

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BOLSAS
BIODEGRADABLES EN LA CIUDAD DE POPAYÁN**

**DANIELA MAYA VERGARA
KAROL FERNANDA PINO VIVAS**

**INSTITUCIÓN COLEGIO MAYOR DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA ADMINISTRACIÓN
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
POPAYÁN
2013**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BOLSAS
BIODEGRADABLES EN LA CIUDAD DE POPAYÁN, CAUCA**

**DANIELA MAYA VERGARA
KAROL FERNANDA PINO VIVAS**

**TRABAJO PARA OPTAR POR EL TITULO DE TECNÓLOGO EN GESTIÓN
EMPRESARIAL**

**DIRECTOR
M.Sc ALFARO TANDIOY FERNANDEZ**

**INSTITUCIÓN COLEGIO MAYOR DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA ADMINISTRACIÓN
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
POPAYÁN
2013**

Nota de aceptación

MARIA ISABEL COBO
Presidente del Jurado

Popayán, Diciembre de 2013

DEDICATORIA

ADios por darme la vida, a mi hermano, quien a pesar de su partida siempre está a mi lado acompañándome como mi ángel guardián, a él todos mis triunfos junto con mis papas quienes han sido un pilar en mi vida para la realización de todos mis proyectos, a ustedes les debo todo lo que he aprendido.

Daniela Maya Vergara

Dedico esta tesis a Dios padre Celestial, Dios de bendiciones quien en su misericordia me demuestra una vez más su fidelidad.

Y a todos aquellos que en su corazón buscan agradarle para dar buen testimonio.

Karol Fernanda Pino

AGRADECIMIENTOS

Principalmente quiero agradecerle a Dios porque es él quien me ha dado la oportunidad de estar aquí preparándome para enfrentar mi futuro laboral, a mis padres por ser ese motor en mi vida que me anima a dar la batalla día a día, a mi familia y amigos quienes me brindan su apoyo constante ante la adversidades, Dios me Bendice con la compañía de ustedes.

Daniela Maya Vergara

Agradezco a Dios por un logro más en mi vida, por cada regalo de gracia que me ha dado, pues aun sin graduarme me dio algo que fue más allá de mis expectativas, por lo que doy fe que eres un Dios de honra, y quiero estar siempre bajo tu amparo, ya que es el título más valioso que todos los títulos de la tierra.

“Porque lo insensato de Dios es más sabio que los hombres, y lo débil de Dios es más fuerte que los hombres. Pues mirad, hermanos, vuestra vocación, que no sois muchos sabios según la carne, ni muchos poderosos, ni muchos nobles, sino que lo necio del mundo escogió Dios, para avergonzar a los sabios; y lo débil del mundo escogió Dios, para avergonzar a los fuertes; y lo vil del mundo y lo menospreciado escogió Dios, y lo que no es, para deshacer lo que es, a fin de que nadie se jacte en su presencia” corintios 1: 25-29

Karol Fernanda Pino

CONTENIDO

Pág.

RESUMEN.....	9
ABSTRACT	12
INTRODUCCIÓN.....	13
JUSTIFICACIÓN.....	14
1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	15
1.1. PLANTEAMIENTO	15
1. FORMULACIÓN.....	16
2. IDEA DE NEGOCIO	17
3. JUSTIFICACIÓN	18
4. OBJETIVOS	19
4.1. OBJETIVO GENERAL	19
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
5. MARCO DE REFERENCIA	20
5.1. Marco de Antecedentes.....	20
5.2. Marco Teórico	20
6. ESTUDIO DE MERCADO.....	22
6.1. OFERTA	25
6.2. DEMANDA	26
6.3. MEZCLA DE MERCADO	27
7. ESTUDIO TÉCNICO.....	31
7.1. TAMAÑO DEL PROYECTO.....	31
7.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	33
7.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	39
8. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES	47
8.1. ASPECTOS LEGALES	47
8.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES	49
9. ESTUDIO FINANCIERO.....	59

10.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	65
11.	IMPACTOS	69
	EVALUACIÓN AMBIENTAL	69
	EVALUACIÓN SOCIAL.....	71
12.	CONCLUSIONES	72
13.	RECOMENDACIONES	73
14.	BIBLIOGRAFÍA	74
	ANEXOS	75
	RESUMEN EJECUTIVO.....	105

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1 Logo Empresarial.....	28
Ilustración 2: Tarjetas de Presentación.....	28
Ilustración 3: Departamento del Cauca.....	34
Ilustración 4: Fotografía del local No. 1, ubicado diagonal a toscana en la carrera 9°	36
Ilustración 5: Municipio de Popayán	37
Ilustración 6: Empaque de bolsas biodegradables.....	40
Ilustración 7: Planta Física Del Local – Piso 1	45
Ilustración 8: Planta Física Del Local – Piso 2	45
Ilustración 9: Organigrama Para La Operación Del Proyecto.	55

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Descripción de empresas comercializadora de bolsas plásticas genéricas en la ciudad de Popayán	25
Tabla 2: Proyección de compra y venta	29
Tabla 3: Proyección de ventas anual – Año 1	30
Tabla 4: Proyección de ventas a 5 años	30
Tabla 5: Compra de Productos 1 Mes	31
Tabla 6: Ponderación Variables de Microlocalización	39
Tabla 7: Precio de Compra y de Venta del Producto	40
Tabla 8: Insumos.	46
Tabla 9: Costos de los insumos.	46
Tabla 10: Implementos De Aseo.....	46
Tabla 11: Costos de los Trámites Legales	48
Tabla 12: Proyecciones	59
Tabla 13: Inversión e inventarios	60
Tabla 14: Información del proyecto	61
Tabla 15: Balance general	62
Tabla 16: Estado de resultados	63
Tabla 17: Flujo de caja.....	64
Tabla 18: Inversiones.....	65
Tabla 19: Rentabilidad	66
Tabla 20: Variable costo materia prima - Incremento 5%	67
Tabla 21: Variable costo materia prima - Incremento 3%	67
Tabla 22: Variable costo materia prima - Incremento 2%	67
Tabla 23: Variable costo/ mano de obra directa - Incremento del 90%.....	67
Tabla 24: Variable costo/gastos administrativos - Incremento del 20%	68
Tabla 25: Incremento del 60%	68
Tabla 26: Manejo de residuos sólidos en la empresa	70

RESUMEN

La empresa que se plantea crear es una comercializadora de bolsas plásticas biodegradables, la cual estará identificada por el siguiente nombre: BioPlast. Esta idea nace de la necesidad latente que existe en el mundo actualmente de generar conciencia ambiental, y esto porque la industria del plástico (derivado del petróleo) a pesar de haber ayudado en aspectos de seguridad e higiene, logrando satisfacer necesidades del hombre en su diario vivir, ha perjudicado también al no tener conciencia sobre su adecuado uso, logrando así una producción masiva de bolsas plásticas genéricas que mal utilizadas, incrementan la contaminación, afecta la fauna flora, estas consecuencias han sido nefastas.

Es por esto que se genera esta empresa como alternativa que permiten mitigar este impacto con la comercialización de bolsas biodegradables, además de generar crecimiento económico en la región con la creación de empleos.

Estos productos amigables con el medio ambiente por sí solos no ayudan, pues se necesita generar concientización en las personas, para que con sus actividades diarias (económicas, de hogar, etc.) ayuden en el correcto uso de las bolsas.

Con lo anterior se da inicio a la realización de los diferentes estudios que ayudaran a ver si el proyecto es viable o no, empezando con el estudio de mercado que arrojó información importante para la puesta en marcha del proyecto como, las preferencias de compra de las bolsas, la frecuencia de compra, los gustos y características de las bolsas, entre otros.

Las ventas están estimadas en el 20% sobre el valor de la compra más el IVA. Ventas que se realizarán en las 698 empresas comerciales, detalladas en la base de datos, y para los siguientes años se estima un incremento del 1%. El tamaño del proyecto está estimado en 3'490.000 unidades a vender, que es la capacidad de compra que tiene el mercado meta.

La localización se escogió teniendo en cuenta las variables localizacionales más apropiadas con que cuenta el Municipio De Popayán, dando como resultado la escogencia del local que está ubicado diagonal a toscana en la carrera 9°. Esto se debe a que es un lugar que cumple con las necesidades de la empresa, como accesibilidad, reconocimiento del mercado, afluencia de gente, es cercano al centro de la ciudad y permite el cargue y descargue de mercancías fácilmente.

la ingeniería del proyecto se puede observar los dos procesos que lleva la empresa al momento de prestar el servicio como lo son: *Compra De Productos – Exhibición* y *Exhibición – Venta De Los Productos*. Los cuales se deben tener siempre presente para ser excelentes prestadores del servicio de venta y atención al cliente.

La publicidad será convencional, es decir con volantes, tarjetas de presentación, banners, pero sobre todo la buena atención del cliente.

La empresa tiene el compromiso de beneficiar económicamente a los socios, a los trabajadores, a los proveedores, a la sociedad y al estado.

Una vez se hizo todo el estudio de factibilidad, en el estudio financiero al analizar los flujos de efectivo de la empresa, de los 5 años de proyección, se deduce que la puesta en marcha de esta empresa es factible puesto que genera un VPN de \$69.840.563 a una Tasa de Interés del 18%.

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, se tomó igualmente los 5 años de proyección del proyecto y ésta es de 27,35%, superior a la Tasa Mínima de Descuento y la esperada por el Emprendedor, 20,00%; indicando que es un negocio rentable, que supera sus expectativas

ABSTRACT

Bioplast is a marketing company dedicated to the trading of biodegradable bags in Popayan with the aim not only of getting a profit, but also to create social awareness and help to preserve the environment by stopping the usage of petroleum-derivate bags that much damage it, and giving way to the use of biodegradable nags. Inspite of having a steady establishment, the company will have and added value with the delivery service. This will attract several clients from differet companies, since everything that generates a business and sells tangible products may be able to use biodegradable bags. With the company's establishment in the city of Popayan it is expected to help counteract unempoyment and increase economic growth.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de grado trata del diseño de una empresa comercializadora de bolsas plásticas biodegradables, que tienen las mismas características de las tradicionales, y que ayudarán con su uso a mitigar los impactos negativos del mal uso de las bolsas plásticas genéricas.

Estas bolsas son elaboradas por los proveedores con materias primas orgánicas, como el maíz, el almidón, la yuca, etc., logrando así también dar uso a materias primas orgánicas que no se desechaban, y que ahora ayudan a minimizar impactos negativos al ambiente.

El objetivo de la comercialización de bolsas biodegradables es generar conciencia ambiental en la ciudad, mitigar el daño ambiental y ayudar a la región a crecer empresarialmente, generando empleos.

JUSTIFICACIÓN

Dado el alto grado de contaminación, la alta mortalidad de la fauna y el daño irreparable en la flora, a causa del uso indiscriminado de bolsas plásticas genéricas a base de petróleo, se hace indispensable generar esta idea de negocio que contribuya a la mitigación de estos impactos con la comercialización de bolsas plásticas biodegradables, que no solo son elaboradas con materia prima orgánica, sino que su tiempo de descomposición es menor a 1 año, lo que garantiza la poca contaminación. Además se pretende ayudar al sector comercial para la generación de empleos en la ciudad y mitigar esos impactos sociales negativos que existen ahora.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO

La industria del plástico (derivado del petróleo) ha ayudado en avances en aspectos de seguridad e higiene, satisfaciendo necesidades del hombre en su diario vivir.

Los plásticos tienen materia prima naturales, pero la gran mayoría están hechos con materias primas sintéticas derivadas del petróleo, unidas por un proceso químico. El uso indiscriminado y manejo inadecuado de las bolsas plásticas, botellas plásticas, entre otros utilizados para empacar, ha aumentado en un alto grado la contaminación en el mundo, además de su tardío proceso de degradación, aproximadamente 150 años¹. Esta es una realidad que ha llevado al mundo a establecer prioridades y se han fomentado modelos de reciclaje para minimizar este impacto.

La humanidad ha sentido esa responsabilidad de proteger su mundo, desarrollando diferentes técnicas de producción de plásticos. En la ciudad de Popayán y el Departamento del Cauca, se están llevando a cabo investigaciones sobre este tema, pero aún no se han implementado, a pesar de tener zonas industriales y grandes empresas.

Algunos datos curiosos pero sorprendentes es que en el mundo cada año se producen 500.000.000.000 unidades de bolsas de plástico, según datos dados por la Agencia de Protección Medioambiental de Estados Unidos². Y lo peor de esto es que estas bolsas terminan su vida útil en basureros, rellenos sanitarios, y en los océanos del mundo. Pero además, implica un deterioro en los recursos no renovables del planeta como lo es el petróleo, que es uno de los recursos naturales que se está agotando.

Y Colombia no se queda atrás en su uso, “el consumo de bolsas plásticas en Colombia está fuera de control. Se estima que en el país se usan 90 bolsas plásticas por segundo. Su uso excesivo y su largo proceso de descomposición afectan el medio ambiente”³.

¹Recopilación por CL Lidia Jiménez Cesá. República Dominicana. Disponible desde internet en: <http://www.leonismoargentino.com.ar/Eco11.htm>

²PUIG, Sebastián. Para el Periódico El País. Julio 3 de 2009. Disponible desde internet en: <http://lacomunidad.elpais.com/lentejas/2009/7/21/carrefour-y-bolsas-plastico-iniciativa-virtuosa>

³NARIÑO, Laura, para el Periódico El Tiempo. 3 de marzo de 2009

El problema radica en la contaminación y deterioro del medio ambiente, en la ciudad de Popayán a causa del uso indiscriminado de bolsas plásticas no biodegradables, ya que el petróleo (elemento no renovable) y sus derivados son componentes no reconocido como alimento por los microorganismos encargados de la biodegradación; proceso microbiano que transforma la estructura de sustancias químicas que se encuentran en el ambiente y según su condición porque éste polietileno se descompone cuando es sujeto a la radiación ultravioleta del sol.

Todo lo anterior tiene relación con el fenómeno del calentamiento global que ha generado el cambio climático. Sin embargo existen alternativas que permiten generar nuevas ideas de negocio, usando productos amigables con el medio ambiente, como lo es el plásticos biodegradable, bolsas reutilizables o bolsas de tela como algunos ejemplos, más se hace necesario implementar la concientización de las personas, para que tengan en claro que no es aceptable contaminar el medio ambiente a cambio de la vida.

1. FORMULACIÓN

De acuerdo al impacto ambiental negativo que existe hoy en día con la producción de bolsas plásticas de materias primas sintéticas derivadas del petróleo, ¿Es viable crear una empresa dedicada a la comercialización de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán?, lo cual ayudará a mitigar el daño.

2. IDEA DE NEGOCIO

La idea empresarial está encaminada a la creación de una empresa comercializadora de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán, teniendo como mercado objetivo a los supermercados de la ciudad (Super tienda el vecino, SuperR, Maxi Hogar, entre otros) y graneros (Fuentes, Colombia, Nabor Rengifo, entre otros).

Las estrategias que utilizará la empresa es la concientización del manejo de bolsas biodegradables en los empaques de las ventas. Buscando llegar a los clientes con buenos costos, además de dar un valor agregado al producto un logo o mensaje de cuidado al medio ambiente, buscando la fidelidad por parte de estos que son nuestros clientes.

Para cumplir lo anterior se creará una página web con el objetivo de facilitar a los clientes el acceso las 24 horas para hacer los pedidos y cumplir netamente con sus expectativas en términos de eficiencia y calidad

3. JUSTIFICACIÓN

Crear una empresa comercializadora de bolsas biodegradables es abrir nuevos mercados que ayudará a mitigar el impacto negativo ambiental que actualmente pasa la ciudad al consumir masivamente bolsas genéricas que son extraídas por procesos químicos del petróleo (elemento no renovable).

También es crear una visión más amplia de la responsabilidad social y ambiental de toda empresa, sobre todo en la ciudad de Popayán, teniendo claro que es una meta cambiar las costumbres y mentalidad de todas las personas de la ciudad, sobre todo los empresarios que son quienes están impactando directamente al empacar sus productos en bolsas de plástico genéricas.

Crear una empresa comercializadora de bolsas biodegradables es resaltar la capacidad de generar constantemente productos que ayuden a minimizar el impacto ambiental negativo, sin que con esto pierdan sus capacidades y objetivos para lo cual fueron diseñados.

Es por eso que se hace necesario realizar un estudio de mercados, que nos permita conocer las oportunidades al comercializar bolsas biodegradables, teniendo en cuenta las exigencias que tienen los consumidores, dentro de las cuales se destacan: resistencia, elongación, claridad, imprimibilidad y permeabilidad.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un plan de negocio que permita determinar y evaluar la viabilidad de crear una empresa de comercialización de bolsa biodegradable amigable con el medio ambiente, los cuales ayudan a mitigar el impacto negativo ambiental que actualmente causa las bolsas plásticas comunes.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un estudio de mercado con el fin de identificar el tamaño del mismo y su intención de compra de bolsas biodegradables, sabiendo que tienen un costo más alto que las bolsas genéricas de plástico.
- Determinar los factores claves de éxito para la ejecución del modelo de negocio en el entorno del mercado.
- Evaluar la viabilidad financiera del plan de negocios para determinar su rentabilidad, valor presente neto y la tasa interna de retorno.
- Identificar la capacidad de cambio de mentalidad frente al uso de bolsas biodegradables.
- Determinar los factores que influyen en la compra de productos plásticos biodegradables.
- Identificar los gustos y preferencias en la compra de bolsas genéricas y el cambio a bolsas biodegradables y el tiempo promedio de compra
- Identificar los proveedores del producto a comercializar.
- Identificar el medio de comunicación por el cual se enteran de la existencia de la empresa.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. MARCO DE ANTECEDENTES

Origen de los polímeros biodegradables

Su inventor fue el americano CHARLES STILLWELL, trabajo en el desarrollo de inventos constituyendo uno de sus primeros éxitos la máquina para fabricar bolsas de papel. Las características diferenciadoras de sus bolsas respecto a sus predecesoras es que debido a su diseño se podían mantener en pie así como abrirse, plegarse y apilarse fácilmente. El auge de las bolsas Stillwell en Estados Unidos se produjo en los años 30 del siglo XX en que la mayoría de los supermercados optaron por el uso de las mismas.

En Estados Unidos es muy popular entregar en el supermercado bolsas de papel para transportar los comestibles a casa, ya que se trata de un recipiente plegado y pegado en su parte inferior y abierto en la superior permitiendo así una introducción rápida de los productos.

Las características de las bolsas de papel, es que son fuertemente reforzadas, su presencia y jerarquía realzan el producto que transporta su marca; adicionando valor. Garantizan el re-uso y por ende la vigencia de la marca. Son totalmente reciclables por lo tanto amigables con el medio ambiente.

El uso más común de las bolsas de papel son productos de mediana y alta gama como ropa, perfumerías, ópticas, regalerías, venta de vinos y licores, telefonía, delicatessen (habanos, dulces, etc.), pieles, joyas y relojes, etc. Exposiciones, congresos, presentación de productos, regalos empresarios, acciones de prensa y promocionales, etc.

5.2. MARCO TEÓRICO

Emplear la información del sector industrial (plásticos) con el fin de organizar el plan de negocios, que contribuya a la creación y establecimiento de una empresa comercializadora de bolsas biodegradables. Por consiguiente se estudiará inicialmente el comportamiento competitivo del sector y específicamente el de estos productos dando el primer paso para la definición de la estrategia de mercados a seguir.

Conocida la demanda y estrategia a seguir, se desarrollará un plan de comercialización que intente acercarse lo más posible a los requerimientos y necesidades generadas por los clientes.

Finalmente se evaluarán todos los ingresos y costos en que se incurrirán durante la vida de este proyecto cuya intención es la generación de empleo y lucro para la compañía y contribuir de cierta manera al mejoramiento del medio ambiente. Colombia cuenta con algunos de los recursos necesarios para la creación de estos productos con calidad y economía, proporcionando una alternativa significativa dentro de la superación de la actual crisis económica.

Este producto tiene una característica especial “logos enfocados al cuidado del medioambiente” ya que los motivos impresos captan el gusto de los clientes, sirviendo estos como conciencia ambiental.

En el proceso de comercialización se identificarán empresas proveedoras de los productos terminados.

En los almacenes de cadena se hace notoria las ventas en todo el año, pero especialmente en temporadas, como lo son:

- Diciembre y Enero: fiestas de Fin de año
- Mayo: mes de la madre
- Junio: mes del padre
- Septiembre : mes del amor y la amistad

Mercado Informal, está identificado por aquellos distribuidores ubicados principalmente en el Idema, Barrio Bolívar, galería la trece (jueves de venta de ropa), la esmeralda (centro comercial) y tiendas en los diferentes barrios.

Ya con la demanda oficializada y los planes estratégicos definidos, se procede a la ejecución de los planes de comercialización, donde en un nivel más amplio, se determinará el stock de inventario, igualmente para un nivel táctico se emplearán herramientas como la administración de los inventarios y su distribución.

En el proceso de logística sobre la garantía de entrega del producto, la distribución es simplemente el contrato con un vehículo repartidor que deje la mercancía en las plataformas asignadas por los clientes

Una vez efectuado el acuerdo de venta, el proceso de facturación entrará a ser oficial la entrega y el cobro del producto, para esto es necesario tener claramente identificados los volúmenes, las negociaciones acordadas con cada cliente y el tipo de cliente en específico.

6. ESTUDIO DE MERCADO

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Análisis Interno

Análisis del Producto: El producto a comercializar son bolsas biodegradables o bioplástico, que es un material que se extrae de las patatas, yuca, almidón, entre otras materias orgánicas. Cuyo proceso de descomposición y degradación es realizado por microorganismos, en menos tiempo en relación a una bolsa plástica genérica. Pero para el propósito empresarial se obtendrá el producto terminado con una característica especial y es la promoción del desarrollo sostenible y cuidado del medio ambiente con imágenes en los empaques relacionados con estos temas.

Análisis del Precio: El precio a fijar depende del mercado y los gastos de compra del producto, pero de antemano se sabe que por ser un producto diferente con materias primas orgánicas estos serán un poco más costosos. Actualmente un paquete de 1000 bolsas de plástico de materias primas sintéticas derivadas del petróleo cuesta alrededor de 20.000 pesos, y según las observaciones se puede estimar un precio subjetivo para las bolsas biodegradables entre 25.000 y 30.000 pesos la misma cantidad. A pesar de ser precios que están por encima de la competencia directa (comercialización de bolsas plásticas de materias primas sintéticas derivadas del petróleo), se pretende llevar consigo la concientización ambiental para valorizar más este mercado y ayudar al medio ambiente.

Análisis de la Política de Comunicación: La comunicación se hará de forma convencional, con volantes, tarjetas de presentación, cuñas radiales y televisivas, promocionando no solo el producto sino también generando conciencia ambiental.

Análisis de la Distribución: Los canales de distribución serán venta directa a los clientes (domicilios), venta por medio de página web, y atención en el punto de venta.

Determinación del Mercado Potencial: La demarcación geográfica del mercado directo al cual se pretende llegar son los supermercados de la ciudad y los graneros mayoristas. Y como clientes potenciales las tiendas, graneros menores y demás empresas de venta al público.

Análisis Externo

Entorno Económico: Según el estudio realizado por el DANE, Popayán presentó el nivel más bajo de desempleo de los últimos tres años al registrar un 14.8% lo que permitió su descenso en el escalafón del segundo puesto, donde se encontraba, al cuarto puesto en materia de ciudades con alto nivel de desocupación⁴. Más esto no es garantía que sea un avance económico en la ciudad ya que los anteriores años siempre ha ocupado el primer y segundo puesto en desempleo. Sin embargo es un factor que no se siente con fuerza en los supermercados, ya que estos ofrecen productos de la canasta familiar y otros y por eso sus ventas son seguras y por ende el uso de bolsas biodegradables también.

Entorno Legal: Más que leyes lo que se debe tener en cuenta es el Tratado de Libre Comercio, puesto que con su apretura en nuestro país, traerá consigo la importación de maquinaria y materias primas a menor costo de lo que se producen aquí en el país, lo que puede llegar a afectar la empresa.

Entorno Social/Cultural: La mentalidad de compra y venta en las empresas están asociados con la satisfacción de las necesidades de personales como es lógico afirmar, pero muy pocas personas traen consigo la conciencia ambiental. Es por eso que atacar la cultura ciudadana será un reto para la organización al comprometer los empaques con el cuidado del medio ambiente.

Entorno Tecnológico: Se debe analizar constantemente la cantidad y calidad de proveedores. Y así optimizar el stock de inventarios de la empresa.

Análisis del Sector y del Mercado de Referencia: Actualmente los supermercados de cadena como ÉXITO y JUMBO, usan para sus procesos de empaques de mercancía bolsas biodegradables. Pero los minisúper, graneros y demás siguen usando las bolsas convencionales, y en grandes cantidades.

Expectativas del Mercado y Ciclo de Vida del Producto: Los proveedores de bolsas plásticas de materias primas sintéticas derivadas del petróleo están establecidos en el sector desde siempre, suministran a toda la ciudad las bolsas que supermercados, graneros, tiendas y demás usan para sus ventas diarias. Pero la expectativa del mercado se

⁴ Periódico El Nuevo Liberal. Disponible desde internet en: <http://www.elpueblo.com.co/elnuevoliberal/bajo-el-desempleo-en-popayan/#ixzz2gdWrvvW0>

basa en valores agregados al producto. Su ciclo de vida empieza con el lanzamiento de las bolsas biodegradables como concepto de cuidado al medio ambiente, pues el concepto de bolsas plásticas es básico, pero si tiene valor agregado impactará más en el cliente futuro. Las tendencias de las cifras de venta en el mercado en un principio están limitadas por la aceptación del concepto. Pero esto ira mejorando con la implementación y con la implementación de I+D, (Investigación y Desarrollo), y en la fase de lanzamiento será con campañas de promociones en venta.

Análisis Estratégico de la Competencia: La competencia directa (empresas que comercializan bolsas plásticas de materias primas sintéticas derivadas del petróleo), son pequeñas empresas que comercializan todo lo relacionado con plásticos, como bolsas, vasos, platos, y demás pero no manejan la línea de comercialización de bolsas biodegradables, y peor aún muchos de los encargados, administradores y demás no tienen claro el concepto y al hacer las entrevistas era evidente la confusión entre conceptos, lo que trae como consecuencia que sus clientes también estén confundidos. El medio de distribución es en cada punto de venta y en algunos establecimientos se manejan domicilios a los respectivos clientes.

En la ciudad de Popayán se comercializan bolsas genéricas de plástico (derivado del petróleo) y de las siguientes referencias: T15, T19, T25, T30, T35, T40, T45.

Los precios juegan un papel importante en la compra de las bolsas y es por eso que casi todos manejan el mismo nivel de precios, pero por ganar unos clientes más los precios empiezan a bajar. Sin importar si estas afectan o no al medio ambiente.

Los precios que se está manejando la competencia con respecto a cada referencia es:

T15: \$7.500
T20: \$8.500
T25: \$15.500
T30: \$23.000
T35: \$30.000
T40: \$40.000

6.1. OFERTA

En Popayán hay una gran variedad de locales que comercialicen bolsas plásticas genéricas – derivadas del proceso químico del petróleo -, entre las que encontramos:

Tabla 1: Descripción de empresas comercializadora de bolsas plásticas genéricas en la ciudad de Popayán

Empresa	Dirección	Teléfono
CAUCAPLAST	calle 8 No. 4 – 41	8206432
COMER-PLAST	calle 1 No. 14 – 43	8381031
FERRIPLASTICOS POPAYÁN	carrera 14 No. 3 – 05	8205969
FESTY PLAST	calle 5B No. 18 – 37	8316614
ICOPLAS	carrera 6 No. 10N – 14	8201760
MULTIPLÁSTICOS	carrera 6 No. 12 – 49	8215457
PASTICEL	calle 7 No. 4 – 25	8325097
PLÁSTICOS LEO	Calle 5 No. 14 – 02	8213589
PLÁSTICOS DEL CAUCA	calle 5 No. 10 – 149	8218101
PLÁSTICOS ORDOÑEZ	calle 8 No. 3 – 57	8243277
PLÁSTICOS SAN FRANCISCO	carrera 6 No. 2N – 21	8201321

Fuente: Elaboración propia

Estos son los que más venden plásticos en polipropileno. Pero ninguno trae a comercializar plásticos biodegradables.

Factores que Componen la Oferta:

Productos: La competencia maneja líneas de productos, es decir bolsas plásticas, con la diferencia que estos frente a nuestra empresa pasaran a ser sustitutos.

Tamaños: Los productos que manejan la competencia son bolsas plásticas de polipropileno y de papel, plástico biodigestor, bolsas publicitarias.

Ubicación (Segmento): Están ubicados en un gran porcentaje en la zona centro de la ciudad de Popayán, por la afluencia de gente en este sector. Se incluyen establecimientos ubicados en la zona norte de la ciudad.

Precios: Los precios que manejan la competencia son más bajos de los que comercializaría nuestra empresa podría dar al mercado, muestra de

ellos es que a continuación se muestran los precios que se manejan en la actualidad en cuanto bolsas genéricas: por millar de bolsas T 50 \$70.000, T 35 \$27.000 y T19 \$9.000.

Promoción: La publicidad no es muy notable en la ciudad, solo se destaca por el reconocimiento que la gente tiene de estos, por la cercanía a sus negocios.

Canales de Distribución: Los canales que se usan en la ciudad son los diferentes puntos de ventas, en el caso de la empresa será el lugar donde se ubicará y el medio de distribución serán los domicilios 12 horas al día para facilidad a los clientes.

6.2. DEMANDA

La demanda que se pretende aprovechar es la demanda objetivo del proyecto que actualmente realizan sus ventas con empaques genéricos o bolsas de plástico derivadas del proceso químico del petróleo. Para hallar esta demanda se usó diferentes medios para la consecución de la información primaria. Este mercado objetivo son las empresas que utilizan bolsas para el empaque de sus productos, para el proyecto se tomó una base de datos de 698 empresas correspondientes a la ciudad de Popayán.

De acuerdo con investigaciones realizadas se puede establecer que la demanda de la compra de bolsas biodegradables es alta, ya que estos productos cumplen las expectativas del cliente. Además, de la conciencia ambiental que tienen los dueños de las empresas que están dispuestos a cambiar así sea un poco más costoso, puesto que este aunque es un factor importante para toda empresa no tiene peso al lado de generar conciencia ambiental y ayudar en el mínimo uso de desechos sólidos.

Factores que Componen la Oferta:

Productos: La ciudad de Popayán constantemente usa para sus empaques la bolsa genérica (o derivada del proceso químico del petróleo) las cuales son las que abundan en el mercado y las cuales están posicionadas en la mente de las personas. Pero con la realización de la encuesta se puede observar que ellos no saben a ciencia cierta de que están hechas estas bolsas y no ven a fondo el impacto negativo que estas causan al ambiente. Por ende, se puede decir que las bolsas de plástico biodegradables serán un producto estrella, al hacerle conocer a la gente sus ventajas, además de que ofrecen las mismas características de una

bolsa genérica que es una de las exigencias que tiene el mercado meta (resistencia).

Ubicación (Segmento): Las personas dispuestas a comprar bolsas biodegradables están ubicadas en toda la ciudad, puesto que no existe un sector empresarial, sino que están en todos los sectores de la misma, lo cual permite llegar cada vez a más y más empresas de todos los tamaños.

Precios: Los precios de las bolsas genéricas son más bajos que las bolsas biodegradables, pero este factor pasa a un segundo plano para las personas que están dispuestas a hacer el cambio a estas bolsas, puesto que ponen por encima del precio el cuidado del medio ambiente.

Promoción: Muchas empresas que existen de venta de productos plásticos genéricos no usan campañas fuertes de publicidad, solo se ubican en la cercanía de las empresas que necesiten su producto. Pero la empresa pretende no solo ubicarse estratégicamente sino que realizará promoción por medios radiales y televisivos, con volantes, pasacalles, afiches, banners, tarjetas de presentación, etc. Además, de un servicio que hará promoción a la empresa como es los domicilios 12 horas.

Canales de Distribución: Los canales que usan los diferentes clientes son los puntos de ventas, pagina web y domicilios.

6.3. MEZCLA DE MERCADO

La oferta que se brindaría de acuerdo a lo analizado anteriormente está enfocada en tres puntos en específico:

Productos: Los productos que se brindaría son bolsas plásticas biodegradables en diferentes tamaños de acuerdo a los requerimientos del mercado, los cuales aunque en su mayoría son parecidos, por no decir que los mismos de la competencia, se buscará es generar conciencia ambiental. Y además se tiene en cuenta un factor importante como es garantizar el uso de materias primas orgánicas. Teniendo en cuenta sobre todo el factor precio y las características de producto para satisfacer las necesidades.

Ubicación (Segmento): De acuerdo con el análisis realizado, se concluye que el lugar de ubicación del local estaría sobre la vía panamericana, cerca al terminal de transportes, un lugar de fácil acceso, tanto para adquirir los productos como distribuirlos en la ciudad a través de un servicio de domicilios.

Precios: La política de precios se establecerán de acuerdo con los descuentos de los proveedores, puesto que los precios pueden variar. Pero se ofrecerán precios asequibles para el cliente, porque es una forma de competir con la oferta que hay en la ciudad de Popayán.

Promoción: El punto será la publicidad radial, en periódicos, con volantes, tarjetas de presentación y cualquier medio por donde se pueda realizar. También se tendrá en cuenta la atención al cliente y la forma de dirigirse a ellos, puesto que, “No hay mejor publicidad que la que uno mismo se haga”.

Canales de Distribución: Los canales que se usarán son los puntos de ventas y domicilios.

Ilustración 1 Logo Empresarial



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2: Tarjetas de Presentación



Fuente: Elaboración propia

Proyección de Vetas: Compra y venta para un (1) mes:

Tabla 2: Proyección de compra y venta

TIPO DE BOLSA	CAN BOLSAS	COMPRA			20% GANANCIA SOBRE PRODUCTO	VENTA	
		PRECIO UNI X MILLAR	IVA 16%	PRECIO TOTAL		PRECIO UNI MILLAR X	PRECIO TOTAL
T 5	558.400	\$ 8.000	\$ 9.280	\$ 5.181.952	\$ 1.856	\$ 11.136	\$ 6.218.342
T 20	593.300	\$ 12.000	\$ 13.920	\$ 8.258.736	\$ 2.784	\$ 16.704	\$ 9.910.483
T 25	593.300	\$ 18.000	\$ 20.880	\$ 12.388.104	\$ 4.176	\$ 25.056	\$ 14.865.725
T 30	732.900	\$ 22.000	\$ 25.520	\$ 18.703.608	\$ 5.104	\$ 30.624	\$ 22.444.330
T 35	174.500	\$ 28.000	\$ 32.480	\$ 5.667.760	\$ 6.496	\$ 38.976	\$ 6.801.312
T 40	802.700	\$ 32.000	\$ 37.120	\$ 29.796.224	\$ 7.424	\$ 44.544	\$ 35.755.469
T 50	34.900	\$ 38.000	\$ 44.080	\$ 1.538.392	\$ 8.816	\$ 52.896	\$ 1.846.070
				\$ 81.534.776			\$ 97.841.731

Fuente: Elaboración Propia

Para los siguientes meses el valor de compra y venta de cada tipo de bolsas se mantiene estable durante el primer año, por ende las ventas mensuales son constantes. A continuación se muestra la proyección del primer año en ventas:

Tabla 3: Proyección de ventas anual – Año 1

TIPO/MES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
T15	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640	5.360.640
T20	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520	8.543.520
T25	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280	12.815.280
T30	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560	19.348.560
T35	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200	5.863.200
T40	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680	30.823.680
T50	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440	1.591.440
	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320	84.346.320
VENTA ANUAL 1	1.012.155.840											

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4: Proyección de ventas a 5 años

TIPO/MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL VENTAS	1.012.155.840	1.022.277.398	1.032.500.172	1.042.825.174	1.053.253.426

Fuente: Elaboración Propia

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para la estructuración y definición del tamaño del proyecto es necesario tener en cuenta las diferentes variables como: Dimensión y características del mercado, Tecnología del proceso productivo, Disponibilidad de proveedores, Localización del proyecto, Costos de inversión y operación y Financiamiento del proyecto, las cuales no tienen una incidencia negativa en el mismo, por el contrario favorecen el desarrollo del proyecto. El tamaño del proyecto está enfocado a la capacidad máxima de productos a comercializar el cual es muy variable.

Tabla 5: Compra de Productos 1 Mes

PROVEEDOR / PRODUCTO	% EST. MERCADO	UNIDADES	PRECIO x millar	PRECIO TOTAL
Flexocali – T 15	16%	558.400	8.000	4'467.200
Flexocali – T 20	17%	593.300	12.000	7'119.600
Flexocali – T 25	17%	593.300	18.000	10'679.400
Flexocali – T 30	21%	732.900	22.000	16'123.800
Flexocali – T 35	5%	174.500	28.000	4'886.000
Flexocali – T 40	23%	802.700	32.000	25'686.400
Flexocali – T 50	1%	34.900	38.000	1'326.200
TOTAL		3'490.000		70'288.600

Fuente: Elaboración Propia

Se pretende mantener el total de este inventario, es decir, 3'490.000 unidades cada mes, cifra obtenida después de analizar la investigación de mercados donde se obtuvo un resultado de compra de bolsas promedio de 5000 unidades mensuales en la muestra, las cuales se ofertarán en las 698 empresas de la base de datos.

Dimensión y Características del Mercado

El tamaño del proyecto analizándolo desde el punto de vista del estudio de mercados, enfocado hacia la comercialización de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán, está determinado por 698 empresas comerciales. Estas empresas de la ciudad por su decisión de compra permiten obtener las ventas anuales (Ingresos) para el primer año que son de \$1.012'155.840, las cuales se proyectan en un 1% para los siguientes cuatro años.

La Tecnología del Proceso Productivo

El desarrollo del proyecto no se ve limitado por la tecnología, ya que la empresa está enfocada a la comercialización de bolsas biodegradables. Pero si necesitará para el montaje estantes, vitrinas de exhibición y un computador con sus accesorios (para inventarios y contabilidad), enseres, etc.

Disponibilidad de Proveedores

Los proveedores de los productos a comercializar los encontramos en todo el país, pero específicamente en el Departamento Del Valle. Una limitación que hay es que algunos proveedores trabajan toda clase de plásticos y solo manejan una línea de plásticos biodegradables, por lo cual el inventario de la empresa está propenso a cambios futuros.

El posible proveedor es:

Empresa: FLEXOCALI

Ciudad: CALI

Localización del Proyecto

La localización del proyecto se hará teniendo en cuenta la afluencia de la gente, pero sobre todo el acceso a la misma, para garantizar el transporte de grandes pedidos.

Costos de Inversión y Operación

Los costos están enfocados a la adecuación el local, como: estanterías, pintura, muebles, equipos, etc. Así como también a la compra de los productos y su comercialización y los costos de la legalización de la empresa.

Financiamiento del Proyecto

La puesta en marcha del proyecto requiere una consecución de recursos financieros, la cual se hará así: por medio de un crédito bancario teniendo en cuenta los intereses y por los aportes de los socios. Mirando las posibilidades de la empresa de acuerdo al estudio financiero que se presenta más adelante.

Para concluir el tamaño del proyecto está relacionado en cuanto a volumen de compra (3'490.000 unidades) y su costo (\$70'288.600).

7.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Aquí se identifican las fuerzas localizacionales que afectan tanto en la Macro localización como en la Micro localización. Buscando así obtener la localización más conveniente que produzca máximas ganancias y mínimos costos unitarios.

Macrolocalización

La macro localización del proyecto se escoge teniendo en cuenta las variables localizacionales más apropiadas con que cuenta el Departamento Del Cauca, mirando el desarrollo del proyecto en cuanto a disponibilidad de proveedores. Además se tienen en cuenta los costos, la disponibilidad del producto y las características del mismo.

La ubicación geográfica del departamento es una buena estrategia para la empresa porque está rodeada de otros departamentos importantes como lo son Nariño, Huila y Putumayo, que son Departamentos que están creciendo constantemente y por ende su economía también, lo que lleva a la creación de más empresas que puedan usar el producto ofertado.

Departamento del Cauca: El Cauca es uno de los 32 departamentos de Colombia. Se encuentra localizado al suroccidente del país, y su capital es Popayán. Tiene una superficie de 29.308 km².

Su economía está basada principalmente en la producción agrícola, especialmente de fique, caña de azúcar, caña panelera, café, papa, maíz, yuca, frijol, tomate, mora y espárragos. Es también muy importante la ganadería, y sus derivaciones de productos cárnicos y lácteos. Notable desarrollo ha tenido en los últimos tiempos la piscicultura. En la región del litoral Pacífico se encuentra una de las más grandes reservas forestales del país. En la región del río Naya hay grandes reservas de oro y en la Bota Caucana yacimientos petrolíferos.

El Cauca también alberga la Universidad del Cauca, importante centro de educación superior pública del suroccidente colombiano que ha tenido relevancia en la historia de la conformación de la república de Colombia.

En 2000 el Cauca contaba con 1.255.333 habitantes, distribuidos en sus 38 municipios, incluida su capital, Popayán. Las actividades económicas que se desarrollan en el Cauca son variadas, entre las que sobresalen

la agricultura, la ganadería, la minería, el comercio, la explotación de madera, el turismo y los servicios⁵.

Mapa de Departamento del Cauca

Ilustración 3: Departamento del Cauca



Fuente: <http://www.colombia-sa.com/departamentos/cauca/cauca.html>

Variables: Las variables que se analizan a continuación son: Talento humano para el desarrollo de estas actividades, transporte para la consecución de los productos, la materia prima que en este caso sería los productos que se van a comercializar, servicios públicos, leyes y reglamentos, la comunidad, sistemas de apoyo.

- Transporte: El transporte en el Departamento del Cauca es terrestre, aéreo y fluvial. Por lo cual, se presta para el desarrollo del proyecto por que brinda seguridad en la compra de los productos que vienen

⁵Wikipedia / Cauca – Colombia

de otras partes del país, además asegura la salida de los mismo cuando estos sean vendidos a otros lugares diferentes de este departamento.

Además, dentro del mismo departamento no hay inconsistencias en el transporte, y podemos traer y llevar los productos con plena seguridad. Hoy en día en el departamento hay muchas empresas que prestan estos servicios dándoles a las personas y a las personas el sello de garantía que necesitan.

- **Productos:** La variedad de productos que se están teniendo en cuenta para el proceso de comercialización, hace que la proximidad a los mismos sea variada. Aunque en su mayoría se consiguen en el Departamento del Valle, otros se consiguen en diferentes departamentos.
- **Mano deObra:** Aunque la empresa no está directamente afectada por esta variable puesto que se comercializan los productos no se los crean, hay que tenerla en cuenta ya que si no hay mano de obra disponible, los proveedores no tendrán los pedidos el día requerido y empezará a fallar la empresa.
- **Servicios Públicos:** El Cauca es un departamento que en la distribución de los servicios públicos es muy variable, pues aunque hay municipios que cuentan con la totalidad de ellos, otros no alcanzan a tener si quiera uno de estos. Pero en los municipios que hay estos servicios encontramos los necesarios para el buen funcionamiento de nuestra empresa como lo son: Agua, Fluido eléctrico (Energía), Acceso telefónico (teléfono con sus accesorios), y Alcantarillado.
- **Leyes Y Reglamentos:** Se rige por el Plan de Ordenamiento Territorial (P. O. T.) del Departamento del Cauca, y por todos los estatutos, documentos necesarios para la conformación de una empresa. Y por aquellas normas de regulación ambiental que a CRC saque.
- **Actitud de la Comunidad:** La cultura de la comunidad caucana está caracterizada por lo tradicional, y romper estos esquemas es un reto para la empresa, para poder comercializar las bolsas biodegradables y con ello ayudar a minimizar el impacto negativo ambiental. Aprovechando el manejo de residuos orgánicos y protegiendo los recursos no renovables como el petróleo.

- **Sistemas de Apoyo:** El Departamento del Cauca cuenta con diferentes sistemas de apoyo como lo son: Bomberos, defensa Civil, Cruz Roja, Policía, dentro de cada municipio, pero en las vías hay puntos que tienen vigilancia por medio de los Soldados que mantienen por las carreteras. Pero esto no quiere decir que esté garantizada la seguridad de la empresa a nivel Departamental.

Microlocalización

La microlocalización del proyecto se escoge teniendo en cuenta las variables localizacionales más apropiadas con que cuenta el Municipio De Popayán. Se manejan las mismas variables que en la macro localización, pero estas enfocadas a el lugar como tal. Se han escogido dos locales opcionales, son estos:

Ilustración 4: Fotografía del local **No. 1**, ubicado diagonal a toscana en la **carrera 9°**.



Fuente: Las autoras

Municipio de Popayán: Popayán es una ciudad colombiana, capital del departamento del Cauca. Se encuentra localizada en el valle de Pubenza, entre la Codillera Occidental y Central al occidente del país, en las coordenadas 2° 26' 3900 N 76° 37' 17" O. Tiene 265.702 habitantes, de acuerdo al censo del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) elaborado en el año 2005.² Su extensión territorial es de 512 km², su altitud media es de 1760 m sobre el nivel del mar, su precipitación media anual de 1.941 mm, su

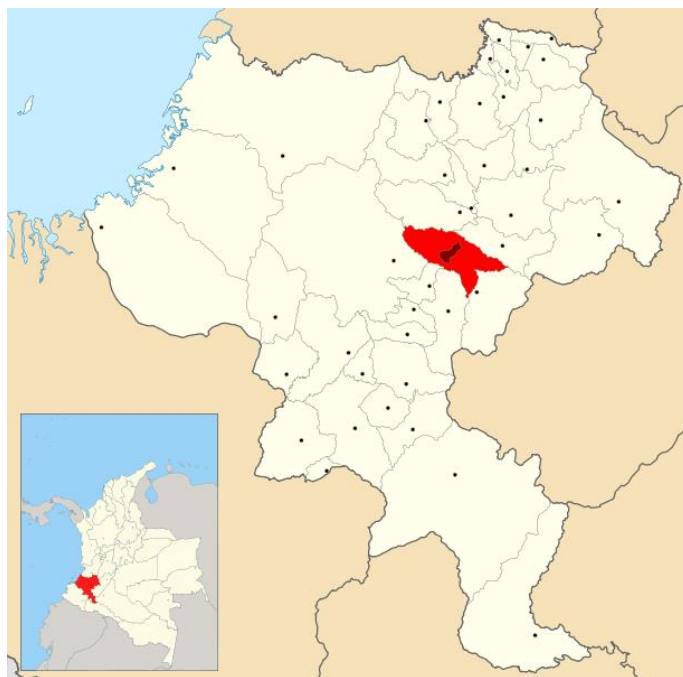
temperatura promedio de 14/19 °C y dista aproximadamente 600 km de Bogotá. Es una de las ciudades más antiguas y mejor conservadas de América, lo que se ve reflejada en su arquitectura y tradiciones religiosas.

En el 2005, la UNESCO designó a la ciudad de Popayán como la primera ciudad de la gastronomía por su variedad y significado para el patrimonio intangible de los colombianos. La cocina caucana fue seleccionada por mantener sus métodos tradicionales de preparación a través de la tradición oral. El 28 de septiembre de 2009 las Procesiones de Semana Santa de Popayán fueron declaradas por la UNESCO como Obra Maestra del Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad.

En esta ciudad se establecerá la empresa comercializadora de bolsas biodegradables en la carrera novena contiguo a la glorieta de toscana.

Mapa Municipio de Popayán

Ilustración 5: Municipio de Popayán



Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Colombia - Cauca - Popayan.svg](http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Colombia_-_Cauca_-_Popayan.svg)

Variables: Las variables que se analizan a continuación son: Talento humano para el desarrollo de estas actividades, transporte para la consecución de los productos, la materia prima que en este caso sería

los productos que se van a comercializar, servicios públicos, leyes y reglamentos, la comunidad, sistemas de apoyo.

- Transporte: El transporte en el Municipio De Popayán es terrestre, entre los que encontramos colectivos, buses, taxis, motos, bicicletas, otros, que recorren toda la ciudad sin problemas. Por lo cual, se presta para el desarrollo del proyecto por que brinda a la comunidad en general fácil acceso a este sector. El transporte en la zona de establecimiento de la empresa es bueno.
- Productos: Los productos que encontramos en la ciudad son bolsas elaboradas a partir del proceso químico del petróleo que contaminan y su descomposición es muy tardía, pocas usan las bolsas biodegradables, sin embargo se observa que no se le da la importancia y el manejo necesario. La empresa buscará que las empresas de la ciudad, pequeñas, medianas y grandes se concienticen y empiecen a usar esta clase de plásticos al empacar sus ventas.
- Mano de Obra: La empresa no está directamente afectada por esta variable, pero debe tenerla en cuenta en el proceso de comercialización, pues se debe estar capacitado para la venta de los productos.
- Servicios Públicos: Los servicios públicos de la ciudad de Popayán no son excelentes, pero si son los necesarios y cubren las necesidades de toda la comunidad. Los servicios que necesita la empresa y que este sector le puede dar son: Agua, Fluido eléctrico (Energía), Acceso telefónico (teléfono con sus accesorios), y Alcantarillado. Otros servicios internet.
- Leyes y Reglamentos: Se rige por el Plan de Ordenamiento Territorial (P. O. T.), ubicando la zona urbana en este y por los requisitos pedidos en Cámara de Comercio, Planeación Municipal, entre otros, para el montaje de la empresa y la normatividad de la CRC frente al manejo de residuos sólidos.
- Actitud de la Comunidad: En Popayán la gente vive por las tradiciones, costumbres, herencias, culturales que han dejado los antepasados, es por eso que puede ver afectada la empresa por el pensamiento de estos o resistencia al cambio frente al cuidado ambiental.

- Sistemas de Apoyo:Popayán, siendo una ciudad capital debe tener por ley sistemas de apoyo como: Bomberos, Defensa Civil, Cruz Roja, Policía, entre otros. Los cuales pueden ayudar en caso fortuito. La cercanía de cada uno es diferente, por lo que su prestación del servicio se verá afectada por la distancia del lugar, además de la afluencia de público y tráfico vehicular que hay en el sector centro de la ciudad.

Ponderación para las Variables de la Microlocalización

Tabla 6: Ponderación Variables de Microlocalización

VARIABLE LOCALIZACIONAL	FACTOR DE PONDERACIÓN	UBICACIÓN LOCAL 1		UBICACIÓN LOCAL 2	
Transporte	20%	95	19	90	18
Productos	30%	90	27	90	27
Mano de obra	15%	80	12	80	12
Servicios públicos	5%	95	4,75	95	4,75
Actitud comunidad	15%	60	9	40	6
Sistemas de apoyo	15%	50	7,5	45	6,75
TOTAL	100%		79,25		74,5

Fuente: Elaboración Propia

Nota: La localización óptima sería la de LOCAL 1, u el local ubicado diagonal a Toscana, puesto que es la que más puntos obtuvo en el análisis de las variables que afectan la micro localización del proyecto.

7.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se establece el proceso que tendrá la empresa al momento de prestar el servicio (compra y venta de los productos), pero además se dará a conocer los productos que se van a comercializar en la empresa, teniendo en cuenta que estos pueden variar de acuerdo al proveedor.

Productos A Comercializar

Estos productos están clasificados para formar líneas de productos de acuerdo a sus tamaños y características, los cuales aunque pueden cambiar con el pasar del tiempo su esencia queda.

Los productos se clasifican por tipo: T15, T20, T25, T30, T35, T40 y T50.

Las bolsas biodegradables son de alta densidad, impresas o lisas, vienen en troquel camiseta, con dispensador.

Ilustración 6: Empaque de bolsas biodegradables



Fuente: Proveedor Caliplast

Tabla 7: Precio de Compra y de Venta del Producto

TIPO DE BOLSA	CAN BOLSAS	COMPRA			20% GANANCIA SOBRE PRODUCTO	VENTA	
		PRECIO UNI X MILLAR	IVA 16%	PRECIO TOTAL		PRECIO UNI X MILLAR	PRECIO TOTAL
T 5	558.400	\$ 8.000	\$ 9.280	\$ 5.181.952	\$ 1.856	\$ 11.136	\$ 6.218.342
T 20	593.300	\$ 12.000	\$ 13.920	\$ 8.258.736	\$ 2.784	\$ 16.704	\$ 9.910.483
T 25	593.300	\$ 18.000	\$ 20.880	\$ 12.388.104	\$ 4.176	\$ 25.056	\$ 14.865.725
T 30	732.900	\$ 22.000	\$ 25.520	\$ 18.703.608	\$ 5.104	\$ 30.624	\$ 22.444.330
T 35	174.500	\$ 28.000	\$ 32.480	\$ 5.667.760	\$ 6.496	\$ 38.976	\$ 6.801.312
T 40	802.700	\$ 32.000	\$ 37.120	\$ 29.796.224	\$ 7.424	\$ 44.544	\$ 35.755.469
T 50	34.900	\$ 38.000	\$ 44.080	\$ 1.538.392	\$ 8.816	\$ 52.896	\$ 1.846.070
				\$ 81.534.776			\$ 97.841.731

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior se puede observar que la cantidad de unidades por tipo se escogieron de acuerdo al porcentaje de preferencia del estudio de

mercado. También que la ganancia para los productos es del 20% sobre el valor neto. Y el precio de venta para las bolsas. Cabe resaltar que esta información se proyecta para las ventas mensuales.

Servicio de Comercialización

La prestación del servicio está dividido en dos partes a saber: La primera es la que empieza con la compra de los productos que se van a comercializar hasta su exhibición en el punto de venta. La segunda va desde la exhibición hasta la venta del producto.

Compra De Productos – Exhibición

Para saber que productos se comercializarán se mira primero que hay en inventarios, con esto se hace una lista y se toma la decisión de pedir o no determinado producto. Los pedidos se hacen telefónicamente, usando la referencia de cada producto, o por páginas web; esto con el fin de agilizar el proceso de compra. Una vez hechos los pedidos se da un tiempo razonable según la zona y la disponibilidad para que estos se puedan recepcionar (llegada al almacén) y se verifique su perfecto estado, fuera de las características normales que estos deben tener. El tiempo para las zonas nacionales es de una semana (contando los días hábiles), este tiempo se ampliará si el pedido lo amerita.

Al recibir los pedidos se verificará que las cantidades sean las que solicitaron y sus condiciones de entrega, para así poder organizarlos de manera adecuada en cada estante, puesto que los están organizados por los diferentes tipos; Con esto se busca tener una mayor organización en el lugar. Así se termina este ciclo y quedan los productos exhibidos, listos para su venta.

Exhibición – Venta De Los Productos

La exhibición consta de observar que los artículos estén puestos en su respectivo lugar, manteniendo su limpieza y perfecto estado, pues así brinda a los clientes una mejor presentación al momento de su llegada.

Cuando el cliente se encuentre en el local lo primero que se deberá hacer es atenderlo dándole un saludo, invitándolo a que observe todos los productos, además se tendrá en cuenta si este busca un producto en específico. Luego, se le dará a conocer las características, incentivándolo así a la posible compra de los mismos. En el caso de que el cliente no se decida por la compra de algún producto, igual se le atenderá con respecto y paciencia, pues la impresión que se lleve del lugar y sus trabajadores hará que vuelva o no.

En el momento de la venta, el producto se entregará en un empaque adecuado para este, logrando así una mejor presentación y comodidad para

el cliente, y además se entregará una tarjeta de presentación del lugar (otra forma de hacer publicidad). Luego de todo este proceso el producto sale del inventario y se expone otro.

SIMBOLOGÍA DE LOS DIAGRAMAS DE FLUJO

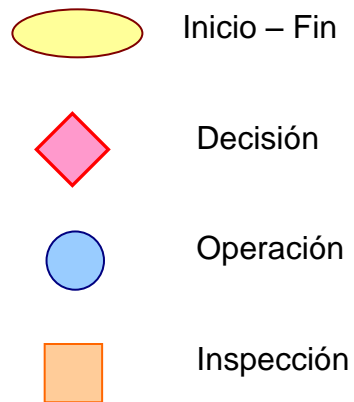
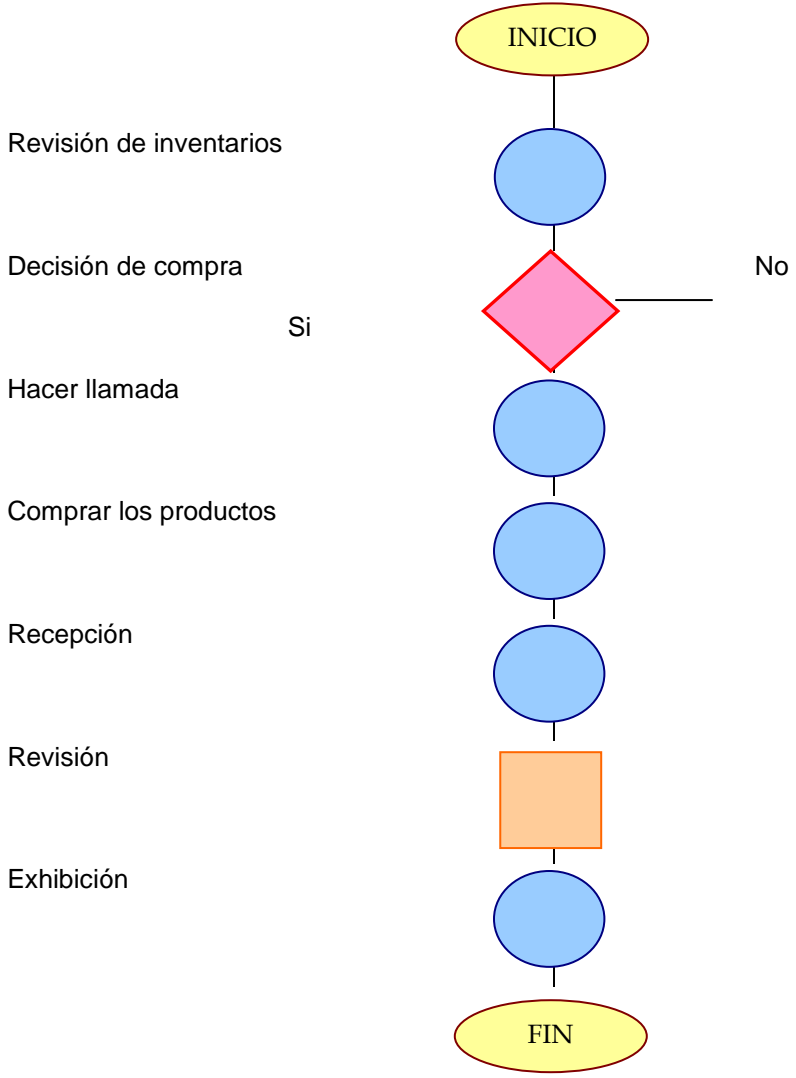
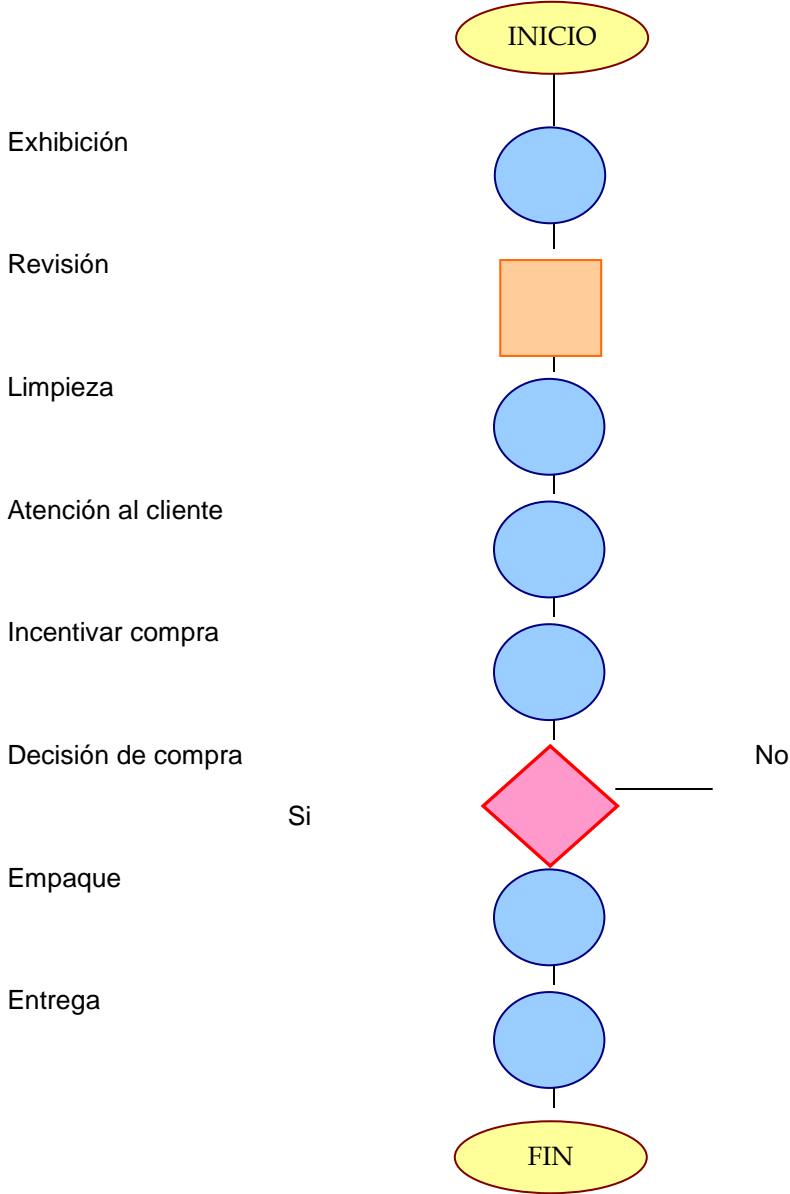


DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE COMPRA DE PRODUCTOS – EXHIBICIÓN



FUENTE: Elaboración propia

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE EXHIBICIÓN – VENTA

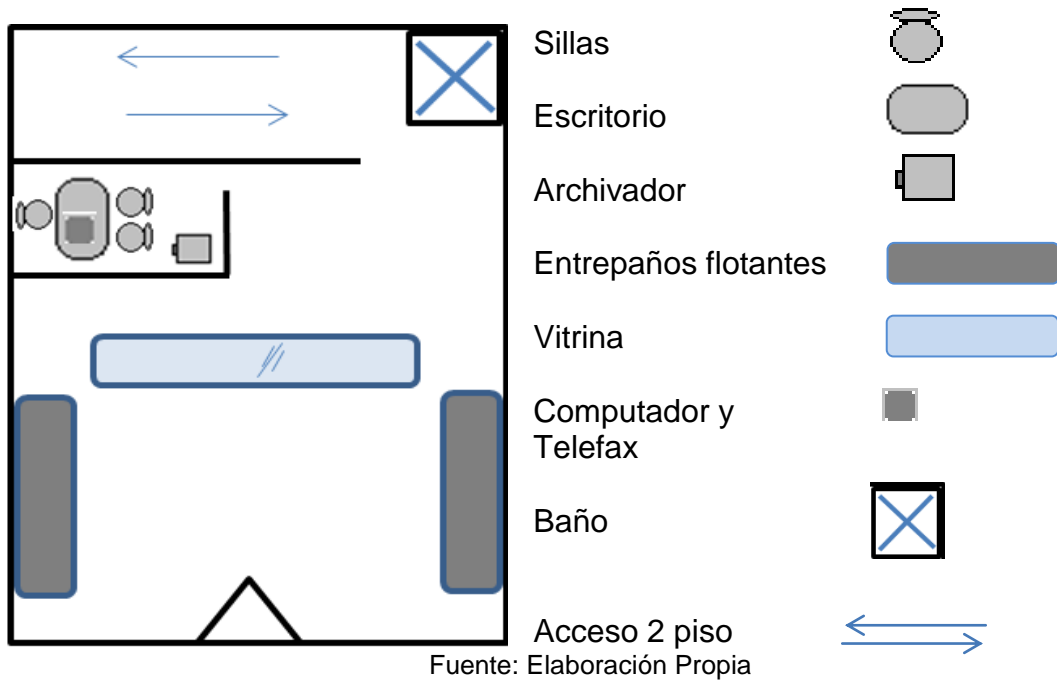


FUENTE: Elaboración propia

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

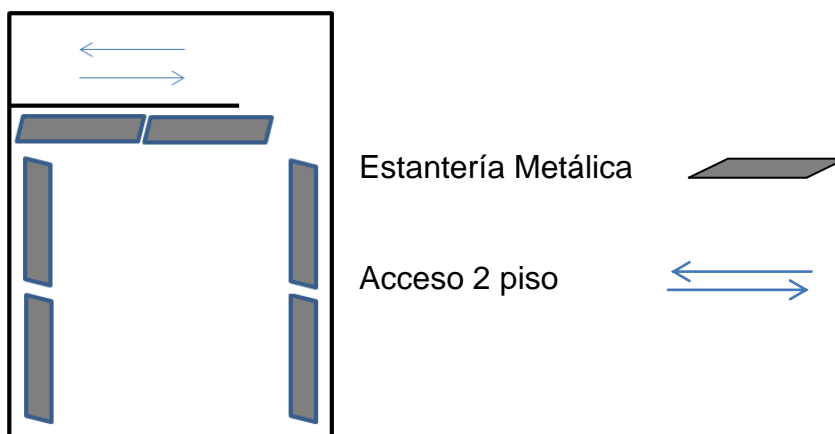
La distribución de planta se hará como se muestra a continuación, en la cual se pueden ver los insumos que se necesitan

Ilustración 7: Planta Física Del Local – Piso 1



El primer piso estará organizado por estantes para la presentación de los productos, clasificados por referencias y colores, además estará la parte de la oficina administrativa.

Ilustración 8: Planta Física Del Local – Piso 2



Fuente: Elaboración Propia

El segundo piso del local (amarillo) es la parte de bodega de los productos, los cuales estarán organizados por referencias, colores y diseños.

Tabla 8: Insumos.

Vitrina de exhibición	Estantes almacenamiento	Escritorio de oficina
Entrepaño flotante	Módulo de oficina	Computador
Telefax	Asientos	Archivador
Basureros		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9: Costos de los insumos.

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>VALOR</i>
Vitrina de exhibición	1muebles	300.000
Estantería metálica de almacenamiento	6muebles	600.000
Escritorio de oficina	1eq. Ofi	200.000
Entrepaño flotante	8muebles	400.000
Módulo de oficina	1muebles	160.000
Computador	1eq. Com	800.000
Asientos	6muebles	240.000
Archivador	1eq. Ofi	240.000
Basureros	2muebles	40.000
Telefax	1eq. Com	300.000
Máquina registradora	1eq. Ofi	335.000
TOTAL		3.280.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10: Implementos De Aseo.

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>VALOR</i>
Jabón industrial	5.000
Ambientador piso galón	10.000
Escoba	4.000
Trapeador	4.000
Recogedor	3.000
Guantes	6.000
Papel higiénico	10.000
Otros	8.000
TOTAL	50.000

Fuente: Elaboración propia

Estos gastos se harán cada mes y corren por cuenta de las socias quienes mantendrán el lugar en perfecto estado, el personal encargado de ventas es quien tendrá el deber de mantener el establecimiento en perfectas condiciones de aseo.

8. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES

8.1. ASPECTOS LEGALES

Constitución de la Empresa

La empresa BioPlast estará constituida por una sociedad limitada al momento de crearla, puesto que está compuesta por dos socias.

Una sociedad limitada es un acuerdo de dos o más personas que se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes cuantificables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o la actividad que realicen. En esta sociedad los socios responden hasta por el monto de sus aportes.

Una vez que la sociedad se ha constituido por escritura pública, forma una persona jurídica que debe matricularse en la Cámara de Comercio. En la escritura de constitución se expresa la identidad de los socios, los aportes realizados, el modo en que se organiza la administración y quienes serán esos administradores.

Como la sociedad se constituye por escritura pública, debe tener la siguiente información:

- Nombre, identificación y domicilio de los socios.
- Clase de sociedad que se constituye y su nombre.
- La ciudad escogida como domicilio de la sociedad.
- El objeto social: una enunciación clara y completa de las actividades principales.
- El capital social y la parte del mismo que se suscribe y se paga en el acto de constitución.
- La forma de administrar los negocios de la sociedad, con indicación de las atribuciones y las facultades de los representantes legales.

Requisitos para Abrir un Establecimiento de Comercio

- Solicitar el permiso de uso de suelos en la Oficina De Planeación Municipal (Alcaldía).
- Verificar que en la Cámara de Comercio no exista registrado un nombre igual al escogido.
- Comprar y diligenciar el formulario de matrícula.

- Solicitar y diligenciar el formulario de inscripción al RUT. (DIAN – Nit.), para este trámite solo se necesita copia de la cedula y no tienen ningún costo.
- Comprar y diligenciar el formulario de Declaración De Industria Y Comercio (Tesorería Municipal) y presentarlo en Industria Y Comercio en la (Alcaldía) y pagar el valor indicado.
- Obtener la autorización para funcionar y pagar los derechos correspondientes en: Bomberos.
- Para conseguir el certificado de Seguridad De Bomberos tiene como requisito presentar recibo de liquidación provisional de Industria Y Comercio en las instalaciones, con el cuál un inspector de seguridad realizará la visita en cualquiera de los siguientes 10 días hábiles, está persona mira si se cumple con las recomendaciones necesarias, y dependiendo del análisis que haga dirá cuál es la capacidad del extintor y dará el certificado.
- Comprar los libros de contabilidad (mayor, diario, inventarios y balances, etc.), presentarlos en la caja de la Cámara de Comercio del Cauca marcados, con las hojas enumeradas, la solicitud para su registro y pagar los derechos de inscripción.

Costos de los Trámites Legales

Tabla 11: Costos de los Trámites Legales

<i>GASTOS DE ORGANIZACIÓN E INSCRIPCIÓN LEGAL</i>	<i>\$ 1.092.100</i>
Formulario de matrícula mercantil	\$ 3.700
Formulario de matrícula de cámara comercio	\$ 3.700
Elaboración documento privado de constitución	\$ 100.000
Autenticación de documento en notaria	\$ 6.000
Valor matrícula establecimiento de comercio	\$ 798.000
Derechos de matrícula de comercio	\$ 28.000
Certificado existencia y representación legal	\$ 3.700
Certificado de seguridad de bomberos	\$ 24.000
Certificado de salud publica	\$ 45.000
Pago de derecho de inscripción “libros contables ”	\$ 45.000
SAYCO Y ACINPRO	\$ 35.000

Fuente: Elaboración propia

Sistema de Contratación

Se usará en la empresa un sistema de contratación por escrito, donde el contrato tenga cláusulas y normas que las dos partes estén de acuerdo en estipularlas. Se hace por escrito puesto que es mejor mantener un orden

desde el principio en la empresa y para que en un futuro no haya posibles inconvenientes.

El contrato se hace a término indefinido, puesto que no se sabe cuándo alguna de las socias desee terminar la sociedad establecida. Aunque este contrato no requiere forma escrita se hará así por lo anteriormente explicado.

Además, cuando una de las socias vaya a terminar la sociedad debe avisar por escrito con treinta (30) días de anticipación, para verificar y hacer lo pertinente en la parte legal.

En cuanto a la remuneración que aparece en el contrato se basa de acuerdo a la nómina que se presenta en el estudio financiero y no tienen ningún inconveniente, pues son valores estipulados por mutuo acuerdo, es decir por las dos socias.

Además en este contrato no se estipulará periodo de prueba, pues son las dos personas que conforman la sociedad, las encargadas de poner en marcha el proyecto.

Lo que se tendrá muy en cuenta en estipular en el contrato son todas las prestaciones sociales que se requieran y deban pagar como por ejemplo: auxilio de cesantías, interés a las cesantías, prima de servicios, vacaciones y si se hace necesario se pagará un subsidio por maternidad. Este último puesto que los socios son dos mujeres y no están exentas de estar en este estado.

8.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Misión

Somos una empresa que desea promover el cuidado del medio ambiente a través de la comercialización, uso y buen manejo de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán y las zonas aledañas, prestando un servicio de excelente calidad, fomentando conciencia ambiental en todas estas personas.

Ofrecemos las bolsas biodegradables a todas las personas que quieran ayudar con su empresa en el cuidado del medio ambiente, donde nuestra prioridad es ofrecer productos elaborados a partir de materias primas orgánicas, con las características y calidad que satisfacen las necesidades, deseos y gustos de nuestros clientes.

Visión

Ser para el año 2016 una empresa comprometida con la excelencia en la prestación del servicio, reconocida y posicionada en el mercado regional y nacional, con gran compromiso ambiental y social.

Objetivos

- Brindar a la ciudadanía Payanesa variedad en bolsas plásticas biodegradables, buscando la calidad para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Ser una empresa reconocida y posicionada en la mente de la comunidad Caucana, en la comercialización de bolsas biodegradables.
- Buscar calidad en los productos para su posterior comercialización.
- Destacar a cada una de las empresas que acojan el cambio de conciencia ambiental y que promuevan estos productos

Principios y Valores Corporativos

- **TOLERANCIA:** Actitud y comportamiento, individual, social o institucional, caracterizado por la consciente permisividad hacia los pensamientos y acciones de otros individuos, sociedades o instituciones, pese a que los valores morales o éticos de aquéllos no coincidan, o incluso desapruében, los de éstos.
- **SOLIDARIDAD:** Término que denota un alto grado de integración y estabilidad interna, implica asumir y compartir beneficios y riesgos.
- **CONFIANZA:** Seguridad que alguien tiene en sí mismo y de su entorno. Es toda persona que posee las cualidades recomendadas para el fin a que se destina.
- **ATENCIÓN:** Acción de atender, cortesía, urbanidad, demostración de respeto.
- **AMABILIDAD:** Acción de una persona, la cual debe ser complaciente y afectuoso, sin dejar que pasen por encima de sí mismo, pero tampoco pasa por encima de los demás.
- **RESPONSABILIDAD:** Capacidad para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente. Es ser capaz de tomar decisiones de una forma independiente para hacer lo que más conviene en alguna situación

- **HONESTIDAD:** Es el buen comportamiento, pudor y recato en las acciones hechas o en las palabras dichas.
- **LEALTAD:** Obrar manteniendo firme los propósitos sin traicionar la verdad. El grado de lealtad es directamente proporcional al de veracidad.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Fomentar el sentido de pertenencia hacia la empresa para obtener óptimos resultados.
- **SERVICIALIDAD:** Se apoya en la absoluta igualdad entre las personas, y el deseo sincero por hacer algo por el bien de los demás.
- **CORDIALIDAD:** Siempre tener una frase amistosa, un mensaje de afecto, una sonrisa amable, los cuales se pueden aplicar tanto personalmente como para la atención a los clientes.

Políticas

- **Políticas Internas**

El horario de entrada para empleados es:

Lunes – Viernes	8:00 a.m. – 12:00 m.y2:00 p.m. – 6:00 p.m.
Sábado	8:00 a.m. – 12:00 m.

Cuando un trabajador no pueda asistir por calamidad doméstica o imprevisto ajeno a él, deberá presentar una excusa por escrito que sustente su ausencia.

No se admitirán conflictos entre el personal, debido a que esto generará la cancelación del contrato.

Los ingresos adquiridos en el día solo los manejará la persona encargada de las ventas.

Cada 30 de cada mes se hará una reunión de carácter ordinario para conocer el funcionamiento de la empresa.

Si en algún momento se necesita tomar decisiones de carácter urgente y no se encuentran todos los socios; el que esté a cargo en el momento podrá tomarla, siempre y cuando sea en beneficio de la empresa y no propio.

Se prohíbe fumar dentro de las instalaciones de la empresa.

Se prohíbe el uso de lenguaje altisonante para dirigirse a los compañeros.

Respetar la integridad física y moral de todas aquellas personas que laboren en la empresa.

- Políticas De Servicio

Los trabajadores deben tener y mantener una excelente presentación personal.

La atención al cliente debe ser lo primordial, teniendo carisma, paciencia y todas las cualidades que sean necesarias.

Estar pendiente del cliente, de lo que observa, de lo que quiere, ofreciéndole los productos.

Orientar al cliente de acuerdo a la necesidad que tenga, ofreciéndole diferentes alternativas de compra.

Crear un buzón de sugerencias que se tendrá en cuenta para el mejoramiento de la empresa.

DOFA

OPORTUNIDADES

- O1 Aprovechar la necesidad de utilizar bolsas biodegradables como una herramienta para la protección del medio ambiente
- O2 Apoyo gubernamental para el cuidado del medio ambiente
- O3 Desarrollo e investigación lo cual ha permitido la elaboración de bolsas plásticas biodegradables
- O4 Conciencia global sobre la concientización del cuidado del medio ambiente
- O5 La demanda de las bolsas biodegradables cada día es más grande y constante.

AMENAZAS

- A1 Altos costos de las bolsas biodegradables por parte de los proveedores
- A2 Desconocimiento de las personas del daño ambiental que causan las bolsas de plástico derivadas del petróleo
- A3 Productos sustitutos
- A4 Creciente competencia
- A5 Resistencia al cambio en el uso de bolsas biodegradables

FORTALEZAS

- F1 Empresa con conciencia ambiental clara
- F2 Introducción del producto a un mercado relativamente nuevo
- F3 Las bolsas a comercializar conversan las mismas características de una bolsa derivada del petróleo.
- F4 Variedad en tamaños en bolsas plásticas
- F5 Entregas a tiempo de los pedidos
- F6 Altos inventarios
- F7 La competencia directa no comercializa bolsas biodegradables.

DEBILIDADES

- D1 La consecución del capital para implementar la empresa en la ciudad
- D2 Altos gastos para la introducción del producto al mercado
- D3 Falta de capacitación a personal
- D4 Promociones por parte de la competencia; Bolsas genéricas de plástico a bajos costos

6.1.1.1. Estrategias

DO

- Estrategia 1 Generar conciencia a través de campañas publicitarias, informando a las personas del daño ambiental que causa la producción y manejo inadecuado de las bolsas plásticas tradicionales. Para generar cambio de hábitos y costumbres frente al uso de estos.
- Estrategia 2 Desarrollar alianzas estratégicas con diferentes entidades para que compartan la idea de eliminar las bolsas tradicionales y empezar a apoyar a la empresa para ampliar el nicho de mercado.
- Estrategia 3 Apoyar las iniciativas gubernamentales para la conservación del medio ambiente patrocinando I+D.
- Estrategia 4 Desarrollar campañas para hacer saber la diferencia entre nuestros productos y los que actualmente existen en el mercado.
- Estrategia 5 Capacitar al personal para que se genere más I+D y se ayude con el enfoque ambiental y también en ventas

FO

- Estrategia 1 Mostar las ventajas que trae el uso de bosas biodegradables. Para introducir las bolsas plásticas biodegradables en el mercado.
- Estrategia 2 Posicionar a la empresa en la mente de los clientes por sus productos de calidad y cuidado del medio ambiente
- Estrategia 3 Generar campañas publicitarias de expectativa donde se deje entrever la misión de la empresa y además se genere la concientización de las personas.
- Estrategia 4 La misión organizacional debe estar alineada con los objetivos gubernamentales e iniciativas de conservación del medio ambiente
- Estrategia 5 Tener permanentemente un stock de inventarios para poder satisfacer las necesidades de los clientes
- Estrategia 6 Tener buenas políticas de precios y entregas oportunas de los pedidos

DA

- Estrategia 1 Realizar visitas permanente a los clientes de mercado potencial y objetivo
- Estrategia 2 Tener planes de visitas y mejorarlos constantemente para el posicionamiento en la mente del consumidor el producto
- Estrategia 3 Capacitación continua
- Estrategia 4 Generar estrategias que den más valor a la conciencia ambiental que al precio de los productos.

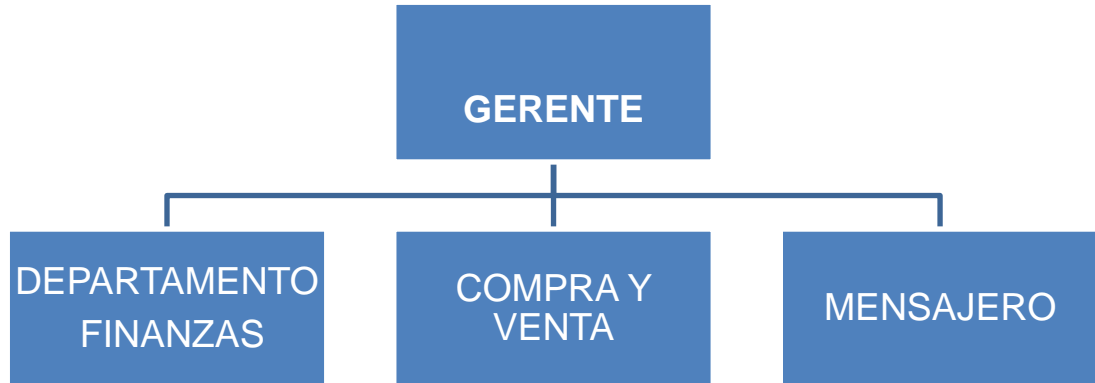
FA

- Estrategia 1 Ser la empresa pionera en la comercialización de bosas biodegradables en la ciudad, gracias al compromiso ambiental, creando conciencia social con respecto a la prevención del medio ambiente
- Estrategia 2 Desarrollar campañas de concientización sobre la importancia de proteger el medio ambiente cambiando hábitos y costumbres
- Estrategia 3 Implementar estrategias de bechmarking para mantener el liderazgo en el mercado
- Estrategia 4 Nuestros clientes deben diferencias claramente nuestro producto en el mercado.
- Estrategia 5 Líneas de entrega directa al cliente y a tiempo

Organización para la Operación del Proyecto

La puesta en marcha de la empresa debe empezar por la organización administrativa, como lo es la misión, visión, políticas, organigramas que a continuación se describen.

Ilustración 9: Organigrama Para La Operación Del Proyecto.



Fuente: Elaboración Propia

Descripción de los Cargos

CARGO: GERENTE

PERFIL PROFESIONAL: Debe tener estudios sobre alguna de las siguientes carreras profesionales o tecnológicas, como lo son: Administración De Empresas, Gestión Empresarial, Ingeniería industrial y otras afines a las mismas.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:

- Cumplir y velar porque los grupos de trabajo, laboren con eficiencia y eficacia cumpliendo a cabalidad con las normas y reglamentos de la organización para el logro de los objetivos asignados.
- Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Ejecutar los planes y programas acordados por los inversionistas y dueños de la empresa.
- Administrar con toda la diligencia el patrimonio de la organización.
- Promover la empresa respecto a las artesanías en la cultura nacional.
- Tener capacidad de decisión a favor de la empresa.
- Controlar el personal que esté a su cargo.
- Aprobar las políticas generales y planes de trabajo teniendo en cuenta los objetivos de la empresa.
- Conocer y aprobar los informes presentados por las dependencias a su cargo.
- Revisar anualmente los estos financieros de la empresa.

- Velar por la buena calidad en la prestación del servicio (comercialización de artesanías).
- Ser ordenador de gastos, por lo tanto autoriza con su firma todos los pagos que se efectúen.
- Los demás que le correspondan de acuerdo con la ley.
- Responder por los elementos y equipos de oficina que tenga a su cargo, de acuerdo a sus responsabilidades.

MODELO DE CONTRATACIÓN

Se hará un contrato escrito por tiempo indefinido, en el cuál se especificará el salario, horario de trabajo, funciones y demás que exija la ley.

CANTIDAD

Para este cargo se necesita 1 persona, que cumplan con los requisitos del cargo.

TOTAL A PAGAR

El gerente recibirá por prestación de sus servicios 2 SMMLV, valor que se cancela cada mes y después del año aumentará de acuerdo al incremento del salario mínimo.

CARGO: DEPARTAMENTO DE FINANZAS

PERFIL PROFESIONAL: Debe ser Contador Público titulado, con énfasis en el sector privado y aspectos laborales.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:

- Responder por la contabilidad de la administración de la empresa, ante lo estipulado por la ley.
- Inspeccionar los registros y soportes de los ingresos y egresos de la empresa.
- Preparar y certificar los estados financieros, balances generales y demás informes contables financieros, para su posterior aprobación.
- Prestar asesorar contable cuando sea necesario.
- Elaborar las nóminas de todos los empleados de la empresa.
- Liquidar las prestaciones sociales del personal.
- Tramitar solicitudes de cesantías parciales.
- Observar y cumplir las disposiciones vigentes legales y fiscales a las que se debe acoger la empresa.
- Diseñar e implementar políticas de control interno en la información contable.
- Responder por los elementos y equipos de oficina que tenga a su cargo, de acuerdo a sus responsabilidades.

MODELO DE CONTRATACIÓN

Se hará un contrato escrito por prestación de servicios, en el cuál se especificará el salario, horario de trabajo, funciones y demás que exija la ley.

CANTIDAD

Para este cargo se necesita 1 persona, que cumplan con los requisitos del cargo.

TOTAL A PAGAR

Recibirá por prestación de sus servicios entre 1 SMMLV, valor que se cancela con la culminación de los servicios.

CARGO: DEPARTAMENTO DE COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS

PERFIL PROFESIONAL: Debe tener estudios sobre alguna de las siguientes carreras profesionales, tecnológicas o técnicos, como lo son: Administración De Empresas, Gestión Comercial, Gestión Empresarial, Mercadeo, y demás afines a las mismas.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:

- Tener en cuenta las otras áreas de la empresa, para tomar decisiones de compra de productos.
- Mantener un sistema de inventario que permita tener control sobre las existencias.
- Buscar innovación en los productos.
- Exigir a los proveedores productos de excelente calidad y buenos diseños.
- Surtir las vitrinas con ejemplares de cada producto para hacer una mayor promoción de los mismos.
- Buscar nuevos proveedores y mantener una base de datos.
- Planear cada año la compra y venta de cada uno de los productos de acuerdo a los objetivos financieros.

MODELO DE CONTRATACIÓN

Se hará un contrato escrito permanente por tiempo definido, en el cuál se especificará el salario, horario de trabajo, funciones y demás que exija la ley.

CANTIDAD

Para este cargo se necesita 1 persona, que cumplan con los requisitos del cargo.

TOTAL A PAGAR

Recibirá por prestación de sus servicios entre 1 SMMLV, valor que se paga cada mes por el cumplimiento de sus funciones.

CARGO: MENSAJERO/DESPACHADOR

PERFIL PROFESIONAL: Debe tener experiencia en el cargo, tener medio de transporte propio (moto o carro). Ser amable, responsable, honesto.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:

- Cumplir con los pedidos asignados para los domicilios.
- Ser responsable con el dinero captado.
- Ser ágil en la entrega de los pedidos.
- Entregará los pedidos a los clientes.

MODELO DE CONTRATACIÓN

Se hará un contrato escrito por tiempo indefinido, en el cuál se especificará el salario, horario de trabajo, funciones y demás que exija la ley.

CANTIDAD

Para este cargo se necesita 1 persona, que cumplan con los requisitos del cargo.

TOTAL A PAGAR

El gerente recibirá por prestación de sus servicios 1 SMMLV, valor que se cancela cada mes y después del año aumentará de acuerdo al incremento del salario mínimo.

9. ESTUDIO FINANCIERO

PROYECCIONES

Tabla 12: Proyecciones

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		4,00%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Devaluación	%		8,00%	2,28%	4,55%	-2,74%	0,87%
IPP	%		4,00%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Crecimiento PIB	%		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF T.A.	%		8,63%	7,94%	7,08%	6,33%	5,53%
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio T15	\$ / unid.		11.395	11.951	12.325	12.818	13.331
Precio T20	\$ / unid.		16.963	17.641	18.347	19.081	19.844
Precio T25	\$ / unid.		25.315	26.327	27.380	28.475	29.614
Precio T30	\$ / unid.		44.803	46.595	48.459	50.397	52.413
Precio T40.	\$ / unid.		53.155	55.281	57.492	59.792	62.184
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades T15	unid.		7.699	8.481	8.565	8.650	8.738
Unidades T20	unid.		7.699	8.481	8.565	8.650	8.738
Unidades T25	unid.		7.699	8.481	8.565	8.650	8.738
Unidades T30	unid.		7.699	8.481	8.565	8.650	8.738
Unidades T40.	unid.		7.699	8.481	8.565	8.650	8.738
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		30.326,0	31.539,0	32.800,6	34.112,6	35.477,2
Ventas	unid.		38.495	42.405	42.825	43.250	43.690
Ventas	\$		1.167.398.140	1.337.411.295	1.404.685.695	1.475.369.950	1.549.998.868
Rebajas en Ventas							
Rebaja	% ventas		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pronto pago	\$		0	0	0	0	0
Costos Unitarios Materia Prima							
Costo Materia Prima T15	\$ / unid.		9.318	9.691	10.078	10.481	10.901
Costo Materia Prima T20	\$ / unid.		13.958	14.516	15.097	15.701	16.329
Costo Materia Prima T25	\$ / unid.		20.318	21.755	22.625	23.530	24.471
Costo Materia Prima T30	\$ / unid.		37.158	38.644	40.190	41.798	43.470
Costo Materia Prima T40.	\$ / unid.		44.118	45.883	47.718	49.627	51.612
Costos Unitarios Mano de Obra							
Costo Mano de Obra T15	\$ / unid.		178	185	192	200	208
Costo Mano de Obra T20	\$ / unid.		178	185	192	200	208
Costo Mano de Obra T25	\$ / unid.		178	185	192	200	208
Costo Mano de Obra T30	\$ / unid.		178	185	192	200	208
Costo Mano de Obra T40.	\$ / unid.		178	185	192	200	208
Costos Variables Unitarios							
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.		25.094,0	26.097,8	27.141,7	28.227,3	29.356,4
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.		177,6	184,8	192,1	199,8	207,8
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.		25.271,6	26.282,5	27.333,8	28.427,2	29.564,2
Otros Costos de Fabricación							
Otros Costos de Fabricación	\$		0	0	0	0	0
Costos Producción Inventariables							
Materia Prima	\$		965.993.530	1.106.675.513	1.162.342.018	1.220.832.109	1.282.582.252
Mano de Obra	\$		6.838.253	7.834.324	8.228.396	8.642.648	9.079.656
Materia Prima y M.O.	\$		972.831.783	1.114.509.837	1.170.570.413	1.229.474.757	1.291.661.908
Depreciación	\$		2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750
Agotamiento	\$		0	0	0	0	0
Total	\$		974.912.533	1.116.590.587	1.172.651.163	1.231.555.507	1.293.742.658
Margen Bruto	\$		16,49%	16,51%	16,52%	16,53%	16,53%
Gastos Operacionales							
Gastos de Ventas	\$		7.800.000	8.112.000	8.436.480	8.773.939	9.124.897
Gastos Administración	\$		54.973.900	57.172.856	59.459.770	61.838.161	64.311.687
Total Gastos	\$		62.773.900	65.284.856	67.896.250	70.612.100	73.436.584
Capital de Trabajo							
Cuentas por cobrar							
Rotación Cartera Clientes	días		5	5	5	5	5
Cartera Clientes	\$	16.213.863	16.213.863	18.575.157	19.509.524	20.491.249	21.527.762
Provisión Cuentas por Cobrar	%		0%	0%	0%	0%	0%

Para la proyección de las ventas en los siguientes 5 años se tuvieron en cuenta variables macroeconómicas como la inflación, devaluación, IPP, crecimiento PIB, y DTF T.A, los cuales están representados porcentualmente e influyen en dicho cálculo de las proyecciones.

Para hallar el costo de venta de las bolsas, principalmente se tuvo en cuenta el iva(16%) aplicado a cada millar de bolsas de las diferentes referencias. Una vez se tiene el costo unitario (millar), se hizo la proyección a 5 años, con un incremento en las ventas del 1%, aunque porcentualmente no sea significativo este aumento, monetariamente y por unidad de millares que se tiene presupuestado vender anuales, el proyecto deja rentabilidad y representa un crecimiento constante en los siguientes 5 años en la ciudad payanes, esto se ve reflejado más adelante en el VPN.

Tabla 13: Inversión e inventarios

Inventarios								
Invent. Prod. Final Rotación	días costo		0	0	0	0	0	0
Invent. Prod. Final	\$	0	0	0	0	0	0	0
Invent. Prod. en Proceso Rotación	días		0	0	0	0	0	0
Invent. Prod. Proceso	\$	0	0	0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima Rotación	días compras		15	15	15	15	15	15
Invent. Materia Prima	\$	40.249.730	40.249.730	46.111.480	48.430.917	50.868.005	53.440.927	
Total Inventario	\$		40.249.730	46.111.480	48.430.917	50.868.005	53.440.927	
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar								
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	\$	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados								
Gastos Anticipados	\$	1.891.607	0	0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar								
Cuentas por Pagar Proveedores	días		0	0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	0	0	0	0	0	0	0
Acreedores Varios	\$		0	0	0	0	0	0
Acreedores Varios (Var.)	\$		0	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	\$		0	0	0	0	0	0
Inversiones (Inicio Período)								
Terrenos	\$	0	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	\$	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	\$	335.000	0	0	0	0	0	0
Muebles y Enseres	\$	8.780.000	0	0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	\$	0	0	0	0	0	0	0
Equipos de Oficina	\$	1.540.000	0	0	0	0	0	0
Semovientes pie de Cría	\$	0	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	\$	0	0	0	0	0	0	0
Total Inversiones	\$		0	0	0	0	0	0
Otros Activos								
Valor Ajustado	\$	0	0	0	0	0	0	0
Estructura de Capital								
Capital Socios	\$	0	0	0	0	0	0	0
Capital Adicional Socios	\$	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	\$	357.955.721	0	0	0	0	0	0

Para poner en marcha el proyecto y crear la empresa comercializadora, la inversión que se debe hacer para pagar los gastos de adquisición, de administración, de equipo de oficina, de muebles, enseres, maquinaria y equipo no son muy relevantes comparados con la inversión que se debe hacer en el inventario inicial que consta de 3.490.000 millares de bolsas biodegradables para un costo total de \$70'288.600 en el primer mes

Para cubrir la inversión se buscará una fuente de financiación como algún fondo.

BASES

Tabla 14: Información del proyecto

PARAMETRO	VALOR	EXPLICACION
Nombre de los Productos		
T15		
T20		
T25		
T30		
T40		
Información del Proyecto		
Tasa de Descuento	18%	Tasa Efectiva Anual
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	1 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	20	Vida útil (años)
Muebles y Enseres	5	Vida útil (años)
Equipo de Transporte	5	Vida útil (años)
Equipo de Oficina	5	Vida útil (años)
Semovientes	10	Agotamiento (años)
Cultivos Permanentes	10	Agotamiento (años)
Otros		
Gastos Anticipados	5	Amortización (años)

El proyecto en el primer mes de comercialización necesitará solo de inversiones para poder llegar a su posicionamiento, este tiene un periodo de expansión de 5 años, donde se presupuesta que la empresa crezca tanto en instalaciones como en niveles de ventas y por ende inventarios y que sea líder en el mercado payanes en cuanto a la comercialización de bolsas biodegradables y pionero en la gestión de conciencia social para preservar y mantener el medio ambiente

Tabla 15: Balance general

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	289.323.842	274.271.280	258.417.094	244.004.401	236.644.332	236.354.153
Cuentas X Cobrar	16.213.863	16.213.863	18.575.157	19.509.524	20.491.249	21.527.762
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	40.249.730	40.249.730	46.111.480	48.430.917	50.868.005	53.440.927
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	1.513.286	1.134.964	756.643	378.321	0	0
Total Activo Corriente:	347.300.721	331.869.837	323.860.373	312.323.163	308.003.586	311.322.842
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	335.000	318.250	301.500	284.750	268.000	251.250
Muebles y Enseres	8.780.000	7.024.000	5.268.000	3.512.000	1.756.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	1.540.000	1.232.000	924.000	616.000	308.000	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	10.655.000	8.574.250	6.493.500	4.412.750	2.332.000	251.250
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	357.955.721	340.444.087	330.353.873	316.735.913	310.335.586	311.574.092
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	17.846.238	32.163.055	40.519.583	48.458.492	56.258.682
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	357.955.721	286.364.577	214.773.433	143.182.288	71.591.144	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	0	0	0	0	0	0
PASIVO	357.955.721	304.210.815	246.936.488	183.701.871	120.049.636	56.258.682
Patrimonio						
Capital Social	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas	0	0	18.116.636	50.767.010	91.900.526	141.093.238
Utilidades del Ejercicio	0	36.233.272	65.300.749	82.267.032	98.385.423	114.222.172
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	0	36.233.272	83.417.385	133.034.042	190.285.950	255.315.410
PASIVO + PATRIMONIO	357.955.721	340.444.087	330.353.873	316.735.913	310.335.586	311.574.092

Tabla 16: Estado de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	1.167.398.140	1.337.411.295	1.404.685.695	1.475.369.950	1.549.998.868
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	972.831.783	1.114.509.837	1.170.570.413	1.229.474.757	1.291.661.908
Depreciación	2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	192.485.607	220.820.708	232.034.532	243.814.444	256.256.210
Gasto de Ventas	7.800.000	8.112.000	8.436.480	8.773.939	9.124.897
Gastos de Administracion	54.973.900	57.172.856	59.459.770	61.838.161	64.311.687
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	378.321	378.321	378.321	378.321	0
Utilidad Operativa	129.333.385	155.157.531	163.759.960	172.824.022	182.819.626
Otros ingresos					
Intereses	75.253.875	57.693.727	40.973.346	25.980.106	12.338.772
Otros ingresos y egresos	-75.253.875	-57.693.727	-40.973.346	-25.980.106	-12.338.772
Utilidad antes de impuestos	54.079.511	97.463.804	122.786.614	146.843.916	170.480.854
Impuestos (35%)	17.846.238	32.163.055	40.519.583	48.458.492	56.258.682
Utilidad Neta Final	36.233.272	65.300.749	82.267.032	98.385.423	114.222.172

Gracias al estado de resultados se puede inferir que la empresa durante los 5 años que se proyectó deja rentabilidad, esta va aumentando cada año, dado al incremento en el 1% de las ventas, siendo este aumento significativo desde el punto de vista monetario

Tabla 17: Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA					
Flujo de Caja Operativo					
Utilidad Operacional	129.333.385	155.157.531	163.759.960	172.824.022	182.819.626
Depreciaciones	2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750	2.080.750
Amortización Gastos	378.321	378.321	378.321	378.321	0
Agotamiento	0	0	0	0	0
Provisiones	0	0	0	0	0
Impuestos	0	-17.846.238	-32.163.055	-40.519.583	-48.458.492
Neto Flujo de Caja Operativo	131.792.457	139.770.364	134.055.976	134.763.510	136.441.884
Flujo de Caja Inversión					
Varación Cuentas por Cobrar	0	-2.361.294	-934.367	-981.726	-1.036.513
Varación Inv. Materias Primas e insumos ³	0	-5.861.749	-2.319.438	-2.437.087	-2.572.923
Varación Inv. Prod. En Proceso	0	0	0	0	0
Varación Inv. Prod. Terminados	0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Otros Activos	0	0	0	0	0
Varación Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0
Varación Acreedores Varios	0	0	0	0	0
Varación Otros Pasivos	0	0	0	0	0
Varación del Capital de Trabajo	0	-8.223.043	-3.253.804	-3.418.813	-3.609.435
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	0	-8.223.043	-3.253.804	-3.418.813	-3.609.435
Flujo de Caja Financiamiento					
Desembolso Convocatoria	0	0	0	0	0
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	-71.591.144	-71.591.144	-71.591.144	-71.591.144	-71.591.144
Intereses Pagados	-75.253.875	-57.693.727	-40.973.346	-25.980.106	-12.338.772
Dividendos Pagados	0	-18.116.636	-32.650.374	-41.133.516	-49.192.712
Capital	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	-146.845.019	-147.401.507	-145.214.864	-138.704.766	-133.122.628
Neto Periodo	-15.052.562	-15.854.186	-14.412.693	-7.360.069	-290.179
Saldo anterior	289.323.842	274.271.280	258.417.094	244.004.401	236.644.332
Saldo siguiente	274.271.280	258.417.094	244.004.401	236.644.332	236.354.153

		10,6%	19,8%	26,0%	31,7%	36,7%
Rentabilidad del Activo						
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		131.792.457	139.770.364	134.055.976	134.763.510	136.441.884
Flujo de Inversión	-341.741.858	0	-8.223.043	-3.253.804	-3.418.813	-3.609.435
Flujo de Financiación	357.955.721	-146.845.019	-147.401.507	-145.214.864	-138.704.766	-133.122.628
Flujo de caja para evaluación	-341.741.858	131.792.457	131.547.321	130.802.172	131.344.698	132.832.449
Flujo de caja descontado	-341.741.858	111.688.523	94.475.238	79.610.240	67.746.134	58.062.287
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%					
TIR (Tasa Interna de Retorno)	26,73%					
VAN (Valor actual neto)	69.840.563					
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,60					
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación) en meses	1 mes					
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	100,00%					
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					

La rentabilidad obtenida por un CDT en este momento es del 18% y la totalidad de la rentabilidad de proyecto proyectado al 1 año sería del 26,73%, demostrando que el proyecto es factible, ya que está dentro de la tasa esperada en la TIR y en el VPN

10.EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla 18: Inversiones

BIOPLAST INVERSIONES							
DESCRIPCION	VR. TOTAL	FUENTE DE FINANCIACION PARA EMPRENDEDORES			APORTES EMPRENDEDORES		
		CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL
INVERSIONES FIJAS							
MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS							
MAQUINA REGISTRADORA	335.000	1	335.000	335.000			
Subtotal Maquinaria y Equipo	335.000			335.000			-
MUEBLES Y ENSERES							
VITRINA DE EXHIBICION	300.000	1	300.000	300.000			
ESTANTERIA METALICA DE ALMACENAMIENTO	3.600.000	6	600.000	3.600.000			
ENTREPAÑO FLOTANTE	3.200.000	8	400.000	3.200.000			
MÓDULO DE OFICINA	160.000	1	160.000	160.000			
BASURERO	80.000	2	40.000	80.000			
ASIENTOS	1.440.000	6	240.000	1.440.000			
Subtotal Muebles y enseres	8.780.000			8.780.000			-
EQUIPOS DE OFICINA							
COMPUTADOR	800.000	1	800.000	800.000			
ESCRITORIO DE OFICINA	200.000	1	200.000	200.000			
ARCHIVADOR	240.000	1	240.000	240.000			
TELEFAX	300.000	1	300.000	300.000			
Subtotal Equipos de Oficina	1.540.000			1.540.000			-
CAPITAL DE TRABAJO							
Legalización empresa (NO KW)	1.891.607			1.891.607			
Materia prima e insumos	321.997.843			321.997.843			
Mano de obra directa	2.486.638			2.486.638			
Personal administrativo	12.615.300			12.615.300			
Gastos administrativos	8.309.333			8.309.333			
Subtotal Capital de Trabajo	345.409.114			347.300.721			-
TOTAL INVERSIONES	357.955.721			357.955.721			-
Inversión Necesaria = \$ 357.955.721							
VALOR SOLICITADO (SMMLV) = 607,22							

251.845.721
106.110.000

INVERSION	VALOR
MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	335.000
SEMOVIENTES Y PIE DE CRIA	-
CULTIVOS PERMANENTES	-
MUEBLES Y ENSERES	8.780.000
EQUIPOS DE OFICINA	1.540.000
CONSTRUCCIONES/ADECUACIONES	-

TOTAL INVERSIONES	10.655.000
CAPITAL DE TRABAJO	345.409.114
Total inversión	356.064.114

Una vez obtenida la inversión total necesaria del proyecto, se pensó en las formas de financiamiento del mismo, se llegó a una conclusión de que se buscará un fondo de financiamiento de emprendedores ya que es un presupuesto alto y los bancos no hacen este tipo de préstamos altos a emprendedores las tasas de interés que se manejarían serían muy altas. Dicho préstamo al indicador que afectaría directamente es al flujo de efectivo y a la liquidez de la empresa ya que el nivel de liquidez que manejaría la empresa no daría para pagar un crédito.

Tabla 19: Rentabilidad

BIOPLAST	
INDICADORES FINANCIEROS	
FORMATOS FINANCIEROS FONDO EMPRENDER	
VALOR PRESENTE NETO (VPN):	\$ 69.840.563
TIR FORMATO FINANCIERO	26,73%

VALOR PRESENTE NETO – VPN

Al analizar los flujos de efectivo de la empresa, de los 5 años de proyección, se deduce que la puesta en marcha de esta empresa es factible puesto que genera un VPN de \$ \$ 69.840.563 a una Tasa de Interés del 18%.

TASA INTERNA DE RETORNO – TIR

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, se tomó igualmente los 5 años de proyección del proyecto y ésta es de 26,73%, superior a la Tasa Mínima de Descuento y la esperada por el Emprendedor, 20,00%; indicando que es un negocio rentable, que supera sus expectativas.

RAZÓN BENEFICIO/COSTO - RB/C

La puesta en marcha de la empresa comercializadora de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán, es factible, puesto que al analizar sus costos de inversión con la rentabilidad y flujos generados, es superior a 1. Su resultado 1,2 indica que los ingresos planteados (ventas) son mayores a los egresos (costos y gastos). Es 1,2 veces más favorable que colocar los dineros en una Entidad Financiera; por ejemplo en un CDT

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Tabla 20: Variable costo materia prima - Incremento 5%

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	7,90%
VAN (Valor actual neto)	- 78.894.215
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	4,00

Tabla 21: Variable costo materia prima - Incremento 3%

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	15,55%
VAN (Valor actual neto)	- 19.385.967
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,30

Tabla 22: Variable costo materia prima - Incremento 2%

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	18,47%
VAN (Valor actual neto)	3.756.145
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,09

El proyecto es sensible a un incremento máximo en el costo de materias primas del 2% manteniendo constante el precio de venta sin alterar significativamente la rentabilidad del proyecto

Tabla 23: Variable costo/ mano de obra directa - Incremento del 90%

Criterios de Decisión	
-----------------------	--

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	24,35%
VAN (Valor actual neto)	50.776.703
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,72

El proyecto puede tener una sensibilidad del 200% del incremento en el costo de la mano de obra, sin embargo no hay una variación notoria en la rentabilidad, por tanto la mano de obra no es un actor que afecte la rentabilidad del proyecto.

Tabla 24: Variable costo/gastos administrativos - Incremento del 20%

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	24,03%
VAN (Valor actual neto)	48.284.118
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,74

El producto puede tener una sensibilidad del 20% en el incremento de los gastos administrativos, sin que varíe significativamente la rentabilidad del proyecto. Los gastos administrativos no son un factor determinante para los altos o bajos de la rentabilidad por variaciones.

Tabla 25: Incremento del 60%

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	18,65%
VAN (Valor actual neto)	5.171.228
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,07

El proyecto puede tener hasta un incremento del 60% en los costos de los gastos administrativos, manteniendo una TIR 0,65 puntos por encima de la tasa esperada por el emprendedor.

11.IMPACTOS

EVALUACIÓN AMBIENTAL

Este proyecto es de carácter comercial y no genera impactos ambientales; razón por la cual no es de carácter obligatorio tramitar la Licencia Ambiental (Art. 49 de la Ley 99 de 1993), pero si se presentan externalidades de carácter empresarial, para las cuales se realizará un plan de prevención y manejo de los residuos sólidos.

Teniendo en cuenta que el municipio de Popayán cuenta con un patrimonio natural invaluable por su belleza y variedad (Sistema hídrico, orográfico, vegetal, riqueza en fauna, suelos, etc.). La empresa ve la necesidad de generar conciencia de protección al medio ambiente a través de actividades, como: exigencias al proveedor para que garantice un desarrollo económico sostenible en el uso de las materias primas para la elaboración de sus productos, y como política organizacional garantizar la biodegradabilidad de las bolsas, ayudando así a disminuir el uso de elementos tóxicos que afecten el entorno y por ende el medio ambiente.

Por lo anterior se puede concluir que el impacto ambiental que generará la actividad económica a desarrollar es moderado y combatible ya que la producción de desechos es mínima y no causa altercaciones irreversibles en el medio ambiente. Además, Popayán cuenta con un buen sistema de servicios públicos que prestan el servicio de aseo domiciliario y comercial que limpian las calles periódicamente, contribuyendo así en el mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

PLAN DE PREVENCIÓN

La empresa promueve el bio – desarrollo, por ello para el manejo de residuos sólidos se implementará las siguientes normas del manejo de los utensilios necesarios en el Plan De Prevención.

Características Especiales De Los Recipientes

Se utilizarán recipientes reutilizables e identificados de acuerdo al código de colores, es responsabilidad de la organización mantener en perfecto estado los recipientes para una ejecución efectiva del plan.

Código De Colores: existen tres clasificaciones

Verde, rojo y gris. De las anteriores se usarán verde que corresponde a los residuos ordinarios biodegradables y gris que corresponde al material reciclable.

Recipientes / Canecas

Forma cónica liviana, resistente de interior liso y tapa hermética, provisto de asas.

PLAN DE MANEJO DE RESIDUOS

Los residuos que se generen en la empresa se clasificaran y controlaran periódicamente, teniendo en cuenta la Norma Técnica Colombiana – GTC 24 de 1996 8/21 y otras que estipule la ley para el manejo integral de los residuos.

Tabla 26: Manejo de residuos sólidos en la empresa

<i>TIPO DE RESIDUO</i>	<i>TRATAMIENTO</i>	<i>DISPOSICIÓN FINAL</i>
Domésticos, Ordinarios e Inertes: Papel, carbón, celofán, icopor, papel aluminio.	Separación y empacado manual	Relleno sanitario
Domésticos, biodegradables: sanitario, residuos de alimentos, jardinería y madera en mal estado.	Separación y empacado manual	Compostaje, lombricultura o relleno sanitario
Domésticos reciclables: plástico, vidrio, cartón, papel limpio, madera en buen estado.	Separación y empacado manual	Reciclaje

Fuente: elaboración propia

EVALUACIÓN SOCIAL

Conscientes que la pobreza, el conflicto armado, la falta de oportunidades, la carencia de liderazgo y el subdesarrollo que padecemos en una nación como la nuestra se refleja en el Municipio de Popayán, se requiere la formación de una sociedad equitativa y justa, cuyo núcleo sea el Ser Humano, en toda su dimensionalidad en donde nuestra actuación haga un aporte positivo al desarrollo económico, regional y nacional a través de la elaboración de proyectos de inversión.

Con la comercialización de bolsas biodegradables, se verán beneficiados todos los habitantes de la ciudad, pero especialmente aquellos que podrán vincularse laboralmente con la empresa. Que ira acrecentándose gradualmente.

La empresa tiene el compromiso de beneficiar económicamente a los socios (2 personas, número que no varía en los próximos años por que se constituye como una sociedad limitada) por el valor agregado de la compañía, a los trabajadores vinculados al valorar y retribuir su conocimiento y contribuir a su crecimiento, a los proveedores por medio de la transparencia, equidad y reglas claras establecidas en las negociaciones, a la sociedad prestando un servicio con calidad y contribuyendo al desarrollo sostenible y al estado a través de la gestión empresarial que contribuye en la construcción de nuevas y mejores condiciones para la sociedad en su conjunto.

12. CONCLUSIONES

La puesta en marcha de este proyecto es viable y deja una rentabilidad total de \$69.840.563, se entraría en el mercado siendo pioneros y se podría llegar a ser grandes líderes en la comercialización de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán, sin olvidar que sería complicado en primera instancia la entrada y posicionamiento ya que los habitantes de la ciudad tienen el viejo paradigma de utilizar las bolsas de plástico comunes que son derivadas del petróleo y afectan en mayor proporción al medio ambiente.

Para lo anterior mencionado se podría hacer alianzas con la gobernación del departamento del Cauca y/o la alcaldía del municipio de Popayán para hacer campañas para fomentar la preservación del medio ambiente, la reducción del consumo de bolsas, explicando a los ciudadanos, entre otros con el fin de crear conciencia social y de aprovechar esta oportunidad como medio publicitario a la empresa.

Una vez la empresa empiece operaciones comerciales debe estar a la van guardia de la mejor oferta en el mercado de proveedores porque el indicador que más influye en la rentabilidad es este.

13.RECOMENDACIONES

Para la puesta en marcha del proyecto, se debe estar siempre a la van guardia de los mejores proveedores, dado a que es una empresa comercializadora y su rentabilidad está siempre dependiendo en un gran porcentaje de los precios que el mercado ofrezca.

14. BIBLIOGRAFÍA

Recopilación por CL Lidia Jiménez Cesá. República Dominicana. Disponible desde internet en: <http://www.leonismoargentino.com.ar/Eco11.htm>

PUIG, Sebastián. Para el Periódico El País. Julio 3 de 2009. Disponible desde internet en: <http://lacomunidad.elpais.com/lentejas/2009/7/21/carrefour-y-bolsas-plastico-iniciativa-virtuosa>

NARIÑO, Laura, para el Periódico El Tiempo. 3 de marzo de 2009

Periódico El Nuevo Liberal. Disponible desde internet en: <http://www.elpueblo.com.co/elnuevoliberal/bajo-el-desempleo-en-popayan/#ixzz2gdWrjvW0>

ANEXOS

ANEXO 1: Lista de Empresas de la ciudad de Popayán (Base de datos suministrada)

	NOMBRE ESTABLECIMIENTO	ACTIVIDAD ECONÓMICA
1	ABC PUBLICIDAD EXTERIOR VALLAS Y AVISOS	PUBLICIDAD
2	ACADEMIA DE BILLARES CALIFORNIA	SERVICIO DE JUEGOS DE BILLAR CON VENTA Y CONSUMO DE LICOR
3	ACCEL POPAYÁN	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS.
4	ACCESORIOS DE COMPUTO MUÑOZ	VENTA DE ACCESORIOS PARA COMPUTADORES.
5	ACESOFT ORION POPAYÁN	ASESORÍAS CONTABLES Y TRIBUTARIAS, FINANCIERAS, DISTRIBUCIÓN Y
6	ACIC SOLUCIONES SAS	PRESTACIÓN DE SERVICIOS, ASESORÍA EN EL ÁREA COMERCIAL,
7	ADEAPO ACADEMIA DE ENSEÑANZA ASISTIDA POR ORDENADOR	CHARLAS EDUCATIVAS, FORMACIÓN A NIVEL TECNOLÓGICO, PROFESIONAL
8	ADMINISTRADORA INTEGRAL DE PROPIEDAD HORIZONTAL D.A.A.R	ADMINISTRACIÓN DE UNIDADES RESIDENCIALES. CENTROS COMERCIALES Y AL
9	ADRIANA INOVATIONS	VENTA Y ELABORACIÓN DE ACCESORIOS.
10	ADVANCE INTEGRAL LATINOAMÉRICA	CONSULTORÍAS EMPRESARIALES, VENTA DE PRODUCTOS DE ASEO
11	AFM COMUNICACIONES POPAYÁN	VENTA DE TELÉFONOS CELULARES, ACCESORIOS
12	AGREDO Y CALLE SERVICIOS PROFESIONALES	ASESORÍA JURÍDICA, COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULOS, MANTENIMIENTO Y R
13	AGROPARQUE LAS VILLAS SAS	DESARROLLAR, PROMOVER Y EJECUTAR PROYECTOS TURÍSTICOS DENTRO
14	AGROPECUARIA AGUA CLARA	DEL
15	AGROPECUARIA DEL NORTE	PRODUCTOS AGRÍCOLAS
16	AGROPECUARIA SAN MARINO - POLLOS CONQUISTADO	PRODUCTOS AGRÍCOLAS
17	AGROPECUARIA SEMBREMOS	PRODUCTOS AGRÍCOLAS
18	AGROPUNTO MASCOTAS	PRODUCTOS AGRÍCOLAS
19	AGROVETERINARIA ANIMALS DEL CAUCA	ACTIVIDADES VETERINARIAS
20	ALBA LUCIA CEBALLOS GALVIS	ACTIVIDADES VETERINARIAS, VENTA DE MEDICAMENTOS Y ACCESORIOS PARA
21	ALBA STYLO'S	INVESTIGACIONES Y PROCESOS JUDICIALES
22	ALEJANDRIA CASA EVENTOS	SALA DE BELLEZA
23	ALENET.COM POPAYAN	ALQUILER DE MUEBLES PARA EVENTOS
24	ALEX CELL LA ESMERALDA	SERVICIO DE INTERNET
25	ALLPHARMA TODO FARMACEUTICO	COMPRA Y VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS.
26	ALMACEN DE MUEBLES Y ELECTRODOMESTICOS PEDRO VARGAS	VENTA DE DROGAS PARA CONSUMO HUMANO.
27	ALMACEN Y TALLER MOTO SPLASH RACING	COMERCIO AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS EN ESTABLECIMIENTOS
		COMERCIO, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y DE SUS PAR

28 ALMAVIVA GLOBAL CARGO POPAYAN
 29 ALMAVIVA POPAYAN
 30 ALQUILERES LA REINA
 31 AMBIENTA POPAYAN
 32 ANDALUCIA DULCES Y MÁS
 33 ANGELA ISABEL ROJAS LOPEZ
 34 ANTROPOMORPHUS
 35 APLIMEDIA S A S
 36 AREPAS DANIELA
 37 AREPAS DONDE EL GORDO
 38 AREPAS EN SU PUNTO SABROSO
 39 AREPAS Y JUGOS
 40 ARKONS COLOMBIA
 41 ARQUIN ARTE, EVENTOS Y DECORACION S.A.S
 42 ARQUITECTURA DEL MUEBLE
 43 ART SMART
 44 ARY LEDEZMA COMUNICACIONES
 45 ASADERO BRASABRAVA
 46 ASCONRE S A S
 47 ASECON COLOMBIA ASESORIAS Y CONSULTORIAS SAS
 48 ASESORIAS Y CONSULTORIAS LR SAS
 49 ASTROCAMPING S A S
 50 ATENCION DOMICILIARIA INTEGRAL EN SALUD SAS
 51 AUTENTICAS ALMOJABANAS HUILENCES DE CUAJADA
 52 AUTO LATAS ZAMBRANO
 53 AUTOCERRADURAS MELENDEZ
 54 AUTOFRENOS BECERRA
 55 AVICOLA CALI POLLO 2 LOMAS DE GRANADA
 56 AY CARAMBA CLUB TORRE MOLINOS
 57 BABYLANDIA Y MAS
 58 BAR Y FARRA GUAROS
 59 BARBERIA BALANTA
 60 BARIFARRA POPAYAN
 61 BICIJAMES
 62 BICITIENDA FITNESS
 63 BILLAR LOS COMPADRES DEL CAUCA

TRANSPORTE
 ALMACENAMIENTO Y DEPOSITO
 ALQUILER EQUIPO PARA LA CONSTRUCCION,MANTENIMIENTO Y REPARACION H
 COMERCIALIZACION DE MUEBLES Y ELECTRODOMESTICOS.
 DULCERIA.
 IMPRESION DIGITAL,IMPRESION EN GRAN FORMATO,LITOGRAFIA,PAPELERIA
 FABRICACION.COMERCIALIZACION Y ALQUILER DE TODO TIPO DE ELEMNTOS
 DESARROLLO DE SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMATICOS Y ELECTRONICOS
 ELABORACION Y VENTA DE AREPAS
 COMIDAS RAPIDAS.
 ELABORACION Y VENTA DE AREPAS.
 VENTA DE COMIDAS RAPIDAS.
 ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION
 ORGANIZACION DE EVENTOS SOCIALES - EMPRESARIALES Y ESTUDIANTILES
 DISEÑO Y FABRICACION DE TODO TIPO DE MUEBLES
 DISEÑO,FOTOGRAFIA Y PUBLICIDAD,TARJETASREPRESENTACION,FOLLETOS.
 PRODUCCION Y ASESORIA EN MEDIOS DE COMUNICACION.
 ASADOS A LA BRASA.SERVICIO DE EVENTOS SOCIALES
 PROMOVER,ASESORAR,PATROCINAR Y ASISTIR A LAS PERSONAS NATURALES
 PROMOVER, ASESORAR, PATROCINAR Y ASISTIR A LAS PERSONAS NATURALES
 ASESORIAS Y CONSULTORIAS
 ASTRONOMIA BASICA Y CAMPISMO ASTRO RECREATIVO
 PRESTAR SERVICIOS DE ATENCION Y HOSPITALIZACION DOMICILIARIA.ATEN
 SERVICIO DE CAFETERIA
 COMERCIO DE PIEZAS (AUTOPARTES) Y ACCESORIOS LUJOS PARA VEHICULOS
 CERRAJERIA
 TALLER DE FRENOS
 VENTA EN AVICOLA DE PRODUCTOS COMO POLLO Y HUEVOS
 VENTA DE LICOR Y CONTRATACION DE ARTISTAS.
 VENTA DE PRODUCTOS PARA BEBE.
 VENTA DE LICOR PARA EL CONSUMO DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO
 PELUQUERIA
 VENTA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS PARA EL CONSUMO DENTRO DEL ESTABLECI
 VENTA DE REPUESTOS PARA BICICLETAS
 COMERCIO AL DETAL DE BICICLETAS Y REPUESTOS.
 ACTIVIDADES DE JUEGOS DE BILLAR,SAPO,JUEGOS DE MESA

64	BILLARES PIOLIN POPAYAN	SERVICIO DE RESTAURANTE.SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.JUEG
65	BLUE CAFE CONCIERTO	CAFE CONCIERTO
66	BORANDASUELO DE DOS	EXPENDIO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS PARA EL CONSUMO DENTRO DEL
67	C.S.R. ASOCIADOS S.A.S	REVISORIA FISCAL Y AUDITORIA.
68	CACHARRERIA CARAVANA	CACHARRERIA
69	CACHARRERIA EL GANCHO	CACHARRERIA
70	CACHARRERIA LOS CISNES	CACHARRERIA
71	CACHARRERIA SHELIN	CACHARRERIA
72	CACHARRERIA UNIVERSAL	CACHARRERIA
73	CACHARRERIA UNIVERSAL 2	CACHARRERIA
74	CACHARRERIA Y VARIEDADES LA 27 POPAYAN	CACHARRERIA Y VARIEDADES EN GENERAL
75	CAFE BAR DISCOTEK BACO SON	SERVICIO DE CAFETERIA,BAR Y DISCOTECA
76	CAFE DE LA FINCA DEL QUINDIO	PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CAFE TOSTADO,MOLIDO Y PREPARADO
77	CAFE GALERIA POPAYAN	SALON DE CAFE, GALERIA ARTISTICA, VENTA DE SOUVENIRS, VENTA DE PR
78	CAFE INTERNET MOSCOPAN	SERVICIO DE INTERNET.VENTA DE PAPELERIA.UTILES ESCOLARES ENTRE
79	CAFETERIA BOCADITOS DE LA SEXTA	SERVICIO DE CAFETERIA
80	CAFETERIA DELICIAS SHELA POPAYAN	SERVICIO DE CAFETERIA
81	CAFETERIA EMPANADAS DE POLLO Y MUCHO MAS	SERVICIO DE CAFETERIA
82	CAFETERIA GARCIA PUYO	SERVICIO DE CAFETERIA
83	CAFETERIA LA GRAN ESQUINA HUILENSE	SERVICIO DE CAFETERIA
84	CAFETERIA LA SAMARITANA DEL CAUCA	SERVICIO DE CAFETERIA
85	CAFETERIAMUÑOZ EL BUEN SABOR	SERVICIO DE CAFETERIA
86	CAFETERIA SOS	SERVICIO DE CAFETERIA
87	CAFETERIAS GLOBALES	SERVICIO DE CAFETERIA, VENTA DE ALIMENTOS PREPARADOS EN EL LUGAR
88	CALZADO FULL MODA	VENTA DE TODO TIPO DE CALZADO
89	CALZADO ISABELLA TRES	VENTA DE CALZADO Y MARROQUINERIA.
90	CALZADO LASER POPAYAN	VENTA DE CALZADO Y FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR
91	CALZADO VOLGA	FABRICACION DE CALZADO SOBRE MEDIDA Y REPARACION DE TODA CLASE DE
92	CAPAS BAUDOS SAS	FABRICACION, COMERCIALIZACION Y EXPORTACION E IMPORTACION DE
93	CAPIROTTE COMIDA CREATIVA	GASTRONOMIA CREATIVA Y DE ALTA CALIDAD
94	CARBONERA LA QUINTA	CHATARRERIA
95	CARBONERO PARRILLA RESTAURANTE CAFE	RESTAURANTE Y CAFETERIA, VENTA DE TODA CLASE DE COMIDAS Y BEBIDAS
96	CARLOS SANTIAGO LOPEZ	COMERCIO AL POR MENOR DE PAPELERIA, TARJETERIAS, ACCESORIOS PARA
97	CARNES LA PATOJA 2 LOMAS DE GRANADA	VENTA DE CARNE DE RES,CERDO,POLLO EN GENERAL
98	CAROLINA ACOSTA FAJARDO	FOTOCOPIADO, EMPASTADO, ANILLADO, PAPELERIA Y OTRAS ACTIVIDADES
99	CASA COMERCIAL DEL CAUCA	COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA DE ARTICULOS Y BIENES

100 CASINO ATLANTA CITY	SERVICIO DE CASINO Y VENTA DE LICORES
101 CASINO DIAMANTE POPAYAN	JUEGOS ELECTRONICOS DE AZAR
102 CAUCA STETIC	CAUCA STETIC ES UNA ACADEMIA DE ENSEÑANZATECNICA EN MANICURE, TELEFONIA CELULAR Y ACCESORIOS
103 CELL MOVIL TELEFONIA CELULAR	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
104 CELLACCESORIOS SDL 58	VENTA DE ACCESORIOS PARA CELULAR, CELULARES Y TODO LO RELACIONADO
105 CELULARES MARTINEZ	COMERCIALIZACION DE MATERIALES DE CONSTRUCCION EN GENERAL Y
106 CENTRAL DE MARMOLES Y GRANITOS	VENTA DE INSUMOS AGROPECUARIOS. COMERCIALIZACION Y PRODUCCION DE
107 CENTRO AGROPECUARIO DEL NORTE POPAYAN CAN POPAYAN	VENTA DE CELULARES TARJETAS PREPAGO Y ACCESORIOS
108 CENTRO COMUNICACIONES LA SIERRA	OTRO TIPO DE INTERMEDIACION FINANCIERA NCP
109 CENTRO DE SERVICIOS CREDITICIOS S A S POPAYAN I	OTRO TIPO DE INTERMEDIACION FINANCIERA NCP
110 CENTRO DE SERVICIOS CREDITICIOS S A S POPAYAN II	SALA DE BELLEZA Y ESTETICA.VENTA DE PRODUCTOS POR CATALOGO
111 CENTRO ESTETICO TU IMAGEN	PRESTACION DE SERVICIOS DE SALUD, MEDICINA GENERAL Y ESPECIALIZAD
112 CENTRO MEDICO SAN MARTIN IPS S.A. CAUCA	COMPRAVENTA DE MEDICINA NATURALES,HOMEOPATICOS,ALIMENTOS
113 CENTRO MEDINATURISTA UNIVERSO NATURAL	CONSULTA VETERINARIA, SERVICIO DE PEQUEÑASCIRUGIAS, PELUQUERIA
114 CENTRO VETERINARIO MAJU	CENTRO VETERINARIO. CONSULTA, CIRUGIA, MEDICAMENTOS, CONCENTRADO,
115 CENTRO VETERINARIO POMONA	EDUCACION Y CAPACITACION EN SALUD OCUPACIONAL, DISEÑO, ADMINISTRA
116 CER SALUD LABORAL	EXAMENES MEDICOS Y PRESTACION DE SERVICIOS DE EXPEDIR
117 CERTIFICATE YA POPAYAN IPS SAS	SERVICIO TECNICO DE REPARACION DE CELULARES
118 CERTUCHE COMUNICACIONES	ASESORAMIENTO CONSULTORIA, CAPACITACIONES DE DESARROLLO EMPRESA
119 CETER CONSULTING ENTERPRISE	COMERCIALIZACION COMPONENTES ELECTRONICOS,EQUIPOS MEDICOS E
120 CETRONIC TIENDA ELECTRONICA	PIZZERIA
121 CHARLES PIZZA JP	COMPRA Y VENTA DE MATERIAL RECICLABLE
122 CHATA MAX SAS	COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS RECICLABLES
123 CHATARRERIA EL ABUELO LA 40	PRODUCCION Y REALIZACION DE OBRAS AUDIOVISUALES Y CAPACITACION
124 CHIGUACO CINE SAS	CHOCOLATES Y CONFITERIA
125 CHOCOLATO DETALLES UNICOS	VENTA Y REPARACION DE BICICLETAS,ACCESORIOS
126 CICLO RODRIGUEZ POPAYAN	VENTA Y REPARACION DE BICICLETAS,ACCESORIOS
127 CICLO SERRANO	CENTRO MEDICO,CONSULTAS MEDICAS GENERAL Y ESPECIALIZADA RERAPIAS
128 CLINICA SALUD PROTECCION IPS S A S	JUEGOS DE BILLAR Y JUEGOS DE AZAR
129 CLUB DE BILLAR CORDOBA	CONSTRUCCION EN GENERAL
130 CN TELECOM SAS	SERVICIO DE CONSULTA DE ESPECIALIDADES MEDICAS,ODONTOLOGICAS Y AG
131 CODEMED	VENTA DE COLCHONES
132 COLCHONERIA ANGIE	COLDIGITAL SAS DESARROLLARA SOLUCIONES INFORMATICAS Y ACTIVIDADES
133 COLDIGITAL SAS	COMERCIO AL POR MENOR Y POR MAYOR DE MUEBLES PARA OFICINA MAQUINA
134 COLSERVICIOS COLOMBIANA DE COMERCIALIZACION Y SERVICIOS	VENTA DE PINTURAS EN ACEITE,AGUA,LACAS,POLIRUETANOS,ESTUCOS,TINER
135 COMBINACIONES EL PINTOR	

136	COMCELPLUS	COMPRA Y VENTA DE CELULARES, REPARACION Y ACCESORIOS.
137	COMERCIALIZADORA A. ANTEL POPAYAN	COMPRA Y VENTA DE EQUIPOS CELULARES,ACCESORIOS.TODO LO RELACIONAD
138	COMERCIALIZADORA DEPORTIVA DIEGO	VENTA DE ROPA DEPORTIVA
139	COMERCIALIZADORA DONDE MILE	CONFECCION Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS. VENTA D
140	COMERCIALIZADORA FELICA S A S	COMERCIO AL POR MENOR EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS,
141	COMERCIALIZADORA INSUFARMA SAS	COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE MEDICAMENTOS E INSUMOS
142	COMERCIALIZADORA MAGRATO DEL SUR	FABRICACION Y VENTA DE MUEBLES Y SILLAS UTILIZADOS EN LA OFICINA
143	COMERCIALIZADORA PEDRO HURTADO SH	VENTA DE MEDICAMENTOS FARMACEUTICOS,VENTA DE INSUMOS MEDICO
144	COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS PROFESIONALES ESPECIALIZADOS S A S	QUIRU
145	COMERCIALIZADORA Y SURTIDORA EXITO	CONSTRUCCION DE OBRAS DE INGENIERIA CIVIL.OBRAS PARA MINERIA E
146	COMESTIBLES VILLALBA	COMERCIO LIBROS PERIODICOS MATERIALES ARTICULOS DE PAPELERIA EN
147	COMPANIA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO, SOCIAL Y CULTURAL DE COLOM	COMERCIO Y DISTRIBUCION DE COMESTIBLES TIENDA A TIENDA
148	COMPRA Y VENTA DE ORO OSCAR CAMPO	BRINDAR SERVICIOS DE ASESORIA Y CONSULTORIA. ELABORACION Y EJECUC
149	COMPRA Y VENTA RECICLADORA ALEYDA	COMPRAVENTA DE ORO
150	COMPRAVENTA EL DIAMANTE POPAYAN 55	RECICLAJE
151	COMUNICACIONES JB JIMENEZ LA LADERA	COMERCIO AL POR MENOR REALIZADO POR LAS COMPRAVENTAS
152	COMUNICACIONES QUICENO POPAYAN	SALA DE INTERNET
153	COMUNICACIONES Y MAS DE WILMER	VENTA DE PLANES PARA CELULARES,AGENTES Y CORREDORES DE SEGUROS
154	CONASCIT GESTION INTEGRAL PARA LA CALIDAD Y L AINNOVACION S A S	VENTA DE TELEFONOS CELULARES,ACCESORIOS
155	CONCRETOS E INGENIERIA DE LA SABANA S A S CONCREINSA S A S	ASESORIA Y CONSULTORIAS EN IMPLEMENTACION DEL SISTEMA OBLIGATO
156	CONFECCIONES LUCERITO POPAYAN	EXPLOTACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION,LA
157	CONFECCIONES SAMY SPORT	VENTA AL DETAL DE VESTIDOS PARA NIÑO
158	CONFIJORGE	CONFECCION DE ROPA
159	CONSERJERIA HALCONES DEL CAUCA S A S	COMPRA Y VENTA DE CONFITERIA
160	CONSTRUCCIONES BEPAZ	CONSERJERIA,ASEO Y MANTENIMIENTO LOCATIVO DE ESTRUCTURAS CIVILES
161	CONSTRUCCIONES JLVH	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES, CONSTRUCCIONES EN VIAS
162	CONSTRUCCIONES PABLO ALONSO CORTES CHAGUENDO	INFRAESTRUCTURA OBRAS CIVILES. INFRAESTRUCTURA EN GUADUA,
163	CONSTRUCCIONES Y ACABADOS IVAN DARIO ASTAIZA	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
164	CONSTRUCCIONES Y ACABADOS JORGE GARZON	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
165	CONSTRUCTORA ADRIANA RIVERA S.A.S	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
166	CONSTRUCTORA TORRE FUERTE DE COLOMBIA	CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES Y CONSULTORIA. AVALUOS TECNICOS Y
167	CONSTRUHOGAR VILLA DEL NORTE	ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA E INGENIERIA, INTERVENTORIA Y CONSTRU
168	CONSTRUSERVICIOS NARANJO POPAYAN	FERRETERIA
169	CONSULTORES EN SALUD PARA LA CALIDAD S A S	CONSTRUCCION
		OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES

170	CONSULTORIO DENTAL EMIGDIO SALAMANCA	ACTIVIDADES DE LA PRACTICA ODONTOLOGICA,PROTESIS,RESINAS,HIGIENE
171	CONSULTORIO ODONTOLOGICO CARLOS ANIBAL ROJAS	ACTIVIDADES DE LA PRACTICA ODONTOLOGICA
172	CONTACT VISION OPTICAL CENTER S A S	CONSULTA DE OPTOMETRA ORTOPTICA, ADAPTACION DE LENTES DE
173	COONFIE POPAYAN	CAPTACION DE APORTES SOCIALES
174	COPYCENT JP	PRODUCCION DOTACIONES SUMINISTROS COMPRA Y VENTA DE TODA CLASE DE
175	CORBOCCIDENTE SAS	EJECUCION DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA AVIL, ELECTRICA, ACTOS
176	COSAP	PRESTACION DE SERVCIOS DE SALUD HUMANA
177	CREACIONES HILO POPAYAN	MODISTERIA
178	CREACIONES Y DECORACIONES IVETTE	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP
179	CRUNCHY POLLO	VENTA DE POLLO BROASTER
180	CRYSTALDURIAN	CONSULTORES EN PROGRAMAS DE INFORMACIONICA, ELABORACION Y SUMINISTRO
181	CYA PREVENCION INTEGRAL SAS	ALQUILER Y VENTA DE ANDAMIOS MULTIDIRECCIONALES
182	CYBER ALISS	VENTA Y REPARACION DE CELULARES
183	CYBERCITY WIFI	SALA DE INTERNET, SERVICIO DE FOTOCOPIAS, LLAMADAS, FAX,PAPELERIA
184	CYBERLINK. AMANDA	SERVICIO DE INTERNET
185	DANA ESTILOS	VENTA DE CALZADO - BOLSOS - ACSESORIOS PARA DAMA
186	DAVINCI RECORDS	PRESTACION DE SERVICIO DE ALQUILER Y GRABACION DE Y CON EQUIPOS
187	DELICIAS ANITA POPAYAN	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA, TIENDA
188	DELICIAS DEL CAUCA-CALDAS	CAFETERIA Y RESTAURANTE
189	DELICIAS SAMI Y CAMI POPAYAN	VENTA DE COMIDAS RAPIDAS
190	DEPORTV POPAYAN S A S	REALIZAR VIDEOS AUDIOVISUALES Y TRANSMISIONES POR TELEVISION
191	DEPOSITO DE PANELA LA AUTENTICA PANELA DEL CAUCA	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
192	DEPOSITO NABOR RENGIFO	VENTA DE VIVERES, GRANOS Y ABARROTES, CACHARRERIA, VENTA DE PRODUCTO
193	DEXY COMUNICACIONES POPAYAN	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS, SERVICIO TECNICO.
194	DF R + A	INVESTIGACION Y DESARROLLO
195	DIANA TOBAR TIENDA DE ACCESORIOS	VENTA DE ACCESORIOS PARA DAMA, BOLSOS, BILLETERAS, CORREAS, ARETES
196	DIAZ GIOVANNI	COMPRA Y VENTA DE DULCERIA Y CONFITERIA
197	DIGITALCELL CAUCA	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE CELULARES Y COMPRA Y VENTA DE CELUL
198	DIRECCION SERVICIOS COMERCIALES S A S	PRESTACION DE SERVICIOS, ASESORIAS Y CONSULTORIAS EN TODOS LOS CAM
199	DISEÑOS Y ESTRUCTURAS METALICAS B.H.L. DEL CAUCA	CONTRATISTA EN OBRAS CIVILES
200	DISFRANCO	CACHARRERIA
201	DISMUELLES CALI	VENTA DE AUTOPARTES Y REPUESTOS PARA AUTOMOTORES
202	DISTRI TELAS CAUCA SAS	COMERCIO AL POR MENOR DE TELAS
203	DISTRIBUCIONES AGRICOLAS DEL CAUCA	PRODUCTOS AGRICOLAS
204	DISTRIBUCIONES EL CONFITERO	VENTA DE VIVERES, GRANOS Y ABARROTES, CACHARRERIA, VENTA DE PRODUCTO

205	DISTRIBUIDORA ARCIFUENTES	VENTA DE EQUIPOS MEDICOS,ODONTOLOGICOS,SUMINISTRO INSUMOS DE LA
206	DISTRIBUIDORA CF	COMERCIO AL POR MENOR DE MUEBLES PARA OFICINA,MAQUINARIA Y E
207	DISTRIBUIDORA DE HUEVOS BELALCAZAR	DISTRIBUCION DE HUEVOS AL POR MAYOR Y DETAL
208	DISTRIBUIDORA DR POPAYAN	COMPRA Y VENTA DE MEDICAMENTOS
209	DISTRIBUIDORA EL MAYORISTA	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE PRODUCTO
210	DISTRIBUIDORA FELICA	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE PRODUCTO
211	DISTRIBUIDORA FERRIMAC S A S	1) COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION,VIDRIO,
212	DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA ARIS' Q S A S	COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION ELEMENTOS DE FERRETERIA,ELECTRICO
213	DISTRICARNES LA 13 MANA	VENTA DE CARNE DE RES,CERDO,POLLO EN GENERAL
214	DISTRIFARMACEUTICAS DEL CAUCA	COMPRA Y VENTA DE MEDICAMENTOS.
215	DISTRIMED POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR DE MEDICAMENTOS PARA CONSUMO HUMANO.
216	DISTRIPARTES NANY	COMERCIO DE PARTES, PIEZAS (AUTOPARTES) Y ACCESORIOS (LUJOS) PARA
217	DISTRIRECARGAS VOIP	SERVICIOS DE COMUNICACIONES Y PRODUCTOS VIRTUALES
218	DISTRITIENDA LA SEPTIMA	VENTA DE VIVERES, ABARROTES, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
219	DKCH TIENDA DE ROPA POPAYAN	VENTA DE ROPA EN GENERAL
220	DM DISEÑO Y PUBLICIDAD	DISEÑO, PUBLICIDAD,FOTOGRAFIA, IMPRESIONES GRAFICAS, SEÑALETICA,
221	DMAC COMPUTADORES ACCESORIOS Y SUMINISTROS	COMERCIO AL POR MENOR DE EQUIPO DE INFORMATICA, PROGRAMAS DE
222	DOMIEXPRES CAUCA S.A.S.	SERVICIOS DE DOMICILIOS Y GESTION DE ACTIVIDADES PARTICULARES Y
223	DON OLE	TIENDA
224	DOTACIONES Y SUMINISTROS LOPEZ	COMERCIO AL POR MENOR Y AL POR MAYOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS A
225	DOÑA YINA	VENTA DE GRANOS Y ABARROTES.
226	DROGUERIA LAS AMERICAS LA DOCE	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTO FARMACEUTICOS
227	DROGUERIA MAS FAMILIA CAUCANA	VENTA DE MEDICAMENTOS,COSMETICOS,POPULARES.
228	DROGUERIA PROSALUD DEL CAUCA	VENTA DE MEDICAMENTOS Y OTROS.
229	DROGUERIA PUBENZA PLUSS	DROGUERIA
230	DROGUERIA SALUD NATURAL AIDA LUCIA	DROGUERIA, SERVICIO DE INYECTOLOGIA, VENTA DE PRODUCTOS NATURALES
231	DROGUERIAS MAS BARATAS DE OCCIDENTE LOS CAMPOS	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS,MEDICINALES Y
232	DU ARTE Y CUEROS COLOMBIA	ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARTICULOS EN RETAL DE CUERO,LON
233	DULCERIA Y CONFITERIA DISTRIDULCES	DULCERIA.
234	DYLAN SERVICIOS DE INTERNET	SERVICIOS DE INTERNET
235	ECASA FAMILIAR	TRANSFORMACION Y DISTRIBUCION DE MADERA
236	ECOVISUAL PUBLICIDAD DIGITAL	VENTA DE ESPACIOS PUBLICITARIOS EN PANTALLAS LCD
237	EDITH PIAF SALA DE BELLEZA	SALA DE BELLEZA
238	EKOS INTERNATIONAL EXPORTS S A S	EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS DEL AGRO,LA AGROINDUSTRIA
239	EL LANCERO COMANDOS	FABRICACION REPARACION Y VENTA DE ACCESORIOS MILITARES

240	EL PEROL DE MI APA	VENTA DE COMIDAS RAPIDAS
241	EL PORTON DEL LIBRO	VENTA DE TODA CLASE DE LIBROS, ARTICULOS DE OFICINA Y COLEGIOS.
242	EL PUNTO DEL GUACAMOLE	VENTA DE COMIDAS RAPIDAS
243	EL PUNTO DEL POLLO LA SEXTA	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS NCP
244	EL VIΛEDO	COMERCIO AL POR MENOR DE ALIMENTOS,BEBIDAS,TABACO,RANCHO Y LICORE
245	ELECTRICOS LA 14 DEL SUR	VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS
246	ELECTRICOS Y CERAMICAS	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA
247	ELECTRO INGENIERIA H C S A S	DISEΛO,ASESORIA Y EJECUCION DE PROYECTOS RELACIONADOS CON LA
248	ELECTRO NOVEDADES 2000 POPAYAN	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS
249	ENSALADAS SALUDABLES Y MAS	VENTA DE ENSALADAS.HUEVOS.VERDURAS.TAMALES Y MAS
250	ENTRE PERROS Y GATOS POPAYAN	CONSULTORIO VETERINARIO
251	ERVISA	COMPRA Y VENTA DE MERCANCIAS
252	ESCUELA DE CRECIMIENTO ORGANIZACIONAL ECO SAS	CONSULTORIA, ASESORIA Y FORMACION EMPRESARIAL; Y DE GESTION TODO
253	ESCUELA DE SALUD DEL CAUCA SEDE 2	CAPACITACION DE PERSONAS EN MECANICA DENTAL AUX CONSULTORIO
254	ESKALAR TOPOGRAFIA Y CONSTRUCCION	PRESTAR SERVICIOS TECNICOS DE TOPOGRAFIA, ARQUITECTURA, INGENIERI
255	ESTACION DE SERVICIO RECARGAX LA VIRGEN	COMPRA Y VENTA DE COMBUSTIBLE LIQUIDO Y GASEOSO
256	ESTADERO FAMILIAR AQUI ME QUEDO	VENTA DE FRITO Y BEBIDAS
257	ESTADERO RIO SATE	SERVICIO DE COMEDOR, CAFETERIA Y BAR PARA CONSUMO EN EL LUGAR Y
258	ESTANCO CC 2 S 24 HORAS	VENTA DE LICORES Y GOLOSINAS, GASEOSAS EN GENERAL.
259	ESTILO Y MODA ANGIE	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS.
260	EUGENIO VALLEJO ASESORES	ASESORIA Y GESTION DE NEGOCIOS
261	EURO HOGAR	PRODUCTOS VARIOS
262	EXPO ADORNOS	COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PARA ADORNOS
263	EXQUIPAN TORTAS	PANADERIA
264	FACULTAD SALSERA	SE PRESTAN SERVICIOS PARA AMENIZACION DE EVENTOS,FIESTAS SOCIALES
265	FAJAS Y BODYS_REDUCTOR 2	PRODUCTOS FARMACEUTICOS NATURALES, COSMETICOS, ACCESORIOS Y
266	FARMART POPAYAN I P S	DISPENSACION DE MEDICAMENTOS
267	FERRE ACCESORIOS DEL CAUCA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA EN GENERAL
268	FERREPAISA LA ESMERALDA	ALQUILER EQUIPO PARA LA CONSTRUCCION,MANTENIMIENTO Y REPARACION H
269	FERRETERÍA BOGOTÁ	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA EN GENERAL
270	FERRETERIA CONSTRUFERSA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA
271	FERRETERIA DEPARTAMENTAL	COMPRA Y VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y CONSTRUCCION
272	FERRETERIA SURTICAMPO	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA EN GENERAL
273	FERRO VARIEDADES CLAUDIA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA EN GENERAL
274	FERROSUMINISTROS DEL SUR SAS	COMERCIALIZACION DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION Y FERRETERIA
275	FLORISTERIA Y DETALLES NIΛO JESUS DE PRAGA	FLORISTERIA,VENTA DE DETALLES.

276	FOTOCOPIAS LA ESTANCIA	SERVICIO DE FOTOCOPIAS, VENTA DE MECATO Y MINUTOS A CELULAR
277	FOTOCOPIAS LA SEXTA POPAYAN	TIENDA,SERVICIO DE FOTOCOPIAS,MINUTOS
278	FRANCISCO JAVIER URIBE VALENCIA	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
279	FRIJOLES LA 12 POPAYAN	VENTA DE VERDURAS,FRIJOL Y LEGUMBRES.
280	FUCSIA VIRTUAL ACCESORIOS	VENTA DE ARTICULOS DE CACHARRERIA Y MISCELANEA AL POR MENOR
281	FUENTE DE SODA CIGARRERIA Y LICORES EL VALLENATERO	FUENTE DE SODA CIGARRERIA Y LICORES
282	FULL CAR WASH	LAVADO DE VEHICULOS AUTOMOTORES
283	FULLER YA POPAYAN	COMERCIO AL POR MAYOR Y POR MENOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y DE
284	FUSION ROPA Y ACCESORIOS POPAYAN	VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS.
285	FUZION COCINA Y EVENTOS	CATERING EMPRESARIAL
286	GALLETERIA Y DULCERIA BLANQUITA	GALLETERIA Y DULCERIA
287	GAMMA J & G	ORGANIZACION DE EVENTOS, DISTRIBUCION DE PAPELERIA Y EQUIPOS DE
288	GARANTE SERVICIOS SAS	GIROS POSTALES
289	GENERAL TELECOMMUNICATIONS SUPPLIES AND SERVICES SAS	PRESTACION DE SERVICIOS DE INSTALACION, PUESTA EN SERVICIOS, SOPO
290	GESTAR COLOMBIA S A S SOLUCIONES FINANCIERAS Y DE GESTION	DESARROLLO,COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE SOFTWARE
291	GESTAR VIDA EDUCACION Y SALUD GEDUSALUD	SE REALIZARAN ACTIVIDADES EDUCATIVAS EN PROMOCION Y PREVENCION
292	GESTION ESTRATEGICA DE PROYECTOS	ASESORIA EMPRESARIAL Y DE GESTION,SERVICIOS DE CONSULTORIA FINANC
293	GHRV S A S	CUALQUIER ACTIVIDAD ECONOMICA LICITA
294	GONZALEZ SANDRA BIVIANA	ACTIVIDADES DE BIBLIOTECAS Y ARCHIVOS
295	GRAFICAUCA TIPOGRAFIA Y LITOGRAFIA	TIPOGRAFIA Y LITOGRAFIA
296	GRAMMA PAPELERIA Y VARIEDADES	VENTA DE ARTICULOS DE PAPELERIA Y VARIEDADES
297	GRANERO COLOMBIA	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE
298	GRANERO EL ECONÓMICO	PRODUCTO
299	GRANERO EL PUNTO FACIL	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE
300	GRANERO EL TRIUNFO	PRODUCTO
301	GRANERO LA OCTAVA	VENTA DE VIVERES, ABARROTES, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
302	GRANERO LA PLAZA	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE
303	GRANERO MARIA ISABELA	PRODUCTO
304	GRANERO MERCAMAS	VENTA DE VIVERES, ABARROTES, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
305	GRANERO MILENIO	COMERCIO AL POR MENOR DE VIVERES Y ABARROTES
306	GRANERO PALMITA	VENTA DE VIVERES, ABARROTES, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
307	GRANERO SAN PABLO	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE
308	GRANERO SOLARTE	PRODUCTO
		VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE

309 GRANERO SUPERFAMILIAR AC
 310 GRUPO ABVA SAS
 311 GRUPO EDUCATIVO CODIGO AZUL
 312 GRUPO MHER
 313 GUSTIPAN POPAYAN
 314 HAPPY WALKER POPAYAN
 315 HB COMPRAVENTA BUENO
 316 HELADOS CAPRICCI POPAYAN
 317 HELEN SHOP
 318 HORACIO MOTOS
 319 HORIZONTE COMPAÑIA DE MANTENIMIENTOS
 320 HOSTAL EL ESCONDITE
 321 HOSTAL SAN DIEGO POPAYAN
 322 HOSTEL CARACOL POPAYAN
 323 HOTEL CORDOBA DEL VALENCIA
 324 HOTEL LOS PORTALES POPAYAN
 325 HOTEL REAL PROFETA
 326 HOTEL ROMERO'S PLAZA
 327 HOTEL TORRELUZ PLAZA
 328 HOTEL Y RESTAURANTE PANAMA
 329 IDECOL INGENIEROS DE COLOMBIA S A S
 330 ILUMINACIONES POPAYAN
 331 IMPERMEABLES DEL CAUCA
 332 IMPRESO D&D
 333 INDUSTRIA TECNICA ECOLOGICA DE COLOMBIA
 334 INDUSTRIAS CM SALA DE EXHIBICION POPAYAN
 335 INFINITO CELL
 336 INGECE S A S
 337 INNOVA LABS SAS
 338 INNOVAR MUEBLES & DECORACION
 339 INSTALACION DE GAS Y PURIFICACION DE AGUA
 340 INSTITUTO TECNICO SUPERAR ITS
 341 INTELIGENTEMENTE SAS
 342 INTER ALEX
 343 INTERCEL POPAYAN

PRODUCTO

COMPRA Y VENTA DE GRANOS Y ABARROTOS, DESECHABLES Y CACHARRERIA
 CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES
 CAPACITACIONES, SEMINARIOS, DIPLOMADOS, CURSOS PREUNIVERSITARIOS.
 BRINDAR SERVICIOS DE ASESORIA Y CONSULTORIA A EMPRESAS EN MATE
 VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERIA Y PASTELERIA
 VENTA DE CALZADO
 COMERCIO AL POR MENOR DE VEHICULOS USADOS
 PRODUCCION DE HELADOS
 COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS
 COMPRA Y VENTA DE MOTOCICLETAS
 MANTENIMIENTO DE TODO TIPO DE VEHICULOS, ZONAS VERDES, MUEBLES Y
 HOSTAL
 SERVICIO HOSPEDAJE
 ALOJAMIENTO DE TURISTAS. SERVICIO DE CAFETERIA. SERVICIO DE
 ALOJAMIENTO EN HOTELES
 SERVICIO DE ALOJAMIENTO
 PRESTACION SERVICIOS DE HOSPEDAJE
 SERVICIO DE ALOJAMIENTO, SERVICIO DE RESTAURANTE, SERVICIO DE
 SERVICIO DE HOSPEDAJE EN HOTEL
 HOSPEDAJE Y RESTAURANTE
 CONSTRUCCION DE OBRAS DE INGENIERIA CIVIL
 COMPRA, VENTA DE LAMPARAS Y SUS ACCESORIOS
 FABRICACION CAPAS, FORROS, ENTERIZOS, DELANTALES Y DEMAS
 TIPOGRAFIA Y LITOGRAFIA
 COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION
 SALA DE EXHIBICION
 VENTA DE RELOJES Y CELULARES.
 COMERCIALIZACION DE EQUIPOS DE COMPUTO SUMINISTRO DE OFICINA
 PRESTAR SERVICIOS INFORMATICOS A TERCEROS
 COMERCIO DE MUEBLES, LENCERIA Y DECORACION EL HOGAR
 INSTALACION DE GAS Y PURIFICACION DE AGUA
 EDUCACION PARA EL TRABAJO Y EL DESARROLLO HUMANO
 CONSULTORIA, ASESORIAS Y SERVICIOS DE CAPACITACION EN INTELIGENCI
 SERVICIO DE INTERNET
 SERVICIO DE INTERNET. VENTA DE ARTICULOS DE PAPELERIA, SERVICIO D

344	INTERMEDICA POPAYAN	PREVENCION EN SALUD Y DIAGNOSTICO PRECOZ. CONSULTA EXTERNA Y MEDICACION, IMPRESION MERCATEO DE REVISTAS DE CLASE INVESTIGATIVA
345	INTERNATIONAL MEDICAL MAGAZINE S.A.S	SALA DE INTERNET
346	INTERNET LA 20 JHON	COMPRAVENTA,INVERSION,ADMINISTRACION Y NEGOCIACION DE ACCIONES,BO
347	INTRANET COACHING S A S	ACTIVIDADES DE LAS INSTITUCIONES PRESTADORAS DE SERVICIOS
348	IPS ESPECIALIZADA POPAYAN	COMPRA Y VENTA DE TODA CLASE DE PRENDAS DE VESTIR PARA HOMBRE,
349	J.J. SHIRTS POPAYAN	SERVICIO DE IMPRENTA
350	J.K. IMPRESORES	FABRICACION Y VENTA DE JABONES.
351	JABONERIA CATLEYA	CONSTRUCCION DE VIVIENDA,REPARACION,MANTENIMIENTO DE BIENES INMUE
352	JAVIER ARTURO MUÑOZ	VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA
353	JAZMIN PELUQUERIA QUE BELLA TU	FOTOCOPIADORA. RESTAURANTE
354	JCAR DISTRIBUCIONES	ASESORIAS,CONSULTORIASCONSTRUCCION,DISEÑOS,COMERCIO,
355	JCN Y ASOCIADOS S A S	MENSAJERIA
356	JF CORRECAMINOS MENSAJERIA PERSONAL	SERVICIO TECNICO PARA CELULARES,ACCESORIOS
357	JHONNY MELLIZO COMUNICACIONES	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
358	JOCELL ASTAIZA	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
359	JUAN CELL POPAYAN	ASESORIAS Y CONSULTORIAS EN INGENIERIA CIVIL,AMBIENTAL,INDUSTRIAL
360	JUAN JOSE VARONA PAREDES	SALA DE BELLEZA
361	JUAN RA PELUQUERIA .MAQUILLAJE .ESTETICA .EVENTOS	REPARACION Y VENTA DE CELULARES
362	JUANES COMUNICACIONES POPAYAN	AGENCIA DE VIAJES
363	KENNEDY TRAVEL	COMPRA Y VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE REPOSTERIA Y DULCERIA
364	KMI REPOSTERIA Y DULCERIA	VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS PARA BEBES Y NIÑOS.
365	KOLORIN COLORADO ROPA INFANTIL	VENTA DE DULCERIA.
366	L Y K DULCERIA	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE ASEO PARA BEBE
367	LA BODEGA DEL PAÑAL Y LA LECHE	ALQUILER DE CANCHAS SINTETICAS FUTBOL 7
368	LA BOMBONERA POPAYAN	ELABORACION DE PRODUCTOS DERIVADOS LACTEOS,DULCES.
369	LA CASA DEL DULCE MANJAR EXQUISITO	SERVICIO DE CAFETERIA.
370	LA CHOCOLATADA CENTRO	CACHARRERIA
371	LA LOCURA PAISA 1000 Y 2000	VENTA DE AREPAS
372	LA MEJOR AREPA DE POPAYAN	VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTES EN GENERAL
373	LA TIENDA DE SOFI POPAYAN	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL, CONSTRUCCION
374	LAB CONSTRUCTORES HERMANOS	ELABORACION Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERIA
375	LAS DELICIAS DE VALE-NICO	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS CABALLEROS
376	LASSO TIENDA DE ROPA	VENTA DE ROPA,CALZADO Y ACCESORIOS FEMENINOS
377	LATINA'S POPAYAN	SALA DE INTERNET
378	LAURA PUNTO COM GALICIA	COMERCIO AL POR MENOR EN CACHARRERIA
379	LAURENS ACCESORIOS	

380	LAVA AUTOS PALACE	LAVADERO DE CARROS
381	LECHES Y PALALESDIANY	VENTA DE PALALES Y LECHES EN POLVO PARA BEBE. ACCESORIOS.
382	LECHES Y PALALES MELISSA OCCIDENTE	COMPRA Y VENTA DE LECHES Y PALALES DESECHABLES.
383	LICORES 11 PM	VENTA DE COMIDAS, BEBIDAS , JUEGOS DE MAQUINAS TRAGA MONEDAS
384	LICORES LA 17 POPAYAN	VENTA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS,MECATO
385	LICORES RODDYS	COMPRA Y VENTA DE RANCHO Y LICORES
386	LICORES SAHARA	VENTA DE LICORES
387	LIGHT NUTRITION POPAYAN	VENTA DE PRODUCTOS VARIOS
388	LLAVES LOPEZ LA FLECHA	REPARACION Y MANTENIMIENTO DE CREMALLERAS, VIDRIOS ELECTRICOS,
389	LONCHERAS PAOLITA	VENTA DE LONCHERAS,CONFITERIA, MECATO EN GENERAL
390	LOPEZ Y MOSQUERA CONSTRUCCIONES DE GAS	CONSTRUCCION,ADECUACION Y MODIFICACION DE INSTALACIONES INTERNAS
391	LUBRICANTES LA NOVENA	VENTA DE LUBRICANTES Y GRASAS
392	LUBRICARR MOTOS DEL CAUCA	TALLER DE REPUESTOS Y REPARACION DE MOTOCICLETAS
393	LUIS ALBERTO RIVERA HERNANDEZ	INSTALACIONES HIDRAULICAS Y ELECTRICAS
394	MADEJA ACCESORIOS HECHOS A MANO	COMERCIO AL POR MENOR DE ACCESOIRO
395	MADERAS HERRERA PUERTO	COMPRA Y VENTA DE MADERA
396	MADERAS Y MOLDURAS DEL CAUCA	VENTA DE MADERA TERMINADA Y FERRETERIA.
397	MAMBO CASINO NO 5	JUEGOS DE AZAR
398	MANRIQUE ARTE Y PUBLICIDAD	SERVICIO DE PINTURA Y SOLDADURA.PUBLICIDAD
399	MANZANOS CARNES Y SOPAS	VENTA DE ALIMENTOS PREPARADOS
400	MARIA MORENA FASHION STORE	CONFECCION Y COMERCIALIZACION DE ROPA
401	MARY LUZ HOYOS OCORO	COMERCIO DE PRODUCTOS CARNICOS
402	MAXIDULCES LA QUINTA	DULCERIA.
403	MAXIFRUVER LA ECONOMIA	COMERCIO AL POR MENOR GRANOS Y ABARROTES.COMERCIO AL POR MENOR
404	MAXITIENDA LA ISLA	TIENDA.
405	MECANICA DENTAL MANUEL JOSE VALENCIA	MECANICA DENTAL
406	MEDICAL PRO PRODUCTOS Y SUMINISTROS	APOYO TERAPEUTICO COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, Y
407	MEDING SUMINISTROS Y EQUIPOS MEDICOS	COMPRA VENTA Y MANTENIMIENTO DE EQUIPO MEDICO Y ASESORIAS
408	MEDISPA ROSS IPS SAS	DIAGNOSTICO - MANEJO Y TRATAMIENTO DE ENFERMEDADES DE MEDICINA
409	MEGA FAM	CACHARRERIA
410	MEGAINTERNET VALENCIA	VENTA DE MINUTOS A CELULAR,SERVICIOS DE INTERNET.
411	MEGALITICA POPAYAN	CONSTRUCCION
412	MELIDA VIVEROS GOMEZ	FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS Y ABARROTES
413	MENTE A SAS	REALIZACION DE UNA REVISTA ACADEMICO - PERIODISTICA QUE DIALOGA
414	MERCA FUENTE EL TRIUNFO	COMERCIO AL POR MENOR ALIMENTOS.FRUTAS.VERDURAS.LECHE.HUEVOS.
415	MERCADEO J Y G	VENTA DE ARTICULOS, REPUESTOS Y PRODUCTOS INFORMATICOS

MERCADEO TECNOLOGIA & TELECOMUNICACIONES MERCATTEL SAS	
416 POPAYAN	OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES NCP
417 MERCAFACIL DE OCCIDENTE	TIENDA
418 MERCAHORRO	VENTA DE VIVERES, ABARROTOS, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
419 METALES DE OCCIDENTE FERSOEL	RECICLAJE DE RESIDUOS METALICOS
420 METALICAS WILLY EDUARD HURTADO	TALLER DE CERRAJERIA
421 MICROSOLUCIONES	SALA DE INTERNET, RECARGA Y REMANUFACTURA DE TONER LASER PARA IM
422 MIGUE COMUNICACIONES PARA SU CELULAR	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
423 MILENA DI CANO BOUTIQUE SHOES	VENTA DE CALZADO,ARTICULOS,PRENDAS DE VESTIR PARA DAMA Y CABALLER
424 MINI MARKET LA 18	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTOS EN GENERAL
	VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTOS,CACHARRERIA,VENTA DE PRODUCTO
425 MINISUPERMERCADO PUNTO G	
426 MINUTOS LA NEGRITA	SERVICIOS TELEFONICOS Y VENTA DE MINUTOS DE CELULAR.
427 MISAK ODONTOLOGIA	SERVICIOS ESPECIALIZADOS ODONTOLOGICOS
428 MIXTER PAN POPAYAN	PANADERIA Y PASTELERIA
429 MONA LISA ARTE Y PASION POR LA COCINA	CENTROS DE ENSEÑANZA DE GASTRONOMIA Y CULINARIA
430 MONTAJES COMERCIALES CENTRO	COMPRA Y VENTA DE MONTAJES COMERCIALES
431 MOTOENVIOS.EXPRESS	MENSAJERIA Y CORREOS
432 MUEBLES J A POPAYAN	TAPICERIA PARA MUEBLES
433 MUEBLES YST	COMERCIO AL POR MENOR DE MUEBLES PARA EL HOGAR, EN
434 MULTIAGRO	PRODUCTOS AGRICOLAS
435 MULTIEXPRES VIP SAS	DISTRIBUCION Y ENTREGA DE DOCUMENTOS, MENSAJERIA PUERTA A PUERTA
436 MULTIHOGAR POPAYAN	COMERCIO AL POR MAYOR Y DETAL DE ELECTRODOMESTICOS.
437 MULTISEGUROS CAUCA	ASESORIAS EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL, VENTA DE SEGUROS, VENTA
438 MULTISERVICIOS CAUCA SAS	ACTIVIDADES DE CONSERJERIA EN GENERAL, A SABER: SERVICIO DE
439 MULTISOPORTES POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR
440 MULTISUMINISTROS S&M SAS	COMERCIALIZACION AL POR MAYOR DE EQUIPO DE OFICINA, COMPUTADORES
441 MUNDIAL DE REENCAUCHE	REENCAUCHE DE LLANTAS USADAS
442 MUNDO CARPINTERO POPAYAN	VENTA DE SUMINISTROS PARA CARPINTERIAS Y ARTICULOS DE FERRETERIA
443 MUNDO CELL LA ESMERALDA	VENTA DE TELEFONOS CELULARES,ACCESORIOS
444 MUNDO EMPAQUES POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR DE LAMINAS Y ARTICULOS DE CORCHO
445 MUNDO GRADOS BELLAS ARTES	LABORATORIO DE REVELADO, VENTA DE ROLLOS FOTOGRAFICOS, TOMA DE
446 MUNDO MAGICO BODEGA	COMERCIALIZACION DE ACCESORIOS, PILATERIA, TARJETERIA,
447 MUŁOZMUŁOZ CONSTRUCTORES S A S	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES
448 MV PREMIUM FOODS	ELABORACION OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS NCP
449 NATU'STORE	VENTA DE ALIMENTOS VIVERES, GRANOS ABARROTOS
450 NEOTROPIC	SERVICIOS DE PROGRAMAS DE COMPUTAO ESPECIALIZADOS

451	NORA MOSQUERA CHEFF EN CASA	SUMINISTRO DE ALIMENTOS PREPARADOS. ATENCION DE EVENTOS SOCIA
452	NUEVA RADIO SUPER	PUBLICIDAD, ORGANIZACION Y PUBLICACION DE ANUNCIOS. SERVICIOS DE
453	NUEVAS AREPAS Y CHUZOS	ASADOS
454	NUTRICOSECHA POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR DE INSUMOS AGROPECUARIOS, SERVICIO DE
455	ODONTORISA POPAYAN	SERVICIOS ODONTOLOGICOS
456	OFFICE CAUCA	PRODUCCION DOTACIONES, SUMINISTROS, COMPRA Y VENTA DE TODA CLASE
457	OLIVOSEGUROS CONVENIOS Y SEGUROS SAS	DE
458	OMNILIFE DE COLOMBIA POPAYAN	REALIZAR CONVENIOS PARA PROMOVER Y OFRECER PLANES Y PROGRAMAS
459	OPENBUY	COMERCIO AL POR MENOR DE COMPLEMENTOS ALIMENTICIOS
460	OPERADORES DE TRANSPORTE EN SALUD O T S S A S	IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE ARTICULOS EN GENERAL PARA
461	OPTIMOS RED	SERVICIO DE TRASLADO DE PACIENTES EN AMBULANCIAS
462	ORANGECELL POPAYAN	ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURIA DE LIBROS Y AUDITORIA,
463	ORGANIZACION MUSICAL JORGE MONTERO JR Y TRAVESIA	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
464	ORGANIZACION MUSICAL KALOR	ACTIVIDADES MUSICALES
465	ORTHOX RADIOLOGIA ORAL POPAYAN	ACTIVIDADES MUSICALES.
466	OSCAR HUMBERTO MUÑOZ	CONSULTORIO RADIOLOGICO
467	OSCAR MACA FERNANDEZ	ASESORIAS, EVENTOS, ESTUDIO DE MERCADEO, ACTIVIDADES TEATRALES
468	P&G REAL ESTATE SAS	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
469	PACIFICDENTAL POPAYAN	COMPRA, VENTA, ARRENDAMIENTOS DE CASAS, APARTAMENTOS, OFICINAS Y
470	PALADARES A LA PARRILLA	COMPRA Y VENTA DE INSUMOS ODONTOLOGICOS
471	PAN CASERO DE TIMBIO	ASADOS Y COMIDAS RAPIDAS.
472	PANADERIA PAN CASERO EL SECRETO DE LA ABUELA	ELABORACION Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERIA
473	PANADERIA PORTALES DEL NORTE	ELABORACION DE PAN Y PUNTO DE VENTA
474	PANADERIA Y PASTELERIA MELIPAN TODO RICO	PANADERIA
475	PANADERIA Y PASTELERIA RICURAS DE LA 15 POPAYAN	ACTIVIDAD O PROCESO = ALIMENTOS
476	PAPELERIA CATAY	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA
477	PAPELERIA LA 30 EL MIRADOR	SERVICIO DE PAPELERIA / FOTOCOPIAS
478	PARCHIS TODO UN MUNDO DE ALTERNATIVA	MISCELANEA Y PAPELERIA
479	PARQUEADERO M&CP	COMERCIO DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS
480	PARRILLA VIDEO BAR SONEROS	PARQUEADERO
481	PASARELA STORE CAUCA	VENTA DE COMIDAS, VENTA DE BEBIDAS, FUENTE SODA
482	PASARELA SUPERTIENDA TECNOLOGICA	VENTA DE TODA CLASE DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR.
483	PASOS SAN MARTIN	COMERCIO DE COMPUTADORES SUS PIEZAS Y ACCESORIOS.
484	PASTITIENDA SANTIJUANES	COMERCIO POR MENOR DE CALZADO
485	PAÑALERABERACA	PANADERIA Y TIENDA
486	PEDIDOS JULIAN	VENTA DE PRENDAS Y ARTICULOS PARA BEBE
		ELABORACION DE ALIMENTOS POR PEDIDO

487	PELOS & PATAS	REALIZAR EL EJERCICIO COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LA MEDICINA VETE
488	PELUQUERIA UNISEX ISABELA	SALA DE BELLEZA
489	PEQUEÑINES DAVID	COMERCIO DE CALZADO, PRENDAS DE VESTIR PARA NIÑOS
490	PERFUMERIA Y VARIEDADES VIP	COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR DE PERFUMERIA Y COSMETICOS
491	PERFUMEX POPAYAN 2	COMERCIALIZACION DE EXTRACTOS Y DEMAS ARTICULOS DE PERFUMERIA
492	PETERPAN POPAYAN	PANADERIA Y PASTELERIA.
493	PICO PICO GOURMET	SERVICIO DE RESTAURANTE.
494	PLATO & PLACER RESTAURANTE PARRILLA	SERVICIO DE RESTAURANTE
495	PLAZA FRANCO	REALIZACION DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP COMERCIO AL POR PROMOCION,GERENCIA,DISEÑO,CONSTRUCCION,VENTA.MERCADEO DE
496	POD260 COLOMBIA S A S	PROYEC
497	POLANCO TECNICOS	REPARACION MANTENIMIENTO VENTA DE EQUIPO DE RADIODIFUSION.
498	POWER FULL SONIDO PROFESIONAL	ALQUILER DE SISTEMAS Y EQUIPOS DE SONIDO
499	PREFABRICADOS POPAYAN SAS	FABRICACION DE LAVADEROS ENCHAPADOS PARA ROPA
500	PRIETO DIAZ SAS	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL. OTRAS VENTA DE TELEFONOS CELULARES,ACCESORIOS Y REPARACION DE CELULARES
501	PRIMOS CELL	
502	PRODUCTORA COMERCIALIZADORA PRESTADORA DE SERVICIOS Y ASESORES	PRESTACION DE SERVICIOS DE ASEO Y CAFETERIA. PRESTACION DE SERVIC
503	PRODUCTOS DOÑA LU	COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
504	PROMOCIONES Y REMATES LA QUINTA	VENTA DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMA Y CABALLERO
505	PROMOVER ENTRETENIMIENTO Y ALGO MAS	PUBLICIDAD CONSULTORIA,FORMULACION Y DESARROLLO DE PROYECTOS DE TODA INDOLE
506	PROYECTOS CONSULTORIA Y CONSTRUCCION P-C & C S A S DE COLOMBIA	
507	PUBLIGRAF POPAYAN	LITOGRAFIA Y TIPOGRAFIA
508	PULGACELL	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS.
509	PULSO DISEÑO Y DECORACIONPOPAYAN	DISEÑO Y DECORACION DE INTERIORES
510	PUNTO DEL TORNILLO CAUCA SAS	VENTA DE TORNILLERIA Y TUERCAS EN GENERAL.
511	QARAY RESTAURANTE	SERVICIO DE RESTAURANTE
512	QUESERA EL DORADO	VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERIA GRANOS Y ABARROTES
513	QUESERA LA CABRERA	VENTA DE PRODUCTOS LACTEOS.
514	QUESERA LOS PAISAS	VENTA DE VIVERES, ABARROTES, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES, VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE PRODUCTO
515	QUESERIA EL REY	
516	QUICK SHOP	REALIZAR IMPORTACION DE TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS Y CALZADO Y S
517	R Y J COMUNICACIONES.VIVAS	REPARACION Y VENTA DE CELULARES.
518	RAFAEL GONZALEZ DECORACION DE INTERIORES	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE DECORACION PARA CASA U
519	RAMOS DIAZ E IBARRA ASOCIADOS SAS	PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES EN LAS AREAS JURIDICAS
520	RANCHO Y LICORES AMBROSSE	TIENDA

521	RANCHO Y LICORES R21	VENTA DE LICORES
522	RANCHO Y LICORES STOP	VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTOS.VENTA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS.
523	RAPIMERCADO LOS PAISAS	VENTA DE VIVERES, ABARROTOS, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
524	REAL COLEGIO SAN JOSE S A S	PRESTACION DE SERVICIOS DE EDUCACION FORMAL Y EDUCACION NO
525	REFRIGERACION EL DORADO	REPARACION Y VENTA DE EQUIPOS DE REFRIGERACION
526	REPUESTOS RYL ACCESORIOS	COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA
527	RESIDENCIAS EL FARAON DEL CAUCA	SERVICIO DE HOSPEDAJE
528	RESIDENCIAS SAN CARLOS FAMILIAR	ALOJAMIENTO DE PERSONAS
529	RESTAURANTE BAR 1537	SERVICIO DE RESTAURANTE Y BAR
530	RESTAURANTE BAR PALO SANTO CLUB POPAYAN	SERVICIO DE RESTAURANTE, PREPARACION Y VENTA DE TODA CLASE DE
531	RESTAURANTE EL DANUBIO POPAYAN	SERVICIO DE RESTAURANTE
532	RESTAURANTE EL ESTABLO POPAYAN	SERVICIO DE RESTAURANTE
533	RESTAURANTE HONG KONG POPAYAN	VENTA DE COMIDA CHINA
534	RESTAURANTE LOS PORTALES CON SAZON	SERVICIO DE RESTAURANTE
535	RESTAURANTE NASA DOÑA ANITA	SERVICIO DE RESTAURANTE
536	RESTAURANTE OPIITA JEREZ	SERVICIO DE RESTAURANTE
537	RESTAURANTE RINCON DE LA PAMBA	SERVICIO DE RESTAURANTE
538	RESTAURANTE Y ASADERO PANAMA CENTRO	RESTAURANTE
539	RESTAURANTE Y CAFETERIA KIKIRIKI	PREPARACION Y VENTA DE COMIDAS
540	RESTAURANTE Y CAFETERIA LAS DELICIAS DE DIANA	RESTAURANTE Y CAFETERIA
541	RESTAURANTE Y CAFETERIA TOVITA	SERVICIO DE RESTAURANTE Y CAFETERIA
542	RICCA PIZZA POPAYAN	PIZZERIA
543	RONAL GUTIERREZ	ACTIVIDADES DE INGENIERIA ELECTRONICA,INFORMATICA Y ACTIVIDADES
544	ROPA EN REMATE 5 Y 10	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR
545	RUMBA POPAYAN	PUBLICIDAD, RADIO Y TV Y EVENTOS ESPECIALES, VENTA DE PRENDAS DE
546	SAATO MEDICA	MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE EQUIPOS MEDICOS
547	SABROSURAS DE LA SEXTA DEL BOLIVAR	PANADERIA,PASTELERIA,ASADERO DE POLLO
548	SALA DE BELLEZA DANA ISABELA	SALA DE BELLEZA
549	SALA DE BELLEZA LAURA LUCIA GOMEZ	SALA DE BELLEZA.
550	SALA DE BELLEZA TALENTO Y ESTILO LUZA	SALA DE BELLEZA
551	SALSAMENTARIA LA SUIZA POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR DE VENTAS DE SALSAMENTARIAS
552	SALUDROGAS PLUS POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR EN DROGUERIAS Y PERFUMERIAS
553	SAN DIEGO S.A.S.	LIQUIDOS Y LICORES
554	SAN FERMIN DEL RETIRO	VENTA DE COMIDAS RAPIDAS, Y BEBIDAS
555	SAN FRANCISCO POPAYAN	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL. CONSTRUCCION
556	SANTA LUCIA J M	COMPRA Y VENTA DE LECHE CRUDA

557	SCANNER LA OFICINA CREATIVA	PUBLICIDAD, LITOGRAFIA, VENTA DE PAPELERIA, TRABAJOS EN COMPUTADOR
558	SCILICET ARQUITECTURA E INGENIERIA S.A.S	PRESTAR SERVICIOS DE ARQUITECTURA E INGENIERIAS CIVIL Y AMBIENTAL
559	SEGURIDAD ORASEG LIMITADA	SERVICIO DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA
560	SERG PHARMA	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS
561	SERIOUS BUSINESS	SE REALIZA LA OPERACION DE VENTA DE LICOR
562	SERVICENTER.NET POPAYAN	SERVICIO DE INTERNET
563	SERVICIO DE VIGILANCIA COMUNITARIA Y SERVICIOS GENERALES EL SOL	SERVICIO DE VIGILANCIA Y SERVICIOS GENERALES.
564	SERVICIOS GENERALES SANTA LIBRADA	LIMPIEZA DE EDIFICIOS Y LIMPIEZA INDUSTRIAL
565	SERVICIOS GENERALES SERVILUZ DE COLOMBIA	SERVICIOS DE MANTENIMIENTO EN GENERAL
566	SERVICIOS Y SUMINISTROS ASISO S A S	SERVICIOS DE CONSULTORIA, ASESORIA, AUDITORIAS INTERNAS, VENTA DE
567	SERVIDROGAS CENTRO	COMPRA Y VENTA DE MEDICAMENTOS PARA CONSUMO HUMANO
568	SERVIEXPRESS DEL CAUCA	ACTIVIDADES POSTALES NACIONALES. ACTIVIDADES DE CORREO DISTINTAS
569	SERVIGIROS CAUCA	REALIZACION DE ACTIVIDADES DE APOYO A UN OPERADOR DE SERVICIOS
570	SERVILU S A S	SERVICIOS DE PORTERIA MENSAJERIA MANTENIMIENTO DE ZONAS
571	SERVISEG COMUNICACIONES	VENTA DE RADIO COMUNICACIONES
572	SERVISOLUCIONES MONASTERIO	SERVICIO DE ASESORAMIENTO, ORIENTACION Y ASISTENCIA COMERCIAL
573	SERVIVARIOS POPAYAN	ACTIVIDADES JURIDICAS Y OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS
574	SHOPEN PRODUCCIONES S A S	PRODUCCION COPRODUCCION Y DIRECCION DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES
575	SILVESTRE PUBLICIDAD S A S	VENTA DE PUBLICIDAD PARA RADIO TELEVISION Y PRENSA ESCRITA
576	SINTESIS INGENIERIA INTEGRAL	OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA
577	SISTEMAS EBEN	DISEÑO Y DESARROLLO WEB, PUBLICIDAD VENTA DE SUMINISTROS
578	SIXTH AVENUE STORE	VENTA DE PRENDAS DE VESTIR
579	SMART SHOP LOCAL 30	VENTA DE ACCESORIOS PARA TELEFONOS CELULARES.
580	SOLO PROMOCIONES Y MUCHO MAS	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS CABALLEROS
581	SOLUCIONES G & M COLOMBIA	MENSAJERIA Y ENVIOS
582	SOLUCIONES TIC'S DE COLOMBIA	ASESORIA Y SOPORTE EN TIC'S
583	SOMBRERERIA Y ARTESANIA EL COSTEÑO	VENTA DE SOMREROS, ARTESANIA
584	SONIDO MASTER DIGITAL	ALQUILER DE EQUIPOS DE SONIDO
585	SPORTIUM	ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARTICULOS DEPORTIVOS, ASESORIA Y
586	STIVENSON PELUQUERIA	PELUQUERIA
587	SUIDEAL S A S	ACTIVIDADES DE ASESORIA EMPRESARIAL EN MATERIA DE GESTION,
588	SUMINISTROS ASESORIAS Y OBRAS SAS	SUMINISTROS ASESORIAS Y OBRAS
589	SUPER DROGAS EL RECUERDO	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, MEDICINALES Y
590	SUPER GRANOS EL BODEGON POPAYAN	O
591	SUPER HONDA POPAYAN	VENTA DE GRANOS Y ABARROTES
592	SUPER TIENDA DE SAM	ALMACEN Y TALLES REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS
		TIENDA

593	SUPER TIENDA F Y C DE POPAYAN	VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTOS EN GENERAL
594	SUPER VENTAS SOCIAL	COMPRA Y VENTA DE VIVERES, GRANOS Y ABARROTOS, COMPRA Y VENTA DE EL
595	SUPERCARNES LA MEJOR DEL CAUCA	VENTA DE CARNES DE RES, POLLO CERDO EN GENERAL
596	SUPERCOPIAS POPAYAN	SERVICIO REPRODUCCION. IMPRESIONES HELIOGRAFICAS. FOTOPOCIAS. ENVIO
597	SUPERMERCADO EL REBAJON	VENTA DE VIVERES, GRANOS Y ABARROTOS, CACHARRERIA, VENTA DE
598	SUPERMERCADO EL VECINO POPAYAN SAS	PRODUCTO
599	SUPERPOLLO APANADO DEL NORTE	EL DESARROLLO DE ACTOS COMERCIALES DE COMERCIO AL POR MENOR DE
600	SUPERTIENDA CRISTAL SAS	SERVICIO DE RESTAURANTE
601	SUR DISTRIBUCIONES DEL CAUCA	COMERCIALIZACION DE GRANOS, CEREALES, LICORES, CIGARROS Y
602	SURTIECONÓMICO	DISTRIBUCION Y VENTA DE MEDICAMENTOS, MATERIAL MEDICO QUIRURGICO
603	SURTIMAX MENESES	CACHARRERIA
604	SURTIMERCA	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS
605	SURTIPULPAS POPAYAN	VENTA DE VIVERES, ABARROTOS, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
606	SURTITODO PALERMO	VENTA DE CARNE DE RES Y CERDO AL DETAL
607	SYSARISTI INGENIERIA EN SISTEMAS	VENTA DE VIVERES Y GRANOS EN GENERAL
608	SYSTEM SERVICES DEL CAUCA	ACTIVIDADES DE INGENIERIA DE SISTEMAS. VENTA DE EQUIPOS Y ACCESORI
609	T.S SALUD SAS	ACTIVIDADES DE INGENIERIA DE SISTEMAS, COMPRA Y VENTA DE EQUIPOS
610	TABERNA BAR Y LOVE	TRANSPORTE PACIENTES. SERVICIO MEDICO EN CASA. SERVICIO DE SALUD
611	TAIO SYSTEMS S A S	SERVICIO DE BAR
612	TALLER AUTOS R J POPAYAN	CONSULTORES EN PROGRAMAS DE INFORMATICA, ELABORACION Y
613	TALLER DE COMPRESORES HENMPER	SUMINISTRO
614	TALLER JULIAN FERNANDEZ LOPEZ	TALLER DE LAMINA Y PINTURA DE VEHICULOS
615	TALLER SAN JOSE LA 35	REPARACION DE EQUIPOS DE COMPRESION
616	TECHNIACUSTIC POPAYAN	MODELISMO ARTISTICO
617	TECNICOS CELULAR Y COMUNICACIONES POPAYAN	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
618	TECNO CELL MARTHA CRUZ	CONSULTORIA EN ACUSTICA AMBIENTAL, MEDICION DE RUIDO,
619	TECNOLOGIA INFINITA	VENTA DE CELULARES Y SERVICIO TECNICO ACCESORIOS
620	TECNOMAS CENTRO	VENTA DE CELULARES Y ACCESORIOS
621	TECNOOFERTAS POPAYAN	VENTA DE COMPUTADORES DE ESCRITORIO, PORTATIL, SUMINISTRO Y
622	TECNOVAL DEL CAUCA	ACTIVIDADES DE INGENIERIA DE SISTEMAS
623	TELECOMUNICACIONES Y VARIEDADES SALAZAR POPAYAN	COMERCIO AL POR MENOR DE EQUIPOS DE INFORMATICA, PROGRAMAS DE
624	TELEFONIA SOL POPAYAN	COMP
625	TENTACIONES YUYA POPAYAN	VENTA DE PRODUCTOS DE FERRETERIA
626	TERMICELL POPAYAN	VENTA DE TELEFONIA CELULAR, ACCESORIOS Y SERVICIO TECNICO,
627	TERRAMAR POPAYAN SAS	VENTA Y REPARACION DE TELEFONOS CELULARES, ACCESORIOS
		VENTA DE VIVERES. GRANOS Y ABARROTOS. DULCERIA EN GENERAL
		VENTA DE CELULARES YA CCESORIOS. MINUTOS
		VENTA DE CARNES, POLLO, PRODUCTOS CARNICOS, PESCADO Y PRODUCTOS

628 TEXTIINSUMOS CAUCA
629 TIENDA ADRIANA POPAYAN
630 TIENDA ANDRES CAMILO MUÑOZ TORRES
631 TIENDA BELLEZA NORTE
632 TIENDA BUBBLE GUMMERS POPAYAN 1
633 TIENDA DAYLI BASTIDAS
634 TIENDA DE ROPA COCOA
635 TIENDA DON MERCADO FRUVER
636 TIENDA DOÑA CARMEN LOPEZ
637 TIENDA EL GIRASOL
638 TIENDA EL MONO DE LOMAS
639 TIENDA ESCOLAR COLEGIO NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN
640 TIENDA ESCOLAR Y LONCHERAS PAOLITA
641 TIENDA LA 17 LA DEL BEBE
642 TIENDA LA 38 COLOMBIA II ETAPA
643 TIENDA LA DOCE ARGENIS ARGOTE
644 TIENDA LA ECONOMIA MB POPAYAN
645 TIENDA LA ECONOMIA POPAYAN
646 TIENDA LA ESQUINA DE LA 57
647 TIENDA LA INDEPENDENCIA DORADO BURBANO
648 TIENDA LA MONA ROSANA
649 TIENDA LA REBAJA LUZ MILA VALENCIA
650 TIENDA LUFÍ POPAYAN
651 TIENDA MARIANA CASTRILLON
652 TIENDA MARLY VILLA
653 TIENDA MARY RODRIGUEZ
654 TIENDA NUBIA SAMBONIZUAGA
655 TIENDA RINCON DE LA ESTANCIA
656 TIENDA SANDRA CASTRO PADILLA
657 TIENDA SANTA LUCIA DEL NORTE
658 TIENDA SINAI LA TERCERA
659 TIENDA VIDIANE
660 TIENDA Y LICORES JUANCHO
661 TIENDA Y LICORES KAMY
662 TIENDA Y PANADERIA VERSALLES
663 TIENDA Y VARIEDADES EL PROFE

VENTA DE ADORNOS Y TEXTILES
COMERCIO AL POR MENOR EN TIENDAS PEQUEÑAS Y GRANEROS
VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTEN EN GENERAL
COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE BELLEZA Y PELUQUERIA
COMERCIALIZACION CALZADO,ROPA,ACCESORIOS LINEA INFANTIL
TIENDA.
VENTA DE ROPA PARA MUJER
COMERCIO DE PRODUCTOS DE LA CANASTA FAMILIAR
TIENDA
VENTA DE VIVERES, ABARROTEN, GRANOS, FRUTAS, VERDURAS Y CARNES,
MISCELANEA TIENDA
VENTA DE MECATO
VENTA DE LONCHERAS,CONFITERIA Y MECATO EN GENERAL
TIENDA
VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTEN,LICORES
COMERCIO AL POR MENOR DE GRANOS Y ABARROTEN
TIENDA
COMERCIO AL POR MENOR EN TIENDAS PEQUEÑAS Y GRANEROS.
VENTA DE VIVERES GRANOS Y ABARROTEN EN GENERAL.
TIENDA
COMERCIO AL POR MENOR EN TIENDAS
VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTEN EN GENERAL
VENTA DE GRANOS Y ABARROTEN EN GENERAL
TIENDA.
TIENDA
TIENDA Y MISCELANEA
TIENDA
VENTA DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD
TIENDA
TIENDA
TIENDA VENTA DE MECATO Y VERDURAS
TIENDA
COMPRA Y VENTA DE LICOR Y CIGARRILLO
VENTA DE COMESTIBLES VARIOS
TIENDA Y PANADERIA.
VENTA DE GRANOS Y ABARROTEN AL POR MENOR.

664 TIENDA YIDIS
 665 TIERRA SANTA POPAYAN SAS
 666 TIPOGRAFIA EDIN NORMA VELASCO
 667 TODO AVISOS PUBLICIDAD TOTAL
 668 TODO CELULARES MARY
 669 TODOPHARMA PLUS
 670 TRANSPORTE Y MATERIALES MATURANA POPAYAN
 671 TRANSPORTES TIERRA DEL SOL EAT
 672 TRIADA & CONSULTORES S A S
 673 UNIFORMES FABRICA DE CONFECCION INDUSTRIAL
 674 UNISEX NATY STILE
 675 UNIVERSAL 111
 676 URBAN COCKTAILS

 677 VARIEDADES ARCILA VELASCO
 678 VARIEDADES ASDRUBAL
 679 VARIEDADES CARITO ASTAIZA
 680 VARIEDADES DON MARIO
 681 VARIEDADES ELIANA VELA
 682 VARIEDADES GLORIA LOURDES
 683 VARIEDADES JELO SPORT
 684 VARIEDADES LA 27 LA ESMERALDA
 685 VARIEDADES LA 35 DE POPAYAN
 686 VARIEDADES MARCELA DE LA OCTAVA
 687 VARIEDADES RIVALERY
 688 VARIEDADES VECI POPAYAN
 689 VARIEDADES WILI POPAYAN
 690 VERSADA BAG
 691 VIDEO BAR PORTAL SCORPION
 692 VIP TIENDAS DEPORTIVAS DE COLOMBIA SAS
 693 VITAL SALUD COLOMBIA SAS
 694 VITEX
 695 YAMULEMAO SALSA CLUB
 696 YIYA HERRERA HANDBAGS SAS
 697 ZEICOM SERVICIOS DE INGENIARIA CONSULTORIA Y MEDIO AMBIENTE SAS
 698 ZONIA GIRALDO DISEÑOS

TIENDA
 COMPRAR, VENDER, FABRICAR, DISTRIBUIR Y EN GENERAL COMERCIALIZAR
 VENTA Y ELABORACION DE MEDIOS IMPRESOS, AFICHES, REVISTAS,
 ELABORACION DE VALLAS Y AVISOS
 VENTA DECELULARES, MEMORIAS USB, ACCESORIOS.
 COMPRA, VENTA, DISTRIBUCION Y DISPENSACION DE MEDICAMENTOS DE
 TRANSPORTE Y VENTA DE MATERIALES PETREOS
 SERVICIO DE TRANSPORTE MULTIMODAL
 ESTRUCTURAR,FORMULAR,GESTIONAR,EJECUTAR Y PRESTAR EL SERVICIO DE
 CONFECCION TEXTIL - GORRAS. MARROQUINERIA - UNIFORMES DOTACIONES.
 SALA DE BELLEZA
 MISCELANEA.ARTICULOS DE PAPELERIA Y VENTA DE ARTICULOS
 VENTA DE GRANIZADOS TIPO COCTEL
 VENTA DE VIVERES,GRANOS Y ABARROTES,CACHARRERIA,VENTA DE
 PRODUCTO
 VENTA DE ARTICULOS DE MISCELANEA, VENTA DE CELULARES, MINUTOS Y R
 VENTA DE ARTICULOS DE MISCELANEA
 VENTA DE CACHARRO.PAPELERIA.JUGUETERIA
 VENTA DE ARTICULOS DE CACHARRERIA
 VENTA DE MINUTOS Y FOTOCOPIAS
 VENTA DE ROPA, VARIEDADES Y ACCESORIOS.
 VENTA DE ROPA EN GENERAL
 MISCELANEA
 VENTA DE VARIEDADES
 COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR. TODO TIPO DE CALZA
 MISCELANEA Y SERVICIOS DE INTERNET
 COMERCIO DE REMATES DE CACHARRERIA
 VENTA DE ACCESORIOS Y PAPELERIA,MALETINES
 VENTA DE LICORES PARA EL CONSUMO DENTRO DE EL ESTABLECIMIENTO. VE
 COMERCIO AL POR MENOR DE ROPA DEPORTIVA EN ESTABLECIMIENTOS
 PRESTACION Y ASESORIA EN SERVICIOS DE SALUD
 VENTA DE ROPA Y DOTACIONES EN GENERAL
 DISCOTECAS Y TABERNAS
 FABRICACION DE ARTICULOS DE MARROQUINERIA RELACIONADOS CON LA
 INGENIARIA, MEDIO AMBIENTE, CONSULTORIA, SERVICIOS PROFESIONALES,
 CONFECCION DE ROPA

ANEXO 2: Metodología de la Investigación

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo esta investigación se hace necesario implementar métodos que permitieran recolectar y registrar información de manera ordenada y sistematizada.

Los métodos usados son: Observación directa y de campo, deducción, análisis.

La observación es uno de los métodos más importantes ya que determina cómo se comportan los agentes (gobierno, productores y consumidores) que intervienen en el proyecto, además se tienen en cuenta sus acciones y reacciones. También permite obtener información fruto del análisis de las visitas a los diferentes lugares donde se realiza la actividad económica (comercializar bolsas plásticas biodegradables).

El método deductivo se aplica ya que la investigación inicia con información global (no detallada) y con el análisis de la misma se clasifica y ordena permitiendo concluir datos específicos, que permiten establecer gustos y preferencias del consumidor frente a las bolsas plásticas biodegradables.

2. RECOLECCIÓN DE DATOS

Los datos e información se obtienen por medio de fuentes de información primaria y secundaria.

Las fuentes de información primaria son: encuesta a los consumidores. Para la preparación de la encuesta (formulario) fue necesario establecer los objetivos de la investigación, determinar la información necesaria, seleccionar la clase de preguntas, realizar la prueba piloto y finalmente realizar el cuestionario compuesto por 8 preguntas orientadas a conocer los gustos y preferencias del consumidor, la cual se aplica en las diferentes empresas como supermercados, graneros, cacharrerías y demás donde se usen constantemente bolsas plásticas genéricas para el empaque de sus ventas.

Las fuentes secundarias se obtuvieron por medio de la selección de lecturas bibliográficas, información suministrada por entidades como Cámara De Comercio, DANE, Alcaldía Municipal, entre otros, consultas en Internet, visitas a proveedores y observación al contexto.

Para justificar los datos obtenidos se presenta a continuación el formato de la encuesta realizada al total de la muestra.



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIO MAYOR DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA ADMINISTRACIÓN
CURSO DE ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL NOCTURNO VI

ENCUESTA BOLSAS BIODEGRADABLES

La presente encuesta tiene como objetivo conocer
El interés de la compra de bolsas biodegradables

DATOS BÁSICOS

Nombre: _____

Empresa: _____

ENCUESTA

¿Usted usa bolsas plásticas de empaque tipo biodegradables en su establecimiento comercial?

1.1 Si _____ 1.2 No _____

2. Si su respuesta en NO y teniendo en cuenta el cuidado del medio ambiente, ¿Estaría dispuesto a cambiar las bolsas plásticas normales por biodegradables?

2.1. Si _____ 2.2. No _____

¿Cuál es el proveedor de este tipo de bolsas?

Señale cuáles de las siguientes medidas que utilizan

4.1. T15 4.4. T30 4.7. 50

4.2. T20 4.5. T35

4.3. T25 4.6. T40

¿Qué cantidad de bolsas consumen mensualmente

5.1. Menos 1.000 5.3. Entre 5001 y 10.000

5.2. Entre 1.001 y 5.000 5.4. Más de 10.000

6. ¿Cuál es el periodo de compra de bolsas plásticas?

6.1. Mensual 6.3. Trimestral

6.2. Semestral 6.4. Anual

7. Según su criterio califique los siguientes factores de 1 a 5, según la importancia dada por usted a cada uno de ellos, siendo 1 el menos importante y 5 lo más importante

7.1. Variedad en tamaños _____ 7.4. Entregas parciales _____

7.2. Variedad en diseños y colores _____ 7.5. Resistencia de la bolsa _____

7.3. Precio _____

8. ¿Usted preferiría utilizar en su empresa:

8.1 Bolsas genéricas (sin ningún tipo de publicidad y un solo color) _____

8.2. Bolsas con la marca o logo de la empresa como medio publicitario _____

ANEXO 3: Muestreo

Para determinar la muestra de la investigación se dispuso que el objeto de estudio sería delimitado por cantidad de empresas, distribuidas en supermercados, graneros, cacharrerías, tiendas grandes, ferreterías, entre otras, empresas donde su consumo de bolsas mensuales sea grande de la ciudad Popayán, debido a que presentan características similares en cuanto al estilo de empaque de sus ventas y nos permite ver entre otros variables gustos, preferencias e intención de compra de estas persona frene a los productos ofrecidos ahora.

La información se toma de una base de datos suministrada por el Docente Néstor Reyes de la Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca. Donde aparecen alrededor de 698 empresas a las cuales se les aplicará la fórmula para obtener la muestra y también estas tres variables: confiables, probabilidad y error muestral.

Teniendo en cuenta que es una población finita se toma aleatoriamente una muestra de 41 empresas, debido a que conseguir la información de total de empresas en la ciudad es un proceso arduo ya que no todos los administradores de las mismas suministran la información.

La fórmula para hallar la muestra es: $n = (o^2 \cdot N \cdot p \cdot q) / (e^2 \cdot (N-1) + o^2 \cdot p \cdot q)$

n = Muestra que se va a hallar

N = es el total de empresas existentes según la base de datos. (ver anexo)

p = probabilidad a favor, se obtienes de la prueba piloto, donde se analiza la compra de bolsas biodegradables.

Se realizaron 10 encuestas como prueba piloto y 8 de ellas tuvieron respuestas a favor en la pregunta No. 2, es por eso que p equivale al 80%, es decir, 0,8.

$$\begin{array}{ccc} 10 & \rightarrow & 100\% \\ 8 & & x \end{array} \quad p = 80\%$$

q = Probabilidad en contra, se obtiene de la prueba piloto, donde se analizaron la compra de bolsas biodegradables.

Se realizaron 10 encuestas como prueba piloto y 2 de ellas tuvieron respuestas en contra en la pregunta No. 2, es por eso que q equivale al 20%, es decir, 0,2.

$$\begin{array}{ccc} 10 & \rightarrow & 100\% \\ 2 & & x \end{array} \quad p = 20\%$$

o = Margen de confiabilidad, se toma un margen alto para que una investigación no tenga problemas y sea más confiable, es por eso que o es igual a 90% que equivale al 1,96. La información anterior son datos estadísticos ya establecidos.

e = Margen de error, se mide entre 0 y 10, para este estudio se toma un margen de error del 9% que a su vez equivale a 0,09.

La muestra final sería:

$$o = 90 \approx 1.64$$

$$e = 5 \approx 0.05$$

$$\begin{aligned}n &= (o^2 \cdot N \cdot p \cdot q) / (e^2 \cdot (N-1) + o^2 \cdot p \cdot q) \\n &= (1.64^2 \cdot 698 \cdot 0.8 \cdot 0.2) / (0.1^2 \cdot (698-1) + 1.64^2 \cdot 0.8 \cdot 0.2) \\n &= (2.6896 \cdot 698 \cdot 0.8 \cdot 0.2) / (0.0081 \cdot 687 + 2.6896 \cdot 0.8 \cdot 0.2) \\n &= 300,374528 / (5,5647 + 0,430336) \\n &= 300,374528 / 5,995036 \\n &= 50,10387394 \approx 50\end{aligned}$$

ANEXO 4: Análisis e Interpretación de las Encuestas

Con esta información se puede afirmar que un importante número de empresas usualmente empaacan sus productos vendidos en bolsas plásticas y las que son más usadas actualmente son las genéricas. Sin embargo, la mayoría están dispuestas a realizar el cambio a bolsas plásticas biodegradables teniendo en cuenta que esto ayudará a su empresa y al cuidado del medio ambiente.

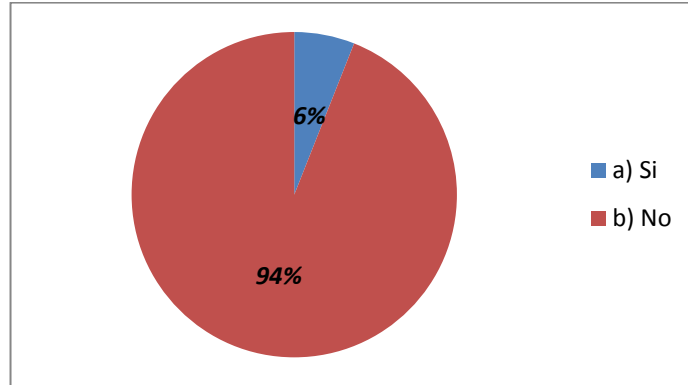
El mercadeo de las bolsas plásticas biodegradables es un mercado en crecimiento y que en la ciudad de Popayán tiene un gran respaldo, observación que se obtiene de las encuestas realizadas.

En el municipio de Popayán existen empresas que usan para sus ventas bolsas biodegradables, pero son empresas de cadena, las cuales manejan sus producciones y líneas directas en todo lo relacionado con ellas. Entre las empresas que usan este tipo de bolsas en la ciudad están: Jumbo y Éxito, las cuales no se consideran competencia directa, puesto que las usan para cada empresa.

Dentro de la información encontrada se identificaron algunas empresas que catalogan como competencia, en cuanto a bolsas genéricas: Caucaplast, Surtiplásticos, Compraventa Boris, Multiplásticos, Flexocali, Caliplas, Plasticol, Plásticos del Cauca, Plásticos del Valle, Suplas (Cali), Plásticos Superior,

Distribuidora de Plásticos, Goplásticos de Occidente, Plásticos Ordoñez y Plásticos Express.

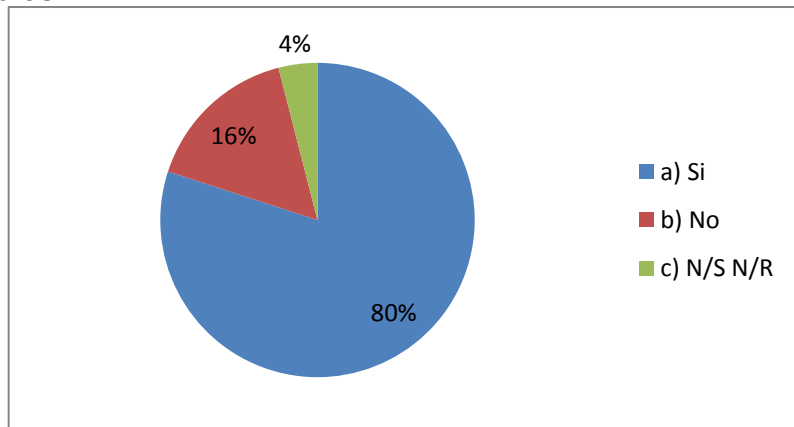
Grafica 1. ¿Usted usa bolsas plásticas de empaque tipo biodegradables en su establecimiento comercial?



Fuente: Las autoras

En el municipio de Popayán las diferentes empresas no usan bolsas biodegradables para empaquetar, muestra de ello es que de las 50 empresas encuestadas, el 94% que corresponde a 47 empresas afirman que no usan este tipo de bolsas, sino que por el contrario usan las genéricas; y solo un 6% que corresponde a 3 empresas dicen que sí.

Grafica 2. Si su respuesta es NO y teniendo en cuenta el cuidado del medio ambiente ¿Estaría dispuesto a cambiar las bolsas plásticas normales por biodegradables?

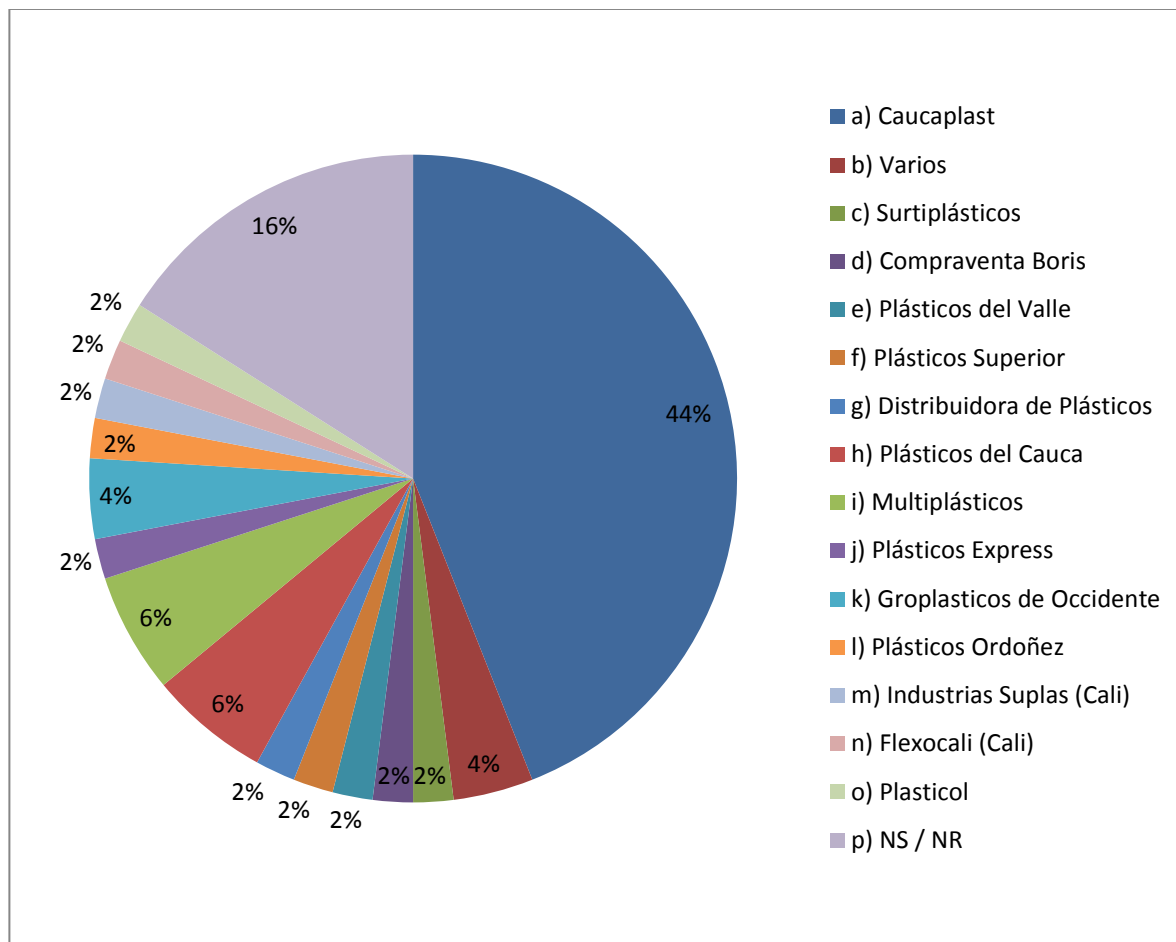


Fuente: Las autoras

Las empresas de la ciudad de Popayán están aceptando la necesidad de ayudar con el medio ambiente y su cuidado, desde la misma actividad económica que desarrolle cada una. Es por eso que de las 50 empresas encuestadas el 80% que

corresponde a 40 empresas están dispuestas a realizar el cambio de bolsas genéricas por bolsas biodegradables; el 16% que corresponde a 8 empresas no lo harían, bien sea porque ya las usan o porque definitivamente porque so pesa más el aspecto económico en relación con el cuidado del medio ambiente. Y el 4% correspondiente a 2 empresas todavía no tienen claro el concepto de biodegradables y por eso no saben responder si aceptarían el cambio o no.

Gráfica 3.¿Cuál es el proveedor de este tipo de bolsas?

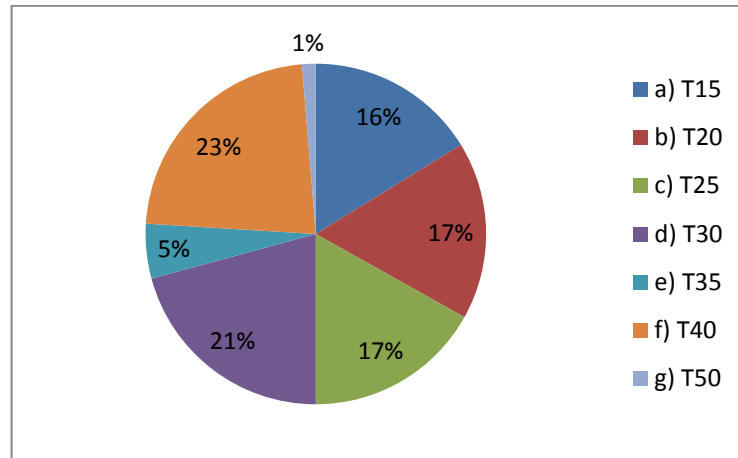


Fuente: Las autoras

Al Ser Popayán una ciudad comercial, se puede observar la gran diversidad de empresas dedicadas a la venta de bolsas, pero son bolsas corrientes, algunas pequeñas empresas y otras ya posicionadas en la mente del consumidor. Como es el caso de Caucaplast que obtuvo un 44% correspondiente a 22 empresas de las 50 encuestadas. También encontramos a Multiplásticos y Plásticos del Cauca cada una con un porcentaje de 6% correspondiente a 3 empresas, luego está Groplásticos de Occidente y Varios cada uno con un porcentaje de 4% correspondiente a 2 empresas y las demás tienen un porcentaje de 2%

correspondiente a 1 empresa. Es decir que en la mente del consumidor está establecido CAUCAPLAST, quien entraría a ser nuestra directa competencia.

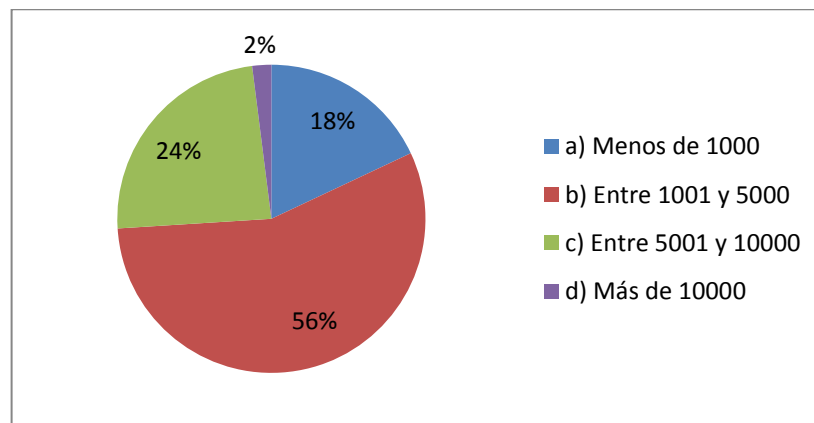
Gráfica 4. Señale cuales de las siguientes medidas utilizan



Fuente: Las autoras

Las medidas usadas en las bolsas usualmente por las empresas de la ciudad son variadas, pero cabe resaltar que dentro de las respuestas obtenidas las de mayor demanda es la T 40 con un porcentaje de 23%, T 30 con un porcentaje de 21%, las cuales son bolsas promedio en tamaño usado para empacar cualquier cantidad de productos. La T 25 y la T 20 cada una con porcentaje igual a 17% y T 15 correspondiente a 16%, son tamaños de bolsas también con gran demanda en el mercado, pero la T 35 con un porcentaje de 5% y la T 50 con un porcentaje de 1% son las menos demandadas.

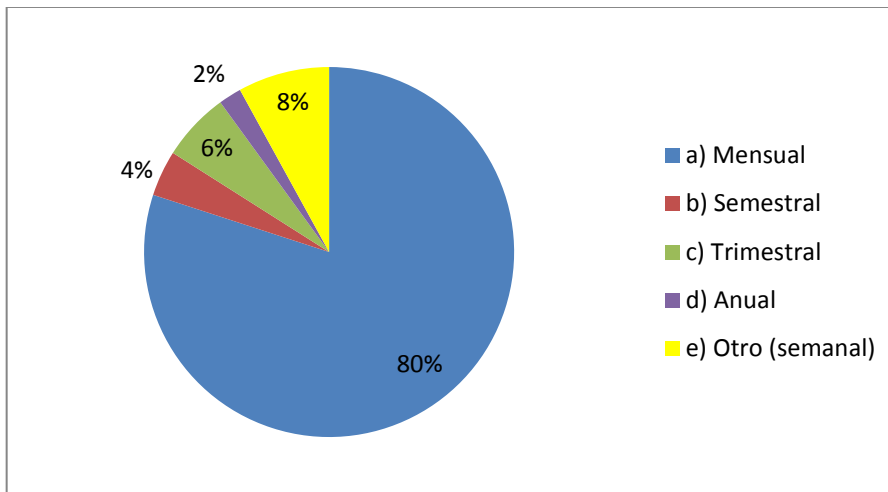
Gráfica 5. ¿Qué cantidad de bolsas usted consume mensualmente?



Fuente: Las autoras

Las empresas pymes tienen una alta rotación de productos y por ende alta rotación de bolsas plásticas biodegradables. Cabe resaltar que de las 50 empresas encuestadas el 56% que corresponde a 28 empresas utilizan alrededor entre 1001 y 5000 bolsas, el 24% correspondiente a 12 empresa que utilizan entre 5001 y 10000 y en menos porcentaje con el 18% correspondientes a 9 empresas usan menos de 1000 y solo el 2% es decir 1 empresa usa más de 10000 bolsas.

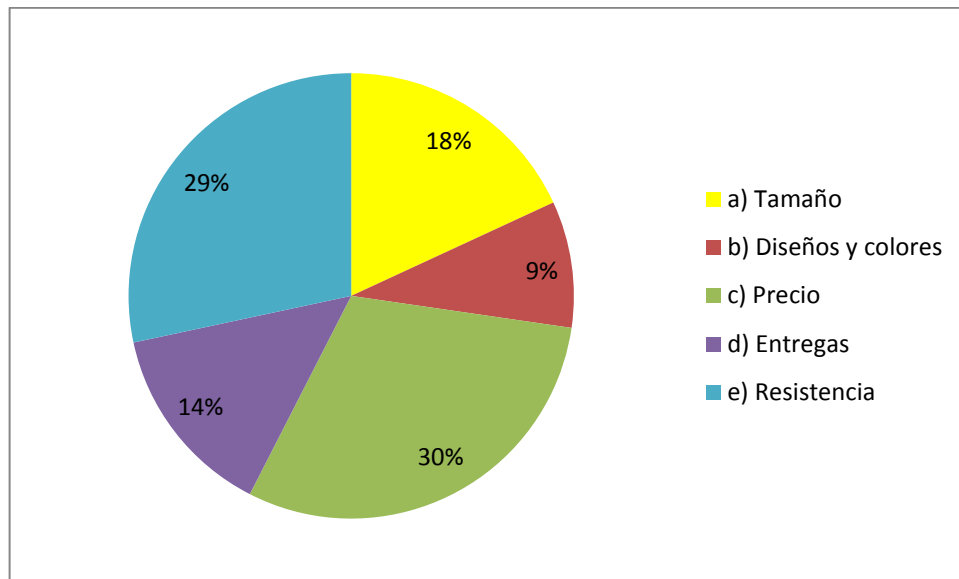
Gráfica 6. ¿Cuál es el periodo de compra de bolsas plásticas?



Fuente: Las autoras

Al analizar el periodo de compra se puede observar que es favorable para la empresa los resultados, puesto que el mayor porcentaje es para la compra mensual con un porcentaje de 80% correspondientes a 40 empresas de las 50 encuestadas, los otros rangos oscilan así: semana 8% correspondiente a 4 empresas, trimestral 6% correspondiente a 3 empresas, 4% correspondiente a 2 empresas y anual 2% correspondiente a 1 empresa.

Gráfica 7. Según se criterio califique los siguientes factores de 1 a 5, según la importancia dada por usted a cada uno de ellos, siendo 1 el menos importante y 5 lo más importante

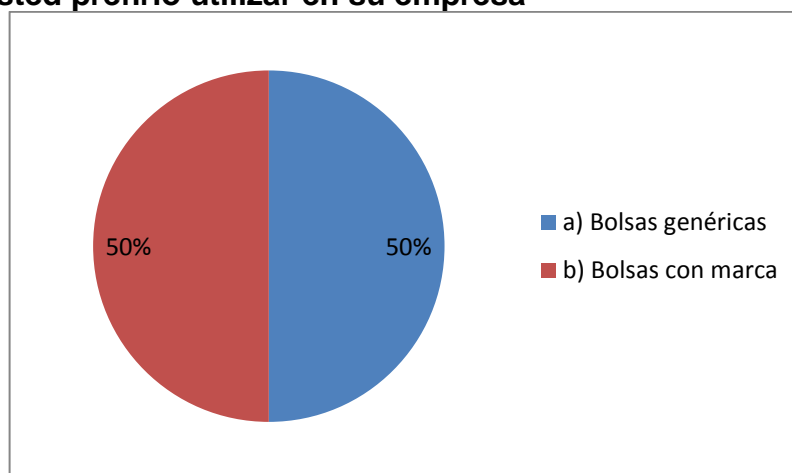


Fuente: Las autoras

Los diferentes ítems que afectan la compra de bolsas están clasificados según las necesidades de la demanda, donde el precio y resistencia son los más importantes, obteniendo cada uno 30% correspondiente a 227 respuestas favorables y 29% correspondiente a 213 respuestas favorables, respectivamente. El tamaño obtuvo 18% correspondiente a 136 respuestas favorables. La entrega obtuvo 14% correspondientes a 106 respuestas favorables, y los diseños y colores obtuvieron un 9% correspondiente a 69 respuestas favorables.

Lo que deja como ítem favorable de venta los precios y la resistencia de las bolsas.

Gráfica 8. Usted prefirió utilizar en su empresa



Fuente: Las autoras

Con este resultado se puede observar que no hay preferencia definida en cuanto a las bolsas y sus diseños, puesto que la mitad de los encuestados prefieren bolsas genéricas y la mitad bolsas con marca.

RESUMEN EJECUTIVO



La empresa que se plantea crear es una comercializadora de bolsas plásticas biodegradables, la cual estará identificada por el siguiente nombre: BioPlast. Esta idea nace de la necesidad latente que existe en el mundo actualmente de generar conciencia ambiental, y esto porque la industria del plástico (derivado del petróleo) a pesar de haber ayudado en aspectos de seguridad e higiene, logrando satisfacer necesidades del hombre en su diario vivir, ha perjudicado también al no tener conciencia sobre su adecuado uso, logrando así una producción masiva de bolsas plásticas genéricas que mal utilizadas, incrementan la contaminación, afecta la fauna flora, estas consecuencias han sido nefastas.

Es por esto que se genera esta empresa como alternativa que permiten mitigar este impacto con la comercialización de bolsas biodegradables, además de generar crecimiento económico en la región con la creación de empleos.

Estos productos amigables con el medio ambiente por sí solos no ayudan, pues se necesita generar concientización en las personas, para que con sus actividades diarias (económicas, de hogar, etc.) ayuden en el correcto uso de las bolsas.

Con lo anterior se da inicio a la realización de los diferentes estudios que ayudaran a ver si el proyecto es viable o no, empezando con el estudio de mercado que arrojó información importante para la puesta en marcha del proyecto como, las preferencias de compra de las bolsas, la frecuencia de compra, los gustos y características de las bolsas, entre otros. De los que cabe resalta que de la población finita a la que se pretende llegar se encuentran graneros, tiendas, grandes, empresas medianas y pequeñas que en su actividad comercial vendan productos tangibles que se empaquen en el momento de la venta. Estas empresas tienen gran aceptación con respecto a la idea de negocio, pues estarían dispuestos a cambiar las compras de bolsas genéricas por las biodegradables con el fin de ayudar en la minimización de impactos ambientales negativos. Pero no solo esto se observó, sino que existe una gran preferencia por bolsas plásticas biodegradables de variados tamaños, pero dentro de los que se destacan T 25, T30 y T40, es decir, medidas intermedias estándar que permiten el empaque de productos varios. Estas compras se hacen mensualmente lo que garantiza las ventas mensuales en la empresa y los criterios que más afectan en la compra con la resistencia y el precio.

La oferta de bolsas plásticas tiene varias líneas de productos como lo son bolsas plásticas de polipropileno y de papel, plástico biodigestor, bolsas publicitarias, además existen varias empresas que venden estos productos; pero las bolsas biodegradables no se encuentran en la ciudad y menos al por mayor. Entonces esta oferta ofrece en comparación a nuestra empresa productos sustitutos a más bajos costos y sectorizados en toda la ciudad, lo que facilita la compra rápida de producto.

El estudio técnico permitió determinar la estructura y tamaño del proyecto, teniendo en cuenta las variables que afectan tanto en la macro como en la micro localización, como lo son: Dimensión y características del mercado, Tecnología del proceso productivo, Disponibilidad de proveedores, Localización del proyecto, Costos de inversión y operación y Financiamiento del proyecto, las cuales favorecen el desarrollo del proyecto. Obteniendo las compras para el mes así:

Compra de Productos 1 Mes:

PROVEEDOR / PRODUCTO	% EST. MERCADO	UNIDADES	PRECIO millar	x	PRECIO TOTAL
Flexocali – T 15	16%	558.400	8.000		4'467.200
Flexocali – T 20	17%	593.300	12.000		7'119.600
Flexocali – T 25	17%	593.300	18.000		10'679.400
Flexocali – T 30	21%	732.900	22.000		16'123.800
Flexocali – T 35	5%	174.500	28.000		4'886.000
Flexocali – T 40	23%	802.700	32.000		25'686.400
Flexocali – T 50	1%	34.900	38.000		1'326.200
TOTAL		3'490.000			70'288.600

Fuente: Elaboración Propia

Y las ventas están estimadas en el 20% sobre el valor de la compra más el IVA. Ventas que se realizarán en las 698 empresas comerciales, detalladas en la base de datos, y para los siguientes años se estima un incremento del 1%. El tamaño del proyecto está estimado en 3'490.000 unidades a vender, que es la capacidad de compra que tiene el mercado meta.

La localización se escogió teniendo en cuenta las variables localizacionales más apropiadas con que cuenta el Municipio De Popayán, dando como resultado la escogencia del local que está ubicado diagonal a toscana en la carrera 9°. Esto se debe a que es un lugar que cumple con las necesidades de la empresa, como accesibilidad, reconocimiento del mercado, afluencia de gente, es cercano al centro de la ciudad y permite el cargue y descargue de mercancías fácilmente. Además de la accesibilidad a los servicios públicos y los sistemas de apoyo. La distribución de planta estará dividida así: en el primer piso estarán ubicados la exhibición y muestra de cada tipo de bolsas en entrepaños colgantes y vitrinas, estará la oficina administrativa dividida con módulos de oficina. En el segundo piso

estará ubicada la bodega, donde estarán los estante metálicos para organizar por características y referencias la mercancía.

Y ahondando la ingeniería del proyecto se puede observar los dos procesos que lleva la empresa al momento de prestar el servicio como lo son: *Compra De Productos – Exhibición* y *Exhibición – Venta De Los Productos*. Los cuales se deben tener siempre presente para ser excelentes prestadores del servicio de venta y atención al cliente.

La publicidad será convencional, es decir con volantes, tarjetas de presentación, banners, pero sobre todo la buena atención del cliente.



Y los empaques de las mismas bolsas, serán otras bolsas con el logo de la empresa. Lo que permite más identificación y reconocimiento de la misma.

Pero también debemos conocer como quedara constituida la empresa administrativamente, y es por ello que se crea una misión y visión, además de tener en cuenta otros aspectos.

MISIÓN

Somos una empresa que desea promover el cuidado del medio ambiente a través de la comercialización, uso y buen manejo de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán y las zonas aledañas, prestando un servicio de excelente calidad, fomentando conciencia ambiental en todas estas personas.

Ofrecemos las bolsas biodegradables a todas las personas que quieran ayudar con su empresa en el cuidado del medio ambiente, donde nuestra prioridad es ofrecer productos elaborados a partir de materias primas orgánicas, con las características y calidad que satisfacen las necesidades, deseos y gustos de nuestros clientes.

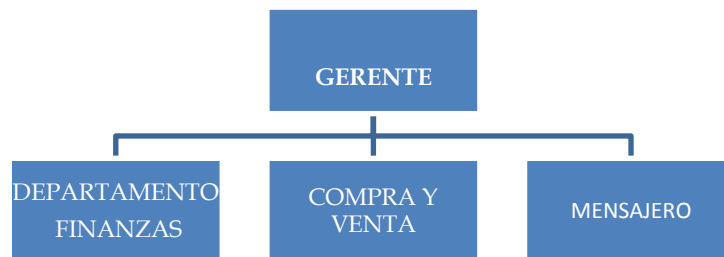
VISIÓN

Ser para el año 2016 una empresa comprometida con la excelencia en la prestación del servicio, reconocida y posicionada en el mercado regional y nacional, con gran compromiso ambiental y social.

OBJETIVOS

- Brindar a la ciudadanía Payanesa variedad en bolsas plásticas biodegradables, buscando la calidad para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Ser una empresa reconocida y posicionada en la mente de la comunidad Caucana, en la comercialización de bolsas biodegradables.
- Buscar calidad en los productos para su posterior comercialización.
- Destacar a cada una de las empresas que acojan el cambio de conciencia ambiental y que promuevan estos productos

También se establece un organigrama donde se ve la escala jerárquica y se tiene en cuenta los aspectos empresariales.



La empresa BioPlast estará constituida por una sociedad limitada al momento de crearla, puesto que está compuesta por dos socias. Usará un sistema de contratación por escrito, el cual tiene cláusulas y normas que las dos partes deben tener en cuenta y estar de acuerdo al momento de estipularlas.

Y claro está no se puede dejar de lado las evaluaciones ambientales y sociales. Puesto que este es uno de los fines de la empresa.

La evaluación ambiental permite que la empresa marche según lo estima, puesto que al ser de carácter comercial no se generan grandes impactos ambientales, se debe implementar un plan de prevención y de conciencia ciudadana. De conciencia ciudadana porque la empresa debe procurar como ya se ha dicho por la concientización de las personas y/o empresas, esta concientización se hará también a través de actividades como: exigencias al proveedor para que garantice un desarrollo económico sostenible en el uso de las materias primas para la elaboración de sus productos, y como política organizacional garantizar la biodegradabilidad de las bolsas, ayudando así a disminuir el uso de elementos tóxicos que afecten el entorno y por ende el medio ambiente y las constantes

campañas para el adecuado manejo de las bolsas después de su uso. Y el plan de prevención está promovido por el bio – desarrollo, por ello para el manejo de residuos sólidos se implementarán las normas de manejo de los utensilios necesarios en el Plan De prevención, entre las cuales se encuentran las características especiales de los recipientes (código de colores: verde, rojo y gris y las formas).

En cuanto a los residuos que se generen en la empresa estos se clasificarán y controlaran periódicamente, teniendo en cuenta la Norma Técnica Colombiana – GTC 24 de 1996 8/21 y otras que estipule la ley para el manejo integral de los residuos.

La evaluación social consiste en tener en cuenta todas las variables que han generado pobreza, conflicto armado, la falta de oportunidades, la carencia de liderazgo y el subdesarrollo y ayudar a mitigarlo con la creación de empresas y por ende de empleo. Puesto que en el Municipio de Popayán, se requiere la formación de una sociedad equitativa y justa, cuyo núcleo sea el Ser Humano, en toda su dimensionalidad en donde nuestra actuación haga un aporte positivo al desarrollo económico, regional y nacional a través de la elaboración de proyectos de inversión.

La empresa tiene el compromiso de beneficiar económicamente a los socios, a los trabajadores, a los proveedores, a la sociedad y al estado.

BIOPLAST

INDICADORES FINANCIEROS

FORMATOS FINANCIEROS FONDO EMPRENDE

VALOR PRESENTE NETO (VPN): \$ 69.840.563

TIR FORMATO FINANCIERO 26,73%

VALOR PRESENTE NETO – VPN

Al analizar los flujos de efectivo de la empresa, de los 5 años de proyección, se deduce que la puesta en marcha de esta empresa es factible puesto que genera un VPN de \$ \$ 69.840.563 a una Tasa de Interés del 18%.

TASA INTERNA DE RETORNO - TIR

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, se tomó igualmente los 5 años de proyección del proyecto y ésta es de 27,35%, superior a la Tasa Mínima de

Descuento y la esperada por el Emprendedor, 20,00%; indicando que es un negocio rentable, que supera sus expectativas.

RAZÓN BENEFICIO/COSTO - RB/C

La puesta en marcha de la empresa comercializadora de bolsas biodegradables en la ciudad de Popayán, es factible, puesto que al analizar sus costos de inversión con la rentabilidad y flujos generados, es superior a 1. Su resultado 1,2 indica que los ingresos planteados (ventas) son mayores a los egresos (costos y gastos). Es 1,2 veces más favorable que colocar los dineros en una Entidad Financiera; por ejemplo en un CDT