

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
ESPECIALIZADA EN CAMISETAS ESTAMPADAS CON DISEÑOS
PERSONALIZADOS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

KATERINE FUENTES GARCES

JENNIFER JIMENEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
ESPECIALIZADA EN CAMISETAS ESTAMPADAS CON DISEÑOS
PERSONALIZADOS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.

KATERINE FUENTES GARCES

JENNIFER JIMENEZ

Proyecto de grado para optar el título de profesional en Administración de
Empresas

Asesor

CARLOS ALFONSO LATORRE ENRIQUEZ

MBA. Dirección General

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

NOTA DE ACEPTACION

Este trabajo de grado cumple con los requisitos exigidos por la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium para optar por el título en Administración de Empresa

FIRMA DE DIRECTOR

FIRMA JURADO CALIFICADOR

Santiago de Cali, 14 de Noviembre de 2017

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres por el esfuerzo realizado para darme la oportunidad de culminar mis estudios formándome como profesional, además de educarme bajo los mejores valores para ser una persona honesta e íntegra que soy hoy en día, a los demás familiares por su apoyo a lo largo de la carrera que de una u otra forma influyeron en este proceso maravilloso para mí.

A la Fundación Católica Lumen Gentium por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de llevar a cabo el proceso de pregrado, educándome bajo los valores cristianos, y el sentido de responsabilidad social para aportar mejores opciones de vida a la sociedad.

Agradezco a todo el cuerpo docente que me brindó sus conocimientos y me acompañó en este proceso educativo para ser formada como Administradora de Empresas; en especial agradecemos al docente de opción de grado CARLOS LATORRE ENRIQUEZ que sin él no sería posible este gran logro.

A todos aquellos compañeros que conocí a lo largo del camino y me brindaron su apoyo compartiendo sus conocimientos y experiencias personales como académicas, y que me dejaron grandes sabidurías; a esos compañeros que se convirtieron en grandes amigos y que quedan para siempre en mi corazón, Gracias.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1	CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN29
1.1	TITULO DEL PROYECTO.....29
1.2	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN29
1.3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA29
1.4	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN31
1.5	JUSTIFICACIÓN31
1.6	MARCO REFERENCIAL33
1.7	ASPECTOS METODOLÓGICOS43
2	ESTUDIO DE MERCADO47
2.1	ANÁLISIS DEL SECTOR47
2.2	ESTRUCTURA DEL MERCADO.....52
2.3	CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO54
2.4	PLAN DE MERCADEO57
3	ESTUDIO TÉCNICO67
3.1	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....67
3.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO83
3.3	TAMAÑO DEL PROYECTO91
4	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....92
4.1	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO92
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL93
4.3	SELECCIÓN DE RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL.....101
4.4	PROCESO DE SELECCIÓN PERSONAL101

4.5	PROGRAMA DE INCENTIVOS.....	103
4.6	ASPECTOS LEGALES EN EL PROYECTO DE GRADO	103
5	ESTUDIO FINANCIERO	109
5.1	INVERSIÓN.....	109
5.2	DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	112
5.3	BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN.....	112
5.4	BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN.....	114
5.5	AMORTIZACIÓN EN PESOS.....	115
5.6	PARÁMETROS GENERALES.....	116
5.7	PROYECCIÓN GASTOS GENERALES DE VENTAS, ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN	119
5.8	PROYECCIÓN DE NÓMINA	121
5.9	PROYECCIÓN VENTAS, COSTOS UNITARIOS, COSTOS TOTALES, PRECIOS DE VENTA Y VENTAS TOTALES EN PESOS.....	125
5.10	CALCULO DE IVA EN PESOS	127
5.11	CALCULO DE RECAUDOS Y PAGOS	129
5.12	CALCULO DE PAGOS.....	130
5.13	PROYECCIÓN ESTADOS DE RESULTADOS	131
5.14	FLUJOS DE CAJA EN PESOS	134
5.15	BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN Y CON FINANCIACIÓN.....	142
5.16	RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON Y SIN FINANCIACIÓN	144
5.17	PUNTO DE EQUILIBRIO	145
5.18	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	146
6	CONCLUSIONES.....	147

7	RECOMENDACIONES	149
8	BIBLIOGRAFÍA.....	¡Error! Marcador no definido.
9	ANEXOS	155

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
Imagen 1. Descripción específica	56
Imagen 2. Logo de la empresa	58
Imagen 3. Proceso de estampado	67
Imagen 4. Computador portátil.....	72
Imagen 5. Pantalla de serigrafía	73
Imagen 6. Racletas	73
Imagen 7. Reguera	74
Imagen 8. Decapador-secador.....	74
Imagen 9. Insoladora	75
Imagen 10. Pulpo de serigrafía.....	75
Imagen 11. Plancha térmica	76
Imagen 12. Serigrafía	76
Imagen 13. Emulsión	77
Imagen 14. Recuperador	77
Imagen 15. Tintas y lacas	78
Imagen 16. Pegamento spray textil.....	79
Imagen 17. Pegamento textil al agua.....	79
Imagen 18. Mapa de la comuna 10 de Santiago de Cali	83
Imagen 19. Formato concepto uso del suelo	105

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Precios de venta	59
Cuadro 2. Ventas totales proyectadas	61
Cuadro 3. Plan de medios	62
Cuadro 4. Activos fijos	72
Cuadro 5. Cantidad de maquinaria	80
Cuadro 6. Recursos de equipo de oficina	81
Cuadro 7. Activos no depreciables	82
Cuadro 8. Inventario de insumos	82
Cuadro 9. Tamaño del proyecto.....	91
Cuadro 10. Ficha cargo gerente	95
Cuadro 11. Ficha cargo contador.....	96
Cuadro 12. Ficha cargo secretaria.....	97
Cuadro 13. Ficha cargo mensajero.....	97
Cuadro 14. Ficha cargo diseñador grafico	98
Cuadro 16. Ficha cargo agente comercial	99
Cuadro 17. Ficha cargo director operativo.....	99
Cuadro 18. Ficha cargo operario estampador.....	100
Cuadro 18. Gastos de constitución	107
Cuadro 19. Parámetros económicos Estámpate S.A.S	108

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB. 2002 a 2014.....	48
Gráfico 2. Estratificación de la comuna 10.....	85
Gráfico 3. Distribución de las unidades económicas de la comuna 10	87
Gráfico 4. Tiene hijos adolescentes.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 5. Estamparía una camiseta para usted o su hijo.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 6. Colores dispuestos adquirir para su camiseta.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 7. Empresas dedicadas a la fabricación de camisetas y estampas.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 8. Estaría dispuesto a pagar por un estampado	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 9. Cuanto estaría dispuesto a pagar	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 10. Que estilo prefiere	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 11. Diseñar su propio estampado.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 12. Tipo de estampa.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 13. Que tipo de estampa le gusta más	¡Error! Marcador no definido.

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Inversión inicial	110
Tabla 2. Depreciación	112
Tabla 3. Balance inicial sin financiación.....	113
Tabla 4. Balance inicial con financiación	114
Tabla 5. Amortización en pesos.....	115
Tabla 7. Parámetros económicos	116
Tabla 7. Parámetros laborales	117
Tabla 8. Cargos y salarios	118
Tabla 9. Proyección de gastos.....	120
Tabla 10. Nómina de administración y ventas	122
Tabla 11. Nómina de producción	124
Tabla 12. Proyección de ventas.....	125
Tabla 13. Costos unitarios	126
Tabla 14. Costos totales	126
Tabla 15. Precios de venta	127
Tabla 16. Ventas totales	127
Tabla 17. Cálculo de IVA en pesos.....	128
Tabla 18. Calculo de recaudos	130
Tabla 19. Calculo de pagos	130
Tabla 20. Estado de resultados sin financiación.....	132
Tabla 21. Estado de resultados con financiación.....	133
Tabla 22. Flujo de caja sin financiación	136

Tabla 23. Flujo de caja con financiación	137
Tabla 24. Balance general proyectado sin financiación	142
Tabla 25. Balance general proyectado con financiación	143
Tabla 26. Razones financieras estados financieros sin financiación	144
Tabla 27. Razones financieras estados financieros con financiación	145
Tabla 28. Punto de equilibrio	145
Tabla 29. Análisis de sensibilidad	146

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Oportunidad, recursos y equipo	34
Figura 2. Marketing mix	35
Figura 3. Marketing virtual	36
Figura 4. Diagrama del procesos de estampado	69
Figura 5. Diagrama de proceso del producto	70
Figura 6. Normas ISO	89
Figura 7. Norma ISO 14000 y 27000	90
Figura 8. Estructura organizacional	93
Figura 9. Características especiales tipo de sociedad por acciones simplificada	104

RESUMEN

El presente trabajo se realizó con el objetivo de determinar la viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados haciendo uso de plataformas web y móviles que le permita a las personas crear y modificar sus prendas, además ahorrar tiempo en el momento de realizar su compra por este medio ya que se cuenta con servicio adicional domiciliario para que sus productos lleguen directamente al lugar acordado con el cliente y así ofrecer buena atención y satisfacción del cliente.

Palabras claves

Viabilidad, personalizado, satisfacción, camisetas estampadas, plataforma, cliente.

ABSTRACT

The present work was carried out with the objective of determining the viability for the creation of a microenterprise specialized in shirts printed with personalized designs making use of web and mobile platforms that allows people to create and modify their garments, besides saving time in the moment To realize its purchase by this means since it has an additional home service so that its products arrive directly at the place agreed with the client and thus offer good attention and satisfaction of the client.

Keywords

Viability, personalization, satisfaction, Shirts stamped, platform, client.

INTRODUCCIÓN

La Realización de este proyecto se hizo para determinar la viabilidad de un plan de negocios que consiste en crear una microempresa virtual con plataforma digital para ser descargadas en celulares inteligentes para mayor facilidad de acceso. Somos comercializadores de camisetas estampadas, especializados en estampados personalizados principalmente, teniendo como principio o filosofía la satisfacción del cliente, ofreciéndole siempre la mejor calidad, precio y atención; para así tener a los clientes complacidos y que tengan a su disposición todas las herramientas necesarias para crear sus diseños y puedan contribuir al crecimiento de esta y su innovación. ESTÁMPATE crecerá de manera productiva, destacándose por su buen manejo en la plataforma y servicio al cliente, enfocándose en la comodidad y tiempo del cliente a la hora de adquirir un producto (prenda de vestir), generando pertenencia del cliente hacia la microempresa.

En el desarrollo del trabajo se expone la realización del trabajo de emprendimiento con el cual se busca el objetivo de hallar la viabilidad para la creación de una microempresa dedicada a estampados personalizados en camisetas con herramientas web, mediante esto se define un estudio que abarca los entornos de marketing, organización técnica, marco legal y financiero, sirviendo como parámetros para el desarrollo del proyecto.

Para el usuario es importante brindarle la posibilidad de mejorar su experiencia con aspectos de tiempo y movilidad, impactando de forma positiva al crear la posibilidad de que cree su diseño personalizado por medio de las herramientas virtuales facilitando su experiencia de compra sin necesidad de tener que salir de su sitio de permanencia.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados en la ciudad de Santiago de Cali.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La línea de investigación a realizar para el presente trabajo es la de emprendimiento.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, las personas se han visto afectadas por la falta de tiempo y movilidad, además de esto no se encuentra con facilidad una empresa que les permita crear, modificar y diseñar una prenda personalizada de acuerdo a su gusto y preferencia.

Desde los conocimientos obtenidos como estudiantes e integrantes de una sociedad cambiante, se ha visto la necesidad que tiene en común muchas personas, con mayor impacto la población juvenil en cuanto a la forma de identificarse por medio de diseños y formas de expresión a través de su imagen, al querer lucir diferentes buscando a su vez tener una aprobación en el medio donde se encuentran, para esto el personalizar sus camisetas o cualquier artículo de su interés genera una problemática, por la falta de microempresas físicas y online que se dedican a la realización de esta.

En el mercado existen diferentes formas de adquirir productos y /o servicios, pero en cuanto a las nuevas tendencias muchas empresas no están a la vanguardia de

las plataformas virtuales, lo que con lleva al usuario a adquirir los productos y/o servicios a través del desplazamiento a los lugares donde se encuentran físicamente estos, donde en algunas ocasiones la ubicación se encuentra apartada del lugar de permanencia del cliente lo que genera molestia o incomodidad al usuario.

1.3.1 Formulación del problema. ¿Cómo determinar la viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados?

1.3.2 Sistematización del problema. - ¿Cómo construir un estudio de mercadeo que pretenda determinar el mercado objetivo y todos los componentes inherentes para la creación de una microempresa dedicada al estampado personalizado de camisetas vía online?

- ¿Cuál debe ser la estructura organizacional adecuada que permita determinar los procesos de operación y localización para la creación de una microempresa que funciona vía online?

- ¿Cómo debe ser la investigación reglamentaria adecuada para la creación de una microempresa dedicada al estampado de camisetas vía online y todo su marco legal y jurídico?

- ¿Qué aspectos financieros permiten determinar la viabilidad de la microempresa a emprender?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general. Determinar la viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados con herramientas virtuales.

1.4.2 Objetivos específicos. - Identificar por medio de un estudio de mercadeo el segmento objetivo al cual está dirigido.

- Determinar la infraestructura y ubicación para la creación de una microempresa online distribuidora de camisetas estampadas.
- Determinar la estructura organizacional, administrativa y logística, estableciendo el marco legal necesario para la creación de la microempresa.
- Realizar el estudio financiero que permitan determinar o visualizar la viabilidad de la microempresa a emprender.

1.5 JUSTIFICACIÓN

En la ciudad de Santiago de Cali se vio la necesidad de trabajar en la creación de una microempresa de estampado personalizado con ayudas virtuales, facilitando y brindando comodidad a la hora de llevar a cabo un pedido, permitiendo adquirir el servicio y/o producto desde su sitio de permanencia, ahorrándole al usuario el desplazamiento.

Con ESTÁMPATE estas personas tendrán toda variedad de estilos para diseñar a su gusto, dándoles la opción de elegir color, estilo de camisetas y estampados, también se trabajará con un servicio a domicilio y pagos ONLINE que les facilita su compra llevándolo hasta su sitio de permanencia, sin necesidad de moverse de donde se encuentre.

La idea de este proyecto es brindar a las personas de los diferentes sectores de la ciudad de Cali, un lugar de fácil acceso, cercano o en otro caso la opción de compra online, variedad de modelos en camisetas, estampados, calidad, rápida respuesta a sus peticiones para su comodidad, seguridad y tiempo.

Para la facilidad del cliente se contará con una plataforma web para la personalización de estampados y almacenamiento de información de los clientes, estampados y datos del negocio, este aplicativo se realizará con la tecnología java en su versión 8.0 para el manejo del backend, angular js en su versión 4 para el manejo del frontend y bases de datos mysql, todas estas tecnologías son regidas por las licencias apache y gnu, este aplicativo también se encargará del manejo de la tienda virtual.

Las estrategias se desarrollan analizando las preferencias, tendencias y cambios que presentan los consumidores a través del tiempo.

Este trabajo de investigación servirá como marco referencial para otros investigadores y colegas que tengan deseos de formalizar sus empresas o desarrollar nuevas investigaciones a partir de los métodos planteados en su contenido.

Con este trabajo se busca ampliar los conocimientos técnicos, teóricos adquiridos en la carrera de Administración de Empresa con el objetivo de determinar la viabilidad para la creación de una microempresa especializada en la creación de camisetas estampadas, con herramientas virtuales y tecnológicas; teniendo como expectativa brindar una solución a todas aquellas personas que se miren en la necesidad de utilizar esta plataforma a la hora de adquirir un producto personalizado.

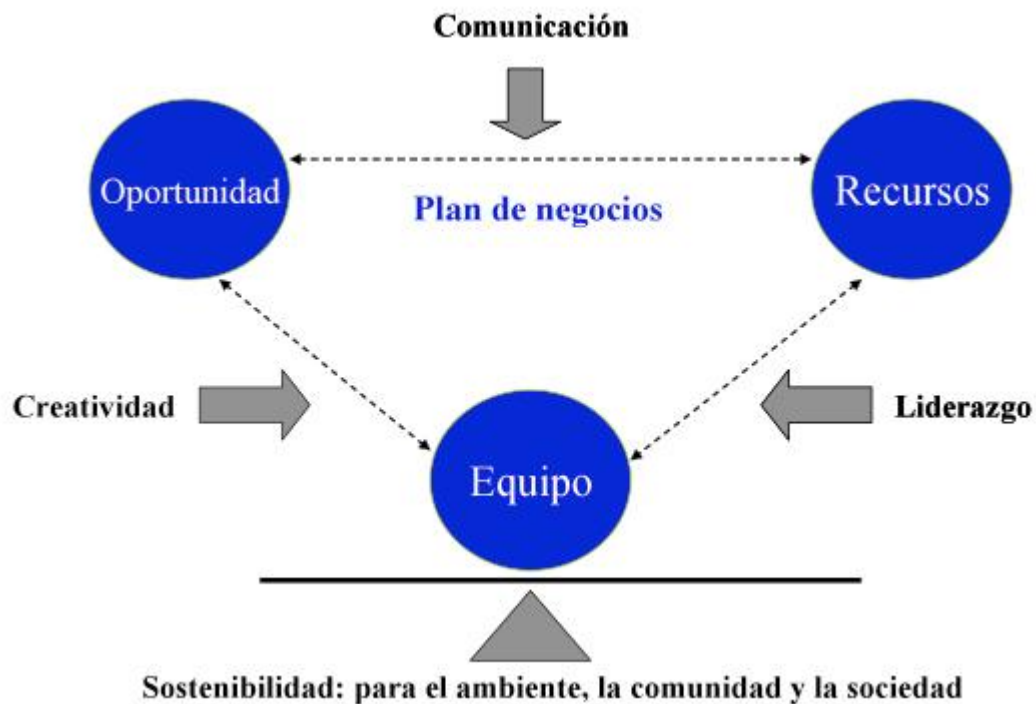
1.6 MARCO REFERENCIAL

Para realizar el planteamiento del marco teórico se plantea según el desarrollo de los diferentes capítulos sobre mercadeo, estudio técnico, marco legal y administrativo y por último la evaluación financiera

1.6.1 Marco teórico. Teoría administrativa. Teorías de creación de empresas según Timmons. Según TIMMONS el espíritu empresarial “Es una forma de pensar, razonar y actuar, enmarcada en la obsesión por la oportunidad, con un enfoque integral y holístico, con un liderazgo muy bien balanceado. Para las empresas en la actualidad es difícil estar a la vanguardia con lo rápido que avanza la tecnología y los cambios que conlleva esto, por lo mismo es importante estar enfocados en las oportunidades y saber en qué momento es necesario utilizarlas siendo objetivos con las metas y resultados requeridos. Según Timmons, 1970, para la creación y éxito de una empresa no solo es necesario administrar y gerenciar, actualmente la generación empresarial requiere ser liderada, por eso las organizaciones necesitan replantear su cultura y sus prácticas. Buscan dirigirlas hacia procesos dinámicos, orientados a la oportunidad, donde exista la presencia de un líder y un equipo empresarial: creativo, cuidadoso y moderado de los recursos, con visión integradora y holística, que permita establecer un balance entre todas las fuerzas impulsoras. (Varela, 2008).

El proceso inicia con la identificación de la oportunidad, es el corazón del proceso, el líder empresarial debe manejar todos los elementos del entorno, a través del plan de empresa que provee la comunicación entre las tres (3) fuerzas: Oportunidad, Recursos y Equipo. (Ver figura)

Figura 1. Oportunidad, recursos y equipo



Fuente: (Empresario, 2017, fig. 1)

El estudio de estas tres fuerzas permite mantener el equilibrio entre los diferentes aspectos que afectan el proceso diario de una empresa, logrando así ser objetivos en el momento de determinar la mejor opción frente a las amenazas que enfrenta esta. El mantener el círculo de oportunidad, recursos y equipo en constante rotación va a generar el buen funcionamiento de la empresa lo que incita a mantener un liderazgo, creatividad y comunicación por parte de todos los que pertenecen a la organización.

Un plan de negocio permite investigar sobre los diferentes aspectos que inciden en la operación de una empresa, tales como mercado, aspectos técnicos, administrativos, legales y financieros, cada uno de los cuales permiten comprender la factibilidad de realizar un emprendimiento, y así mismo gestionar los posibles riesgos para evitar la pérdida económica. El modelo de plan de negocio que se tendrá en cuenta para este proyecto es el de Rodrigo Varela

consignado en el libro Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas, guiados por este documento se procederá a realizar los diferentes análisis hasta concluir sobre la viabilidad financiera de este proyecto empresarial.

Teoría de análisis de mercado (Marketing mix). Es uno de los elementos clásicos del marketing, es un término creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas cuatro variables también son conocidas como las 4Ps por su acepción anglosajona (product, price, place y promotion). Las 4Ps del marketing (el marketing mix de la empresa) pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí. (Espinosa, 2014, p. 3)

Figura 2. Marketing mix



Fuente: (Espinosa, 2017, fig. 2)

Marketing virtual. El marketing virtual es el enfoque de las estrategias de mercadeo real al mundo del internet y a todas sus aplicaciones, como son redes sociales, páginas Web o mensajería electrónica. Es una opción muy utilizada por

las empresas de los países desarrollados para promocionar y difundir sus productos y servicios a un costo muy bajo comparado con otras acciones.

Consiste en el estudio de las técnicas del uso de Internet para publicitar y vender productos y servicios. La Mercadotecnia en Internet incluye la publicidad por clic, los avisos en páginas web, los envíos de correo masivos, el marketing en buscadores (incluyendo la optimización en buscadores), la utilización de redes sociales y la mercadotecnia de bitácoras (blogs). (Sánchez, 2012, p. 2)

Figura 3. Marketing virtual



Fuente: (Blogspot, 2017, fig. 3)

Teoría del estudio técnico. Para el desarrollo de los aspectos técnicos de la empresa se consideró abordar el concepto teórico de logística ya que este aporta a la competitividad de la empresa al mejorar de forma eficiente aspectos como el almacenamiento, transporte y entrega de los productos, actividades ligadas de manera directa al tema de la distribución.

La logística como se ha visto desde un principio es un conjunto de operaciones relacionadas con el almacenamiento y movilización de mercancías, en este sentido es necesario que cada una de las operaciones o procesos compartan información para que puedan operar de forma coordinada dentro de los parámetros de eficiencia deseados, en cuanto a los límites de tiempo y costos.

Según Casanovas (2000) lo anterior puede lograrse por medio de un sistema de información logístico; el cual se define como una estructura interactiva compuesta por personas, equipos, métodos y controles que, todos juntos, dan la información necesaria a la dirección para tener una base para tomar las decisiones sobre planificación implementación y control.

La distribución es vista por Díez & Navarro (2011), como una variable estratégica, una variable que dificulta el control de los productos por la empresa que los fabrica, la cual repercute en el precio de venta final del producto al consumidor. Por lo tanto, se amerita que dentro de las estrategias gerenciales e incluso dentro de las estrategias de mercadeo se vincule la distribución, puede ser a través del modelo de las 4 p's.

Más allá de una definición técnica los sistemas de información logística, son una manera de integrar los distintos procesos y procedimientos de logística en una empresa a un sistema que identifique las necesidades de las áreas y así los encargados puedan formular acciones. La visión que se tiene de la logística en los sistemas indica que las áreas deben estar conectadas y que estas deben compartir información.

Para el proyecto a desarrollar es importante aplicar estas técnicas debido a que aportan puntos estratégicos en cuanto a la distribución de la mercancía, por lo que se va a contar con las herramientas tecnológicas y virtuales, por lo cual es fundamental pensar en el usuario y la forma en la que recibirá el producto final.

Teoría del análisis Legal y administrativo. Dentro del marco legal se hace indispensable la apreciación de diferentes enfoques que regulen la aplicación de salvaguardias textiles en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia, el espíritu emprendedor, y el desarrollo empresarial debido al impacto que genera interna y externamente de la microempresarias tales como la ambiental, calidad de producto, seguridad para quienes toman el servicio,

riesgos que se generan en la ejecución de la empresa, hace necesario la adopción y acato de normativas que pretenden garantizar el bienestar a quienes se interrelacionan con la empresa.

para el tratamiento de datos se referencia la ley de habeas data la cual consiste en los derechos que tiene toda persona para conocer, actualizar y rectificar información personal que es recopilada y/o almacenada en centrales de información. Este derecho está regulado por la ley 1266 del año 2008

Para el análisis administrativo se aborda la teoría de la gestión del recurso humano, o gestión del talento humano como se le ha denominado en la actualidad. En esta sección se procede a explicar los diferentes procesos asociados a la gestión del talento humano. Según Chiavenato (2000) *“la administración de recursos humanos no es un fin en sí mismo, sino un medio para alcanzar la eficacia y la eficiencia de las organizaciones, a través del trabajo de las personas, que permiten establecer condiciones favorables para que éstas consigan los objetivos individuales”* (p. 287) Para Rodríguez (2007) *“La planeación, organización, dirección y control de los procesos de dotación, remuneración, capacitación, evaluación del desempeño, negociación del contrato colectivo y guía de los recursos humanos idóneos para cada departamento, a fin de satisfacer los intereses de quienes reciben el servicio y satisfacer, también las necesidades del personal”* (p. 132)

Considerando los planteamientos teóricos la administración de recursos humanos (ARH) o gestión de talento humano (RRHH) es la puesta en marcha de diversos procedimientos y normas por parte de la organización con el fin de seleccionar y establecer técnicas capaces de promover el desempeño eficiente del personal, así como el desarrollo y conservación del recurso humano.

A través de los recursos humanos se pueden garantizar el éxito de una empresa, pues serán ellos los responsables del uso y manejo del resto de recursos organizacionales. Según Chiavenato (2000)

En cuanto al manejo técnico y humano de la empresa se tendrán en cuenta las teorías anteriores por lo que se busca tener el mejor ambiente posible desde lo laboral hasta el usuario que adquiere uno de los productos de la empresa, buscando generar relaciones de confianza por todas las partes humanas y personales que la conforman.

Teoría del análisis financiero. Finalmente, en el plan de negocio se aborda el tema financiero, por eso se describe que el análisis financiero es indispensable para conocer “la salud” de una organización, mediante éste es posible conocer la situación económica de una empresa en un momento determinado, además permite establecer posibles causas de éxito o fracaso. Según Galles (2005), para realizar un análisis financiero adecuado es necesario contar con una adecuada contabilidad financiera, de acuerdo a Galles (2005) esta aporta información financiera puntual y fiable...la cual brinda la información económica necesaria para que los responsables de la empresa, basándose en dicha información, adopten las decisiones que crean convenientes y así mejoren la buena marcha.

De acuerdo a Perdomo (2003), desde lo práctico el análisis financiero se entiende como el uso de técnicas y/o métodos en que se sigue un orden para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Según Osorio (2005), el análisis financiero no se limita a los estados financieros de un solo periodo de tiempo, sino que deben vincular una serie histórica para determinar el crecimiento de las distintas cuentas a lo largo del tiempo, estos también servirán como base sobre la cual se elaboran presupuestos, proyecciones de ingresos, costos, gastos, utilidades, deudas, y demás. Así como para tomar decisiones sobre administración de los activos y recursos existentes, de inversión, financiamiento, utilidades y dividendos.

A partir de los estados financieros es posible evaluar el comportamiento de la empresa en distintos aspectos: liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, para cada uno de estos se proponen una serie de indicadores, tal como se describe a continuación:

Razones de liquidez: Buscan medir la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones exigibles en el corto plazo, así como la calidad de los activos y pasivos de corto plazo.

Razones de actividad: Permiten indicar la eficiencia interna de la empresa en la utilización de sus activos.

Razones de endeudamiento: Indican la magnitud de las obligaciones de la empresa, comparando el pasivo con las cuentas que los soportan.

Razones de rentabilidad: Permiten evaluar la efectividad y la eficiencia de la empresa a partir de los rendimientos financieros generados.

Esto permitirá que en el momento de tomar decisiones que se enfrentan y afectan de alguna manera la parte económica la empresa, tener bases teóricas las cuales ayuden a plantear, desarrollar y tomar acciones respectivas correspondientes al área financiera, logrando corresponder de manera positiva a la organización en general.

1.6.2 Marco conceptual

Online: es una palabra inglesa que significa “en línea”. El concepto se utiliza en el ámbito de la informática para nombrar a algo que está conectado o a alguien que está haciendo uso de una red (generalmente, Internet).

Microempresa: es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa

cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Estampado: es la acción y efecto de estampar. Este verbo refiere a imprimir algo en otra cosa (“Voy a estampar una foto de mi hijo en mi campera”) o a arrojar algo o alguien haciendo que choque contra el piso, una pared, etc. (“El niño estampó el vaso contra el suelo cuando escuchó el reto de su padre”).

Camisetas: es una prenda de vestir por lo general de mangas cortas, cuello redondo, sin bolsillos y sin botones a lo largo de su parte frontal, añadiendo bolsillos. Además de manga corta, las hay de manga larga e incluso sin mangas, y también de tirantes. Su longitud varía desde la mitad del muslo hasta por encima del ombligo, aunque lo normal es que acabe donde empieza el pantalón o falda, es decir, sobre las caderas.

Aplicación Web: Una aplicación web es cualquier aplicación que es accedida vía web por una red como internet o una intranet.

En general, el término también se utiliza para designar aquellos programas informáticos que son ejecutados en el entorno del navegador (por ejemplo, un applet de Java) o codificado con algún lenguaje soportado por el navegador (como JavaScript, combinado con HTML); confiándose en el navegador web para que reproduzca (rende rice) la aplicación.

Aplicación Móvil: es una aplicación de software que se instala en dispositivos móviles o Tablet para ayudar al usuario en una labor concreta, ya sea de carácter profesional o de ocio y entretenimiento, a diferencia de una web App que no es instalable.

El objetivo de una App es facilitarnos la consecución de una tarea determinada o asistirnos en operaciones y gestiones del día a día.

Diseño: se refiere a un boceto, bosquejo o esquema que se realiza, ya sea mentalmente o en un soporte material, antes de concretar la producción de algo. El término también se emplea para referirse a la apariencia de ciertos productos en cuanto a sus líneas, forma y funcionalidades.

Factible: fruto de la evolución de la palabra latina “factibilis”, que se puede traducir como “se puede hacer”. Hay que resaltar que es el resultado de sumar el sustantivo “factum” (hecho) y el sufijo “-ible”, que se emplea para indicar posibilidad.

Serigrafía: un término que hace referencia a un cierto proceso que permite estampar un tejido mediante el uso de tinta y una malla. Método de impresión que posibilita reproducir una imagen sobre diferentes tipos de material sin que se pierda calidad pese a las repeticiones del estampado.

Producto: es un producto de buena calidad, que tanto física como virtual cumple con las características especificadas a la hora de hacer su compra, al ser una tienda virtual se debe tener en cuenta el empaque del producto para que llegue en perfecto estado al cliente, ganando confianza y fidelidad en el cliente.

Precio: este es una variable aleatoria en algunos casos el precio del producto es el mismo independiente de donde lo compres ya sea virtual o físico debido al coste o estrategia que se manejen.

Distribución: el mundo online el tema de la distribución se ha convertido en la estrella de muchas tiendas virtuales y desde luego es algo muy diferente el vender en una tienda que el tener que enviar, lo que implica una entrega y atención diferente.

Promoción: las tiendas físicas y virtuales en algunos casos manejan esta variable de la misma forma según la conveniencia de cada caso, lo que aplicara tanto para ventas en el lugar físico de la empresa como en las ventas online.

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 Tipo de estudio. El presente estudio se enfocada en el método cualitativo y cuantitativo, porque permiten evaluar desde el ámbito personal como culturas personales y experiencias propias para la creación de una microempresa comercializadora y cuantificar las experiencias del consumidor en el mercado, frecuencias de consumo, hábitos de consumo, géneros, edad y extractos socioeconómicos.

1.7.2 Método de investigación. Los métodos a utilizar son el descriptivo y deductivo ya que brinda información detallado del mercado en general con un análisis de comportamientos y actitudes del consumidor a la microempresa de estampados de camisetas.

1.7.3 Método de recolección de la información. Para este proyecto se generó una encuesta cuyo objetivo es ajustar un sistema de recopilación de datos, Permitiendo así evaluar el mercado objetivo y el comportamiento del mercado que permitiese captar mejor y mayor cantidad de datos, sin disponer exageradamente del tiempo de los encuestados, además de eso, también permite ajustar criterios y rangos para el diseño de un sistema de encuesta más completo y con mejor información.

Esta información obtenida por medio de la encuesta será llevada a evaluación por medio de la tabulación en el programa Microsoft Excel para su análisis e interpretación más adecuada.

1.7.4 Información primaria. Hace referencia a la información que se tiene en el momento para iniciar a desarrollar el proyecto, esta información es obtenida de forma explícita aportada de manera personalizada, ya que esta no se encuentra

en el mercado, pero se hace necesaria a la hora de obtener información puntual dependiendo la necesidad que se presente en la investigación del proyecto.

Un método que ayuda a obtener esta información es la encuesta la cual será aplicada en el desarrollo de este proyecto en base a la muestra, ya que permite evaluar aspectos del producto, valores, competidores, productos sustitutos, promociones, clientes, frecuencia de consumo y gustos o preferencias; hasta llegar al punto de dar la rentabilidad de un producto en el mercado.

1.7.5 Información secundaria. La información obtenida será adquirida de páginas institucionales como gubernamentales, con alto nivel de credibilidad y análisis a profundidad como la ayuda de estudios estadísticos proporcionados por el DANE, otras páginas de mucha utilidad será las revistas, periódicos y blogs académicos y de moda alternativa para estar en constante actualización.

1.7.6 Técnicas de recolección. La técnica utilizada fue la encuesta que permitirá recopilar la información en la muestra de estudio.

Encuestas: estudio observacional en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni controlar el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, integrada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación.

Para el cálculo de la muestra a la cual se aplicó la encuesta se utilizó el muestreo probabilístico, usando para esto la siguiente fórmula:

$$\frac{K^2 \cdot N \cdot PQ}{E^2 (N-1) + K^2 \cdot PQ}$$

Para el cálculo se la muestra se utilizaron los siguientes parámetros:

K = nivel de confianza, esto está basado en los niveles de confianza que más se emplean, para esto se utiliza una tabla, la cual permite claridad para el encuestador.

K	1.15	1.28	1.44	1.96
NC	75%	80%	85%	95%

N = tamaño de la población

PQ = probabilidad que ocurra

E = margen de error

Según lo relacionado y teniendo en cuenta el significado se procede a la aplicación de la formula

$$\frac{(1.96)^2 * 939.548 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2 * (939.548 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$\frac{939.548}{1.888} = 384$$

En total se realizaron 384 encuestas.

1.7.7 Tratamiento de la información. En este punto la información obtenida permite conocer mediante un diagnóstico la viabilidad inicial del proyecto en el mercado y posterior desarrollo del producto e impacto.

La información obtenida por la encuesta será mediante un análisis de los datos obtenidos, separando similitud de respuestas y tabularla para así obtener un análisis estadístico más completo y certero a los objetivos.

1.7.8 Presentación de los resultados. La presentación de la información será por medio de diagramas y tortas que midan el nivel porcentual y comparativo de un nivel de ítem a otro, cada pregunta está representada gráficamente con un análisis referente al sector y mercado objetivo.

2 ESTUDIO DE MERCADO

Una empresa de textil inmersa en el mundo de la moda, el uso de la tecnología no es algo nuevo, pero si se puede convertir en algo innovador y creativo según la forma y el estilo en que se haga, convirtiéndose en un factor diferenciador, para esto se debe conocer mucho sobre la prenda que se va a comercializar, y que con ver imágenes las personas sepan que van a encontrar en este, sin necesidad de entrar posicionando la empresa en el mercado y en la mente de nuestros cliente y futuros clientes, otro factor importante a resaltar, es la manera de distribuir los espacios dentro de la planta, ya que esto puede afectar en gran medida el éxito o el fracaso de la organización

Otro aspecto que se debe tener en cuenta hoy en pleno siglo XXI es que “una empresa que no esté en internet no existe”. La tecnología, las nuevas tendencias exigen a las empresas estar actualizadas en toda la parte virtual, por lo tanto esta empresa, le va apuntar a la comercialización por internet manejando una página de web donde se puedan hacer compras y brindar una atención personalizada al clientes, otro mercado al que se va adentrar la empresa son las redes sociales, mercado que con un buen manejo es muy rentable para cualquier tipo de empresa, por otro lado el manejo de un correo corporativo reducirá costo en comunicación y el mejoramiento de la misma en la operativa interna de la organización, y en la externa reduciendo tiempo de respuestas a reclamaciones, proveedores y dejando todo por escrito para tener soportes en caso de algún inconveniente.

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

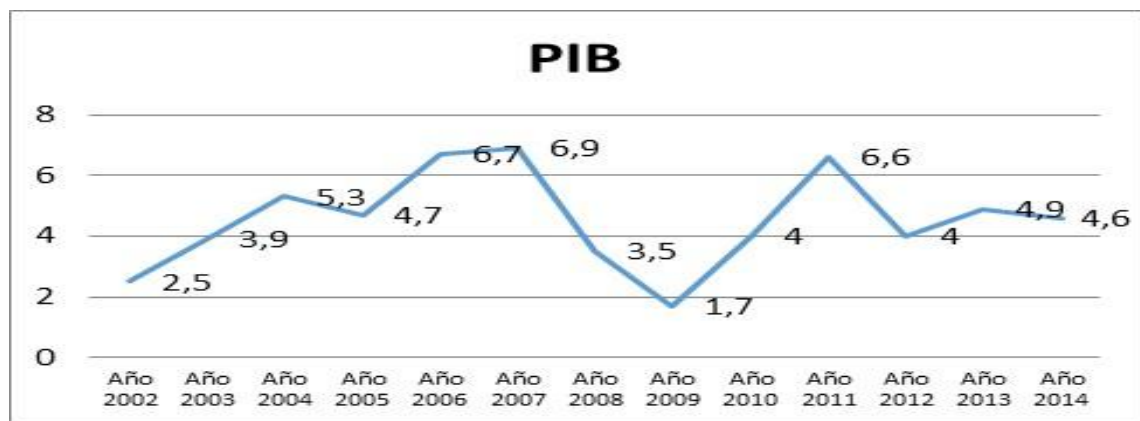
En este análisis se examinará los aspectos relacionados a las características y tendencias del sector económico de los textiles y su ubicación geográfica para la distribución de los productos, a su vez se analizará las normas impuestas para el ejercicio de dicha actividad.

ESTÁMPATE, empresa dedicada a estampar diseños personalizados a través de ayudas móviles y web, constara de una planta de operaciones ubicada en la ciudad de Cali y más exactamente en el barrio Cristóbal colon cra 30 #14-31, el cual hace parte de la comuna 10, donde se encuentra una población aproximada de los 103.087 habitantes, cuenta también con avenidas muy importantes como lo son la avenida pasoancho y la autopista suroriental de la ciudad.

En esta sección se presenta el análisis del entorno que contiene las variables que se trasforman en oportunidades y amenazas.

Entorno económico. En este entorno se incluyen datos macroeconómicos que inciden en aspectos tan importantes como la capacidad de compra de la población en general. Uno de los principales indicadores es el Producto Interno Bruto (PIB), el cual se relaciona en la siguiente gráfica, los datos relacionados están tomados de una base de datos obtenidos del DANE, basados en la variación anual del año 2005 a 2013.

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB. 2002 a 2014



Fuente. (Banco de la República, 2015, fig. 1)

Este indicador condiciona el crecimiento de la empresa, y se utilizó para el cálculo de las distintas proyecciones financieras, particularmente de la proyección de ventas y estados financieros.

Según el Banco de la República (2015) el PIB en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos cuatro años, con excepción de año 2009 donde tuvo el crecimiento muy por debajo a los años posteriores, las consecuencias de que este año (2009), no tuviera un crecimiento mayor se ha relacionado a la crisis financiera del año 2008.

Según se evidencia el panorama de la economía en Colombia es positivo lo que demuestra que la empresa podrá verse favorecida por el incremento en la demanda de bienes y servicios, así mismo, esto incidirá en que los clientes potenciales tengan recursos económicos, gracias al crecimiento del empleo y con ello puedan adquirir los productos que ofrecerá la empresa.

En el sector de confecciones y textiles se evidencian ciertas problemáticas asociadas al crecimiento de la economía y la capacidad de consumo de la población. A nivel economía y desde una perspectiva de precios, los consumidores pueden estar incentivados a consumir, dada la estabilidad de la inflación, en especial de las prendas de vestir y calzado. De acuerdo a la Embajada de Suiza en Colombia. (2008) y su estudio sectorial, en agosto de 2012 “las compras realizadas en vestuario por los hogares colombianos durante el mes de agosto de 2012, corresponden a un valor de \$943.729 millones”.

Ante este panorama, el Gobierno Nacional ha buscado estrategias para lograr que el sector textiles y confecciones sea más competitivo, para esto se ha formulado el Programa de Transformación Productiva, este se dirige a temas estratégicos importantes para el sector, donde incluye acciones, tales como, capital humano:

Coordinar con las entidades competentes que exista un suministro adecuado de personal calificado.

Motivar, desarrollar y fortalecer la relevancia de la educación apropiada para el contexto de este sector productivo, lo cual contribuye al desarrollo del capital humano de un modo sostenible y se aumenta la productividad.

Normas y Reglamentos

Facilitar el acceso a las materias primas, suministros, insumos y tecnología con costos competitivos.

Promover la formalización de la industria y la actividad laboral a nivel empresarial. Impedir el contrabando del sector mediante estrategias específicas.

Realizar actividades para facilitar los procesos de comercio exterior a través de la simplificación de los procedimientos aduaneros, técnicos y de impuestos.

Administrar y desarrollar mecanismos para llegar a los mercados abiertos.

Administrar y desarrollar mecanismos para atraer la inversión extranjera directa.

Fortalecimiento y Promoción de la Industria

Promover la cooperación entre empresas para llevar a cabo procesos comerciales eficientes (compra y venta)

Fortalecimiento de las iniciativas de cooperación: (1) diferentes etapas de la industria, (2) industria y entidades complementarias.

Administración de los análisis en curso sobre nichos potenciales de mercados, disponibilidad de información sobre ellos y difusión y diseminación de la industria colombiana en el extranjero. Infraestructura

Facilitar el acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones en la industria.

Promover el concepto de las —zonas francas dentro del sector.

Entre las estrategias que se evidencian del sector figuran:

Cuero, calzado y marroquinería: luchan contra la informalidad, la competencia China y el contrabando.

Textiles y confecciones enfrentan dos desafíos: uno lograr que las preferencias arancelarias con Estados Unidos se prolonguen en el tiempo; y dos, hacer frente a las amenazas de los países asiáticos, especialmente China

Según el DANE, con respecto al mismo trimestre del año pasado el aparato productivo del país continuó en desaceleración, puesto que para ese período del 2015 toda la economía tuvo un avance del 3,1%. En el caso de la industria manufacturera, que tuvo un crecimiento del 6% total en el segundo trimestre, el avance fue de 5,89 puntos porcentuales frente al segundo trimestre del año pasado, cuando se tuvo una variación del 0,1 por ciento.

El sector textil y moda en Colombia representa el 7,4 % del Producto Interno Bruto (PIB), y en el primer trimestre de este 2014 creció un 3,6 % con respecto al mismo periodo del año anterior. El contrabando, sin duda, ha sido uno de los principales problemas con los que se ha enfrentado este sector. Es así que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) y la Policía Fiscal y Aduanera (Polfa) confiscaron cerca de \$65.000 millones en confecciones, lo que se traduce en 9,3 millones de unidades de este producto y más de \$7.000 millones en textiles equivalente a casi tres millones de metros.

Para contrarrestar este delito y la subfacturación procedente del lavado de activos que comúnmente realizan las mafias con estos productos, el Gobierno Nacional estableció con el Decreto 074 de 2013 un impuesto específico para las importaciones de US\$5 por kilo bruto para confecciones de punto, de plano y para el hogar. Esta reglamentación se extendió por dos años más a pesar de las objeciones del comercio.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.2.1 Análisis de la demanda. En la ciudad de Cali, las empresas dedicadas al estampado están más enfocadas al servicio de vender, sin preocuparse mucho por realizar el estudio del cliente y saber necesariamente cuales son las preferencias, es por esto que este proyecto busca brindar un acompañamiento al usuario por medio de la personalización de sus ideas y gustos junto a un asesor personalizado que le ayude a plasmar en físico el resultado que se espera, obteniendo así una mayor satisfacción por parte de los clientes

Para determinar el análisis de la demanda en lo que se refiere a los estampados de camisetas se utilizara una herramienta que permite obtener de forma clara las preferencias, necesidades y gustos de los consumidores, así mismo reflejar el precio que están dispuestos a pagar, además nos permite analizar si los consumidores conocen la competencia, para esto es necesario determinar unos factores importantes como la cantidad de hombres y mujeres en un rango ya establecido, frecuencia de requerimiento del producto y características de calidad y estampados preferidos por los consumidores.

2.2.2 Clientes. Los clientes del proyecto a realizar son hombres y mujeres en edades segmentadas en dos partes para así tener una base de estilos e imágenes de acuerdo a la etapa dirigida, la primera va desde los 20 a 35 años y de los 36 a 45 años de edad, residentes en la ciudad de Cali, pertenecientes a cualquier estrato socioeconómico que tenga acceso a la página en internet o la planta física, enfocándose más a actividades como estudiantes universitarios, trabajadores independientes, empleados y empresarios. Con gusto por ropa casual, con un excelente diseño y calidad. Los clientes de los productos serán minoristas o mayoristas, se venderá directamente en la ubicación de la empresa al igual que por medio de una plataforma web, verificando los datos del cliente y si es necesario se realizarán llamadas y se pasa a realizar envío.

Esperando así gran afluencia de clientes en la página, creando diseños y logrando captar tanto diseños novedosos como usuarios nuevos.

2.2.3 Análisis de la oferta. De acuerdo a la propuesta planteada del proyecto que se tiene en la ciudad de Cali, existe una oferta de servicio personalizado de estampados para camisetas Online, pero al ser la única para la ciudad de Cali, no dan abasto con la demanda, y a pesar de existir otras empresas dedicadas al estampado en la ciudad, no cuentan con las ventajas de personalización y mucho menos con una página donde el cliente puede interactuar con el diseño; lo cual permite a nuestro proyecto y de acuerdo al análisis existe la demanda potencial insatisfecha.

En la ciudad de Cali encontramos empresas ofertantes dedicadas al estampado de camisetas, estas ofrecen al usuario un producto fresco, urbano e innovador apuntando a la población juvenil, manteniendo la vanguardia y exclusividad en sus diseños, los cuales son comercializados a través de tiendas ubicadas mayormente en los centros comerciales de la ciudad.

2.2.4 Competidores. La competencia directa para ESTÁMPATE, son las empresas dedicadas a la estampación de camisetas en la ciudad de Cali, las cuales cuentan con un nivel de posicionamiento importante en el mercado, para contrarrestar la importancia que estas tienen en el sector, es necesario realizar un estudio y generar el valor agregado dedicado a la personalización de las camisetas, brindando comodidad al cliente, además de un servicio diferenciador.

JOLLY JOKER: es una empresa situada en Cl. 4b #35-14, en el centro de Cali, fundada en el año 2009, desde entonces se ha dedicado al estampado de camisetas y tasas de café, por medio de página y envíos en la ciudad, con la desventaja que se demoran alrededor de 5 a 10 días para hacer la entrega una vez el pedido sea confirmado, desde entonces han manejado el mismo sistema.

MATRIXMODA: es una empresa legalmente constituida en la ciudad de Palmira, la cual tiene el permiso de distribuir a todo el país y está dedicada desde personalización de nuestros productos, donde usted puede colocar fotos, diseños y textos, hasta la impresión de miles de productos, Empezaron con una idea hace 2 años, y lanzamos públicamente nuestra página web en el mes de agosto del año 2013, desde entonces no han parado de innovar en productos y diseños, se han logrado posicionar de gran manera que ya tienen una gran cantidad de clientes pero por lo mismo muchas veces tienen que rechazar pedidos.

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

Según el análisis del mercado, según el director del círculo mundial de networkers y profesionales en ventas para el año 2013 más del 85% de los usuarios de internet, realiza compras online, y el 53% de este, compra ropa y complementos de un vestuario, en las tendencias de moda se demuestra el gusto de los jóvenes por vestir casual con camisetas a través de las tendencias virtuales.

Uno de los productos más buscados son las camisetas básicas, esta clase de prendas se caracterizan por ser prendas frescas y cómodas para el día a día, y por la variedad de colores y diseños que ofrecen.

- **Descripción específica.** Una camiseta, franela, casaca, playera, polera, polo o remera es una prenda de vestir por lo general de mangas cortas, cuello redondo, sin bolsillos y sin botones a lo largo de su parte frontal (este último detalle es el que las distingue de las camisas, aunque pueden tener dos o tres en la parte superior delantera para ampliar la abertura del cuello). Existen diversos diseños, que varían algunas de sus características básicas, por ejemplo, modificando el cuello redondo (también llamado "en caja") por otro en "V" (o de pico) o añadiendo bolsillos. Además de manga corta, las hay de manga larga e incluso sin mangas, y también de tirantes (esta última llamada también camisilla o franelilla). Su longitud varía desde la mitad del muslo hasta por encima del ombligo, aunque lo normal es que acabe donde empieza el pantalón o falda, es decir, sobre las caderas.

Habitualmente está confeccionada con hilo de algodón, lo que la hace una prenda fresca, ligera y muy cómoda de llevar. Puede usarse como ropa interior, pero en climas cálidos se lleva a menudo como única prenda de vestir en la parte superior del cuerpo (aunque las mujeres suelen llevar debajo un sujetador).

Imagen 1. Descripción específica



Fuente: (Ortiz, 2017, p. 2)

- **Recomendaciones para que la prenda dure más:**

PRIMERO: se da la vuelta a la camiseta: Esto ayuda a proteger el dibujo, lo mismo se tiene que hacer a la hora de planchar (nunca planches directamente la parte estampada)

SEGUNDO: Cuidado con las temperaturas calientes y el calor: Las camisetas estampadas mediante serigrafía como las hechas por transfer, es necesario saber que la forma de hacer que la tinta se quede impresa en la camiseta es el calor.

Tener en cuenta que por ese mismo motivo si le da calor a la camiseta la tinta iría desapareciendo poco a poco.

Para mantener en buen estado las camisetas personalizadas, Nada de secadoras y con las planchas también se tiene que vigilar la temperatura

Composición de materiales: Algodón

- Lavar con jabón neutro
- Lavar con agua fría

- No usar cloro
- Secar a la sombra.

Las camisetas se suelen personalizar con serigrafías, impresiones en vinilo, bordados u otros elementos decorativos con algún texto o dibujo publicitario, chistoso o reivindicativo, lo cual refuerza el carácter desenfadado de la prenda. Por ejemplo, las hay con algún logotipo empresarial, que conmemoran algún evento (como los juegos olímpicos o un concierto), con una tira cómica, con fotografías o dibujos de grupos y solistas musicales e incluso con un poema.

No es sólo un tema de moda, las camisetas forman parte de la personalidad de las personas, carácter, gustos, etc. y debido a la mejora de la tecnología con la que se fabrican y se personalizan su precio va disminuyendo hasta el punto de que puede costar lo mismo una camiseta personalizada con diseños creados por los propios clientes que una camiseta fabricada en serie.

2.4 PLAN DE MERCADEO

Nombre de la empresa: ESTÁMPATE

ESTÁMPATE proviene del verbo *estampar* con el singular "tú" y afirmativo que incita a la persona a realizar un estampado personal y único, se escogió este nombre pensando en las personas que quieren tener un estilo único, descomplicado, pero a la vez que cuidan de su imagen.

Para el plan de mercado se precisa el comportamiento del consumidor y la ubicación, debido a que el proyecto es dirigido a una ciudad donde se presentan altas temperaturas, se logra percibir que las personas residentes de la ciudad buscan estar cómodas con una prenda que se sienta la frescura y el fácil esparcimiento, para esto se tendrá en cuenta las variables que influyen en la venta del producto como lo son, comodidad, calidad, variedad y precios, los cuales son factores importantes a la hora de acoger nuevos clientes.

El nombre de la empresa es ESTÁMPATE, que busca incitar a las personas a realizar un diseño personalizado teniendo en cuenta las nuevas tendencias de vestir como las tecnológicas, culturales y demás que están en el común vivir, buscando imponer un reconocimiento rápido pero acertado.

El logo está enfocado en generar en los clientes, nuevas expectativas, creando así una identidad propia de su personalidad, para ello se busca un color vivo, logrando ser la diferencia entre los competidores y la innovación en las redes.

Imagen 2. Logo de la empresa



Fuente: (Dreamstime, 2000, fig. 1)

2.4.1 Estrategia de precio. El sector de la industria textil junto al servicio de estampados de acuerdo a los costos de elaboración, el índice de precios se ajusta a una base pertinente con el sector, de igual manera se tienen en cuenta los porcentajes de ganancias, la materia prima, el servicio de estampado, y la segmentación del mercado, los cuales complementan el valor promedio de \$20.000 a \$30.000 pesos.

De acuerdo a la encuesta realizada se logra identificar el índice de aceptación en un 45% en cuanto a un precio alrededor de los \$30.000 a \$50.000, y el índice para un margen en el que se encuentra fijado el precio normal de el estampado que

ofrece la empresa recibe un 35% de aceptación, lo que permite obtener un precio de venta asequible para el consumidor. A continuación, se presentan los precios de venta de cada línea de producto ofertado y el margen de utilidad del mismo:

Cuadro 1. Precios de venta

MARGENES BRUTOS - ESTAMPATE S.A.S				
ITEM	COSTO UNITARIO	MARGEN	CANTIDAD/ MENSUAL	PRECIO DE VENTA
LINEA DE CAMISETAS ESTAMPADAS				
CAMISETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	26.801	45%	266	38.862
CAMISETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	27.758	45%	84	40.249
CAMISETA CON ESTAMPADO DELANTERO	27.468	45%	188	39.829

Fuente: Elaboración propia

2.4.2 Estrategia de venta. La estrategia que se utilizara para vender el producto al cliente es por medio de las herramientas virtuales como lo son los pagos en línea y la entrega del producto hasta el sitio de permanencia. Así como también contarán con la opción de la personalización del estampado de la camiseta. Lo anterior es de gran importancia ya que el vestir es una de las necesidades básicas del ser humano contemporáneo y además es uno de los medios que utiliza para expresar su personalidad. Por consiguiente lo que se busca es informar al usuario acerca de las opciones de estampado y personalización de las camisetas con herramientas virtuales que se pueden usar desde la comodidad de los hogares.

De acuerdo a la información recibida por parte de la investigación, encontramos en la encuesta que en un 72% de las personas encuestadas preferirían tener la oportunidad de crear su propio diseño, también se logra percibir unos ciclos de tiempos en los cuales hay más fluctuación de venta en cuanto a otros meses, es por esto que se necesita tener una estrategia para amortiguar los meses de poca

venta como por ejemplo tener un mejor resultado de las metas en los meses prometedores según las temporadas

Es por esto que siempre se buscara ser eficaz en el desarrollo del proceso de estampado y con el tiempo de entrega, manteniendo siempre la calidad del servicio para tener al cliente satisfecho, logrando atraerlo y fidelizarlo.

Cuadro 2. Ventas totales proyectadas

VENTAS TOTALES																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMISETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	124.203.680	140.196.999	158.249.727	178.627.048	201.628.292
CAMISETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	40.622.962	45.853.853	51.758.310	58.423.065	65.946.020
CAMISETA CON ESTAMPADO DELANTERO	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	89.776.947	101.337.242	114.386.121	129.115.263	145.741.031
TOTAL	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343

Fuente: Elaboración propia

2.4.3 Estrategia de promocional. En la ciudad de Cali se cuentan con medios de comunicación impresos, audiovisuales e interactivos como los volantes o sitios web masivos incluyendo las redes sociales las cuales tienen un fuerte impacto en la sociedad, para promocionar los productos y servicios.

En la actualidad contamos con un mercado competitivo en todos los aspectos, esto obliga que los nuevos proyectos inviertan en promoción y publicidad para ser lo suficientemente llamativos a los usuarios, de igual manera la innovación y el constante cambio genera una ventaja muy grande, que de hecho es lo que está marcando a las personas en la contemporaneidad, en las redes sociales no es necesaria una inversión significativa monetariamente, cualquier persona que tenga acceso a internet puede tener acceso a estas, y gracias a esto es mucho más fácil entrar al mercado, al hacer parte de las redes sociales masivas se logra que el cliente se sienta parte de la empresa y así mismo sienta que su opinión está siendo tomada en cuenta.

Se utilizara una estrategia de medios los cuales generan metas de venta por mes, para su inicio en los medios virtuales se creara un portal web multi didáctico el cual permitirá al cliente escoger diseños ya prediseñados o hacer uno propio.

Cuadro 3. Plan de medios

PLAN DE MEDIOS ESTAMPATE S.A.S			
Tarjetas de presentación	5.000	50	250.000
Volantes	1000	100	100.000
Flyers	1000	1.500	1.500.000
Diseño (Tarjetas, volantes y flyers)	1	65.000	65.000
Diseño página web (Dominio, Hosting, Marketing Online)	1	400.000	400.000
TOTAL			2.315.000

Fuente: Elaboración propia

Es por esto que se opta por impactar a través de los medios impresos y audio visuales más afluentes como los ya mencionados, utilizando colores llamativos al

cliente junto al logo de la empresa el cual busca incitar el estampado. Para lograr captar y mantener al cliente satisfecho, se tienen que ofrecer los productos con un valor agregado y/o con una promoción que permita al usuario sentirse atraído a realizar la obtención del producto y a su vez generar una fidelización, como lo es el brindar al usuario la comodidad de adquirir el producto en su sitio de permanencia y sin costo de envío, como pocos competidores lo hacen.

Diseño de la página web y App

La llegada de Internet a nuestros hogares está cambiando nuestros hábitos de consumo y las compras online están aumentando cada día más. Cualquier cosa que podamos imaginar la podemos conseguir por Internet con facilidad.

Cada vez son más los consumidores que optan por realizar sus compras online aprovechando las ventajas que les ofrece Internet gracias al comercio electrónico (comodidad, rapidez, opciones de pago, variedad, versatilidad, etc.)

Las siguientes estadísticas ofrecen una clara idea del impacto que está causando el comercio electrónico en la tendencia de consumo.

Los factores que influyen en las decisiones de compra de los consumidores son:

- El 62% lee comentarios sobre lo que desea comprar en Internet.
- El 49% compara las páginas de la competencia.
- El 49% mira los sitios web de comparación de precios.
- El 7% acude a las redes sociales para obtener recomendaciones sobre lo que desea comprar.

“De este modo el 21% los usuarios no compran un producto si encuentra 2 comentarios negativos sobre y el 37% no lo hará si encuentra 3 o más comentarios negativos. De todas estas compras el 67% de los usuarios de móviles ha usado repetidamente su dispositivo móvil para realizar compras online. El 81% de las compras realizadas desde dispositivos móviles son espontaneas frente al

19% que han sido planeadas. El 56% de los usuarios usa su dispositivo móvil para comparar precios en las tiendas". (Seoame, 2014, párr. 2)

Lo que nos lleva a realizar un diseño con un valor agregado importante, el diseño de una camisa al gusto propio, resaltando los aspectos llamativos para los jóvenes y las nuevas tendencias

2.4.4 Estrategia distribución. La distribución del servicio y productos principalmente se pretenderá dar a conocer por los sitios web, dispositivos móviles al igual que soportes físicos como los volantes, sin embargo el punto de venta brindara el apoyo en caso de que el usuario prefiera adquirir el producto en las instalaciones propias de la empresa, por otro lado, se contara con las herramientas virtuales donde por esta misma se realizaran los pedidos y el pago del servicio, desde cuando llega a la empresa, pasa por todo el proceso y se despacha al destino final, para la distribución de las camisetas se cuenta con un servicio de mensajería totalmente gratis para el consumidor, el cual estará contratado directamente por la empresa para envíos dentro de la ciudad de Cali, si dado el caso algún cliente se encuentre fuera del municipio entonces este deberá asumir el costo del envío, para manejar el valor se de mensajería se incluirá en los costos del producto debido a que el mensajero formara parte de la empresa directamente y su pago será de acuerdo a la nómina.

2.4.5 Políticas de servicio. La empresa ESTÁMPATE contara con personal calificado y con experiencia en el manejo de maquinaria referente a la empresa, lo cual permitirá un mejor acabado del producto, de igual manera es necesario tener en cuenta, brindar un servicio de garantía frente a los productos defectuosos o no esperados por los usuarios.

Para garantizar la efectividad del servicio se realizaran encuestas de satisfacción del cliente frente al pedido realizado lo que permitirá evaluar el margen de error del producto y la calidad del servicio que se está brindando.

Para la facilidad del cliente se contará con una plataforma web que estará disponible las 24 horas para la personalización de estampados y almacenamiento de información de los clientes y datos del negocio, este aplicativo se realizará con la tecnología java en su versión 8.0 para el manejo del backend, angular js en su versión 4 para el manejo del frontend y bases de datos mysql, todas estas tecnologías son regidas por las licencias apache y gnu, este aplicativo también se encargará del manejo de la tienda virtual.

Los pedidos serán desarrollados en horas diurnas entre las 8:00 am y 6:00 pm, no obstante los pedidos que realicen fuera de este horario serán enviados a proceso al siguiente horario de disponibilidad diurna operativa, para así generar un flujo normalizado de la planta.

2.4.6 Táctica de servicio. Las tácticas de la empresa permitirán avanzar y mejorar en puntos clave para el cliente y colaboradores, así que para brindar un servicio satisfactorio se ha diseñado unos puntos a realizar después de un pedido como lo son:

- Manejo de plan de fidelización de clientes comunes a la organización
- Mantener la vanguardia y nivel de competitividad

- Encuestas de eficiencia
- Informar a los colaboradores de la empresa acerca de metas y satisfacción del producto
- Compartir casos exitosos para generar confiabilidad en clientes nuevos

3 ESTUDIO TÉCNICO

La empresa ESTÁMPATE es una empresa dedicada al estampado de camisetas con la opción de personalizarlas a través herramientas virtuales, la empresa no fabricara directamente las camisetas para estampar, estas serán adquiridas a través de un proveedor para así pasar al proceso de estampado, sin embargo la empresa debe verificar la calidad del producto para asegurar que este tenga las cualidades necesarias para la entrega al cliente final.

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.1 Servicio. ESTÁMPATE brinda servicios de estampado mediante el uso de herramientas virtuales que les permita a las personas crear y modificar sus prendas, en la cual los clientes podrán elegir el tipo de camisa (manga larga, anchas, esqueleto, cuello en V o cuello redondo.), color, talla y el diseño que deseen; además da la posibilidad de subir el diseño deseado.

El servicio consta de un proceso inicialmente pedido por el cliente, consecuentemente se procede a confirmar el diseño y mejoras de este para asegurar que los requerimientos sean suplidos a cabalidad, después de tener las especificaciones totales se procede a realizar el proceso de serigrafía en diseño de papel que se componen de tinta y una malla tensada en una pantalla la cual es estampada color por color hasta quedar una imagen compacta requerida.

Imagen 3. Proceso de estampado



Fuente: (Camisetas, 2003, fig. 3)

El servicio será prestado por personal competente en estampados, el cual será compuesto por un diseñador creativo que apoyara la parte de personalización que buscan los clientes, Además se cuenta con dos operarios máximo 3 dedicados al proceso propio del estampado en la prenda textil.

3.1.2 Metodología en el estudio de la ingeniería del proyecto. En esta parte del proyecto se abarca lo referente a los aspectos requeridos para la creación de los estampados, que mediante el análisis de mercado realizado se determinó que son de gran aceptación.

A los productos se le realizaran los análisis técnicos tales como especificaciones, materiales usados, insumos con sus respectivos costos; además de efectuar los diagramas de flujos incluyendo las operaciones que son llevadas a cabo para cada uno de los procesos.

La maquinaria y equipo requerido en la empresa, se basa, en la necesidad y comodidad para la elaboración del servicio final. El equipo de cómputo y comunicaciones serán implementados para el desarrollo eficiente de la organización debido a que estos son el pilar de la empresa y así se permita su correcto uso del servicio.

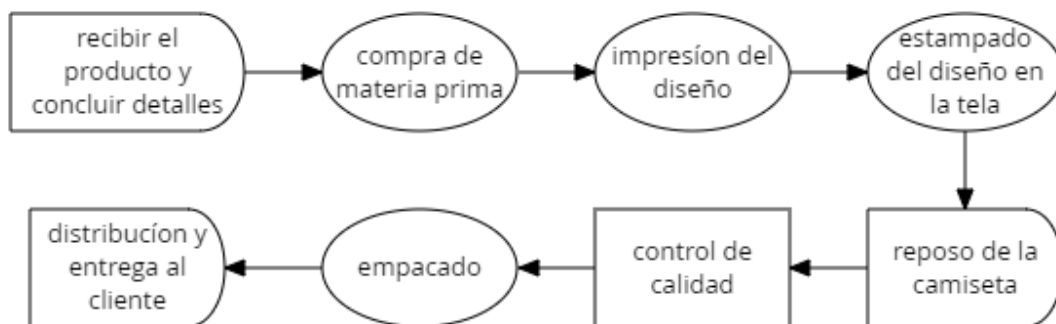
Por tanto la empresa va a estar en un sector operativo, para esto se optara por escoger una planta industrial para la dedicación del estampado, la cual tiene los espacios necesarios para el desarrollo del proceso tanto productivo como administrativo de la empresa. Los muebles e insumos serán ubicados de manera estratégica para el funcionamiento óptimo del proceso y/o servicio brindado.

3.1.3 Diagramas de planes de desarrollo. Los siguientes diagramas muestran los procesos de estampado ya sea en plancha o Seri grafiado, estos procesos inician con la elaboración de las plantillas y terminan con el secado de la prenda y su previa distribución al cliente.

Plan funcional general. ESTÁMPATE contara con un servicio de atención y producción de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. para sus inicios, de igual manera la plataforma web estará disponible las 24 horas del día para que el usuario desde cualquier dispositivo con acceso a internet pueda realizar su diseño.

Diagrama del flujo del proceso de estampado. Este proceso inicia con la compra de materia prima e insumos necesarios para la elaboración de los respectivos estampados, se debe realizar la prueba o muestra para determinar la calidad de los insumos adquiridos para así poder garantizar el producto a los clientes y continuar con el proceso hasta llegar al cliente final terminando así el proceso de elaboración.

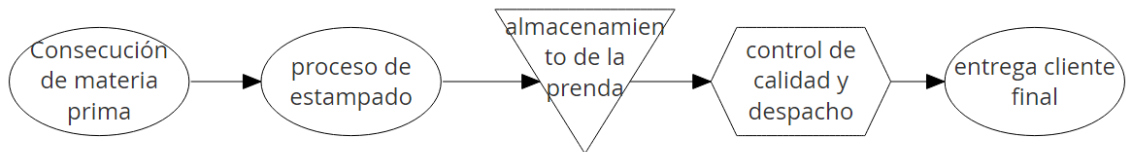
Figura 4. Diagrama del procesos de estampado



Fuente: Elaboración propia

- Diagrama de bloque del proceso del producto

Figura 5. Diagrama de proceso del producto



Fuente: Elaboración propia

1- materia prima: La compra de la materia prima se hará directamente con los proveedores, las camisetas, las pinturas para serigrafía y las pinturas para estampar y así poder garantizar que los productos sean de excelente calidad y que llegue en perfecto estado.

2- proceso de estampado: cuando ya se tenga lista la materia prima, esta será revisada, para poder realizar todo el proceso de producción.

3-almacenamiento de la prenda: consta de tener la prenda por el tiempo necesario para que la calidad del estampado sea óptimo para la entrega

3-control de calidad y despacho: cuando el proceso de producción esté terminado y el producto ya pueda ser transportado se realizará el proceso de calidad antes de la entrega a los clientes, después de esto se procederá a realizar el envío.

3.1.4 Tecnología. La empresa estará compuesta por un equipo moderno y estandarizado para lograr cumplir con la capacidad de la producción. Además de esto, para la facilidad del cliente se contará con una plataforma web que estará disponible las 24 horas para la personalización de estampados y almacenamiento de información de los clientes y datos del negocio, este aplicativo se realizará con la tecnología java en su versión 8.0 para el manejo del backend, angular js en su versión 4 para el manejo del frontend y bases de datos mysql, todas estas tecnologías son regidas por las licencias apache y gnu, este aplicativo también se encargará del manejo de la tienda virtual.

Para finalizar los clientes que lo prefieran y tengan detalles por culminar o mejorar en sus diseños serán atendidos por una persona encargada de finiquitar detalles del estampado y la personalización de este a través de la tecnología utilizada por la empresa, logrando añadirle calidad al servicio y producto.

3.1.5 Selección del equipo. A continuación, se describen las características de los equipos e insumos requeridos para el correcto funcionamiento de la empresa. En el siguiente cuadro se listan los equipos necesarios para las actividades de estampado que realizará la empresa, asociadas al proceso.

Cuadro 4. Activos fijos

INVERSIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	320.000	640.000
Modulos de archivo	1	100.000	100.000
Mesa de trabajo	2	300.000	600.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador de escritorio	2	650.000	1.300.000
Teléfono Inalámbrico Vtech	1	260.000	260.000
Epson Multifuncional Ecotank L395	1	100.000	100.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Secador	1	230.000	230.000
Maquina pulpo	1	790.000	790.000
Plancha industrial	1	800.000	800.000
Camara reveladora	1	450.000	450.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			2.270.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			5.270.000

Fuente: Elaboración propia

Continuando con los equipos que componen la empresa es necesario describir las características necesarias para el desarrollo del proceso de estampado.

Computador. Computador de mesa para el manejo de la plataforma y administrador de los productos pedidos por los clientes.

Imagen 4. Computador portátil



Fuente: (Alkosto, 2017, fig. 4)

Pantallas de serigrafía. También llamados bastidores o marcos. Suelen ser de madera o aluminio y hay de varios tamaños. Básicamente es un marco en madera con una tela tensada de varios hilos (34, 43,62 hilos).

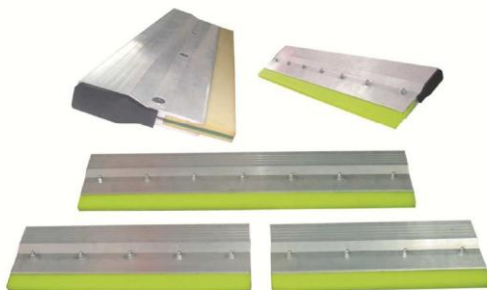
Imagen 5. Pantalla de serigrafía



Fuente: (Totenart, 2017, fig. 7)

Racletas. Formada por el mago y una tira de caucho, los mangos son de plástico o de madera y la parte que sirve para extender la tinta es una tira de caucho, goma o materiales similares.

Imagen 6. Racletas



Fuente: (Maquinariagraficalch, 2017, fig. 8)

Reguera. Utensilio de metal que nos sirve para emulsionar las pantallas fácilmente y de manera idónea para una insolación perfecta, debe ser más pequeña que la pantalla.

Imagen 7. Reguera



Fuente: (Serigrafialibertaria, 2017, fig. 10)

Decapador/secador. Es una herramienta que expulsa aire caliente muy parecido a un secador de pelo, con la diferencia de que el decapador puede alcanzar más de 500°, dependiendo del modelo del aparato. El decapador lo utilizamos para secar la tinta de la prenda rápidamente entre pasada y pasada.

Imagen 8. Decapador-secador



Fuente: (Ferrovicmar, 2017, fig. 15)

Insoladora. Normalmente es un cajón con luz donde se revela la pantalla con el fotolito preparado.

Imagen 9. Insoladora



Fuente: (Rotulacionypublicidad, 2017, fig. 16)

Pulpo de serigrafía. Herramienta que nos sirve para asegurar una estampación precisa

Imagen 10. Pulpo de serigrafía



Fuente: (ProdigyCorp, 2017, fig. 17)

Plancha térmica. Plancha industrial que alcanza 240°C. Sirve para curar la tinta de la prenda.

Imagen 11. Plancha térmica



Fuente: (Infomac, 2017, fig. 18)

3.1.6 Calculo de cantidades de materia prima e insumos. Tecnología y selección de equipo requerido. Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas, capacidad instalada, mantenimiento.

Fotolitos. Papel transparente o acetato en el que se puede imprimir en tinta negra con impresora normal. Servirá para crear las pantallas con los diseños. Lo esencial es que el dibujo sea totalmente opaco para que no deje pasar la luz.

Imagen 12. Serigrafía



Fuente: (Serigrafialibertaria, 2017, fig. 6)

Emulsión. Se llama Emulsión diazocatextil. Es un líquido fotosensible que se solidifica al exponerse a la luz. Se manipula con luz roja y es utilizado para las pantallas de serigrafía a base de agua.

Imagen 13. Emulsión



Fuente: (Mlstatic, 2017, fig. 9)

Recuperador. Es un producto que sirve como “borrador”. Para eliminar toda la emulsión que ha quedado en pantalla, dejando la tela limpia y poderla reutilizar.

Imagen 14. Recuperador



Fuente: (Serigrafialibertaria, 2017, fig. 11)

Tintas – Lacas. Las lacas son tintas a base agua, viscosas y con colores muy vivos. Se pueden mezclar entre ellas. Son fáciles de limpiar; Estas tintas secan a

la intemperie, polimerizan al aire (deben secar un mínimo de 24 - 48 horas). Para su perfecta curación hay que someterlas a una temperatura de 160 - 180° con una plancha térmica o plancha casera.

Existe otro tipo de tinta textil, la tinta Plastisol. Es una tinta con base PVC, disolventes. Trabaja muy bien sobre tejidos tanto sintéticos como naturales. Para su tratamiento es imprescindible disponer de un amplio espacio ventilado ya que para su lavado es necesario el uso de un disolvente especial (tóxico). El aspecto del plastisol, como dice su nombre, es plasticoso. Su calidad y durabilidad es muy buena y con los lavados va cogiendo suavidad haciéndose muy agradable al tacto. Para secar un estampado de plastisol de forma correcta hay que aplicar la misma temperatura (180°) de forma homogénea y durante un tiempo determinado, 8-10 seg.

Para su cura es necesaria la aplicación de calor, mediante un horno de secado o una plancha transfer con una temperatura de 150° durante 4-5 segundos.

Imagen 15. Tintas y lacas



Fuente: (Hazlotumismoserigrafia, 2017, fig. 12)

Pegamento spray textil. Se emplea para fijar la prenda a la estación. Este pegamento no daña la prenda ya que es especial para eso y se degrada solo.

Imagen 16. Pegamento spray textil



Fuente: (Serigrafialibertaria, 2017, fig. 13)

Pegamento textil al agua: Al igual que el pegamento textil en spray se emplea para fijar la prenda a la estación y no daña la prenda. Es un pegamento líquido a base de agua que se limpia fácilmente (Sólo con agua). La ventaja de este pegamento con respecto al de spray es que al no aplicarse pulverizado no penetra en las vías aéreas, no ensucia la maquinaria ni el taller en general.

Imagen 17. Pegamento textil al agua



Fuente: (Serigrafialibertaria, 2017, fig. 14)

- **Recuso equipo y herramientas**

Cuadro 5. Cantidad de maquinaria

Cantidad	Máquina y herramientas
1	secador o decapador
1	maquina pulpo
1	plancha industrial
30	marcos
2	mesa de trabajo
4	rasqueta
1	cámara reveladora
pliego	pergamino (fotolitos)
1	pegamento

Fuente: Elaboración propia

- **Recurso equipo de oficina**

Cuadro 6. Recursos de equipo de oficina

Cantidad	Equipo de oficina
2	escritorio computador
4	sillas escritorio
1	módulos archivos
2	computador
1	impresora
1	teléfono
1	Celular

Fuente: Elaboración propia

Para la realización del producto de estampado terminado en unas medidas generales es necesario calcular en pesos los gastos de las materias primas y adecuaciones necesarias para la producción.

Cuadro 7. Activos no depreciables

ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Calculadora Casio	4	40.000	160.000
Set De Escritorio Bright Cosedora Cinta Clips Saca Ganchos	6	9.400	56.400
Rasquetas 55 cms	4	21.500	86.000
Celular	1	60.000	60.000
Cinta 150 mts	1	7.200	7.200
Cuchilla	10	1.300	13.000
Bisturi	10	4.500	45.000
Espatula mediana Cabo 4"	5	1.500	7.500
Llave destapa cuñete	1	7.200	7.200
Grapa 11/8	1	14.000	14.000
Prenza bisagra mediana	1	18.500	18.500
Set de cucubiertos	1	88.900	88.900
Cosedora Perforadora 20 Hojas	2	60.900	121.800
Tijeras Corta Todo Mini Shears	2	15.000	30.000
Sillas de escritorio	4	50.000	200.000
Cafetera Programable BVSTDC4401	1	178.900	178.900
Set de Mugs Colores x 4	4	24.900	99.600
Set Cuchillos 12 Pzs Cerámica Color	1	129.990	129.990
Papelera	1	56.900	56.900
Marcos de serigrafia	1	25.000	25.000
Fotolitos	1	10.000	10.000
Glitter 500 gr	1	68.500	68.500
Toallas Absorbentes (1 Rollo)	1	7.500	7.823
Ambientador (1 Galón)	1	1.000	1.043
Café (Bolsa x kilos)	1	4.000	4.172
Toalla de manos	1	95.000	95.000
Extintor multipropósitos 20L polvo químico certificado	1	52.000	52.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			1.644.428

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8. Inventario de insumos

INSUMOS PRIMARIOS REQUERIDOS - ESTAMPATE S.A.S						
ITEM	COSTO MP MINIMA REQUERIDA	Cantidad MP MINIMA REQUERIDA	Unidad de medida MP MINIMA REQUERIDA	MP REQUERIDA MENSUAL	Unidad de medida	PRECIO TOTAL MP MENSUAL
Pegacol	\$10.800	1.000	Gr	25	Kl	\$270.000
Adhesivo para pulpo	\$14.400	1.000	Gr	25	Kl	\$360.000
Plastisol Base natural	\$13.000	1.000	Gr	50	Kl	\$650.000
Plastisol de color	\$16.500	1.000	Gr	50	Kl	\$825.000
Emulsionante	\$18.000	1.000	Gr	25	Kl	\$450.000
Espesante	\$15.400	1.000	Gr	25	Kl	\$385.000
Fijador	\$17.000	1.000	Gr	25	Kl	\$425.000
Suavizante	\$10.300	1.000	Gr	25	Kl	\$257.500
Removedor plastisol	\$16.500	1.000	Gr	25	Kl	\$412.500
Thinner	\$96.500	20.000	mL	25	Lts	\$2.412.500
INSUMOS SECUNDARIOS REQUERIDOS ESTAMPATE S.A.S						
ITEM	PRECIO BRUTO MP	Unidades/Paca	(Q) REQUERIDA / Unidad	Precio Unitario		
BOLSA DE PLÁSTICO DE HDPE IMPRESA 30CM X 20CM	\$250	1	550	\$137.500		
TOTAL INVENTARIO				\$6.585.000		

Fuente: Elaboración propia

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.2.1 Macro localización.

Imagen 18. Mapa de la comuna 10 de Santiago de Cali



Fuente: (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 3)

ESTÁMPATE estará ubicado en la Comuna 10 al Suroccidente de Cali. Esta comuna que cuenta con 18 barrios.

Principales avenidas con las que cuenta la comuna 10

- Avenida Pasó ancho o Calle 13
- Autopista Sur o Autopista Suroriental
- Avenida Cañas Gordas o calle 16
- Calle 14
- Carrera 39
- Carrera 44
- Calle 9
- Carrera 50
- Calle 23 y calle 26

- Avenida Simón Bolívar
- Avenida Guadalupe o carrera 56

Principales rutas de acceso del sistema integrado de occidente

La comuna 10 al igual que otras comunas de Cali, no poseen ningún Corredor Troncal del MIO. Sin embargo esta comuna es atravesada por tres líneas pre troncates de este mismo sistema, las calles son:

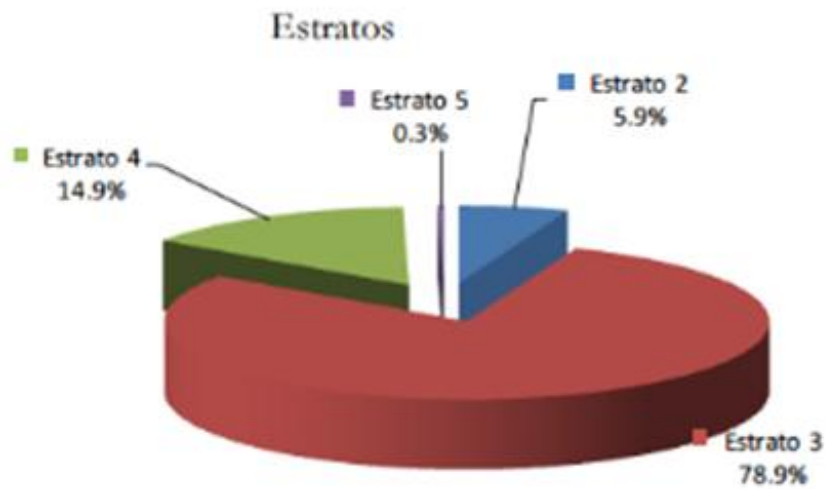
Principales rutas de acceso del sistema integrado de occidente

- Autopista Sur * Avenida Paso ancho Rutas P10A Y P72
- Calle 25.* Carrera 44 Rutas P47A Y P47B.
- Calle 14 Rutas P10B, P47A Y P47B.

Estratificación

En cuanto a la estratificación de las viviendas de esta comuna, tenemos que el estrato más común es el 3 (estrato moda), cualidad que comparte con la totalidad de la ciudad. Como se puede observar en el Gráfico 1-2, el estrato 3 es aquel que presenta una mayor proporción del total de lados de manzanas de esta comuna con el 78,9%. Es más, en los estratos 2,4 y 5 se concentra el 21,1% de todos los lados de manzanas de la comuna. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 6)

Gráfico 2. Estratificación de la comuna 10



Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Municipal.

Fuente: (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 6)

Salud

La comuna 10 no posee centros de atención como hospitales ni clínicas. Por otro lado, posee el 9,8% de centros de salud y de atención básica (cifra que corresponde a cinco centros) con respecto al total de comunas; así mismo, cuenta con un puesto de salud, el cual representa el 2,0% de la oferta de puestos de salud de la ciudad. Por tanto, esta comuna posee aproximadamente un puesto de salud por cada 100.000 habitantes. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 7)

Servicios públicos

La comuna 10 presenta una cobertura aproximada del 63,7% en servicios como acueducto, alcantarillado y energía, mientras que en el servicio de aseo presenta un 65%. Así mismo, la comuna presenta una cobertura 49% en gas natural y cuenta con aproximadamente 24 líneas telefónicas por cada 100 habitantes, en comparación al promedio municipal que es de 19 líneas. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 7)

Educación

En la comuna 10 asistían, para el 2005, un total de 19.001 estudiantes matriculados. De este total, se encontraban matriculados en el nivel preescolar un 10,6% en 49 instituciones educativas. Un 37,5% estaban matriculados en primaria en 31 establecimientos y finalmente, el mayor porcentaje de estudiantes matriculados se encontraban en secundaria y media con un 51,9%, en 13 establecimientos educativos. Así, la comuna 10 presta el servicio de educación al 4,8% del total de estudiantes de la educación pública del municipio. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 7)

Seguridad y justicia

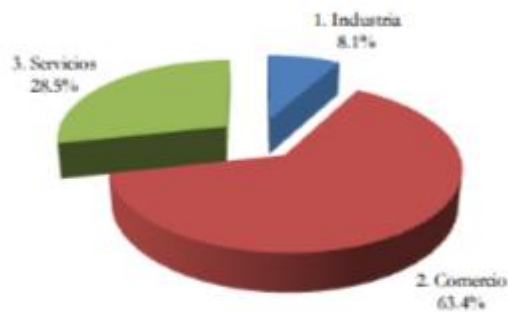
La tasa de hurtos por cada 100.000 habitantes de hurtos es inferior en esta comuna que la observada en la ciudad como un todo, exceptuando el hurto de automotores y motocicletas (Ver Tabla 1-3). Por otro lado, en esta comuna se presentaron el 2,9% de los homicidios de la ciudad para el mismo período. Esto implica una tasa 57,2 homicidios por cada 100.000 habitantes. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 10)

Aspectos Económicos

El Censo Económico de 2005 nos permite caracterizar económicamente esta comuna. El 5,3% de las unidades económicas de la ciudad se encontraba en el 2005 en esta comuna, de las cuales 63,4% pertenecen al sector comercio, 28,5% al sector servicios y 8,1% a industria. Esta composición es consecuente con el total de la ciudad donde el comercio predomina, representando el 60,4% de todas las unidades económicas. Así, esta comuna presenta una vocación mayor que toda la ciudad hacia el comercio. (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 11)

Gráfico 3. Distribución de las unidades económicas de la comuna 10

Gráfico 1-8. Distribución de las unidades económicas por sector económico en la Comuna 10.



Fuente: Censo Económico 2005 (DANE).

Fuente: (Alcaldía Santiago de Cali, 2014, p. 12)

3.2.2 Micro localización. ESTÁMPATE estará el barrio Cristóbal Colon, debido a su ubicación las condiciones de este sector son muy favorables en aspectos como movilidad ya que cuenta con una ubicación estratégica al conectar con la autopista por calle 13 y calle 14, el centro de la ciudad con la calle 26, en este sector por la calle 14c con carrera 33 hay una empresa dedicada a la confección y distribución de jeans, también el centro comercial PRYCA hay un local que se dedica a bordados en hilo para camisetas, overoles jeans (logos de empresas); los cuales nos pueden servir de apoyo o reserva en alguna emergencia o dificultad con las prendas.

La localización de la planta se considera favorable, debido a que cuenta con buenas rutas de movilidad, comunicación y transporte que ofrece el SIT MIO de Cali, así que permitirá el fácil acceso por parte de los empleados como para los clientes para llegar al lugar de trabajo, además de ser un sitio que cuenta con gran parte del mercado al que se desea llegar.

La calidad de los productos ofrecidos será un factor de gran importancia en el proyecto y en funcionamiento de ESTÁMPATE, por lo que se tendrán en cuenta las normas de calidad establecidas en la ISO 9000.

La distribución de nuestros productos será estratégica permitiendo agilidad y comodidad para los procesos que se llevaran a cabo dentro de la empresa

Los recursos humanos de la empresa estarán constituidos por la mano de obra para el proceso de estampado personalizado de las camisetas, los diseños de impresión de las camisetas están a cargo de un diseñador profesional que será contratado por la empresa y así garantizar a nuestros clientes un servicio de alta calidad y con diseños exclusivos y únicos para su camiseta.

La distribución que tendrá la empresa será pensada en la disminución de tiempos y en la agilización de procesos durante las diferentes etapas del proceso de diseño, estampado y entrega del producto final.

El proceso de estampado contara con insumos, elementos y materiales que serán suministrados por nuestros proveedores que serán los que nos ofrezcan precios asequibles para la empresa.

- **Leyes y normativas ambientales colombianas**

Norma técnica colombiana NTC 6038

NTC 6039, Etiquetas ambientales Tipo I. Sello ambiental colombiano criterios ambientales para tintas para impresión.

ISO 9001 Sistemas de gestión de la calidad


ISO 9001 es una norma de sistemas de gestión de la calidad (SGC) reconocida internacionalmente. La norma ISO 9001 es un referente mundial en SGC, superando el millón de certificados en todo el mundo.

La norma ISO 9001 de sistemas de gestión de la calidad proporciona la infraestructura, procedimientos, procesos y recursos necesarios para ayudar a las organizaciones a controlar y mejorar su rendimiento y conducirles hacia la eficiencia, servicio al cliente y excelencia en el producto.

- La certificación ISO 9001 SGC le ayuda a transmitir:
- Compromiso a sus accionistas
- Reputación de su organización
- Satisfacción de cliente
- Ventaja competitiva

"Las organizaciones que aplican la norma ISO tienen mayores tasas de supervivencia, de ventas y de crecimiento de puestos de trabajo".

Figura 6. Normas ISO



Etiquetas Ambientales Tipo 1. Sello Ambiental Colombiano. Criterios ambientales para materiales impresos. Proyecto de norma técnica Colombiana. NTC de 224/12

El propósito de esta etiqueta ambiental es promover la oferta y demanda de productos que causen menor impacto negativo en el ambiente. Esto mediante una comunicación verificable y exacta sobre los aspectos ambientales que estimule el mejoramiento ambiental continuo impulsado por el mercado.

Papel libre de cloro

Alternativa más amigable con el medio ambiente que reemplaza el papel blanqueado con cloro.

Fuente: (Banco de Comercio Exterior, 2012, p. 14

Figura 7. Norma ISO 14000 y 27000



ISO 14000

Norma internacionalmente aceptada que indica cómo establecer un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) efectivo. La norma está diseñada para conseguir un equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción de los impactos en el ambiente.

ISO 27000

Conjunto de estándares que proporcionan un marco de gestión de la seguridad de la información utilizable por cualquier tipo de organización.

Fuente: (Banco de Comercio Exterior, 2012, p. 14)

Objetivos de la implementación de las Buenas Prácticas Ambientales son:

- Reducir el consumo y el costo de los recursos (agua, energía, etc.)
- Disminuir el volumen de residuos generados, facilitar su reciclaje y gestión adecuada.
- Minimizar la contaminación atmosférica, acústica y por vertidos de efluentes.
- Tener conocimiento del marco regulatorio y poder cumplir con el mismo.
- Aumentar la competitividad de la empresa, planificando estrategias y actividades que consideren la protección medioambiental como un factor de competitividad y de mejora continua, disminuyendo la afectación a terceros y mejorando la imagen social de la empresa ante la opinión pública, clientes, trabajadores y proveedores.

Principales materias primas. Las principales materias primas utilizadas son: el papel, las tintas, el agua y diferentes productos químicos que dependerán de las etapas del proceso.

El almacenamiento de grandes cantidades de materia prima como las tintas y los diferentes productos químicos para la serigrafía pueden representar una importante generación de residuos debido a la caducidad de los mismos, para evitar que estos productos pierdan sus propiedades y que no se puedan utilizar deben quedar almacenados en unas condiciones óptimas y así evitar el tratamiento de materiales como residuos. (Municipio del Rosario, 2014, p. 17)

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es la capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para la circunstancia y el tipo de proyecto de que se trata. Es decir, el tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. Para la empresa de estampado se tendrá en cuenta la capacidad de producción mensual frente a la demanda por parte de los clientes, de acuerdo a esto es necesario tener en cuenta las circunstancias cambiantes como temporadas altas y bajas de venta.

Cuadro 9. Tamaño del proyecto

TOTAL INVERSIÓN			34.657.558
% DE INVERSIÓN A FINANCIAR			50%
INVERSIÓN A FINANCIAR			17.328.779
MESES A DIFERIR			12
VALOR A DIFERIR POR MES			666.394

Fuente: Elaboración propia

Para la inversión inicial permitirá un balance operativo de producción, logrando obtener una demanda alrededor de las 2000 unidades de estampado personalizado lo que genera una penetración en el mercado en un 0.38% que aumentara si se cumplen con los requerimientos de calidad y satisfacción del cliente final.

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1.1 Misión. ESTÁMPATE es una microempresa dedicada a la comercialización en línea de camisetas estampadas con diseños personalizados ajustados al gusto o preferencias de las personas; ofreciéndoles calidad, excelencia, responsabilidad y eficacia en nuestros productos, también muy comprometidos con la sociedad.

4.1.2 Visión. ESTÁMPATE para el 2022 será reconocida en el mercado local por la distribución en línea de ropa con estampados personalizados logrando ser reconocidos como una microempresa líder a nivel nacional que ofrece sus productos con la mejor calidad, y excelencia.

4.1.3 Valores corporativos.

Responsabilidad: Actuar en lo que corresponda, haciendo todo aquello que contribuya al logro de los objetivos de la empresa.

Confianza: Brindar esperanza y seguridad a nuestros clientes y colaboradores, basándonos en el profesionalismo de la empresa.

Disciplina: Fomentar la conciencia del compromiso diario para alcanzar un estado óptimo de confianza.

Respeto: Por el medio ambiente, a los colaboradores, al trabajo, a nuestros clientes.

Servicio: Proveer de gran nivel de habilidad, ingenio y experiencia, en lo que hacemos.

Calidad: ofrecer la mejor calidad de nuestros productos y servicios en cuanto atención al cliente y la maquinaria de la fabricación.

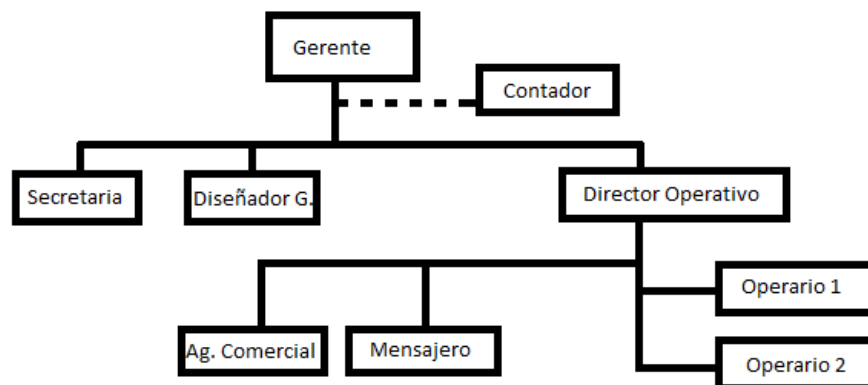
4.1.4 Filosofía de trabajo. Ser una empresa líder en la comercialización de camisetas con diseños únicos creados por nuestros clientes, ofreciendo calidad y eficacia para ser cada día más competitivo en el mercado y llegar al éxito de nuestros productos con la seriedad con la que se asume el compromiso comercial y laboral.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional según Chiavenato es el patrón para organizar el diseño de una empresa, con el fin de concluir las metas propuestas y lograr el objetivo a alcanzar. (Crisbey, 2014, p. 5)

ESTÁMPATE tendrá una estructura organizacional lineal jerárquica; donde se inicia con los gerentes, lo cual está constituida por los socios de la microempresa; por ser micro, el gerente debe tener habilidades que le permitan comunicarse adecuadamente con los empleados y así tener una visión general de los puestos de trabajo y el rol que cumple cada uno de ellos dentro de esta.

Figura 8. Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia

4.2.1 Descripción del puesto. La empresa estúpate estará administrada por un gerente con las habilidades y conocimientos necesarios para las metas propuestas de acuerdo a la idea de negocio, el gerente estará encargado junto a la secretaria de realizar la contratación de todo el personal a cargo y todas estarán contratadas directamente por la empresa a excepción del contador el cual hará las funciones de revisor fiscal y solo estará en la empresa las horas o días necesarios para realizar los balances financieros, lo que no permite tenerlo en la nómina pero si será necesario tener una ficha técnica con los requisitos y experiencia necesaria para desarrollar el cargo de contador.

Gerente. Propósito del cargo Asegurar el funcionamiento óptimo de todas las áreas de la empresa, encaminando todos los esfuerzos a generar mayor volumen de ventas.

Cuadro 10. Ficha cargo gerente

Cargo 1	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Gerente General	1	Socios propietarios	Contador Público, secretaria, director comercial y director operativo
Objetivo del Cargo: encargado de diseñar y ejecutar las acciones correspondientes para alcanzar los objetivos planteados para la empresa en áreas administrativas, comerciales y de producción.			
Características	Salario: 1'350.000		
Prototipo	Edad: 25 a 45 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Administrador de Empresas Experiencia en la comercialización de prendas de vestir.		
Formación académica	Contador público titulado con tarjeta profesional. Especialización o diplomado en estrategias de ventas o mercadeo.		
Experiencia	1 año mínimo		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación y organización, • Seguridad de gestión • Control de procedimientos • Orientación a la acción • Iniciativa • Persuasión • Auto confianza • Sociabilidad • Liderazgo 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las funciones de todos los procesos dentro de la tienda, como son la atención al cliente, la organización visual del punto de venta, ingreso a inventarios de la mercancía. • Atender oportunamente las quejas y sugerencias de los clientes, • Revisar el flujo continuo de los procesos, políticas y lineamientos de la organización, • Llevar control de inventarios y de facturación. • Ejercer labores de planeación, coordinación, y control en las actividades administrativas. • Realizar los planes de venta y gestionar las diferentes actividades de mercadeo. • Responsable del manejo del personal para el cumplimiento de los horarios establecidos. • Pago oportuno de las obligaciones salariales del personal a cargo. • Tener control de inventarios permanente y realizar las compras del surtido que se requieran. • Velar por la atención oportuna a los diferentes 		

	clientes de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> • Presentar informes sobre la gestión de la empresa. • Velar por la utilización racional de los recursos con que dispone la empresa.
--	---

Fuente: Elaboración propia

- Contador

Cuadro 11. Ficha cargo contador

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Contador	1	Gerente General	Ninguno
Objetivo del Cargo			
Asesorar a la gerencia de la microempresa en su correcto manejo de la contabilidad, en cuanto a la elaboración de informes periódicos para la gerencia y los que la ley determine así como los impuestos.			
Características			
Prototipo	Edad: 25 a 45 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Capacitación en atención al cliente o gestión de ventas		
Formación académica	educación profesional en contaduría pública		
Experiencia	2 años mínimo		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación y organización, • Seguridad de gestión • Control de procedimientos • Orientación a la acción • Iniciativa • Persuasión • Auto confianza • Sociabilidad • Liderazgo 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • revisar ingresos y egresos • elaborar ajustes mensuales • elaborar estados de resultados, balance general, declaraciones de impuestos • elaborar mensual mente los estados financieros • asesora a la gerencia de los temas que sean requeridos. 		

Fuente: Elaboración propia

- **Secretaria**

Cuadro 12. Ficha cargo secretaria

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Secretario (a)	1	Gerente General	Ninguno
Objetivo del Cargo			
apoyar y dar soporte a la Gerencia en aspectos administrativos de proyectos y dela empresa, logística de reuniones, informes, seguimiento a la documentación del área, control de facturación y demás			
Características			
Prototipo	Edad: 25 a 45 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	conocimientos en temas contables y financieros		
Formación académica	Técnico o Tecnólogo en áreas administrativas y/o contables		
Experiencia	2 años mínimo		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • organizada • dinámica con trabajo en equipo • excelente servicio al cliente interno y externo • gran capacidad de adaptación • tolerancia a la frustración. 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • de preparar, tramitar, y controlar la documentación generada en la dependencia asignada • realizar y atender llamadas telefónicas y tomar nota de ellas • convocar a reuniones, llevar el control de la agenda • coordinar la recepción, clasificación y archivo de la correspondencia • colaborar en la preparación y elaboración de informes de comités, juntas y/o reuniones, entre otras funciones. 		

Fuente: Elaboración propia

- **Mensajero**

Cuadro 13. Ficha cargo mensajero

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
mensajero	1	Director operativo	Ninguno
Objetivo del Cargo			
Recibir la mercancía en la empresa y llevarla al cliente final manteniendo orden y una ruta para mayor eficiencia del servicio			

Características	Salario: 737,717 + un rodamiento de 387.000
Prototipo	Edad: 25 a 50 años Género: No aplica
Requisitos propios del cargo	Tener moto propia con amplio conocimiento de la ciudad.
Formación académica	bachiller
Experiencia	6 meses mínimo
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • direccionamiento • orden • puntualidad • agilidad
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • revisar que él envió sea el correspondiente al cliente • organizar la ruta de acuerdo a los envíos que se presenten • mantener orden teniendo en cuenta el tiempo de respuesta

Fuente: Elaboración propia

- Diseñador grafico

Cuadro 14. Ficha cargo diseñador grafico

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Diseñador grafico	1	Director operativo	Ninguno
Objetivo del Cargo			
Revisar y actualizar los diseños para los programas de las líneas			
Características	Salario: 1'150.000		
Prototipo	Edad: 25 a 30 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Conocimientos en desarrollo de piezas graficas		
Formación académica	Tecnólogo o profesional recién egresado de diseño grafico		
Experiencia	1 año		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa • Persuasión • Sociabilidad • Creatividad • Responsabilidad 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar, revisar y actualizar las fichas técnicas de los diferentes líneas de la compañía • Revisar y actualizar los diseños para los programas de las líneas de estampados • Diseño y desarrollo de piezas gráficas 		

Fuente: Elaboración propia

- **Agente comercial**

Cuadro 15. Ficha cargo agente comercial

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Agente comercial	1	Director operativo	Ninguno
Objetivo del Cargo			
Asesorar a los clientes acerca del producto siendo oportunos para lograr alcanzar las metas de la empresa en cuanto a ventas			
Características	Salario: 769.439		
Prototipo	Edad: 20 a 30 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Conocimientos acerca de ventas y comunicación asertiva		
Formación académica	Bachilleres o técnicos en logística y mercadeo de ventas		
Experiencia	6 meses		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • excelente presentación personal • actitud de servicio • gusto por el área comercial • dinámico 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • atender a los clientes con una comunicación adecuada • lograr las metas de ventas • mantener al tanto de las líneas de venta • comercializar los productos 		

Fuente: Elaboración propia

- **Director operativo**

Cuadro 16. Ficha cargo director operativo

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
Director operativo	1	Gerente General	Planta operativa
Objetivo del Cargo			
Manejo y control sobre las líneas de producción y sobre el personal a cargo			
Características	Salario: 1'250.000		
Prototipo	Edad: 25 a 45 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Control, manejo y verificación de la calidad de la producción		
Formación académica	Tecnólogo o profesional egresado en carreras de fines industriales		
Experiencia	1 año		

Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • liderazgo y manejo de equipos de trabajo eficientes • análisis y resolución de problemas • iniciativa y pro actividad • madurez laboral • alta capacidad de concentración • habilidades motrices finas • atención al detalle y capacidad
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • identificar fallas y resolver situaciones críticas. • Indispensable interés por el aprendizaje • estandarización de procesos y procedimientos • Implementación de las normas ISO 9001, 14001

Fuente: Elaboración propia

- Operario estampador

Cuadro 17. Ficha cargo operario estampador

Cargo 2	Postulados	Jefe inmediato	Cargos a Coordinar
operario estampador	1	Director operativo	Ninguno
Objetivo del Cargo			
estampar las camisetas			
Características	Salario: 769.439		
Prototipo	Edad: 25 a 45 años Género: No aplica		
Requisitos propios del cargo	Capacitación en diferentes tipos de estampados sus materiales		
Formación académica	educación sobre las técnicas de estampado y el manejo de estas		
Experiencia	1 año mínimo		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Control de procedimientos • Orientación a la acción • Iniciativa • Auto confianza • Sociabilidad • Liderazgo 		
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar si las camisetas están bien estampadas. • evitar errores de estampados • manejar calidad del estampado • requerir a tiempo mantenimiento de planta y equipo. • reportar alguna falla en la maquinaria. • controlar el tiempo de secado. 		

Fuente: Elaboración propia

4.3 SELECCIÓN DE RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL

La empresa realizara un método de reclutamiento para todos los cargos, publicado por páginas de internet para estos cargos, en donde se recibirá las hojas de vida y serán evaluadas, estas páginas de empleo permiten publicar las vacantes laborales sin generar costos a la empresa, para así convocar los que sean más convenientes para la organización, realizando entrevistas, pruebas de habilidades y conocimientos para llegar al candidato que deberá ocupar el cargo.

El puesto de gerente no realizara convocatoria ya que este puesto será ocupado por socios de la organización.

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN PERSONAL

La Selección de personal en nuestra organización está diseñada, en procura de prever cuáles solicitantes tendrán éxito dentro de la organización si se les contrata.

Este proceso se aplica para evaluar las habilidades, conocimientos y posibles destrezas a desarrollar por parte del solicitante, ejercer este proceso permitirá identificar en los solicitantes quien pueda cumplir con las funciones específicas de cada cargo.

El proceso de selección se llevará a cabo por los socios de la organización y el administrador, se realizara de acuerdo a los siguientes procesos.

Modelo de reclutamiento de personal. Para el reclutamiento del personal se usara bases de datos de sitios que promueven la vinculación laboral como:

- [Http://www.computrabajo.com](http://www.computrabajo.com),
- <http://www.opcionempleo.com.co>

A través de estos sitios se podrá acceder a hojas de vida de candidatos y según el perfil del cargo que ya se ha diseñado.

4.4.1 Proceso de selección del personal. Posteriormente al reclutamiento de las hojas de vida de los candidatos, se hará su respectiva revisión, se escogerán los mejores prospectos que se adapten al cargo, a la vez que consecutivamente se realizarán las pruebas sicotécnicas generales realizadas por el gerente y secretaria, por último la entrevista para el cargo que se está aplicando. Dentro del proceso de selección se tendrá en cuenta el resultado de la entrevista y de las pruebas psicotécnicas.

4.4.2 Entrevista. En la entrevista se deberá intentar conocer al candidato, para luego determinar si es idóneo para el desempeño del cargo. La entrevista estará a cargo de la gerencia, se indagará por aspectos personales, la experiencia laboral, su capacidad comunicativa y manera de interrelacionarse.

4.4.3 Proceso de contratación. En la empresa se realizarán dos tipos de contratos, por un lado, se tendrán los contratos de tipo laboral y por otro los de prestación civil de servicios. A los empleados por contrato laboral una vez sean seleccionados se les solicitará la hoja de vida actualizada, con los soportes respectivos, fotocopias del documento de identidad, de la conyugue y de hijos si es necesario para la afiliación a la seguridad social, A.R.L y demás.

Se firmarán los contratos laborales con las condiciones pactadas: tipo de contrato, tiempo, salario, lugar de trabajo, una vez firmado se procederá a archivar una copia y otra será entregada al empleado.

4.4.4 Proceso de inducción y entrenamiento de talento humano. La capacitación principalmente se orientará a la atención al cliente y estrategias de venta, se realizará para la gerencia, vendedor e impulsadora. Se recurrirá a seminarios o cursos que oferta la Cámara de Comercio de Cali y/o las Cajas de Compensación.

Los planes de capacitación incluirán actividades de motivación, para tener un nivel competitivo alto, para posicionarse en el mercado, se busca con la capacitación:

- Incrementar la productividad.
- Promover un mejor clima organizacional
- Mejorar condiciones de seguridad en el trabajo
- Reducción de rotación de personal y aumentar la profesionalización del cargo.

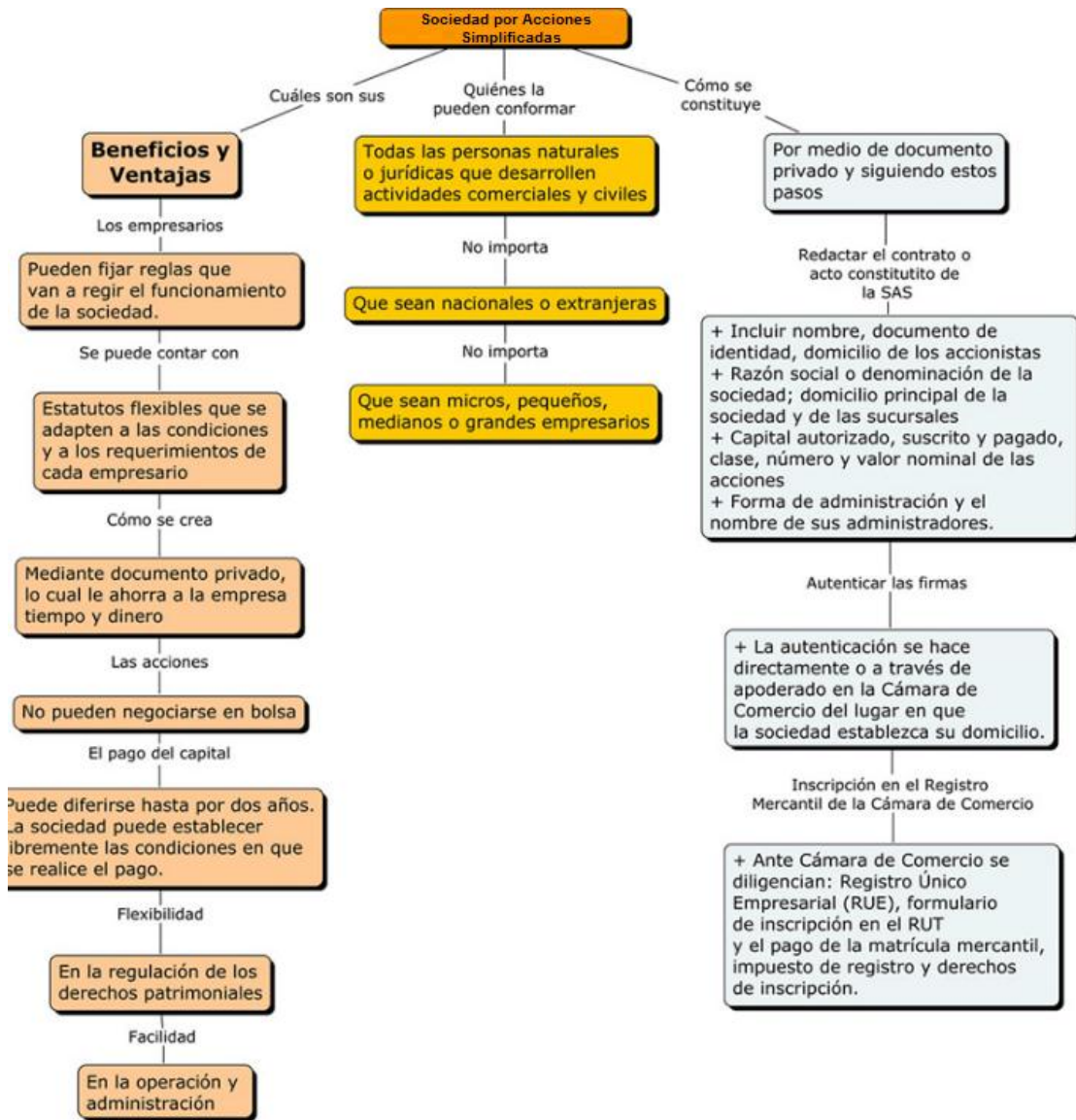
4.5 PROGRAMA DE INCENTIVOS

La empresa inicialmente no contara con un programa de incentivos.

4.6 ASPECTOS LEGALES EN EL PROYECTO DE GRADO

4.6.1 Marco legal. La asignación del tipo de sociedad a constituir es un factor determinante para los emprendedores, por ello, se establece que la sociedad acogida para formalizar la unidad de negocio en desarrollo es por Acciones Simplificadas S.A.S y sus beneficios son los siguientes:


Figura 9. Características especiales tipo de sociedad por acciones simplificada



Fuente: (Actualícese, 2016, fig. 1)

Antes de dar apertura a la unidad de negocio, es ineludible tramitar en la oficina de planeación municipal el certificado de uso de suelos. El objetivo de este certificado, es que la autoridad competente legitime que la actividad desarrollada por el establecimiento puede desarrollarse en el lugar sin incurrir en riesgos. A continuación se presenta el formato adjunto para dicho proceso:

Imagen 19. Formato concepto uso del suelo

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DESARROLLO INTEGRAL DEL TERRITORIO DESARROLLO FÍSICO	SISTEMAS DE GESTIÓN SGC - MECI - SISTEDA	MMDI02.02.05.18.P06.F01	
	FORMATO CONCEPTO USO DEL SUELO	VERSIÓN	1
		FECHA APROBACIÓN	30/Nov/2009

RECIBO N°: _____ FECHA: _____
 N° DE RADICACIÓN: _____ FECHA: _____
 NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: _____
 ACTIVIDAD N° 1: _____
 ACTIVIDAD N° 2: _____
 DIRECCIÓN: _____ BARRIO: _____
 N° PREDIAL: _____ TIPO DE SOLICITUD: PRIMERA VEZ
 PREDIO ESQUINERO: SI NO ÁREA DEL LOCAL EN (Mts²) _____
 NOMBRE DEL PROPIETARIO: _____ TELÉFONO: _____
 CÉDULA O NIT: _____ ANEXAR: Fotocopia del Predial y Cédula de Ciudadanía
 A DILIGENCIADO CERTIFICADO DE DISTANCIA PARA DROGUERÍAS: SI NO
 N° DE RADICACIÓN DE CERTIFICADO DE DISTANCIA: _____ FECHA: _____
 DECLARACIÓN JURAMENTADA: Certifico bajo la gravedad del juramento que la información suministrada y aportada con este documento es veraz y podrá ser confirmada por la Administración Central Municipal de Santiago de Cali.

 FIRMA

NO LLENAR PARA USO OFICIAL ÚNICAMENTE

 FUNCIONARIO

El presente concepto es sólo una información. No autoriza el funcionamiento, ni crea derechos especiales.
 Este Concepto no necesita renovarse, siempre y cuando el establecimiento se localice en el mismo predio, conserve la nomenclatura y actividad y que no genere impactos, ni molestias a los vecinos.

SE DEBERAN OBSERVAR LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

- Que disponga de áreas de parqueo sin ocupar antejardín, jardín, andén y calzada.
- Que no ocupe antejardín, jardín, andén y calzada con mobiliario, reparaciones o instalaciones, ni vehículos.
- En caso que el predio se ubique en una copropiedad, que tenga aceptación por parte de los Copropietarios o de la Administración.
- Que disponga de áreas suficientes para desarrollar la actividad al interior del predio.
- Que cumpla con las normas reglamentarias o complementarias del Orden Nacional, Regional o Local según sea el caso.
- Que no genere impactos ambientales, Urbanos o Sociales, molestias a los vecinos.
- Que el predio no corresponda a Zona Verde, a un bien de Uso Público o tenga restricciones para su desarrollo.

Fuente: (Alcaldía de Santiago de Cali, 2016, fig. 1)

4.6.2 Estudio administrativo y legal.

“El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el formulario del registro único empresarial y social RUES deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

**. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).*

**. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.*

**. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.*

**. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.*

**. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.*

**. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.*

**. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal” (Cámara de Comercio de Cali, 2016, párr. 1-3).*

- **Aspectos legales**

Los siguientes documentos son necesarios para realizar el registro mercantil y apertura:

- Registro mercantil Cámara de Comercio de Cali.
- Formulario de registro mercantil.
- Inscripción de libros.
- Concepto de bomberos.
- Certificado de uso de suelos.
- Higiene y sanidad.

Cuadro 18. Gastos de constitución

REGISTRO MERCANTIL	
Limite Inferior	5.164.019
Limite Superior	6.639.453
Promedio	5.901.736
% A Aplicar	1,61%
Valor a Pagar	95.000

INSCRIPCIÓN EN CAMARA DE COMERCIO	
Derechos de inscripcion	31.000
Formulario de registro	4.000
Inscripcion de libros	10.300
Higiene y Sanidad	105.000
Bomberos	167.000
Uso de Suelos	150.000
TOTAL	467.300

Fuente: Elaboración propia

- **Aspectos laborales**

Aspectos tributarios:

Al ser una empresa nueva y por su tipo de sociedad los impuestos con el estado son distintos:

- Impuesto sobre la renta que es del cero por ciento para los dos primeros años y de ahí en adelante del 33,00% para los siguientes hasta llegar al 100%. Este declara anualmente sobre el valor de las utilidades antes de impuestos.
- El IVA se causa según la situación si es compra o venta. Para el caso de las materias primas a adquirir se debe pagar un IVA del 19% el año 2017 y los posteriores.
- Retención en la fuente, se acogen a la ley 1429 del 2010 las S.A.S por lo cual no lo pagan durante los primeros 5 años.
- Impuesto de industria y comercio que se paga bimestralmente y que en función del negocio, se maneja bajo el código 302 y 303, con porcentajes del 0.088%.
- Para el pago de parafiscales se tienen descuentos del 75% para el primer año, 50% para el segundo y 25% para el tercero. A partir del siguiente se pagan normal.

Cuadro 19. Parámetros económicos Estámpate S.A.S

PARAMETROS ECONOMICOS - ESTAMPATE S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC%	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
TRM (\$/US\$)	3.045,55	3.073,33	3.073,33	3.073,33	3.073,33
VARIACION%TRM	1,49%	0,91%	0,00%	0,00%	0,00%
% PRECIOS	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
% Costos	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
% Unidades	8,95%	8,95%	8,95%	8,95%	8,95%
RENTA	33,0%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
IVA	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
INC	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (Tarifa * Miles)	0,0088	0,0088	0,0088	0,0088	0,0088
Reserva Legal	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM AÑO 2017 (%)	3.000,71				

Fuente: Elaboración propia

5 ESTUDIO FINANCIERO

Consecutivamente, se presenta el estudio financiero que indicará la viabilidad de la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados en la ciudad de Santiago de Cali.

El objetivo de este capítulo es justificar que con los elementos físicos; talento humano, recursos tecnológicos y capacidad de la planta, es viable la apertura de una unidad de negocio innovadora que adopta procesos con altos estándares de calidad en su manufactura.

Se realiza un análisis del total de la inversión a requerir para el montaje de la empresa; teniendo en cuenta todas las variaciones económicas correspondientes.

5.1 INVERSIÓN

En la tabla expuesta a continuación se detalla todo lo necesario para iniciar con la empresa, estimando un capital inicial de \$34.657.558 con porcentaje de inversión a financiar del 50%.

Tabla 1. Inversión inicial

INVERSIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	320.000	640.000
Modulos de archivo	1	100.000	100.000
Mesa de trabajo	2	300.000	600.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador de escritorio	2	650.000	1.300.000
Teléfono Inalámbrico Vtech	1	260.000	260.000
Epson Multifuncional Ecotank L395	1	100.000	100.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Secador	1	230.000	230.000
Maquina pulpo	1	790.000	790.000
Plancha industrial	1	800.000	800.000
Camara reveladora	1	450.000	450.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			2.270.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			5.270.000
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro mercantil camara de comercio	1	95.000	95.000
Derechos de inscripcion	1	31.000	31.000
Formulario de registro	1	4.000	4.000
Inscripcion de libros	1	10.300	10.300
Higiene y Sanidad	1	105.000	105.000
Bomberos	1	167.000	167.000
Uso de Suelos	1	150.000	150.000
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION			562.300

Fuente: Elaboración propia

(Continuación tabla 1 Inversión inicial)

ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Calculadora Casio	4	40.000	160.000
Set De Escritorio Bright Cosedora Cinta Clips Saca Ganchos	6	9.400	56.400
Rasquetas 55 cms	4	21.500	86.000
Celular	1	60.000	60.000
Cinta 150 mts	1	7.200	7.200
Cuchilla	10	1.300	13.000
Bisturi	10	4.500	45.000
Espatula mediana Cabo 4"	5	1.500	7.500
Llave destapa cuñete	1	7.200	7.200
Grapa 11/8	1	14.000	14.000
Prenza bisagra mediana	1	18.500	18.500
Set de cucubiertos	1	88.900	88.900
Cosedora Perforadora 20 Hojas	2	60.900	121.800
Tijeras Corta Todo Mini Shears	2	15.000	30.000
Sillas de escritorio	4	50.000	200.000
Cafetera Programable BVSTDC4401	1	178.900	178.900
Set de Mugs Colores x 4	4	24.900	99.600
Set Cuchillos 12 Pzs Cerámica Color	1	129.990	129.990
Papelera	1	56.900	56.900
Marcos de serigrafía	1	25.000	25.000
Fotolitos	1	10.000	10.000
Glitter 500 gr	1	68.500	68.500
Toallas Absorbentes (1 Rollo)	1	7.500	7.823
Ambientador (1 Galón)	1	1.000	1.043
Café (Bolsa x kilos)	1	4.000	4.172
Toalla de manos	1	95.000	95.000
Extintor multipropósitos 20L polvo quimico certificado	1	52.000	52.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			1.644.428
SOFTWARE Y LICENCIAS			
Licencia Software (CG1)	1	950.000	950.000
Antivirus Licenciado	1	90.000	90.000
Microsoft Office 2017 Licenciado	1	330.000	330.000
TOTAL SOFTWARE Y LICENCIAS		1.370.000	1.370.000
ADECUACIONES			
Sede Administrativa y operativa	1	1.325.000	1.325.000
TOTAL ADECUACIONES		1.325.000	1.325.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Tarjetas de presentación	5.000	50	250.000
Volantes	1000	100	100.000
Flyers	1000	1.500	1.500.000
Diseño (Tarjetas, volantes y flyers)	1	65.000	65.000
Diseño página web (Dominio, Hosting, Marketing Online)	1	400.000	400.000
TOTAL PREOPERATIVA			2.315.000
SEGUROS			
Poliza de Todo Riesgo	1	780.000	780.000
TOTAL DE POLIZA DE TODO RIESGO			780.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			7.996.728
CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de administracion	1	1.163.988	1.163.988
Gastos de ventas	1	2.315.000	2.315.000
Nominas	1	11.326.843	11.326.843
Inventario	1	6.585.000	6.585.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			21.390.831
TOTAL INVERSIÓN			34.657.558
% DE INVERSION A FINANCIAR			50%
INVERSION A FINANCIAR			17.328.779
MESES A DIFERIR			12
VALOR A DIFERIR POR MES			666.394

Fuente: Elaboración propia

5.2 DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

Aquí se indica la depreciación o devaluación que tienen los activos que hacen parte de la empresa ESTÁMPATE S.A.S, siendo estos llevados a cinco (5) años en el caso de la maquinaria y equipos a adquirir y a tres (3) años los muebles, enseres, equipos de cómputo y comunicaciones.

Tabla 2. Depreciación

DEPRECIACIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	37.222	446.667	446.667	446.667		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	46.111	553.333	553.333	553.333		
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	37.833	454.000	454.000	454.000	454.000	454.000
TOTAL		121.167	1.454.000	1.454.000	1.454.000	454.000	454.000
MESES AÑOS	12						

Fuente: Elaboración propia

5.3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN

A continuación, en las tablas 3 y 4 se observan los balances iniciales, estos se realizan al momento de iniciar la empresa o negocio, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye e inician operaciones. La variable que modifica ambos escenarios es la figura del préstamo a través de una entidad financiera, el cual está supeditado al 50% del total de la inversión requerida, la cual es de \$17.328.779.

Tabla 3. Balance inicial sin financiación

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
CAJA-BANCOS	21.390.831
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	21.390.831
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.270.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	5.270.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	7.996.728
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	7.996.728
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	13.266.728
TOTAL ACTIVOS	34.657.558
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantias	0
Intereses a la Cesantia por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
CREE por pagar	0
IVA/INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0
TOTAL PASIVO	0
PATRIMONIO	
Capital Social	34.657.558
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	34.657.558
PASIVO MAS PATRIMONIO	34.657.558

Fuente: Elaboración propia

5.4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN

En esta tabla se ve manifestada el contexto financiero de la empresa con la adquisición de un préstamo que equivale al 50% a financiar.

Tabla 4. Balance inicial con financiación

BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
CAJA-BANCOS	21.390.831
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	21.390.831
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.270.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	5.270.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	7.996.728
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	7.996.728
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	13.266.728
TOTAL ACTIVOS	34.657.558
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantias	0
Intereses a la Cesantia por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
CREE por pagar	0
IVA/INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	17.328.779
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	17.328.779
TOTAL PASIVO	17.328.779
PATRIMONIO	
Capital Social	17.328.779
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	17.328.779
PASIVO MAS PATRIMONIO	34.657.558

Fuente: Elaboración propia

5.5 AMORTIZACIÓN EN PESOS

En esta tabla se ve revelada la amortización en pesos de acuerdo con el valor total de préstamo financiero de la empresa que equivale al 50% del total de la inversión.

Tabla 5. Amortización en pesos

AMORTIZACIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S	
Valor Prestamo	17.328.779
TEA (%)	33,50%
TASA NOMINAL MENSUAL	29,24%
TASA MENSUAL	2,44%
Numero de Cuotas	48
Meses de Año	12

AMORTIZACIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S				
N° Cuota	Cuota	Intereses	Amortización	Saldo
0				17.328.779
1	616.341	422.299	194.042	17.134.737
2	616.341	417.570	198.771	16.935.966
3	616.341	412.726	203.615	16.732.351
4	616.341	407.764	208.577	16.523.774
5	616.341	402.681	213.660	16.310.114
6	616.341	397.474	218.867	16.091.247
7	616.341	392.141	224.201	15.867.046
8	616.341	386.677	229.664	15.637.382
9	616.341	381.080	235.261	15.402.121
10	616.341	375.347	240.995	15.161.126
11	616.341	369.474	246.868	14.914.259
12	616.341	363.458	252.884	14.661.375
13	616.341	357.295	259.046	14.402.329
14	616.341	350.982	265.359	14.136.969
15	616.341	344.515	271.826	13.865.143
16	616.341	337.891	278.450	13.586.693
17	616.341	331.105	285.236	13.301.457
18	616.341	324.154	292.187	13.009.269
19	616.341	317.033	299.308	12.709.962
20	616.341	309.739	306.602	12.403.360
21	616.341	302.268	314.074	12.089.286
22	616.341	294.614	321.728	11.767.558
23	616.341	286.773	329.568	11.437.990
24	616.341	278.742	337.600	11.100.390
25	616.341	270.514	345.827	10.754.563
26	616.341	262.087	354.255	10.400.309
27	616.341	253.454	362.888	10.037.421
28	616.341	244.610	371.731	9.665.690
29	616.341	235.551	380.790	9.284.900
30	616.341	226.271	390.070	8.894.829
31	616.341	216.765	399.576	8.495.253
32	616.341	207.028	409.314	8.085.940
33	616.341	197.053	419.288	7.666.651
34	616.341	186.835	429.506	7.237.145
35	616.341	176.368	439.973	6.797.171
36	616.341	165.646	450.696	6.346.476
37	616.341	154.662	461.679	5.884.797
38	616.341	143.411	472.930	5.411.867
39	616.341	131.886	484.455	4.927.412
40	616.341	120.080	496.261	4.431.151
41	616.341	107.986	508.355	3.922.796
42	616.341	95.598	520.744	3.402.052
43	616.341	82.907	533.434	2.868.618
44	616.341	69.908	546.434	2.322.184
45	616.341	56.591	559.750	1.762.434
46	616.341	42.950	573.391	1.189.043
47	616.341	28.977	587.365	601.679
48	616.341	14.663	601.679	0
		12.255.605	17.328.779	
AMORTIZACIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INTERÉS	4.728.692	3.835.111	2.642.182	1.049.620
AMORTIZACIÓN	2.667.404	3.560.985	4.753.914	6.346.476
	7.396.096	7.396.096	7.396.096	7.396.096

Fuente: Elaboración propia

5.6 PARÁMETROS GENERALES

5.6.1 Parámetros económicos. La variables de los parámetros económicos expuestos en el presente proyecto son obtenidos de fuentes veraces como el banco de la república, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Se inicia con el porcentaje del IPC del año 1 el cual es de 4,50% y 3,60% para los demás años. Seguidamente, se presenta la tasa representativa del mercado TRM el cual es de \$3.000,71.

Los porcentajes de variación de precios y costos se determinan de acuerdo a la inflación, por tanto, el de unidades varía de acuerdo a las ventas estimadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística y es de 8,95% para todos los años. El Impuesto de Renta es del 33,00%, el IVA es del 19% para el primer año y para los años posteriores, así mismo, el INC del 8%, el ICA del 0,0088% y la reserva legal del 10%.

Tabla 6. Parámetros económicos

PARAMETROS ECONOMICOS - ESTAMPATE S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC%	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
TRM (\$/US\$)	3.045,55	3.073,33	3.073,33	3.073,33	3.073,33
VARIACION%TRM	1,49%	0,91%	0,00%	0,00%	0,00%
% PRECIOS	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
% Costos	4,30%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
% Unidades	8,95%	8,95%	8,95%	8,95%	8,95%
RENTA	33,0%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
IVA	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
INC	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (Tarifa * Miles)	0,0088	0,0088	0,0088	0,0088	0,0088
Reserva Legal	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM AÑO 2017 (%)	3.000,71				

Fuente: Elaboración propia

5.6.2 Parámetros laborales. En los parámetros laborales se encuentra el salario mínimo mensual legal vigente establecido por el ministerio de trabajo el cual es de \$769.439, cifra fijada con el IPC del año 1. También se expone el auxilio de transporte para los colaboradores con sueldo menor a dos salarios mínimos que es de \$86.715. Por otro lado, se determinan los parafiscales iniciando con las cesantías que representan el 8,33%, los intereses de cesantías del 1%, la prima correspondiente a 8,33%, vacaciones 4,17%, pensión 12%, ARL 0,5226% y Caja de compensación del 4%.

Tabla 7. Parámetros laborales

PARAMETROS LABORALES - ESTAMPATE S.A.S	
SMMLV	769.439
Auxilio de Transporte	86.715
Cesantias	8,33%
Intereses a la Cesantias	1,0%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pension	12,00%
ARL	0,5226%
Caja de Compensación	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Elaboración propia

5.6.3 Cargos y salarios. Aquí se despliega el número de colaboradores a contratar el cual es de ocho (8) personas y el sueldo estipulado a pagar a cada uno de acuerdo al cargo que desempeña.

Tabla 8. Cargos y salarios

CARGOS Y SALARIOS - ESTAMPATE S.A.S	
ADMON Y VENTAS	
Gerente administrativo	1.350.000
Secretaria	769.439
Agente comercial 1	769.439
Personas con auxilio	3
PRODUCCIÓN	
Director operativo	1.250.000
Operario 1	769.439
Operario 2	769.439
Diseñador Gráfico	1.150.000
Mensajero	769.439
Personas con auxilio	5

Fuente: Elaboración propia

5.7 PROYECCIÓN GASTOS GENERALES DE VENTAS, ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN

Este comprende los gastos relacionados al área administrativa, de ventas y operativa que van a permitir la óptima elaboración y comercialización de las camisetas estampadas con diseños personalizados a ofertar, así mismo, los gastos que se originan en el área vinculada de manera directa con la producción.

Los gastos de administración y ventas se proyectan desde el año 1 hasta el año 5, para obtener el primer año se proyectan inicialmente mes a mes (ver tabla 9).

Tabla 9. Proyección de gastos

PROYECCION GASTOS - ESTAMPATE S.A.S																	
GASTOS DE ADMINISTRACION																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arrendamiento	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	886.550	10.638.600	11.021.590	11.418.367	11.829.428	12.255.287
Internet	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	46.935	563.220	583.496	604.502	626.264	648.809
Telefono Fijo	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	26.075	312.900	324.164	335.834	347.924	360.450
Telefono Celular	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	42.763	513.156	531.630	550.768	570.596	591.137
Servicios publicos	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	114.730	1.376.760	1.426.323	1.477.671	1.530.867	1.585.978
Mantenimiento equipos de computo	46.935	0	0	0	0	0	46.935	0	0	0	0	0	93.870	97.249	100.750	104.377	108.135
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	13.498.506	13.984.452	14.487.892	15.009.457	15.549.797
GASTOS DE VENTAS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tarjetas de presentación	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	3.000.000	3.108.000	3.219.888	3.335.804	3.455.893
Volantes	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000	1.243.200	1.287.955	1.334.322	1.382.357
Flyers	1.500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500.000	1.554.000	1.609.944	1.667.902	1.727.946
Diseño (Tarjetas, volantes y flyers)	65.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	65.000	67.340	69.764	72.276	74.878
Diseño página web (Dominio, Hosting, Marketing Online)	400.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	400.000	414.400	429.318	444.774	460.786
TOTAL GATOS VENTAS	2.315.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	6.165.000	6.386.940	6.616.870	6.855.077	7.101.860
GASTOS DE DEPRECIACIÓN - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	37.222	446.667	446.667	446.667		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	46.111	553.333	553.333	553.333		
MAQUINARIA Y EQUIPO	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	37.833	454.000	454.000	454.000	454.000	454.000
TOTAL DEPRECIACIONES	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	1.454.000	1.454.000	1.454.000	454.000	454.000
AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DIFERIDOS	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	7.996.728	0	0	0	0
TOTAL DIFERIDOS	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	7.996.728	0	0	0	0
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	4.266.549	2.254.614	2.254.614	2.254.614	2.254.614	2.254.614	2.301.549	2.254.614	2.254.614	2.254.614	2.254.614	2.254.614	29.114.234	21.825.392	22.558.762	22.318.534	23.105.657
GASTO AL FLUJO DE CAJA	3.478.988	1.467.053	1.467.053	1.467.053	1.467.053	1.467.053	1.513.988	1.467.053	1.467.053	1.467.053	1.467.053	1.467.053	19.663.506	20.371.392	21.104.762	21.864.534	22.651.657
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF) - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasolina	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	2.160.000	2.237.760	2.318.319	2.401.779	2.488.243
TOTAL DOTACIONES	156.100	0	0	0	0	0	156.100	0	0	0	0	0	312.200	323.439	335.083	347.146	359.643
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	336.100	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	336.100	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	2.472.200	2.561.199	2.653.402	2.748.925	2.847.886

Fuente: Elaboración propia

5.8 PROYECCIÓN DE NÓMINA

5.8.1 Nómina administrativa. Son cargos desarrollados para el funcionamiento óptimo de las áreas administrativas, contable y comercial de la unidad de negocio, la proyección de los gastos de nómina está representada en los salarios del gerente, el agente comercial y la secretaria a contratar en la parte administrativa con las respectivas prestaciones sociales y parafiscales legales. (Ver tabla 10)

Tabla 10. Nómina de administración y ventas

NOMINA ADMINISTRACION Y VENTAS EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																		
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Gerente administrativo	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	16.200.000	16.783.200	17.387.395	18.013.341	18.661.822	
Secretaria	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	9.233.266	9.565.664	9.910.027	10.266.788	10.636.393	
Agente comercial 1	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	9.233.266	9.565.664	9.910.027	10.266.788	10.636.393	
TOTAL	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	34.666.532	35.914.527	37.207.450	38.546.918	39.934.607	
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO																		
PERSONAS CON AUXILIO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3						
SALARIOS	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	34.666.532	35.914.527	37.207.450	38.546.918	39.934.607	
Auxilio de Transporte	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	3.121.741	3.234.123	3.350.552	3.471.172	3.596.134	
Cesantias	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	3.626.111	
Intereses a la Cesantias	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	31.490	377.883	391.487	405.580	420.181	435.307	
Primas	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	262.314	3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	3.626.111	
Vacaciones	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	120.351	1.444.208	1.496.199	1.550.062	1.605.865	1.663.676	
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Pension	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	4.159.984	4.309.743	4.464.894	4.625.630	4.792.153	
ARL	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	181.167	187.689	194.446	201.446	208.698	
Caja de Compensación	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	1.386.661	1.436.581	1.488.298	1.541.877	1.597.384	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	51.633.702	53.492.515	55.418.246	57.413.302	59.480.181	
DATOS AL FLUJO DE CAJA																		
SALARIOS	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	2.888.878	34.666.532	35.914.527	37.207.450	38.546.918	39.934.607	
Auxilio de Transporte	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	260.145	3.121.741	3.234.123	3.350.552	3.471.172	3.596.134	
Cesantias													0	3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	
Intereses a la Cesantias													0	377.883	391.487	405.580	420.181	
Primas						1.573.882							3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	3.626.111	
Vacaciones												1.444.208	1.444.208	1.496.199	1.550.062	1.605.865	1.663.676	
Salud													0	0	0	0	0	
Pension	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	346.665	4.159.984	4.309.743	4.464.894	4.625.630	4.792.153	
ARL	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	15.097	181.167	187.689	194.446	201.446	208.698	
Caja de Compensación	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	115.555	1.386.661	1.436.581	1.488.298	1.541.877	1.597.384	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	5.200.222	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	6.644.430	48.108.056	53.365.592	55.286.753	57.277.076	59.339.051

Fuente: Elaboración propia

5.8.2 Nómina producción. Esta proyección de nómina de producción es necesaria para el funcionamiento normal operativo de la empresa en proyecto, está representada por el salario del director operativo, los operarios, el diseñador gráfico y el mensajero con las respectivas prestaciones sociales y parafiscales de ley (ver tabla 11).

Tabla 11. Nómina de producción

NOMINA PRODUCCIÓN EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Director operativo	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	15.000.000	15.540.000	16.099.440	16.679.020	17.279.465
Operario 1	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	9.233.266	9.565.664	9.910.027	10.266.788	10.636.393
Operario 2	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	9.233.266	9.565.664	9.910.027	10.266.788	10.636.393
Diseñador Gráfico	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	13.800.000	14.296.800	14.811.485	15.344.698	15.897.107
Mensajero	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	769.439	9.233.266	9.565.664	9.910.027	10.266.788	10.636.393
TOTAL	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	56.499.798	58.533.791	60.641.007	62.824.083	65.085.750
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO																	
PERSONAS CON AUXILIO																	
SALARIOS	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5					
Auxilio de Transporte	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	56.499.798	58.533.791	60.641.007	62.824.083	65.085.750
Cesantías	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	5.202.901	5.390.206	5.584.253	5.785.286	5.993.556
Intereses a la Cesantías	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	5.139.835	5.324.869	5.516.564	5.715.160	5.920.906
Primas	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	51.419	617.027	639.240	662.253	686.094	710.793
Vacaciones	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	428.320	5.139.835	5.324.869	5.516.564	5.715.160	5.920.906
Salud	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	196.148	2.353.782	2.438.518	2.526.304	2.617.251	2.711.472
Pension	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ARL	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	6.779.976	7.024.055	7.276.921	7.538.890	7.810.290
Caja de Compensación	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	295.268	305.898	316.910	328.319	340.138
ICBF	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	2.259.992	2.341.352	2.425.640	2.512.963	2.603.430
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	7.024.034	84.288.413	87.322.796	90.466.416	93.723.207	97.097.243
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	4.708.316	56.499.798	58.533.791	60.641.007	62.824.083	65.085.750
Auxilio de Transporte	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	433.575	5.202.901	5.390.206	5.584.253	5.785.286	5.993.556
Cesantías													0	5.139.835	5.324.869	5.516.564	5.715.160
Intereses a la Cesantías													0	617.027	639.240	662.253	686.094
Primas						2.569.917							2.569.917	5.139.835	5.324.869	5.516.564	5.715.160
Vacaciones													2.353.782	2.438.518	2.526.304	2.617.251	2.711.472
Salud	0												0	0	0	0	0
Pension	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	564.998	6.779.976	7.024.055	7.276.921	7.538.890	7.810.290
ARL	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	295.268	305.898	316.910	328.319	340.138
Caja de Compensación	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	188.333	2.259.992	2.341.352	2.425.640	2.512.963	2.603.430
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	5.919.828	5.919.828	5.919.828	5.919.828	5.919.828	8.489.745	5.919.828	5.919.828	5.919.828	5.919.828	5.919.828	10.843.527	78.531.551	87.115.549	90.251.709	93.500.770	96.866.798

Fuente: Elaboración propia

5.9 PROYECCIÓN VENTAS, COSTOS UNITARIOS, COSTOS TOTALES, PRECIOS DE VENTA Y VENTAS TOTALES EN PESOS

5.9.1 Proyección de ventas. En la siguiente tabla se toman en cuenta las unidades a vender durante el desarrollo del proyecto estableciendo el porcentaje de unidades de producción según la demanda estimada.

Tabla 12. Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS																	
PRESUPUESTO UNIDADES A VENDER																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMSETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	266	266	266	266	266	266	266	266	266	266	266	266	3.196	3.482	3.794	4.134	4.504
CAMSETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	1.009	1.100	1.198	1.305	1.422
CAMSETA CON ESTAMPADO DELANTERO	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2.254	2.456	2.676	2.915	3.176
TOTAL	538	538	538	538	538	538	538	538	538	538	538	538	6.459	7.038	7.668	8.355	9.103

Fuente: Elaboración propia

5.9.2 Costos unitarios. En el siguiente cuadro se representa el costo mensual de producción por la utilización de materiales, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Se tiene en cuenta la materia prima que se requiere para la producción de las tres (3) líneas de producto que se manejarán en la empresa.

Tabla 13. Costos unitarios

COSTOS UNITARIOS (MP-MO-CIF)																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMSETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	26.801	27.766	28.765	29.801	30.874
CAMSETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	27.758	28.758	29.793	30.865	31.976
CAMSETA CON ESTAMPADO DELANTERO	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	27.468	28.457	29.482	30.543	31.642

Fuente: Elaboración propia

5.9.3 Costos totales.

Tabla 14. Costos totales

COSTOS TOTALES																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMSETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	7.138.143	85.657.711	96.687.585	109.137.742	123.191.067	139.053.995
CAMSETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	2.334.653	28.015.836	31.623.347	35.695.386	40.291.769	45.480.014
CAMSETA CON ESTAMPADO DELANTERO	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	5.159.595	61.915.136	69.887.753	78.886.980	89.045.009	100.511.056
TOTAL	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	175.588.682	198.198.686	223.720.109	252.527.846	285.045.064

Fuente: Elaboración propia

5.9.4 Precios de venta.

Tabla 15. Precios de venta

PRECIO DE VENTA																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMISETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	38.862	40.261	41.710	43.212	44.767
CAMISETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	40.249	41.698	43.200	44.755	46.366
CAMISETA CON ESTAMPADO DELANTERO	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	39.829	41.263	42.748	44.287	45.882
TOTAL	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	118.940	123.222	127.658	132.254	137.015

Fuente: Elaboración propia

5.9.5 Ventas totales.

Tabla 16. Ventas totales

VENTAS TOTALES																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMISETA CON ESTAMPADO TIPO BOLSILLO	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	10.350.307	124.203.680	140.196.999	158.249.727	178.627.048	201.628.292
CAMISETA CON ESTAMPADO EN ESPALDA	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	3.385.247	40.622.962	45.853.853	51.758.310	58.423.065	65.946.020
CAMISETA CON ESTAMPADO DELANTERO	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	7.481.412	89.776.947	101.337.242	114.386.121	129.115.263	145.741.031
TOTAL	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343

Fuente: Elaboración propia

5.10 CALCULO DE IVA EN PESOS

El cálculo del Impuesto Nacional al Consumo IVA se efectúa sobre el total de ventas realizadas, este es del 19%.

Tabla 17. Cálculo de IVA en pesos

IVA EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA COBRADO	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	48.374.682	54.603.738	61.634.890	69.571.421	78.529.915
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA CAUSADO	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	48.374.682	54.603.738	61.634.890	69.571.421	78.529.915
IVA AL FLUJO	0	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	40.312.235	45.503.115	51.362.408	57.976.185	65.441.596
IVA AL AÑO SIGUIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.062.447	9.100.623	10.272.482	11.595.237
IVA TOTAL AL FLUJO	0	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	40.312.235	53.565.562	60.463.031	68.248.666	77.036.833
MESES AÑO	12																
IVA PAGADO AÑO	10																
IVA POR PAGAR	2																

Fuente: Elaboración propia

5.11 CALCULO DE RECAUDOS Y PAGOS

Se determinó una política de pagos y recaudos de contado en un 100%. ESTÁMPATE S.A.S. es una empresa en desarrollo que no cuenta con un soporte financiero sólido inicialmente para manejar ventas a crédito.

No obstante, se establecerán alianzas comerciales con proveedores a mediano plazo para acordar pagos a 30 días.

Tabla 18. Calculo de recaudos

RECAUDO EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
CUENTAS POR COBRAR																	
MESES AÑO	12																
RECAUDADO	11																
POR RECAUDAR	1																

Fuente: Elaboración propia

5.12 CALCULO DE PAGOS

Tabla 19. Calculo de pagos

PAGO EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Contado	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	87.267.069	98.504.176	111.188.249	125.505.612	141.666.576
Credito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	7.272.256	87.267.069	98.504.176	111.188.249	125.505.612	141.666.576
MESES AÑO	12																
RECAUDADO	11																
POR RECAUDAR	1																

Fuente: Elaboración propia

5.13 PROYECCIÓN ESTADOS DE RESULTADOS

A continuación, se presenta el estado financiero de la empresa en desarrollo en el cual se muestra detalladamente los ingresos, los gastos y la utilidad neta generada durante la proyección de cinco años reflejada.

- **Análisis estado de resultados sin financiación en pesos**

En la tabla 20, se proyectan los estados financieros de ESTÁMPATE S.A.S. sin acudir a préstamos bancarios, los resultados obtenidos son alentadores ya que las ventas en el primer año son de \$254.603.589 y se aprecia además un aumento en las ventas a partir del segundo año en adelante con utilidades que al quinto año llegan a \$25.354.501 consideradas como altas debido al margen de utilidad estipulado (45%).

- **Análisis estado de resultados con financiación en pesos**

En la tabla 21, se ve que a pesar de financiar el proyecto el primer año registra ventas por \$254.603.589 y se obtienen utilidades del ejercicio positivas a partir del año dos hasta el año cinco. Las utilidades se ven un poco afectadas a diferencia del mismo periodo sin financiación debido al préstamo adquirido, sin embargo no dejan de ser positivas.

5.13.1 Estado de resultados sin y con financiación.

Tabla 20. Estado de resultados sin financiación

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																
INGRESOS	ENE	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
(-) COSTO	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	175.588.682	198.198.686	223.720.109	252.527.846	285.045.064
UTILIDAD BRUTA	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	79.014.907	89.189.409	100.674.049	113.637.531	128.270.279
EGRESOS																
NOMINA	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	51.633.702	53.492.515	55.418.246	57.413.302	59.480.181
GASTOS ADMINISTRACION	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	13.498.506	13.984.452	14.487.892	15.009.457	15.549.797
GASTOS DE VENTA	2.315.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	6.165.000	6.386.940	6.616.870	6.855.077	7.101.860
GASTOS DE DEPRECIACION	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	1.454.000	1.454.000	1.454.000	454.000	454.000
GASTOS DIFERIDOS	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	7.996.728	0	0	0	0
ICA	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255	3.637.175
TOTAL EGRESOS	8.756.066	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.791.066	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	82.988.447	77.846.922	80.831.676	82.954.091	86.223.013
UTILIDAD OPERACIONAL	(2.171.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(206.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(3.973.540)	11.342.486	19.842.373	30.683.439	42.047.266
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																
Gastos financieros												0				
Gastos financieros leasing												0				
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	(2.171.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(206.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(3.973.540)	11.342.486	19.842.373	30.683.439	42.047.266
Impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.743.020	6.547.983	10.125.535	13.875.598
UTILIDAD NETA	(2.171.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(206.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(3.973.540)	7.599.466	13.294.390	20.557.904	28.171.668
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	759.947	1.329.439	2.055.790	2.817.167
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(2.171.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(206.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(3.973.540)	6.839.519	11.964.951	18.502.114	25.354.501
UTILIDAD ACUMULADA												(3.973.540)	2.865.979	14.830.930	33.333.044	58.687.545
RESERVA LEGAL ACUMULADA												0	759.947	2.089.386	4.145.176	6.962.343

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Estado de resultados con financiación

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
VENTAS	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
(-) COSTO	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	175.588.682	198.198.686	223.720.109	252.527.846	285.045.064
UTILIDAD BRUTA	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	6.584.576	79.014.907	89.189.409	100.674.049	113.637.531	128.270.279
EGRESOS																	
NOMINA	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	4.302.808	51.633.702	53.492.515	55.418.246	57.413.302	59.480.181
GASTOS ADMINISTRACION	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	13.498.506	13.984.452	14.487.892	15.009.457	15.549.797
GASTOS DE VENTA	2.315.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	6.165.000	6.386.940	6.616.870	6.855.077	7.101.860
GASTOS DE DEPRECIACION	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	121.167	1.454.000	1.454.000	1.454.000	454.000	454.000
GASTOS DIFERIDOS	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	666.394	7.996.728	0	0	0	0
ICA	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	186.709	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255	3.637.175
TOTAL EGRESOS	8.756.066	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.791.066	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	6.744.131	82.988.447	77.846.922	80.831.676	82.954.091	86.223.013
UTILIDAD OPERACIONAL	(2.171.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(206.491)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(159.556)	(3.973.540)	11.342.486	19.842.373	30.683.439	42.047.266
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros	422.299	417.570	412.726	407.764	402.681	397.474	392.141	386.677	381.080	375.347	369.474	363.458	4.728.692	3.835.111	2.642.182	1.049.620	0
Gastos financieros leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	422.299	417.570	412.726	407.764	402.681	397.474	392.141	386.677	381.080	375.347	369.474	363.458	4.728.692	3.835.111	2.642.182	1.049.620	0
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	(2.593.790)	(577.126)	(572.282)	(567.320)	(562.237)	(557.030)	(598.632)	(546.233)	(540.636)	(534.903)	(529.030)	(523.014)	(8.702.232)	7.507.375	17.200.191	29.633.819	42.047.266
Impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.477.434	5.676.063	9.779.160	13.875.598
UTILIDAD NETA	(2.593.790)	(577.126)	(572.282)	(567.320)	(562.237)	(557.030)	(598.632)	(546.233)	(540.636)	(534.903)	(529.030)	(523.014)	(8.702.232)	5.029.941	11.524.128	19.854.659	28.171.668
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	502.994	1.152.413	1.985.466	2.817.167
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(2.593.790)	(577.126)	(572.282)	(567.320)	(562.237)	(557.030)	(598.632)	(546.233)	(540.636)	(534.903)	(529.030)	(523.014)	(8.702.232)	4.526.947	10.371.715	17.869.193	25.354.501
UTILIDAD ACUMULADA													(8.702.232)	(4.175.285)	6.196.430	24.065.623	49.420.124
RESERVA LEGAL ACUMULADA													0	502.994	1.655.407	3.640.873	6.458.040

Fuente: Elaboración propia

5.14 FLUJOS DE CAJA EN PESOS

5.14.1 Flujo de caja sin financiación y con financiación. Los flujos de caja se entienden como la entrada o salida de caja o efectivo en un periodo determinado, lo cual constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

- **Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C. Sin financiación**

Llevando a cabo el análisis de las variables de evaluación financiera aplicadas se puede determinar que, durante los cinco (5) años proyectados el Valor Presente Neto (VPN) es mayor a cero, lo que indica que el proyecto es viable, debido a que se recupera la inversión y se obtiene para los socios una utilidad representativa en el transcurso de los cinco años proyectados. Al traer los valores futuros al presente, estos reflejan una ganancia de \$18.377.559, por otro lado al analizar la Tasa Interna de Retorno (TIR), se evidencia que el porcentaje obtenido es de 49,97% y luego haciendo un comparativo del costo de oportunidad de 27,79% se infiere que al ser mayor que este último la (TIR) es positiva y representa un valor viable para el montaje de la empresa en proyecto. Con la variable beneficio / costo (B/C) de 1,53, se precisa que por cada peso de inversión la empresa recuperará 1.53 veces ese peso invertido, recuperando de esta manera dicha cantidad y obteniendo un lucro por ella. (Ver tabla 22)

- **Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C. Con financiación**

Con la figura de financiación el (VPN) es de \$20.106.548 siendo una cifra alentadora pues después de recuperar la inversión se puede reinvertir en el negocio, es decir que después de cubrir la inversión queda dinero disponible para cubrir otros gastos, la (TIR) que se espera obtener en el negocio es de 68,14% superior a la tasa mínima de rentabilidad o C.O que es de 27,79%, la relación

(B/C) muestra que por cada peso invertido se recupera 2 pesos con 16 centavos, lo que indica que el proyecto es viable (ver tabla 23).

Tabla 22. Flujo de caja sin financiación

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS													AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RECAUDOS	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
IVA COBRADO	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	48.374.682	54.603.738	61.634.890	69.571.421	78.529.915
TOTAL INGRESOS	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	302.978.271	341.991.832	386.029.048	435.736.798	491.845.259
EGRESOS																	
NOMINA	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	5.200.222	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	6.644.430	48.108.056	53.365.592	55.286.753	57.277.076	59.339.051
Gastos de administracion	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	13.498.506	13.984.452	14.487.892	15.009.457	15.549.797
Gastos de ventas	2.315.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	6.165.000	6.386.940	6.616.870	6.855.077	7.101.860
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA TOTAL AL F.C	0	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	40.312.235	53.565.562	60.463.031	68.248.666	77.036.833
IMPUESTO DE RENTA													0	0	3.743.020	6.547.983	10.125.535
ICA													0	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255
PAGOS	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	175.588.682	198.198.686	223.720.109	252.527.846	285.045.064
TOTAL EGRESOS	21.737.719	19.725.784	27.788.231	19.725.784	27.788.231	21.299.665	27.835.166	19.725.784	27.788.231	19.725.784	27.788.231	22.743.873	283.672.479	327.741.743	366.846.691	409.320.773	457.420.395
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	3.510.471	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	3.948.524	(2.586.976)	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	2.504.316	19.305.792	14.250.089	19.182.357	26.416.024	34.424.863
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo													0				
Amortizacion prestamo													0				
Gasto financiero leasing													0				
Amortizacion leasin													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	3.510.471	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	3.948.524	(2.586.976)	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	2.504.316	19.305.792	14.250.089	19.182.357	26.416.024	34.424.863

FLUJO DE CAJA	
DTF (%)	6,49%
SPREAD(%)	20,00%
CDO(%)	27,79%
VPN(\$)	18.377.559
TIR(%)	49,97%
B/C(VECES)	1,53

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(34.657.558)	19.305.792	14.250.089	19.182.357	26.416.024	34.424.863

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Flujo de caja con financiación

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS													AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RECAUDOS	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	21.216.966	254.603.589	287.388.094	324.394.158	366.165.376	413.315.343
IVA COBRADO	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	4.031.223	48.374.682	54.603.738	61.634.890	69.571.421	78.529.915
TOTAL INGRESOS	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	25.248.189	302.978.271	341.991.832	386.029.048	435.736.798	491.845.259
EGRESOS																	
NOMINA	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	5.200.222	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	3.626.340	6.644.430	48.108.056	53.365.592	55.286.753	57.277.076	59.339.051
Gastos de administracion	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.163.988	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	1.117.053	13.498.506	13.984.452	14.487.892	15.009.457	15.549.797
Gastos de ventas	2.315.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	6.165.000	6.386.940	6.616.870	6.855.077	7.101.860
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVATOTAL AL F.C	0	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	8.062.447	0	40.312.235	53.565.562	60.463.031	68.248.666	77.036.833
IMPUESTO DE RENTA													0	0	2.477.434	5.676.063	9.779.160
ICA													0	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255
PAGOS	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	14.632.390	175.588.682	198.198.686	223.720.109	252.527.846	285.045.064
TOTAL EGRESOS	21.737.719	19.725.784	27.788.231	19.725.784	27.788.231	21.299.665	27.835.166	19.725.784	27.788.231	19.725.784	27.788.231	22.743.873	283.672.479	327.741.743	365.581.104	408.448.853	457.074.021
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	3.510.471	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	3.948.524	(2.586.976)	5.522.406	(2.540.041)	5.522.406	(2.540.041)	2.504.316	19.305.792	14.250.089	20.447.943	27.287.944	34.771.238
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo	422.299	417.570	412.726	407.764	402.681	397.474	392.141	386.677	381.080	375.347	369.474	363.458	4.728.692	3.835.111	2.642.182	1.049.620	
Amorizacion prestamo	194.042	198.771	203.615	208.577	213.660	218.867	224.201	229.664	235.261	240.995	246.868	252.884	2.667.404	3.560.985	4.753.914	6.346.476	
Gasto financiero leasing													0				
Amorizacion leasin													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	616.341	7.396.096	7.396.096	7.396.096	7.396.096	0
FLUJO DE CAJA NETO	2.894.129	4.906.064	(3.156.383)	4.906.064	(3.156.383)	3.332.183	(3.203.318)	4.906.064	(3.156.383)	4.906.064	(3.156.383)	1.887.975	11.909.696	6.853.993	13.051.847	19.891.848	34.771.238

FLUJO DE CAJA	
DTF (%)	6,49%
SPREAD(%)	20,00%
CDO(%)	27,79%
VPN(\$)	20.106.548
TIR(%)	68,14%
B/C(VECES)	2,16

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(17.328.779)	11.909.696	6.853.993	13.051.847	19.891.848	34.771.238

Fuente: Elaboración propia

5.15 BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN Y CON FINANCIACIÓN

Este balance muestra la situación económica de la empresa proyectado a cinco años sin incurrir en el préstamo bancario.

En este proyecto la caja cuenta con un saldo inicial al año uno de \$21.390.831, y se va incrementado durante todo el proceso del proyecto quedando en el año cinco con un valor de \$ 134.969.956.

5.15.1 Balance general proyectado sin financiación.

Tabla 24. Balance general proyectado sin financiación

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN - ESTAMPATE S.A.S						
ACTIVOS CORRIENTES	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA BANCOS	21.390.831	40.696.623	54.946.712	74.129.068	100.545.093	134.969.956
C X C	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21.390.831	40.696.623	54.946.712	74.129.068	100.545.093	134.969.956
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.454.000	2.908.000	4.362.000	4.816.000	5.270.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	5.270.000	3.816.000	2.362.000	908.000	454.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	7.996.728	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	7.996.728	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	13.266.728	3.816.000	2.362.000	908.000	454.000	0
TOTAL ACTIVOS	34.657.558	44.512.623	57.308.712	75.037.068	100.999.093	134.969.956
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias	0	3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	3.626.111
Intereses a la Cesantia por pagar	0	377.883	391.487	405.580	420.181	435.307
Impuesto de Renta por Pagar	0	0	3.743.020	6.547.983	10.125.535	13.875.598
IVA/INC por pagar	0	8.062.447	9.100.623	10.272.482	11.595.237	13.088.319
ICA por pagar	0	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255	3.637.175
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	13.828.604	19.025.228	23.459.195	28.863.315	34.662.510
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	0	0	0	0	0	0
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	13.828.604	19.025.228	23.459.195	28.863.315	34.662.510
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	34.657.558	34.657.558	34.657.558	34.657.558	34.657.558	34.657.558
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	-3.973.540	2.865.979	14.830.930	33.333.044	58.687.545
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	0	759.947	2.089.386	4.145.176	6.962.343
TOTAL PATRIMONIO	34.657.558	30.684.018	38.283.484	51.577.874	72.135.778	100.307.446
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	34.657.558	44.512.623	57.308.712	75.037.068	100.999.093	134.969.956

0 0 0 0 0 0

Fuente: Elaboración propia

5.15.2 Balance general proyectado con financiación. Este balance muestra la situación económica de la empresa proyectado a cinco años accediendo a un préstamo libre inversión con el banco de AV. Villas.

En este balance la caja cuenta con un saldo inicial de \$21.390.831, y se va incrementado durante todo el proceso del proyecto quedando en el año cinco con un valor de \$ 107.869.453.

Tabla 25. Balance general proyectado con financiación

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN - ESTAMPATE S.A.S						
ACTIVOS CORRIENTES	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA BANCOS	21.390.831	33.300.527	40.154.520	53.206.367	73.098.215	107.869.453
C X C	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21.390.831	33.300.527	40.154.520	53.206.367	73.098.215	107.869.453
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000	1.340.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000	1.660.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000	2.270.000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.454.000	2.908.000	4.362.000	4.816.000	5.270.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	5.270.000	3.816.000	2.362.000	908.000	454.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	7.996.728	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	7.996.728	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	13.266.728	3.816.000	2.362.000	908.000	454.000	0
TOTAL ACTIVOS	34.657.558	37.116.527	42.516.520	54.114.367	73.552.215	107.869.453
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantías	0	3.147.763	3.261.083	3.378.482	3.500.107	3.626.111
Intereses a la Cesantía por pagar	0	377.883	391.487	405.580	420.181	435.307
Impuesto de Renta por Pagar	0	0	2.477.434	5.676.063	9.779.160	13.875.598
IVA/INC por pagar	0	8.062.447	9.100.623	10.272.482	11.595.237	13.088.319
ICA por pagar	0	2.240.512	2.529.015	2.854.669	3.222.255	3.637.175
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	13.828.604	17.759.641	22.587.275	28.516.940	34.662.510
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	17.328.779	14.661.375	11.100.390	6.346.476	0	0
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	17.328.779	14.661.375	11.100.390	6.346.476	0	0
TOTAL PASIVOS	17.328.779	28.489.979	28.860.031	28.933.751	28.516.940	34.662.510
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	17.328.779	17.328.779	17.328.779	17.328.779	17.328.779	17.328.779
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	-8.702.232	-4.175.285	6.196.430	24.065.623	49.420.124
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	0	502.994	1.655.407	3.640.873	6.458.040
TOTAL PATRIMONIO	17.328.779	8.626.547	13.656.488	25.180.616	45.035.275	73.206.943
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	34.657.558	37.116.527	42.516.520	54.114.367	73.552.215	107.869.453

0 0 0 0 0 0

Fuente: Elaboración propia

5.16 RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON Y SIN FINANCIACIÓN

A continuación, se exponen las variables de las razones financieras de la empresa ESTÁMPATE S.A.S, en la que se enfatiza en el capital de trabajo obtenido si se decide liquidar la empresa en cualquiera de los periodos expuestos, este está expresado en pesos y representa un crecimiento año a año lo cual es positivo para la empresa. Así mismo, la razón corriente expuesta en año 1 de 3,27, es positiva e indica el número de veces que retorna a los socios su inversión por cada peso destinado para el montaje de la empresa.

5.16.1 Razones financieras estados financieros sin financiación.

Tabla 26. Razones financieras estados financieros sin financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN - ESTAMPATE S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	26.868.018	35.921.484	50.669.874	71.681.778	100.307.446
RAZON CORRIENTE	2,94	2,89	3,16	3,48	3,89
PRUEBA ACIDA	2,94	2,89	3,16	3,48	3,89
ENDEUDAMIENTO	31,07%	33,20%	31,26%	28,58%	25,68%
APALANCAMIENTO	45,07%	49,70%	45,48%	40,01%	34,56%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	(8,93%)	13,26%	17,72%	20,35%	20,87%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	(12,95%)	19,85%	25,78%	28,50%	28,09%
MARGEN BRUTO	31,03%	31,03%	31,03%	31,03%	31,03%
MARGEN OPERACIONAL	(1,56%)	3,95%	6,12%	8,38%	10,17%
MARGEN NETO	(1,56%)	2,38%	3,69%	5,05%	6,13%

Fuente: Elaboración propia

5.16.2 Razones financieras estados financieros con financiación.

Tabla 27. Razones financieras estados financieros con financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN - ESTAMPATE S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	19.471.922	22.394.879	30.619.092	44.581.275	73.206.943
RAZON CORRIENTE	2,41	2,26	2,36	2,56	3,11
PRUEBA ACIDA	2,41	2,26	2,36	2,56	3,11
ENDEUDAMIENTO	76,76%	67,88%	53,47%	38,77%	32,13%
APALANCAMIENTO	330,26%	211,33%	114,90%	63,32%	47,35%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	(23,45%)	11,83%	21,30%	26,99%	26,12%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	(100,88%)	36,83%	45,77%	44,09%	38,48%
MARGEN BRUTO	31,03%	31,03%	31,03%	31,03%	31,03%
MARGEN OPERACIONAL	(1,56%)	3,95%	6,12%	8,38%	10,17%
MARGEN NETO	(3,42%)	1,58%	3,20%	4,88%	6,13%

Fuente: Elaboración propia

5.17 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación, se refleja el punto de equilibrio de ESTÁMPATE S.A.S, cabe resaltar que el resultado obtenido se interpreta en unidades de producto necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la misma.

Tabla 28. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO - ESTAMPATE S.A.S																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN	651	487	487	487	487	487	491	487	487	487	487	487	6.012	6.323	6.545	6.810	7.071
PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN	686	521	521	520	520	519	523	519	518	518	517	517	6.398	6.526	6.679	6.862	7.071

Fuente: Elaboración propia

5.18 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

A continuación, se sustenta el porcentaje en el que, al disminuir el margen de utilidad en cada uno de los productos a ofrecer se comienza a obtener un comportamiento negativo en el VPN o valor presente neto, en la TIR o tasa interna de retorno y en el B/C o beneficio costo, lo cual se refleja en pérdidas para el funcionamiento óptimo de la organización. En el caso de la empresa en estudio, este se presenta a partir del 5 % de disminución en cada línea de producto.

Tabla 29. Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - ESTAMPATE S.A.S		
DISMINUCIÓN MARGEN BRUTOS	5%	

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN		
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN	18.377.559	(4.834.285)
TIR	49,97%	21,80%
B/C	1,53	0,86

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN		
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN	20.106.548	(3.471.447)
TIR	68,14%	21,16%
B/C	2,16	0,80

Fuente: Elaboración propia

6 CONCLUSIONES

El trabajo de investigación realizado permite evaluar las diferentes variables que influyen en la viabilidad del presente proyecto, el cual es elaborado para dar soluciones a posibles necesidades encontradas específicamente en la ciudad de Santiago de Cali, optando por brindar camisetas estampadas las cuales poseen diferenciadores atractivos al ser diseñadas de manera personalizada para satisfacer las diversas necesidades de los clientes y el mercado objetivo a impactar.

De este modo, el resultado de la investigación corroboró según las proyecciones que el proyecto es viable técnica, operativa, organizacional, legal y financieramente. También se comprobó que para desarrollar el proyecto se requiere de un equipo de trabajo calificado, los insumos se encuentran actualmente a precios asequibles en el mercado local, y se cuenta con el sitio adecuado para la producción y comercialización de camisetas estampadas con diseños personalizados con altos estándares de calidad.

Finalmente, después de utilizar instrumentos de evaluación financiera como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación Beneficio/Costo (B/C) se pudo concluir que el proyecto es viable sin financiación y con financiación. El flujo de caja sin financiación muestra un VPN de \$18.377.559, con una Tasa interna de retorno del 49,97% y una relación Beneficio/Costo de \$1,53 de utilidad por cada peso de la inversión.

En el flujo de caja con financiación, los resultados disminuyen debido al endeudamiento adquirido por la empresa para iniciar su actividad; sin embargo, siguen siendo positivos., mostrando un VPN de \$20.106.548, una TIR de 68,14%, por encima del costo de oportunidad y una relación Beneficio/Costo de 2,16; es decir, \$2,16 de utilidad por cada peso invertido.

Finalmente, se puede decir que el proyecto es viable en cualquiera de los dos escenarios, siempre y cuando las variables no disminuyan o los crecimientos sean menores que los presentados en el análisis financiero.

7 RECOMENDACIONES

Se dio cumplimiento al objetivo general planteado en el proyecto inicialmente, ya que se logró evaluar la viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados en la ciudad de Santiago de Cali. Sin embargo, como recomendación general es necesario crear estrategias de marketing digital que logren un alto impacto en los jóvenes, resaltando los beneficios del producto y de la cadena de valor en general.

Por otro lado, el mejoramiento en las habilidades de venta debe ser un elemento sustancial intrínseco en la organización, por ende, promover los espacios de capacitación para dicha área debe ser ineludible con el propósito de crecer económicamente y lograr a futuro abarcar nuevos mercados.

8 REFERENCIAS

- Alcaldía Santiago de Cali. (2014). *Comuna 10 de Santiago de Cali*. Recuperado a partir de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/10%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/10%20(1).pdf)
- Alkosto. (2017). *e402na-blue-03_copy.jpg (Imagen JPEG, 700 x 700 píxeles) - Escalado (60 %)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de https://media.aws.alkosto.com/media/catalog/product/cache/6/image/69ace863370f34bdf190e4e164b6e123/e/4/e402na-blue-03_copy.jpg
- Banco de Comercio Exterior. (2012). *Informe de sostenibilidad*. Recuperado a partir de https://www.ptp.com.co/documentos/PTP_informe_sector_Editorial%20y%20de%20la%20Comunicaci%C3%B3n%20Gr%C3%A1fica%20%20FINAL.pdf
- Blogspot. (2017). *Internet-marketing.jpg (Imagen JPEG, 300 x 300 píxeles)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://4.bp.blogspot.com/-pG58DvPUSL4/T8t5g0fXq4I/AAAAAAAAACg/ShnRBiybrmw/s1600/internet-marketing.jpg>
- Castañón, B. (2012). *Los avances tecnológicos y la cultura digital*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <https://www.gestiopolis.com/los-avances-tecnologicos-cultura-digital/>
- Crisbey, A. (2014). *La estructura organizacional según perspectiva de Chiavenato*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <https://prezi.com/w3s1pkcyhoe/la-estructura-organizacional-segun-chiavenato-es-el-patron-p/>
- El Tiempo. (2016). Ante el bajo PIB del II trimestre, Gobierno recorta previsión del 2016. Recuperado 10 de noviembre de 2017, a partir de

<http://www.eltiempo.com/economia/sectores/pib-segundo-trimestre-del-2016-38449>

Elmundo. (2017). *Domingo_27_7_2014@@27-de-Julio-Grafico-economia600.gif* (Imagen GIF, 600 x 533 píxeles) - Escalado (79 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de http://www.elmundo.com/images/ediciones/Domingo_27_7_2014/Domingo_27_7_2014@@27-de-Julio-Grafico-economia600.gif

Empowernetwork. (2017). *540x293_20131102_865e812f09e419885d158c777b2edcd2_jpg.jpg* (Imagen JPEG, 539 x 481 píxeles) - Escalado (87 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de http://cdn.empowernetwork.com/user_images/post/2013/11/02/8/65/e812/540x293_20131102_865e812f09e419885d158c777b2edcd2_jpg.jpg

Empresario. (2017). Teoría de Timmons. Recuperado 10 de noviembre de 2017, a partir de <https://empresario.wikispaces.com/Teor%C3%ADa+de+Timmons>

Espinosa, R. (2014). *Marketing Mix: Las 4 Ps*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://robertoespinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>

Espinosa, R. (2017). *Marketing-mix-4ps.jpg* (Imagen JPEG, 1433 x 1576 píxeles) - Escalado (26 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://robertoespinosa.es/wp-content/uploads/2014/05/marketing-mix-4ps.jpg>

Ferrovicmar. (2017). *Decapador-phg-500-2.jpg* (Imagen JPEG, 450 x 464 píxeles) - Escalado (90 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.ferrovicmar.com/imagen/bosch/decapador-phg-500-2.jpg>

- Hazlotumismo serigrafía. (2017). *Tinta-serigrafía-base-agua-1-litro.jpg* (Imagen JPEG, 800 × 800 píxeles) - Escalado (52 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de http://www.hazlotumismo serigrafia.com/2-thickbox_default/tinta-serigrafia-base-agua-1-litro.jpg
- Infomac. (2017). *l_plancha.jpg* (Imagen JPEG, 750 × 750 píxeles) - Escalado (56 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de http://www.infomac.es/images/productos/363/l_plancha.jpg
- Maquinariagraficalch. (2017). *gal-0000000056-foto_01.jpg* (Imagen JPEG, 810 × 499 píxeles) - Escalado (84 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de http://www.maquinariagraficalch.com/images/gal-0000000056-foto_01.jpg
- Mlstatic. (2017). *Tintas-fotocromaticas-para-serigrafia-base-plastisol-D_NQ_NP_3148-MLM3997049596_032013-F.jpg* (Imagen JPEG, 486 × 480 píxeles) - Escalado (87 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de https://http2.mlstatic.com/tintas-fotocromaticas-para-serigrafia-base-plastisol-D_NQ_NP_3148-MLM3997049596_032013-F.jpg
- Municipio del Rosario. (2014). *Buenas prácticas ambientales en industrias gráficas y afines*. Recuperado a partir de http://www.rosario.gov.ar/web/sites/default/files/manual_graficos.pdf
- Ortiz, F. (2017). *Camisetas personalizadas*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.flamencoonline.com/camisetas-pintadas-a-mano/>
- Prodigy corp. (2017). *Pulpo.jpg* (Imagen JPEG, 600 × 598 píxeles) - Escalado (70 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <https://prodigy corp.files.wordpress.com/2013/05/pulpo.jpg>
- Rotulacion y publicidad. (2017). *Insoladora.jpg* (Imagen JPEG, 300 × 300 píxeles). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de

<http://www.rotulacionypublicidad.com/media/catalog/product/cache/1/image/9df78eab33525d08d6e5fb8d27136e95/i/n/insoladora.jpg>

Sánchez, R. (2012). *Marketing virtual*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://ricardosanchez-legislacion-grupo02.blogspot.com/2012/06/9-e-marketing.html>

SEO Colombia. (2012). Estadísticas de Facebook en Colombia. Recuperado 10 de noviembre de 2017, a partir de

<https://www.seocolombia.com/blog/estadisticas-facebook-colombia-2012/>

Seoame, R. (2014). *Aumenta la tendencia de comprar por internet*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.todonetwork.info/blog/aumenta-la-tendencia-de-comprar-por-internet/>

Serigrafialibertaria. (2017). *Fotolito-05.jpg (Imagen JPEG, 600 x 450 píxeles) - Escalado (93 %)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.serigrafialibertaria.es/wp-content/uploads/2012/01/Fotolito-05.jpg>

Serigrafialibertaria. (2017). *pega2.jpg (Imagen JPEG, 438 x 559 píxeles) - Escalado (75 %)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.serigrafialibertaria.es/wp-content/uploads/2012/01/pega2.jpg>

Serigrafialibertaria. (2017). *Recuperador.jpg (Imagen JPEG, 400 x 344 píxeles)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.serigrafialibertaria.es/wp-content/uploads/2012/01/Recuperador.jpg>

Serigrafialibertaria. (2017). *Reguera-01.jpg (Imagen JPEG, 400 x 212 píxeles)*. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://www.serigrafialibertaria.es/wp-content/uploads/2012/01/Reguera-01.jpg>

Serigrafialibertaria. (2017e). *Spray-01.jpg* (Imagen JPEG, 400 x 421 píxeles).

Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de

<http://www.serigrafialibertaria.es/wp-content/uploads/2012/01/Spray-01.jpg>

Totenart. (2017). *Pantalla-serigrafia.jpg* (Imagen JPEG, 300 x 300 píxeles).

Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de

<https://totenart.com/media/catalog/category/pantalla-serigrafia.jpg>

Universaldeco. (2017). *Silla-ruedas-oficina-barata-azul.jpg* (Imagen JPEG, 570 x

570 píxeles) - Escalado (74 %). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir

de <http://www.universaldeco.es/wp-content/silla-ruedas-oficina-barata-azul.jpg>

9 ANEXOS

Anexo 1. Modelo de encuesta

ESTUDIO DE VIABILIDAD Y ACEPTACIÓN EN EL MERCADO

Camisetas Online con diseño propio

Microempresa especializada en diseño y personalización de camisetas

Principio del formulario

1. ¿tiene hijos adolescentes? *

1. ___ Si

2. ___ No

2. ¿le mandaría a personalizar una camiseta a su hijo, o lo haría para usted? *

1. ___ Si

2. ___ No

3. ¿qué colores está dispuesto a comprar para su camiseta personalizada? *

1. ___ Colores básicos

2. ___ Colores fluorescentes

3. ___ Colores

4. ¿Conoce usted alguna empresa dedicada a la fabricación de camisetas y estampas personalizadas? *

1. ___ Si

2. ___ No

3. ___ ¿Cuál?: _____

5. ¿estaría dispuesto a pagar un servicio de estampados de camisetas personalizadas en cuanto a estilo de estampado y diseño de camisetas? *

1. ___ Si

2. ___ No

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de una micro empresa fabricante de camisetas estampadas personalizadas? *

1. ___ entre \$20.000 y \$30.000

2. ___ entre \$30.000 y \$50.000

3. ___ entre \$50.000 y \$70.000

7. ¿Qué estilo le llama más la atención? *

1. ___ cuello en V

2. ___ cuello redondo

8. ¿Qué le gusta más en una camiseta? *

1. ___ una frase

2. ___ un muñeco

3. ___ diseño propio

9. ¿Le gustaría tener la oportunidad de diseñar el logo de su camiseta? *

1. ___ Si

2. ___ No

10. Si tuviera la oportunidad de hacer su propio logo, ¿qué diseñaría? *