

Estudio De factibilidad Para la Creación De Una Papelería Miscelánea en el Municipio de Cajibío- Cauca

Leidy Carolina Sánchez Chantre



Corporación Universitaria Comfacaucá - Unicomfacaucá

Facultad de Ciencias Empresariales

Popayán-Cauca

2023-2024.

Estudio De factibilidad Para la Creación De Una Papelería Miscelánea en el Municipio de Cajibío- Cauca

Leidy Carolina Sánchez Chantre

Trabajo de Grado para Optar al Título profesional de
Contaduría Pública de Unicomfacauc.



Director.

Magister Yesika Paola Torregroza Burbano
Corporación Universitaria Comfacauc - Unicomfacauc

Facultad de Ciencias Empresariales

Popayán-Cauca

2023-2024.

NOTA DE ACEPTACION

Aprobado por los jurados en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Corporación universitaria Comfacaucá “UNICOMFACAUCÁ” para optar al título de Contador Público.

Jurado

Jurado

Magister Yesika Paola Torregroza Burbano

Director (a)

2023-2024

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios quien me dio la vida, la salud y el impulso necesario para poder culminar mi proyecto de grado y así terminar mi carrera de Contaduría Pública, a mis padres que son el motor de mi vida para seguir siempre adelante, a mis hermanos por ese apoyo incondicional que siempre me ofrecieron para finalizar mis estudios.

Leidy Carolina Sánchez

Agradecimientos

Primero expresar mi agradecimiento a Dios, por darme la sabiduría, la salud y fuerzas para seguir cada día adelante y así poder culminar mi carrera profesional y poder terminar mi proyecto de grado.

Agradezco también a cada uno de los docentes que hicieron parte de mi formación académica, en especial a mi directora de proyecto Yesika Paola Torregroza Burbano, quien me dio consejos y me guio para poder culminar este proyecto.

También agradezco a mis familiares y a las personas que directa e indirectamente me apoyaron y no dejaron que desfalleciera ante las situaciones que se me presentaron a lo largo de este camino.

Leidy Carolina Sánchez

Tabla de Contenido

Introducción.....	9
1. El Problema	10
1.1 Definición Del Problema	10
1.2 Formulación Del Problema	12
2. OBJETIVOS.....	13
2.1 Objetivo General.....	13
2.2 Objetivos Específicos.....	13
3. Justificación.....	13
4. Marco Conceptual.....	15
4.1 Normatividad sobre el Emprendimiento y la Empresa en Colombia.....	15
4.2 ¿Qué Es la Comercialización?.....	16
5. Marco Metodológico	18
5.1. Población y Muestra Para la Realización de la Encuesta	18
5.2 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	19
5.2.1 Fuentes Primarias	19
5.2.2 Fuentes Secundarias	19
5.3 Procesamiento y Análisis de Datos	20
5.4 Metodología.....	20
6. Desarrollo del Proyecto.....	21
6.1. Estudio de Mercado	21
6.1.1 Objetivo General	21
6.1.2 Objetivos Específicos.....	21
6.2 Análisis del Mercado	22
6.2.1 Oferta	22
6.2.2 Demanda	23
6.2.3 Mercado Meta	36
6.2.4 Macro localización	36
6.2.5 <i>Micro localización</i>	37
6.2.6 Descripción del proceso del producto /servicio	37
6.2.7 Relación de servicios y productos a comercializar.....	38
6.2.8 Maquinaria y equipos/muebles	39
6.2.9 Mano de obra.....	40

6.1.1.	<i>Gastos de personal</i>	42
6.1.2.	Presupuestos para inicio de actividades.....	42
7.	Estudio Organizacional.....	43
7.1.	Direccionamiento Estratégico.....	43
7.2.	Divisiones o áreas en la empresa.....	44
8.	Estudio Legal y Ambiental.....	45
8.1.	Legislación vigente que regula la actividad económica.....	45
9.	Estudio Financiero.....	47
9.1.	Inversión Del Proyecto.....	47
9.2.	Presupuesto de Costos y Gastos.....	52
9.2.1	Costos de Producción.....	52
9.2.1.	Gastos de administración.....	54
9.2.2.	Gastos de ventas.....	55
9.3	Presupuestos.....	56
9.3.	Ingresos.....	58
9.4	Flujo de Fondos con Financiamiento (proyecto e inversionista).....	58
10.	Evaluación Social, Económica y Ambiental.....	59
10.1.	Evaluación Social.....	59
10.2.	Evaluación Económica.....	60
10.3.	Evaluación Ambiental.....	60
10.4.	Evaluación Económica del Proyecto.....	62
	Análisis de Costos y Beneficios.....	62
	Flujo de Caja Proyectado.....	64
	Conclusiones.....	65
	Referencias Bibliográficas.....	66

Lista de tablas

Tabla 1	Presupuesto mezcla del mercado	33
Tabla 2	productos	38
Tabla 3	servicios	39
Tabla 4	Maquinaria y equipo	39
Tabla 5	Equipo de computación	40
Tabla 6	Muebles y enseres	40
Tabla 7	Gasto de personal	42
Tabla 8	Presupuestos para inicio de actividades	42-43
Tabla 9	Inversión	48
Tabla 10	Inversiones fijas y diferidas	51-52
Tabla 11	Costos de Producción	53
Tabla 12	Gastos Administración	54-55
Tabla 13	Costos de ventas	56
Tabla 14	Presupuesto	56-57-58
Tabla 15	Ingresos	58
Tabla 16	Evaluación social, económica, ambiental y económica	61
Tabla 17	Evaluación Social	62
Tabla 18	Costo de Inversión	63
Tabla 19	Costo de producción	63
Tabla 20	Ingreso - beneficios	63
Tabla 21	Flujo de caja	64

Introducción

El presente trabajo de grado en la modalidad proyecto de emprendimiento, es un estudio de factibilidad para la creación de una Papelería Miscelánea en el municipio de Cajibío, departamento del Cauca y se presenta para optar al título de Contador Público.

En el artículo “Misceláneas de la Salud”, escrito por Oriana Prieto Gaona para La Red Cultural del Banco de la República en Colombia, manifiesta que la palabra miscelánea hace referencia a una mezcla heterogénea de cosas y menciona que en Colombia hace alusión a las tiendas o almacenes que se encargan de comercializar todo tipo de artículos. Esto es básicamente lo que representa la propuesta, es decir, se busca que las personas puedan satisfacer sus necesidades y resolver algunos de sus problemas del día a día, como conseguir materiales para las tareas de sus hijos, adquirir obsequios sencillos para una ocasión especial, comprar papelería para terminar trabajos de oficina, hacer una hoja de vida, envolver un regalo, etc.

Este tipo de negocios resultan rentables porque los productos y servicios que en él se comercializan son útiles, necesarios, económicos porque se venden normalmente al menudeo, y son de alta rotación.

En el blog El Espectador.com, Dagoberto Páramo en 2021 hizo una buena descripción de lo que representan las tiendas de barrio y las misceláneas para las familias colombianas y la dinamización del comercio/economía; pues además de poner a disposición todo tipo de productos y servicios de manera fácil y “cercana”, permite el enlace entre productores y potenciales consumidores, haciendo posible que muchos tangibles circulen de manera ágil.

La “Papelería Miscelánea” que se pondrá en marcha en el municipio de Cajibío, tendrá una amplia oferta para los clientes del municipio, brindando una buena atención y calidad tanto en los productos como en el servicio.

Dentro del estudio se identificó que en el municipio de Cajibío hay establecimientos similares y difieren unos de otros en los productos que ofrecen, la calidad de los mismos, los precios, las cantidades disponibles al público y el servicio.

Para identificar las preferencias, se realizó una encuesta a una muestra de la población con el propósito de obtener información y así hacer un análisis de la demanda, de este modo también tener la posibilidad de identificar claramente la oferta en el mercado y la competencia directa e indirecta. El acercamiento con las personas a través de la encuesta, permitió recopilar información importante, especialmente para establecer la participación del mercado.

Este documento contiene el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero principalmente, que determinarán la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

A través de estos estudios se podrán reconocer las características del mercado, las mejores estrategias para posicionar la marca y los diferentes productos; también se tendrá la oportunidad de identificar la micro y macrolocalización del proyecto, la infraestructura, los elementos para el montaje, los equipos necesarios, las personas que se requerirían para trabajar, la distribución en planta, entre otros aspectos. Por otro lado, la estructura organizacional y la estructura financiera para determinar la inversión, los costos y las proyecciones de los ingresos.

1. El Problema

1.1 Definición Del Problema

Según el SIMAT 2020, hay 27 Instituciones educativas y Centros educativos, los cuales están distribuidos en 101 sedes tanto en zona urbana como rural, con un aproximado de 6523 estudiantes matriculados.

Esta situación evidencia que hay un gran número de estudiantes de diferentes grados escolares en el municipio que gracias a las 10 u 11 asignaturas que cursan en cada año lectivo, requieren productos y servicios para poder cumplir con sus obligaciones académicas, desde cuadernos, hasta materiales para la realización de tareas diarias con hojas, plastilina, cartulina, lápices, copias, impresiones y colores, entre otros.

Esto sumado a las obligaciones de los padres en sus diferentes trabajos y sus extensos horarios laborales, hacen que esas responsabilidades de tareas y trabajos se lleven a cabo normalmente en horas nocturnas, donde muchos de los negocios ya han cerrado y se dificulta la consecución de elementos y materiales.

Por otro lado, en el municipio las papelerías y misceláneas se han dedicado más a la comercialización de joyería, juguetería, servicios Bancolombia y otros similares y tienen bajo surtido de papelería, así que los negocios que pudieran estar abiertos en horarios nocturnos pueden no contar con los elementos que los padres de familia o estudiantes requieren.

Actualmente, Cajibío principalmente en la zona centro existen muy pocas papelerías y misceláneas que ofrezcan artículos variados ya que estos no se acopian debidamente y sus empleados tienen poco interés en la atención al cliente y asesoramiento lo cual no permite a las personas abastecerse de productos variados de buena calidad y de precios asequibles que puedan suplir las diferentes necesidades del consumidor, además, no les permite obtener en un solo lugar lo que necesitan. Las personas que quieran adquirir papelería, productos decorativos para fiestas, obsequios para todo tipo de ocasiones, peluches, etc se deben trasladar a otras ciudades o pueblos cercanos para poder obtenerlos generando más costos debido a que deben pagar transporte y han de ocupar más tiempo para conseguirlos ya que las vías por las cuales deben trasladarse están en

mantenimiento lo cual causa trancones por tal razón les es más difícil poder conseguir lo que necesitan.

Otra situación que se presenta es que quienes desean adquirir los productos, deben ir al punto físico en los horarios disponibles, no cuentan con un eficiente servicio a domicilio, ni horarios nocturnos y de fines de semana.

Teniendo en cuenta lo anterior, se logra identificar una gran oportunidad en la creación de una Papelería Miscelánea en el municipio de Cajibío- Cauca, debido a la importante demanda que existe y aprovechando que la competencia tanto directa como indirecta que hay, no satisface completamente las necesidades y problemas de los clientes.

1.2 Formulación Del Problema

¿Es factible desde el punto de vista de mercados, técnico, administrativo legal, y financiera la creación de una papelería miscelánea en el municipio de Cajibío, Cauca?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una Papelería Miscelánea en el municipio de Cajibío, departamento del Cauca.

2.2 Objetivos Específicos.

1. Realizar una investigación de mercado por medio de encuestas y hacer el análisis de estas, para determinar la oferta y demanda.
2. Realizar un estudio técnico para determinar los requerimientos de la puesta en marcha de la Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío.
3. Realizar un estudio financiero para identificar la posible inversión, los flujos de caja y los costos de la Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío.
4. Identificar los posibles impactos socio ambientales que podría generar la puesta en marcha de la Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío.

3. Justificación

Los útiles son protagonistas en la vida escolar de todos los niños y jóvenes pues además de facilitar su proceso ya que les posibilita tomar apuntes, poner en práctica la teoría que les han enseñado; también les ayuda a desarrollar la creatividad y facilita de muchas maneras el aprendizaje. Los útiles escolares, hacen que los estudiantes se sientan motivados a aprender ya que pueden recortar, pintar, pegar y crear. Estos elementos mejoran la psicomotricidad, ayudan a reducir la ansiedad y posibilitan la materialización de la imaginación.

En ese orden de ideas, que un niño o joven pueda acceder fácilmente a los elementos que requiere para hacer sus tareas o llevar a clases, hace que este pueda hacer la práctica de un

ejercicio, que se sienta bien y tenga mayores posibilidades de fijar la información. Por ello poner a disposición de los padres de familia y estudiantes los materiales o elementos propios del ejercicio académico, no solo aumenta su bienestar, sino que también se convierte en un negocio rentable.

Aunque en Cajibío existen diferentes tipos de tiendas físicas, todavía no se cuenta con un referente de papelería miscelánea que le permita al consumidor encontrar lo que desee sobre todo en variedad y calidad, con una buena atención y asesoría en la compra. Con la realización de este estudio de factibilidad se podrá ratificar la observación hecha frente a la oferta y la demanda, la definición del modelo de negocio, su estudio técnico, administrativo y financiero. La creación de esta papelería miscelánea está proyectada para brindar soluciones de acuerdo con las exigencias de cada cliente y sobre todo atender esa necesidad insatisfecha y que es una realidad que muchos viven.

Al crear esta papelería miscelánea se espera poder ofrecer diferentes productos más allá de los tradicionales y con diferentes opciones para que los clientes puedan decidir y adquirir lo que necesita con una buena atención de acuerdo con su presupuesto y lo mejor de todo, que encuentre lo que necesite en un solo lugar y de buena calidad.

4. Marco Conceptual

El marco conceptual se construirá a partir de los principales conceptos que dieron lugar al proyecto que para el caso son la normatividad colombiana en relación al emprendimiento y creación de empresa, también la comercialización de productos en Colombia.

4.1 Normatividad sobre el Emprendimiento y la Empresa en Colombia

Desde el 2006 se empezó a hablar de emprendimiento de una manera formal en Colombia con la Ley 1014. Entendiendo este como la oportunidad para ser desarrollador de una idea de negocio, fortalecerla y posteriormente generar empleo y dinamizar la economía del país.

Cronológicamente se encuentra luego la Ley 590¹ del 2000, que busca promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideraciones a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

Posteriormente, en agosto de 2004 se expide la Ley 905 que modificó la Ley 590 y se dictaron otras disposiciones. En el 2010 se creó la Ley del primer empleo, para formalizar el mercado laboral y generar escenarios con condiciones favorables para los jóvenes como medio para el difícil acceso al mercado laboral por primera vez.

En el año 2021, luego de la pandemia, se creó la Ley 2069², a través de la cual se estableció un marco regulatorio para propiciar el emprendimiento, el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad.

¹ <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>

² <https://www.mipymes.gov.co/normatividad/leyes#:~:text=Ley%20905%20del%202%20de,y%20se%20dictan%20otras%20disposiciones.%22>

4.2 ¿Qué Es la Comercialización?

Según Kotler & Armstrong³, la comercialización hace relación a las diferentes actividades que se llevan a cabo o se desarrollan para que el producto se encuentre disponible para la compra, venta y distribución.

Se puede entender también como el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor”⁴

En cualquier de los dos casos, la comercialización no es sino la acción posterior a la creación de un producto o servicio pues se ha realizado una inversión en el proceso y la idea es recuperar el dinero que se dispuso. Esto a su vez permite un reconocimiento de la marca, un posicionamiento del producto y empezar a adquirir clientes a los cuales posteriormente se puede fidelizar.

La comercialización debe darse no solo como un intercambio de bienes y servicios por dinero, sino como una experiencia grata que invite a una nueva compra, por ello el servicio al cliente, la presentación, el fácil acceso al producto (punto de venta o domicilios) y otros aspectos resultan relevantes en este ejercicio.

A continuación, se cita un cuadro de la función de la comercialización para comprender un poco lo anteriormente expuesto:

³ Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Marketing. México, D.F.: Pearson Education

⁴ Manual 5: el mercado y la comercialización / Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – San José, C.R.: IICA, 2018. 105 p.; 21,6 cm X 27,9 cm. – (Programa de Fortalecimiento de Capacidades Agroempresariales y Asociativas; no 5)

FUNCIÓN	DESCRIPCIÓN
Comprar	Buscar y evaluar bienes y servicios para poder adquirir el que resulta más beneficioso (esto depende de los criterios aplicados por el comprador).
Vender	Promover el producto para recuperar la inversión y obtener ganancia.
Transportar	El traslado de bienes o servicios necesario para promover su venta o compra.
Financiar	Proveer el efectivo y el crédito necesario para operar como empresa o consumidor.
Asumir riesgos	Soportar las incertidumbres que forman parte de la comercialización.

Recuadro 1.
Funciones de la
comercialización.

Fuente: Elaborado con base en Rivadeneira, 2012.

Fuente: Manual 5: el mercado y la comercialización / Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – San José, C.R.: IICA, 2018. 105 p.; 21,6 cm X 27,9 cm. – (Programa de Fortalecimiento de Capacidades Agroempresariales y Asociativas; no 5)

Rivadeneira, 2012⁵, sugiere que para que haya una óptima comercialización, los empresarios deben establecer una estrategia o un plan, luego implementarlo y finalmente hacer supervisión y control.

Esto tiene todo el sentido, pues la única forma de tener una empresa exitosa que tenga buen movimiento en sus ventas, requiere de saber qué hacer, cómo hacerlo y con qué recursos, por supuesto, hay que tomar acción y llevar a cabo cada uno de los pasos que se hayan establecido y finalmente revisar que todo se esté ejecutando a plenitud para obtener los resultados esperados.

⁵ Rivadeneira, D. 2012. Comercialización: Definición y Conceptos - ¿Qué es la comercialización? Empresa & Actualidad (en línea). Consultado 22 oct. 2017. Disponible en <http://bit.ly/2jCzyMP>.

5. Marco Metodológico

5.1. Población y Muestra Para la Realización de la Encuesta

El mercado objetivo del estudio son todos los habitantes de la zona urbana del municipio de Cajibío, que de acuerdo al DANE (2020) en Cajibío hay 40.863 habitantes de los cuales el 4.60% pertenecen a la zona urbana, por lo tanto, el universo de estudio es de 1.970 habitantes.

Esta será la base para poder calcular la muestra y así poder acercarnos en lo posible a los resultados de factibilidad de la propuesta. Para hallar la muestra se utiliza la fórmula de universo finitos, la cual es la siguiente:

$$n = \frac{N * K^2 * P * Q}{e^2 * (N - 1) + K^2 * P * Q}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Universo (1.970)

K²= Nivel de confianza (95%)

e²= Error máximo (0.05)

P= Probabilidad a favor (0.50)

Q= Probabilidad en contra (0.50)

Al remplazar la formula con los valores correspondientes se obtiene el siguiente resultado:

$$n = \frac{1.970 * (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}{(0.05)^2 * (1970 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = 321.60805045131 = 322 \text{ Encuestas}$$

Tras el análisis e interpretación de la muestra teniendo como población el numero mencionada anteriormente y el nivel de confianza definido normalmente de 95%, un margen de error de 5%, se puede mencionar que la muestra para el desarrollo de la investigación es de 322.

5.2 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

5.2.1 Fuentes Primarias

Se realizó contacto directo con el público objetivo a través de la encuesta de 5 preguntas con respuestas múltiples, aplicada a 322 habitantes de la zona urbana de Cajibío, con el fin de visualizar la aceptación y los aspectos relacionados de los productos y servicios, como frecuencia de compra, aceptación, competidores, satisfacción, tipo de productos y servicios.

5.2.2 Fuentes Secundarias

Se realizó una búsqueda de estudios de factibilidad, proyectos acerca de papelerías y misceláneas, fuentes bibliográficas, libros de formulación y evaluación de proyectos e investigaciones relacionados con el tema de estudio.

5.3 Procesamiento y Análisis de Datos

Luego de realizar la encuesta a las personas seleccionadas aleatoriamente la cual se realizó por medio de Google Forms. Lo cual se analizó la información por medio de técnicas estadísticas a través de tablas y gráficos en el programa Excel. Se determinaron los porcentajes por respuestas y los resultados obtenidos evidenciaron datos relevantes para la posterior interpretación y análisis.

5.4 Metodología

La metodología para realizar el estudio de factibilidad se describe a continuación:

OBJETIVO	ACTIVIDAD	HERRAMIENTAS	PRODUCTO
Realizar un estudio de mercado por medio de encuestas y hacer el análisis de estas, para determinar la oferta y demanda.	1. Identificar las características de la oferta y la demanda de la papelería miscelánea. 2. Diseñar una papelería miscelánea innovadora que preste el mejor servicio en el municipio de Cajibío.	Encuesta, información	Determinar la factibilidad de la creación de una Papelería Miscelánea en el municipio de Cajibío, departamento del Cauca.
Desarrollar un estudio técnico para determinar los requerimientos de la puesta en marcha de la Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío.	Efectuar los recursos técnicos, administrativos y el personal necesario para poner en marcha la papelería miscelánea.	• Calculo financiero. • Evaluación económica.	
Desarrollar un estudio financiero para identificar la posible inversión, los flujos de caja y los costos de la Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío.	Identificar los recursos necesarios para realizar el proyecto de la papelería miscelánea en Cajibío.	• Estimación de ventas. • Costeo. • Análisis de la inversión.	

6. Desarrollo del Proyecto

En el desarrollo del proyecto se estructurará el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero con el propósito de determinar la Factibilidad del proyecto de la creación de una papelería miscelánea en el municipio de Cajibío.

6.1. Estudio de Mercado

En esta etapa se analizan los aspectos relacionados con el mercado requeridos para la ejecución del proyecto, con el fin de demostrar la viabilidad del mismo, por ende, se recurrió a realizar actividades como conocer el proceso de comercialización de los productos mediante el flujograma y la distribución de la papelería miscelánea, el tipo de maquinaria que se requiere y así analizar el tamaño óptimo del local. En este estudio se puede determinar parte de la valorización de la empresa ya que se busca saber qué inversión en maquinaria, gastos y costos se va a generar para poner en funcionamiento el proyecto.

6.1.1 Objetivo General

Determinar la demanda potencial de la creación de una Papelería y Miscelánea en el municipio de Cajibío Cauca

6.1.2 Objetivos Específicos

- Determinar las preferencias del consumidor de acuerdo a los productos o servicios de las papelerías y misceláneas.
- Identificar la competencia directa e indirecta.
- Identificar cual es la frecuencia de consumo de los productos o servicios de las papelerías y misceláneas.
- Determinar el nivel de aceptación del consumidor.

Los precios que manejan estos locales dependen de la calidad del producto y los servicios de impresión y fotocopias están entre 100 y 200 a negro y blanco y a color a 600, hay igual manejan un descuento si son más de 20 copias o impresiones.

Los principales productos y servicios que ofrecen son papelería, en segundo lugar, algo de cacharrería y similares, y en tercer lugar servicio de fotocopidora. Algunos operan en horarios a partir de las 8:00 am hasta las 5.00 pm de lunes a sábado.

Una de las misceláneas a veces opera los domingos de 8:00 am a 12:00 pm. Los productos y servicios que oferta son comercializados directamente en el local y no prestan servicio de domicilio.

6.2.2 Demanda

El perfil de los clientes de la papelería miscelánea en el municipio de Cajibío, son todas las personas que viven en la zona centro del municipio, personas que desean adquirir productos y servicios de una papelería miscelánea.

Para conocer sus preferencias y opiniones se realizó la siguiente encuesta:

6.2.2.1 Encuesta al Mercado Objetivo del municipio de Cajibío.

1. ¿Con que frecuencia usted visita una papelería o miscelánea?

a. Una vez por semana ()

b. Más de dos veces por semana ()

c. Una vez al mes ()

d. Muy pocas veces ()

e. Nunca ()

2. ¿Qué aspecto es más importante para usted al momento de elegir una papelería o miscelánea? (Seleccione una o varias respuestas)

a. Precios bajos ()

b. Variedad en los productos ()

c. Servicio o atención al cliente ()

d. El aspecto del establecimiento ()

e. Ubicación ()

3. ¿Cuál de los siguientes productos/servicios compra con mayor frecuencia?

(Seleccione una o varias respuestas).

a. Fotocopias ()

b. Cuadernos ()

c. Hojas ()

d. Papeles ()

e. Cartulinas ()

f. Útiles escolares ()

g. Detalles para regalos ()

h. Decoraciones para fiestas ()

i. Servicio de impresión ()

j. Servicio de fotocopidora ()

4. ¿Cuál es su opinión frente a las misceláneas y papelería que se encuentran actualmente en el mercado (en Cajibío)?

a. Excelente ()

b. Buena ()

c. Regular ()

d. Mala ()

5. ¿Qué esperaba encontrar en una miscelánea y papelería?

a. Útiles escolares ()

b. Servicios de fotocopidora e impresiones ()

c. Papeles, cartulinas, cuadernos, resmas de papel ()

d. Detalles para regalar ()

e. Decoración y elementos para fiestas ()

f. Servicio de digitación ()

g. Servicio de llamadas ()

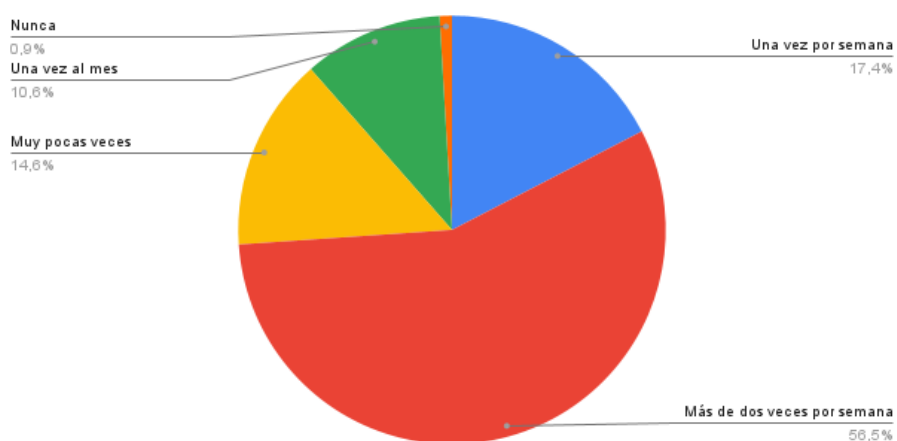
h. Servicio de internet ()

i. Alimentos tipo snacks empaquetados ()

j. Bebidas personales ()

6.2.2.2 Tabulación y Análisis de la Encuesta.

1. ¿Con que frecuencia usted visita una papelería o miscelánea?



Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa acumulada
Una vez por semana	56	17,4%	17,4%
Más de dos veces por semana	182	56,5%	73,9%
Una vez al mes	34	10,6%	84,5%
Muy pocas veces	47	14,6%	99,1%
Nunca	3	0,9%	100,0%
TOTAL	322	100%	

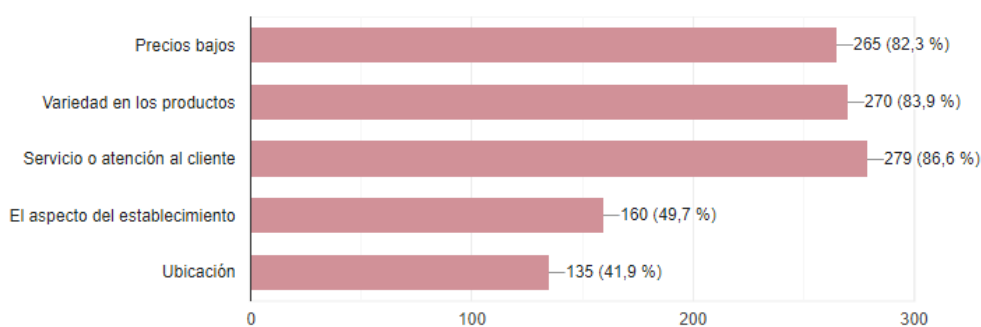
Por medio de la encuesta realizada se puede concluir que la frecuencia con la que las personas visitan las papelerías o misceláneas en el municipio de Cajibío es de la siguiente manera: el 56.5% de las personas encuestadas respondieron que frecuentan papelerías y misceláneas más de dos veces a la semana, el 17.4% de los encuestados respondió que una vez por semana, el 14.6% menciona que frecuenta estos negocios muy pocas veces; el 10.6% de los encuestados respondió que frecuentan estos negocios una vez al mes y el 0.9% menciona que nunca se acerca a una papelería miscelánea.

Por lo cual se puede decir que la frecuencia de las personas que consumen algún producto o servicio en una papelería o miscelánea muestra un buen horizonte para el negocio, ya que es alto el número de personas que requieren productos y servicios de este tipo de negocio y lo frecuentan más de dos veces por semana.

2. ¿Qué aspecto es más importante para usted al momento de elegir una papelería o miscelánea? (Seleccione una o varias respuestas)

 Copiar

322 respuestas



Con la segunda pregunta se buscaba conocer las características del negocio que son más importantes para los clientes y lo llevan a preferir un negocio frente a otro, para satisfacer su necesidad.

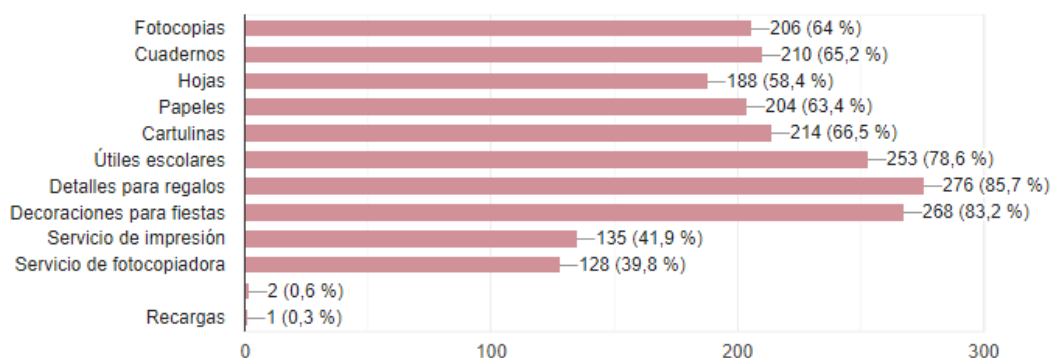
Por medio de la pregunta numero 2 la cual las personas tenían la opción de seleccionar varias respuestas, evidencia que el aspecto es más importante a la hora de elegir una papelería o miscelánea, es el servicio o atención al cliente con un 86.6%, es de decir que, de la muestra 279 personas eligieron esta opción, luego se identifica que el 83.9% tiene en cuenta la variedad en los productos, seguido por un 82.3% de preferencia por los precios bajos.

Esto nos muestra que la decisión de compra en una papelería o miscelánea es muy importante estos tres factores los cuales se debe tener en cuenta para el negocio ya que nos muestra que es lo que el cliente necesita y lo que el cliente desea encontrar.

3. ¿Cuál de los siguientes productos/servicios compra con mayor frecuencia? (Seleccione una o varias respuestas).

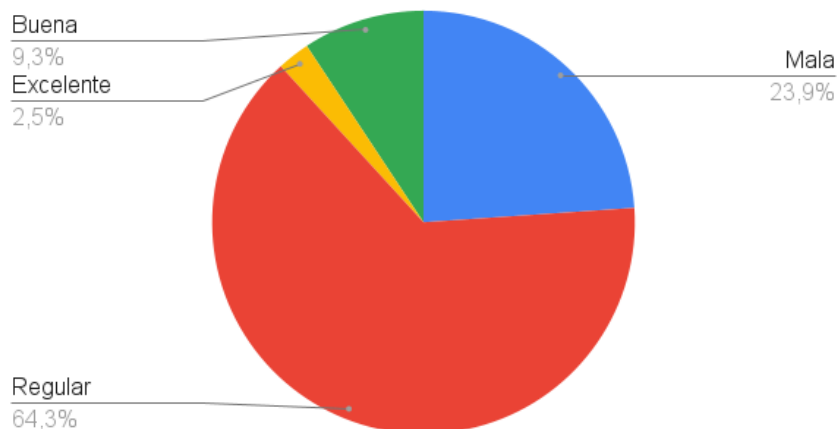


322 respuestas



De acuerdo a los resultados evidenciados, los productos / servicios más utilizados, son detalles para regalos, decoraciones para fiestas, útiles escolares, cartulinas, cuadernos, papeles y hojas estos son los que las personas adquiere con mayor frecuencia, sin dejar a un lado los demás servicios o productos por que también son utilizados solo que con menor frecuencia. Entonces podemos decir que estos pueden ser los servicios o productos que el negocio debe prestar ya que son los que tienen una demanda potencial en el mercado.

4. ¿Cuál es su opinión frente a las misceláneas y papelería que se encuentran actualmente en el mercado (en Cajibío)?



Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa acumulada
Excelente	8	2,5%	2,5%
Buena	30	9,3%	11,8%
Regular	207	64,3%	76,1%
Mala	77	23,9%	100,0%
TOTAL	322	100%	

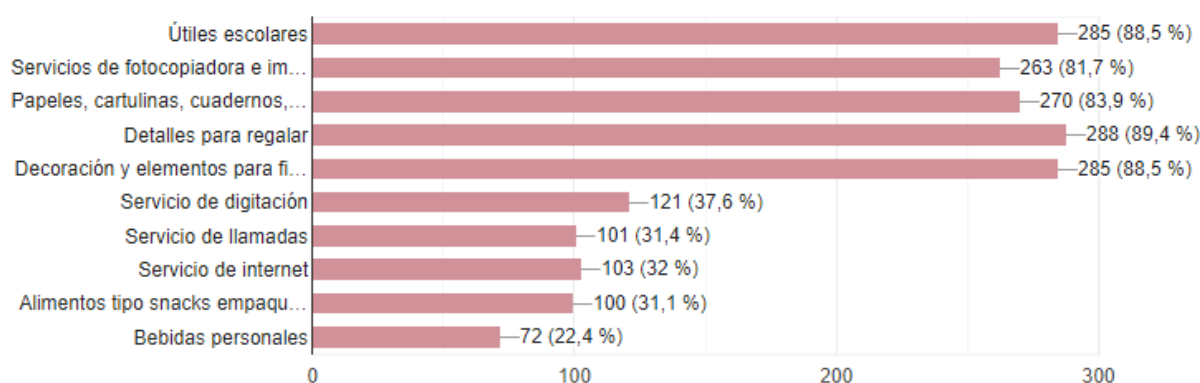
De acuerdo a la anterior grafica se puede notar que los encuestados tienen una tendencia similar en dos de las respuestas, ya que el 64.3% de las personas opina que las papelerías y misceláneas que en este momento están operando son regulares tanto en el tipo de productos, su calidad como el servicio, seguido por mala con un 23.9%. Son muy pocas las personas que opinan que son buenas o excelentes las papelerías o misceláneas que existen en el mercado de

Cajibío. Por tanto, se puede decir que las personas encuestadas de Cajibío no cuentan con una buena opinión acerca de estas. Esta información se convierte en un factor importante a tener en cuenta para la creación del negocio.

5. ¿Qué esperaba encontrar en una miscelánea y papelería? (Seleccione una o varias respuestas).

 Copiar

322 respuestas



Esta pregunta da un acercamiento general sobre que desea encontrar el cliente en una papelería o miscelánea. De acuerdo a la gráfica anterior un alto número de personas esperaba encontrar en la papelería y miscelánea detalles para regalar, decoración y elementos para fiestas, útiles escolares, papelería en general (Papeles, cartulinas, cuadernos, resmas de papel) y el servicio de fotocopidora e impresión son productos y servicios que se debe tener muy en cuenta para poder entrar a competir en el mercado.

6.2.2.3 Mezcla de Mercado.

Las estrategias de mercado son fundamentales para la creación de un negocio por lo tanto se debe tener en cuenta las variables involucradas como es el producto, precio, promoción y plaza es decir la estrategia de las 4P con la cual se trabajará.

El marketing mix permite definir la ruta necesaria para la oferta de los productos y servicios, para generar ventas tanto en su inicio y crecimiento de la papelería miscelánea. Por lo tanto, se definen las estrategias planteadas para asegurar el reconocimiento y desarrollo del negocio.

- **Producto y servicios:** Variedad en diferentes productos como lo son en papelería (Papeles, cartulinas, resmas de papel), útiles escolares, detalles para regalar, decoración y elementos para fiestas, también se prestará el servicio de fotocopidora e impresiones. Que de acuerdo al estudio de mercado las personas consumen diariamente ya que para el inicio del negocio es muy importante tener en cuenta lo que el cliente consumiría con mayor frecuencia. La idea es brindarle al cliente que encuentre en un solo negocio todo clase de productos y un buen servicio de fotocopias e impresión.
- **Precio:** Se tendrá en cuenta los precios que ofrecen nuestros competidores para así ofrecer precios que compitan contra ellos. El precio de los productos se tendrá en cuenta las variaciones en su calidad y marca.
- **Plaza:** La papelería miscelánea será un local físico en el municipio de Cajibío en la cabecera municipal, en la calle más transcurrida y comercial. La distribución de los productos y servicios se hará directamente, por eso se contará con dos vendedores los cuales le prestará el mejor servicio al cliente.
- **Promoción:** Las estrategias de promoción, marketing y ventas serán de acuerdo a las temporadas que se presentan en el año comercial, como lo son en diciembre, inicios de año escolar, festividades, etc. Para poder llevar esto se deberá realizar planes cada temporada que permitan al negocio atraer nuevos clientes y fidelizar aquellos que ya sean parte de la papelería miscelánea. También se realizará publicidad por medio de la emisora

local del municipio y la red social Facebook para dar a conocer la papelería miscelánea, igualmente para el lanzamiento del producto se realizará un perifoneo y entrega de volantes por las calles dando a conocer el nuevo local en el municipio.

6.2.2.4 Estrategias de Mezcla del Mercado.

Estrategias de producto/servicio

- Se ofrecerá productos y servicios de buena calidad
- Una excelente atención al cliente
- Variedad en los productos

Estrategias de precio:

- Los productos y servicios serán accesibles para toda clase de cliente.
- Descuentos por consumo mayores como en útiles escolares al igual que en el servicio de fotocopias e impresiones.

Estrategias de plaza:

- Fácil ubicación para los clientes y proveedores
- La distribución es directamente en el local para que pueda elegir su producto preferido
- Se brindará las mejores condiciones de comodidad para el cliente

Estrategia de promoción:

- Se realizará un lanzamiento del negocio por medio de perifoneo y entrega de volantes.
- Se creará una página en Facebook para subir fotos para promocionar el negocio.
- Se realizará pautas publicitarias en la emisora local de Cajibío.
- Incentivar a los clientes y familiares que van al negocio que inviten a sus conocidos.

Presupuesto mezcla del mercado:

No se tiene el interés de hacer un evento de lanzamiento, sin embargo, se llevaría a cabo una estrategia de visibilización y posicionamiento, así:

Actividad	Cantidad	Valor	Total
Lanzamiento del producto	1	\$80.000	\$80.000
Publicidad (radio)	3	\$150.000	\$450.000
Elaboración de publicidad impresa	200 ejemplares	\$800	\$160.000
Imprevistos	N.A	\$100.000	\$100.000
Total			\$790.000

Tabla 1 Presupuesto mezcla del mercado

6.2.2.5 Descripción del Producto o Servicio.

La “Papelería y Miscelánea Sanchez” será un establecimiento que se dedique a la comercialización de productos de papelería y de miscelánea, también prestará el servicio de impresión y fotocopias.

Será un establecimiento con una gran variedad de productos, por ello se realizará una organización en el local de los productos a comercializar.

Se presenta a continuación la segmentación de ello:

- **Papelería:** En este se incluye los útiles escolares, papel, cartulinas, resmas y toda clase de artículo relacionado con papelería, los productos son de variedad, buena calidad y mejores diseños.

- **Detalles para regalos:** en este incluye porcelanas, peluches, vasos decorados, afiches entre otros, los cuales son variados, para todo tipo de ocasión, de diferentes tamaños y con mensajes pertinentes.
- **Productos y elementos para fiestas:** son todo tipo de decoraciones para cualquier evento o elementos para fiestas, estos son productos variados, de diferentes tamaños y de buena calidad.
- **Servicio de fotocopias e impresiones:** las impresiones y fotocopias que se ofrecen pueden ser a color o a blanco y negro de buena calidad e imagen clara.

6.2.2.6 Canales de Distribución.

La venta de los productos y la prestación de servicios de la papelería miscelánea se emplea un canal directo, es decir del establecimiento al cliente final.

El canal directo permite llegar al cliente directamente, por lo cual permite prestar un buen servicio y vender los productos con una buena atención al cliente, lo que permitiría que la papelería miscelánea sea reconocida por su buen servicio y tenga una buena imagen en el mercado.

6.2.2.7 Definición y Análisis del Precio.

El precio de los artículos que se ofrecerán en la papelería miscelánea, corresponde al valor monetario que represente, más el margen de utilidad que se establezca por producto. También se tendrá en cuenta los precios de los competidores con el fin de tener una sana dinámica frente a la competencia y captar el interés de los clientes.

Este negocio tiene una alta necesidad de mercadería almacenada para su comercialización. El precio también podría verse afectado por el costo de almacenamiento.

6.2.2.8 Ventas y Servicio al Cliente.

Aspecto	Descripción
Atención Personalizada	Los clientes recibirán una cálida bienvenida al ingresar a la papelería. El personal estará disponible para ayudar a encontrar productos y ofrecer recomendaciones según las necesidades individuales.
Variedad de Productos	Variedad en productos, desde artículos básicos de papelería hasta suministros de oficina especializados, con un inventario diverso y actualizado.
Asesoramiento Profesional	El personal capacitado proporcionará asesoramiento sobre características, usos y beneficios de los productos disponibles para ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas.
Proceso de Venta Eficiente	Implementación de sistemas de punto de venta eficientes para minimizar tiempos de espera y facilitar diferentes métodos de pago.
Política de Devolución	Política clara y flexible que permite a los clientes devolver productos en caso de insatisfacción, siempre que cumplan con los términos y condiciones establecidos.
Seguimiento Postventa	Realización de seguimiento con los clientes después de la compra para garantizar su satisfacción y solicitar comentarios para identificar áreas de mejora.
Promociones y Ofertas	Ofrecimiento de promociones y ofertas especiales regularmente para incentivar las compras y recompensar la lealtad de los clientes.

6.2.2.9 Estudio Técnico.

En esta etapa se analizan los aspectos técnicos requeridos para la ejecución del proyecto, con el fin de demostrar la viabilidad técnica del mismo, por ende, se recurrió a realizar las siguientes actividades, da a conocer el proceso de la comercialización del producto mediante el flujograma y la distribución de la planta, el tipo de maquinaria y equipo que se requiere, para poder así analizar el tamaño óptimo del establecimiento. En este estudio se puede determinar parte de la valorización de la empresa ya que se busca saber qué inversión en maquinaria y equipo, gastos y costos se va a generar para la comercialización de los productos y servicios.

6.2.3 Mercado Meta

El mercado meta para la papelería miscelánea “Sanchez” está conformada por la población del municipio de Cajibío que reside en la zona urbana, sin excluir edades o clase social, debido a que es un establecimiento que comercializa y presta servicios que cualquier persona puede consumir, la cual se puede beneficiada por este negocio.

6.2.4 Macro localización

La papelería miscelánea “Sanchez” desarrollara en el municipio de Cajibío Cauca el cual se encuentra ubicado entre las cordilleras occidental y central, el cual limita al Norte con los municipios de Morales y Piendamó, al Oriente con los municipios de Piendamó y Totoró, al Sur con los municipios de Popayán y Tambo y cuenta con una extensión total de 747 Km², su economía se basa principalmente en la agricultura, producción pecuaria y explotación forestal, siendo estas las fuentes de empleo directo e indirecto para la comunidad cajibiana.



Fuente: (Fimagenestotales.com, 2021)

6.2.5 Micro localización

La micro localización del proyecto es en el barrio calle real, en la carrera 6 # 5 – 46, ahí estará localizado el punto de comercialización y prestación de los servicios de la papelería miscelánea. Se seleccionó este punto debido a que hay disponibilidad de los servicios públicos, facilidad de acceso al establecimiento, es un lugar comercial, es muy transitado por los cajibianos y el valor del arrendamiento es económico.



Fuente: Google maps, 2023.

6.2.6 Descripción del proceso del producto /servicio

El proceso de comercialización de los productos de la papelería miscelánea se muestra a continuación:

Paso 1: Contactar a los proveedores, realizar las cotizaciones, elegir los mejores proveedores con los cuales se va realizar las negociaciones.

Paso 2: Realizar el pedido de la mercancía, efectuar el pago de la mercancía, recibir la mercancía, revisar si la mercancía está en buen estado sino realizar su debida devolución.

Paso 3: Exhibir la mercancía, atender al cliente, cumplir con lo que el cliente desea, recibir el pago y se finaliza con la entrega del producto al cliente.

Para la prestación del servicio de fotocopidora e impresiones se realizará los siguientes procesos:

Paso 1: Se realiza la compra de la tinta y resma de hojas tamaño carta y oficio.

Paso 2: se recarga de tinta la fotocopidora y se coloca el papel.

Paso 3: A partir del segundo paso se realiza la atención del cliente y se presta el servicio y se recibe el pago.

6.2.7 Relación de servicios y productos a comercializar

Categoría	Productos
Artículos de papelería básicos	Bolígrafos y lápices, Cuadernos y libretas, Papel para impresoras y fotocopadoras, Carpetas y archivadores, Clips, grapas y otros materiales de sujeción
Suministros de escritorio	Organizadores de escritorio, Soportes para bolígrafos y lápices, Bandejas de entrada y salida, Portafolios y porta documentos
Material escolar	Mochilas y estuches, Lápices de colores y marcadores, Reglas y compases, Pegamento y cinta adhesiva, Calculadoras y set de geometría
Suministros de arte	Pinturas acrílicas y al óleo, Pinceles y espátulas, Lienzos y blocs de dibujo, Témperas y acuarelas, Kits de manualidades
Suministros de oficina	Impresoras y escáneres, Cartuchos de tinta y toner, Papel para impresión especializado, Equipos de encuadernación y plastificación, Etiquetas y rotuladores para oficina

Tabla 2 de productos

Servicios	Descripción
Impresión y copiado	Impresión de documentos Copiado de documentos Escaneo de documentos
Encuadernación y plastificación	- Encuadernación en espiral, térmica y de tapa dura - Plastificación de documentos y tarjetas
Asesoramiento personalizado	- Asistencia para la selección de productos adecuados - Recomendaciones sobre materiales y técnicas
Servicio de entrega a domicilio	- Posibilidad de realizar pedidos por teléfono o en línea - Entrega a domicilio para mayor comodidad de los clientes
Venta de productos personalizados	- Personalización de agendas, tarjetas de presentación y sellos de goma con el nombre o logo del cliente

Tabla 3 de servicios

6.2.8 Maquinaria y equipos/muebles

Maquinaria y equipo

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Total
Vitrinas	4	170.000	680.000
Estanterías	5	130.000	650.000
Caja registradora	1	480.000	480.000
Total			1.810.000

Tabla 4 Maquinaria y equipo

Equipo de computación y software

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Total
Computador de escritorio	1	1.500.000	1.500.000
Fotocopiadora e impresora	1	853.530	853.530
Software	1	1.576.000	1.576.000
			3.929.530

Tabla 5 Equipo de computación

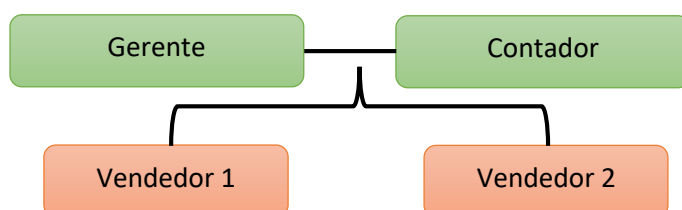
Muebles y enseres

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Total
Escritorio	1	309.900	309.900
Silla oficina	1	85.000	85.000
Sillas	3	35.000	105.000
Mesas	1	60.000	60.000
Archivador	1	150.000	150.000
Total			709.900

Tabla 6 Muebles y enseres

6.2.9 Mano de obra

Organigrama



Perfil gerente:

Edad: entre 26 a 45 años

Sexo: Libre

Estudio Profesionales: En administración

Experiencia: Ninguna

Actividades: Manejo de personal, liderazgo, relaciones públicas, ser proactivo y analítico.

Funciones: Dirigir el desarrollo de la actividad económica del establecimiento, planeamiento estratégico de actividades, representar legalmente a la empresa, contratación de personal, controlar los procesos, definir políticas y estrategias para la organización.

Perfil contador público:

Edad: entre 23 a 45 años

Sexo: Libre

Estudio Profesionales: Contador publico

Experiencia: 1 año mínimo

Actividades: Manejo de personal, liderazgo, relaciones públicas, Manejo de software contable,

Funciones: Implementar la contabilidad, revisar que todos los soportes de contabilidad, establecer y comunicar parámetros acerca de la contabilidad, realizar estados financieros básicos del establecimiento, velar por el cumplimiento de los deberes tributarios.

Perfil Vendedor(a):

Edad: entre 20 a 45 años

Sexo: Libre

Estudio Profesionales: Bachiller o tener conocimientos en ventas.

Experiencia: Ninguna

Actividades: Buena atención al cliente, manejo en ventas, tener habilidades para recordar información, saber relacionarse con las personas, capacidad para trabajar en equipo, ser amable y tener disposición.

Funciones: Ofrecer productos o servicios a los clientes, realizar las ventas y recaudar el dinero, realizar gestiones en pro de incrementar las ventas.

6.1.1. Gastos de personal

Puesto de Personal	Salario Mensual
Gerente	\$2,500,000
Contador	\$1,800,000
Vendedor 1	\$1,200,000
Vendedor 2	\$1,200,000

Tabla 7 Gasto de personal

6.1.2. Presupuestos para inicio de actividades

Aspecto	Valor Estimado
Gastos de Infraestructura	\$5,000,000 - \$10,000,000
Adquisición de Inventario	\$3,000,000 - \$6,000,000
Gastos de Personal	\$4,000,000 - \$7,000,000
Marketing y Publicidad	\$2,000,000 - \$4,000,000
Gastos Administrativos y Legales	\$1,000,000 - \$3,000,000

Capital de Trabajo Inicial	\$3,000,000 - \$5,000,000
Contingencias	\$1,000,000 - \$2,000,000

Tabla 8 Presupuestos para inicio de actividades

7. Estudio Organizacional

7.1. Direccionamiento Estratégico

La papelería miscelánea “Sanchez” busca conseguir la satisfacción y la confianza de sus consumidores al que se dirige, con diferentes perfiles, pero con una característica en común, su interés por los productos y servicios de una papelería miscelánea; desde el punto de vista comercial se optara por unos productos de buena calidad y prestar los mejores servicios, brindando un trato personalizado con la mejor atención al cliente. Se busca proyectar una imagen confiable, eficiente con una base sólida que permita al negocio establecerse en el sector y que cada día crezca como la mejor del municipio.

- **Misión:** La papelería miscelánea “Sanchez” busca la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes comercializando útiles escolares, detalles para regalos, decoración para fiestas, papelería, impresiones y fotocopias, mediante un servicio personalizado que pretende superar las expectativas del cliente y generar una fidelización con la marca. Para ello mantendremos los más altos niveles de profesionalismo, educación y ética, respecto a todas y cada una de las actividades desarrolladas por la papelería miscelánea.
- **Visión:** La Papelería Miscelánea “Sanchez” del municipio de Cajibío para el año 2028, será líder en la comercialización de productos de papelería y miscelánea, comprometidos con la calidad, variedad y atención al cliente, todo esto a nivel local y que motive a nuestro personal a sentirse orgulloso de pertenecer a la organización, asimismo a los consumidores.

- **Valores:**

- **Respeto:** Escuchar con atención las propuestas y críticas que aportan al negocio, respetar al personal y a los clientes.
- **Honestidad:** Actuamos de manera ética y responsable generando confianza en nuestros clientes manifestando siempre la verdad.
- **Eficiencia:** Utilizar la comercialización de los productos y los servicios de manera óptima e inteligente.
- **Responsabilidad:** Actuar con responsabilidad ante las obligaciones con los clientes y administrativos.

- **Objetivos estratégicos**

- Posicionarnos como un establecimiento líder en la comercialización de productos de papelería y miscelánea.
- Ser generadores de empleo, con una amplia responsabilidad social.
- Ofrecer la mejor atención al cliente con calidad, empatía y eficacia.
- Satisfacer las necesidades del cliente con los artículos y servicios de consumo frecuente teniendo en cuenta los mejores estándares de calidad, variedad y precios asequibles.

7.2. Divisiones o áreas en la empresa

El local está compuesto por un espacio de 6.50 largo y 6 metros cuadrados de ancho, el cual estará dividido en dos partes, la primera estará localizada toda el área de ventas donde estará exhibido los productos ofertados y la caja registradora. La segunda área estará dividida en 3 pequeños espacios donde estará una pequeña oficina, la bodega y el baño.

Con base a lo anterior, el diseño del local de la papelería miscelánea será la siguiente:

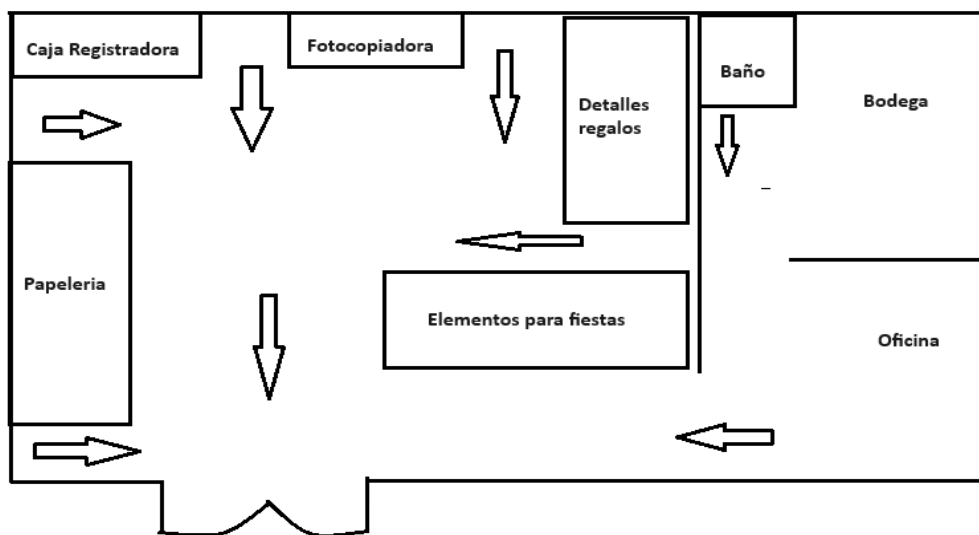


Figura: plano distribución del local

8. Estudio Legal y Ambiental

8.1. Legislación vigente que regula la actividad económica

- **Normativa tributaria:**

- **Norma tributaria:**

Matricula mercantil ante la Cámara de Comercio:

Documentos:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formulario del al RIT Registro de información tributaria Bogotá.
- Formularios de inscripción a la cámara de comercio
- Norma de protección intelectual y ambiental Regulación para la comercialización de los Productos o Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.

8.2. Documentos necesarios para poner en marcha la empresa.

En el artículo 515 del código del comercio colombiano define que un establecimiento de comercio es “un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales”.

Los documentos necesarios para registrarse como establecimiento de comercio ante la cámara de comercio son:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural).
- Formulario de Registro con otras entidades. Cámara de Comercio del Cauca.

8.3. Evalúe los riesgos posibles (Matriz de riesgo)

Los riesgos encontrados en la evaluación de los mismos en la implementación de la empresa son los siguientes:

RIESGO	CALIFICACION		EVALUACION DEL RIESGO	CONTROLES
	Probabilidad	Impacto		
Riesgo Financiero	4	5	E	No planear adecuadamente el presupuesto mensual o anual, puede conllevar a un gran riesgo

Elegir proveedores inadecuados	4	5	E	No analizar y escoger bien a los proveedores puede llevar a que falte el inventario
Falta de comunicación entre el personal	3	4	A	La comunicación debe ser muy importante en trabajo en grupo se debe tener muy en cuenta
Cambio en el mercado	4	4	A	Establecer un proceso para identificar y gestionar los riesgos asociados con los cambios en el mercado

Matriz de riesgo. Fuente elaboración propia

9. Estudio Financiero

9.1. Inversión Del Proyecto

El estudio financiero del proyecto de la papelería miscelánea implica evaluar los costos necesarios para su establecimiento y operación inicial. La inversión se desglosa en varias categorías. En primer lugar, están los gastos de infraestructura, que cubren el alquiler o compra del local comercial, así como su adecuación y mobiliario, con un estimado de \$7,500,000 COP. Luego, se considera la adquisición de inventario, que incluye los costos asociados con la compra inicial de productos de papelería y otros suministros, estimado en \$4,500,000 COP. Además, se

deben contemplar los gastos de personal, que comprenden los salarios y beneficios para el personal necesario en roles clave, estimados en \$5,500,000 COP.

Asimismo, se destina un presupuesto de \$3,000,000 COP para marketing y publicidad, con el fin de diseñar y ejecutar estrategias de promoción y publicidad para atraer clientes. Los gastos administrativos y legales, que incluyen trámites legales y honorarios profesionales, representan un costo adicional de \$2,000,000 COP. Además, se reserva un monto de \$4,000,000 COP como capital de trabajo inicial para cubrir los gastos operativos hasta que el negocio alcance su punto de equilibrio. Por último, se destina un fondo de contingencias de \$1,500,000 COP como reserva para imprevistos durante el inicio de operaciones.

La inversión total estimada para el proyecto de la papelería miscelánea asciende a \$28,000,000 COP. Este monto representa los recursos necesarios para poner en marcha el negocio y cubrir los gastos iniciales hasta que comience a generar ingresos de manera sostenible. Es fundamental contar con una planificación financiera sólida y realista para asegurar el éxito del proyecto.

Aspecto	Valor Estimado
Gastos de Infraestructura	\$7,500,000
Adquisición de Inventario	\$4,500,000
Gastos de Personal	\$5,500,000
Marketing y Publicidad	\$3,000,000
Gastos Administrativos y Legales	\$2,000,000
Capital de Trabajo Inicial	\$4,000,000
Contingencias	\$1,500,000
Total, Inversión del Proyecto	\$28,000,000

Tabla 9 Inversión

9.1.1. Inversiones fijas

Dentro del marco del estudio financiero para la creación de la papelería miscelánea en Cajibío, Cauca, es esencial considerar las inversiones fijas requeridas para establecer y equipar el negocio de manera adecuada. Estas inversiones representan activos tangibles que contribuyen a la infraestructura y operación del negocio a largo plazo. A continuación, se detallan las principales inversiones fijas:

Equipamiento y Mobiliario:

Incluye la adquisición de estanterías, mostradores, vitrinas, escritorios, sillas, computadoras, impresoras, escáneres, y cualquier otro equipo o mobiliario necesario para el funcionamiento diario de la papelería. Estas inversiones proporcionan la infraestructura básica para la exhibición y venta de productos, así como para la administración y gestión del negocio.

Sistemas de Almacenamiento y Organización:

Comprende la instalación de sistemas de almacenamiento eficientes, como estantes modulares, cajas de almacenamiento, archivadores, y otros elementos para mantener el inventario ordenado y accesible. Una adecuada organización del espacio de almacenamiento es fundamental para garantizar una operación fluida y eficiente.

Equipos Tecnológicos:

Incluye la compra de equipos tecnológicos necesarios para llevar a cabo diversas funciones dentro del negocio, como computadoras para la gestión de inventario y ventas, impresoras y escáneres para la producción de documentos, y sistemas de punto de venta para

facilitar las transacciones comerciales. Estas inversiones contribuyen a la automatización y optimización de procesos, mejorando la eficiencia operativa.

Señalización y Decoración:

Considera los gastos asociados con la señalización exterior e interior del local, así como la decoración y ambientación del espacio de acuerdo con la imagen corporativa y el concepto de la papelería. Una adecuada señalización y decoración contribuyen a atraer clientes y crear un ambiente acogedor y atractivo para la compra.

9.1.2. Inversión Diferida

Dentro del estudio financiero para la creación de la papelería miscelánea en Cajibío, Cauca, se contempla la inversión diferida, la cual abarca aquellos gastos que se realizan durante la etapa inicial del proyecto pero que generan beneficios a lo largo del tiempo. Estos gastos no se reflejan de manera inmediata en los estados financieros, pero contribuyen al desarrollo y consolidación del negocio a largo plazo. A continuación, se detallan los principales componentes de la inversión diferida:

Desarrollo de Marca y Marketing Digital:

Este aspecto incluye la inversión en la creación y promoción de la marca de la papelería, así como en estrategias de marketing digital. Esto puede abarcar la contratación de diseñadores gráficos para el desarrollo de logotipos y material publicitario, así como la inversión en publicidad en línea, redes sociales y otros canales digitales.

Desarrollo de Sistemas y Tecnología:

Comprende la inversión en sistemas de información y tecnología que mejorarán la eficiencia operativa y la experiencia del cliente a largo plazo. Esto puede incluir el desarrollo o la adquisición de un sistema de gestión de inventario y ventas, sistemas de fidelización de clientes, software de contabilidad y otras herramientas tecnológicas relevantes.

Formación y Capacitación del Personal:

Esta inversión implica la capacitación y formación del personal en aspectos como atención al cliente, técnicas de ventas, uso de sistemas informáticos y otros conocimientos relevantes para el adecuado funcionamiento del negocio. La inversión en la formación del personal contribuirá a mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente a largo plazo.

Investigación de Mercado y Desarrollo de Productos:

Incluye la inversión en la investigación de mercado para entender las necesidades y preferencias de los clientes, así como el desarrollo de nuevos productos y servicios que se alineen con estas demandas. Esta inversión contribuirá a mantener la relevancia y competitividad del negocio en el mercado a largo plazo.

Inversión	Tipo	Valor Estimado
Equipamiento y Mobiliario	Fija	\$7,500,000
Sistemas de Almacenamiento y Organización	Fija	\$2,000,000
Equipos Tecnológicos	Fija	\$6,500,000
Señalización y Decoración	Fija	\$2,000,000

Desarrollo de Marca y Marketing Digital	Diferida	\$3,000,000
Desarrollo de Sistemas y Tecnología	Diferida	\$4,000,000
Formación y Capacitación del Personal	Diferida	\$1,500,000
Investigación de Mercado y Desarrollo de Productos	Diferida	\$2,000,000

Tabla 10 Inversiones fijas y diferidas

Fuente: Elaboración propia

9.2. Presupuesto de Costos y Gastos

9.2.1 Costos de Producción

En el contexto del estudio financiero para la papelería miscelánea en Cajibío, Cauca, es esencial comprender y presupuestar los costos de producción, que representan los gastos asociados directamente con la adquisición o fabricación de los productos que se venden en la papelería. Estos costos son fundamentales para determinar el precio de venta de los productos y, por lo tanto, influyen en la rentabilidad del negocio. A continuación, se desglosan los principales componentes de los costos de producción:

- **Costo de Materias Primas:** Este costo incluye el precio de compra de los materiales necesarios para la fabricación o adquisición de los productos que se venden en la papelería. Esto puede incluir papel, cartulina, tinta, pinturas, pegamento, entre otros insumos utilizados en la producción de artículos de papelería, suministros de oficina y material escolar.

- **Costo de Fabricación o Adquisición:** Este costo se refiere al gasto asociado con la producción interna o la compra de los productos que se venden en la papelería. Si la papelería produce algunos de sus productos internamente, este costo incluirá los gastos de mano de obra, maquinaria, energía y otros costos directos relacionados con la fabricación. Si la papelería compra sus productos a proveedores externos, este costo será el precio de compra de los productos.
- **Costos de Envío y Logística:** Estos costos incluyen los gastos asociados con el transporte y la entrega de los productos desde el proveedor hasta la papelería. Esto puede abarcar el flete, los seguros de transporte, los costos de almacenamiento temporal, entre otros gastos logísticos.
- **Costos de Almacenamiento y Manipulación:** Este costo comprende los gastos relacionados con el almacenamiento y la manipulación de los productos en la papelería. Esto puede incluir el alquiler de espacio de almacenamiento, el mantenimiento de inventario, el embalaje y etiquetado de productos, entre otros gastos asociados con la gestión de inventario.

Costo	Valor Estimado (COP)
Costo de Materias Primas	\$6,000,000
Costo de Fabricación o Adquisición	\$8,000,000
Costos de Envío y Logística	\$2,500,000
Costos de Almacenamiento y Manipulación	\$1,500,000

Tabla 11 de Costos de Producción

9.2.1. *Gastos de administración*

Los gastos de administración son aquellos relacionados con la gestión y operación diaria de la papelería miscelánea en Cajibío, Cauca. Estos gastos son necesarios para mantener el funcionamiento eficiente del negocio y su infraestructura administrativa. A continuación, se detallan algunos ejemplos de estos gastos:

- Salarios y beneficios del personal administrativo.
- Gastos de alquiler o arrendamiento de oficinas o espacio administrativo.
- Servicios públicos y gastos generales de funcionamiento de la oficina, como agua, electricidad, Internet, etc.
- Suministros de oficina, como papel, tinta de impresora, bolígrafos, carpetas, etc.
- Gastos de comunicación, como teléfono, correo electrónico, y otros servicios de telecomunicaciones.
- Gastos legales y contables, incluyendo honorarios de abogados, contadores, y otros profesionales.
- Software y herramientas de gestión administrativa, como sistemas de contabilidad, software de nómina, etc.
- Capacitación y desarrollo del personal administrativo.

Gastos de Administración	Valor Estimado
Salarios y beneficios del personal administrativo	\$6,200,000

Alquiler o arrendamiento de espacio administrativo	\$2,000,000
Servicios públicos y gastos generales de funcionamiento de la oficina	\$1,000,000
Suministros de oficina	\$500,000
Gastos de comunicación	\$300,000
Gastos legales y contables	\$700,000
Software y herramientas de gestión administrativa	\$1,000,000
Capacitación y desarrollo del personal administrativo	\$800,000
Total, Gastos de Administración	\$14,000,000

Tabla 12 Gastos Administración

9.2.2. Gastos de ventas

Los gastos de ventas son aquellos relacionados directamente con la promoción y comercialización de los productos y servicios ofrecidos por la papelería miscelánea. Estos gastos son necesarios para atraer clientes, aumentar las ventas y mantener la competitividad en el mercado. Algunos ejemplos de gastos de ventas incluyen:

- Costos de publicidad y promoción, como anuncios en medios locales, volantes, carteles, y publicidad en línea.
- Comisiones de ventas para los empleados de ventas, si corresponde.
- Costos de desarrollo y mantenimiento de la tienda en línea, si la papelería ofrece ventas en línea.
- Gastos de exhibición y decoración de la tienda física para atraer a los clientes y mejorar la experiencia de compra.

- Gastos de viaje y entretenimiento relacionados con la visita a clientes o la participación en eventos de networking.
- Costos de envío y embalaje de productos para clientes que realizan compras en línea o solicitan entregas a domicilio.
- Costos de ferias comerciales o eventos promocionales en los que participe la papelería para promocionar sus productos.

Gasto	Valor Estimado
Costos de publicidad y promoción	\$3,000,000
Comisiones de ventas	\$1,500,000
Desarrollo y mantenimiento de la tienda en línea	\$1,200,000
Gastos de exhibición y decoración de la tienda	\$800,000
Gastos de viaje y entretenimiento	\$600,000
Costos de envío y embalaje de productos	\$400,000
Costos de ferias comerciales o eventos promocionales	\$500,000
Total, Gastos de Ventas	\$8,000,000

Tabla 13 Costos de ventas

9.3 Presupuestos

Concepto	Valor Estimado
Ingresos	
Ventas de Productos	\$35,000,000
Costo de Ventas	
Costo de Materias Primas	-\$6,000,000
Costo de Fabricación o Adquisición	-\$8,000,000
Costos de Envío y Logística	-\$2,500,000
Costos de Almacenamiento y Manipulación	-\$1,500,000

Utilidad Bruta	\$17,000,000
Gastos de Administración y Ventas	
Salarios y beneficios del personal administrativo	-\$5,500,000
Alquiler o arrendamiento de espacio administrativo	-\$2,000,000
Servicios públicos y gastos generales	-\$1,000,000
Suministros de oficina	-\$500,000
Gastos de comunicación	-\$300,000
Gastos legales y contables	-\$700,000
Software y herramientas de gestión administrativa	-\$1,000,000
Capacitación y desarrollo del personal	-\$800,000
Costos de publicidad y promoción	-\$3,000,000
Comisiones de ventas	-\$1,500,000
Desarrollo y mantenimiento de la tienda en línea	-\$1,200,000
Gastos de exhibición y decoración de la tienda	-\$800,000
Gastos de viaje y entretenimiento	-\$600,000
Costos de envío y embalaje de productos	-\$400,000
Costos de ferias comerciales o eventos	-\$500,000
Utilidad Operativa	\$3,600,000
Presupuesto de Inversiones	
Equipamiento y Mobiliario	-\$7,500,000
Sistemas de Almacenamiento y Organización	-\$2,000,000
Equipos Tecnológicos	-\$6,500,000
Señalización y Decoración	-\$2,000,000
Desarrollo de Marca y Marketing Digital	-\$3,000,000
Desarrollo de Sistemas y Tecnología	-\$4,000,000
Formación y Capacitación del Personal	-\$1,500,000

Investigación de Mercado y Desarrollo de Productos	-\$2,000,000
Total, Inversiones	-\$28,500,000
Flujo de Efectivo	
Total, de Ingresos	\$35,000,000
Total, de Egresos	-\$31,100,000
Flujo de Efectivo Neto	\$3,900,000

Tabla 14 Presupuesto

9.3. Ingresos

Producto	Cantidad Vendida Mensual	Precio Unitario de media (COP)	Ingresos Mensuales
Artículos de Papelería	1000	\$3,000	\$3,000,000
Material Escolar	3000	\$3,000	\$9,000,000
Suministros de Oficina	1000	\$10,000	\$10,000,000
Otros Artículos Misceláneos	1000	\$13000	\$13.000.000
Total	\$35,000,000		

Tabla 15 Ingresos

9.4 Flujo de Fondos con Financiamiento (proyecto e inversionista)

1. Inversión Inicial:

- **Capital propio: \$20,000,000**
- **Préstamo bancario: \$10,000,000**

Total, Inversión Inicial: \$30,000,000

Flujo de Efectivo Operativo (por año):

- Ingresos por ventas: \$50,000,000
- Costos de operación: \$30,000,000
- Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI): \$20,000,000
- Intereses sobre préstamo bancario: \$1,000,000
- Utilidad neta después de impuestos: \$15,000,000

Flujo de Efectivo de Inversión (primer año):

- Adquisición de mobiliario y equipos: \$5,000,000

Flujo de Efectivo de Financiamiento (por año):

- Pago de intereses sobre préstamo bancario: \$1,000,000
- Pago de principal sobre préstamo bancario: \$2,000,000

Flujo de Efectivo Neto (por año):

- Año 1: \$15,000,000 - \$5,000,000 - \$1,000,000 - \$2,000,000 = \$7,000,000
- Año 2 en adelante: \$15,000,000 - \$1,000,000 - \$2,000,000 = \$12,000,000

10. Evaluación Social, Económica y Ambiental

10.1. Evaluación Social

- Empleo local: El proyecto generará empleo para la comunidad, con la contratación de personal para trabajar en la papelería, lo que contribuirá al desarrollo económico local y mejorará la calidad de vida de los residentes.

- Acceso a productos y servicios: La papelería proporcionará a la comunidad acceso a una variedad de productos y servicios necesarios en la vida diaria, como material escolar, suministros de oficina y otros artículos misceláneos.
- Impacto en la comunidad: Se llevará a cabo un estudio de impacto comunitario para comprender cómo el proyecto afectará a los residentes locales y para identificar posibles preocupaciones o áreas de oportunidad.

10.2. Evaluación Económica

- Rentabilidad financiera: Se realizará un análisis financiero detallado para evaluar la rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los costos de inversión, los ingresos esperados y los flujos de efectivo proyectados a lo largo del tiempo.
- Contribución al desarrollo económico local: La papelería generará ingresos y empleo en la comunidad, lo que a su vez impulsará el desarrollo económico local al aumentar el gasto y la actividad económica en la región.
- Análisis de sensibilidad: Se realizará un análisis de sensibilidad para evaluar cómo diferentes escenarios podrían afectar la viabilidad financiera del proyecto y para identificar estrategias para mitigar posibles riesgos.

10.3. Evaluación Ambiental

- Gestión de residuos: Se implementarán prácticas de gestión de residuos para reducir el impacto ambiental de la papelería, incluida la reducción, reutilización y reciclaje de materiales siempre que sea posible.

- **Conservación de recursos naturales:** Se llevarán a cabo medidas para minimizar el uso de recursos naturales, como papel y plástico, y se fomentará la adopción de prácticas sostenibles en la operación del negocio.
- **Cumplimiento de regulaciones ambientales:** Se garantizará que la papelería cumpla con todas las regulaciones ambientales locales y nacionales, y se llevará a cabo una evaluación de impacto ambiental para identificar y abordar cualquier preocupación ambiental potencial.

Aspecto	Evaluación Social	Evaluación Económica	Evaluación Ambiental
Empleo local	Generación de empleo para la comunidad local mediante contratación de personal para trabajar en la papelería.	Contribución al desarrollo económico local al aumentar el empleo y los ingresos en la región.	Contribución a la gestión sostenible de residuos mediante la implementación de prácticas de reducción, reutilización y reciclaje.
Acceso a productos	Proporciona acceso a una variedad de productos y servicios necesarios en la vida diaria, como material escolar, suministros de oficina y otros artículos misceláneos.	Aumenta la disponibilidad de productos y servicios en la comunidad, lo que fomenta el comercio local y la actividad económica.	Promoción de la conservación de recursos naturales mediante la adopción de prácticas sostenibles en la operación del negocio.
Impacto en la comunidad	Realización de un estudio de impacto comunitario para comprender cómo el proyecto afectará a los residentes locales.	Análisis financiero detallado para evaluar la rentabilidad del proyecto y su contribución al desarrollo económico local.	Cumplimiento de regulaciones ambientales locales y nacionales para garantizar el respeto por el entorno natural y minimizar el impacto ambiental.

Tabla 16 evaluación social, económica, ambiental y económica

Aspecto	Evaluación Social
Generación de Empleo Local	Creación de 5 puestos de trabajo a tiempo completo y 3 puestos de trabajo a tiempo parcial.
Impacto en la Educación	Ofrecimiento de una amplia gama de materiales educativos, facilitando el acceso a recursos educativos para estudiantes locales.
Fortalecimiento de la Economía Local	Fomento del comercio dentro de la región al evitar que los residentes se desplacen a otras ciudades para comprar suministros de papelería y miscelánea.
Participación Comunitaria	Realización de sesiones de consulta y reuniones informativas con la comunidad local para recopilar comentarios y sugerencias.
Promoción de la Inclusión Social	Compromiso de ofrecer precios competitivos y programas de descuento para garantizar que los productos sean accesibles para todos los miembros de la comunidad.

Tabla 17 Evaluación Social

10.4. Evaluación Económica del Proyecto

La evaluación económica del proyecto de la papelería miscelánea se llevó a cabo mediante un análisis exhaustivo de los costos, beneficios y contribuciones al desarrollo económico local. A continuación, se presentan los resultados basados en la información proporcionada:

Análisis de Costos y Beneficios

Se estimaron los costos de inversión inicial en equipos, mobiliario, inventario y otros gastos operativos. Los costos recurrentes incluyeron alquiler del local, salarios del personal, suministros y gastos generales.

Aspecto	Valor Estimado
Gastos de Infraestructura	\$7,500,000
Adquisición de Inventario	\$4,500,000
Gastos de Personal	\$5,500,000
Marketing y Publicidad	\$3,000,000
Gastos Administrativos y Legales	\$2,000,000
Capital de Trabajo Inicial	\$4,000,000
Contingencias	\$1,500,000
Total, Inversión del Proyecto	\$28,000,000

Tabla 18 Costo de Inversión

Costo	Valor Estimado
Costo de Materias Primas	\$6,000,000
Costo de Fabricación o Adquisición	\$8,000,000
Costos de Envío y Logística	\$2,500,000
Costos de Almacenamiento y Manipulación	\$1,500,000

Tabla 19 Costo de producción

Producto	Cantidad Vendida Mensual	Precio Unitario de media	Ingresos Mensuales
Artículos de Papelería	1000	\$3,000	\$3,000,000
Material Escolar	3000	\$3,000	\$9,000,000
Suministros de Oficina	1000	\$10,000	\$10,000,000
Otros Artículos Misceláneos	1000	\$13000	\$13.000.000
Total	\$35,000,000		

Tabla 20 Ingreso - beneficios

Flujo de Caja Proyectado

Se desarrolló un flujo de caja proyectado para un período de tres años, considerando los ingresos por ventas y los gastos operativos estimados. Esto permitió visualizar los flujos de efectivo esperados a lo largo del tiempo

FLUJO DE CAJA		Año 1
Flujo de Operación		\$ 27.270.000
Depreciación + Amortización		\$ 22.070.000
Flujo de inversión	-\$ 73.560.000	
Flujo de caja para evaluación	-\$ 73.560.000	\$ 49.340.000

Tabla 21 Flujo de caja

Conclusiones

En conclusión, el proyecto de establecer una papelería miscelánea en el Municipio de Cajibío, Cauca, representa una oportunidad valiosa y prometedora tanto desde una perspectiva económica como social. La evaluación exhaustiva realizada ha confirmado la viabilidad financiera del proyecto, destacando su capacidad para generar retornos favorables para los inversores. Además, se ha evidenciado el impacto positivo que la papelería tendrá en la comunidad local, al proporcionar empleo, acceso a productos esenciales y promover la inclusión social.

Este proyecto no solo busca impulsar el desarrollo económico de la región, sino que también se compromete con la sostenibilidad ambiental, adoptando prácticas responsables y respetuosas con el medio ambiente. La respuesta positiva de la comunidad hacia el proyecto refleja su apoyo y confianza en su potencial para contribuir al crecimiento y bienestar general. En resumen, la implementación de la papelería miscelánea no solo representa una oportunidad de negocio rentable, sino que también representa un paso significativo hacia el fortalecimiento y desarrollo integral de la comunidad de Cajibío.

Referencias Bibliográficas

Arenas Acosta, A. C., & Alturo Tique, D. A. (2015). *elaboración de un plan de negocio para la creación de una papelería y centro de copiado en una zona universitaria ubicada en la ciudad de Bogotá* [Universidad distrital Francisco José De Caldas].

<https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/2400/AlturoTiqueDiegoAndres2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arias, F. G. (1999). *El proyecto de investigación. Guía para su elaboración*. Editorial Episteme, Orial ediciones.

DANE - Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. (s/f). Gov.co. Recuperado el 4 de septiembre de 2023, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

Gaxiola Girón, D. Y. (2016). *Universidad Autónoma De Baja California Facultad De Ciencias Administrativas* [Universidad Autónoma De Baja California Facultad De Ciencias Administrativas].

<https://repositorioinstitucional.uabc.mx/server/api/core/bitstreams/ebcf388e-3da4-4e7d-b4e6-d4fa732ed914/content>

Lamprea Cabezas, J. C., & Patiño, B. S. (2022). *Evaluación de la Factibilidad Comercial, Técnica y Financiera de la Empresa Surti Remates la 14 en el Municipio de Mapiripán, Meta* [Universidad Cooperativa de Colombia].

<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/a7722e86-ed25-44c1-ba95-06d99a4443e3/content>

Sampieri Hernández, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. <https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>