo de un plan de marketing como tal, pues esto sería más un desarrollo posterior de cara a un mayor crecimiento o pensando en la internacionalización. Para iniciar los clientes ya están asegurados.</p> <p>Como anexo D se incluye una muestra de ofrecimiento de servicios a clientes potenciales.</p>
Análisis de producto	<p>El producto es un derivado del petróleo llamado polietileno de baja densidad, en su estado natural, se parece a unas pequeñas esfera, estas esferas ya sea por extrusión o inyección generan el plástico que comunmente se conoce como Vinipel, dependiendo del calibre y del color sus usos son muy variados desde la agricultura (polisombas, invernaderos, etc...) fabricación de cubiertos, películas de embalaje y protección, para guardar alimentos, entre otros.</p> <p>Tiene unas características de alta resistencia a impactos y altas resistencias químicas y de temperatura.</p> <p>Para definir aún más el inicio de la empresa, se decidió iniciar exclusivamente con las películas de papel de seguridad para embalar, ya que su producción no es muy compleja y hay posibles clientes interesados en probar este primer tipo de producto.</p>
Análisis económico y Financiero	<p>El análisis económico y financiero se encuentra en el anexo C.</p> <p>El principal resumen es que el kg de producto finalizado tiene un costo \$6.105 COP y los precios a los que se vende es mínimo de \$6.800 COP</p> <p>El precio de la competencia está entre \$500 COP y \$1.000 COP más caro.</p>
Análisis Organizacional	<p>La empresa inicia sin empleados, al hacer una aproximación a la teoría expuesta en el libro "Funciones de la administración" Boland y otros (2007), se ve la necesidad de reflejar un organigrama con los departamentos que a priori se ven necesarios (Anexo E). Los departamentos para iniciar son Gerencia, Producción y Marketing/Ventas. Al ser una empresa</p>



	<p>nueva, la jerarquía debe ser lo más horizontal posible, haciendo que la comunicación viaje muy rápido y los problemas puedan ser identificados y solucionados en el menor tiempo posible.</p> <p>Así mismo, debe existir un equilibrio y una coherencia con los gastos esperados, así que la plantilla para el momento inicial, estará conformada por un gerente, un asistente administrativo, dos operarios que mantienen la planta funcionando 24 horas y dos vendedores.</p> <p>A medida que la empresa crezca, lo ideal es aumentar en principio las líneas de producción, tener un encargado de almacén que haga las veces de proveedor, un departamento de contabilidad/financiero, y crear roles específicos para gente dentro de marketing y los de ventas.</p>
Análisis Legal	<p>Dentro del análisis legal se identificó una falla. La idea era iniciar el proyecto cuanto antes, a lo que la sugerencia por parte de la Cámara de Comercio fue la creación de un establecimiento de Comercio sobre la base de una persona natural con NIT. El problema es que ese tipo de establecimientos no pueden mutar a futuro en una empresa (Oficio 220-103034), por lo que en este momento se está creando una S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificada) que pueda comprar el establecimiento de comercio, incluyendo los activos a su PYG así como la contrapartida a Patrimonio.</p> <p>Pero a día de hoy la empresa podría operar como establecimiento comercial, para muestra de ello se incluye el Anexo F que es el registro de cámara y comercio.</p>
Análisis de desarrollo tecnológico y digital	<p>En este primer estado de la empresa no aplica debido a las limitaciones en capital y otros recursos, pero a mediano plazo inversión en una página web, así como el inicio de desarrollos tecnológicos que den cuenta de un mejor producto más amigable con el medio ambiente serán necesarios.</p>



4. Cumplimiento del(os) objetivo(s) general(es)

<p>4.1 Objetivo general</p>	<p>Puesta en marcha de un proyecto empresarial de venta de material de polietileno de baja densidad conocido en el mercado como Film Stretch para usos de almacenamiento y empaque de mercancías</p>		<p>Grado de Cumplimiento</p>	<p>80%</p>
<p>Resultado obtenido</p>	<p>Anexo soporte del desarrollo y obtención de resultados</p>	<p>Dificultades</p>	<p>Observaciones</p>	
<p>Puesta en marcha de la empresa con el personal requerido</p>	<p>Anexos C, D, F</p>	<p>Entre las dificultades se han tenido, todo lo relacionado con el cálculo de costos y la contratación de personal.</p>	<p>Es un logro haber conseguido que la empresa en menos de 6 meses haya sido creada y aunque no haya realizado su primera venta ya tenga intereses de distintos posibles clientes. Así mismo, el organigrama se ha implantado a un 100% hoy en día se cuenta con dos operarios de planta, que podrían cubrir en potencia turnos las 24 horas, una asistente administrativa y dos vendedores. El hecho de tener que cambiar la sociedad para facilitar el tema de nóminas e impuestos ha retrasado las primeras facturaciones, pero las pruebas han sido un éxito y los primeros pedidos deben estar muy próximos a llegar.</p>	

5. Cumplimiento de los objetivos específicos

5.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1	Analizar el mercado de polipropileno de baja densidad en Colombia, identificar empresas que pueden ser consideradas competencia, asociaciones que actualmente den servicio al gremio. Encontrar datos y figuras que den indicación de un crecimiento de la industria, confirmando la idea inicial de un nicho de mercado sub-explotado.		% DE CUMPLIMIENTO	100%
RESULTADO OBTENIDO	PRODUCTO	ANEXO SOPORTE DEL DESARROLLO Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS	OBSERVACIONES	
1. Confirmación de un nicho de mercado en la industria de plásticos en Colombia	Estudio de mercado de la industria de plásticos	Anexo A	Todo ha sido tratado en el analisis de mercado y durante el anexo.	
2. Encontrar asociaciones del sector	Estudio de mercado de la industria de plásticos	Anexo A	La asociación clave en el sector es Acoplasticos. El problema es que agrupa demasiadas familias de plásticos por lo que tener información concreta es más difícil.	
3. Confirmar posibilidad de crecimiento a través de expansión internacional	Estudio de mercado de la industria de plásticos	Anexo A	Colombia no es uno de los países que mayor consumo de plásticos haya, comparado con la región consumimos casi la mitad por persona, pero los mercados interesantes	



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Informe Plan de mejoramiento, emprendimiento e innovación

Registro OMP: 426
DSPACE: AE00009004261

			están en Estados Unidos y Europa, antes de dar una conclusión apresurada y ya que queda fuera del espectro de este trabajo, habría que hacer un estudio concreto en países de la región para confirmar usos y consumos.
--	--	--	---

5.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2	Basarse en las herramientas actuales de análisis y creación de empresas para definir la nueva empresa y sus bases para un crecimiento sostenible en el tiempo.		% DE CUMPLIMIENTO	100%
RESULTADO OBTENIDO	PRODUCTO	ANEXO SOPORTE DEL DESARROLLO Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS	OBSERVACIONES	
1. Definición de Misión de la empresa	Misión de la empresa.	Anexo G	La definición de la misión y la visión son muy importantes porque dan la dirección en que se quiere mover la empresa, especialmente de cara a nuevas contrataciones es poner en claro los objetivos de todos.	
2. Definición de la Misión de la empresa	Visión de la empresa.	Anexo G		
3. Analisis FODA	Análisis FODA.	Anexo B	El analisis FODA sirvió para dar un pensamiento estratégico para la situación inicial, especialmente para ubicar la empresa en un contexto competitivo.	
4. Organigramas mínimos	Organigrama más la descripción de lo que se busca para cada puesto de trabajo.	Anexo E	El primer organigrama fue fundamental para guiar las primera contrataciones, ya que las necesidades estaban plenamente identificadas, así como los perfiles, haciendo que el proceso de contratación fuera más eficiente y transparente.	



5.3 OBJETIVO ESPECÍFICO 3	Creación y puesta en marcha de la empresa basándose en la información conseguida en el anterior objetivo, así mismo, establecer un plan técnico, financiero, administrativo y socioambiental para la Gestión de la línea de producción de embalajes plásticos para permitir su adecuado funcionamiento.		% DE CUMPLIMIENTO	90%
RESULTADO OBTENIDO	PRODUCTO	ANEXO SOPORTE DEL DESARROLLO Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS	OBSERVACIONES	
1. Establecimiento de Comercio	Registro en la cámara de Comercio	Anexo F	Por intentar acelerar el proceso de establecimiento y puesta en marcha, se decidió en un primer momento hacer un establecimiento de comercio, sin tener en cuenta las implicaciones. Hoy en día estamos intentando crear una S.A.S que se ha visto resulta mucho más eficiente y práctica de cara a responsabilidades, temas fiscales y de contratación	
2. Definición de costos	Tabla con costos y definición de precios	Anexo C	En esta tabla se encuentran todos los costes que se imputan al material final, actualmente la empresa trabaja con un margen de 10% de beneficio	
3. Contratación del personal			No hay un producto o un anexo, ya que los empleados han sido	



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Informe Plan de mejoramiento, emprendimiento e innovación

Registro OMP: 426
DSPACE: AE00009004261

			contratados y se encuentran realizando sus funciones sin novedad.
4. Primeras muestras con clientes potenciales	Primeras muestras hechas y entregadas para valoración		Cientes potenciales ya han recibido material para evaluar la calidad, estamos a la espera de los primeros pedidos.
5. Realizar las primeras ventas	No se realizó	No se realizó	No se realizó



6. Cumplimiento de la metodología y recomendaciones

La metodología se cumplió al 100% iniciando con un estudio de mercado y de proyecciones, pasando en una segunda etapa a una investigación sobre las bases de una empresa y finalmente aplicando los conocimientos a la empresa Propack y a la industria del plástico.

La empresa a día de hoy está funcionando, tiene claro su horizonte y su misión, así mismo, cuenta con personal capacitado para llevar a cabo sus labores. Al seguir la metodología planteada, ha logrado que en un corto plazo de tiempo, los objetivos se hayan alcanzado a un alto porcentaje de cumplimiento.



7. Cronograma de ejecución a la fecha, dificultades y plan de contingencia

Comentarios: (desarrollo, limitaciones, contingencias, etc.)

Actividades	Ítem Objetivo relacionado	Fecha de ejecución (semanas)	Cambios solicitados y aprobados por el CDE	Plan de Contingencia
Definición de la investigación (empresa)	Todo el proyecto	5 meses		No aplica
Investigación del mercado	Anexo A	Enero 19		No aplica
Investigación referente a la gestión y mejora	Análisis del proyecto	Febrero 19		No aplica
Definición de las bases de la empresa (misión, visión, valores, departamentos...)	Anexo C-E	Marzo y Abril 19		No aplica
Registro legal y contable	Anexo F	Febrero 19		No aplica
Implementación (Contratación, ajuste de maquinaria, formación de operarios, puesta en marcha)	Puesta en marcha	Mayo 19		No aplica
Primer pedido de cliente	Puesta en Marcha	Mayo 19		No aplica



8. Proyección de los resultados obtenidos frente a los impactos registrados en el proyecto/programa.

Tipo de impacto	Descripción del impacto	Proyección del impacto o producto
Impacto Científico y tecnológico	Al ser un estudio retrospectivo de la academia actual, este impacto no ha sido tenido en cuenta	
Impacto sobre la productividad	El impacto a día de hoy es una empresa en funcionamiento con costos reales y con proyección de futuro	La proyección era la que se obtuvo
Impacto sobre la competitividad	La empresa al tener la disposición y la forma de trabajo, hace frente a costos relativamente bajos, especialmente los fijos.	Este impacto no se había valorado en un inicio, aunque es cierto que debido a la metodología, uno de los logros alcanzados fue la mejora en competitividad.
Impacto sobre la Responsabilidad Social y calidad de vida	Desde el principio en la misma definición de empresa, esta el hacer bien a la sociedad, el hecho de que en menos de 5 meses exista una empresa que crea 6 empleos directos con pago de todas sus obligaciones es un gran logro.	Desde el inicio, uno de los objetivos de la empresa fue dar trabajo digno, si al final, el proceso sigue como va, la plantilla tendrá que irse expandiendo, generando más empleo y aumentando la calidad de vida de las personas.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Informe Plan de mejoramiento, emprendimiento e innovación

Registro OMP: 426
DSPACE: AE00009004261

Impacto sobre la Innovación	No había un impacto esperado	
Impacto sobre los Procesos y organizacion	Se esperaba obtener una definición clara de los procesos en cada sección de la organización, se logró.	En la medida que la empresa continúe con su crecimiento la proyección de este punto irá a más, pues los procesos tendrán que definirse, se tendrán que implementar certificados de calidad que aumenten el valor adicional del cliente, etc...
Impacto sobre la Innovación Social	No había un impacto esperado	



9. Conclusiones

- El mercado de polietileno de baja densidad en Colombia tiene todavía espacio para crecer. Según datos de Acoplásticos está creciendo a una tasa del 16% anual. Actualmente en Colombia se importa más que lo que se produce, generando que sea un producto al que hay que imputarle distintos costos adicionales, como transporte, logística, stocks, tiempos de entrega.
- A través de la metodología propuesta y la investigación realizada, se determinó la mejor manera de configurar la empresa de tal manera que no sólo pudiera iniciar operaciones en un corto lapso de tiempo, pero que sentara las bases del crecimiento a futuro. Es extremadamente importante parar, planear, ejecutar y evaluar. En el proceso se ha fallado, por ejemplo, en la elección de abrir un establecimiento de comercio en vez de una S.A.S, si no hubiera sido por el marco de referencia que se tenía este error hubiera pasado inadvertido generando sobre costes con el tiempo.
- Una empresa como estas necesita más tiempo para hacer un balance real, por el momento, hay 6 empleados, unas instalaciones adecuadas para la producción y almacenamiento, unas pruebas realizadas bajo condiciones reales, y el interés de varios clientes por el producto, se espera que en los próximos meses los resultados se vean ahora transformados en ventas exitosas.
- A corto plazo es clave la implantación de indicadores de gestión, de manera que den metricas en el corto y mediano plazo del estado de la empresa. Lo importante de los indicadores es que sean comparables en el paso del tiempo y ayuden a obtener información relevante sobre la organización. En un principio los indicadores deben cubrir la sección comercial y satisfacción de cliente (retención de clientes, satisfacción de compradores, coste de cliente, entre otros). Indicadores financieros (facturación, margen del producto, flujo de caja). Y de recursos humanos (ausentismo y productividad). Se debe evaluar la funcionalidad o no de estos indicadores a medida que el tiempo pasa, pero en principio con estos pocos se puede obtener un diagnóstico muy acertado de la realidad de la empresa.
- Con el CDE hubiera sido positivo tener más puntos de control a lo largo del semestre o abrir la posibilidad a que este trabajo pudiera presentar resultados de todo un año, ya que el impacto se puede subestimar al ver todo en potencia y no en acción.
- Una posible mejora, es insistir a los estudiantes de esta opción de grado ya que es lo más real y cercano a lo que se estudia a lo largo de los semestres desde el día 1.



10. Referencias

○ Estudio del mercado

- Acoplásticos, "Retos y oportunidades de la industria plástica en Colombia". Octubre de 2017. http://www.congresosudamericano.com.br/emailmkt/mala_congresso_colombia/ppt/pu_19_acoplastico.pdf
- Acoplásticos, "Plásticos en Colombia XLVIII Edición". 2018-2019 <http://www.acoplásticos.org/index.php/mnu-nos/mnu-pyr/mnu-pyr-pi/228>
- Revista Dinero, "Las reformas que pide el sector plástico al presidente Duque" Agosto de 2018. <https://www.dinero.com/empresas/articulo/sector-plastico-en-colombia-pide-reformas-a-ivan-duque/260890>
- Revista Reportero Industrial "Industria plástica, indicador de la economía colombiana" Entrevista a Daniel Mitchell Presidente Ejecutivo Asoplásticos. Agosto de 2018. <http://www.reporteroindustrial.com/temas/Industria-plastica,-indicador-de-la-economia-colombiana+126688>

○ Teoría de Administración, emprendimiento y organizativa:

- Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y la Acreditación (ANECA). "Plan de mejoras: Herramientas de trabajo" PDF. http://www.uantof.cl/public/docs/universidad/direccion_docente/15_elaboracion_plan_de_mejoras.pdf
- Ávila, J. Dorronsoro H. "Diagnóstico y plan de Mejoramiento administrativo de la empresa productora de calzado infantil colniños Ltda". 2010. (Tesis de pregrado en Admón. De empresas). Universidad de La Salle. Bogotá DC.
- Boland, Lucrecia. Carro, Fernanda. Stancatti, María Jesús. Gismano, Yanina. Banchieri, Lucía. "Funciones de la Administración". 2007. Universidad Nacional del Sur. Argentina.
- Blank, Steve. "Why the Lean Startup Challenges everything". Harvard Business Review. Mayo 2013.
- De la Rosa, Susan. Arregoces, Anderson. "Diseño de un plan de mejoramiento administrativo para los departamentos de compra, logística y recursos humanos, de la empresa Buzca S.A., en la ciudad de Cartagena". Marzo de 2015. Tesis para obtener el grado de Administrador de Empresas. Universidad de Cartagena, Colombia.



- Eisenman, Thomas. Ries, Eric. Dillard, Sarah. "Hypothesis-Driven Entrepreneurship: The Lean Startup". Harvard Business School. Julio 2013.
- Fayol, Henry. "Autores y consultores claves comportamiento y desarrollo organización" The OD Institute. 2002. Texto Completo <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-%20autores/57-fayol-henry.html>
- Franklin, Enrique. Auditoría Administrativa, Gestión estratégica del cambio. 2007. Segunda edición. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Ibeas, Cristina. "Plan de mejora en al organización y planificación de la empresa dedicada alas tecnologías de la información". Septiembre de 2013. Trabajo de Fin de Máster en Administración de Empresas. Universidad Politécnica de Cartagena, España.
- Oficio 220-103034. "Establecimiento de Comercio". Foro Accounter.co. Texto complete en <https://www.accounter.co/normatividad/oficios/establecimiento-de-comercio-no-es-viable-su-transformacion-a-una-sociedad.html>
- Palacio, Edwin. "Conceptos a tener en cuenta en el estudio técnico del plan de negocios" (blog en línea). 2012. Bogotá: Crea una empresa. <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/07/25/conceptos-a-tener-en-cuenta-en-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/>
- Ponce, Humberto. "La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales" en Contribuciones a la Economía, septiembre 2006. Texto completo <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>
- Ramos, Diana. "Diseño y ejecución de un plan de mejoramiento para la empresa creaciones las dos MM" 2011. Tesis para obtener el grado de Administrador de Empresas. Universidad Autónoma de Occidente. Santiago de Cali, Colombia.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

Informe Plan de mejoramiento, emprendimiento e
innovación

Registro OMP: 426
DSPACE: AE00009004261

11. Lista de anexos (Enuncie con literales)

- Anexo A:** Estudio de Mercado
- Anexo B:** Técnica FODA
- Anexo C:** Analisis Financiero
- Anexo D:** Muestra de Propuesta económica
- Anexo E:** Organigrama Inicial
- Anexo F:** Cámara de Comercio
- Anexo E:** Misión y Visión

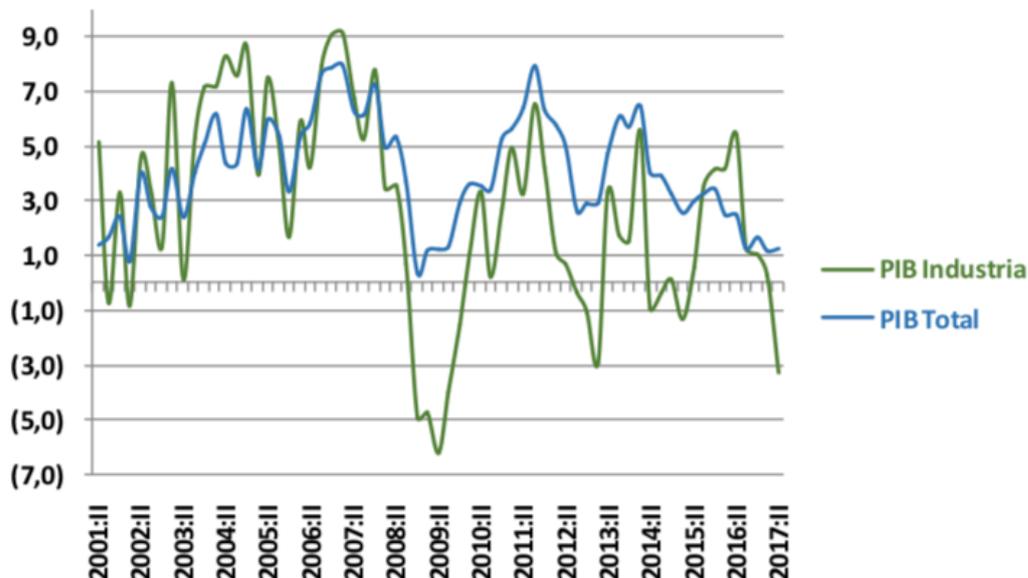
Anexo A: Análisis de Mercado

Las siguientes figuras y datos fueron tomados de los informes redactados por Acoplásticos, y entrevistas en revistas del sector (Revista Reportero Industrial) y más generalistas (Revista Dinero o El Tiempo).

El primer dato que es interesante es el comportamiento en genérico de la industria y la exposición de esta a las variaciones de la economía nacional. Esto se puede ver en la Figura 1. Lo que llama la atención de esta relación es el alto impacto de la variación del PIB que afecta a la industria. La buena noticia es que, a futuro, el PIB tiene una tendencia, de acuerdo con el FMI¹, a aumentar. En concreto el PIB tiene un pronóstico de aumentar en un 3.9%, uno de los mayores aumentos desde 2015, por lo que, si la tendencia se cumple, el efecto en la industria será positivo y, por lo tanto, valida la primera idea de una industria en crecimiento.

No sobra recordar que el sector del plástico según los expertos², es un sector indicador, es decir, si al sector le va bien, la economía va bien, si al sector le va mal es porque la economía en general va mal. Por lo tanto, viendo los indicadores económicos a corto plazo, es un buen momento de irrumpir en la industria.

Figura 1: Comportamiento del PIB de la Industria Vs. PIB total. Fuente: DANE.



¹ Redacción Economía y Negocios, "Economía colombiana en el 2019 va rumbo al repunte de 3,6 %". El Tiempo (2019). Tomado de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/pronosticos-para-el-2019-en-la-economia-colombiana-333442>

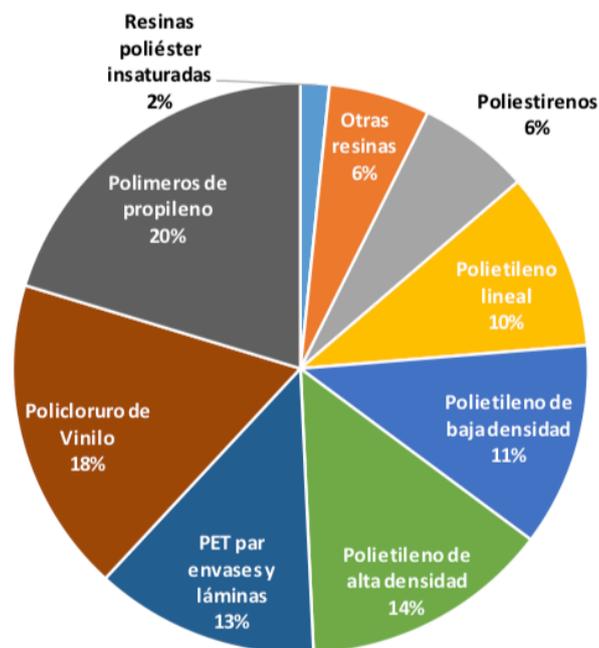
² Revista Dinero, "Las reformas que pide el sector plástico al presidente Duque" Agosto de 2018. <https://www.dinero.com/empresas/articulo/sector-plastico-en-colombia-pide-reformas-a-ivan-duque/260890>

Ahora, es cierto que la industria de los plásticos es muy genérica, incluye muchos derivados del petróleo, por lo que habría que enfocar un poco más el lente en determinar la necesidad actual del polipropileno de baja densidad y que peso puede tener en la industria.

En otro de los informes de Acoplasticos, hacen un estudio pormenorizado de los grandes componentes de la industria del plástico en Colombia, dando como resultado la figura 2.

En esta se puede observar que el polietileno de baja densidad no es el plástico con mayor presencia pero si tiene una cuota relativamente alta, un 11% y el producto de mayor comercialización está a un 20%, por lo tanto, se puede concluir que no hay un producto que lleve toda la industria sino que se mueve como un conjunto.

Figura 2: Composición de la industria de plásticos según Acoplasticos. Tomado de Acoplasticos.

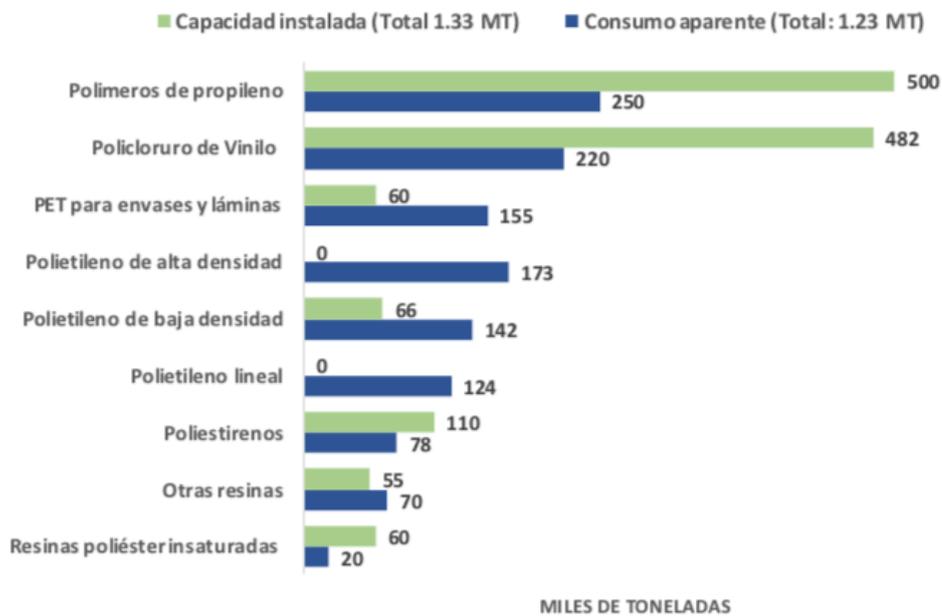


Dentro de este mismo estudio, hay un análisis de perspectivas en el que se compara la demanda teórica actual por los productos plásticos (Consumo aparente) y la capacidad de producción instalada (capacidad instalada), dando como interpretación que un consumo alto, con poca capacidad instalada sería una oportunidad de mercado para dar solución a clientes que necesiten asegurar una cadena de suministro continua. Si, por el contrario, la capacidad instalada es alta y el consumo aparente bajo, quiere decir que es un mercado copado (el nacional) y ese exceso se debe estar exportando o perdiendo, en cuyo caso entrar en ese nicho no sería muy provechoso.

En la figura 3 vemos como el polietileno de baja densidad tiene un consumo aparente de 142.000 toneladas cuando la capacidad instalada es de solo 66.000 toneladas, con lo que confirmamos la oportunidad de negocio y al contrario de lo que se podría deducir sobre el polietileno de alta densidad cuya capacidad instalada es 0, ya existe en el mercado nacional, hay

competencia y el riesgo menor. De tener que invertir directamente en Polietileno de alta densidad habría que resolver otras dudas, principalmente, ¿por qué no hay capacidad instalada si existe consumo?

Figura 3 Capacidad instalada Vs. Consumo aparente Tomado de Acoplásticos



Siguiendo con esta idea, y yendo un poco al futuro, Acoplásticos brinda una proyección de crecimiento por tipo de plástico en los próximos años. Es cierto que el polietileno de baja densidad no es el que más crece, pero aún así tiene un crecimiento del 14% pronosticado, con lo que nos confirma un crecimiento en la demanda interna a corto plazo para los próximos años.

Figura 4: Proyección de crecimiento industria de plásticos tomado de Acoplásticos



Si ampliamos un poco el margen de estudio y analizamos la región más los países de mayor consumo de plástico como son Estados Unidos y la Unión Europea, podemos identificar que en Colombia hay demanda, pero es mucho superior en la región o en los países desarrollados. Aunque se escape del primer análisis de puesta en marcha de la empresa, es interesante saber que la posibilidad de exportar el material existe y que hay gran consumo fuera del país, es cierto que habría que hacer el estudio concreto en el momento que se quiera internacionalizar, pero es una puerta que de primeras no se cierra.

Figura 5: Consumo de plástico por habitante Tomado de Acoplásticos



Anexo B: Técnica FODA



Anexo C: Análisis Financiero

<u>IMPORTACIÓN M.P RECINA</u>	
MOVIMIENTO CUENTA	\$ 398.900
MOVIMIENTO CUENTA	\$ 676.665
CIA	\$ 150.000
RENTA DE CONTAINER Y TRANSPORTE	\$ 4.700.000
COTEROS	\$ 300.000
<u>TOTAL</u>	<u>\$ 6.225.565</u>
M.P EMPRESA	\$ 102.123.000
<u>TOTAL</u>	<u>\$ 108.348.565</u>
KILO	\$ 4.334

<u>COMPRA DE CORES</u>	
CORE 51,5	892
CORE 47,0	806

<u>COSTOS DE PRODUCCIÓN TURNO DE 24 HORAS</u>	
<u>VARIABLES</u>	<u>Costo 24 H.</u>
ARRIENDO	\$ 275.556
COMISIONES	\$ 200.676
ASESORES	\$ 160.269
GAS	\$ 300.000
LUZ	\$ 300.000
M.O	\$ 214.548
M.P RECINA	\$ 6.090.467
M.P CORES	\$ 416.267
OTROS	\$ 140.269
INDIRECTOS	\$ 150.000
TRANSPORTE	\$ 299.087
TOTAL GENERAL	\$ 8.547.138
Costo kilo	<u>\$ 6.105</u>

PRECIO 2019	\$ 6.800
--------------------	----------

Anexo D: Muestra de propuesta económica



Pro Pack

Es un gusto poder saludarlo(s) y poner a su disposición los productos y servicios de asesoría de nuestra organización, como una de las mejores soluciones a sus necesidades de embalaje y empaque.

Pro Pack, es una empresa nacional dedicada a la fabricación y distribución de productos requeridos para embalar y proteger de manera efectiva los bienes, mercancías y/o materias primas de nuestros clientes, garantizando que los mismos presenten condiciones óptimas en cuanto a calidad y seguridad se refiere.

Con base en lo anterior, nos hemos destacado en el mercado por la variedad, resistencia y presentación de los productos que conforman nuestro portafolio, posibilitando así, el reconocimiento de nuestra marca en el ámbito local.

Por consiguiente, nos permitimos relacionar a continuación las características y precios de nuestro portafolio:



1. PRODUCTOS DE FABRICACIÓN DIRECTA, FILM STRETCH.

KILO= \$6.800

ÍTEM	ANCHO EN CENTÍMETROS	CALIBRE	METROS	PESO NETO	PRECIO ANTES DE IVA	PRESENTACIÓN
1	12.5	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	750 Gramos	\$5.780	Paca de 24 rollos.
2	15	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	1 Kilo	\$6.800	Paca de 18 rollos.
3	20	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	1,4 Kilos	\$9.520	Paca de 18 rollos.
4	30	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	1,8 Kilos	\$12.240	Paca de 12 rollos.
5	45	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	2,8 Kilos	\$19.040	Paca de 6 rollos.
6	50	0,6 0,8	400 Aprox. 310 Aprox.	3 Kilos	\$20,400	Paca de 6 rollos.

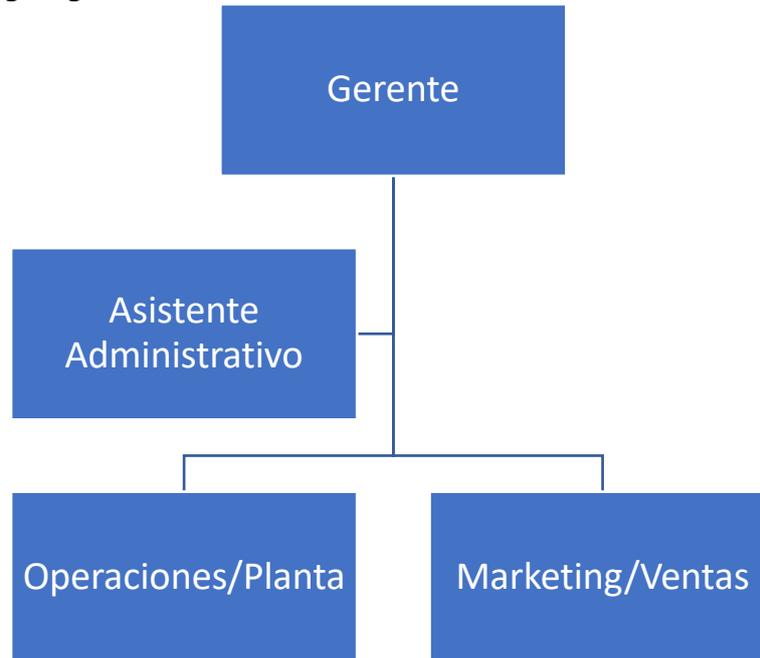
Tabla # 1. Características y precio de film stretch.

En consecuencia, más que relaciones comerciales, Pro Pack está encaminada a generar alianzas estratégicas a corto, mediano y largo plazo con nuestros clientes, teniendo como base nuestros valores corporativos; por ello, reiteramos la constante disposición para gestionar los asuntos relacionados con los productos y servicios ofrecidos por nuestra Compañía.

Atentamente,

Área Comercial Pro Pack
Bogotá, D.C., Colombia.

Anexo E: Organigrama Inicial



Gerente: Se encarga de tomar decisiones y es el último responsable ante los accionistas, su labor es supervisar el bienestar de la compañía, de sus empleados y de sus clientes.

Es un perfil para una persona graduado de una Universidad, con altos dotes de liderazgo y análisis.

Asistente administrativo: Se encarga del control día a día de pendientes, como pagos de nóminas, pagos de recibos, bancos, necesidades. Es el puente entre gerencia y las otras áreas de negocio.

Es un perfil de una persona organizada, con buena expresión oral y escrita, manejo de las principales herramientas ofimáticas. Mínimo bachiller, con experiencia en roles administrativos previos.

Operaciones/Planta: Operarios con conocimiento en la planta y la tecnología que se utiliza, con capacidad de trabajar en solitario.

No necesita estudios previos, más que entrenamiento en función de la máquina actual.

Marketing/Ventas: Personas con gran capacidad de convencimiento, capaces de diseñar planes estratégicos e investigaciones de mercado, gran capacidad de comunicación. Tienen que tener conocimientos previos en técnicas de ventas. Nivel de estudios mínimo Bachiller.

Anexo F: Camara de Comercio



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE RESTREPO

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 71918764086FCF

3 DE MAYO DE 2019 HORA 12:18:20

0719187640 PÁGINA: 1 DE 2

* * * * *

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE Y CUENTA CON UN CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

PARA SU SEGURIDAD DEBE VERIFICAR LA VALIDEZ Y AUTENTICIDAD DE ESTE CERTIFICADO SIN COSTO ALGUNO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO/CERTIFICADOSELECTRONICOS/

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE : COCA PEÑA CAMILO ANDRES
C.C. : 1026596462
N.I.T. : 700044777-2

CERTIFICA:

MATRICULA NO : 03066973 DEL 13 DE FEBRERO DE 2019

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CALLE 9 # 32 A- 52 BODEGA
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL NOTIFICACION JUDICIAL : CAMILOCOCA13@HOTMAIL.COM
DIRECCION COMERCIAL : CALLE 9 # 32 A- 52
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL COMERCIAL: CAMILOCOCA13@HOTMAIL.COM

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA MATRICULA :13 DE FEBRERO DE 2019
ULTIMO AÑO RENOVADO: 2019
ACTIVO TOTAL REPORTADO:\$1,500,000

CERTIFICA:

ACTIVIDAD ECONOMICA : 0082 PERSONAS NATURALES SUBSIDIADAS POR TERCEROS.

CERTIFICA:

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

NOMBRE : PRO PACK
DIRECCION COMERCIAL : CALLE 9 # 32 A- 52
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.

MATRICULA NO : 03067014 DE 13 DE FEBRERO DE 2019

RENOVACION DE LA MATRICULA : EL 13 DE FEBRERO DE 2019

ULTIMO AÑO RENOVADO : 2019

Constanza
del Pílar
Puentes
Trujillo

Anexo E: Misión y Visión

Misión

Propack tiene como misión ser la empresa líder en Colombia en la producción de polipropileno de baja densidad, entendiendo las necesidades del mercado y ofreciendo a los clientes productos personalizados que cumplan sus expectativas y necesidades.

Visión

Propack tiene como visión para 2022 tener delegaciones comerciales en las principales ciudades industriales y lugares de mayor consumo del producto en Colombia. Así como tener establecida su planta de producción en Bogotá dando un cumplimiento del 100% de los pedidos en los términos que se acuerden.

Actualmente, la empresa nace de una sinergia familiar en la que se unen un terreno y una maquinaria, así como el conocimiento de mercado de una empresa que lleva 5 años en el mercado de los plásticos de baja densidad en Colombia.



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE RESTREPO

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 71918764086FCF

3 DE MAYO DE 2019 HORA 12:18:20

0719187640

PÁGINA: 1 DE 2

* * * * *

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE Y CUENTA CON UN CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

PARA SU SEGURIDAD DEBE VERIFICAR LA VALIDEZ Y AUTENTICIDAD DE ESTE CERTIFICADO SIN COSTO ALGUNO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO/CERTIFICADOSELECTRONICOS/

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE : COCA PEÑA CAMILO ANDRES
C.C. : 1026596462
N.I.T. : 700044777-2

CERTIFICA:

MATRICULA NO : 03066973 DEL 13 DE FEBRERO DE 2019

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CALLE 9 # 32 A- 52 BODEGA
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.

EMAIL NOTIFICACION JUDICIAL : CAMILOCOCA13@HOTMAIL.COM

DIRECCION COMERCIAL : CALLE 9 # 32 A- 52

MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.

EMAIL COMERCIAL: CAMILOCOCA13@HOTMAIL.COM

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA MATRICULA :13 DE FEBRERO DE 2019

ULTIMO AÑO RENOVADO: 2019

ACTIVO TOTAL REPORTADO:\$1,500,000

CERTIFICA:

ACTIVIDAD ECONOMICA : 0082 PERSONAS NATURALES SUBSIDIADAS POR TERCEROS.

CERTIFICA:

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

NOMBRE : PRO PACK

DIRECCION COMERCIAL : CALLE 9 # 32 A- 52

MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.

MATRICULA NO : 03067014 DE 13 DE FEBRERO DE 2019

RENOVACION DE LA MATRICULA : EL 13 DE FEBRERO DE 2019

ULTIMO AÑO RENOVADO : 2019

Constanza del Pilar Puentes Trujillo

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILDES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

* * * EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE * * *
* * * FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO * * *

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30.000 SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, USTED TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES DE 75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN EL SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO 525 DE 2009.

EL EMPRESARIO CUMPLE CON LOS REQUISITOS DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN PARA ACCEDER AL BENEFICIO QUE ESTABLECE EL ARTÍCULO 3 DE LA LEY 1780 DEL 2 DE MAYO DE 2016, Y QUE AL REALIZAR LA MATRICULA MERCANTIL INFORMO BAJO GRAVEDAD DE JURAMENTO LOS SIGUIENTES DATOS:

EL EMPRESARIO COCA PEÑA CAMILO ANDRES REALIZO LA MATRICULA MERCANTIL EN LA FECHA: 13 DE FEBRERO DE 2019.

LOS ACTIVOS REPORTADOS EN LA MATRICULA MERCANTIL SON DE: \$ 1,500,000.

EL NUMERO DE TRABAJADORES OCUPADOS REPORTADO POR EL EMPRESARIO EN LA MATRICULA ES DE:2.

** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA **
** PERSONA NATURAL HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION. **

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,
VALOR : \$ 2,900

PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON LA INFORMACIÓN QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PÚBLICOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, EL CÓDIGO DE VERIFICACIÓN PUEDE SER VALIDADO POR SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE CON FIRMA DIGITAL Y



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE RESTREPO

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 71918764086FCF

3 DE MAYO DE 2019 HORA 12:18:20

0719187640

PÁGINA: 2 DE 2

* * * * *

CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURÍDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

FIRMA MECÁNICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA
AUTORIZACIÓN IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y
COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.