



**INSTITUTO DE NEGOCIOS  
“HUMANE”**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE  
TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION,  
EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE  
PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A  
PARTIR DEL AÑO 2023. ”**

**TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN  
PRESENTADO EN OPCIÓN PARA OBTENER  
EL TÍTULO DE TECNÓLOGO SUPERIOR EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**

**RODRIGUEZ COKA JUAN GUILLERMO**

**GUAYAQUIL - ECUADOR  
2021-2022**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**TÍTULO:** “Plan De Negocios Para La Creación De Una Empresa Enfocada En La Producción De Tableros De Aglomerado Para exportación, En Base A Residuos agrícolas Del Cultivo De Palma Africana En La Ciudad De Quinindé, A Partir Del Año 2023.”

**AUTOR/ES:** Juan Guillermo Rodriguez Coka

**TUTOR:** Ing. Andres Alprecht  
Ing. Carlos Pazmiño

**INSTITUCIÓN:** Instituto de Negocios “HUMANE”

**FACULTAD:** Administración

**CARRERA:** Administración de Empresas

**FECHA DE PUBLICACIÓN:** Junio de 2022

**Nº DE PÁG:**

**ÁREA TEMÁTICA:** Plan de negocios

**PALABRAS CLAVES:** Tablero de aglomerado, Palma africana, Recursos, Exportación

**RESUMEN:**

**Nº DE REGISTRO:** A-EC-05-01

**Nº DE CLASIFICACIÓN:** A-EC-05-01

**DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):**

**ADJUNTO PDF:**

SI X

NO

**CONTACTO CON  
AUTOR/ES:**

**Teléfono:** 0979735160

**E-mail:** [juanrodriguez@es.humane.edu.ec](mailto:juanrodriguez@es.humane.edu.ec)

**CONTACTO EN LA  
INSTITUCIÓN:**

**Nombre:** Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

**Teléfono:** (04) 288 2710

**Mail:** [cpazmino@humane.edu.ec](mailto:cpazmino@humane.edu.ec)

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

***AGRADEZCO ESTOS 2  
ÚLTIMOS AÑOS DE  
ESTUDIOS A MI FAMILIA,  
AMIGOS, PROFESORES,  
PERO POR SOBRETUDO A  
LOS QUE CREYERON EN MI.***

***AGRADECIMIENTO***

***Le dedico este trabajo a esas  
personas que sueñan todos  
los días, para que ese sueño  
se haga realidad.***

***DEDICATORIA***

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, junio de 2022

Yo, **Juan Guillermo Rodriguez Coka** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

---

Juan Guillermo Rodriguez Coka

**C.I:** 0916534340

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, junio de 2022

Certifico que el trabajo titulado “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.**” ha sido elaborado por Juan Guillermo Rodriguez Coka bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

---

Ing. Andres Alprecht

## RESUMEN EJECUTIVO

Ecuador es un país con una biodiversidad increíble donde la tierra es rica y los recursos que produce han sido el motor de la economía durante cierto tiempo. Este plan de negocios consiste en aprovechar esos recursos al 100%, identificar oportunidades donde otros ven “desperdicios”.

Taglosa es una compañía enfocada en crear tableros de aglomerado a partir de desechos del proceso de la extracción de aceite de la palma africana. El raquis de palma que es el residuo por utilizar tiene características únicas que posiciona al producto con ventajas competitivas importantes, sin mencionar que los costos de producción son más baratos que el producto tradicional.

El plan de negocio se enfoca es generar rendimientos dentro de un negocio que sufrió por situaciones biológicas como la peste del PC. Además de aprovechar los recursos se beneficia al medio ambiente no dejando que este desecho se desintegre en el suelo.

Taglosa se enfocará en el mercado internacional, principalmente, en Estados Unidos donde siempre buscan formas de innovar en la industria de la construcción. Hay estadísticas que respaldan la demanda de tableros de aglomerado en ese país. Parte del plan de marketing es resaltar los atributos y características que posee este producto frente al tradicional que ya de por si con precios es mejor.

La empresa cuenta con personal capacitado en cada una de sus áreas dispuestas a comprometerse con la compañía en pro de generar rentabilidad a nuestros accionistas, pero principalmente satisfacer las necesidades de nuestros clientes otorgando un producto de primera calidad innovando y colaborando con el medio ambiente.

## **ABSTRACT**

Ecuador is a country with incredible biodiversity where the land is rich and the resources it produces have been the engine of the economy for some time. This business plan consists of taking advantage of those resources 100%, identifying opportunities where others see "waste".

Taglosa is a company focused on creating chipboard from waste from the process of extracting oil from the African palm. The palm stem, which is the residue to be used, has unique characteristics that position the product with important competitive advantages, not to mention that the production costs are cheaper than the traditional product.

The business plan focuses on generating returns within a business that suffered from biological situations such as PC plague. In addition to taking advantage of resources, it benefits the environment by not letting this waste disintegrate in the ground.

Taglosa will focus on the international market, mainly in the United States, where they are always looking for ways to innovate in the construction industry. There are statistics that support the demand for chipboard in that country. Part of the marketing plan is to highlight the attributes and characteristics that this product has compared to the traditional one, which is already better with prices.

The company has trained personnel in each of its areas willing to commit to the company to generate profitability for our shareholders, but mainly to satisfy the needs of our customers by providing a top-quality product, innovating and collaborating with the environment.



## ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
Capítulo I: Diseño de la Investigación .....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1Tabla Planteamiento de Problema .....	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.4. OBJETIVOS .....	4
1.4.1. Objetivo General. ....	4
1.4.2. Objetivos específicos. ....	4
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.6. MARCO TEÓRICO.....	5
1.6.1. Proceso de Producción de la Palma Africana. ....	5
1.6.2. Impacto económico por la peste del PC (Pudrición del cogollo). ....	6
1.6.3. Desperdicios reutilizables del proceso. ....	7
1.6.4. Mercado de tableros de aglomerado.....	9
1.7. MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.7.1. Palma africana. ....	11
1.7.2. Cogollo. ....	11
1.7.3. Pudrición del cogollo (PC).....	11
1.7.4. Tableros de aglomerado. ....	11
Capítulo II: Propuesta Comercial .....	13
2.1 Descripción de la empresa, actividad.....	14
2.3 Estrategia genérica, ventajas competitivas. ....	15
2.4 Estructura organizacional: organigrama.....	19
2.5 Plan de Marketing .....	19
2.5.1 Contexto general del mercado: factores clave y tamaño.....	19
2.5.2 Perfil del cliente .....	21
2.5.3 Estrategia de Producto.....	22
2.5.4 Estrategia de Precio .....	23
2.5.5 Estrategia de Distribución .....	23
2.5.6 Estrategia de Promoción .....	24
2.5.7 Estrategia de Personas .....	24

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

2.5.8 Procesos .....	25
2.5.9 Estrategia de Evidencia Física .....	27
2.6 Plan de acción para el logro de los objetivos .....	29
Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto.....	32
3.1 PRINCIPALES SUPUESTOS FINANCIEROS .....	33
3.1.1 Inversión.....	33
3.1.2 Sueldos.....	34
3.1.3 Productos o Servicios.....	34
3.1.4 Ventas.....	35
3.1.5 Costos.....	36
3.1.6 Gastos.....	38
3.2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	39
3.3. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.....	39
3.3.1 Flujo de caja proyectado.....	39
3.3.2 Estado de resultados (pérdidas y ganancias).....	41
3.3.3 Balance General.....	42
3.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	43
3.4.1 Indicadores económicos.....	43
3.4.2 Punto de equilibrio.....	43
3.5 RATIOS FINANCIEROS .....	45
Conclusiones y Recomendaciones .....	47
CONCLUSIONES.....	47
RECOMENDACIONES.....	47
Bibliografía .....	49

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Planteamiento de Problema.....	3
Tabla 2 Modelo Canvas .....	17
Tabla 3 Principales supuestos financieros. ....	33
Tabla 4 Inversión requerida. ....	33
Tabla 5 Proyección de sueldos por año. ....	34
Tabla 6 Productos y servicios. ....	35
Tabla 7 Precios de venta individuales.....	36
Tabla 8 Ventas totales (resumen).....	36
Tabla 9 Costos de venta individuales.....	37
Tabla 10 Costos de venta totales.....	37
Tabla 11 Gastos operacionales: Administrativos y de ventas.....	38
Tabla 12 Préstamo.....	39
Tabla 13 Flujo de caja.....	40
Tabla 14 Estado de resultados .....	41
Tabla 15 Estado de Situación Financiera.....	42
Tabla 16 Cálculo del VAN, TIR y Payback. ....	43
Tabla 17 Punto de equilibrio.....	44
Tabla 18 Ratios financieros .....	46

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 .....	10
Ilustración 2 .....	19
Ilustración 3 .....	25

## Introducción

No es raro observar en Ecuador cómo los residuos del sector agrícola son desperdiciados desmesuradamente. Puede ser un problema de cultura o tal vez de falta de capital para creer en invertir en un proceso adicional que aproveche los residuos que dejan algunos procesos agroindustriales. Basado en el proceso de la extracción de Palma africana solo se aprovecha o se rentabiliza el 50% de la planta, los demás componentes se utilizan como “abono”. El éxito de un negocio está en satisfacer necesidades del cliente, sin embargo, si se logra un enfoque en los costos, el éxito estará en generar una economía de escalas, donde el único objetivo es reducir los costos de fabricación unitarios y por ende las materias primas serán más baratas, no por valor monetario sino por el **aprovechamiento de los recursos**.

La palma de aceite es el segundo cultivo perenne más extenso de Ecuador, con más de 280 000 ha plantadas que generan cerca de 150 000 empleos directos e indirectos (ANCUPA, Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Aceitera; 2015). Los productores de palma de aceite han sufrido en los últimos años por la peste del PC (pudrición del cogollo), optimizar los recursos dentro de este proceso es una necesidad para generar nuevas fuentes de ingresos. El tablero aglomerado de residuos agrícolas, conocido también como tablero de partículas, que no es otra cosa que un panel fabricado a base de materiales de lignocelulosa (normalmente madera y en este caso, raquis de palma africana).

Esta investigación parte de que el aglomerado de raquis de palma africana puede soportar altas temperaturas, tiene resistencia a hongos, bacterias, ácidos; y sus cualidades de tipo aislante y de producción en grandes magnitudes, hacen del aglomerado un material innovador que puede reemplazar los aglomerados que son fabricados por medio de madera forestada triturada. De este modo, se identifica un entorno de innovación que se busca generar alternativas para la utilización de los residuos producidos por la actividad agroindustrial, en este caso en cuanto al proceso de la palma de aceite; para abordar nuevos retos en la agroindustria, proponiendo procesos industriales que además ayuden a mitigar posibles problemas ambientales.

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023."

# Capítulo I: Diseño de la Investigación

## 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A continuación, se exponen los síntomas, causas, pronósticos y controles al pronóstico del tema en estudio:

**Tabla 1 Planteamiento de Problema**

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA			
SINTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL AL PRONÓSTICO
Bajo aprovechamiento de los desechos	Desconocimiento de alternativas para transformación y rentabilización de desechos		
Reducción de ingresos en la venta de aceite de palma	Peste del PC (Pudrición del Cogollo) afectó la productividad de la palma disminuyendo los ingresos por venta de aceite.	Sin nuevas fuentes de ingreso el sector productor de palma africana puede verse mermado hasta solo quedar en las grandes industrias	Generar alternativas para la utilización de los residuos producidos por la actividad agroindustrial, en este caso en cuanto al proceso de la palma de aceite para la extracción de este.
Impacto ambiental por desecho bioquímico	Se debe a la acumulación y falta de aprovechamiento de los residuos.		
Alta demanda en USA de tableros de aglomerado	El tipo de construcción en USA se basa en el uso de tableros aglomerados principalmente.		

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál sería el impacto de la creación de una empresa que se dedique a la fabricación de tableros aglomerados a base de residuos de la palma africana?

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

### **1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Cuál sería la estrategia para dar a conocer los beneficios de los desechos de la palma africana?
- ¿Cuál es el efecto económico y productivo de la plaga del PC en la industria de la palma?
- ¿Cuál es el impacto ambiental que genera los desechos que no se aprovechan?
- ¿Cuál es la demanda potencial de productos aglomerados fabricados a partir de desechos agrícolas en USA?

### **1.4. OBJETIVOS**

#### **1.4.1. Objetivo General.**

Desarrollar un modelo de negocio con la utilización de desperdicios del proceso productivo de la palma africana para generar nuevas fuentes de ingresos que le permitan mejorar la rentabilidad.

#### **1.4.2. Objetivos específicos.**

- Establecer los usos de los desperdicios del proceso de la palma africana.
- Identificar el impacto económico y productivo de la plaga del PC en la industria de la palma.
- Determinar el comportamiento del volumen de desperdicios de la industria de la palma.
- Establecer la demanda potencial de productos aglomerados fabricados a partir de desechos agrícolas.

### **1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Se trata de dar un valor agregado a uno de los elementos de la cadena de producción de aceite de palma, utilizando el residuo final de la extracción de aceite de la fruta, para elaborar tableros de aglomerado, aprovechando la ventaja competitiva que se centra básicamente en el precio, ya que los costos de producción son en un 55% menores que el costo de producción de tableros de aglomerado a partir de partículas de madera.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Ecuador es un país eminentemente agrícola, el desarrollo de tecnologías sustentables para la utilización de los recursos naturales se convierte en una necesidad. Partiendo de este enfoque, la explotación agroindustrial presenta un reto enorme: ¿qué hacer con los residuos generados por la explotación de los recursos naturales?, como en el caso de aquellos residuos de la palma de aceite, que en este caso particular solo se utiliza para la parte de abono de las plantas y no como un recurso industrial.

La generación de residuos es inevitable, incluso aplicando las tecnologías más modernas que tenemos a la mano, los residuos estarán presentes siempre.

Por lo anteriormente expuesto surge la necesidad de implementar un proceso de aprovechamiento del raquis de la palma aceitera y este podría ser la elaboración de aglomerados.

## **1.6. MARCO TEÓRICO**

### **1.6.1. Proceso de Producción de la Palma Africana.**

Dentro de la industria de palma africana existe el proceso de extracción del aceite, este cuenta con diferentes etapas:

- **Recepción**

Se da la recepción de los camiones, con el contenido de los raquis con frutos, para ser pesados por medio de una báscula. Estos raquis con frutos son descargados en tolvas para así pasar a las canastas de forma distribuida, cada canasta tiene capacidad de 2 toneladas. Los camiones son pesados a su salida para así obtener por diferencia de peso la cantidad descargada.

- **Esterilización**

Se procede a esterilizar el raquis con frutos en las tolvas por medio de una autoclave horizontal, el mismo trabaja con vapor saturado a 300 kPa durante 50 minutos a 140 °C. Por medio de este proceso se facilita el desprendimiento de la fruta del raquis, evitar la formación de ácidos grasos libres al inactivar las enzimas lipolíticas y ablandar el fruto para su maceración. Este proceso genera agua residual, la cual es enviada al sistema de tratamiento de agua residual por laguna de estabilización anaerobia, aprovechando así la producción de biogás.

- **Desfrutado**

Por medio de un monorriel el raquis con fruto esterilizado es transportado a una tolva para ser ingresado en un tambor rotatorio donde se efectúa la separación del fruto



“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

por medio de golpeteos o agitación. En este proceso se genera el raquis sin fruto, donde una parte es distribuida en el área de cultivo como fertilizante y otra utilizada como biomasa para la generación de energía mediante combustión.

- Maceración

Por medio de un contenedor de forma cilíndrica con un brazo giratorio vertical, el fruto se macera a altas temperaturas y se rompe las células del pericarpio que contienen el aceite.

- Prensado

Con forma de tornillo se efectúa la separación del aceite crudo, con alto contenido de impurezas, y el producto sólido llamado torta que está compuesta de fibra y parte del endocarpio del fruto.

- Aceite crudo

Pasa a un tratamiento de tanques primarios y sedimentación por decantación, obteniendo así:

- Agua residual: se envía al sistema de lagunas de estabilización anaerobia. La misma se encuentra a altas temperaturas, por consiguiente, no cuenta con alta carga bacteriológica.
- Lodos: por medio de una centrifuga se le efectúa la extracción de los restos de aceite crudo para después ser enviados a las lagunas de estabilización anaerobia.
- Aceite de palma clarificado: que pasa a ser purificado, secado y almacenado para realizar el transporte de este a la refinería de aceites vegetales.

### **1.6.2. Impacto económico por la peste del PC (Pudrición del cogollo).**

Como señala (LASSO, 2018) “los primeros cultivos de palma aceitera datan del año 1953 en Santo Domingo de los Tsáchilas y Quinindé, sin embargo, su expansión inicia con fuerza en los 70 y 80, desde ese entonces no ha parado de expandirse dentro de todo el territorio ecuatoriano”.

La expansión de área cultivada de palma africana en el año 2004 era de 120.836 hectáreas con un promedio de 5.550 palmicultores, siendo esta actividad una de las

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

principales fuentes de ingresos para los palmicultores de los cantones como Santo Domingo, Quinindé, la Concordia y entre otras. Para el año 2020 el territorio sembrado es de 256.854 hectáreas y un aproximado de 60.000 palmicultores, permitiendo generar fuentes de trabajo, mejorar la calidad de vida de la población e impulsar el desarrollo social. Sin embargo, todas estas fuentes de trabajo se están viendo afectadas debido a la propagación del PC.

Esta enfermedad fue reconocida como una plaga a las palmas africanas en el siglo XX y es considerada como una de las enfermedades más letales para la palma, debido a que se caracteriza por degenerar todos los tejidos nuevos de cada planta propagándose de manera rápida, por todo el cogollo hasta llegar al corazón de esta. Tiende a extenderse rápidamente por todas las plantaciones, provocando la disminución de la producción del número de racimos por palma, el peso de los racimos y el rendimiento de las palmas, hasta lograr que la planta se pudra totalmente y muera.

Según (Benítez, 2010) indica que “...La PC es responsable de la desaparición de plantaciones enteras en Panamá, Colombia, Surinam, Brasil y Ecuador. Los principales focos de la enfermedad inician en sitios marginales para el desarrollo de la palma como son las zonas cenagosas o los bajos con altos problemas de humedad. En Tumaco Colombia, ha provocado reducciones del 46% del ingreso regional en un año. En Colombia y Ecuador el cultivo genera cerca de 500.000 empleos directos e indirectos.”

Donde esta enfermedad ha venido afectando de forma devastadoras a las plantaciones de América. En Ecuador en el año de 1974 se detectaron las primeras plantaciones infestadas por esta enfermedad, donde fueron detectadas en plantas que se encuentran en fase de reproducción.

### **1.6.3. Desperdicios reutilizables del proceso.**

La explotación de la biomasa lignocelulósica, principalmente de madera, se centra en la fabricación de pulpa y papel, construcción y carpintería, etc., pero hay una parte de esta biomasa lignocelulósica (residuos industriales, forestales, agrícolas y urbanos etc.) de la que cual no se obtiene ningún beneficio. (Vázquez y Vázquez, 2002)

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Los residuos lignocelulósicos ofrecen interesantes y potenciales aplicaciones como materia prima en general, además de sus posibles usos, ellos son abundantes, renovables y reciclables. (Vázquez y Vázquez, 2002)

El empeño en la utilización de los residuos lignocelulósicos química y energéticamente ha ido en aumento en los últimos años, es así que su aplicación se ha orientado a dos fines importantes: obtener productos químicos energéticos provenientes de fuentes renovables que sustituyan la utilización del petróleo y, por otra parte, obtener fracciones poliméricas y derivados químicos de los que se puedan obtener una amplia gama de productos de valor agregado. (Vázquez y Vázquez, 2002)

En el país existe una gran cantidad de residuos industriales lignocelulósicos que son sub-aprovechados, el bagazo de caña, cascarilla de arroz, raquis de palma africana, coco, etc., son algunos de ellos. Estos materiales pueden llegar a constituir una fuente alternativa de materia prima, que, mediante el desarrollo de tecnologías sustentables, generen bienes con valor agregado. (Figueroa, 2008)

Los racimos vacíos llamados también raquis, pinzotes o escobajos, se obtienen en el proceso de desfrute, el cual consiste en la separación mecánica de los frutos del racimo, y constituyen según valoraciones de un 20 a 35 % del peso total del racimo con frutos frescos. Los frutos desprendidos son transportados a un digestor y el raquis es descargado en una banda transportadora a un patio, su disposición final en algunas plantas extractoras se realiza una vez a la semana, por lo cual, en esta área existe el problema de que, a corto plazo, el raquis se convierte en un material contaminante, por producir moscas, insectos varios y roedores. (Law et al., 2007)

De este raquis se obtiene gran cantidad de fibras que, según investigaciones realizadas, son fuertes y estables. Su diámetro se encuentra entre los 250 y los 550  $\mu\text{m}$  y según análisis termo- gravimétricos efectuados por Mat Soon et al. (2006), para medir la estabilidad térmica de este material, indican que la fibra de raquis comienza a sufrir cambios estructurales a los 332,4 °C, es decir a esta temperatura la fibra empieza a degradarse.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Las fibras de raquis de palma africana pueden ser procesadas fácilmente para generar las siguientes aplicaciones: (Law et al., 2007; Hasibuan y Wan Daud, 2004)

- Combustible para la generación de energía o potencia.
- Abono orgánico o acondicionadores del suelo
- Relleno en los tableros de partículas moldeados / MDF
- Como fibra en fardos para la exportación
- Fabricación de esteras
- Alimento para animales
- En la industria de pulpa y papel
- Artículos biodegradables de fibra
- Como fibra de refuerzo en hormigón armado

El raquis de palma africana es considerado como una de las más prometedoras materias primas no madereras usada en la elaboración de diversos tipos de tableros de madera. (Mat Soon et al., 2006)

#### **1.6.4. Mercado de tableros de aglomerado.**

La actividad forestal y maderera contribuye al empleo con aproximadamente 200.000 puestos directos de trabajo, lo que representa el 5.6% de la población económicamente activa. Se estima además que alrededor de 100.00 dependen indirectamente de este sector. La contribución al producto interno bruto es del 2%.

Los productos madereros de mayor demanda son:

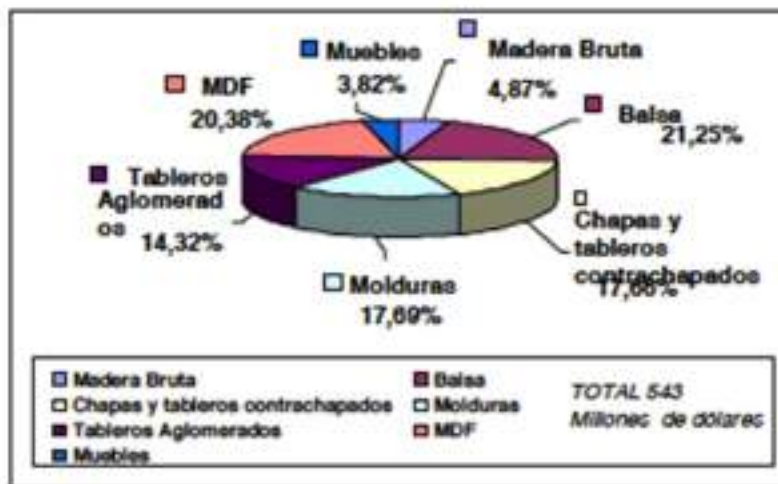
- Madera bruta y astillas
- Tableros contrachapados
- Madera de Balsa
- Tableros de aglomerados
- Tableros de fibra
- Molduras
- Chapas
- Muebles

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

En Ecuador, el INEFAN (Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre) es el ente encargado de hacer cumplir con estas disposiciones como entidad forestal rectora, en base al establecimiento de modelos de desarrollo encaminados hacia la modernización y actualización de políticas, estrategias y acciones relativas a este sector, por lo que se ha visto necesario considerar la legislación en cuanto a la exportación de madera se refiere.

El producto de mayor exportación es la balsa y su demanda radica en su gran utilidad para la construcción de chalecos salvavidas. Tablas de surf y aparatos de aeromodelismo. Otro de los productos madereros que destacan son los tableros de MDF que, pese a que su producción es limitada, se ve o ligada a importar para abastecer el mercado local.

Ilustración 1



Fuente: AIMA

El tablero aglomerado ocupa el quinto lugar en el nivel de exportaciones madereras, una de las razones por las que se presenta ésta situación no es la falta de demanda de mercado externo, sino por la baja capacidad de producción que presentan actualmente las dos únicas empresas productoras cuya capacidad instalada está siendo utilizada al 100%.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Estas dos empresas son ACOSA y NOVOPAN, que si bien producen tableros, el material con el que se fabrica es pino chipreado, mas no residuos de raquis de palma africana.

## **1.7. MARCO CONCEPTUAL**

### **1.7.1. Palma africana.**

Para Jumpalma (2017), Es una planta tropical considerada como uno de los cultivos oleaginosos más eficientes del mundo. El tiempo de vida productiva de una planta de palma es de más de 30 años, pero la producción del fruto comienza al tercer año. Una sola hectárea puede producir hasta 25 toneladas del fruto al año. (JUNPALMA PERÚ, 2017)

### **1.7.2. Cogollo.**

La palabra cogollo según la Real Academia Española significa: “Brote que arrojan los árboles y otras plantas, parte alta de la copa del pino”. (Española, 2021)

### **1.7.3. Pudrición del cogollo (PC).**

Para Cenipalma, La Pudrición del cogollo (PC), es una enfermedad causada por, un microorganismo capaz de degradar los tejidos más internos del cogollo y que a su vez permite que otros organismos oportunistas se vinculen a su estado agravando la situación.

La PC ataca a las palmas en cualquier edad de manera agresiva y se dispersa rápidamente. Una sola palma enferma y sin tratamiento puede afectar las palmas vecinas y en poco tiempo toda una plantación, debido a que el desarrollo de *Phytophthora palmivora* es favorecido por ambientes húmedos, encharcamientos y la mala fertilización. (CENIPALMA, s.f.)

### **1.7.4. Tableros de aglomerado.**

Conocido también como tablero de partículas, término genérico empleado para designar un panel fabricado a base de materiales de lignocelulosa (normalmente madera y en este caso, raquis de palma africana), fundamentalmente en forma de piezas o partículas separadas, combinadas con una resina sintética u otro aglutinante apropiado y unidas mediante el calor y la presión en una prensa caliente en un

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

proceso en el que el aglomerado se forma gracias al aglutinante añadido, y al que pueden haberse agregado otros materiales durante el proceso de fabricación para mejorar determinadas propiedades.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

# Capítulo II: Propuesta Comercial



## **2.1 Descripción de la empresa, actividad**

Empresa que se dedica a la producción y comercialización de tableros de aglomerado para exportación, en base a residuos agrícolas del cultivo de palma africana. El principal enfoque es abaratar costos y gestionar los recursos de procesos agrícolas aprovechando las bondades y características que poseen, de esta manera se crea un producto sustituto con mejores características y menor costo. Al gestionar correctamente los desperdicios se evita el daño que puede llegar a repercutir en el medio ambiente.

Con estos enfoques la compañía busca posesionarse como una de las principales exportadoras del país con conciencia ambiental dejando huellas a través del uso eficiente de desperdicios.

## **2.2 Visión, misión, valores, objetivo general y específicos. Modelo de negocios (CANVAS)**

### **Visión**

Ser la empresa líder en la comercialización de tableros de aglomerado para el año 2027.

### **Misión**

Brindar un servicio post venta que cuide y avale la calidad del producto, otorgando las garantías de sus cualidades únicas.

### **Valores**

- **Transparencia:** Cero tolerancias a actividades relacionadas con la corrupción.
- **Excelencia:** Tener como objetivo la mejora continua, ser más para servir mejor.
- **Adaptabilidad:** Capacidad para adaptarse a nuevos esquemas o situaciones
- **Diligencia:** Tiene que ver con la toma de decisiones, ser eficiente.
- **Trabajo en equipo:** Crear puentes entre las áreas para la consecución de los objetivos.

### **Objetivo general**

Lograr posesionarse entre las 3 mejores empresas exportadoras de tableros de aglomerado.

### **Objetivos específicos**

- Obtener un ROI del 12% anual
- Alcanzar un margen bruto del 15% anual
- Captar al menos el 1% del mercado inmobiliario americano anual
- Generar al menos US\$ 500,000 en ventas anual
- Obtener un porcentaje de satisfacción promedio mínimo del 85% de nuestros clientes anual

## **2.3 Estrategia genérica, ventajas competitivas.**

### **Estrategia Genérica**

Este modelo de negocio se basa en una estrategia genérica de liderazgo en costes. Al partir la materia prima de un residuo de un proceso industrial su costo de adquisición no es alto, lo cual permite que el valor de adquisición al consumidor sea más bajo que la competencia, además mencionar las características ecológicas que posee.

### **Ventajas competitivas**

- Precio de adquisición bajo en comparación a la competencia  
La materia prima se obtiene a partir de un “desecho” de un proceso industrial, el valor de adquisición sería muy bajo.
- Niveles altos de resistencias
  - A la humedad
  - Al calor (No inflamable)
  - Mecánica (Golpes)
- Los microorganismos (hongos) no afectan al tablero

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Los hongos son atraídos principalmente por la humedad, para unir las partículas y dar paso al tablero se utiliza un aglutinante que le da características de impermeabilidad.

- Niveles altos de tecnología en la industria  
Existe la tecnología en otros países de Sudamérica para realizar el proceso de elaborar un tablero de aglomerado a partir de un desecho de un proceso agrícola.

**Tabla 2 Modelo Canvas**

<b>MODELO CANVAS</b>				
<b>SOCIOS CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores</li> <li>• Productores de palma africana</li> <li>• Banco</li> </ul>	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociación precio materia prima</li> <li>• Proceso de producción de tableros</li> <li>• Asistir a ferias de muebles</li> </ul>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> Comercialización de tableros de aglomerado a base de residuos del proceso de palma africana que poseen características de alta resistencia en comparación a los de madera.	<b>RELACIÓN CON LOS CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acercamiento personalizado</li> <li>• Mantener relación comercial a través de la web</li> </ul>	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> Empresas dedicadas a la construcción de muebles. En Estados unidos
	<b>RECURSOS CLAVES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Web</li> <li>• Logística</li> <li>• Maquinaria de producción</li> </ul>		<b>CANALES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ferias, eventos, convenciones</li> <li>• Referidos</li> <li>• Medios digitales (redes sociales)</li> </ul>	
<b>COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materia prima</li> <li>• Nómina de colaboradores</li> <li>• Costos de producción</li> <li>• Costos comerciales</li> <li>• Servicios básicos</li> </ul>			<b>INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de tableros de aglomerado</li> <li>• Ventas promocionales</li> <li>• Créditos o contado (forma de cobros)</li> </ul>	

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

**Socios claves:** Los socios claves de este negocio principalmente son los productores de aceite de palma, debido a que la materia prima parte del desecho de este proceso. Así también los proveedores de los insumos para procesar la materia prima. Para el inicio del proyecto indudablemente el banco se convierte en un socio estratégico y en la medida que se proyecte un crecimiento se necesitara inversión en capital de trabajo o CAPEX.

**Actividades claves:** Establecer el costo de la materia prima es primordial para identificar el margen bruto que este producto puede generar. Partiendo de ese enfoque identificar el costo del proceso de producción de tableros se vuelve una actividad clave. Parte de entender el mercado es estar involucrado en el mismo, así asistir a eventos como ferias de inmuebles es una actividad clave.

**Recursos claves:** Obtener la maquinaria para la producción de tableros de aglomerado es el principal recurso que este modelo de negocio debe contemplar. Por otro lado, identificar los canales de distribución (B2B) con los que podemos contar para cumplir con nuestros clientes, sin embargo, antes de realizar un enfoque logístico debemos priorizar los canales de información con los que nos daremos a conocer.

**Segmento de clientes:** El modelo de negocio tiene un enfoque comercial B2B que nace en la ciudad de Quininde....Principalmente empresas dedicadas a la elaboración de muebles e inclusive constructoras.

**Relación con los clientes:** El enfoque del modelo prioriza el acercamiento personalizado en el cual se pueda detallar y explicar las características y ventajas que posee el producto frente a los demás. También en un mundo globalizado se prevé mantener relaciones comerciales por los canales web que existen.

**Canales:** Los medios que se utilizaran para poder llevar a cabo una relación comercial con éxito son los tradicionales, tales como: Ferias, eventos y convenciones. De esta manera complementando lo expuesto se harán campañas publicitarias a través de redes; pero sin lugar a duda el mayor enfoque del negocio está en los referidos, gracias a un buen servicio y a través de los clientes se podrá expandir rápidamente la base de datos.

**Estructura de Costos:** Los costos principales corresponden al proceso de elaboración de los aglomerados, desde la materia prima, los insumos y la mano de obra.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

**Fuentes de Ingresos:** Se estima percibir ingresos por la venta de los tableros de aglomerado, con estrategias de crédito que les permitan a los clientes colocar el producto en el mercado y encontrar fuente de repago.

## 2.4 Estructura organizacional: organigrama.

Ilustración 2



## 2.5 Plan de Marketing

### 2.5.1 Contexto general del mercado: factores clave y tamaño

Este plan de negocios busca un plano comercial internacional, puntualmente en Estados Unidos de América república federal situada en Norteamérica.

País que cuenta con una superficie total de 9.826.630 km<sup>2</sup> y su capital es Washington D.C.; poseen una población total de habitantes de 298.444.215, 33 hab/km<sup>2</sup>.

Acorde a US Census Bureau dentro de las características de la economía podemos detallar lo siguiente:

- Moneda Oficial: Dólar Estadounidense (\$ USD)
- Población económicamente activa: 152,024.000
- Horas promedio de trabajo a la semana: 40
- Pago promedio por hora de trabajo: USD 7.70

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

- Recursos Naturales: Carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasa, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, madera.
- Principales Industrias: Petróleo, acero, automóviles, espacio aéreo, electrónica, telecomunicaciones, sustancias químicas, industria alimenticia, bienes de consumo, minería.
- Exportaciones Totales: 714.5 billones US\$ FOB
- Principales Exportaciones: Bienes de capital, coches, provisiones industriales y materia prima, bienes de consumo, productos agrícolas.
- Principales socios Comerciales (exportaciones): Canadá 23.2%, México 14.1%, Japón 7.4%, Reino Unido 4.8%.
- Importaciones totales: 1.26 trillones de USD \$ FOB
- Principales Importaciones: Petróleo crudo y productos refinados del petróleo, maquinaria, coches, bienes de consumo, materia prima, alimentos y bebidas.
- Principales socios comerciales (importaciones): Canadá 17.8%, México 11.3%, China 11.1%, Japón 10.4%, Alemania 5.3%.
- Producto Interno Bruto (PIB): 16 633 400 millones de dólares.

La principal competencia a nivel local es la empresa Novopan, está dedicada a la exportación de tableros de aglomerado de madera desde hace 8 años atrás; por el lado internacional desde Ecuador ya existe un caudal importante de exportaciones hacia Estados Unidos por tableros de aglomerado. En el último año (2021), se exportaron cerca de 4 millones de dólares y la tendencia va al alza. A nivel de Sudamérica Ecuador es el segundo país, después de Brasil, en colocarse dentro de

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

los principales exportadores de tableros de aglomerado hacia Estados Unidos.

Lista de los mercados proveedores de tableros de aglomerado importado por Estados Unidos de América						
Unidad : miles Dólar Americano						
Exportadores	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020	Valor importado en 2021	Marketshare
Canadá	1,710,842	1,896,844	1,344,750	1,935,899	4,053,182	91.6%
Letonia	308	290	8,009	22,259	110,082	2.5%
Rumania	16,178	10,803	1,387	4,479	72,219	1.6%
Rusia	998	1,361	-	1,025	49,246	1.1%
Bielorrusia	421	-	1,032	7	40,928	0.9%
Italia	13,308	15,559	18,663	15,635	19,248	0.4%
Brasil	14,030	9,056	22,830	22,689	17,394	0.4%
China	7,527	8,450	5,120	6,192	16,521	0.4%
México	7,761	8,441	10,222	7,571	12,331	0.3%
España	3,175	4,913	6,564	5,511	9,149	0.2%
Reino Unido	172	1,319	2,383	914	8,859	0.2%
Alemania	2,088	2,970	4,225	6,570	5,465	0.1%
Austria	3,887	3,254	3,517	4,903	4,860	0.1%
Ecuador	636	224	1,178	2,956	4,014	0.1%
Francia	42	480	224	1,766	3,750	0.1%
<b>TOTAL</b>	<b>1,781,373</b>	<b>1,963,964</b>	<b>1,430,104</b>	<b>2,038,376</b>	<b>4,427,248</b>	<b>100%</b>

A mediano plazo se deberá establecer objetivos que logren impulsar a Ecuador a ubicarse dentro de los 10 países exportadores de tableros de aglomerado ubicándose por encima de México. Partiendo de las nuevas tendencias en los consumidores finales la mejor oportunidad para alcanzar este objetivo es innovar en un tipo nuevo de tablero de aglomerado cuya base es de residuos agrícolas lo cual lo hace ecológico. Sus características son más resistentes que los aglomerados de madera, tales como: resistencia a la humedad, resistencia a temperaturas altas que pueden volverlo inflamable, resistencia a golpes y no es afectado por microorganismos (Hongos).

### 2.5.2 Perfil del cliente

La estrategia comercial tiene un enfoque B2B (Business to Business), por tanto, que se realizarán estrategias para captar la atención de estas empresas que serán las encargadas de colocar el producto en Estados Unidos. En los últimos 5 años Estados Unidos ha realizado importaciones por tableros de aglomerado que en promedio dan US\$



“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

3,000,000,000, siendo Ecuador parte de estas cifras importando cerca de 4 millones de dólares.

El perfil del cliente se identifica como vendedor de muebles, el cual requiere de materia prima (tableros de aglomerado) para la elaboración de su producto final que pueden ser principalmente identificados como camas, puertas y todo tipo de mesas.

El consumo a lo largo de los últimos 10 años se ha mantenido de manera estándar teniendo ciertas fluctuaciones a la baja; debido al impacto que ha sufrido el sector inmobiliario en ese país, sin embargo, se estima que en el año 2022 exista una recuperación y se mantenga al alza la tendencia.

Sin importar si la demanda incrementa o se mantiene, el enfoque de la estrategia comercial es captar la atención del mercado a través de un producto diferente con mejores características a los que actualmente se consume.

### **2.5.3 Estrategia de Producto**

La principal estrategia del producto conlleva a resaltar las características de este aglomerado frente al de madera, su mayor resistencia en líneas generales. Otras características no menos importantes son el color y la textura que este aglomerado tiene, según la revista PRIMICIAS “Los fabricantes de muebles buscan ser creativos y por eso optan por los tableros que están a la vanguardia, que tienen colores más llamativos”.

La presentación del producto se dará en dos versiones de tamaño, de 100 m<sup>3</sup> y 600 m<sup>3</sup>. No se busca personalizar los tamaños sino mantener una producción estandarizada que conlleva a un control eficiente de los costos, ya que el proceso se repite.

Se creará una política de garantías que ofrecerá la compañía asegurando la calidad y resistencia del producto en un periodo de al menos 5 años.

#### 2.5.4 Estrategia de Precio

El precio oscila entre USD\$130 y US\$ 145 el metro cúbico, un 30% más barato que el de la competencia.

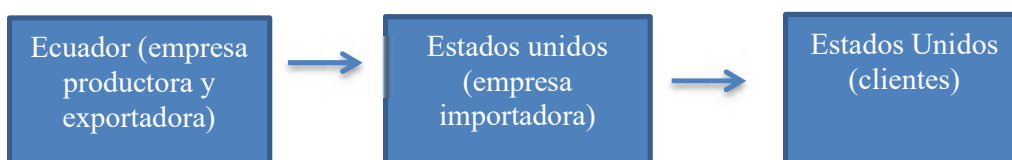
Se analizará descuentos por volumen ya que dentro de la producción se pueden encontrar formas de abaratar los costos.

Se creará una política de crédito en la que se brindará plazos para pagos, una vez hecho el análisis respectivo de nuestros clientes y considerando relaciones a largo plazo con ellos; se intenta fortalecer relaciones comerciales que transformen al cliente en un aliado estratégico.

#### 2.5.5 Estrategia de Distribución

La empresa pretende apuntar directamente a la exportación del producto. No se busca la venta y distribución interna ya que la demanda es muy baja. En un principio se quiere enrumbar todos los esfuerzos hacia la exportación, aunque existe la posibilidad de que en un largo plazo cuando la empresa se estabilice y consolide, se procure apuntar a algún sector específico del mercado doméstico.

Se presenta un canal de distribución indirecto.



La cadena de comercialización que se ejecutará es relativamente sencilla, es decir la empresa producirá y entregará su producto a un importador en el país de destino (Estados Unidos) y éste a su vez se encargará de distribuir el producto al consumidor final o minorista del país importador. Y de acuerdo con el término de negociación (CIF) los importadores y distribuidores en el país de destino se encargan de

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

importar el producto, desaduanarlo, almacenarlo, buscar los clientes y distribuirlo a los mismos.

### **2.5.6 Estrategia de Promoción**

Se utilizarán todas las herramientas de “social media” para lograr darle suficiente exposición a la marca, pero sin lugar a dudas la mejor publicidad o promoción es la de recomendación personal, ya que viene avalado por alguien de tu confianza, por esto la estrategia estará principalmente enfocada en lograr exposición en eventos como ferias de muebles que existen anualmente en Estados Unidos a partir de ahí lograr una alianza comercial que permita que el producto se pruebe y su rendimiento hablara por si solo.

Se aplicarán promociones en la que principalmente se destacara descuentos por compra de altos volúmenes.

Es un sector que requiere mucha relación publica por lo que se contara con un presupuesto especifico para lograr obtener los contactos y las relaciones que permitan al producto posesionarse en el mercado.

### **2.5.7 Estrategia de Personas**

Al ser un emprendimiento ambicioso que busca romper las barreras internacionales y lograr posesionarse en un mercado externo, se requiere de personal con una alta capacidad de desenvolvimiento y adaptabilidad para las diversas situaciones que se darán a lo largo de los primeros años en que la empresa buscara definir procesos y establecer políticas.

Este personal deberá estar alineado a los valores y principios que la empresa promulga y a partir de ahí con el talento humano crear la cultura que requiere este emprendimiento para lograr las metas a corto y mediano plazo.

Dentro de los aspectos técnicos para el área de producción se requieren los conocimientos industriales del caso y para la parte administrativa

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

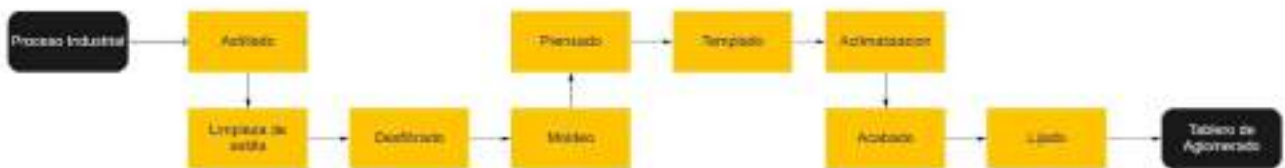
principalmente habilidades de negociación y conocimiento del mercado internacional.

La empresa contara con un plan de carrera para sus colaboradores que permita que ellos crezcan a la par del emprendimiento. El principal activo de una empresa es su personal y capacitarlos constantemente es sinónimo de inversión.

### 2.5.8 Procesos

El proceso industrial para la elaboración de tableros de fibras comprende las siguientes etapas: astillado, limpieza de astillas, desfibrado, moldeo o enfieltrado, prensado, templado, aclimatación, acabado, lijado y corte a medida. (Palacios, 2008)

**Ilustración 3**



El astillado o desmenuzamiento radica en obtener material en anchura y espesor aproximadamente iguales, con una longitud cuatro veces mayor que el espesor. (CNPMLTA, 2011)

Una vez producidas las astillas se seleccionan las partículas del tamaño adecuado, simultáneamente se realiza un lavado para eliminar las posibles arenas y residuos de cierto volumen. (Palacios, 2008)

El siguiente proceso es el de desfibrado que consiste en hacer de las astillas elementos delgados, lo más uniforme posible, para que una vez separados por procedimientos mecánicos se pueda elaborar con ellos la pasta de fibra para hacer el tablero. (Palacios, 2008)

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

Después de desfibrar las astillas se procede a moler, con lo cual se obtiene una pasta de fibra, en este punto se agregan los productos químicos adecuados (resinas, sosa cáustica, etc.) para luego realizar el moldeo. (Palacios, 2008)

Los tratamientos mecánicos o térmicos directos suelen producir pastas de baja calidad. Para esto, se realiza un tratamiento con productos químicos como la soda cáustica fría o sulfito de sodio caliente, los cuales aumentan ampliamente la concentración de la pasta y proporcionan cierta resistencia a la absorción del agua en el producto terminado. (CNPMLTA, 2011)

Los tableros de fibras obtenidos por el proceso en húmedo no requieren resinas habitualmente, pero los tratados por el procedimiento en seco si, para lo cual, se necesita del 1,5 al 3,0 % de resina, y en algunos tableros prensados en húmedo se requiere del 1,0 al 1,5 %, datos referidos al peso de la fibra seca; este procedimiento es conocido como apresto. Los tipos de resinas más empleadas son la Úrea – Formaldehido (UF), Fenol - Formaldehido (FF) y la Úrea-Melanina-Formaldehido. (Filiplasto, 2010)

Luego del apresto, se realiza el moldeo o enfieltrado, que consiste en vaciar la pasta en la máquina formadora la cual tiene placas metálicas, formándose una lámina continua que luego se corta para alimentar la prensa. (CNPMLTA, 2011)

Después del moldeo se realiza el prensado, este consiste en compactar los tableros aplicando presión en caliente con prensas destinadas y acondicionadas para tal fin. Si el proceso se realiza en húmedo el ciclo de prensado se realiza primero en una prensa fría en donde se elimina el 30 % de agua y luego en la prensa caliente generalmente durante 6 min para tableros de 3 mm de espesor, y si es en seco el prensado se realiza durante 2 min y medio. (CNPMLTA, 2011)

Las fibras se unen por efecto del calor, la presión aplicada y las ligninas propias del material, sin la necesidad de agregar algún agente adhesivo, en este paso se pierde agua por evaporación. Ya que en el prensado en

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

caliente se llevan a cabo cambios físicos y químicos gracias a los cuales se forma el tablero, en el método húmedo, se realiza en 3 ciclos: una compresión hasta que el tablero tenga el 50 % de humedad, un segundo ciclo con una presión baja donde el tablero alcanza una humedad de 5 %, y finalmente una compresión a la presión inicial donde la humedad del tablero se reduce al 1 %.(CNPMLTA, 2011)

A la salida de la prensa los tableros se someten a un tratamiento térmico con la finalidad de aumentar su resistencia a la humedad, algunos métodos de acondicionamiento consisten en sumergir al tablero en aceite pero generalmente se prefiere la acción de calor en unas cámaras de templado, aquí se continúan las reacciones químicas; las cuales requieren cierta energía calórica y se forman ciertos productos como formaldehído, alcohol metil, furfural, ácido acético y fórmico, la circulación del aire permite la eliminación en el ambiente de los gases que se desprenden del tablero. (CNPMLTA, 2011)

### **2.5.9 Estrategia de Evidencia Física**

Claramente para poder asentarse en el mercado se necesita exposición de marca, en ese sentido se desarrollará productos promocionales que permitan a nuestros colaboradores y principalmente a nuestros clientes nuestra marca.

#### **Logo**



“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

### **Páginas Web**

[www.taglosa.com.ec](http://www.taglosa.com.ec)



### **Productos promocionales**



### **Redes sociales**

Instagram: @Taglosa

Twitter: @TaglosaEc

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”



## 2.6 Plan de acción para el logro de los objetivos

Generar al menos US \$500,000 en ventas anual

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	FECHA		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Capacitar a la fuerza de venta en gestión de venta	<i>Impulsar las ventas</i>	JV/AC	oct-22	nov-22	\$, Facilitador, equipo de computacion, materiales , sala	VENTAS MENSUALES, VENTAS AL CIERRE DEL AÑO
Participar en ferias de muebles	<i>Captar clientes y posicionamiento de marca</i>	GG	ene-23	dic-23	\$, Gastos de viaje, publicidad	\$ VENTAS GENERADAS A PARTIR DEL EVENTO
Implementar campaña de comunicación en redes (Facebook, twitter e Instagram), dar a conocer la marca	<i>Ganar posicionamiento de marca en el nicho de mercado</i>	GG	ene-23	dic-23	\$, Agencia de publicidad, diseñador	# LIKES, # DE ALCANCE DE LA PUBLICACIÓN
Promocionar descuentos por compras en volumen	<i>Generar ventas</i>	GG	jun-23	dic-23	\$	# DE VENTAS CERRADAS, \$ VENDIDOS, # PROGRAMAS, % INCREMENTO EN VENTAS
Implementar política de comisiones por ventas	<i>Impulsar las ventas</i>	GG	ene-23	dic-23	\$	\$ VENTAS AL CIERRE DEL MES



**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”**

**Obtener un ROI del 12% anual**

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Cumplir con el ppto de ventas establecido	Asegurar el retorno de la inversion	GG/JV	ene-23	dic-23	Equipo de ventas, presupuesto de marketing y publicidad	VENTAS MENSUALES, VENTAS AL CIERRE DEL AÑO
Controlar las desviaciones de la producción	Costos de produccion sin desviaciones	GG/JP	ene-23	dic-23	Mantenimiento de maquinaria, personal capacitado	% DE EFICIENCIA DE COSTOS EN LA PRODUCCION
Analizar los indices financieros	Gestionar los recursos de la empresa correctamente	GG/JF	ene-23	dic-23	Personal capacitado, toma de decisiones a tiempo	% CUMPLIMIENTO DE INDICES MENSUALES
Compromiso del personal	Su compromiso determinara el cumplimiento de los objetivos	GG	ene-23	dic-23	\$, capacitaciones, planes de carrera	% INDICE DE SATISFACCION DEL RRRH
Implmentar politicas y procesos	Asegurar de manera estandar el cumplimiento de las tareas	GG	ene-23	dic-23	Manual de procesos y funciones	% DE CUMPLIMIENTO OPERATIVO

**Alcanzar un margen bruto del 15% anual**

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Cumplir con el ppto de ventas establecido	Asegurar el retorno de la inversion	GG/JV	ene-23	dic-23	Equipo de ventas, presupuesto de marketing y publicidad	VENTAS MENSUALES, VENTAS AL CIERRE DEL AÑO
Controlar las desviaciones de la producción	Costos de produccion sin desviaciones	GG/JP	ene-23	dic-23	Mantenimiento de maquinaria, personal capacitado	% DE EFICIENCIA DE COSTOS EN LA PRODUCCION
Analizar los indices financieros	Gestionar los recursos de la empresa correctamente	GG/JF	ene-23	dic-23	Personal capacitado, toma de decisiones a tiempo	% CUMPLIMIENTO DE INDICES MENSUALES
Analizar proceso de fabricacion	Costos de produccion sin desviaciones	GG/JP	ene-23	dic-23	\$	% DE EFICIENCIA DE COSTOS EN LA PRODUCCION
Mantener costos de venta rentables	Asegurar el retorno de la inversion	GG	ene-23	dic-23	\$	% INVERSION VENTAS

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”**

**Captar al menos el 1% del mercado inmobiliario americano anual**

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Capacitar a la fuerza de venta en gestión de venta	<i>Impulsar las ventas</i>	JV/AC	oct-22	nov-22	\$, Facilitador, equipo de computacion, materiales , sala	VENTAS MENSUALES, VENTAS AL CIERRE DEL AÑO
Participar en ferias de muebles	<i>Captar clientes y posicionamiento de marca</i>	GG	ene-23	dic-23	\$, Gastos de viaje, publicidad	\$ VENTAS GENERADAS A PARTIR DEL EVENTO
Implementar campaña de comunicación en redes (Facebook, twitter e Instagram), dar a conocer la marca	<i>Ganar posicionamiento de marca en el nicho de mercado</i>	GG	ene-23	dic-23	\$, Agencia de publicidad, diseñador	# LIKES, # DE ALCANCE DE LA PUBLICACIÓN
Promocionar descuentos por compras en volumen	<i>Generar ventas</i>	GG	jun-23	dic-23	\$	# DE VENTAS CERRADAS, \$ VENDIDOS, # PROGRAMAS, % INCREMENTO EN VENTAS
Implementar politica de comisiones por ventas	<i>Impulsar las ventas</i>	GG	ene-23	dic-23	\$	\$ VENTAS AL CIERRE DEL MES

**Obtener un porcentaje de satisfacción promedio minimo del 85% de nuestros clientes anual**

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Capacitar a la fuerza de venta en gestión de venta	<i>Impulsar las ventas</i>	JV/AC	oct-22	nov-22	\$, Facilitador, equipo de computacion, materiales , sala	VENTAS MENSUALES, VENTAS AL CIERRE DEL AÑO
Implementar politicas de garantia del producto	<i>Captar clientes y posicionamiento de marca</i>	GG	ene-23	dic-23	\$, Gastos de viaje, publicidad	\$ VENTAS GENERADAS A PARTIR DEL EVENTO
Capacitar a la fuerza de venta en relaciones comerciales	<i>Ganar posicionamiento de marca en el nicho de mercado</i>	GG/JV	ene-23	dic-23	\$	% DE SATISFACCION DE LOS CLIENTES
Estructurar un departamento post venta/atencion al cliente	<i>Escuchar quejas o recomendaciones de los clientes</i>	GG/JV	ene-23	dic-23	\$	% DE SATISFACCION DE LOS CLIENTES
Mantener constante comunicacion con nuestros clientes	<i>Generar sentimiento de atencion hacia el cliente</i>	GG/JV	ene-23	dic-23	\$	% DE SATISFACCION DE LOS CLIENTES

# **Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto.**

### 3.1 PRINCIPALES SUPUESTOS FINANCIEROS

Para el cálculo de los supuestos, se considera que el salario básico unificado en 2023 es de \$450.00 y la proyección es que incremente en \$25 anual, terminando para el año 5 en \$550 mensuales, es decir cada año el sueldo básico aumentaría \$25.

También analizando la demanda esperada, a partir del segundo año, incrementa un 2% hasta el año 5, se estima una tendencia uniforme proyectando un escenario moderado en el mercado.

El comportamiento de los gastos durante los dos primeros años se mantendrá en 5% y luego se incrementará a 10%.

**Tabla 3 Principales supuestos financieros.**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Inflación proyectada</b>					
<b>Salarios básicos proyectados</b>	450.00	475.00	500.00	525.00	550.00
<b>Incremento anual de sueldos</b>		3%	3%	4%	4%
<b>Comportamiento de la demanda esperada</b>		2%	2%	2%	2%
<b>Comportamiento de los gastos</b>		5%	5%	10%	10%

Fuente: Taglosa S. A.  
Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

#### 3.1.1 Inversión.

La inversión total requerida es de \$159,390, que consiste en el financiamiento para los activos fijos y corrientes. Este dinero va a provenir un 60% de aportes propios y un 40% de aportes ajenos, el cual corresponde a un préstamo al Banco del Pacífico, con un plazo de 5 años y una tasa del 16%, como se demuestra en la tabla que sigue a continuación:

**Tabla 4 Inversión requerida.**

<b>Inversión Requerida</b>	<b>\$159.390,00</b>	
<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Aportes propios	\$95.634,00	60%
Aportes de terceros (Banco Pacifico)	\$63,756.00	40%
<b>Total financiamiento</b>		
Tasa a pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Fuente: Taglosa S.A.  
Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

### 3.1.2 Sueldos.

Taglosa S.A. cuenta con una estructura de jefaturas en el área financiera, comercial y de producción supervisadas por el gerente general. Cada área cuenta con su fuerza operativa y se estima con el crecimiento de la empresa que esta fuerza vaya a crecer.

**Tabla 5 Proyección de sueldos por año.**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Gerente general</b>	\$3,652.00	\$4,019.92	\$4,141.41	\$4,307.48	\$4,480.11
<b>Coordinador de gestión</b>	\$2,085.72	\$2,295.10	\$2,364.85	\$2,459.86	\$2,558.59
<b>Jefe Financiero</b>	\$2,808.62	\$3,091.17	\$3,184.80	\$3,312.61	\$3,445.45
<b>Analista Financiero</b>	\$1,001.37	\$1,101.01	\$1,134.93	\$1,180.75	\$1,228.31
<b>Jefe Comercial y Marketing</b>	\$2,808.62	\$3,091.17	\$3,184.80	\$3,312.61	\$3,445.45
<b>Analista Comercial</b>	\$1,001.37	\$1,101.01	\$1,134.93	\$1,180.75	\$1,228.31
<b>Analista Comercial</b>	-	-	\$1,134.93	\$1,180.75	\$1,228.31
<b>Analista Comercial</b>	-	-	-	\$1,180.75	\$1,228.31
	<b>\$13,357.68</b>	<b>\$14,699.37</b>	<b>\$16,280.66</b>	<b>\$18,115.55</b>	<b>\$18,842.84</b>

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Jefe de Producción</b>	\$2,808.62	\$3,091.17	\$3,184.80	\$3,312.61	\$3,445.45
<b>Operario 1</b>	\$615.82	\$676.44	\$697.63	\$725.95	\$755.32
<b>Operario 2</b>	\$615.82	\$676.44	\$697.63	\$725.95	\$755.32
<b>Operario 3</b>	\$615.82	\$676.44	\$697.63	\$725.95	\$755.32
	<b>\$4,656.08</b>	<b>\$5,120.48</b>	<b>\$5,277.68</b>	<b>\$5,490.45</b>	<b>\$5,711.40</b>

Fuente: Taglosa S.A..

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

### 3.1.3 Productos o Servicios.

Se venden 2 tipos de productos, Tablero de aglomerado Tipo I que es el de uso común sin mayores aditivos y el Tipo II que es impermeable. El primer año se venderá un total de 3,930 productos, siendo el 40% de Tipo I y el 60% del tipo II.

El segundo año las ventas van a incrementar un poco ya que se estima que el producto tenga la acogida esperada, se vende un total de 5,616 tableros, que se dividen en 2,295 del tipo I y 3,321 del tipo II.

El tercer año las ventas tienen un incremento del 27% con respecto a las unidades vendidas el año anterior, se venden 7,125 tableros, que se dividen en 2,913 del tipo I y 4,212 del tipo II.

El cuarto año el crecimiento es constante y se estima terminar vendiendo 9,046 tableros que se dividen en 3,699 del tipo I y 5,347 del tipo II.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

El quinto y último año analizado las ventas se mantienen un buen nivel de crecimiento llegando a colocar 11,478 tableros en el mercado, de los cuales 4,691 son del tipo I y 6,787 del tipo II.

A continuación, se muestra lo descrito anteriormente en la tabla:

**Tabla 6 Productos y servicios.**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Tipo I	1,590	2,295	2,913	3,699	4,691
Tipo II (Impermeable)	2,340	3,321	4,212	5,347	6,787
<b>Total</b>	<b>3,930</b>	<b>5,616</b>	<b>7,125</b>	<b>9,046</b>	<b>11,478</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

### **3.1.4 Ventas.**

Se establece en el primer año un precio unitario de \$130 para los tableros del tipo I y \$135 para los tableros de aglomerado del tipo II. Lo que establece una venta total de \$522,600 en el primer año, siendo la participación del tipo I por \$206,700 y del tipo II por \$315,900.

En el año dos se venden \$746,685 en tableros de aglomerado, siendo del tipo I un monto de \$298,350 y del tipo II \$448,335.

En el año tres se venden \$982,935 en tableros de aglomerado, siendo del tipo I un monto de \$393,255 y del tipo II \$589,680.

En el cuarto año se venden \$1,247,945 en tableros de aglomerado, siendo del tipo I un monto de \$499,365 y del tipo II \$748,580.

En el quinto año se venden \$1,640,855 en tableros de aglomerado, siendo del tipo I un monto de \$656,740 y del tipo II \$984,115.

El cumplimiento del presupuesto de ventas se enfoca en un crecimiento constante de las ventas donde demostrar las características y beneficios del producto jugaran un papel importante.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

**Tabla 7 Precios de venta individuales**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Tipo I	130.00	130.00	135.00	135.00	140.00
Tipo II (Impermeable)	135.00	135.00	140.00	140.00	145.00

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodríguez

**Tabla 8 Ventas totales (resumen)**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Tipo I	\$206,700	\$298,350	\$393,255	\$499,365	\$656,740
Tipo II (Impermeable)	\$315,900	\$448,335	\$589,680	\$748,580	\$984,115
<b>TOTAL</b>	<b>\$522,600</b>	<b>\$746,685</b>	<b>\$982,935</b>	<b>\$1,247,945</b>	<b>\$1,640,855</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodríguez

### 3.1.5 Costos.

La empresa tiene los costos asociados a la producción, donde su costo más alto es la mano de obra. La materia prima se adquiere a un precio módico por ser un desecho de un proceso agrícola y los costos indirectos de fabricación donde se encuentran los diferentes aditivos, principalmente, conjugan el costo de venta del tablero de aglomerado. En términos porcentuales en el primer año los costos de venta del tablero tipo I representan un 30% con respecto al PVP y con relación al tipo II representan un 35% con respecto al PVP.

En el primer año, por ventas de tableros de aglomerado, el costo anual es de \$228,448, por ventas de tipo I, \$62,010 y por el tipo II \$110,565. Adicionalmente lo que se incurrió en sueldos que asciende a \$55,873 anuales.

En el segundo año, por ventas de tableros de aglomerado, el costo anual es de \$332,510, por ventas de tipo I, \$98,456 y por el tipo II \$172,609. Adicionalmente lo que se incurrió en sueldos que asciende a \$61,446 anuales.

En el tercer año, por ventas de tableros de aglomerado, el costo anual es de \$441,607, por ventas de tipo I, \$137,464 y por el tipo II \$240,811. Adicionalmente lo que se incurrió en sueldos que asciende a \$63,332 anuales.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

En el cuarto año, por ventas de tableros de aglomerado, el costo anual es de \$594,168, por ventas de tipo I, \$192,011 y por el tipo II \$336,271. Adicionalmente lo que se incurrió en sueldos que asciende a \$65,885 anuales.

El quinto y último año de análisis, los costos de venta de tableros de aglomerado son \$805,908, por ventas de tipo I, \$267,856 y por el tipo II \$469,516. Adicionalmente lo que se incurrió en sueldos que asciende a \$68,537 anuales.

Los costos se estiman en base a un incremento del 10% anual que permiten mitigar cualquier alza en mano de obra o aditivos dentro del proceso de producción.

**Tabla 9 Costos de venta individuales**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Tipo I	39.00	42.90	47.19	51.91	57.10
Tipo II (Impermeable)	47.25	51.98	57.17	62.89	69.18
Sueldos	4,656.08	5,120.48	5,277.68	5,490.45	5,711.40

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

**Tabla 10 Costos de venta totales**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Tipo I	62,010	98,456	137,464	192,011	267,856
Tipo II (Impermeable)	110,565	172,609	240,811	336,271	469,516
Sueldos	55,873	61,446	63,332	65,885	68,537
<b>TOTAL</b>	<b>228,448</b>	<b>332,510</b>	<b>441,607</b>	<b>594,168</b>	<b>805,908</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez



### 3.1.6 Gastos.

En gastos de la empresa, se incurrirá en la nómina administrativa y comercial, donde por objetivos de venta cumplidos se pagarán comisiones. Adicionalmente existe el gasto de alquiler del galpón donde se establecerán las oficinas administrativas y el área de producción. Demas gastos de seguridad, capacitaciones, publicidad entre otros van acorde al giro del negocio.

Dentro del primer año los gastos administrativos y de ventas ascienden a \$289,556 donde el principal peso recae en la nómina, siendo un 54% del total de gastos.

A partir del segundo año los gastos tienen un incremento del 5% con respecto al año pasado, siendo este por un monto de \$321,569.

Se proyecta que para el año tres se mantenga la tendencia de incremento del 5% con respecto al año anterior, terminando el año con un total de \$347,803.

En el cuarto y quinto año se estima un incremento del 10% respectivamente obteniendo montos de \$377,444 para el cuarto año y \$394,174 para el quinto.

**Tabla 11 Gastos operacionales: Administrativos y de ventas**

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldos	160,292	176,392	195,368	217,387	226,114
Alquiler	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
Limpieza	600	630	662	695	729
Servicios básicos	1,800	1,890	1,985	2,084	2,188
Seguridad	10,200	10,710	11,246	11,808	12,398
Publicidad	6,000	6,300	6,615	6,946	7,293
Capacitación	7,500	7,875	8,269	8,682	9,116
Permisos Funcionamiento	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
Movilización	2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
Suministros de oficina	240	252	265	278	292
Comisiones	26,130	27,437	28,808	30,249	31,761
<b>TOTAL</b>	<b>279,162</b>	<b>301,206</b>	<b>326,422</b>	<b>354,993</b>	<b>370,601</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

### 3.2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Los accionistas de Taglosa S.A. harán una inversión de \$95,634, que servirá principalmente para la maquinaria. Por otro lado, se hará el requerimiento de una línea de crédito por \$63,756 para invertir en la compra de otros activos fijos y capital de trabajo para la operación del negocio. El prospecto principal es el Banco del Pacifico, que otorga una tasa anual nominal del 16%, la tasa por periodo es de 1,33%, el plazo para pagar la deuda es de cinco años, es decir 60 cuotas de \$1,550.42, lo cual dejaría un interés pagado en cinco años de \$29,269.32.

**Tabla 12 Préstamo**

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
<b>Interés</b>		\$9,556.43	\$7,997.61	\$6,170.26	\$4,028.10	\$1,516.92
<b>Capital Pagado</b>		\$9,048.64	\$10,607.45	\$12,434.81	\$14,576.96	\$17,088.14
<b>Dividendos</b>		\$18,605.06	\$18,605.06	\$18,605.06	\$18,605.06	\$18,605.06
<b>Saldo</b>	\$63,756.00	\$54,707.36	\$44,099.91	\$31,665.11	\$17,088.14	\$0.00

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

### 3.3. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

#### 3.3.1 Flujo de caja proyectado.

Partiendo de una necesidad de \$159,390 donde se conseguirá una línea de crédito que proporcionará recursos a la compañía por un total de \$63,756, se denota que la operación comenzará con un flujo de caja negativo; el cual progresivamente se ira recuperando y al término del segundo año luego de cubrir gastos y costos financiero y sus debidos impuestos se obtendrá un total de \$94,364 permitiendo que a partir de ahí la empresa pueda generar liquidez cada año.

A partir del tercer año los flujos de la operación son suficientes para cubrir los gastos del año y abonar la deuda adquirida, generando rentabilidad en la empresa y lo que eventualmente permitirá realizar inversiones en maquinaria con mejores desarrollos tecnológicos.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

**Tabla 13 Flujo de caja**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ventas</b>	522,600	746,685	982,935	1,247,945	1,640,855
<b>- Costo de Ventas</b>	228,448	332,510	441,607	594,168	805,908
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	294,152	414,175	541,328	653,777	834,947
<b>- Gastos desembolsables</b>	279,162	301,206	326,422	354,993	370,601
<b>- Gastos no desembolsables</b>	11,358	11,358	11,358	11,358	11,358
<b>Utilidad Operacional</b>	3,632	101,611	203,548	287,425	452,987
<b>- Gastos financiamiento</b>	9,556	7,998	6,170	4,028	1,517
<b>Utilidad antes de Reparto a Trabajadores</b>	-5,925	93,613	197,377	283,397	451,470
<b>- 15% Reparto Ut. Trabajadores</b>	-	14,042	29,607	42,510	67,721
<b>Utilidad antes de Impuesto Renta</b>	-5,925	79,571	167,771	240,888	383,750
<b>- 25% Impuesto Renta</b>	-	19,893	41,943	60,222	95,937
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>	-5,925	59,678	125,828	180,666	287,812
<b>- 10% Reserva Legal</b>	-	5,968	12,583	18,067	28,781
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>-5,925</b>	<b>53,711</b>	<b>113,245</b>	<b>162,599</b>	<b>259,031</b>
<b>+ Gastos no desembolsables</b>	11,358	11,358	11,358	11,358	11,358
<b>+ Reserva Legal</b>	-	5,968	12,583	18,067	28,781
<b>+ Deudas no pagadas en el periodo</b>	-	33,935	71,549	102,731	163,658
<b>- Deudas pagadas</b>	-	-	33,935	71,549	102,731
<b>- Amortización (cap.pagado)</b>	9,049	10,607	12,435	14,577	17,088
<b>Inversión</b>	-159,390				
<b>Préstamo a largo plazo</b>	63,756				
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-95,634</b>	<b>-3,615</b>	<b>94,364</b>	<b>208,629</b>	<b>343,009</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

### 3.3.2 Estado de resultados (pérdidas y ganancias).

En el Estado de Resultados, en perdidas ganancias, después de haber asumido costos de ventas, gastos monetarios y no monetarios, pagado dividendos, gastos financieros, 15% repartición a trabajadores, 25% impuesto a la renta y 10% reserva legal, la compañía genera una perdida en el año uno de (\$5,925). En el año dos se genera una utilidad neta de \$53,711, al año tres una utilidad neta de \$113,245, al año cuatro una utilidad neta de \$162,599 y al quinto año \$259,031.

**Tabla 14 Estado de resultados**

<b>PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas	522,600	746,685	982,935	1,247,945	1,640,855
Costo de Ventas	228,448	332,510	441,607	594,168	805,908
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>294,152</b>	<b>414,175</b>	<b>541,328</b>	<b>653,777</b>	<b>834,947</b>
Gastos Monetarios	279,162	301,206	326,422	354,993	370,601
Gastos no Monetarios - Depreciación	11,358	11,358	11,358	11,358	11,358
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>3,632</b>	<b>101,611</b>	<b>203,548</b>	<b>287,425</b>	<b>452,987</b>
Gastos Financieros	9,556	7,998	6,170	4,028	1,517
<b>Utilidad antes de repartición a trabajadores</b>	<b>-5,925</b>	<b>93,613</b>	<b>197,377</b>	<b>283,397</b>	<b>451,470</b>
15% repartición a trabajadores	-	14,042	29,607	42,510	67,721
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-5,925</b>	<b>79,571</b>	<b>167,771</b>	<b>240,888</b>	<b>383,750</b>
25% impuesto a la renta	-	19,893	41,943	60,222	95,937
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>	<b>-5,925</b>	<b>59,678</b>	<b>125,828</b>	<b>180,666</b>	<b>287,812</b>
10% Reserva Legal	-	5,968	12,583	18,067	28,781
<b>Utilidad/Pérdida neta</b>	<b>-5,925</b>	<b>53,711</b>	<b>113,245</b>	<b>162,599</b>	<b>259,031</b>

Fuente: Taglosa S.A..

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

### 3.3.3 Balance General.

En el Balance General o Estado de Situación financiera se denota la composición de la compañía donde el activo corriente a lo largo de los años posee solvencia para poder cubrir los pasivos corrientes. Al tener excedente de recursos, principalmente efectivo, que permitirán disminuir la deuda la compañía se vuelve sustentable a través del tiempo. El patrimonio se incrementa conforme se perciben las utilidades acumuladas por tanto los accionistas pueden percibir que su inversión está generando rentabilidad.

**Tabla 15 Estado de Situación Financiera**

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO	50,000.00	46,384.82	140,748.53	303,114.42	511,743.25	854,751.97
ACTIVOS NO CORRIENTES NETOS	109,390.00	98,032.00	86,674.00	75,316.00	63,958.00	52,600.00
<b>ACTIVOS</b>	<b>159,390.00</b>	<b>144,416.82</b>	<b>227,422.53</b>	<b>378,430.42</b>	<b>575,701.25</b>	<b>907,351.97</b>
CTAS.DOC. X PAGAR		-	33,934.77	71,549.33	102,731.46	163,657.99
PRÉSTAMO BCARIO.	63,756.00	54,707.36	44,099.91	31,665.11	17,088.14	0.00
<b>PASIVOS</b>	<b>63,756.00</b>	<b>54,707.36</b>	<b>78,034.69</b>	<b>103,214.44</b>	<b>119,819.60</b>	<b>163,657.99</b>
CAPITAL SOCIAL	95,634.00	95,634.00	95,634.00	95,634.00	95,634.00	95,634.00
RESERVA LEGAL		-	5,967.84	18,550.65	36,617.22	65,398.45
UTILIDADES RETENIDAS		-5,924.55	47,786.01	161,031.33	323,630.43	582,661.53
<b>PATRIMONIO</b>	<b>95,634.00</b>	<b>89,709.45</b>	<b>149,387.85</b>	<b>275,215.98</b>	<b>455,881.65</b>	<b>743,693.98</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>159,390.00</b>	<b>144,416.82</b>	<b>227,422.53</b>	<b>378,430.42</b>	<b>575,701.25</b>	<b>907,351.97</b>

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

### 3.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

#### 3.4.1 Indicadores económicos.

El negocio genera rápidamente flujo, los valores anuales que presenta, a partir del segundo año son positivos, el valor presente de flujo es igual, solvente y la empresa demuestra un payback al tercer año de operación, con un valor positivo de \$42,211. La tasa de retorno esperada es del 70% y la tasa interna de retorno que se consigue es de 78.49%. Finalmente, se puede observar que la TIR al ser mayor que el WACC (46%), el proyecto es factible y que el valor positivo del VAN, \$95,577.81 también demuestra que el proyecto es factible.

**Tabla 16 Cálculo del VAN, TIR y Payback.**

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO</b>	-\$ 95,634.00	-\$ 3,615.18	\$ 94,363.72	\$ 162,365.88	\$ 208,628.83	\$ 343,008.73
<b>VALOR PRESENTE</b>	-\$ 95,634.00	-\$ 2,474.80	\$ 44,220.49	\$ 52,086.18	\$ 45,815.38	\$ 51,564.57
<b>FLUJO</b>						
<b>PAYBACK</b>	-\$ 95,634.00	-\$ 98,108.80	-\$ 53,888.31	-\$ 1,802.13	\$ 44,013.25	\$ 95,577.81
<b>% Tasa de retorno esperada</b>				70%		
<b>% Interés del Banco</b>				16,00%		
<b>Impuestos</b>				36,25%		
<b>TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)</b>				<b>78,49%</b>		
<b>VAN (VALOR ACTUAL NETO)</b>				<b>\$ 95,577.81</b>		
<b>PAYBACK</b>				<b>3 años</b>		

Fuente: Taglosa S.A.  
Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

#### 3.4.2 Punto de equilibrio.

En el punto de equilibrio se llegó a una verificación exitosa en los cinco años analizados, dividiendo el costo fijo para las ventas, se logró llegar al porcentaje en el que se encuentra el punto de equilibrio y ese porcentaje se lo multiplicó por la utilidad a la cual, restándole costos fijos y costos variables, el resultado es 0.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

**Tabla 17 Punto de equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTO FIJO	\$ 300,077	\$ 320,562	\$ 343,950	\$ 370,380	\$ 383,476
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 294,152	\$ 414,175	\$ 541,328	\$ 653,777	\$ 834,947
<b>% Equilibrio</b>	<b>102%</b>	<b>77%</b>	<b>64%</b>	<b>57%</b>	<b>46%</b>
VENTAS	\$ 522,600	\$ 746,685	\$ 982,935	\$ 1,247,945	\$ 1,640,855
COSTOS VARIABLES	\$ 228,448	\$ 332,510	\$ 441,607	\$ 594,168	\$ 805,908
COSTOS FIJOS	\$ 300,077	\$ 320,562	\$ 343,950	\$ 370,380	\$ 383,476
<b>UTILIDAD</b>	<b>-\$ 5,925</b>	<b>\$ 93,613</b>	<b>\$ 197,377</b>	<b>\$ 283,397</b>	<b>\$ 451,470</b>
<b>VERIFICACIÓN</b>					
VENTAS	\$ 533,126	\$ 577,917	\$ 624,540	\$ 706,990	\$ 753,616
COSTOS VARIABLES	\$ 233,049	\$ 257,355	\$ 280,590	\$ 336,610	\$ 370,140
COSTOS FIJOS	\$ 300,077	\$ 320,562	\$ 343,950	\$ 370,380	\$ 383,476
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

Fuente: Taglosa S.A.  
Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

### **3.5 RATIOS FINANCIEROS**

**Liquidez:** Dentro de estos ratios, la razón corriente de la compañía cada año denota mayor liquidez. Dentro del primer año al no contar con pasivos corrientes la compañía cuenta con cada dólar dentro del activo corriente para su uso. A partir del segundo año se obtiene un ratio que indica que por cada dólar que la compañía debe, tiene 4 para cubrirlo. A lo largo de los años este ratio sigue incrementado demostrando la solvencia que podría llegar a tener la compañía.

**Rentabilidad:** Al término del primer año el margen neto denota que cubiertos todos los costos y gastos se obtendría una pérdida del -1% en relación con los ingresos. A partir de ese momento el margen neto resultara de utilidades netas que cada año incrementan generando mayor rentabilidad a la empresa. Los índices de ROA y ROE demuestran la rentabilidad frente a los activos y el patrimonio de la empresa se estabilizan a través del tiempo.

**Endeudamiento:** En endeudamiento se observa que la compañía cuenta con los activos necesarios para cubrir la deuda, en el primer año la deuda está cubierta con un 62% frente a los activos y conforme transcurre el tiempo este índice se agranda.

**Rotación:** en índices de rotación, la compañía posee un alto nivel de rotación que permite que se realicen las ventas.



“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

**Tabla 18 Ratios financieros**

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	-	4.15	4.24	4.98	5.22
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 46,385	\$ 106,814	\$ 231,565	\$ 409,012	\$ 691,094
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	3.62	3.28	2.60	2.17	1.81
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	0.38	0.34	0.27	0.21	0.18
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	0.61	0.52	0.38	0.26	0.22
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	10%	6%	3%	1%	0%
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	0.38	12.71	32.99	71.35	298.62
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	56%	55%	55%	52%	51%
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	1%	14%	21%	23%	28%
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	-1%	7%	12%	13%	16%
ROA	UT NE/ ACTIVOS	-4%	24%	30%	28%	29%
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	-7%	36%	41%	36%	35%

Fuente: Taglosa S.A.

Elaborado por: Juan Guillermo Rodriguez

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **CONCLUSIONES.**

La elaboración de tableros de aglomerado a partir de desechos agrícolas además de contar con una ventaja competitiva como costos de producción inferiores frente a la competencia lo que permite generar una pronta rentabilidad, además, colabora con el medio ambiente aprovechando los desechos de procesos agrícolas, los cuales son componentes con mejores características que el producto tradicional (hecho a base de madera).

El raquis de palma africana, el cual se origina del proceso de extracción de aceite de palma se utilizaba como abono natural, luego de describir las características de esta potencial materia prima, que daría paso a un producto con características competitivas frente al producto tradicional llegaría a crear una cadena de valor a un negocio que hoy en día necesita rentabilizar sus inversiones.

Debido a la peste del PC, el negocio de aceite de palma africana se vio afectado en el país; llegando a implementar la línea de negocio que parte de aprovechar un “desecho” del proceso tradicional estos agricultores tradicionales pueden obtener mejores y más rápidos retornos de sus inversiones.

El mercado extranjero es la vía más rápida de asegurar un posicionamiento como empresa ya que los niveles de innovación en la construcción son mas avanzados allá, dentro del mercado local cuesta confiar en los productos y como sociedad se prefiere imitar algo ya implementado.

### **RECOMENDACIONES.**

Uno de los principales “dolos” que tiene el agricultor es el tiempo y la falta de capital, el estado deberá seguir trabajando en cubrir estas necesidades para

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

lograr posicionarse como competidor en este mercado de tableros de aglomerado, debido a que la mejor forma de sacar provecho a este plan de negocio es tener como relacionada a la productora de palma. Al gestionar de esta manera el plan de negocio se obtendrá mayor respaldo por parte de entes financieros y la confianza en el mercado exterior no se verá difícil de obtener.

Existen algunos desechos de cadenas de producción agrícola que pueden ser aprovechados, identificando correctamente sus características y con una inversión de capital se podrían crear “side business” que provean de recursos al productor y no tengan que sufrir los problemas cíclicos de las plantaciones o sembríos agrícolas.

Una vez que el producto haya roto la barrera internacional el gobierno deberá establecer alianzas para promover el consumo internacional frente a los demás países y que mejor manera de primero incentivarlo a nivel nacional, siendo parte de convenios con constructoras e inclusive certificaciones ambientales o de buen uso de los recursos.

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022.”

## Bibliografía

- (s.f.). Obtenido de <https://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/4638>
- CENIPALMA. (2022). *Cenipalma.org*. Obtenido de <https://www.cenipalma.org/>
- CNPMLTA. (2011). Obtenido de <https://cambioclimatico-regatta.org/index.php/es/instituciones-clave/item/centro-nacional-de-produccion-mas-limpia-y-tecnologias-ambientales>
- Data, E. C. (2022). *Data.census.gov*. Obtenido de <https://data.census.gov/cedsci/table?g=0100000US&y=2020&d=DEC%20Redistricting%20Data%20%28PL%2094-171%29&tid=DECENNIALPL2020.H1>
- Española. (2021).
- FAO. (2022). *FAO*. Obtenido de <https://www.fao.org/faostat/es/#search/Tableros%20de%20fibra%2C%20prensados%201961-1994>
- JUNPALMA. (2017). Peru.
- madera, C. f. (s.f.). *Primicias*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/factores-impulso-exportaciones-aglomerados-madera/>
- Ponguillo López, J. S., & Romero Lino, O. D. (2021-09). *Tesis*. (s.f.). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/57776>
- Rivadeneira, R. (2014). *Factibilidad para importacion de maquinaria para elaboracion de aglomerados*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/11718>
- Rosdanelli Hasibuan, W. R. (2007). Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/apj.53>
- Vasquez, V. y. (2002).
- Vinueza, A. (2019). *Análisis de factibilidad para la fabricación y comercialización de tableros aglomerado*. Obtenido de <http://201.159.223.180/handle/3317/13328>

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

**ANEXOS**

<b>COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
Tipo 1			150	152	154	156	158	160	162	164	166	168	1,590
Tipo 2 (Impermeable)			225	227	229	231	233	235	237	239	241	243	2,340
<b>TOTAL</b>	-	-	375	379	383	387	391	395	399	403	407	411	3,930
<b>COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
Tipo 1	171	174	177	181	185	189	193	197	201	205	209	213	2,295
Tipo 2 (Impermeable)	248	253	258	263	268	273	278	284	290	296	302	308	3,321
<b>TOTAL</b>	419	427	435	444	453	462	471	481	491	501	511	521	5,616
<b>COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 3</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
Tipo 1	217	221	225	230	235	240	245	250	255	260	265	270	2,913
Tipo 2 (Impermeable)	314	320	326	333	340	347	354	361	368	375	383	391	4,212
<b>TOTAL</b>	531	541	551	563	575	587	599	611	623	635	648	661	7,125
<b>COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 4</b>													

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Tipo 1	275	281	287	293	299	305	311	317	323	329	336	343	3,699
Tipo 2 (Impermeable)	399	407	415	423	431	440	449	458	467	476	486	496	5,347
<b>TOTAL</b>	674	688	702	716	730	745	760	775	790	805	822	839	9,046
<b>COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 5</b>													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Tipo 1	350	357	364	371	378	386	394	402	410	418	426	435	4,691
Tipo 2 (Impermeable)	506	516	526	537	548	559	570	581	593	605	617	629	6,787
<b>TOTAL</b>	856	873	890	908	926	945	964	983	1,003	1,023	1,043	1,064	11,478

<b>VENTAS PROYECTADAS: AÑO 1</b>													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Tipo 1	-	-	19,500	19,760	20,020	20,280	20,540	20,800	21,060	21,320	21,580	21,840	206,700
Tipo 2 (Impermeable)	-	-	30,375	30,645	30,915	31,185	31,455	31,725	31,995	32,265	32,535	32,805	315,900
<b>TOTAL</b>	-	-	49,875	50,405	50,935	51,465	51,995	52,525	53,055	53,585	54,115	54,645	522,600
<b>VENTAS PROYECTADAS: AÑO 2</b>													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Tipo 1	22,230	22,620	23,010	23,530	24,050	24,570	25,090	25,610	26,130	26,650	27,170	27,690	298,350
Tipo 2 (Impermeable)	33,480	34,155	34,830	35,505	36,180	36,855	37,530	38,340	39,150	39,960	40,770	41,580	448,335

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

<b>TOTAL</b>	55,710	56,775	57,840	59,035	60,230	61,425	62,620	63,950	65,280	66,610	67,940	69,270	<b>746,685</b>
<b>VENTAS PROYECTADAS:</b>													
<b>AÑO 3</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
<b>Tipo 1</b>	29,295	29,835	30,375	31,050	31,725	32,400	33,075	33,750	34,425	35,100	35,775	36,450	<b>393,255</b>
<b>Tipo 2 (Impermeable)</b>	43,960	44,800	45,640	46,620	47,600	48,580	49,560	50,540	51,520	52,500	53,620	54,740	<b>589,680</b>
<b>TOTAL</b>	73,255	74,635	76,015	77,670	79,325	80,980	82,635	84,290	85,945	87,600	89,395	91,190	<b>982,935</b>
<b>VENTAS PROYECTADAS:</b>													
<b>AÑO 4</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 4</b>
<b>Tipo 1</b>	37,125	37,935	38,745	39,555	40,365	41,175	41,985	42,795	43,605	44,415	45,360	46,305	<b>499,365</b>
<b>Tipo 2 (Impermeable)</b>	55,860	56,980	58,100	59,220	60,340	61,600	62,860	64,120	65,380	66,640	68,040	69,440	<b>748,580</b>
<b>TOTAL</b>	92,985	94,915	96,845	98,775	100,705	102,775	104,845	106,915	108,985	111,055	113,400	115,745	<b>1,247,945</b>
<b>VENTAS PROYECTADAS:</b>													
<b>AÑO 5</b>													
<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 5</b>
<b>Tipo 1</b>	49,000	49,980	50,960	51,940	52,920	54,040	55,160	56,280	57,400	58,520	59,640	60,900	<b>656,740</b>
<b>Tipo 2 (Impermeable)</b>	73,370	74,820	76,270	77,865	79,460	81,055	82,650	84,245	85,985	87,725	89,465	91,205	<b>984,115</b>
<b>TOTAL</b>	122,370	124,800	127,230	129,805	132,380	135,095	137,810	140,525	143,385	146,245	149,105	152,105	<b>1,640,855</b>

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 1													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Tipo 1	-	-	5,850	5,928	6,006	6,084	6,162	6,240	6,318	6,396	6,474	6,552	62,010
Tipo 2 (Impermeable)	-	-	10,631	10,726	10,820	10,915	11,009	11,104	11,198	11,293	11,387	11,482	110,565
SUELDOS	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	4,656	55,873
<b>TOTAL</b>	<b>4,656</b>	<b>4,656</b>	<b>21,137</b>	<b>21,310</b>	<b>21,482</b>	<b>21,655</b>	<b>21,827</b>	<b>22,000</b>	<b>22,172</b>	<b>22,345</b>	<b>22,517</b>	<b>22,690</b>	<b>228,448</b>
COSTOS PROYECTADOS: AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Tipo 1	7,336	7,465	7,593	7,765	7,937	8,108	8,280	8,451	8,623	8,795	8,966	9,138	98,456
Tipo 2 (Impermeable)	12,890	13,150	13,410	13,669	13,929	14,189	14,449	14,761	15,073	15,385	15,696	16,008	172,609
SUELDOS	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	5,120	61,446
<b>TOTAL</b>	<b>25,346</b>	<b>25,735</b>	<b>26,123</b>	<b>26,555</b>	<b>26,986</b>	<b>27,418</b>	<b>27,849</b>	<b>28,333</b>	<b>28,816</b>	<b>29,300</b>	<b>29,783</b>	<b>30,266</b>	<b>332,510</b>
COSTOS PROYECTADOS: AÑO 3													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Tipo 1	10,240	10,429	10,618	10,854	11,090	11,326	11,562	11,798	12,033	12,269	12,505	12,741	137,464
Tipo 2 (Impermeable)	17,952	18,295	18,638	19,038	19,439	19,839	20,239	20,639	21,039	21,440	21,897	22,354	240,811
SUELDOS	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	5,278	63,332
<b>TOTAL</b>	<b>33,470</b>	<b>34,002</b>	<b>34,534</b>	<b>35,170</b>	<b>35,806</b>	<b>36,442</b>	<b>37,078</b>	<b>37,714</b>	<b>38,351</b>	<b>38,987</b>	<b>39,680</b>	<b>40,373</b>	<b>441,607</b>
COSTOS PROYECTADOS: AÑO 4													



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Tipo 1	14,275	14,586	14,898	15,209	15,521	15,832	16,144	16,455	16,767	17,078	17,441	17,805	192,011
Tipo 2 (Impermeable)	25,093	25,596	26,099	26,602	27,105	27,671	28,237	28,804	29,370	29,936	30,564	31,193	336,271
SUELDOS	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	5,490	65,885
<b>TOTAL</b>	<b>44,858</b>	<b>45,673</b>	<b>46,488</b>	<b>47,302</b>	<b>48,117</b>	<b>48,994</b>	<b>49,872</b>	<b>50,749</b>	<b>51,627</b>	<b>52,504</b>	<b>53,496</b>	<b>54,489</b>	<b>594,168</b>
<b>COSTOS PROYECTADOS: AÑO 5</b>													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Tipo 1	19,985	20,385	20,784	21,184	21,584	22,041	22,497	22,954	23,411	23,868	24,325	24,838	267,856
Tipo 2 (Impermeable)	35,004	35,696	36,388	37,149	37,910	38,671	39,432	40,193	41,023	41,853	42,683	43,513	469,516
SUELDOS	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	5,711	68,537
<b>TOTAL</b>	<b>60,701</b>	<b>61,792</b>	<b>62,884</b>	<b>64,044</b>	<b>65,205</b>	<b>66,423</b>	<b>67,641</b>	<b>68,858</b>	<b>70,145</b>	<b>71,432</b>	<b>72,719</b>	<b>74,063</b>	<b>805,908</b>

<b>GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1</b>													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	13,358	160,292
ALQUILER	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
LIMPIEZA	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
SERVICIOS BÁSICOS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
SEGURIDAD	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	10,200
PUBLICIDAD	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
CAPACITACIÓN	2,500			2,500			2,500						7,500
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	4,000												4,000
MOVILIZACIÓN	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
<b>COMISIONES</b>	-	-	2,494	2,520	2,547	2,573	2,600	2,626	2,653	2,679	2,706	2,732	26,130
<b>TOTAL</b>	26,628	20,128	22,621	25,148	22,674	22,701	25,227	22,754	22,780	22,807	22,833	22,860	279,162
<b>GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 2</b>													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
<b>SUELDOS</b>	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	14,699	176,392
<b>ALQUILER</b>	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	63,000
<b>LIMPIEZA</b>	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	630
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	1,890
<b>SEGURIDAD</b>	893	893	893	893	893	893	893	893	893	893	893	893	10,710
<b>PUBLICIDAD</b>	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	6,300
<b>CAPACITACIÓN</b>	2,625	-	-	2,625	-	-	2,625	-	-	-	-	-	7,875
<b>PERMISOS FUNCIONAMIENTO</b>	4,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,200
<b>MOVILIZACIÓN</b>	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	2,520
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252
<b>COMISIONES</b>	-	-	2,618	2,646	2,674	2,702	2,730	2,758	2,785	2,813	2,841	2,869	27,437
<b>TOTAL</b>	28,633	21,808	24,426	27,079	24,482	24,510	27,163	24,565	24,593	24,621	24,649	24,677	301,206
<b>GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 3</b>													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
<b>SUELDOS</b>	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	16,281	195,368
<b>ALQUILER</b>	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	5,513	66,150
<b>LIMPIEZA</b>	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	662
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1,985
<b>SEGURIDAD</b>	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	11,246

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

PUBLICIDAD	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	6,615
CAPACITACIÓN	2,756	-	-	2,756	-	-	2,756	-	-	-	-	-	8,269
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	4,410	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,410
MOVILIZACIÓN	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	2,646
SUMINISTROS DE OFICINA	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	265
COMISIONES	-	-	2,749	2,779	2,808	2,837	2,866	2,895	2,925	2,954	2,983	3,012	28,808
<b>TOTAL</b>	<b>30,911</b>	<b>23,745</b>	<b>26,494</b>	<b>29,279</b>	<b>26,552</b>	<b>26,582</b>	<b>29,367</b>	<b>26,640</b>	<b>26,669</b>	<b>26,698</b>	<b>26,728</b>	<b>26,757</b>	<b>326,422</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 4</b>													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 4</b>
SUELDOS	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	18,116	217,387
ALQUILER	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	5,788	69,458
LIMPIEZA	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	695
SERVICIOS BÁSICOS	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	2,084
SEGURIDAD	984	984	984	984	984	984	984	984	984	984	984	984	11,808
PUBLICIDAD	579	579	579	579	579	579	579	579	579	579	579	579	6,946
CAPACITACIÓN	2,894	-	-	2,894	-	-	2,894	-	-	-	-	-	8,682
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	4,631	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,631
MOVILIZACIÓN	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	2,778
SUMINISTROS DE OFICINA	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	278
COMISIONES	-	-	2,887	2,918	2,948	2,979	3,010	3,040	3,071	3,102	3,132	3,163	30,249
<b>TOTAL</b>	<b>33,477</b>	<b>25,953</b>	<b>28,839</b>	<b>31,764</b>	<b>28,901</b>	<b>28,932</b>	<b>31,856</b>	<b>28,993</b>	<b>29,024</b>	<b>29,054</b>	<b>29,085</b>	<b>29,116</b>	<b>354,993</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 5</b>													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 5</b>
SUELDOS	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	18,843	226,114
ALQUILER	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	6,078	72,930

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENFOCADA EN LA PRODUCCIÓN DE TABLEROS DE AGLOMERADO PARA EXPORTACION, EN BASE A RESIDUOS AGRICOLAS DEL CULTIVO DE PALMA AFRICANA EN LA CIUDAD DE QUININDE, A PARTIR DEL ULTIMO TRIMESTRE DEL AÑO 2022."

<b>LIMPIEZA</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>729</b>
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>182</b>	<b>2,188</b>
<b>SEGURIDAD</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>1,033</b>	<b>12,398</b>
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>608</b>	<b>7,293</b>
<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>3,039</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,039</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,039</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9,116</b>
<b>PERMISOS FUNCIONAMIENTO</b>	<b>4,862</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,862</b>
<b>MOVILIZACIÓN</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>2,917</b>
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>292</b>
<b>COMISIONES</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,031</b>	<b>3,063</b>	<b>3,096</b>	<b>3,128</b>	<b>3,160</b>	<b>3,192</b>	<b>3,224</b>	<b>3,257</b>	<b>3,289</b>	<b>3,321</b>	<b>3,321</b>	<b>31,761</b>
<b>TOTAL</b>	<b>34,973</b>	<b>27,072</b>	<b>30,103</b>	<b>33,174</b>	<b>30,167</b>	<b>30,200</b>	<b>33,271</b>	<b>30,264</b>	<b>30,296</b>	<b>30,328</b>	<b>30,361</b>	<b>30,393</b>	<b>30,393</b>	<b>370,601</b>