

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA ORIENTADA
A OFRECER DISEÑOS DIGITALES RETRO Y POP ART PARA ESTAMPADOS**



DIANA CATALINA AGUDELO BURITICA

TECNOLOGÍA EN DISEÑO GRÁFICO

INSTITUCION UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO

TECNOLOGIA EN DISEÑO GRÁFICO

MEDELLIN

2013

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Tabla de contenido

1 Resumen Ejecutivo	7
Sugerencias	10
1 Executive Summary	11
Suggestions	14
1.1 Objetivo del Proyecto/Empresa	15
1.2 Nombre comercial, logo, localización de la empresa.....	15
1.3 Presentación del equipo emprendedor.....	15
Introducción	17
Justificación.....	18
Objetivos	19
Objetivo General:.....	19
Objetivos Específicos:.....	19
2 Modelo de Negocios	20
2.1 Unidad Estratégica de Negocios:	20
2.2 Descripción del producto/ servicio:.....	21
2.3 ¿Cuál es el problema necesidad o deseo que resuelve el producto y/o servicio?	21
2.4 ¿Qué aplicaciones tiene el producto y/o servicio?	21

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

2.5 ¿Que Estrategias De Innovación Tiene Diseñadas Para El Producto Y/O Servicio?	21
2.6 ¿Cuál es la propuesta de valor?	22
2.7 Concepto de negocio:	24
2.8 ¿Cuál es la estructura de la cadena de valor?	24
2.9 ¿Cuál es la red de aliados para el negocio?	25
2.10 Descripción de la segmentación de los clientes	29
2.12 ¿Cuál va ser la estructura básica y el tipo de modelo de negocios para poder generar ingresos?	31
2.13 Recursos	33
2.14 Cuales son los costos teniendo en cuenta los recursos necesarios	34
3 Investigación De Mercados	36
3.1 Introducción	36
3.2 Establecer necesidades de información	36
3.3 Especificar los objetivos de la investigación de mercados:	38
3.4 Diseño de la investigación y fuente de datos (datos primarios y datos secundarios)	39
3.5 Elaboración del cuestionario	41

	4
PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.	
3.6 Diseñar la muestra:	44
3.8 Tabular, analizar los datos y graficar	46
3.9 Conclusiones	52
4 Plan De Mercados	54
4.1 Análisis del sector	54
4.2 Análisis del mercado	56
4.3 Análisis de la competencia	58
4.4 Concepto del producto o servicio	66
4.6 Estrategia de precios.....	72
4.7 Estrategias de promoción.....	77
4.8 Estrategias de comunicación.....	80
4.10 Proyecciones de ventas	108
5 Plan de Producción	111
5.1 Descripción del producto o servicio	111
5.2 Descripción del proceso: en caso de subcontratación describir el proceso que es de la empresa	111
5.3 Políticas de calidad:.....	112
5.4Materias primas e insumos	116

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

5.5 Análisis de proveedores.....	119
5.6 Inteligencia de mercados enfocada al cliente determinando las condiciones económicas, técnicas, administrativas, operativas y logísticas que debe realizar la empresa para lograr la penetración al mercado definida.....	122
6 Plan Organizacional.....	124
6.1 Plan Organizacional y legal.....	124
6.2 Plan Legal.....	131
7 Plan Financiero.....	146
8 Plan puesta en marcha.....	169
9 Plan de contingencia.....	172
9.1 Análisis de riesgos:.....	172
9.1.1 A nivel económico.....	172
9.2 Análisis de sensibilidad y plan de contingencia.....	174
9.3 Políticas de Negociación: Según Julia Lizette Villa, la negociación presenta etapas como:.....	175
10 Resultados, conclusiones y recomendaciones.....	179
Reseña Bibliográfica.....	181
Bibliografía.....	182

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Referencias Bibliográficas183

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

1 Resumen Ejecutivo

Este proyecto se desarrollará en el campo de la estampación. Teniendo en cuenta la necesidad de los jóvenes actualmente.

Nació la idea de la creación de una empresa orientada a ofrecer diseños digitales Retro y Pop art para estampados, estos estilos son la esencia de la marca Senti2, vale aclarar que los diseños son elaborados de acuerdo a la necesidad del cliente y sus características.

El objetivo de este proyecto es lograr crear una marca que se imponga en el mercado en la ciudad de Medellín. Innovando no solo con nuestras prendas sino también con cada diseño plasmado en ellas. Utilizaremos dos estilos de estampación: Transfer y Plastisol.

La forma en que se llevara a cabo este proyecto será por medio de un plan de negocios en el cual identificaremos cada uno de los requerimientos para el proceso y materialización de la empresa como tal. Llevando a cabo estrategias de posicionamiento de la marca y algunas en ventas como días de promociones, venta de cierto número de prendas entre otras que logren atraer más nuestro público objetivo.

Lo más necesario es “marcar la diferencia”, lo cual resulta indispensable, tanto para conseguir clientes potenciales como para proporcionarles buenas razones para que permanezcan fieles a nuestra empresa.

Cuando los productos y los servicios son similares, los clientes más codiciados y del mismo modo los más solicitados son muy sensibles a los detalles que diferencian a una oferta de otra.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Por lo tanto una de las funciones esenciales, será la de resaltar siempre esos atributos que componen nuestro producto, y que lo diferencia de la competencia, brindando siempre el mejor servicio a nuestro público objetivo, ya que es uno de los componentes esenciales para que el consumidor, se identifique y se sienta a gusto con el servicio y la calidad del producto.

Senti2 representa moda, innovación, diseño y color. Utilizando lo ‘retro’ inspirándonos en viejas épocas, reviviendo el pasado para volver a percibirlo en cada estampado que se va elaborar. Recordando momentos históricos. Sin dejar de lado el movimiento pop art que es otra pieza clave en la inspiración de la línea de estampados. Dando vida con su expresionismo abstracto.

Los estampados serán realizados de acuerdo al estudio que se realice por medio de encuestas, para de este modo tener en cuenta los gustos de nuestro público objetivo, y lograr lanzar un servicio y un producto de gran valor.

El servicio será diseñado, prestado y comercializado por personal calificado, enfocándose en el diseño y la creatividad. Y la asesoría personalizada de la empresa. Ofreciendo a los clientes contenidos con técnicas de representaciones digitales, para estampados, que le permiten una diversidad de diseños y una interesante conexión con la personalidad del cliente, algo difícil de encontrar en otros productos.

Nuestro público objetivo: Son jóvenes que les gusta sentirse cómodos a la hora de vestir, luciendo prendas que se acomoden a sus gustos, con estampados originales coloridos, o clásicos.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Según estudios sobre el Perfil Demográfico para la ciudad de Medellín, elaborado por el DANE, se proyecta para el año 2013, una población de 380.931 habitantes que cumplen el rango de 15 a 25 años en ambos sexos.

Y la meta es ir creciendo como empresa, brindándole a nuestro público objetivo un producto de calidad y de gran agrado para ellos, logrando de esta forma fidelizarlos con la marca y posicionarla en el mercado como una de las más destacadas en el área de estampación digital personalizada.

La comercialización del servicio, se realizara con la fuerza de ventas propia de la empresa, la cual permitirá inducir y posicionar el producto/servicio.

Los resultados del proyecto se verían reflejados al momento en que se empiecen a comercializar las prendas, y a posicionar nuestra marca no solo en la mente del consumidor, sino también en el mercado, logrando así a corto plazo cubrir toda el Área Metropolitana.

La comercialización del servicio, se realizará con la fuerza de ventas propia de la empresa, la cual permitirá inducir y posicionar el producto/servicio

En lo relacionado con el precio de la estampación se puede decir que este es competitivo frente a las otras empresas que realizan labores con la estampación común

La localización en la ciudad de Medellín es un punto estratégico, ya que facilita la comunicación y relación con proveedores, el acercamiento a eventos de la moda y los textiles y la probable presencia en el clúster de la confección y la moda.

El negocio puede ser rentable si se considera los manejos adecuados en cuanto a personal, administración, finanzas, entre otros.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Aunque financieramente el proyecto es rentable, bajo los supuestos mencionados en el presente trabajo, se pretende también que la marca sea reconocida a nivel local y nacional, por la implementación de estándares de calidad y la permanente innovación.

Los supuestos establecidos para la proyección de la información financiera, se soportan en una base de clientes potenciales ya estudiada e identificada.

Mediante este plan de negocios se ha pretendido establecer cuáles serían todos los pasos a seguir para la creación de una empresa de estampados digitales. Las respuestas obtenidas, cumplen con los objetivos de inversión rentable a favor del inversionista y de un producto atractivo a favor del cliente.

La implementación del proyecto debe ser realizada en un corto plazo, de lo contrario es necesario incluir factores internos y externos que surgen en condiciones cambiantes, como: aspectos legales, culturales, económicos, etc.

Sugerencias

- Mantener una capacitación y asesoramiento continuo, que garantice la calidad en los procesos de producción del estampado.
- Aprovechar los adelantos tecnológicos actuales
- Apoyarse en maquiladoras
- Mantener las ventas e ingresos proyectados, ya que sin ello no es fácil soportar un alza o incremento en los egresos

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

1 Executive Summary

This project will be developed in the field of printing. Given the current need for young people.

He was born the idea of creating a company dedicated to providing digital designs for Retro and Pop art prints, these styles are the essence of the brand Senti2, it is clear that the designs are made according to the customer's needs and characteristics.

The objective of this project is to create a brand that is imposed on the market in the city of Medellin. Innovating not only with our clothes but also with each design embodied in them. We use two styles of printing: transfer and plastisol.

The way you carry out this project will be through a business plan which will identify each of the requirements for the process and realization of the company as such. Holding strategies brand positioning and some sales as promotional days, selling a number of items including over achieve attract our target audience.

What is most needed is to "make a difference", which is essential, both to get potential customers to provide them with good reasons to remain faithful to our company.

When products and services are similar, most coveted customers and likewise the most sought after are very sensitive to the details that differentiate one offering from another.

Thus one of the essential functions, will always highlight those attributes that make our product, and sets it apart from the competition, providing the best service to our target audience, as it is one of the essential components for the consumer, identify and feel comfortable with the service and product quality.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Senti2representa fashion, innovation, design and color. Using the "retro" inspiration from old times, reliving the past to re-perceive in each pattern to be developed. Recalling historical moments. Without neglecting the pop art movement which is another key piece line inspired prints. Giving life with abstract expressionism.

The prints will be made according to the study being carried out through surveys, to thereby take into account the tastes of our target audience, and achieve launch a service and a product of great value.

The service will be designed, provided and marketed by qualified personnel, focusing on design and creativity. And the personalized advice of the company. Providing customers with technical content digital representations for patterns that allow a variety of designs and an interesting connection to the client's personality, something hard to find in other products.

Our target audience: They are young people who like to feel comfortable when wearing, wearing clothes that suit their tastes, with colorful original prints, or classic.

Studies on Demographic Profile for the city of Medellin, produced by DANE, is projected by 2013, a population of 380 931 inhabitants that meet the range of 15-25 years in both sexes.

And the goal is to grow as a company, our target providing a quality product and a great pleasure for them, thus making them loyal to the brand and position in the market as one of the most prominent in the area of digital printing Custom.

The marketing of the service, will be made with the sales force of the company itself, which will induce and position the product / service.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Project results will be reflected at the time that they start to sell the clothes, and position our brand not only in the minds of consumers, but also in the market, achieving short term cover the entire metropolitan area.

The marketing of the service, will be made with the sales force of the company itself, which will induce and position the product / service

In relation to the price of printing can say that this is competitive with the other companies that perform common printing tasks with

The location in the city of Medellin is a strategic point as it facilitates communication and relationship with suppliers, the approach to fashion events and textiles and the probable presence in the cluster of clothing and fashion.

The business can be profitable if considered appropriate handlings in personnel, administration, finance, among others.

Although the project is profitable financially, under the assumptions mentioned in this work, it is also intended that the brand is recognized locally and nationally, for the implementation of quality standards and constant innovation.

The assumptions made for the projected financial information, are supported on a base of potential customers already studied and identified.

Through this business plan have sought to establish what would be the steps to follow for starting a business of digital prints. The responses comply with the objectives of profitable investment for the investor and an attractive product to the client.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

The implementation of the project should be done in a short time, otherwise it is necessary to include internal and external factors that arise in changing conditions, such as: legal, cultural, economic, etc.

Suggestions

- Maintain ongoing training and advice, to ensure quality in print production processes.
- Leverage current technological advances.
- Build on maquiladoras.
- Keep projected sales and revenues, as without it is not easy to support a rise or increase in expenses.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

1.1 Objetivo del Proyecto/Empresa

El objetivo de este proyecto es lograr crear una marca que se imponga en el mercado en la ciudad de Medellín. Innovando no solo con nuestras prendas sino también con cada diseño plasmado en ellas.

1.2 Nombre comercial, logo, localización de la empresa

Senti2



Ubicación: Centro de la ciudad de Medellín.

1.3 Presentación del equipo emprendedor

Diana Catalina Agudelo B: Diseñadora Gráfica

Alejandra Úran Soto: Diseñadora de modas.

Jorge Luis Moreno W: Ingeniero Industrial

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Andres Felipe Agudelo B: Administrador

1.4 Ventaja competitiva y propuesta de valor

Nuestra ventaja competitiva y propuesta de valor, no solo está consolidada por los precios sino también por nuestra innovación en el producto/servicio. Los clientes obtienen prendas que marcan diferencia, por lo general en las tiendas de estampación solo manejan un tipo de camiseta, en nuestra tienda van a encontrar más variedad, y eso es un valor agregado y muy importante para los consumidores.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Introducción

Antonio Borello, expresa que un plan de negocios es una manera de evaluar la factibilidad y/o planear una empresa, realizando los estudios y consideraciones necesarias para formular y describir el concepto de negocio, su propuesta de valor, el modelo de negocio, las diferentes áreas estratégicas involucradas, sus ventajas competitivas sobre otros negocios similares, las fuentes de ingresos y las formas de financiación.

Se desprende que el plan de negocios es la guía para el éxito del proyecto o propuesta empresarial, asegurando que la inversión en la empresa tenga sentido financiero y operativo, identificando y evitando potenciales problemas antes de que ocurran, con el consiguiente ahorro de tiempo y recursos.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Justificación

En los estudios elaborados por el CEAC (Departamento Económico Administrativo y de Comercio) se expresa:

La tecnología de equipos y los elementos que acompañan toda la impresión que existían antes de los 90, no satisfacían en sus comienzos los requerimientos para imprimir telas con calidad, rapidez y costos accesibles.

Las grandes fabricantes de telas son las que en su mayoría prestan el servicio de estampado textil, utilizando comúnmente, máquinas de estampación tradicional como son de plana o rotativas, con un elevado costo de preparación y puesta en marcha para tiradas cortas, por lo que las pequeñas y medianas empresas no logran acceder a este servicio, por lo que la presencia en el medio de la impresión digital soluciona problemas para el cliente por cuanto:

Se imprime directamente en las telas para su inmediato uso.

El cliente puede solicitar solo una o las unidades que requieran sin tener que pagar los costos asociados con el trabajo tradicional del screen.

Es un sector muy joven y con altas expectativas de crecimiento.

En tan solo cinco años (2009-2014) el negocio de impresión digital textil aumentará de 114,6 millones de euros a 1.000 millones de euros, es decir en aproximadamente 870%

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Objetivos

Objetivo General:

Determinar la viabilidad para la creación de una empresa orientada a ofrecer diseños digitales línea retro y pop art para estampados.

Objetivos Específicos:

- Elaborar un plan de mercadeo basado en el análisis tanto del sector como del mercado que permite identificar las características y conductas del consumidor de tal forma que se pueda definir una estrategia de servicio y una táctica de ventas.
- Determinar la necesidad de recursos humanos físicos y financieros requeridos para el desarrollo empresarial con factores de eficiencia y eficacia.
- Precisar un plan de producción para garantizar cumplimientos en las entregas.
- Analizar los requerimientos de carácter legal que sean necesarios para el funcionamiento de la empresa en el camino de la legalidad.
- Definir la inversión necesaria para el montaje del proyecto empresarial determinando su viabilidad y factibilidad financiera.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

2 Modelo de Negocios

2.1 Unidad Estratégica de Negocios:

El objetivo inmediato es montar una empresa dedicada al diseño digital en la línea retro y por art, y comercialización de camisetas personalizadas al gusto o necesidad del cliente en dicha técnica.

Marca: Senti2

Representa moda, innovación, diseño y color. Utilizando lo "retro" inspirándonos en viejas épocas, reviviendo el pasado para volver a percibirlo en cada estampado que se va elaborar. Recordando momentos históricos. Sin dejar de lado el movimiento pop art que es otra pieza clave en la inspiración de la línea de estampados. Dando vida con su expresionismo abstracto.

Logo: El logotipo está compuesto por un escudo vintage, los colores utilizados son blanco, naranja, y rojo oscuro. Los elementos plasmados en el mismo son, un ancla, y dos tipos de gancho de ropa. El ancla es el elemento principal y es el que representa la marca. Todo esto basado en nuestra inspiración para los estampados, que son Retro (vintage) y Pop art.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

2.2 Descripción del producto/ servicio:

El proyecto empresarial se orienta a la creación de una empresa de diseños digitales línea retro y pop art., inspirada en estos temas que son de atracción para los jóvenes que les gusta innovar, y lucir prendas únicas, versátiles y que se adecuen a sus gustos.

2.3 ¿Cuál es el problema necesidad o deseo que resuelve el producto y/o servicio?

Considerando que el mundo de la moda cada día se vuelve más exigente e innovador, el proyecto empresarial pretende ofrecer una propuesta representada en una combinación de dos temas que en la actualidad son de gran atracción para los jóvenes interesados por la moda y por este tipo de tendencias. Diseñando estampados de atracción para nuestro público objetivo, generando propuestas que proyecten impacto visual e identidad para nuestro consumidor.

2.4 ¿Qué aplicaciones tiene el producto y/o servicio?

Este servicio está desarrollado principalmente para satisfacer la necesidad de los jóvenes que a la hora de portar una prenda encuentren nuestros diseños con un impacto visual que los envuelva y logre identificarlos con sus gustos.

¿Qué nueva línea de negocios surge de estas aplicaciones? En principio siempre deberán ser prendas aptas para los diseños y equipos de los que se dispone así sea por vía maquila. Más adelante, cuando crezca el negocio, se podrán introducir máquinas especializadas en personalizar otro tipo de superficies y formas.

2.5 ¿Que Estrategias De Innovación Tiene Diseñadas Para El Producto Y/O Servicio?

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Los estampados serán realizados de acuerdo al estudio que se realice por medio de encuestas, para de este modo tener en cuenta los gustos de nuestro público objetivo, y lograr lanzar un servicio y un producto de gran valor.

Estrategia de intangibilidad, inseparabilidad, variabilidad y caducidad: Para la parte del servicio que debe ofrecer la empresa, se considera:

Intangibilidad	Inseparabilidad	Variabilidad	Caducidad
Página web que exhibe el portafolio	Ventas directas	El servicio se ofrece a medida que se suministra	El servicio no se almacena
Calidad del servicio	Contacto directo con el usuario	Personal calificado	Cuando la demanda fluctúa se debe concebir un plan B.
Acuñar la marca para aumentar la confianza del cliente	Respuesta inmediata a reclamos		Si es producto, ofertas y descuentos especiales, promociones

Estrategia Mixta: El servicio será diseñado, prestado y comercializado por personal calificado, enfocándose en el diseño y la creatividad. Y la asesoría personalizada de la empresa

2.6 ¿Cuál es la propuesta de valor?

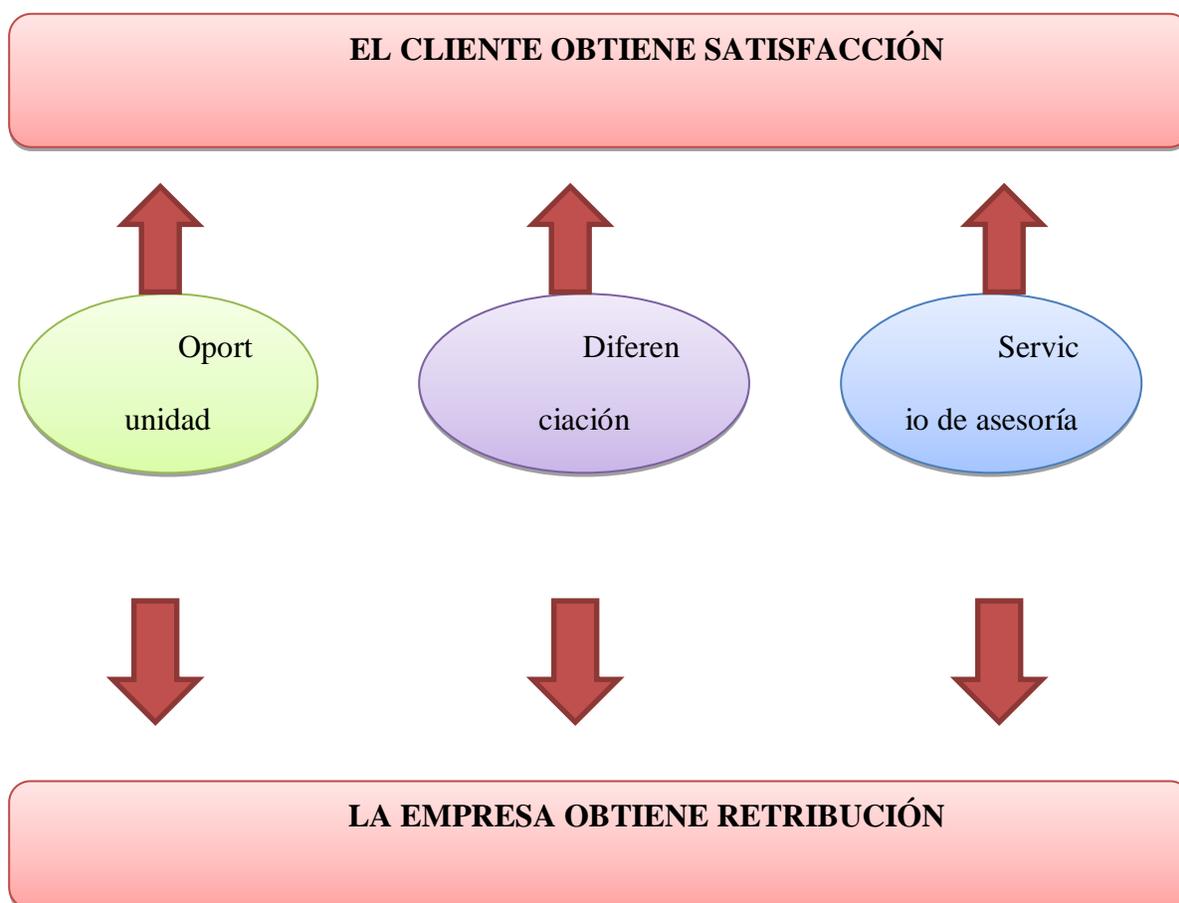
La elaboración de diseños digitales llamativos e innovadores, teniendo en cuenta los temas ya mencionados (Arte Retro y movimiento Pop Art).

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

“La estrategia competitiva consiste en ser diferente. Significa elegir deliberadamente un conjunto diferente de actividades para brindar una mezcla única de valor” Michael Porter

Los factores que considera el proyecto empresarial que pueden sustentar la propuesta de valor son:

- Oportunidad: existe una amplia demanda y preferencia por la comunicación en dispositivos móviles.
- Diferenciación: diseños exclusivos y de calidad, según los pedidos específicos de cada cliente, en un plazo no mayor a las 72 horas
- Servicio de asesoría: El asesoramiento técnico -relacionado con el tipo y calidad por el personal especializado en el diseño digital de la línea retro y pop art para estampados.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

¿Cuál es la función empresarial?

- Ofrecer a los clientes contenidos con técnicas de representaciones digitales, para estampados, que le permiten una diversidad de diseños y una interesante conexión con la personalidad del cliente, algo difícil de encontrar en otros productos.
- Diseñar de acuerdo a los gustos de nuestro público objetivo, satisfacer la necesidad de creación de estampados digitales únicos. Creando fidelidad e interés por la marca. Llevando a los jóvenes a identificarse con la esta y portar con orgullo cada uno de estos diseños, elaborados detalladamente según el estudio realizado antes de su procedimiento.

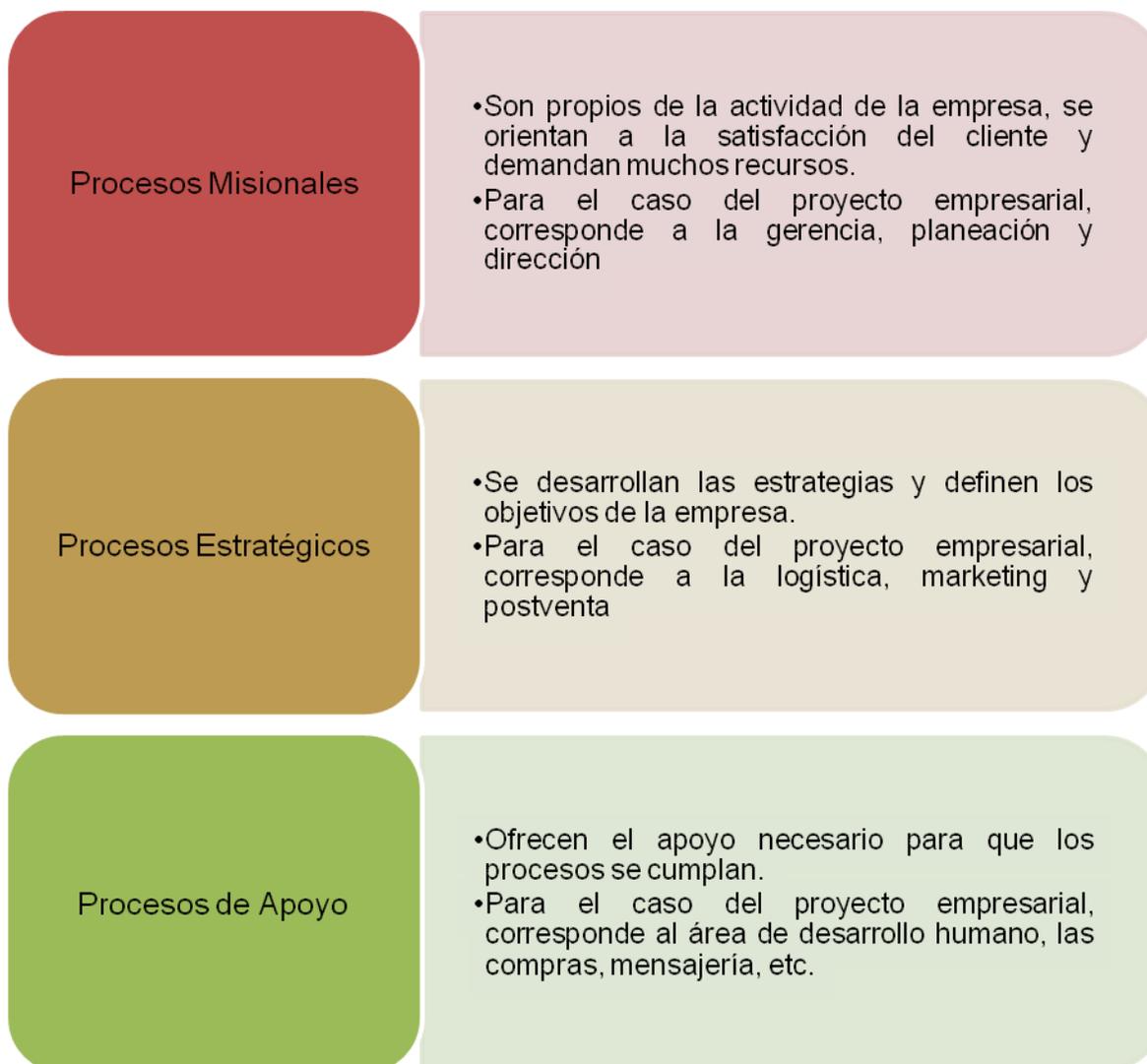
2.7 Concepto de negocio:

Lo que la empresa hace es realizar una línea de estampados digitales inspirados en lo Retro y en el Pop Art. Vendemos imagen, identidad, comodidad e innovación. Brindando soluciones y acomodándonos a el gusto del consumidor.

2.8 ¿Cuál es la estructura de la cadena de valor?

La cadena de valor ofrece una visión gráfica de la empresa alrededor de los procesos, cada uno de ellos hacía la orientación de valor.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



2.9 ¿Cuál es la red de aliados para el negocio?

Para el caso del presente proyecto que pretende incursionar al mercado con los diseño digitales línea retro y pop art para estampados, la Guía de inicio para micro y pequeñas empresas de Medellín ciudad Cluster, determina que en la ciudad de Medellín se cuenta con diferentes entidades, programas y concursos para apoyar a los emprendedores, por lo cual es necesario y conveniente conocerlos con antelación para saber a cuál acudir como posible aliado en la propuesta empresarial:

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Secretaria de la Mujer: Financia emprendimiento de la mujeres de Medellín o proyectos con componentes de equidad y género.

Concurso Capital Semilla: Esta iniciativa, liderada por el programa Cultura E, posibilita que el emprendedor pueda participar con sus proyectos siempre que se encuentre ubicado en los estratos 1,2 y 3 de Medellín.

CEDEZOS: Son los Centros de Desarrollo Zonal de Medellín, existen once en la ciudad, ubicados en sitios estratégicos. El personal de estas entidades ayuda al empresario a definir adecuadamente su plan de negocios. Desarrolla sus actividades en asocio con el Banco de las Oportunidades, posibilitando préstamos para iniciar empresa a los habitantes de Medellín, con un interés de 0,91% mensual.

Emprendimiento de universitarios: En Medellín hay otras oportunidades para que el emprendedor técnico, tecnólogo o universitario presente sus ideas y proyectos. Cerca de cuarenta instituciones de educación superior, mediante sus unidades de emprendimiento, conectadas con los diferentes fondos de financiación a nivel nacional, brindan sus puertas para apoyar con créditos los proyectos de negocios generadores de empleo.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



2.9.1 Hay otras entidades que también desarrollan acciones para apoyar y asesorar a los emprendedores en su proceso de creación de negocios.

Algunas de ellas son:

Cámara de Comercio de Medellín

Microempresas de Colombia

Interactuar

Fondo Emprender SENA: que otorga créditos favorables para estudiantes de educación superior que estén cursando los dos últimos semestres o egresados en los últimos sesenta (60) meses de un programa reconocido por el estado.

Comfama

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

**2.9.2 Los Proveedores:**

Deben reunir características como:

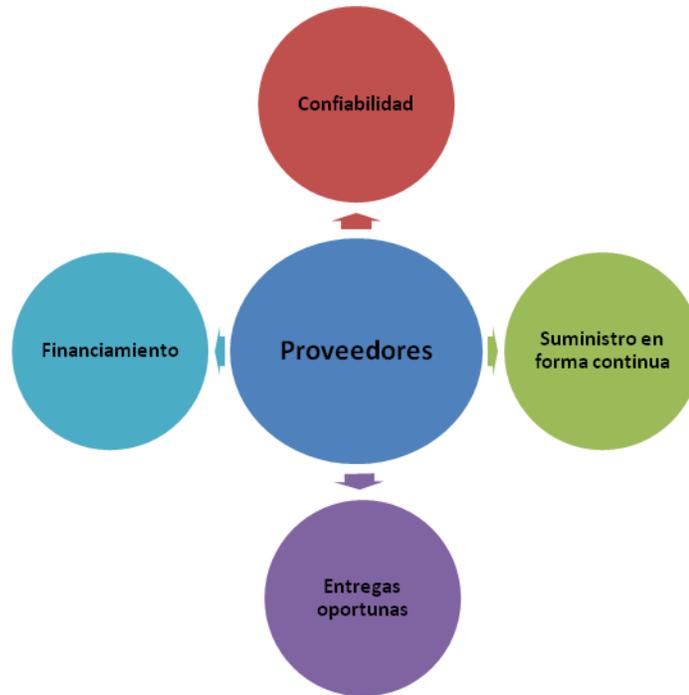
Confiabilidad

Abastecer o suministrar en forma continua

Entregas puntuales y oportunas

Ofrecer un buen sistema de financiamiento

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



2.9.3 Redes sociales:

Para promover la empresa en facebook

2.9.4 Cluster de la confección en Medellín

Se define como la concentración geográfica regional en Medellín y Antioquia de empresas e instituciones especializadas y complementarias en la actividad de confección de Ropa Interior y Vestidos de baño, Ropa infantil y de bebé, y Ropa Casual; las cuales interactúan entre sí, creando un clima de negocios en que todos pueden mejorar su desempeño, competitividad y rentabilidad.

2.10 Descripción de la segmentación de los clientes

2.10.1 Segmentación de los clientes:

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Edad: 15 a 25 años

Sexo: Masculino y Femenino

Religión: Sin distinción

Estrato: 2, 3 y 4

Ocupación: Generalmente estudiantes

Lugar geográfico: Medellín

2.10.2 ¿Cuál es el mercado potencial?

Según estudios sobre el Perfil Demográfico para la ciudad de Medellín, elaborado por el DANE, se proyecta para el año 2013, una población de 380.931 habitantes que cumplen el rango de 15 a 25 años en ambos sexos.

2.10.3 ¿Cuál es el mercado objetivo o meta?

El mercado objetivo, "jóvenes entre los 15 y 25 años" Y la meta es ir creciendo como empresa, brindándole a nuestro público objetivo un producto de calidad y de gran agrado para ellos, logrando de esta forma fidelizarlos con la marca y posicionarla en el mercado como una de las más destacadas en el área de estampación digital personalizada, inspirada en el estilo Retro y el movimiento pop art. Teniendo en cuenta el gusto de nuestros clientes. Considerando que el mercado potencial es 380.931, se pretende capturar el 0.5 % lo que representa la cifra de 1.900 clientes

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

2.11 ¿Cuáles van a ser los canales de comunicación y distribución de los clientes?

Para la comunicación: El canal principal va ser Facebook, ya que es una red social de gran acogida y a la cual la mayoría de jóvenes accede fácil y diariamente. También podemos utilizar el correo electrónico.

Portafolio en la página web.

Para la distribución: Tiendas de moda juvenil.

2.12 ¿Cuál va ser la estructura básica y el tipo de modelo de negocios para poder generar ingresos?

Los ingresos provendrán principalmente de la venta de estampados digitales en las diferentes prendas.

La propuesta de valor implica que si el cliente presenta una alta satisfacción, probablemente recomendará el producto/servicio a otras empresas, familiares, amistades, generando mayores posibilidades de incrementar los ingresos y el valor para la unidad empresarial:

La empresa considerará algunas estrategias para elevar las ventas:

Observación y monitoreo constante del mercado, los gustos cambian y es necesario estar atentos para satisfacer las nuevas necesidades.

Crear e impulsar una marca que identifique la empresa.

Estar en contacto permanente con los clientes.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

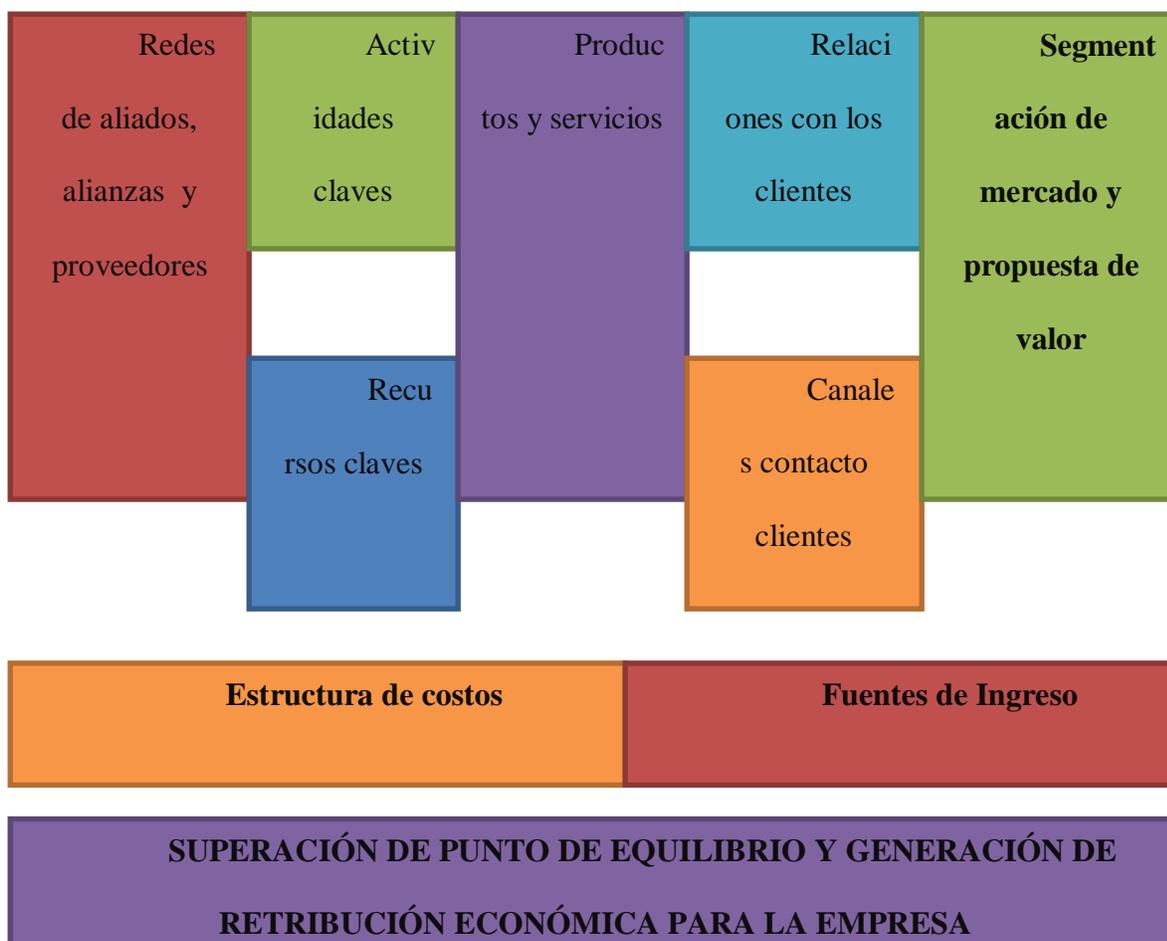
Afianzar la propuesta de valor, donde el cliente interviene en el diseño del producto/servicio.

Dirigir la promoción al público objetivo por medio de tarjetas personalizadas, volantes, Facebook, página en internet.

Estar articulado con un programa de Gestión Tecnológica.

Entregar siempre productos/servicios de calidad.

Esquema de modelo de negocios para generar ingresos



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Para las actividades claves y las redes de aliados, alianzas y proveedores, se plantean las siguientes estrategias que permitan generar ingresos:

Actividades Claves	Red de aliados, alianzas y proveedores
<p>Identificar zonas o empresas desatendidas.</p> <p>Seleccionar una ubicación cerca de oficinas, institutos, empresas.</p> <p>Contar con buenos contactos, una línea de crédito para atender los pedidos</p> <p>Seleccionar vendedores con buenos contactos</p> <p>Diseñar un buen catálogo con excelente presentación, vistoso, colores atractivos.</p> <p>Creatividad e innovación constante.</p> <p>Atención personalizada.</p>	<p>Proveedores con entregas puntuales y buenos sistemas de financiamiento.</p> <p>Entidades de apoyo a ideas emprendedoras surgidas en la academia (Parque E, Fondo emprender SENA, Cultura E) que ofrezca planes de financiamiento atractivos y asesoría especializada en montaje y fortalecimiento empresarial.</p> <p>Ferias donde se pueda promocionar el producto/servicio a ofertar.</p>

2.13 Recursos

2.13.1 Físicos: Inmuebles, instalaciones como local de 95 mts cuadrados, maquinaria, mercaderías

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

2.13.2 Económicos: capital de trabajo, las alternativas básicas de financiamiento consideradas para el proyecto son:

El capital ajeno: obtenido a través de préstamos de la cual hacen parte la red de aliados, como: Fondo emprender SENA, Microempresas de Colombia, Interactuar, Bancamía.

El capital propio: aportado por ahorros personales y respaldo económico familiar.

2.13.3 Humanos: capacitación y entrenamiento, selección y contratación de personal. Se requiere:

Diseñadora gráfica

Diseñadora de modas

Estampadora

2.13.4 Intangibles: investigación de mercados, publicidad, promoción, inscripciones, registros y licencias. El conocimiento de los diseñadores gráficos que lideran el proyecto.

Tecnología en Diseño gráfico en el Tecnológico Universitario Pascual Bravo, donde adquirí conocimientos, habilidades y aprendizaje en diferentes programas de diseño como Corel Draw, Illustrator, PhotoShop, Indesign con un desempeño del 40% enfocado en dibujo, creación de Marca e Imagen Corporativa, Soy una persona puntual y responsable con mis deberes y obligaciones, comprometida con el cumplimiento de mis metas; tengo gran capacidad para acoplarme a los equipos de trabajo y contribuir activamente con el desarrollo de los objetivos propuestos.

2.14 Cuales son los costos teniendo en cuenta los recursos necesarios

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Relación de materiales, equipos, herramientas

Descripción	Cantidad requerida	Precio Unitario	Valor total
Equipo de cómputo de alta configuración	3	\$ 1.449.000	\$ 4'347.000
Equipo telefónico Inalámbrico	2	\$ 81.990	\$ 163.980
Impresora multifuncional Epson Work force 545 Sistema De Tinta	2	\$ 369.900	\$ 369.900
Escritorios auxiliares	3	\$ 189.900	\$ 569.700
Sillas para escritorios	3	\$ 68.900	\$ 206.700
Sofá para clientes	1	\$ 299.900	\$ 299.900
Sillas para clientes	5	\$20.000	\$ 100.000
Tintas para impresión			

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Papel XXXXX			\$ 118.000
Servicio de internet banda ancha			
Máquina termofijadora plana	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Escáner	1	\$ 359.000	\$ 359.000

3 Investigación De Mercados

3.1 Introducción

El estudio de mercado es un método que le ayuda a conocer sus clientes actuales y a los potenciales. De manera que al saber cuáles son los gustos y preferencias de los clientes, así como su ubicación, clase social, educación y ocupación, entre otros aspectos, podrá ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Lo anterior lo lleva a aumentar sus ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia.

3.2 Establecer necesidades de información

Según Fernandez (2011), Establecer la necesidad de información de investigación de mercados es un paso fundamental en el proceso de investigación.

La sabiduría y exactitud en este paso inicial determinan en gran parte el éxito o el fracaso del proyecto de investigación.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

El primer paso en el proceso de investigación de mercados es el establecimiento de la necesidad de información de mercadeo. Muy rara vez, la solicitud inicial de ayuda de un gerente establece de manera apropiada la necesidad de información de la investigación. El investigador debe comprender detalladamente por qué se requiere la información. El gerente es responsable de explicar la situación que rodea su solicitud de ayuda y de establecer el tipo de información de la investigación que facilitará el proceso de la toma de decisiones. Para que el proyecto de explicar la situación que rodea su solicitud de ayuda y de establecer el tipo de información de la investigación que facilitará el proceso de la toma de decisiones. Para que el proyecto de investigación suministre la información pertinente para la toma de decisiones, se debe definir de manera precisa la necesidad de información de la investigación.

Los gerentes con frecuencia reaccionan a presentimientos e indicios en vez de situaciones de decisión claramente identificadas. En consecuencia, establecer la necesidad de información de investigación es una fase crítica y difícil del proceso de investigación. Con mucha frecuencia, la importancia de este paso inicial se pasa por alto en el deseo de comenzar un proyecto de investigación. Esto da por resultado hallazgos de investigación no orientados a las decisiones.

Las necesidades de información responden a la pregunta: "¿qué información específica se requiere para lograr los objetivos?".

Objetivos de la investigación y necesidades de información Investigación de Mercados

Una vez que se ha establecido claramente la necesidad de información de la investigación, el investigador debe especificar los objetivos de la investigación propuesta y elaborar una lista de las necesidades específicas de información. Los objetivos de la investigación responden a la pregunta "¿por qué se realiza este proyecto?". Generalmente los

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

objetivos de la IM se presentan por escrito antes de realizar el proyecto. La investigación de mercados desempeña un papel fundamental en el suministro de información para las funciones de planeación y control. Es en respuesta a estas necesidades y planeación y control formales que la investigación es capaz de desarrollar un enfoque sistemático para las necesidades de información de la gerencia. Las actividades de investigación pueden construirse, en gran parte, alrededor de las necesidades del proceso de planeación. La responsabilidad de la investigación no es solamente tener a la mano dicha información, sino también organizarla y presentarla de tal manera que contribuya a las actividades de planeación y control de la organización.

3.3 Especificar los objetivos de la investigación de mercados:

Los objetivos de la investigación se pueden dividir en tres:

- ***Objetivo social:***

Satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

- ***Objetivo económico:***

Determinar el grado económico de éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado o al introducir un nuevo producto o servicio y, así, saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.

- ***Objetivo administrativo:***

Ayudar al desarrollo de su negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno.

3.4 Diseño de la investigación y fuente de datos (datos primarios y datos secundarios)

Se pretende desarrollar un plan de negocios que permita viabilizar y consolidar una estructura sólida para la creación de una empresa. El carácter del proyecto es exploratorio ya que permite el acercamiento con las características del mercado.

Asimismo tiene un componente descriptivo, de manera que se da con mejor facilidad una conceptualización de la realidad del mercado local y del cliente/consumidor objetivo.

Se realiza un análisis del cliente, mediante la técnica de la observación y el cuestionario, aplicado en encuestas y en algunos casos en visitas a lugares que actualmente funcionan en la ciudad con propuestas similares o iguales a las que pretende el proyecto.

3.4.1 Fuente de datos

Se requirió de fuente de información primaria, para conocer el interés del probable cliente por el producto/servicio, a través de las encuestas y para el análisis de la competencia se hizo también la observación para analizar su forma de actuar en el mercado.

Se requirió de fuentes de información secundaria, para ampliar los marcos teóricos y poder aplicar el conocimiento propio que demanda el plan de negocios, para tal efecto se utilizó:

- **Bases de datos**

Redalyc: Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.
Bases de datos multidisciplinaria.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

DOAJ: Base de datos que cubre servicio gratis y completo de revistas científicas.

BDCOL: Biblioteca Digital Colombiana, perteneciente a RENATA (Red Académica de Tecnología Avanzada).

- ***Revistas digitales:***

Revista digital de Universia, Emprendedores. Dedicada a informar sobre innovaciones en la economía para informar a una creciente cantidad de personas que deseen constituirse en emprendedores.

- ***Libros:***

Pilonieta, O. (2009). El docente como formador y promotor del emprendimiento. Cámara de Comercio de Bogotá.

Méndez, C. (2008). Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Bogotá. Editorial Limusa

Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia. Scientia et technica. Universidad Tecnológica de Pereira. Mayo 2007

- ***Publicaciones electrónicas:***

Nueno, P. (2011). Emprendiendo hacia el 2020. Grupo Editorial Planeta

Armesto, Matilde. (2012). Empresa en el aula. Editorial Editex

- ***Referencias de internet:***

Cultura e.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Fondo Emprender SENA.

Interactuar.

Microempresas de Antioquia.

Banco de las Oportunidades.

Bancamía. Credimía Semilla.

3.5 Elaboración del cuestionario

Se definió la información que se requiere y como puede accederse a ella, para tal efecto se planteó las siguientes fases o etapas:

3.5.1 Contenido del cuestionario: Cada pregunta se articula con los aspectos de la investigación.

3.5.2 Determinar actores: Se delimitó la población que son 1900jóvenes (Entre los 15 y 25años de edad).

3.5.3 Especificación de la encuesta: El cuestionario lo integran 11 preguntas, las que se clasifican en cerradas y otras de elección múltiple con diversas alternativas de respuesta.

3.5.4 Diseño de las preguntas se relaciona el listado de las preguntas:

Encuesta para conocer los gustos del público objetivo.

1. Según tus preferencias ¿Cómo te gustan los diseños de estampado en las prendas?

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Con mucha información gráfica

Con poca información gráfica

2. De las siguientes causas ¿Cuáles te ocasionan inconformidad?

Diseños muy sencillos

Diseños des-actualizados

Diseños muy similares

Atrasos en la entrega

3. Dentro de los siguientes valores ¿Cuál cree usted que sería el costo justo aproximado por un diseño digital?

15.000 - 20.000

20.000 - 25.000

25.000 - 30.000

30.000 - 35.000

4. Dentro de los siguientes promedios ¿Cuánto tiempo sería lo adecuado para finalizar un servicio de diseño digital?

15 - 30 minutos

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

30 - 45 minutos

45 - 60 minutos

60 - 90 minutos

5. *De las siguientes formas ¿Cuál cree usted que sería la forma más indicada para la muestra de los diseños digitales?*

Personalizada

Vía Internet

6. *Dentro de las siguientes formas ¿Cuál sería la forma más adecuada para pagar los servicios de diseño digital?*

De contado

A Crédito

7. *¿Estaría usted dispuesto a utilizar regularmente el diseño de estampación digital personalizado?*

Si

No

8. *Por consiguiente ¿Cuál cree usted que sería el medio de distribución más adecuado para nuestro producto/servicio?*

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Internet

Punto de venta

9. De las siguientes ¿Cuál es la tendencia en el gusto gráfico de los compradores?

Conceptual

Fuera de lo normal

Tradicionalista

10. Dentro de los siguientes estilos ¿Cuál estilo para el diseño de estampación digital le llama más la atención?

Retro

Pop Art

11 Dentro de sus gustos ¿Cuál tipo de prenda superior utiliza más?

Camiseta cuello V

Camiseta cuello redondo

Camisilla

Buso

3.6 Diseñar la muestra:

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Según Hernández Sampieri et. Al. (2003) para el enfoque de la investigación, la muestra es una unidad de análisis o un grupo de personas, contextos, eventos, sucesos, comunidades, etc, sobre el cual se habrán de recolectar datos. Para este caso de plan de negocios, la muestra la comprenden 50 encuestas aplicadas.

3.6.1 Método del muestreo: Se practicó un esquema de muestreo seleccionado al azar de un listado de personas que se ubican en los criterios de segmentación.

Para tal efecto se aplicó la fórmula de matriz de tamaños muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones finitas.

Se relaciona la matriz para el cálculo

Matriz de Tamaños Muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas										
N [tamaño del universo]	1.900	← Escriba aquí el tamaño del universo								
p [probabilidad de ocurrencia]	0,25	← Escriba aquí el valor de p								
Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)								
90%	0,05	1,64								
95%	0,025	1,96								
97%	0,015	2,17								
99%	0,005	2,58								
Fórmula empleada										
$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_0 = p*(1-p)* \left(\frac{z (1-\frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$										
Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 1900 con una p de 0,25										
Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]									
	10,0%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%
90%	49	60	76	98	130	182	270	433	758	1.380
95%	69	85	106	136	181	250	364	563	925	1.503
97%	84	103	129	165	217	298	428	647	1.021	1.564
99%	117	143	177	225	293	395	553	802	1.181	1.649

Se deduce: Para un nivel de confianza del 95% y un 3% de error máximo de estimación se requiere aplicar 363 encuestas.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

3.6.2 Diseño de la encuesta: Se aplicó la técnica de la encuesta para obtener información valiosa que nos de cómo resultado los gustos de nuestro público objetivo, para aproximarnos más en nuestro objetivo. Y dar comienzo a la etapa de diseño.

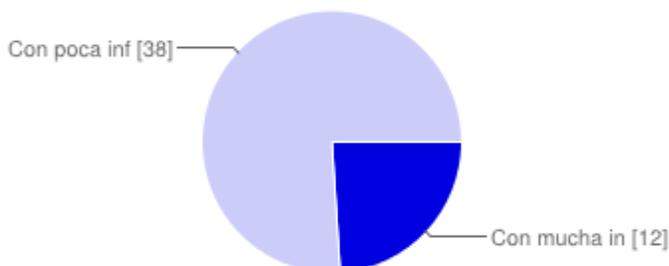
3.7 Recolección de datos: Lo que primero se hizo fue entrenar a los encuestadores, para el caso son los mismos integrantes del proyecto, los encargados de contactar a los encuestados y diligenciar las preguntas correspondientes en el formato.

El trabajo de campo fue realizado entre el 10 y el 30 de abril

Las encuestas a los potenciales clientes o usuarios se realizaron principalmente en la sedes de universidades y vía internet.

3.8 Tabular, analizar los datos y graficar

Según tus preferencias ¿Cómo te gustan los diseños de estampado en las prendas?

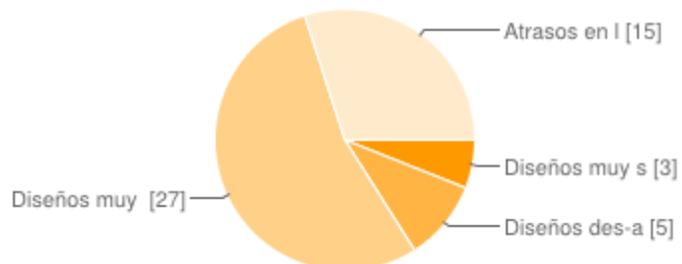


Con mucha información gráfica 12.24%

Con poca información gráfica 38.76%

2. De las siguientes causas ¿Cuáles te ocasionan inconformidad?

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



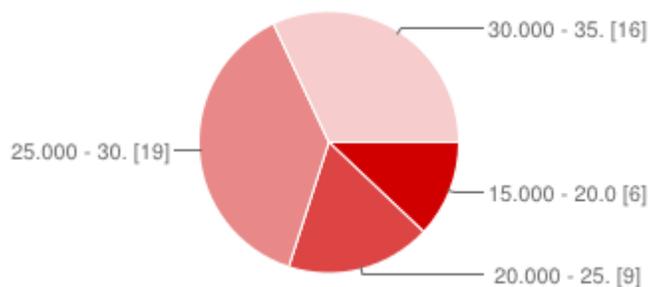
Diseños muy sencillos 3 6%

Diseños des-actualizados 5 10%

Diseños muy similares 27 54%

Atrasos en la entrega 15 30%

3. Dentro de los siguientes valores ¿Cuál cree usted que sería el costo justo aproximado por un diseño digital?



15.000 - 20.000 6 12%

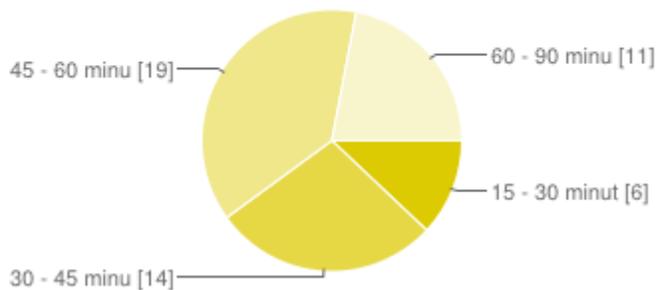
20.000 - 25.000 9 18%

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

25.000 - 30.000 19 38%

30.000 - 35.000 16 32%

4. Dentro de los siguientes promedios ¿Cuánto tiempo sería lo adecuado para finalizar un servicio de diseño digital?



15 - 30 minutos 6 12%

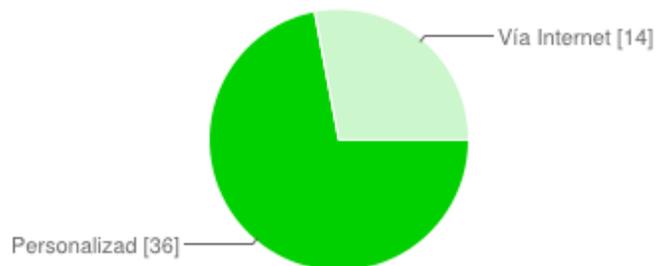
30 - 45 minutos 14 28%

45 - 60 minutos 19 38%

60 - 90 minutos 11 22%

5. De las siguientes formas ¿Cuál cree usted que sería la forma más indicada para la muestra de los diseños digitales?

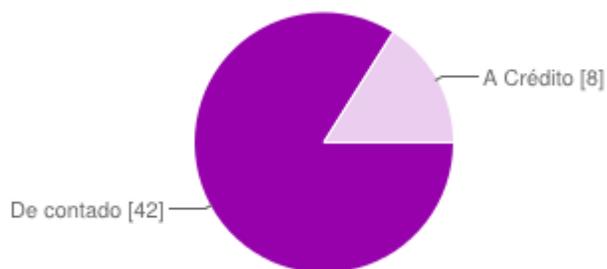
PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Personalizada 36 72%

Vía Internet 14 28%

6. Dentro de las siguientes formas ¿Cuál sería la forma más adecuada para pagar los servicios de diseño digital?

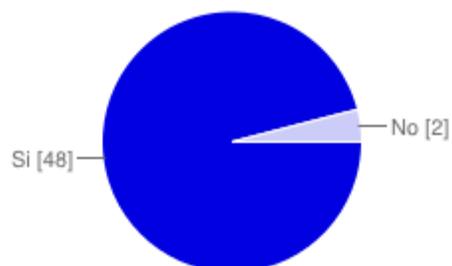


De contado 42 84%

A Crédito 8 16%

7. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar regularmente el diseño de estampación digital personalizado?

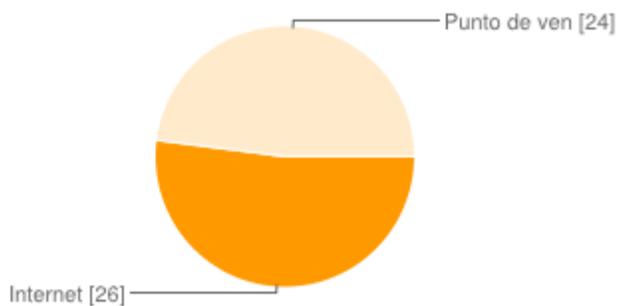
PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Si 48 96%

No 2 4%

8. Por consiguiente ¿Cuál cree usted que sería el medio de distribución más adecuado para nuestro producto/servicio?

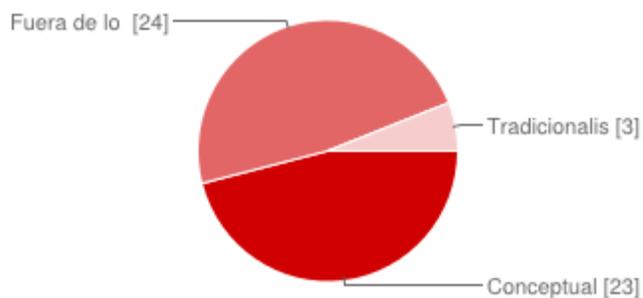


Internet 26 52%

Punto de venta 24 48%

9. De las siguientes ¿Cuál es la tendencia en el gusto grafico de los compradores?

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

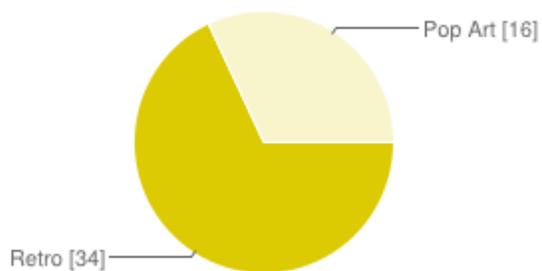


Conceptual 23 46%

Fuera de lo normal 24 48%

Tradicionalista 3 6%

10. Dentro de los siguientes estilos ¿Cuál estilo para el diseño de estampación digital le llama más la atención?

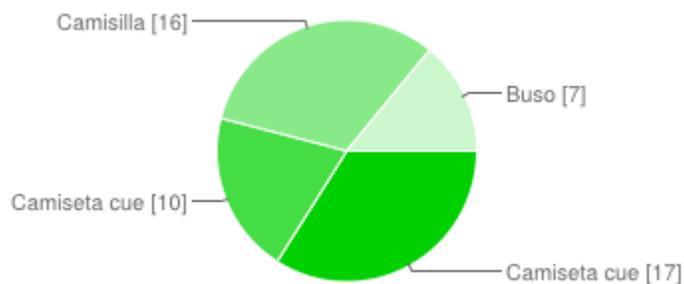


Retro 34 68%

Pop Art 16 32%

11 Dentro de sus gustos ¿Cuál tipo de prenda superior utiliza más?

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Camiseta cuello V 17 34%

Camiseta cuello redondo 10 20%

Camisilla 16 32%

Buso 7 14%

3.9 Conclusiones

- Lo que podemos concluir con esta encuesta es lo siguiente.
- Los gustos que predominan en nuestro público objetivo son:
- Los diseños de estampado favoritos, son los que tienen poca información grafica.
- La causa que ocasiona inconformidad generalmente es por diseños muy similares.
- El valor que consideran justo por un diseño de estampado digital es de 25.000\$ a 30.000\$
- El promedio que indican es el más adecuado para finalizar un servicio de diseño digital es de 60 minutos.
- La forma más indicada para la muestra de los diseños digitales es Personalizada.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- La forma más adecuada para pagar sería de contado.
- El 96% de los encuestados estaría dispuesto a utilizar regularmente el diseño de estampación digital personalizado.
- El medio de distribución más adecuado para nuestro servicio es vía internet.
- La tendencia de gusto grafico de los compradores es “Fuera de lo normal”.
- El estilo de estampación digital que más llama la atención es el RETRO.
- El tipo de prenda superior que más suelen utilizar es camiseta cuello v y camisilla.

4 Plan De Mercados

4.1 Análisis del sector

4.1.1 Definición del mercado objetivo (productos, clientes, proveedores, productores, distribución)

El mercado objetivo son jóvenes de estrato 2,3 y 4 de 15 a 25 años de edad.

Productos, proveedores y productores: Marcos de madera, muselina, tablas para encajar las camisetas, pegante, adhesivo, emulsión ultra para la grabación, plastisoles súper cubrientes, papel foil, thinner, transfer marca Ibiza: blanco y para color, tamaño tabloide y carta, papel albanene, resmas de block para imprimir las bitácoras. Entre otros...

4.1.2 Desarrollo tecnológico e industrial del sector

Actualmente, existen muchas técnicas de impresión para ropa, en este negocio se utilizarán tres:

- Serigrafía: La serigrafía es el método de reproducción de imágenes (se realiza sobre muchos tipos de materiales), consistente en transferir una tinta a través de una malla de seda. El paso de la tinta se bloquea en las áreas donde no hay imagen mediante una emulsión o barniz, quedando libre la zona donde pasará la tinta.

Para realizar este proceso se utiliza un dibujo o fotolito, el cual será insolado sobre la emulsión o barniz (producto fotosensible) de una pantalla (marco de madera con tela). Se necesitará una pantalla por color. Es por ello, que para fotografías o dibujos con muchos colores, este sistema resulta costoso puesto que se necesita mucho material y el coste de producción de los fotolitos es elevado.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Termo-impresión: Esta técnica se realiza mediante una plancha térmica. Con ella lo que se trata es de adherir el vinilo al tejido a través del derretimiento del adhesivo que contiene. El vinilo se corta un plotter y se aplica sobre la prenda a una temperatura de 170° durante 15 segundos.
- Transfer digital: Es un papel con silicona en el que se imprime el diseño que queramos con una impresora láser color. Éste se estampa mediante plancha térmica. Debido a que no existe la tinta blanca, hay dos tipos de transfer: para prenda clara y oscura.

4.1.3 Importaciones y exportaciones de productos o servicios similares

Realizada la búsqueda sobre el comportamiento de las importaciones y exportaciones colombianas en estampados por diseños, no se evidencia información precisa al respecto, en motores de búsqueda como Google, Google Académico, Proexport, Mincomex.

4.1.3.1 Productos sustitutos

Según estudios de CEAC (Departamento Económico Administrativo y de Comercio) se expresa que son productos sustitutos de la impresión digital:

Estampados húmedos

Estampados de pantalla rotatoria

Estampados en plancha

Grabado con láser

Estampado por transferencia de calor

4.2 Análisis del mercado

4.2.1 Definición del cliente y segmento del mercado

El componente fundamental en este plan de negocio es prestar el servicio de diseño de estampación digital personalizado.

Nuestro segmento de mercado se centra en jóvenes de 15 a 25 años. Que les guste ser originales y versátiles a la hora de lucir una prenda fundamental como lo son las prendas superiores, para ser más exactos, camisetas en las que se plasman esos diseños que llevan la marca de cada consumidor. Satisfaciendo la necesidad de marcar la diferencia a la hora de vestir.

4.2.2 Perfil del cliente y/o consumidor

Son jóvenes que les gusta sentirse cómodos a la hora de vestir, luciendo prendas que se acomoden a sus gustos, con estampados originales coloridos, o clásicos.

4.2.3 Estimación del mercado (demanda) potencial

Para realizar al análisis de mercado adecuado es importante señalar cuál es el que abarca el plan de negocios. En este caso de Servicio que son bienes de naturaleza intangible como los son los estampados digitales, satisfacen las necesidades y deseos de consumo en el cual se comercializan bienes que están destinados al consumo familiar o individual. Estos se clasifican en función del comportamiento de compra del consumidor. Para este caso sería Bienes de especialidad; es decir, son ciertos productos que pueden ser considerados como únicos y los consumidores están dispuestos a realizar un gran esfuerzo para obtenerlos pueden ser joyas exclusivas, o prendas de vestir de marcas exclusivas. En este caso diseños de estampado personalizados.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

4.2.4 Estimación del segmento y nicho de mercado y tendencias (tamaño y crecimiento)

Para el caso de analizar las tendencias del sector denominado diseño digital para estampados, se puede considerar:

Tintura, Estampado y Acabado Condensado de un artículo escrito por Teri Ross, de la firma consultora ImageThatConsultingGroup, la Tecnología del Estampado Digital Crea Nuevas Oportunidades en la Industria Textil, en la que expresa:

El avance de esta nueva tecnología está abriendo nuevos mercados para productos altamente especializados que reciben una gran acogida por parte de los consumidores. Mientras que la industria textil convencional continúa colocando restricciones análogas en el estampado digital, un creciente número de artistas gráficos, diseñadores de interiores, fotógrafos, y fabricantes de prendas a gusto del cliente, no ven limitaciones sino nuevas oportunidades ofrecidas por el mercado. Para estas personas, los únicos límites en la tecnología del estampado digital son sus imaginaciones. La industria textil convencional ha estado recibiendo poco a poco los beneficios del estampado digital en las áreas de muestreo y presentación, lo cual provee tremendos ahorros en costos y reducción en el tiempo requerido para llevar el producto al mercado. Pero la industria ha sido reluctante a considerar el estampado digital para la producción en masa, ya que el modelo de producción de la industria no puede soportar las menores velocidades y los mayores costos del estampado digital. Los requerimientos de post-producción para el vaporizado y lavado de tejidos estampados por el método digital han creado también una barrera para la aceptación de esta tecnología, así como también la falta de experiencia con este sistema.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

A medida que la industria textil trata de evaluar el futuro de esta emergente tecnología, un creciente número de empresarios creativos están descubriendo y desarrollando productos completamente nuevos, así como mercados a los que pueden vender sus lotes cortos de productos personalizados. Estos incluyen estudios cinematográficos que necesitan tejidos estampados para prendas duplicadas y para las vistas de fondos; la industria del entretenimiento con su insaciable sed por prendas de vestir únicas; la necesidad del mercado de ropa deportiva por uniformes especiales; los artistas que ven la ropa como un nuevo lienzo para su trabajo; y los diseñadores de interiores que pueden expresar sus ideas tanto en tapices como en recubrimientos para paredes o pisos.

4.3 Análisis de la competencia

4.3.1 Análisis de las fuerzas competitivas (competidores, productos sustitutos, proveedores, clientes)

Hay que distinguir tres tipos principales de competidores:

- *Otras tiendas de camisetas personalizadas:* ubicadas en la zona de influencia del establecimiento. Estos comercios van a ser la competencia directa de negocio. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para su ubicación. Ejemplo: En el Paseo La Playa.
- *Comercios independientes:* Se trata de establecimientos que incluyen entre sus servicios la impresión de fotografías en camisetas, tazas, bolsos, cojines, etc. Estos negocios no son una competencia tan directa ya que sólo incluyen fotografías. Entre estos establecimientos se encuentran las papelerías y las tiendas de revelado fotográfico. Ej: Konikolor. Foto Ciudad Botero.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- *Centros de servicios especializados en serigrafía, termo-impresión o transfer digital:* Se trata de establecimientos que prestan estos servicios principalmente a empresas y otros colectivos en todo tipo de materiales. Como ejemplo podemos poner el servicio de impresión, bordado de logotipos en los uniformes de colegios privados. Se trata de empresas más grandes que ofrecen un servicio muy especializado pero que no suelen dedicarse a la comercialización de las prendas como la tienda que se describe en este estudio, Ej: Printexcós S.A.S/ Estampados.

4.3.2 Análisis de las estrategias de los competidores (producto, precios, promoción, distribución)

Por lo general en el campo de la estampación personalizada, y teniendo en cuenta la competencia, y su desempeño en el área de estampación digital. Podemos observar que los precios varían según el tipo color en el que será plasmado el estampado. Dependiendo también de su tamaño.

Ejemplo: Tamaño carta

Estampación en camiseta blanca 14.000\$

Estampación en camiseta a color 20.000\$

Los precios también pueden variar según el tamaño del estampado, ya sea en tamaño carta o tabloide.

Habitualmente no se ven promociones, pero en ocasiones se dan.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

En FIX ESTAMPADOS pudimos hallar una promoción, consistió en una maratón de estampado que duro una semana, sé estampaban logos desde 10.000\$ hasta 20.000\$.

Y en Hybridstore, todos los sábados empezando mes, llevan su camiseta y la estampación es gratis.

El modo de distribución que manejan es directo. En el punto de venta.

4.3.3 Imagen de la competencia





4.3.4 Criterios para el posicionamiento del producto o servicio

La posición de un producto depende de la compleja serie de percepciones, impresiones y sentimientos que tienen los compradores en cuanto al producto y en comparación de los productos de la competencia.

Según César Pérez Carballada

7 Pasos Para Posicionar una Marca o Producto.

- ***Segmentar el mercado:***

El primer paso para posicionar una marca es identificar los segmentos existentes en el mercado para luego seleccionar el más atractivo.

La segmentación consiste en agrupar a los potenciales consumidores esto se puede hacer en base a diferentes metodologías:

Socio demográfico: Es un método indirecto que asume que el origen de las preferencias está dado por los perfiles como el sexo, la edad, la renta, la educación, la localización, etc.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Jóvenes de 15 a 25 años, estrato 2,3 y 4.

Atributos buscados: Es una metodología que pone el énfasis en los sistemas de valores de los consumidores, ya que dos personas del mismo perfil demográfico pueden tener preferencias muy diferentes.

A la hora de solicitar el servicio de estampación digital, los consumidores optan por diferentes gustos. Unos por prendas que tengan el estampado con mucha información gráfica, otros con poca, y otro con detalles mínimos.

Conductual: Determina los segmentos en base al comportamiento de compra de las personas; caracterizados por el historial de compra (usuarios potenciales, primeros usuarios, usuarios regulares, etc.), la tasa de consumo del producto o servicio (destaca al 20% de los consumidores que generan el 80% del negocio o aquellos consumidores por encima del promedio de la tasa promedio de consumo), y el grado de fidelidad (consumidores ocasionales, consumidores habituales, etc.).

En el segmento de mercado en el que estamos enfocados, que son ‘jóvenes’ siempre quieren estar a la vanguardia de la moda, y marcando sus gustos y preferencias, a la hora de vestir. Independiente de que sea consumidor habitual u ocasional, siempre habrá una ocasión especial que requiera de una prenda única y personalizada, para esas fechas especiales, o simplemente para ese día de fiesta, o tarde con los amigos.

Psicográfica: Esta metodología, también llamada ‘estilos de vida’ busca identificar y agrupar a los consumidores en base a su similitud en valores, actitudes, intereses y opiniones.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Buscando identificar indicadores de personalidad que también se correlacionen con las decisiones de compra.

Algunos consumidores buscan variedad, valorando lo nuevo y lo riesgoso. Mientras que otros optan por lucir prendas más formales y menos llamativas, pero con un toque original, clásico y llamativo.

Desde el punto de vista del posicionamiento, una segmentación resulta especialmente útil si los diferentes grupos están correlacionados con beneficios o atributos específicos.

La segmentación comienza típicamente realizando una investigación de mercado, donde se identifican las variables que caracterizan a cada consumidor

- ***Seleccionar el segmento objetivo:***

Elegir el segmento que resulta más atractivo para la compañía.

Analizando cada segmento en base a las siguientes características:

Nivel de beneficios

(Tamaño actual y futuro, en términos de ingresos y rentabilidad)

Nivel competitivo

(Posición de la competencia, barreras de entrada/salida, etc.)

La barrera de entrada es lograr captar ese público objetivo que se destaca en este medio de la estampación de diseño digital personalizado.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Vínculo entre el producto y el mercado

(Coherencia con la imagen de la compañía, transferencia de imagen con otros productos, etc.).

Adicionalmente analizando también fortalezas y capacidades esenciales de la empresa como lo son el impacto visual y el desempeño a la hora de presentar nuestro servicio de estampado digital, que genere satisfacción a nuestros clientes y no solo esto sino también fidelidad, que es la clave principal para hacer que el negocio sea rentable, y pueda generar más empleo a futuro.

Una empresa pequeña con recursos limitados debe enfocarse en un segmento específico, que pueda capturar y defender de los competidores, mientras que una empresa más grande tendrá los recursos necesarios para cubrir más de un segmento.

- ***Determinar el atributo más atractivo:***

Qué atributos son importantes para el segmento objetivo.

Se lleva a cabo una investigación de mercado, seguida de un proceso de análisis donde se agrupan los atributos en macro-atributos.

La mayor cualidad de nuestro producto/servicio es que podemos ofrecer variedad en los tipos de prendas superiores en las que se van a plasmar los estampados, ya que según la encuesta realizada, descubrimos que las prendas más utilizadas son camisetas cuello v y camisillas. Las cuales no se ven normalmente en los puntos de competencia, ya que siempre utilizan el mismo tipo de camiseta. Y los estampados tienen una esencia que describirá la marca.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- ***Crear y testear conceptos de posicionamiento***

Para llevar a la práctica este posicionamiento y su “razón para creer” generalmente se desarrollan varias alternativas que se testean con consumidores (en sesiones de grupo y/o estudios cuantitativos).

- ***Desarrollar un plan táctico para implantar el posicionamiento***

Llega la hora de diseñar un plan de comunicación que lo transmita y lo fije en la memoria de los consumidores, para que cuando tengan que decidir sobre qué marca comprar, la nuestra sea la elegida.

Desarrollar un plan táctico para implantar el posicionamiento

Llega la hora de diseñar un plan de comunicación que lo transmita y lo fije en la memoria de los consumidores, para que cuando tengan que decidir sobre qué marca comprar, la nuestra sea la elegida.

- ***Diseñar un plan de evolución hacia el posicionamiento ideal***

La empresa debe prever una evolución de su posicionamiento hacia niveles superiores, y trabajar activamente para liderar esa transformación y no depender de la competencia.

Cabe aclarar que esa evolución ocurrirá en el medio/largo plazo, es decir, este proceso de re-posicionamiento puede plantearse en un plazo no menor de 4-5 años (dependiendo de la categoría pueden ser plazos menores) y no puede ser muy extremo (es muy difícil, costoso y en la mayoría de los casos imposible, cambiar un posicionamiento desde un atributo a otro opuesto).

- ***Crear un programa de monitoreo del posicionamiento***

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Con cierta frecuencia debemos controlar cómo evoluciona la asociación de nuestra marca y sus competidores con los atributos claves en la mente de los consumidores. Esto se realiza con entrevistas a un número estadísticamente representativo de consumidores con una frecuencia que típicamente es trimestral o bianual, y que como mínimo debe hacerse cuando hay discontinuidades en el mercado.

4.4 Concepto del producto o servicio

Somos una marca de diseño de estampación digital personalizado. Creada con el fin de satisfacer una necesidad clara en nuestro público objetivo, la de posibilitar todas esas ideas que se tienen en mente, y que desean plasmar en la prenda superior que vas a lucir, para aquella ocasión especial. Para sentirte cómodo, único e impactante.

La línea de productos de la marca se encuentra conformada por:

- Camiseta cuello v para dama.
- Camiseta cuello v para hombre.
- Camiseta cuello redondo para dama.
- Camiseta cuellos redondo para hombre.
- Camisilla para dama.
- Camisilla para hombre.
- Camibuso para dama.
- Camibuso para hombre.
- Buso para dama.
- Buso para hombre.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

En nuestra empresa tienes el beneficio de poder elegir, en cual prenda vas a plasmar el diseño de estampado. En otros lugares no vas a encontrar esta ventaja. La esencia de nuestra marca será el estilo Retro y Pop Art, generando ideas de diseños extraordinarios, que logren identificar a nuestro consumidor, y satisfaciendo también sus necesidades de lucir no solo prendas, sino también estampados únicos.

4.4.1 Descripción básica, características, diseño



4.4.2 Aplicación/ uso del producto o servicio

En Senti2 ofrecemos a nuestros clientes, el servicio de estampación digital personalizada, y no solo eso, sino también el producto, que son las camisetas en diferentes tipos, y variedad de

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

colores para elegir a la hora de mandar a plasmar su diseño. Ese que tanto les gusta y que no encuentran en otra parte, y con el cual quieren marcar la diferencia y hasta imponer su estilo.

Nuestro servicio es de calidad, con precios al alcance del consumidor.

4.4.3 Empaque

Como empaque utilizaremos bolsas biodegradables, que tengan estampado el nombre de la marca.

4.5 Estrategias de distribución

La estrategia de distribución más importante para la marca es la web y la participación en eventos culturales o festivales para jóvenes, entrando en contacto directo con nuestro público objetivo, con sus gustos, sus preferencias y posicionando cada vez mas nuestra marca en su mente, atrayendo con nuestra creatividad e innovación plasmada en cada una de nuestras prendas. Creciendo en la ciudad y generando reconocimiento diario.

Otra función importante es la de la creación de base de datos para hacer un seguimiento a nuestros clientes y mantenerlos a el tanto de las promociones que se programen. Para hacer que la marca sea más interesante, captando ese público con esas ofertas. Cultivando Fidelidad y brindando el mejor servicio.

4.5.1 Alternativas de penetración

Para ingresar al mercado se realizara el lanzamiento y promoción de la marca al público objetivo un mes antes del lanzamiento del producto por medio de las Redes sociales. Presentando

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

a los posibles clientes una propuesta comercial y una muestra de nuestro producto dando a conocer los atributos del mismo.

Atentos a las opiniones y a los gustos de este público en el que nos enfocamos para satisfacer todas las posibles necesidades.

4.5.2 Alternativas de comercialización

Es una relación de venta directa, entre la empresa y el cliente, no hay canales de intermediación

4.5.3 Distribución física en los mercados

No es un producto que se pueda distribuir en tiendas, mini mercados, supermercados, u otros sitios físicos diferentes a la sede de la empresa.

4.5.4 Estrategias de ventas

Utilizaremos 5 estrategias para hacer más ventas de la autora Diana Fontanez.

Ten un especial. Los especiales, cuando no son frecuentes, son excelentes para añadir ingresos rápidos a tu cuenta. No importa en qué negocio te encuentres, un especial siempre funciona, sobre todo si lo haces único y divertido.

‘‘Un ejemplo fue el cumpleaños de mi madre’’. Hice un especial de un 50% de descuento y el día del lanzamiento tuve un 5% de conversión (la industria dice que un 1% es normal. Más de un 2% es genial).

Puedes crear diferentes especiales. Si tu gata o tu perra parió, si tuviste un hijo o rompiste récords de ventas, lo que sea, créate un especial y notifícaselo a tu lista.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Crea expectativa. El secreto de las ventas está en preparar a los clientes hacia los productos que vas a lanzar. Esto se llama crear expectativa. Y lo que se debe hacer es: Mencionar un mes antes el lanzamiento de un nuevo producto. No doy todos los detalles. Simplemente hago mención de que algo se avecina y de que estén pendientes. ¿Resultados? Las ventas se triplican cuando hago el lanzamiento. Sin esa expectativa, las ventas no serían las esperadas.

Limita el acceso. No importa el producto que vendas. Sea un reporte, un ebook o consultas. Cuando vayas a lanzar algo, solo vende una cantidad limitada u ofrece ciertas cantidades a un precio menor para las primeras X personas.

Esto no falla. A todos nos gusta economizar y odiamos pagar más cuando, si actuamos ahora, ahorraremos dinero.

Otra excelente estrategia es incluir estos especiales con fechas límite. Algo como: “Para las primeras 100 personas o hasta el viernes 4 de octubre. Lo primero que ocurra”. Esto lo estoy haciendo con el servicio de Coaching Privado de Fin Año.

Sé persistente. En el campo de las ventas directas, el que gana no es el que más sabe. Es aquel que conoce del poder del seguimiento. Y, aplicando esta cualidad a tu negocio en Internet, con ese seguimiento harás más ventas de lo esperado. Observa el siguiente ejemplo

- a) Planifico un lanzamiento para el 10 de noviembre.
- b) Notifico a la lista que se avecina un producto (el 10 de octubre).
- c) Sigo notificando a la lista este lanzamiento y que habrá un especial.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- d) Dos semanas antes del lanzamiento, se lo notifico a la lista a través de una promoción sola (sin el uso de mi boletín).
- e) Una semana antes del lanzamiento, lanzo una pre-venta con ciertas cantidades limitadas para X cantidad de personas.
- f) Menciono la oferta en el boletín.
- g) Tres días antes, se lo menciono a la lista de nuevo.
- h) El día en que se acaba el especial, envío un último aviso.

Suena a mucho trabajo, pero es necesario (delega a tu asistente todas estas actividades).

Suena a mucha publicidad, y lo es. Pero los clientes necesitan, según la industria, unas 7 exposiciones a tu mensaje.

Suena a mucho bombardeo, y lo es, pero si usas un boletín para educar, tienes relaciones establecidas con estos clientes potenciales y te posicionas como experto, las personas simplemente te agradecerán o se irán.

Crea productos y úsalos como bonos. Esta parte tiene dos estrategias en una. La primera es que tienes que estar constantemente creando nuevos productos o servicios. Y con Internet, no es necesario escribir un libro nuevo cada mes o complicarte la vida.

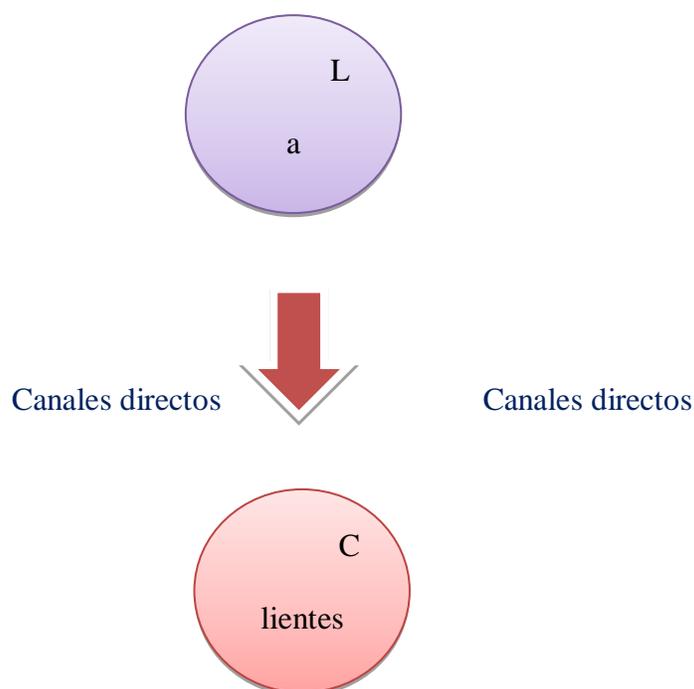
La idea es estar constantemente creando productos nuevos para luego utilizarlos como bonos gratuitos hacia tus otros productos. Un ejemplo es el pronto lanzamiento de mi Curso en Casa. En él solo escribí el manual y el resto de los productos son bonos gratuitos de teleconferencias en CD y ebooks que he escrito y que complementan el manual.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Un ebook que se vende a \$37.00 junto a unos cuantos CD se añaden como bonos a mi manual y el valor aumenta considerablemente.

4.5.5 Canal de distribución a utilizar

El único canal es la relación directa con el cliente que pretende adquirir un estampado en prendas en forma exclusiva o personalizada.



4.6 Estrategia de precios

Los precios pueden variar según el servicio requerido. Y según el producto con el cual el cliente se acomode, es decir:

- Según el estampado y los colores que este contenga. (Dos colores o más)
- Según la técnica de estampación (Plastisol o transfer)
- Según el tamaño (Carta o tabloide)

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Estampado con camiseta
- Estampado sin camiseta

Los precios serian los siguientes:

En plastisol tamaño carta

- A un color con camiseta \$23.000
- Estampado a un color (sin camiseta) \$10.000
- A dos colores con camiseta \$28.000
- A tres colores con camiseta \$30.000

En transfer tamaño carta

- Estampado con camiseta de color \$25.000
- Estampado en camiseta de color (llevando la camiseta) \$18.000
- Estampado con camiseta blanca \$22.000
- Estampado en camiseta blanca (llevando la camiseta) \$15.000

Plastisol tabloide

- A un solo color con camiseta \$30.000
- A dos colores \$36.000
- A tres colores \$43.000
- A un solo color \$20.000 (Llevando la camiseta)
- A dos colores \$26.000 (Llevando la camiseta)
- A tres colores \$30.000 \$ (Llevando la camiseta)

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

En transfer tabloide

- Estampado con camiseta de color \$40.000
- Estampado en camiseta de color (Llevando la camiseta) \$30.000
- Estampado con camiseta blanca \$32.000
- Estampado en camiseta blanca (Llevando la camiseta) \$26.000

4.6.1 Factores que intervienen en la definición del precio

La asignación del precio considera los costos fundamentales, como:

- Costo fijo: el que se mantiene constante sin importar cuantos productos o servicios se produzcan.
- Costo variable: el costo que cambia dependiendo del número de artículos o servicios producidos.
- Costo total: es la suma de costo fijo más el costo variable
- Costo marginal: es el costo de producir y vender una unidad suplementaria

4.6.2 Criterios de análisis competitivo

Inicialmente se aplicará la técnica de penetración de marca/producto/servicio para conformar una demanda primaria que permita captar nuevos clientes, mediante la técnica de reducción de precios, considerando la presencia de economías de escala y de un número de competidores potenciales fuertes (directos o indirectos).

4.6.3 Condiciones de pago

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Para todo proyecto se requerirá por parte del cliente, el pago del 50% anticipado a la firma de contrato de servicio u orden de producción, y el 50% a la finalización y entrega del proyecto.
- Se aplicará descuento del 10% hasta el 20% cuando el cliente pague anticipadamente la totalidad el proyecto.
- Los descuentos por volumen se aplicarán dependiendo del tipo de proyecto y duración en la producción del mismo, hasta un 20% del costo unitario en hora de edición.

4.6.4 Obligaciones tributarias

Ante la DIAN: presentar las declaraciones de renta, ingresos y patrimonio (renta para los no contribuyentes), ventas y retención, dentro de los plazos que cada año fija el gobierno mediante decreto, en los formularios indicados para tal fin y en los lugares que les corresponda de acuerdo a su jurisdicción y dirección, informando su identificación, los factores y las firmas del declarante, de revisor fiscal en el caso de personas obligadas de acuerdo al código de comercio, o por contador público cuando el declarante haya superado los toques previstos en la ley 43 de 1990 y artículos del E.T. o cuando en la declaración de IVA tenga un saldo a favor; en algunos casos autorizados por la DIAN la presentación de las declaraciones es electrónica y solo quienes están expresamente contemplados en el art. 598 del E.T., son no contribuyentes no obligados a declarar ingresos y patrimonio y en el art. 601 se afirma que solo los responsables del régimen simplificado no están obligados a declarar IVA, igualmente el art. 606 del E.T., contempla que los agentes retenedores cuando no han practicado retención en un mes determinado están obligados a presentar declaración mensual de retención en la fuente

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

4.6.4.1 Ante Industria y Comercio:

Es el gravamen establecido sobre las actividades industriales, comerciales y de servicios, a favor de cada uno de los distritos y municipios donde ellas se desarrollan, según la liquidación privada.

Los contribuyentes gravados con el impuesto de industria y comercio y de avisos y tableros que estén obligados a declarar, deberán presentar anualmente la declaración y liquidación privada correspondiente a los ingresos brutos del año inmediatamente anterior (2012) dentro de los cuatro primeros meses del año, sin que exceda el último día hábil del mes de abril, es decir antes del 30 de abril del 2013.

Los agentes retenedores del impuesto de industria y comercio en Medellín, están obligados a presentar la declaración en forma bimestral y cancelar lo retenido y declarado dentro del mes siguiente al vencimiento del respectivo bimestre que se declara.

4.6.5 Manejo de la variación de precios

Un aumento o disminución de precios afecta a los clientes, la competencia, los canales de distribución y los proveedores. El impacto en su respuesta depende de cómo respondan las partes afectadas. Para tal efecto, la empresa una vez conformada, deberá sortear la reacción de los competidores directos o indirectos en aspectos como:

- Que cuando una empresa baje el precio, las demás lo bajen también.
- Que cuando una empresa suba el precio, las demás no lo suban.

Las modificaciones en los precios, generalmente son motivadas por:

- Incrementos en las materias primas

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Incrementos en los salarios del personal
- Si la empresa importa, los cambios en la tasa de cambios
- La inflación de la región y del país.
- Incrementos en los impuestos
- Renovación tecnológica

4.7 Estrategias de promoción

Se mantiene el precio de introducción establecido para cada uno de los productos de línea de marca, teniendo en cuenta la posibilidad de rebaja por compras de más de una articulo con la regla de que este descuento no debe superar el 20% del valor total de la prenda aplicándose para ventas de 3 hasta 5 unidades por cliente , teniendo en cuenta que a partir de 12 se considera venta al por mayor enfocada a distribuidores los cuales tiene un descuento de 25% en los productos además de ampliación y preferencias en el modo de pago de la mercancía.

Otra técnica importante es la de implementar promociones continuas como las siguientes:

-Trae tu camiseta y estampa gratis a un color solo por el día de hoy.En caso de elegir dos colores, deben pagar el segundo.

-Estampado tabloide + carta a un color, por el precio de uno (2x1)

-Entregas en poco tiempo.

4.7.1 Promoción dirigida a clientes y canales

Se han descrito unos precios de lanzamiento, basados en los costos de producción de los mismos, con el fin de introducirnos en el mercado iniciando con precios bajos, con la finalidad

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

de potenciar las oportunidades de compra por parte de nuestro público objetivo. Posibilitando el reconocimiento de la marca.

La promoción será dirigida por medio de:

-Afiches, pendones en lugares de afluencia

-Correos a nuestros clientes

-Vía twitter y Facebook

4.7.2 Manejo de clientes especiales

La empresa adoptará los planteamientos expresados por Armando José Zarate (2012) en propuesta de tesis para optar el grado de administrador de empresas de la EAN

Se definirán como especiales aquellos clientes que:

- Cuenten con excelentes hábitos de pago.
- Contraten altos volúmenes de producción, por lo menos dos veces el consumo anual per cápita proyectado.
- Cuenten con alto potencial de crecimiento en las compras de productos de la empresa.
- Tengan alto reconocimiento e imagen a nivel Nacional e Internacional, que permita generar prestigio para nuestra empresa al comunicar que son nuestros clientes.

La estrategia será brindar prioridad a estos clientes especiales en:

- El Proceso de Producción ante clientes no especiales, es decir atender primero las órdenes de estos clientes.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- La Producción de cualquier cantidad de horas sin importar la cantidad mínima establecida por la empresa.
- La mejora y desarrollo de nuevos productos audiovisuales en pro de beneficiar al cliente y asegurarse que éste lo perciba
- Realizar de manera más personal y personalizada la contratación y el manejo de documentación y facturas.
- Seguimiento permanente a estos clientes en lo referente a visitas, atenciones, llamadas telefónicas y solicitudes.
- Ayudar al cliente en la elaboración de planes y estrategias reales y viables, que le ayuden a cumplir sus objetivos.
- Relaciones públicas, consideraciones especiales a nivel de obsequios, tarjetas de cumpleaños, invitaciones a eventos y almuerzos o cenas.

4.7.3 Motivación y fuerza de venta

Lo más necesario es “marcar la diferencia”, lo cual resulta indispensable, tanto para conseguir clientes potenciales como para proporcionarles buenas razones para que permanezcan fieles a nuestra empresa. Cuando los productos y los servicios son similares, los clientes más codiciados y del mismo modo los más solicitados son muy sensibles a los detalles que diferencian a una oferta de otra. Por lo tanto una de las funciones esenciales, será la de resaltar siempre esos atributos que componen nuestro producto, y que lo diferencia de la competencia, brindando siempre el mejor servicio a nuestro público objetivo, ya que es uno de los

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

componentes esenciales para que el consumidor, de identifique y se sienta a gusto con el servicio y la calidad del producto.

4.7.4 Cubrimiento geográfico

Medellín y a corto plazo el área metropolitana

4.8 Estrategias de comunicación

El impacto que se pueda lograr por medios del lenguaje manejado en el diseño de la imagen corporativa y las campañas publicitarias que se generen a lo largo de la existencia de la marca.

ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

AUTOR	PENSAMIENTO	IDEA
William Bernbach	La comunicación debe ser directa. Sin tapujos y sin esconder un ápice de la verdad. Pero... se han de decir las cosas de forma artística ya que nos dirigimos a seres con alma	Originalidad
Ernest Dichter	Debemos centrarnos –por encima de todo– en los deseos humanos, para canalizarlos inmediatamente hacia el producto o el tema de nuestra comunicación.	Empatía
Claude	La comunicación debe ser incisiva y	Agresiva

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Hopkins	agresiva. Ha de pretender siempre una respuesta para mañana. El largo plazo ya vendrá. No es éste el problema de la comunicación.	d
Henry Joannis	La comunicación debe evitar la racionalización... la información que quiere transmitirse debe ser traducida por la creatividad “en otra forma” de decir las cosas.	Creativida d
Robert Leduc	Intentar evitar, por encima de todo, los frenos del receptor de la comunicación. Ir a eliminar, en la medida de lo posible, los recelos que puedan interponerse a nuestro mensaje.	Garantía
Pierre Martineau	La comunicación no se ha de sustentar en argumentaciones racionales. Las cosas han de decirse a través de símbolos visuales que sinteticen la idea básica del mensaje.	Símbolos
David Ogilvy	Es más importante “lo que se dice” que la forma en que se dice. La comunicación debe centrarse en cosas convincentes, que puedan persuadir a la gente.	Convicción n
Roser Reeves	Concentre su comunicación en una sola idea. Haga una sola propuesta de compra. No	Unicidad

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

	<p> diga muchas cosas a la vez, ya que la gente no las asimilará.</p>	
--	---	--

4.8.1 Selección de medios

Internet, facebook, twitter, estaciones de metro

4.8.2 Medios masivos

La radio. Televisión local.

4.8.3 Tácticas relacionadas con comunicaciones:

- Internet por medio de correos electrónicos, banners y página web de la empresa
- Se hará llegar publicidad en forma física a los clientes.
- En un futuro publicidad en cuñas radiales
- Participación en ferias relacionadas con el sector
- Publicidad en revistas especializadas

La revista Empresa e Iniciativa Emprendedora, propone estrategias para relacionarse con los clientes así:

- Anuncios en prensa y en directorios comerciales de la localidad en la que se ubique el negocio. Esta herramienta supone una buena alternativa, ya que es relativamente económica y llega a muchos clientes potenciales del negocio. Actualmente, los anuncios en prensa de difusión gratuita se presentan como una opción eficaz.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Para llegar de una forma más directa a los clientes potenciales, una de las técnicas más habituales es, a la hora de la inauguración de la tienda, realizar un mailing personalizado a todas las personas conocidas por nosotros para informarles de la apertura del negocio. También podemos enviar publicidad a través del buzoneo y crear para ello un folleto con los artículos más atractivos.
- La creación de una página web para que los clientes conozcan los servicios que ofrece la empresa es una opción muy interesante. Además, esto contribuye a mejorar la imagen de la empresa puesto que es importante tener presencia en un medio tan utilizado actualmente como es Internet.
- Destacaremos así mismo la comunicación que se realiza en el propio punto de venta y que es fundamental. Para conseguir esto deberemos tener en cuenta tres elementos fundamentales: Por una parte, el vendedor debe estar perfectamente preparado para asesorar del mejor modo al cliente. Por otra parte, otro elemento clave a la hora de atraer a los clientes es el escaparate. Por ello, es necesario tener conocimientos de escaparatismo (iluminación, colores, formas, composición, estilos...). Y por último, un elemento que ayudará a mantener la imagen corporativa de nuestra tienda es la publicidad a través de las bolsas de la tienda. Es un tipo de publicidad muy eficiente y de reducido coste, teniendo en cuenta aspectos tales como la forma, el diseño y los materiales, entre otros.
- Sin embargo, la mejor publicidad para este tipo de negocios es el boca a boca que transmiten los clientes satisfechos. Por este motivo, proporcionar un servicio de calidad informando y solucionando las posibles preguntas de los clientes es la mejor estrategia publicitaria que se puede desarrollar.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

4.8.4 Publicidad del negocio

Recurso	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Pagina Web	Mes	1	1'500.000\$	1'500.000 \$
Hosting	Año	1	300.000\$	300.000 \$
Volantes	Mes	2	120.000\$	240.000 \$

4.8.5 Propuesta de imagen corporativa

Contenido

Presentación	1
Introducción	2
Visión	3
Misión	4
Objetivos	5
Glosario	6
Distintivo Visual	7
Tipografía	10
Color corporativo	12
Planimetría	16
Papelaría corporativa	17
Papelaría comercial	24
Uniforme	29
Suvenirs	30
Avisos Corporativos	31
piezas de embalaje	37
Multimedia	38
Página web	39
Arquitectura	40
Transporte Corporativo	42
Carta de Color	43
Sorolética	44



Presentación

Senti2 es una empresa centrada en la realización de diseño de estampación digital personalizada.



Introducción

Este manual de identidad que analizarán está diseñado por Diana Catalina Agudelo Buritica, es de uso institucional, en base a este se utiliza toda la imagen de la empresa. Este no debe ser alterado, sin autorización de quien lo realiza.



2

Visión

Lanzar nuevos productos al mercado relacionados con nuestra función en el área de diseño. Y ser la mejor empresa prestadora de servicio de estampación digital personalizado, cubriendo así toda el área metropolitana de la ciudad de medellín.



3

Misión

La esencia de Senti2 es el estilo retro (vintage) y pop art, tiene como fin llegarle al público objetivo por medio de diseños que generen impacto visual, que innoven y que se acomoden a la necesidad de cada uno de ellos.



4

Objetivos

Objetivo general:

- Determinar la viabilidad para la creación de una empresa orientada a ofrecer diseños digitales línea retro y pop art para estampados.

Objetivo específico:

- Elaborar un plan de mercadeo basado en el análisis tanto del sector como del mercado que permite identificar las características y conductas del consumidor de tal forma que se pueda definir una estrategia de servicio y una táctica de ventas.



5

Glosario

Brochure:

Es toda aquella folletería que sea propia de una compañía y que la represente. El brochure desempeña tres funciones (informativa, publicitaria e identificadora)

Tipografía:

Es la familia de las letras. Es la forma con la que se escribe, tipos de letras y familias.

Souvenir:

Objetivo que sirve como recuerdo de la visita a algún lugar determinado.



6

Distintivo visual



7



Tipografía del logotipo

Dolphins

**A B C D E F G H I J K L M
N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z**

a b c d e f g h i j k l m n

ñ o p q r s t u v w x y z

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

¡ ! " . \$ % & / () = ? ; ; ® +



Tipografía Institucional

Dolphins

**A B C D E F G H I J K L M
N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z**

a b c d e f g h i j k l m n

ñ o p q r s t u v w x y z

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

¡ ! " . \$ % & / () = ? ; ; * +



Color corporativo

● BLANCO:

Es el color más protector de todos, aporta paz y confort, alivia la sensación de desespero y de shock emocional, ayuda a limpiar y aclarar las emociones, los pensamientos y el espíritu.

● ROJO:

El rojo simboliza el poder, color al que se asocia con la vitalidad y la ambición. El rojo aporta también confianza en sí mismo, coraje y una actitud optimista ante la vida.

● NARANJA:

El naranja estimula la mente, renueva la ilusión en la vida y es el perfecto antidepresivo. El naranja es un color alegre.



12

Uso adecuado del color



13

Negativo - Positivo



#4

Formato

Fotocopia



Fax



#5

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.





PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Brochure Tiro

<p style="text-align: center;"><i>Servicios</i></p> <p>Diseño de estampación digital personalizado.</p> <p>Retro (vintage) Pop art... "nuestra inspiración"</p> <p style="color: #c00000; font-size: small;">¡Ven elige la prenda que quieras y estampala!</p>	<p>Diseñadora Gráfica</p> <p><i>Diana Catalina Agudelo Burtica</i></p> <p style="font-size: x-small; color: white;">Dirección Cl. 55B # 26-50 Cerro Santis Estampación@gmail.com Página Web: www.senti2.com Medellín - Colombia</p>	<p style="text-align: center;"><i>Brochure</i></p> <div style="text-align: center;">  </div>
--	---	--



22

Brochure retiro

<p style="text-align: center;"><i>Misión</i></p> <p>La esencia de Senti2 es el estilo retro (vintage) y pop art. tiene como fin llegarle al público objetivo por medio de diseños que generen impacto visual. que innoven y que se acomoden a la necesidad de cada uno de ellos.</p>	<p style="font-size: 2em; color: white;"><i>Visión</i></p> <p>Lanzar nuevos productos al mercado relacionados con nuestra función en el área de diseño. Y ser la mejor empresa prestadora de servicio de estampación digital personalizado cubriendo así toda el área metropolitana de la ciudad de medellín.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Objetivos</i></p> <p><i>Objetivo general:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la viabilidad para la creación de una empresa orientada a ofrecer diseños digitales línea retro y pop art para estampados. <p><i>Objetivo específico:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan de mercadeo basado en el análisis tanto del sector como del mercado que permite identificar las características y conductas del consumidor de tal forma que se pueda definir una estrategia de servicio y una táctica de ventas.
--	---	--



23

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Remisión



REMISIÓN No 0554651

Fecha:	Día:	Mes:	Año:	Señor (es):	Cc o Nit.
Dirección y teléfono:					Ciudad
CANT.	DESCRIPCIÓN				VALOR:
TOTAL:					

Atentamente _____

Cc o Nit.

Aceptada (Firma y sello): _____

Cc o Nit.



28



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Aviso de periodico

Estampado personalizado.
Para personas originales.
¡COMO TÚ!

Trae tus ideas.
Y estampa esa imagen que tanto te gusta.



www.senti2.com

Teléfono: 257 00 88



32

Valla



Estampado personalizado.
Para personas originales.
¡COMO TÚ!

Estampa el diseño que más te gusta,
en la prenda que más te gusta.

Teléfono: 257 00 88



33

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Volante

*Generando impacto visual
en tus prendas*



*¡Visítanos y no te quedes sin tu
camiseta personalizada!*

Dirección: Cl 78B # 86-89 Correo: senti2stampacion@gmail.com
Teléfono: 257 00 88
Página Web: www.senti2.com
Medellín - Colombia



34

Afiche



*¡Visítanos y no te quedes sin tu
camiseta personalizada!*

Pregunta por nuestras ofertas.



35

Pendón



Diseño de estampación personalizado.

Variedad en las prendas.



36

Piezas de embalaje

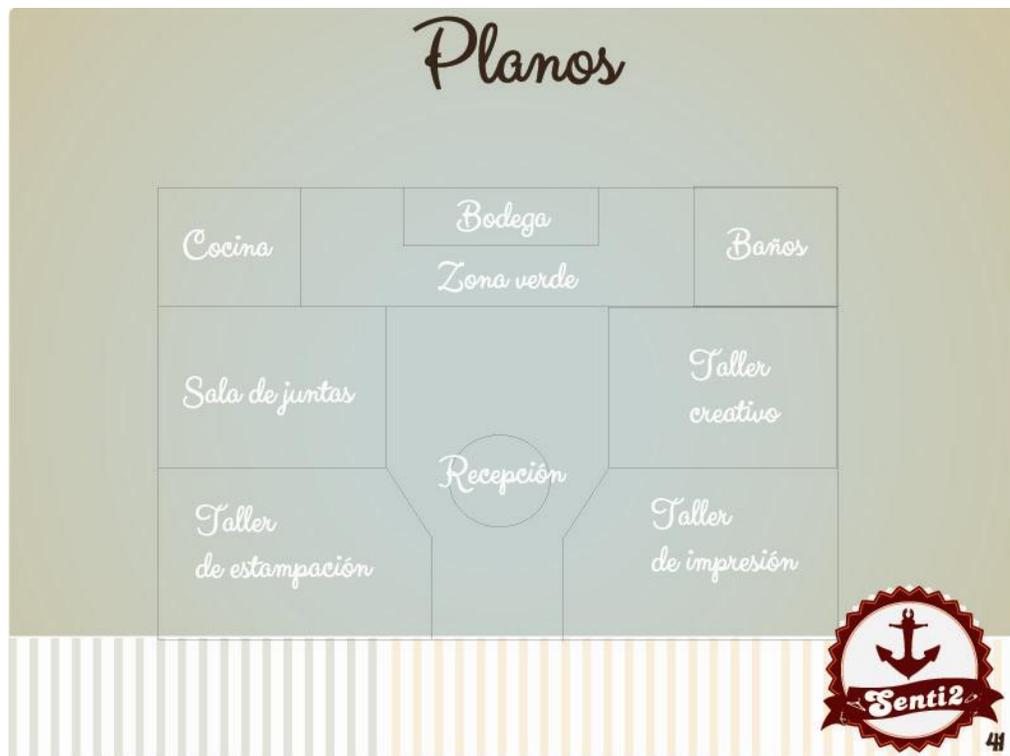


37

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Carta de colores

CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C	CMYK: 0, 0, 100, 0 R: 0 G: 0 B: 255 Pantone: 649C
---	---	---	---	---	---	---



43

Señaletica

Baños	Mujeres	Hombres	Cocina
Zona verde	Sala de juntas	Bodega	Taller de estampación
Taller Creativo	Taller de impresión	Zona Verde	Recepción

Tipo de material: acrílico y aluminio
 Altura de la señalización: 1,65 cm



44

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

4.9 Estrategias de servicio

Para tal efecto se considera las siguientes premisas:

- **Confianza:** Se entregará un servicio prometido en forma confiable y precisa
- **Respuesta:** El servicio se orienta al deseo de ayudar a los clientes
- **Competitividad:** El personal de la empresa Senti2 ofrece conocimientos, cortesía indispensable y transmite confianza.
- **Tangibles e intangibles:** El material de comunicación y el programa de imagen corporativa son importantes para la percepción del servicio al cliente

4.9.1 Mecanismos de relaciones y atención a clientes

Nuestro negocio irá dirigido principalmente a nuestro público objetivo, que son jóvenes. O para personas que utilizan este servicio bien sea para uso diario, venta o para algún evento especial. También se ofrecerá el servicio para empresas y colegios que requieren nuestro servicio de estampación digital personalizado. Dando opción a la hora de elegir no solo el diseño sino también las prendas requeridas por estos, concretando el negocio de forma puntual y sobre pedido.

4.9.2 Formas de pago

El pago será de contado. O cancelando el 50% del servicio si se reclama en una fecha diferente al día en el que se solicito el mismo (un día o más)

4.9.3 Comparación de políticas de servicio con los de la competencia

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

El beneficio más importante según estudios, y según lo que se analiza frente a la competencia es la puntualidad a la hora de entregar los productos, y lo más importante calidad e innovación.

4.10 Proyecciones de ventas

Semanalmente visualizamos una proyección de ventas de 50 servicios de estampación digital personalizada en diferentes prendas de vestir, esto es solo al inicio del plan de negocio, ya que no estamos incluyendo en este porcentaje trabajos para empresas o colegios. Que hacen que se extienda el nivel de ventas de Senti2

4.10.1 Criterios y consideraciones

Para determinar la demanda del mercado, en un futuro la empresa estudiará los métodos propuestos por Philip Kotler en su texto “Dirección de la Mercadotecnia” (2001)

4.10.1.1 Método de acumulación progresiva del mercado

Requiere identificar todos los compradores potenciales en cada mercado y estimar sus compras potenciales. Este método es directo si se cuenta con una lista de todos los compradores potenciales y un buen cálculo de lo que cada uno comprará.

4.10.1.2 Método indicadores de factor múltiple

Las compañías de consumo también deben calcular los potenciales de las áreas del mercado. En virtud de que sus clientes son tan numerosos, no pueden relacionarlos. Este método (que consiste en una regresión lineal múltiple) supone que el potencial de mercado para un producto está directamente relacionado con otras variables explicativas como el tamaño de la población, ingreso nacional disponible, etc.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

4.10.1.3 Estimación de las ventas industriales y de las participaciones en el mercado:

Algunas formas para identificar competidores y hacer una estimación de las ventas en una industria son:

Revisar publicaciones (informes) sobre las ventas totales de la industria, sin mencionar las ventas individuales de cada empresa.

Adquirir reportes de una empresa de investigación de mercados la cual hace auditorías de las ventas totales y de las ventas por marca.

4.10.1.4 Estimación de la demanda futura:

Cuando más inestable sea la demanda, más preciso debe ser el pronóstico y más elaborado su procedimiento.

Las empresas utilizan, por lo general, un procedimiento de tres etapas: hacer un pronóstico macroeconómico (proyectar inflación, desempleo, tasa de interés, gasto por parte del consumidor, gastos de gobierno, exportaciones netas y otros), luego un pronóstico de la industria (resultado de la predicción del PNB y otros indicadores) y finalmente un pronóstico de ventas de la empresa (asume cierta participación de mercado).

4.10.2 Estacionalidad

Índices estacionales

Es una técnica que sirve para calcular el pronóstico de ventas cuando existe estacionalidad o ciclos y también se utiliza cuando en cada período existen diferencias de ventas

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

muy marcadas, razón por la cual se hace necesario calcular un índice que nos permitirá un ajuste por cada período.

En general, los patrones estacionales son fluctuaciones que ocurren dentro de un año y tienden a repetirse anualmente. Estas estaciones pueden ser causadas por el clima, las vacaciones, los días de pago, los eventos escolares o cualquier otro fenómeno

No aplica por efectos de configuración de la presente propuesta empresarial

4.10.3 Manejo de cartera

Se implementara el crédito con una baja tasa de interés (1,0 %)

Antes de la aprobación del crédito se hará un estudio comercial y de su historial crediticio, para su respectivo análisis y posteriormente su aprobación.

Implementar incentivos para el pago oportuno de los créditos.

En cuanto a la cartera vencida, se crearán estrategias como el incentivo de pago en la reducción de intereses, financiamiento más extendido, y en última instancia optar por la venta de cartera al Banco.

5 Plan de Producción

5.1 Descripción del producto o servicio

Este es un negocio dedicado a la venta minorista. El producto que comercializará estará formado por diferentes prendas superiores (Camisetas, camisillas etc.). Además, las ofrecerá de diferentes diseños y colores, todas ellas de color liso para poder estampar en ellas el motivo que elija el cliente. A medida que vayamos obteniendo beneficios iremos ampliando el surtido con más variedad de prendas y accesorios.

Por otra parte y, siempre con vistas a dar un valor añadido a nuestro negocio, ofreceremos el servicio de estampación de letras, dibujos o fotos no sólo en las camisetas comercializadas por la tienda sino también en aquellas prendas que sean traídas por el propio cliente en caso de que no haya optado por comprar en la tienda. En principio siempre deberán ser prendas aptas para los equipos de los que disponemos. Más adelante, cuando crezca el negocio, se podrán introducir máquinas especializadas en personalizar otro tipo de superficies y formas.

5.2 Descripción del proceso: en caso de subcontratación describir el proceso que es de la empresa

Se inicia con la bocetación del gráfico que el cliente desee estampar, el proceso se puede realizar en un software de diseño gráfico (Illustrator, Corel, Photo Shop) o bocetación a mano alzada. Generalmente se utiliza más la primera opción.

Si la bocetación se hizo a mano se procede a vectorizar los gráficos en los programas de diseño. Con el fin de lograr un diseño con líneas y bordes perfectamente definidos. Para mejorar la calidad en el proceso de sensibilización de los marcos para estampación.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Luego se imprime el negativo del estampado, este es impreso en un papel que sea translucido como el acetato o el papel pergamino este da un mejor resultado en la impresión y es más económico.

Proseguimos con la sensibilización del bastidor, para este paso se toma el bastidor y se aplica una emulsión foto sensible la cual revelara el grafico sobre el bastidor para posteriormente estampar sobre la prenda deseada. Cuando se le aplica la emulsión al bastidor se deja secando un gabinete, y se procede con la revelada del bastidor en la caja de luz. (El secado de los bastidores es de 3 a 4 horas – El tiempo de revelado del bastidor es de 27 minutos).

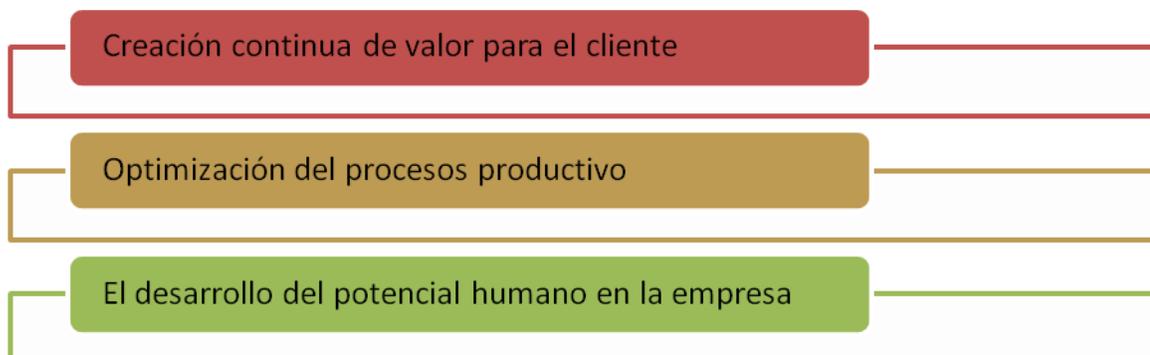
Para el proceso de estampado con los bastidores, se les aplica la tinta determinada y finalmente se estampa.

Durante el proceso de estampado también se lleva acabo otro proceso llamado Presecado, con el cual por medio de aire caliente secan las tintas ya estampadas sobre la tela, el tiempo de presecado es determinado por la clase de tinta, para el caso de las tintas utilizadas en la empresa, este es de 3 a 4 minutos. Por cada color, teniendo en cuenta que los colores se aplican por capas desde la más oscura hasta la más clara y cada una debe estar previamente seca para poder estampar la siguiente capa.

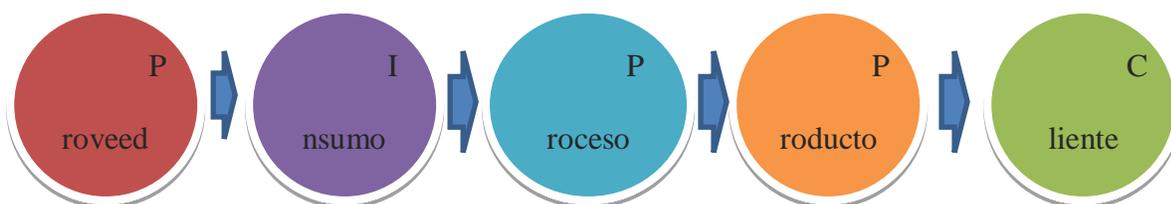
5.3 Políticas de calidad:

5.3.1 Control de Calidad: Procesos de control de calidad exigidos por la empresa

ESTRATEGIA OPERATIVAS DE CALIDAD



Para el proceso de calidad requerido por la empresa:



Para el proveedor: exigencia en cumplimiento de factores (entrega oportuna, garantía, plazos, servicio, evaluación constante).

Para los insumos: revisión de recepción de insumos con relación a las especificaciones de calidad exigida.

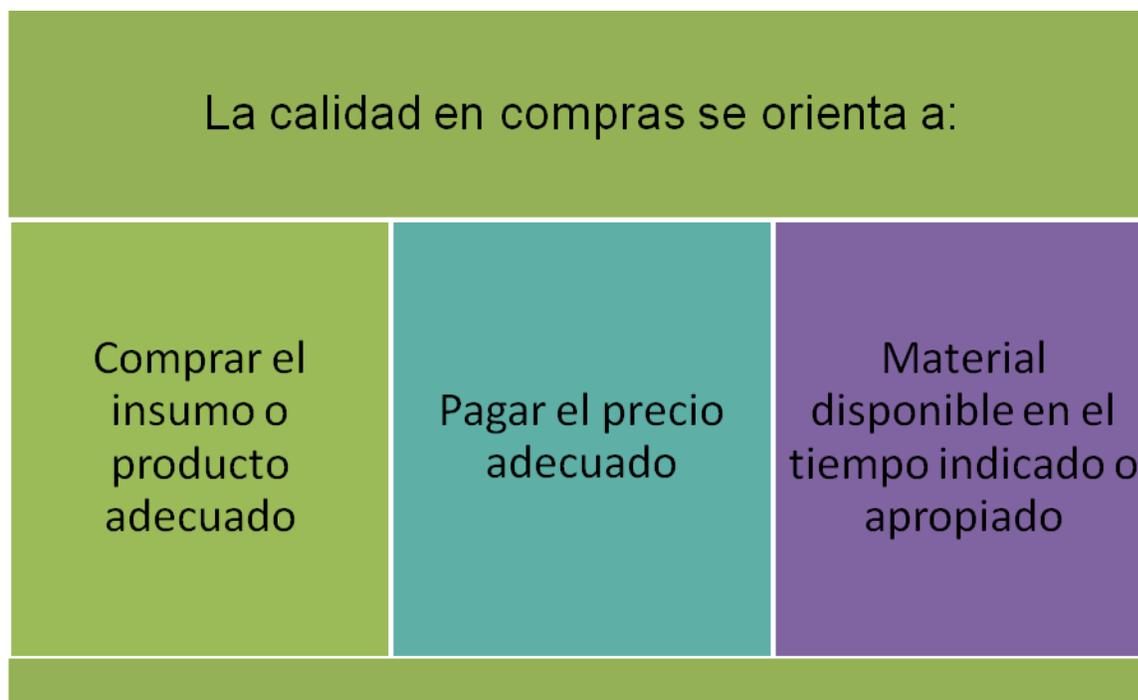
Proceso: estandarización y documentación del proceso, formulación de indicadores de tiempo, recursos, actividades que agregan valor y actividades que agregan costo.

Producto o servicio: revisión y evaluación constante sobre el producto o servicio a entregar.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Cliente: medición de la satisfacción del cliente.

5.3.2 Control de calidad a las compras



5.3.3 Implementación y seguimiento a normas de calidad, plan de control de calidad.

La implementación y seguimiento a normas de calidad en la empresa Senti2se orienta bajo los siguientes criterios: tecnológicos, ventas, logística, servicio y postventa; que deben cumplir con:

Tecnológicos	Ventas	Logística	Servicio	Postventa
El uso de tecnología y la posibilidad	Cultivar compradores	Garantizar un adecuado	Constantes revisiones, evaluaciones e	Seguimiento a la venta y a la atención al

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

de comunicación ofrece ventajas como:	potenciales	recurso humano.	inspecciones al producto/servicio	cliente.
Cercanía con el cliente	Se puede instalar un área de ventas para aplicar adecuadamente la relación con el cliente	Capacidad de movilización. Adecuada logística de compra que garantiza el aprovisionamiento oportuno de parte del proveedor	Capacitación en servicio al cliente y en técnicas de ventas Diseñar formato para las sugerencias de los clientes internos y externos. Estudiar las causas de no conformidad	Manejo de quejas. Revisión de las instalaciones y de equipos, herramientas. Estrategias de fidelización de los clientes. Estrategias de endomarketing
Agilidad de adaptación al cambio				
Capacidad de crecimiento empresarial				
Utilizando el e-commerce se puede:			Comprobar el funcionamiento y la calidad de los insumos al momento de su recepción y antes de iniciar el	
Hacer sencilla la labor de los negocios				

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Disminuir el inventario para el caso de productos			proceso de producción o la prestación del servicio.	
Mejorar la relación clientes y proveedores				

Con relación al manejo de los clientes:

- No se crean expectativas que sean superiores a lo que la empresa está en posibilidad de satisfacer.
- Retroalimentación de quejas y reclamos de los clientes.

Con relación a los recursos humanos:

- Se refuerza el manejo constante del servicio al cliente y la calidad.
- Proceso de convocatoria, selección y contratación adecuado.
- Charlas de inducción y reinducción

5.4 Materias primas e insumos

- Muselina
- Pegante Adhesivo

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Emulsión ultra
- Plastisol
- Tinner
- Papel foil
- Albanene
- Jeringas
- Papel transfer blanco
- Papel transfer color
- Resma block

5.4.1 Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas,

Equipo, máquina	Cantidad requerida	Valor unitario	Valor total
Sublimadora tabloide	1	2.100.000 \$	\$ 2.100.000 \$
Grabador	1		
Secador industrial	1	280.000 \$	280.000 \$
Computador con memoria mínimo 500 gb, 5 gb	2	849.999 \$	1'699.938 \$

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

de memoria RAM, acelerador de gráficos			
---	--	--	--

5.4.2 Capacidad instalada, mantenimiento.

Con los recursos descritos, la empresa está en capacidad de elaborar 200 diseños digitales y hasta más. Y 200 estampados mensualmente.

5.4.3 Localización y tamaño

Para la localización se considera factores como:

- Costo de arrendamiento
- Disponibilidad de mano de obra o de maquilas
- Disponibilidad de servicios básicos
- Transporte y comunicación
- Cercanía al mercado
- Seguros
- Para tal efecto la empresa se ubicaría en el Centro de la Ciudad.

5.4.4 Presupuesto de producción

Ver módulo financiero.

Análisis de costos de producción

Costos de producción

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

La planificación de costos destinados a maximizar el margen entre ingresos y costos.

La reducción sistemática de costos.

La planeación de la inversión por parte de la alta gerencia.

La mejor manera de reducir los costos en la empresa es mediante la detección, prevención y eliminación sistemática del uso excesivo de recursos. Para reducir los costos, deben ejecutarse en forma simultánea siete actividades, de las cuales el mejoramiento de la calidad ocupa el lugar más importante, y las otras seis actividades deben ser consideradas como parte de la calidad del proceso. Las actividades a las que hacemos mención son:

1. Mejoramiento de la calidad.
2. Mejoramiento de la productividad.
3. Reducción de inventarios.
4. Acortamiento de las líneas de producción.
5. Reducción del tiempo ocioso de las máquinas y equipos.
6. Reducción del espacio utilizado.
7. Reducción del tiempo total del ciclo.

5.5 Análisis de proveedores

5.5.1 Importancia relativa de los proveedores.

La empresa considerará las siguientes características para la selección y escogencia de los clientes:

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Programa de Calidad: el proveedor demostrará su diseño de Sistema Gestión de la Calidad.
- Una consolidación administrativa, reflejada en buena calidad, buenos costos y un mejor servicio.
- Qué ofrezca una relación comercial con descuentos y amplios plazos para la cancelación de las facturas.
- Atención oportuna a quejas y reclamos.
- Cumplimiento en el soporte técnico.
- Un proveedor comprometido con la tecnología, la investigación, innovación.
- Cumplimiento en los tiempos de entregas.
- Buena definición de la cadena logística

5.5.2 La empresa considerará para el cumplimiento de pago a proveedores, los siguientes criterios:

- La empresa asigna un responsable para los pagos.
- Se programan los pagos a proveedores únicamente los días viernes.
- Es importante anexar los soportes de RUT, NIT
- Previo al pago, deberá existir un certificado de cumplimiento, elaborado por la persona asignada para recibir el producto/servicio.
- Solamente se reconocen como válidas las condiciones de compra pactadas con el proveedor, las cuales constan en la respectiva orden de compra.
- El plazo para el pago se cuenta a partir del certificado de cumplimiento.

5.5.3 El proceso de compras implica el diligenciamiento del formato denominado orden de compra, que contiene:

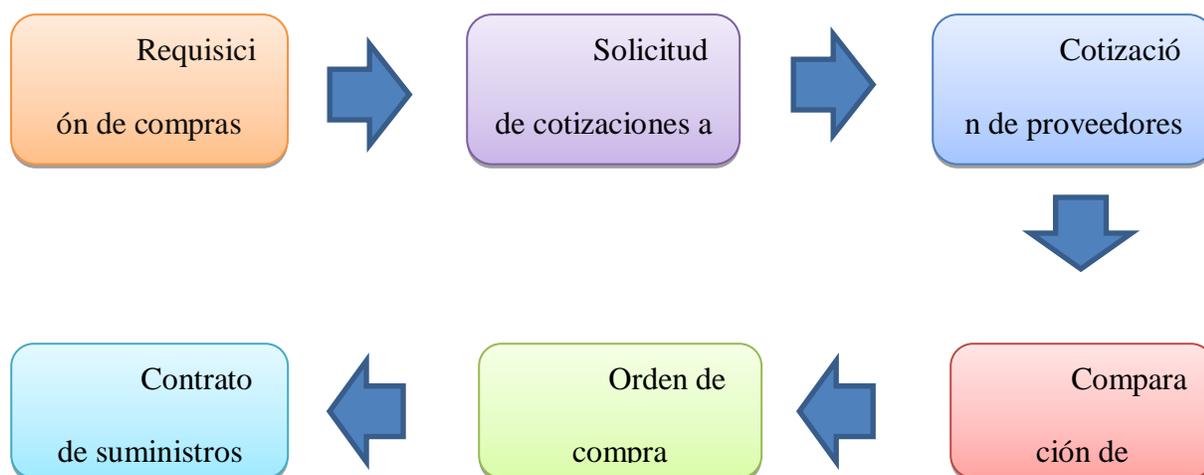
- Identificación y domicilio del proveedor

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Descripción de la mercancía
- Número de referencia de fábrica
- Código de barras
- Número de la factura
- Fecha de pedido
- Precio unitario
- Precio total
- Descuentos
- Condiciones de pago
- Lugar y fecha para la entrega
- Firma de quién recibe la mercancía

5.5.4 Planeación de compras:

Para efectos de la planeación de compras, la empresa cumplirá con las siguientes fases:



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

5.6 Inteligencia de mercados enfocada al cliente determinando las condiciones económicas, técnicas, administrativas, operativas y logísticas que debe realizar la empresa para lograr la penetración al mercado definida.

Según Cultura E, la inteligencia de mercados es un proceso de exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta, demanda, precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado. Realizar un estudio de Inteligencia de mercados es un paso necesario para todos los empresarios que deseen incursionar o mejorar su participación en el comercio internacional.

Es un mecanismo de información y monitoreo estratégico que relaciona variables de marketing utilizando para ello diversas metodologías y herramientas que optimicen la toma de decisiones gerenciales.

La información de mercados que sistematizará la empresa la compone:

- Estructura/conducta/comportamiento de mercados de destino.
- Datos y tendencias históricas sobre la producción nacional, importaciones, exportaciones, y uso aparente.
- Volumen y valor de importaciones y exportaciones, por producto o rubro, país de origen, por periodo.
- Precios C&F declarados en puerto de entrada, ofertados en los puntos de distribución, o pagados en mercados mayoristas (diarios, mensuales, etc.); o en los principales mercados de destino.
- Situación y perspectivas de producción y comercio internacional, por segmento, rubro y/o producto.
- Grandes tendencias en diversos mercados: cambios en demografía, patrones de consumo, segmentación de mercado, comercialización, marco regulatorio, etc.
- Últimas noticias sobre mercados finales.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Competidores principales: cualquier cambio de composición, enfoque, estrategia, proceso, tipo de producto, tecnología utilizada, mercado de destino.
- Firma de Tratados o Acuerdos Comerciales o cualquier tema de facilitación de comercio de nuestros competidores.
- Inversiones nuevas (terrenos, planta o equipo, sistemas) en las áreas de producción que compiten en la misma ventana de mercado.

Problemas actuales o potenciales (clima, plagas, mermas en la cosecha, fuerza mayor, pérdida de clientes, reclamos, disputas, detención o rechazo en los puertos de entrada, etc.).

6 Plan Organizacional

6.1 Plan Organizacional y legal

Se describen todas las actividades desde el punto de vista administrativo de la operación de la empresa, es de vital importancia saber con qué personal se debe contar para que la empresa entre en funcionamiento, además de saber cuáles son los requisitos legales para la constitución de la misma, para esto es importante desarrollar los siguientes aspectos:

6.1.1 Objetivos de la empresa / proyecto

Tipo de empresa	
Nivel	Empresarial
Sector	Industrial
Actividad	Estampación de telas

Objetivos

La empresa Senti2se plantea los siguientes objetivos:

- Obtener mediante la innovación en el diseño una participación significativa en el mercado juvenil.
- Capturar el 2% de la demanda insatisfecha por los diferentes diseños de estampados comercializados.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Ofrecer un servicio de estampados textil con la mejor calidad, con propuestas de valor agregado reconocidas por el cliente.

6.1.2 Misión y Visión organizacional

6.1.2.1 Misión: Senti2 es una empresa con procesos de mejoramiento continuo, que pretende siempre la calidad, interpreta las necesidades en un mundo muy cambiante y con excelentes diseños, apoyados en alta tecnología, satisfaciendo a los clientes en el servicio de estampación digital a un precio razonable.

6.1.2.2 Visión: Para el año 2020 Senti2 será una empresa reconocida por estar a la vanguardia en la impresión y calidad en el servicio de estampación digital.

6.1.3 Estructura organizacional: equipo directivo, líneas de autoridad, nivel de participación en la Junta Directiva, mecanismo de participación y control.

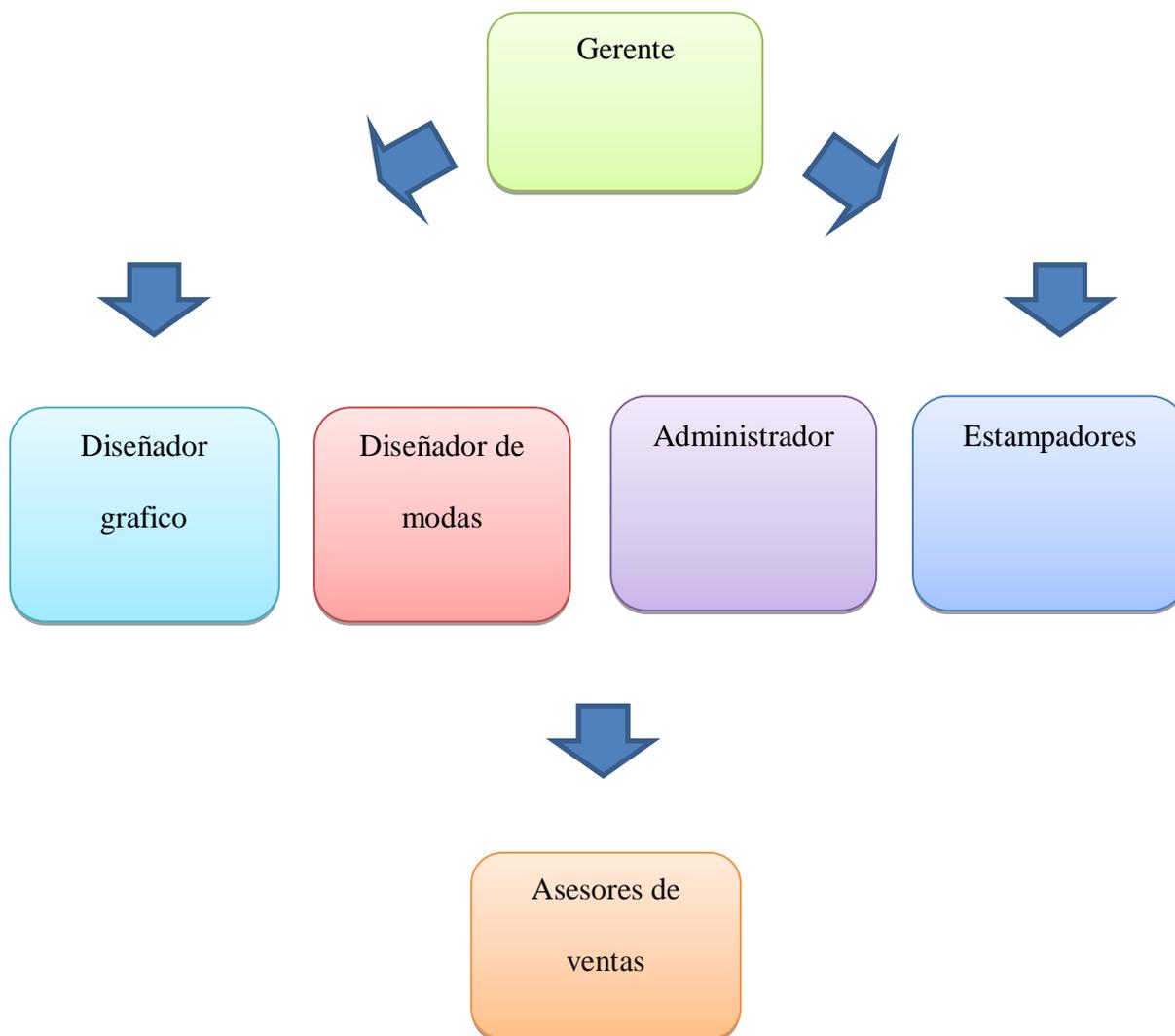
Cargo	Función Básica	Formación	Experiencia	Habilidades
Diseñador Gráfico	Concebir, generar y desarrollar la mejor propuesta de imagen	Tecnólogo en Diseño Gráfico	Un año	Imagen corporativa
Diseñador de modas	Trabaja en todas las especificaciones de las prendas	Tecnólogo en Diseño de modas	Un año	Escalado y patronaje

6.1.4 Matriz DOFA

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Internas		Externas	
Debilidades	Fortalezas	Amenazas	Oportunidades
Poco reconocimiento de la empresa en el mercado	Productos de alta calidad	La competencia	Amplio segmento del mercado
Falta de información sobre el comportamiento de las importaciones y exportaciones sobre el tema.	Manejo de precios asequibles a los clientes	Hay personas que destinan sus ingresos a otros productos	Disminución de precios de insumos importados
El no hallar la maquiladora más indicada			Los tratados de comercio internacional, hacen posible la conquista de otros mercados

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

6.1.5 Organigrama.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

6.1.5.1 Estructura organizacional

Teniendo en cuenta que es una micro empresa, y que en el instante se estáaperturando sus procesos y funciones comerciales las líneas de autoridad se enmarcan muy visiblemente, por los cargos que se han asignado y los pocos funcionarios vigentes.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Gerente

- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los empleados.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas.
- Coordinar con el administrador las funciones para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente
- consecucion de clientes potenciales para el desarrollo integro de la empresa.
- crear relaciones comerciales tanto con clientes como proveedores.
- velar por la motivacion de sus empleados y cumplir con los objetivos propuestos.



Administrador

- Planificar: Establecer los objetivos organizacionales, metas parametros, politicas y hoja de ruta por la cual la empresa se rige. En otras palabras se debe crear el mapa por el cual de desea que la empresa siga.
- Organizar: definir de que manera la empresa se armara y enfretara los proyectos en la cual esta participa, de misma manera establece quienes son los responsables y quien posee la autoridad para llevar a cabo los proyectos.
- Dirigir: Relacionar los objetivos empresariales con los objetivos del personal, de manera de lograr conseguir motivacion y gran participacion de los empleados de la empresa.
- Controlar: Verificar que los parametros fijados se esten cumpliendo, asi como corregir las desviaciones de los objetivos propuestos.



operario

- Éste hará un seguimiento de la maquinaria de estampacion y de su progreso, asegurando de que todo esté funcionando sin problemas y eficientemente. igualmente que la venta al por menor .se tomarán estadísticas y mantendrán registros de la eficiencia y los resultados de la producción. Con esta información, sugerirán cambios que puedan mejorar el proceso de producción.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Gastos de administración y nómina (incluir parafiscales, tener en cuenta)

Se relacionan en el estudio financiero

6.2 Plan Legal

La guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín, de ciudad Clúster, expresa la necesidad de formalizar, es decir revestir de formas legales y empresariales a una unidad productiva. Es lograr no solo cumplir los requisitos legales sino administrarse, gestionarse, planearse y dirigirse de una manera seria, responsable y acorde con las exigencias del mundo empresarial moderno para garantizar su sostenibilidad y permanencia en el mercado.

A efectos de este trabajo de plan de negocios, se considera formal aquella empresa que desarrollando una actividad económica lícita, cumple con los requisitos que exige el estado.

A través de la formalización el futuro empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad lo que permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas, los clúster y las redes de colaboración presentes en la ciudad de Medellín y el departamento de Antioquia.

En el siguiente cuadro se relacionan las oportunidades que tiene una empresa formal y los riesgos y obstáculos que tiene una empresa informal.

OPORTUNIDADES-EMPRESA FORMAL	DESVENTAJAS-EMPRESA INFORMAL
Es una empresa comprometida con	Evade el cumplimiento de obligaciones

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

<p>el país, la región y la ciudad. Cumple oportunamente con el pago de impuestos y demás obligaciones legales. Construye comunidad y ejerce la actividad económica con tranquilidad y protección legal.</p>	<p>legales, parafiscales, tributarias, laborales y comerciales. Su aporte al desarrollo del país es escaso y afecta significativamente a las empresas formales. Tiene muchos inconvenientes para operar con tranquilidad. No tiene protección legal.</p>
<p>El Decreto 3806 de 2009 les facilita a las mipymes formales contratar con el Estado y ser proveedoras de bienes y/o servicios de entidades oficiales.</p>	<p>Su informalidad cierra las puertas para ser proveedora de grandes y medianas empresas.</p>
<p>Más facilidad para contratar y ser proveedora de grandes y medianas empresas privadas.</p>	<p>Las normas legales inhabilitan al empresario informal para contratar con cualquier entidad oficial.</p>
<p>Tiene visibilidad, transparencia, buena imagen, confianza, tranquilidad y aceptación. Menos riesgo y temor se tiene para establecer negocios con este tipo de empresa.</p>	<p>Son empresas no visibles. Se miran con desconfianza y se considera de alto riesgo establecer relaciones comerciales con ella.</p>
<p>Es más fácil acceder a nuevos mercados nacionales e internacionales sin tantas limitaciones para realizar negocios.</p>	<p>Su mercado es básicamente el local. Buscar mercados externos presenta muchas limitaciones y obstáculos.</p>
<p>Mayores posibilidades de obtener crédito, establecer redes de cooperación y lograr otros beneficios con sus proveedores.</p>	<p>Obtener este tipo de beneficios y apoyo se hace difícil por el riesgo que genera para los proveedores esta clase de clientes.</p>
<p>Se facilita el acceso al crédito y a otros servicios financieros formales. Los inversionistas privados manifiestan mayor interés en participar de estos proyectos.</p>	<p>Acceder a crédito de fomento empresarial es bastante difícil por las restricciones impuestas por el sector financiero formal. Es posible obtener financiamiento en otras modalidades pero con</p>

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

	costos financieros más elevados, por el riesgo que implica actuar en la informalidad.
Los empresarios que son contratados tienen protección legal, en caso de dificultades financieras y económicas que presente la empresa.	Por no existir legalmente no goza de la protección del Estado en las circunstancias descritas.
Puede acceder a múltiples programas de apoyo y acompañamiento empresarial diseñados y prestados por entidades públicas y privadas, que le permitirán implementar buenas prácticas empresariales mejorando su rentabilidad y agregando valor.	Su acceso a estos programas es limitado, por lo que un alto porcentaje de empresarios no administran y gerencian el negocio con criterios de eficiencia y rentabilidad, por lo que no pueden ser competitivos. Son empresas muy vulnerables a los cambios del entorno.
Accede a beneficios tributarios y económicos concedidos por las normas legales, para el fomento y promoción de nuevas empresas formales en diferentes municipios del país.	Es excluida de los beneficios que otorga la ley al no cumplir con las condiciones definidas para su creación.

Fuente: Guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín

Uno de los mayores retos que debe enfrentar toda aquella persona que va a iniciar una empresa, es identificar claramente cuáles son las responsabilidades y obligaciones que surgen antes, durante y después de su condición.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

6.2.1 Tipo de sociedad: Saber el tipo de organización jurídica que más se ajuste a las necesidades, posibilidades y recursos que se tengan para acometer la empresa, es una de las principales tareas que se debe resolver antes de decidirse a dar el paso siguiente, a fin de que le evite en el futuro inconvenientes, desilusiones, frustraciones y perjuicios económicos y sociales.

El equipo de trabajo, analizó y consultó el tipo de sociedad más conveniente para el proyecto que se pretende como constitución de empresa, determinando que la Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS), es la más conveniente, en virtud de que es más flexible que las otras sociedades en aspectos legales, de constitución, organización y funcionamiento de la misma.

La ley 1258 de diciembre 5 de 2008 crea la figura de las S.A.S, con características como:

En primer lugar, las sociedades por acciones simplificadas (S.A.S.) pueden constituirse con cualquier monto de capital social (inferior o superior a los 500 salarios mínimos, que era el tope del que hablaba la ley 1014 de 2006) y con cualquier cantidad de empleados (inferior o superior a los 10).

- Las sociedades por acciones simplificadas pueden constituirse y funcionar con uno o varios accionistas (ya sean estas personas jurídicas o persona naturales, como indica el artículo 1).
- Se podrá constituir con un documento privado ante Cámara de Comercio, en lugar de hacerse con una Escritura pública (según el artículo 5); esto fue, especialmente, el atractivo que tuvieron las sociedades unipersonales de la ley 1014 de 2006).
- La duración de las S.A.S., al igual de lo que fueron las sociedades unipersonales, también puede ser indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el código de comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, pues

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

si no lo detallan, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita (numeral 5 del artículo 5 de la ley 1258 de 2008).

- Los accionistas de las S.A.S., al igual que los accionistas de las demás sociedades por acciones, no tendrán responsabilidad solidaria (es decir, más allá de sus aportes) en las deudas tributarias de la sociedad (ver inciso segundo del artículo 1 de la ley 1258 y el inciso segundo del artículo 794 del Estatuto Tributario).
- Una vez inscrita en el Registro Mercantil, formara una persona jurídica distinta de sus accionistas.
- Las reformas estatutarias serán adoptadas por la asamblea general de accionistas y deberán constar en documento privado inscrito en el Registro Mercantil.
- Es una sociedad de capitales.
- Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- En lo no previsto en la Ley 1258 de 2008, la Sociedad por Acciones Simplificada se regirá por las disposiciones contenidas en los estatutos sociales, por las normas legales que rigen a la Sociedad Anónima y, en su defecto, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales que rigen a las sociedades previstas en el Código de Comercio.
- Las acciones y demás valores que emita la S.A.S. no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores, ni negociarse en bolsa.
- El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.
- No está obligada a tener junta directiva.
- Cuando se utilice la Sociedad por Acciones Simplificada en fraude a la ley o en perjuicio de terceros, los accionistas y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados (La declaratoria de nulidad de los actos defraudatorios se adelantara ante la Superintendencia de Sociedades).

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Conformación de socios:

Nombre del Socio	Valor Aporte Capital o representación del activo	Valor Aporte Intelectual o conocimiento
Diana Catalina AgudeloBuritica	\$0	Diseño grafico
Alejandra Uran Soto	\$0	Diseño de modas
Jorge Luis Moreno Waldo	\$0	Diseño Industrial

Condiciones, cláusulas o reglas especiales o particulares entre socios

- Según la experiencia del socio deberá aportar su conocimiento en beneficio de la empresa.
- Los aportes de los nuevos socios no superaran más del 30% de las acciones de la empresa.
- Los miembros que sean socios y que a su vez quieran ser empleados de la empresa, deberán respetar la distribución de utilidades para hasta el cuarto año de operación, ya que esta utilidades eran utilizadas para reinversión para la empresa.
- De a ver ingresos, ya sea de capital humano o inversión familiar, solo se les aceptara, en el caso del capital humano como empleados y si es en el caso de inversión, no debe superar más del 10% en compra de acciones.
- Para la salida de socios, se debe tener en cuenta, que si es una persona ajena a lasos familiares, se debe entrar a negociar en buenos términos La venta de las acciones, en el

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

caso de que no se pueda y el socio próximo a salir decida vender a otro tercero, la condición para entrar a ese tercero se hace necesario que tenga las mismas condiciones en calidad intelectual y humana en las entro el anterior socio y además el valor de las acciones no debe superar el 40% del total de las mismas. En caso de que el socio sea un familiar y decida salir, su porcentaje en acciones deberá colocarse en venta inmediatamente a un tercero u otro familiar que decida ingresar, pero que con su conocimiento aporte al desarrollo de la empresa.

- El ingreso de inversionistas estratégicos, está supeditado a la cantidad del monto con el cual ingrese al negocio, para este ingreso la compra de acciones no puede superar más del 50%, el control en su mayoría debe de ser la persona que inicio el negocio.
- La repartición de utilidades entre socios, se harán una vez de haya terminado el cuarto año de operación y sus porcentajes, en el caso de haya socios, serán repartidos en los porcentajes con los que ingresaron en la participación del negocio.
- En caso de muerte e cualquiera de los socios, las acciones pasaran inmediatamente a su beneficiario, pero si el beneficiario no puede aportar al desarrollo de la empresa, se entrara a la negociación inmediata de las acciones que les pertenezca.
- Como capitulación Principal: Todo socio no podrá revelar secretos administrativos. Ni secretos industriales, en caso afirmativo ser procederá a las acciones legales pertinentes.
- Queda prohibido en caso de que exista socios, la competencia desleal en el desarrollo del negocio, esto dará como resultado el retiro inmediato de la sociedad y las acciones pasaran inmediatamente a repartirse entre los demás socios.
- No se hará préstamos a ninguno de los socios.
- Para el caso de los socios familiares, no se deberá involucrar los problemas personales en el equipo de trabajo.
- Se creara un mecanismo de solución de conflictos basado en técnicas administrativas de matriz de consecuencias, de esta forma se hace equitativamente las soluciones a implementar

6.2.2 Legislación vigente que regula la actividad económica

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Consulta de nombre. Este paso permite verificar que su nombre esté disponible para ser registrado.

Consulta de clasificación por actividad económica – código CIU. El Código CIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme que tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías, están conformadas por 6 dígitos numéricos, permitiendo que todos los empresarios puedan Clasificarse dentro de actividades específicas.

Consulta de uso de suelo. Permite conocer los usos permitidos o no para el ejercicio de una actividad en una dirección específica, de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación existente.

Trámite ante la DIAN. De CIU e acuerdo con la normatividad tributaria de la DIAN, para que una persona natural o jurídica pueda matricularse en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, deberá inscribirse previamente en el Registro Único Tributario - RUT. Se debe diligenciar el formulario previo del RUT con la frase "para tramite en Cámara" .Luego debe ser firmado por la persona natural o representante legal y presentarlo personalmente ante juez, notario o el secretario de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (Resolución 1887 de 22 de febrero de 2007). En caso de que el comerciante o sociedad ya tenga NIT, deberá adjuntar el certificado del RUT 0 fotocopia del NIT.

Matricula mercantil. La empresa diligenciará el formulario y entregarlo para la firma por el representante legal de la empresa a matricular Las personas naturales podrá adquirir el formulario o diligenciarlo por internet y deben ser firmados por la persona natural. La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia al efectuar la matricula mercantil remitirá a la DIAN la

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

información pertinente para que esta asigne el NIT el cual quedara Consignado en el certificado del Registro Mercantil o de Existencia y Representación Legal.

Elaborar el documento de constitución de la sociedad. Si se es Persona jurídica podrá elaborar en documento privado los estatutos de la sociedad, conforme a lo estipulado en la Ley 1014 de 2006:

Activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales

Legales vigentes y/o que tengan una planta de personal no superior a diez (10)

Trabajadores. Podrá elaborar en documento privado la minuta de constitución de la Sociedad. Activos totales por valor superior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes y/o que tengan una planta de personal superior a diez (10) Trabajadores. Deberá elaborar escritura pública en cualquier notaria.

Presentar los anteriores documentos en cualquier sede de la cámara de comercio. Si se es persona natural se debe cancelar derechos Cámara; si se es persona jurídica se debe cancelar además, impuesto de registro. Se podrá realizar el pago a la persona que recibe la documentación.

Con estos pasos se obtiene:

- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Asignación del NIT
- Matricula de industria y Comercio.
- Pago del impuesto de Rentas Departamentales de Antioquia para el caso de sociedades
- (Matricula de persona natural no requiere el pago de este impuesto).
- Certificado del RUT por primera vez sin necesidad de desplazarse a la DIAN.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Municipal.
- Registro Mercantil y/o Certificado de Existencia y Representación Legal.

Tener en cuenta

- ***Registro de libros.*** De acuerdo con la Ley si se es persona natural se debe registrar en la cámara de comercio de su jurisdicción los libros de comercio. Si se es persona jurídica debe solicitar, además, la inscripción de los siguientes libros: de actas, de socios, de Acciones, entre otros.
- ***Registro de Proponentes.*** Las personas naturales o jurídicas que aspiren a celebrar con las entidades estatales, los contratos de: obra, consultoría, compraventa y suministro de Bienes muebles, deben inscribirse en el Registro de Proponentes.
- ***Tramites de funcionamiento.*** Una vez la empresa ha sido constituida, el empresario debe realizar una serie de gestiones que garantizan el legal funcionamiento de su empresa y/o establecimiento. Las entidades a las que se deben contactar y los tramites que debe realizar:
- ***Cámara De Comercio De Medellín para Antioquia.*** Renovación de la matrícula mercantil: la renovación debe hacerse cada año, entre el 1 de Enero y el 31 de marzo ante la Cámara de Comercio.
- ***Dirección De Impuestos Y Aduanas Nacionales – DIAN.*** Solicitud de autorización para numeración de facturación - DIAN: si se es persona natural o jurídica y es responsable del impuesto sobre las ventas IVA, debe solicitar autorización ante la Dirección de

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN, para La numeración de las facturas que se debe imprimir.

- ***Diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias:*** si la empresa debe

Recaudar el IVA, se debe presentar la declaración bimestral dentro de los plazos

Establecidos.

Secretaria De Hacienda Del Municipio De Medellín.

Declaración de industria y Comercio: los empresarios deben presentar durante los cuatro (4) primeros meses de cada año, ante el municipio respectivo, la declaración privada, correspondiente a los ingresos brutos del año inmediatamente anterior. Esta declaración sirve para que la Subsecretaria de Rentas actualice el impuesto facturado.

Tramites de seguridad social y aportes parafiscales.

Estos trámites son indispensables para garantizar la seguridad social de los empleados:

Tramites de seguridad social

- Inscribirse ante una empresa Administradora de Riesgos Profesionales.
- Afiliar a los trabajadores al sistema de seguridad social y de pensiones ante las entidades Promotoras de Salud y fondos de pensiones, además de afiliarlos a un fondo de cesantías
- Inscribirse seguridad industrial.

Aportes parafiscales.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

De acuerdo a las remuneraciones que mensualmente devenguen los trabajadores se debe aportar a las siguientes entidades:

- SENA
- ICBF
- Caja de compensación familiar

Otros trámites que se deben realizar dependiendo de La actividad económica

- Superintendencia De Industria Y Comercio: Es el registro de la marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).
- Servicios complementarios consulta del estado del trámite: realizados los trámites de inscripción, con el número del comprobante de pago (radicado), se consulta el estado del trámite en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

6.2.3 Presupuesto de gastos de constitución de la S.A.S.

Requisitos:

Elaborar documento privado de constitución.

Este debe estar autenticado ante Notaria por todos los accionistas o realizar presentación personal ante Cámara de Comercio. (En el evento que haya aporte de establecimiento de comercio, deberá efectuarse reconocimiento de contenido de documento ante Notaria por parte de todos Los accionistas). Capital suscrito mínimo: \$1.872.000 para un costo de \$193.000

Comprar y diligenciar formularios para MATRICULA MERCANTIL. \$4.200 valor aproximado

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Diligenciar el PRE-RUT en la página de la DIAN (www.dian.gov.co) y adjuntar:

- Fotocopia del documento de identificación del representante legal, debe exigirse La exhibición del documento original.
- Fotocopia de la tarjeta profesional de abogado, en caso de realizar el trámite a través de apoderado, debe exigirse la exhibición del documento original.
- Fotocopia del poder otorgado al abogado, este debe contener el sello de vigencia que no ha sido revocado.
- Fotocopia de la factura de servicios públicos domiciliarios o recibo del impuesto predial pagado o boletín de nomenclatura catastral, debe exigirse la exhibición de la original de la factura de servicios públicos o recibo del impuesto predial pagado o boletín de nomenclatura catastral.

Tener en cuenta. Para la asignación del NIT definitivo, se debe abrir previamente una cuenta bancaria y dirigirse directamente a la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN para su formalización.

Se debe reportar. Se tiene 30 días, después de la asignación del Nit temporal, para la formalización y actualización del Nit definitivo ante la DIAN; termino después del cual será cancelado automáticamente

Una vez obtenido el RUT definitivo se debe llevar a la Cámara de Comercio, la fotocopia del mismo para ingresar el número de NIT en los registros.

Obligaciones

- DIAN: Considerando la proyección de ingresos, la empresa se ubicará en el régimen común debe solicitar asesoría para el cumplimiento de obligaciones tributarias propias de este régimen.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- CAMARA DE COMERCIO. Se debe renovar el registro mercantil cada año antes del 31 de marzo de cada año. (de acuerdo con el total de activos).
- INDUSTRIA Y COMERCIO. Esta obligación corresponde al impuesto de Industria y comercio del Municipio de Medellín (se liquida de acuerdo con el promedio mensual de costo aproximado según capital suscrito ingresos base gravable).

Tabla Registro legal de la empresa

Resumen de Registro Legal de la empresa				
	Cámara de Comercio	IAN	Industria y Comercio	EPS AFP- ARP
Consulta de nombre (evita que la empresa tenga nombre similar a otra ya registrada)				
Consulta de actividad económica CIU (código o número que clasifica la actividad económica que va a realizar la empresa)				
Consulta de uso de suelo (permite conocer si existen restricciones o prohibiciones en el lugar donde se tiene pensado instalar la empresa, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación)				
Inscripción en el registro mercantil y obtención de la matrícula mercantil del comerciante y del establecimiento,				

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

<p>persona natural – CC</p> <p>Dado el 28 de febrero de 2008</p>				
<p>Asignación del número de identificación tributaria NIT (persona natural – CC) RUT</p> <p>Dado el 28 de febrero de 2008</p>				
<p>Matricula de industria y comercio ante la subsecretaria de rentas municipales</p> <p>Dado el 28 d febrero de 2008</p>				
<p>Afiliación a seguridad social (pagos oportunos, actualización de datos, vigencia)</p>				

Fuente: Autor del proyecto

6.2.4 Consulta de nombre en la Cámara de Comercio

The screenshot shows the 'Registro Único Empresarial' (RUE) website interface. The header includes the RUE logo and the text 'Registro Único Empresarial Cámaras de Comercio'. Below the header, there are navigation links: 'Inicio', 'Registro Mercantil Expand', 'Registro Mercantil', and 'Registro de Proponentes Expand'. The main content area is titled 'Consultas de Homonimia' and contains instructions for performing searches. Below the instructions, there are two search input fields: 'Consulta por nombre' with the value 'Sentiz' and 'Consulta por palabra clave'. Both fields have a 'Consultar' button next to them. At the bottom, there is a table with columns: 'Cámara de Comercio', 'Matrícula', 'Razón Social', 'Sigla', 'Tipo de identificación', 'No. Identificación', and 'Organización Jurídica'. The table contains one row of data: 'BARRANQUILLA', '297194', 'SENTI2', 'SIN IDENTIFICACION', and 'ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO'.

Cámara de Comercio	Matrícula	Razón Social	Sigla	Tipo de identificación	No. Identificación	Organización Jurídica
BARRANQUILLA	297194	SENTI2		SIN IDENTIFICACION		ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

7 Plan Financiero

Este modulo manifiesta las necesidades de costos, gastos y de inversión que requiere el proyecto y bajo herramientas contables muy específicas, como determinar la viabilidad financiera del proyecto, tanto para el interesados como para los posibles inversionistas, de esto depende en gran medida la toma de decisiones con el fin de colocar en marcha todo el diseño del plan de negocios.

Vale aclarar que se hace todo el proceso en el año 2010 debido a la vigencia de la nueva ley de la reforma tributaria desaparece los parafiscales.

Enero 01/2010. Se constituye la empresa Senti2 la cual se dedicará a venta y diseño de estampación digital personalizada en diferentes prendas, la sociedad se crea con 1.000 acciones autorizadas a un valor nominal de \$10.000 cada una, de las cuales los socios adquieren las siguientes:

SOCIO	ACCIONES	TOTAL APORTE	TIPO DE APORTE	MOMENTO DE PAGO
A	150	1.500.000	Muebles y enseres	EN LA CONSTITUCIÓN
B	300	3.000.000	100 Camisetas para la venta	EN LA CONSTITUCIÓN
C	200	2.000.000	Equipo de cómputo	EN LA CONSTITUCIÓN
D	100	1.000.000	Dinero en efectivo	EN LA CONSTITUCIÓN

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

E	100	1.000.00 0	Dinero en efectivo	EN LA CONSTITUCIÓN
TOTAL	850	8.500.00 0		

Enero 03.- Hace apertura de cuenta corriente en el Bancolombia con lo existente en caja

Enero 06.- Se contrata el siguiente personal una administradora con un sueldo de \$750.000 mensuales, un operario de maquinaria de estampación con el mínimo y un Gerente con \$4.500.000.

Enero 08.- Compra a Crédito 50 Camisetas a régimen común a \$35.000 Cada uno.

Enero 10.- Vende de contado a Régimen simplificado 5 Camisas a \$50.000 cada uno

Enero 11.- Solicita un crédito al Bancolombia por \$20.000.000 para ser pagado con 12 cuotas fijas a una tasa de interés del 15% anual.

Enero 16.- Hace apertura de un CDT por valor de \$5.000.000 a una tasa del 6% anual pagadera trimestre anticipada.

Enero 20.- Paga servicios públicos por valor de \$500.000

Enero 23.- Vende de contado a Régimen común 60 Camisas a \$45.000 cada uno.

Enero 25.- Compra de Contado a Régimen común, 10 Camisas a \$40.000 cada uno.

Enero 26.- Hace apertura del fondo de caja menor con una base de \$500.000.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Enero 28.- Hace reembolso de caja menor así: Gastos transportes \$120.000, gastos papelería \$80.000, elementos de aseo y cafetería \$150.000.

Enero 31.- Paga la nómina.

Teniendo en cuenta que la empresa lleva sus inventarios por el sistema permanente, los valúa con el método promedio ponderado y deprecia en línea recta, se solicita hacer los estados financieros a enero 31/2010.

Solución

Primero haremos los asientos contables, luego haremos los ajustes necesarios para después hacer un balance de prueba y terminar con el Estado de Resultados y el Balance General

Asientos, movimientos o registros contables

Enero 01.- Por la constitución, registro del capital autorizado:

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
310510	CAPITAL POR SUSCRIBIR	10.000.000	
310505	CAPITAL AUTORIZADO		10.000.000

Por la suscripción de acciones

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
310510	CAPITAL POR COBRAR	8.500.000	
310505	CAPITAL POR SUSCRIBIR		8.500.000

Por el pago de capital suscrito

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1105	Caja general	2.000.000	
1435	M/cia no fabricada por la empresa	3.000.000	
152405	Equipo de oficina	1.500.000	
152805	Equipo de procesamiento de datos	2.000.000	
310510	CAPITAL SUSCRITO POR		8.500.000

Enero 03.- Hace apertura de cuenta corriente en el Bancolombia con lo existente en caja

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
111005	Bancos nacionales	2.000.000	
110505	Caja general		2.000.000

Enero 06.- COMO ES SOLO LA CONTRATACIÓN, CONTABLEMENTE NO HAY MOVIMIENTO.

Enero 08.- Compra a Crédito 50 Camisas a régimen común a \$35.000 Cada uno.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1435	M/cia no fabricada por la empresa	1.750.000	
2408	Iva por Pagar (descontable)	280.000	
2365	Retención en la fuente por pagar		61.250
2205	Proveedores nacionales		1.968.750

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Ahora tenemos 150 Camisetas que valen \$4.750.000, entonces calcula en promedio cuál es el valor de cada uno. Para esto es importante llevar el KARDEX.

Enero 10.- Vende de contado a Régimen simplificado 5 Camisas a \$50.000 cada uno

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
111005	Bancos nacionales	290.000	
2408	Iva por Pagar (generado)		40.000
4135	Comercio por mayor y menor		250.000

Como se vendió a un Régimen simplificado, éste no hace retención, además la base es inferior a la estipulada.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
6135	Costo de Ventas	158.333	
1435	M/cia no fabricada por la empresa		158.333

Como el sistema de inventarios es permanente se debe reconocer el costo de ventas usando el promedio ponderado

Enero 11.- Solicita un crédito al Bancolombia por \$20.000.000 para ser pagado con 12 cuotas fijas a una tasa de interés del 15% anual.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
111005	Bancos Nacionales	20.000.000	
2105	Obligaciones financieras Bcos. Nales.		20.000.000

Movimiento por el otorgamiento del crédito.

Enero 16.- Se hace apertura de un CDT por valor de \$5.000.000 a una tasa del 6% anual pagadera trimestre anticipada.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1225	Inversiones en CDT	5.000.000	
1110	Bancos Nacionales		4.930.250
1355	Anticipo de Impuestos	5.250	
2705	Ingresos Recibidos por anticipado		75.000

Los intereses tienen retención del 7 y como nos pagan 3 meses por anticipado, nace un pasivo diferido (2705)

Enero 20.- Paga servicios públicos por valor de \$500.000

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
5135	Gastos por servicios	500.000	
1110	Bancos Nacionales		500.000

Enero 23.- Vende de contado a Régimen común 60 Camisetas a \$45.000 cada una.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
6135	Costo de Ventas	1.900.000	
1435	M/cia no fabricada por la empresa		1.900.000

Enero 25.- Compra de Contado a Régimen común, 10 Camisas a \$40.000 cada uno.

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1435	M/cia no fabricada por la empresa	400.000	
2408	Iva por Pagar (descontable)	64.000	
1110	Bancos Nacionales		464.000

La base no da para hacer retención en la fuente.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

		TRA NS	EXTR .	DEVE N				CC.	DO
Gerente	3.750.0 00	0	0	3.750.0 00	150.0 00	187.5 00	36.000	373.500	3.376.5 00
Administra dora	625.00 0	53.00 0	0	678.00 0	25.00 0	25.00 0		50.000	628.00 0
Operario	446.33 3	53.00 0	0	499.33 3	17.85 3	17.85 3		35.706	463.62 7
TOTAL	4.821.3 33	106.0 00	0	4.927.3 33	192.8 53	230.3 53	36.000	459.206	4.468.1 27

CALCULO RETENCIÓN EN LA FUENTE DEL GERENTE

Salario	3.750.000
(-) Aporte Obligatorio a Pensión	187.500
Base I	3.562.500
8-) 25% Exento	890.625
Base II	2.671.875
(-) Aporte Obligatorio a Salud	150.000
Base Gravable	2.521.875
UVT'S	2.521.875/24.555
Total UVT'S	102.70

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

(-) UVT'S Exentas	95.00
UVT'S Gravadas	7.70
% según tabla	1.46
En Pesos (1.46*24.555)	\$35.850

APORTES A SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES POR PARTE DEL PATRONO

CONCEPTO	BASE	%	VR. APORTE
E.P.S	4.821.333	8.5%	409.813
F.P.	4.821.333	12%	578.560
A.R.P.	4.821.333	2.436%	117.448
CAJA C.F.	4.821.333	4%	192.973
I.C.B.F.	4.821.333	3%	144.640
SENA	4.821.333	2%	96.427

PROVISIONES PARA PRESTACIONES SOCIALES A CARGO DEL PATRONO

CONCEPTO	BASE	% PROV	VR. PROVISIÓN
CESANTIAS	4.821.333	8.33%	401.617
INT/CESANTIAS	4.821.333	1%	4.016

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

PRIMA DE SERV	4.821.333	8.33%	401.617
VACACIONES	4.821.333	4.17%	201.050

MOVIMIENTO CONTABLE POR EL REGISTRO DE LA NOMINA (COMPROBANTE DE DIARIO)

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
510506	Sueldos	4.821.333	
510527	Auxilio de Transporte	106.000	
510530	Cesantías	401.617	
510533	Intereses sobre Cesantías	4.016	
510536	Prima de Servicios	401.617	
510539	Vacaciones	201.050	
510568	Aportes A.R.P.	117.448	
510569	Aportes E.P.S.	409.813	
510570	Aportes Fondo de Pensiones	578.560	
510572	Aportes Cajas de Compensación Familiar	192.973	
510575	Aportes I.C.B.F.	144.640	
510578	Aportes Sena	96.427	

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

237005	Aportes E.P.S.		602.666
237006	Aportes A.R.P.		117.448
237010	Aportes I.C.B.F., SENA Y C.C.F.		434.040
238030	Aportes Fondo de pensiones		808.913
236505	Rete fte. Salarios		36.000
261005	Provisión Cesantías		401.617
261010	Provisión Intereses/cesantías		4.016
261015	Provisión Vacaciones		201.050
261020	Provisión Prima de Servicios		401.617
1110	Bancos Nacionales		4.468.127
	TOTALES	7.475.494	7.475.494

MOVIMIENTO CONTABLE POR EL REGISTRO DE LOS AJUSTES

Depreciación del equipo de oficina y del computador:

Depreciación Equipo de Oficina $1.500.000/10 = 150.000/12 = 12.500$ por el mes

Depreciación Equipo de Cómputo $2.000.000/5 = 400.000/12 = 33.333$ por el mes

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Causación de Intereses del préstamo:

$$20.000.000 * 1.5\% = 300.000 / 30 * 20 = 200.000$$

Amortización intereses de la inversión:

$$5.000.000 * 0.5\% = 25.000 / 30 * 15 = 12.500$$

CÓDIGO	CUENTA	DEBE	HABER
5160	Gastos depreciación	45.833	
5305	Gastos Financieros	200.000	
2705	Ingresos recibidos por Anticipado	12.500	
159215	Depr. Acumulada Equipo de oficina		12.500
159220	Depr. Acumulada Equipo de Cómputo		33.333
2335	Costos y gastos por pagar		200.000
4210	Ingresos financieros		12.500

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

SENTI2

BALANCE DE PRUEBA

A ENERO 31 DE 2010

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA MENOR	500.000	
BANCOS	14.115.123	
INVERSIONES EN CDT	5.000.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS	99.750	
MERCANCIA NO FABRIC POR LA EMP	3.091.667	
EQUIPO DE OFICINA	1.500.000	
EQUIPO DE PROCESAMIENTO DE DATOS	2.000.000	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		45.833
OBLIGACIONES FINANCIERAS		20.000.000
PROVEEDORES		1.968.750

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

COSTOS Y GASTOS POR PAGAR		200.000
RETEFUENTE POR PAGAR		97.250
APROPIACIONES DE NÓMINA		1.154.154
ACREEDORES VARIOS		808.913
IVA POR PAGAR		128.000
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO		62.500
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES		1.008.300
COMERCIO POR MAYOR Y MENOR		2.950.000
INGRESOS FINANCIEROS		12.500
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO		8.500.000
GASTOS DE PERSONAL	7.475.494	
GASTOS POR SERVICIOS	500.000	
GASTOS POR DEPRECIACION	45.833	

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

GASTOS DIVERSOS	350.000	
GASTOS FINANCIEROS	200.000	
COSTO DE VENTAS	2.058.333	
TOTALES	36.936.200	36.936.200

Nota: Una vez cuadrado el balance de prueba podemos proceder a elaborar el estado de resultado y el balance general

SENTI2

ESTADO DE RESULTADO

A ENERO 31 DE 2010

INGRESOS OPERACIONALES		2.950.000
Comercio por mayor y menor	2.950.000	
COSTO DE VENTAS		<u>(2.058.333)</u>
UTILIDAD EN VENTAS		891.667

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

GASTOS OPERACIONALES 8.371.327

Gastos de Personal	7.475.494
Gastos por Servicios	500.000
Gastos por Depreciación	45.833
Gastos Diversos	<u>350.000</u>

UTILIDAD OPERACIONAL (PÉRDIDA) (7.479.660)

INGRESOS NO OPERACIONALES 12.500

Ingresos Financieros	<u>12.500</u>
----------------------	---------------

GASTOS NO OPERACIONALES 200.000

Gastos Financieros	<u>200.000</u>
--------------------	----------------

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (7.667.160)

Representante Legal

Contador

Revisor Fiscal

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

SENTI2

BALANCE GENERAL

A ENERO 31 DE 2010

ACTIVOS

PASIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

PASIVOS A CORTO PLAZO

25.427.867

Disponible

14.615.123

Obligaciones Financieras

20.000.000

Caja

500.000

Proveedores

1.968.750

Bancos

14.115.123

Costos y gastos x pagar

200.000

Inversiones

5.000.000

Retefuente x pagar

97.250

Invers. en CDT

5.000.000

Aprop. De Nómina

1.154.154

Deudores

99.750

Acreedores Varios

808.913

Ant. De Imptos

99.750

Iva por pagar

128.000

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Inventarios	3.091.667	Ingresos Rec. X Antic.	
62.500			
M/cia No Fab x Em	3.091.667	Pasivos Estimados y Prov.	
1.008.300			
Prop. Pl. y Equipo	3.454.167	TOTAL PASIVO	
25.427.867			
Equipo de Oficina	1.500.000	PATRIMONIO	
Equ. de Computo	2.000.00	Capital Suscr. Y pagado	8.500.000
Dep. Acumulada (45.833)		Pérdida del ejercicio	
<u>(7.667.160)</u>			
		TOTAL PATRIMONIO	
832.840			
TOTAL ACTIVOS	<u>26.260.707</u>	TOTAL PASIVO Y	
PATRIMONIO	<u>26.260.707</u>		

*Diana Catalina Agudelo**Andres Felipe Agudelo*

Representante Legal

Contador

Revisor Fiscal

Proyecciones a 5 años

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

1-2 mes: apertura de la microempresa, un ambiente cómodo, llamativo, excelente espacio, realización de promociones y establecer el local como un sitio estratégico.

3-4 mes: se hace énfasis en la promulgación y publicidad.

5-6 mes: creación de estrategias para el crecimiento comercial y búsqueda de nuevos proveedores.

7-8 meses: implementación de tácticas enfocadas a la fidelización de clientes.

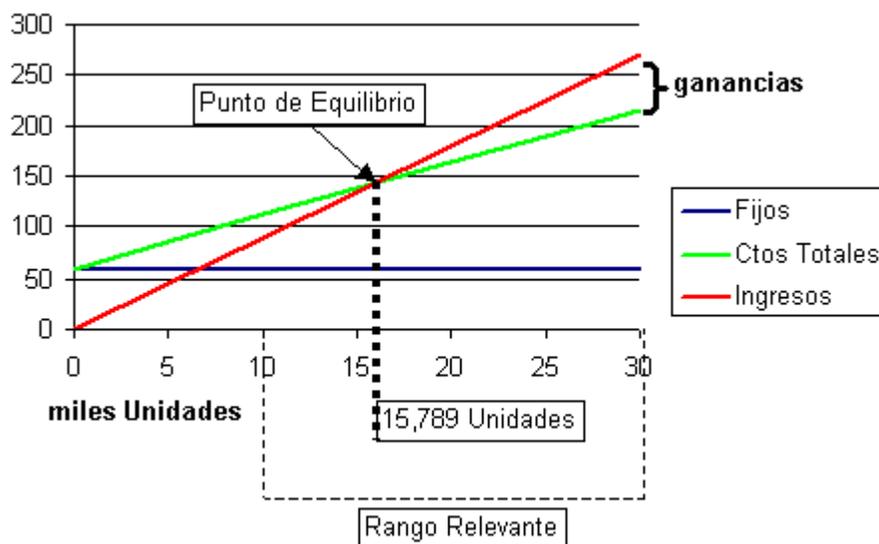
9-10 meses: creación de nuevos cargos autorizados

11-12: se hace énfasis en la inversión de nueva maquinaria e indumentaria.

1 año a 5 años (largo plazo)

- Establecer una economía estable y madura.
- Expansión de la planta a nivel regional, con nuevas sedes.
- Nuevos socios lo que implica crecimiento en el capital.
- Consecución de clientes a nivel nacional e internacional.
- Capacitaciones para los empleados.
- Consecución de maquinaria más moderna, que agilice los procesos.
- Neuromarketing , nuevos modelos de estampación e innovación.
- Comercialización de nuevos productos.
- Alianza con ciudad Cluster Medellín

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.



Evaluación del proyecto: TIR, VPN. Punto de equilibrio.

Inversión inicial	60000
Valor de rescate	0
Flujo neto de efectivo	25000
Vida en años	3 años

Diagrama de flujo de caja



$$VNP = -I + \sum_{t=1}^n \frac{fne}{(1+i)^t}$$

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

$$0 = -60 + \frac{25}{(1+i)} + \frac{25}{(1+i)} + \frac{25}{(1+i)}$$

$$-60 + 25 \left[\frac{1 - (1+i)^{-3}}{i} \right] = 0$$

$$25 \left[\frac{1 - (1+i)^{-3}}{i} \right] = 60$$

$$\frac{1 - (1+i)^{-3}}{i} = \frac{60}{25}$$

$$25 \left[\frac{1 - (1+i)^{-3}}{i} \right] = 2.4$$

Si $i = 11\%$

$$\frac{1 - (1 + 0.11)^{-3}}{0.11} = 2.4437$$

Si $i = 12\%$

$$\frac{1 - (1 + 0.12)^{-3}}{0.12} = 2.4018$$

Se aproxima más...

TIR $\approx 12\%$

Del dinero invertido se recupera en promedio el 12 % cada año \approx

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

8 Plan puesta en marcha

Organismos de apoyo: Osterwalder (2008) en la revista MBA EAFIT expresa que la red de aliados permite lograr ciclos de innovación más rápidos y exitosos cada vez es más importante apalancarse en recursos y actividades de terceros, con los que se pueda lograr construir o complementar la oferta de valor u optimizar costos.

Según el mismo Osterwalder, es importante reflexionar sobre el papel de los aliados cuando se consolide el negocio:

¿Se trabaja con aliados en un grado suficiente?

¿Qué también se trabaja con los socios y proveedores?

¿Qué tanto se depende de los socios y proveedores?

Para el caso del presente proyecto, la Guía de inicio para micro y pequeñas empresas de Medellín ciudad Clúster, determina que en la ciudad de Medellín se cuenta con diferentes entidades, programas y concursos para apoyar a los emprendedores, por lo cual es necesario y conveniente conocerlos con antelación para saber a cuál acudir como posibles organismos de apoyo en la propuesta empresarial:

Secretaria de la Mujer: Financia emprendimiento de la mujeres de Medellín o proyectos con componentes de equidad y género.

Concurso Capital Semilla: Esta iniciativa, liderada por el programa Cultura E, posibilita que el emprendedor pueda participar con sus proyectos siempre que se encuentre ubicado en los estratos 1,2 y 3 de Medellín.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

CEDEZOS: Son los Centros de Desarrollo Zonal de Medellín, existen once en la ciudad, ubicados en sitios estratégicos. El personal de estas entidades ayuda al empresario a definir adecuadamente su plan de negocios. Desarrolla sus actividades en asocio con el Banco de las Oportunidades, posibilitando préstamos para iniciar empresa a los habitantes de Medellín, con un interés de 0,91% mensual.

Emprendimiento de universitarios: En Medellín hay otras oportunidades para que el emprendedor técnico, tecnólogo o universitario presente sus ideas y proyectos. Cerca de cuarenta instituciones de educación superior, mediante sus unidades de emprendimiento, conectadas con los diferentes fondos de financiación a nivel nacional, brindan sus puertas para apoyar con créditos los proyectos de negocios generadores de empleo.

Cronogramas (Diagrama de Gantt)

Tiempo (semana)											0	1	2	3	4	5
Actividades																
Recolección e investigación de Datos.(MARCONCONCEPTUAL)	■	■	■													
Asesoría avance	■	■	■													
Diseño de información primaria y vistas				■	■	■										
Asesoría avance				■	■	■										
Trabajo de campo , visitas a la empresa				■	■	■										
Análisis resultados							■	■	■							

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

9 Plan de contingencia

Los riesgos son inevitables pues toda empresa los trae. Hay que incluirlos en el plan de Negocios, obviamente sin darles más despliegue que a las oportunidades. Lo importante es dejar claro cómo se afrontarían los riesgos, cómo se reduciría su impacto y, en lo posible, cuantificar los efectos de cada uno de ellos. Estos riesgos deberán ser analizados desde el punto de vista económico, social, cultural, ambiental y político.

Isabel García Méndez (2009), en la revista *Emprendedores*, expresa que un Plan de Contingencia debe figura los escenarios más favorables o los menos favorables, qué consecuencias se pueden derivar y qué medidas adoptaría la compañía. Este apartado debe responder a las siguientes preguntas: ¿He previsto el escenario más desfavorable? ¿He dejado claras las medidas que adoptaré en esa situación? ¿Queda claro cómo se puede desentender el inversor en un plazo medio?

9.1 Análisis de riesgos:

A continuación se identifican las posibles fuentes de riesgos para la empresa los cuales son todos aquellos eventos que se puedan presentar, a nivel económico, social, cultural, ambiental y político y que afecten notoriamente la utilidad de la empresa haciendo que esta no se pueda garantizar a lo largo del tiempo.

Para tal efecto se considera:

9.1.1 A nivel económico

Estas son las variables que miden el resultado económico de nuestra empresa.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- La incertidumbre producida en el rendimiento de la inversión debido a los cambios ocurridos en el sector en que operará la empresa.
- Descenso en el poder adquisitivo de los potenciales clientes.
- Elevación del costo de la mano de obra de los terceros cuando se maquile o contrate la producción o prestación del servicio.
- Elevación del costo de la materia prima.
- Incremento de la competencia.
- Cambios en los gustos de los consumidores
- Cambios en las políticas de gestión de la empresa.
- Incumplimiento en los pagos a proveedores
- Sobreendeudamiento con bancos
- Pérdida de clientes
- Amenaza de sustitución de la marca de la empresa en el mercado con una variedad de productos altamente competentes tanto en calidad como en precio

9.1.2 A nivel social

- Baja aceptación del producto o servicio ofertado por la empresa.
- Falta de incentivos y motivación al cliente.
- Monotonía en la atención del cliente y en la presentación del producto en el almacén.
- Ingresos económicos poco adecuados y la falta de incentivos para los empleados los desmotiva a trabajar y atender bien al cliente.
- A nivel cultural: Rechazo de nuestro público objetivo por parte de las demás personas.

9.1.3 A nivel ambiental

* Generación altamente notoria de algún tipo de contaminación por parte los procesos que se emplean durante la producción o prestación del servicio.

9.1.4 A nivel Político:

* El riesgo de pérdidas debido a la falta de acuerdos legales con terceros.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Cambios en la normatividad del sector donde opera la empresa a nivel político, como implementación de leyes que en lugar de beneficiarnos nos afecten.

9.2 Análisis de sensibilidad y plan de contingencia

PLAN DE CONTINGENCIA		
	Amenazas	Mecanismos de salida
Análisis de riesgo	<p>Sanciones por omisión de normas</p> <p>Financiera</p> <p>robo de información</p>	<p>Capacitación en normatividad: normas ambiental, normas contables y gestión de riesgos (financieros, sociales, ocupacionales, información entre otros)</p> <p>Implementación de software de seguridad</p>
	<p>Posible rechazo a la marca por fidelización a otras marcas posicionadas o acciones de la competencia</p> <p>Disminución de las ventas</p>	<p>Posicionamiento de marca</p> <p>Desarrollar planes de fidelización de los clientes y la ampliación de cobertura y mercado.</p> <p>Realización de campañas comerciales y desarrollo de nuevas estrategias de mercado.</p>

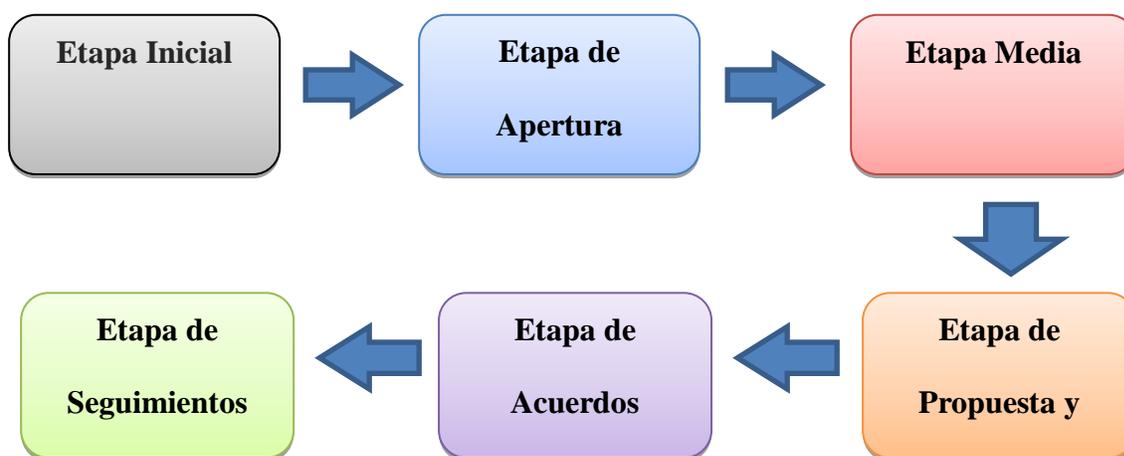
PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Análisis de sensibilidad	Variación de los ingresos, costos y/o gastos.	El incremento del 10% de costos y gastos, sin cambio en el nivel de sus ingresos (compensación).
--------------------------	---	--

Del análisis de sensibilidad se desprende:

- Variables controlables: Precio - Producto- Logística - Comunicación
- Variables no controlables: Competencia - Consumidores - Entorno (político, social, económico, cultural)

9.3 Políticas de Negociación: Según Julia Lizette Villa, la negociación presenta etapas como:



Fuente: Julia Lizette Villa

Etapa Inicial: Es la etapa de la búsqueda de la información

- Etapa de Apertura: Se conocen las partes y negocian, se declaran las metas y objetivos de ambas partes
- Etapa Media: La oferta es rechazada, aceptada o se propone contraoferta.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Etapa de Propuesta y Contrapropuesta: Se analizan las propuestas.
- Etapa de Acuerdos: Cuando se establece un acuerdo conveniente para las dos partes, se espera consolidar relación comercial de largo plazo.
- Etapa de Seguimiento: Cumplir con lo acordado, dar seguimiento a la negociación.

Categorías y subcategorías generadas para hacer el análisis de la información recolectada.

	Categoría	Su categoría	Conceptualización
1	Empresa ESTAMPART	- Diseño de estampado	Empresa encargada de diseño digital
2	Reconocimiento en el mercado	- Marketing. - Posicionamiento en el mercado	Llegar a ser una empresa líder en el mercado (ser una empresa reconocida).
3	Imagen corporativa	-Comunicación visual -Identidad	Medio para transmitir y mostrarle al público lo que la empresa quiere reflejar = su razón de ser.
5	Competencia de mercado	-Estrategias de ventas -Satisfacer a los clientes	Empresas que realizan la misma actividad y compiten para atraer a los consumidores. Ofrece un entorno competitivo a las empresas y también a los consumidores.
8	Impacto visual	-Función de la imagen -Lanzar nuevas propuestas	Es el efecto que produce sobre una persona la visión de un

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

			objeto en un lugar determinado.
9	Publico objetivo	- Jóvenes	Son a quienes la empresa dirige sus productos.
14	Desarrollo de imagen	-Logotipo -Símbolo	Es un conjunto de normas de diseño que una empresa establece para la comunicación de su marca y diferentes productos.
15	Diseño	-Creatividad -Arte -Inspiración	El proceso de crear y desarrollar un nuevo objeto o medio de comunicación.
19	Conjunto de elementos visuales	-Identificación de nuestra percepción -Material	Componentes para realizar un diseño, tienen forma, color medida y textura.
20	Diseño grafico	-Métodos para crear -Diseñador	Se refiere al proceso (diseño) por el se crea la comunicación y los productos.
21	Artes visuales	-Composición -Dibujo	Formas de arte que crean obras que son principalmente visuales.
22	Publicidad	-Productos -Servicios	Es una forma de comunicación para persuadir al público.

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

24	Creatividad	-Pensamiento original -Innovación	Generación de nuestras ideas y conceptos.

10 Resultados, conclusiones y recomendaciones

- La comercialización del servicio, se realizará con la fuerza de ventas propia de la empresa, la cual permitirá inducir y posicionar el producto/servicio
- En lo relacionado con el precio de la estampación se puede decir que este es competitivo frente a las otras empresas que realizan labores con la estampación común
- La localización en la ciudad de Medellín es un punto estratégico, ya que facilita la comunicación y relación con proveedores, el acercamiento a eventos de la moda y los textiles y la probable presencia en el cluster de la confección y la moda.
- El negocio puede ser rentable si se considera los manejos adecuados en cuanto a personal, administración, finanzas, entre otros.
- La propuesta de empresa, puede llegar a posicionarse rápidamente en el mercado, ya que los clientes están ingresando en la era de la consciencia ecológica.
- Aunque financieramente el proyecto es rentable, bajo los supuestos mencionados en el presente trabajo, se pretende también que la marca sea reconocida a nivel local y nacional, por la implementación de estándares de calidad y la permanente innovación.
- Los supuestos establecidos para la proyección de la información financiera, se soportan en una base de clientes potenciales ya estudiada e identificada.
- Mediante este plan de negocios se ha pretendido establecer cuáles serían todos los pasos a seguir para la creación de una empresa de empaques ecológicos. Las respuestas obtenidas, cumplen con los objetivos de inversión rentable a favor del inversionista y de un producto atractivo a favor del cliente.
- La implementación del proyecto debe ser realizada en un corto plazo, de lo contrario es necesario incluir factores internos y externos que surgen en condiciones cambiantes, como: aspectos legales, culturales, económicos, etc

Sugerencias

- Mantener una capacitación y asesoramiento continuo, que garantice la calidad en los procesos de producción
- Aprovechar los adelantos tecnológicos actuales
- Apoyarse en maquiladoras

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

- Mantener las ventas e ingresos proyectados, ya que sin ello no es fácil soportar un alza o incremento en los egresos

Reseña Bibliográfica

Estudios de la ESPE (Escuela Politécnica del Ejército) elaborado por CEAC Departamento Económico Administrativo y de Comercio). Consultado (abril 2013). Descargado de <http://www.slideserve.com/tab/estudio-para-la-creaci-n-de-una-empresa-que-preste-el-servicio-de-estampaci-n-textil-con-impresi-n-digital-directa-a-p>

Bibliografía

Revista Empresa e Iniciativa Emprendedora. Plan de negocios para montar una tienda de camisetas personalizadas. Consultado (abril 2013). Descargado de:

<http://www.empresaeiniciativaemprendedora.com/>

Referencias Bibliográficas

<http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf>

Bases de datos

Redalyc: Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. Bases de datos multidisciplinaria.

DOAJ: Base de datos que cubre servicio gratis y completo de revistas científicas.

BDCOL: Biblioteca Digital Colombiana, perteneciente a RENATA (Red Académica de Tecnología Avanzada).

Revistas digitales:

Revista digital de Universia, Emprendedores. Dedicada a informar sobre innovaciones en la economía para informar a una creciente cantidad de personas que deseen constituirse en emprendedores.

Libros:

Pilonieta, O. (2009). El docente como formador y promotor del emprendimiento. Cámara de Comercio de Bogotá.

Méndez, C. (2008). Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Bogotá. Editorial Limusa

Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia. Scientia et technica. Universidad Tecnológica de Pereira. Mayo 2007

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Publicaciones electrónicas:

Nueno, P. (2011). Emprendiendo hacia el 2020. Grupo Editorial Planeta

Armesto, Matilde. (2012). Empresa en el aula. Editorial Editex

Referencias de internet:

Cultura e. ¿Dónde buscar financiación en Medellín? Disponible en:

http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/especiales/Paginas/Buscar_financiacion_Medellin.aspx. Consulta [Febrero 2013]

Fondo Emprender SENA. ¿Quiénes pueden ser beneficiarios del Fondo Emprender SENA?

Disponible en:

<http://www.fondoemprender.com/BancoConocimiento/b/beneficiarios/beneficiarios.ASP>.

Consulta [Febrero 2013]

Interactuar. Ofrecimiento de Microcrédito. Disponible en:

<http://www.interactuar.org.co/web/ServiciosFinancieros/tabid/130/Default.aspx>. Consulta

[Febrero 2013]

Microempresas de Antioquia. Microfinanzas. Disponible en:

<http://www.meda.org.co//microempresas/vp63/sp/>. Consulta [Febrero 2013]

Banco de las Oportunidades. Línea de Crédito para Egresados de Educación Superior.

Disponible en:

<http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Paginas/BancodelasOportunidades.aspx>.

Consulta [Febrero 2013]

PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA.

Bancamía. Credimía Semilla. Disponible en

http://www.bancamia.com.co/credimia_semilla.php. Consulta [Febrero 2013]

Gómez. F. (2009). Análisis para la gestión financiera para pequeños negocios. Trabajo de grado para optar título en Doctorado. Universidad Javeriana

Borello. Antonio. Presentaciones en Formación de Empresarios Integrales. Disponible en

<http://es.slideshare.net/jcfdezmx2/el-plan-de-negocios>. Consulta [Marzo 2013]