

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA
DE DISEÑO GRÁFICO MAX DISEÑO S.A.S

LILIANA MARCELA TANGARIFE CORTÉS

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO
FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO
TECNOLOGÍA EN DISEÑO GRÁFICO
MEDELLÍN
2012

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA
DE DISEÑO GRÁFICO MAX DISEÑO S.A.S

LILIANA MARCELA TANGARIFE CORTÉS

Trabajo de grado

Para optar el título de Tecnóloga en Diseño Gráfico

Asesor

WILLIAM GUERRERO ORTEGA

Mg. Educación Docencia.

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO

FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO

TECNOLOGÍA EN DISEÑO GRÁFICO

MEDELLÍN

2012

NOTAS DE ACEPTACIÓN

Presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín, 20 de Noviembre de 2012

DEDICATORIA

Con todo cariño a mi madre y a todas aquellas personas que con su acompañamiento y amor me han ayudado a ser una mejor persona.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
LISTA DE GRÁFICAS.....	viii
LISTA DE TABLAS	ix
GLOSARIO	x
MODULO 1	12
RESUMEN EJECUTIVO	12
MODULO 2	16
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	16
INTRODUCCIÓN	16
OBJETIVO GENERAL	17
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	17
DISEÑO DE MUESTRA.....	18
CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	19
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	22
PRESENTACIÓN GRÁFICA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	24
CONCLUSIONES	32
ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	34
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	34
2. 1.1 DEFINICIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	34
2.1.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO E INDUSTRIAL DEL SECTOR.....	34
2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO	35
2.2.1 DEFINICIÓN DEL CLIENTE	35
2.2.2 PERFIL DE LOS CLIENTES.....	35
2.2.3 ESTIMACIÓN DEL MERCADO	36
2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	36

2.3.1 ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS DE LOS COMPETIDORES	37
2.3.2 CRITERIO PARA POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	37
2.4 CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	38
2.4.1 DESCRIPCIÓN BÁSICA	38
2.5 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.	42
2.5.1 ALTERNATIVAS DE PENETRACIÓN.	42
2.5.2 ALTERNATIVA DE COMERCIALIZACIÓN.	42
2.5.3 ESTRATEGIAS DE VENTA.	42
2.5.4 CANAL DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR.	43
2.6 ESTRATEGIAS DE PRECIOS.	43
2.6.1 FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DEFINICIÓN DEL PRECIO.	43
2.6.2 CRITERIOS DE ANÁLISIS COMPETITIVOS.	44
2.6.3 CONDICIONES DE PAGO.	45
2.6.4 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.	45
2.7 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.	46
2.7.1 PROMOCIÓN DIRIGIDA A CLIENTES Y CANALES.	46
2.7.2 MANEJO DE CLIENTES ESPECIALES.	47
2.7.3 MOTIVACIÓN Y FUERZA DE VENTA.	47
2.7.4 CUBRIMIENTO GEOGRÁFICO.	48
2.8 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.	48
2.8.1 SELECCIÓN DE MEDIOS.	48
2.8.2 MEDIOS MASIVOS.	48
2.8.3 TÁCTICAS RELACIONADAS CON LA COMUNICACIÓN.	48

2.9 ESTRATEGIAS DE SERVICIO.....	49
2.9.1 GARANTÍA Y SERVICIO POSVENTA.....	49
2.9.2 MECANISMOS DE RELACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE:.....	49
2.9.3 FORMAS DE PAGO.	50
2.9.4 COMPARACIÓN DE POLÍTICA DE SERVICIOS CON LOS DE LA COMPETENCIA.....	50
2.10 PROYECCION DE VENTAS.....	50
2.10.1 CRITERIOS Y CONSIDERACIONES.	50
2.10.2 ESTACIONALIDAD.....	51
2.10.3 PROYECCIÓN A 3 AÑOS	51
2.10.4 MANEJO DE CARTERA.....	52
MODULO 3	53
PLAN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES.....	53
3.1 PLAN DE PRODUCCIÓN.....	53
3.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	53
3.1.2 POLITICAS DE CALIDAD.....	53
3.1.2.1 CONTROL DE CALIDAD.....	54
3.1.2.2 PROCESO DE CONTROL DE CALIDAD REQUERIDOS POR LA EMPRESA.	55
3.1.2.3 CONTROL DE CALIDAD DE COMPRAS.....	56
3.1.2.4 IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO A NORMAS DE CALIDAD ESTABLECIDAS; PLAN DE CONTROL DE CALIDAD.....	58
3.1.3 ANALISIS DE PROVEEDORES.....	59

3.1.3.1 IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES.....	59
3.1.3.2 IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PROVEEDORES.	60
3.1.3.3 PAGO A PROVEEDORES, PLANEACION DE COMPRAS.....	61
3.1.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS.	61
3.1.4.1 MATERIAS PRIMAS E INSUMOS.....	61
3.1.5 TECNOLOGÍA REQUERIDA: DESCRIPCION DE EQUIPOS Y MAQUINAS.	62
3.1.6 CAPACIDAD INSTALADA	62
3.1.6.1 SITUACIÓN TECNOLÓGICA DE LA EMPRESA NECESIDADES TÉCNICAS Y TECNOLÓGICAS.....	62
3.1.6.2 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO	63
3.1.7 PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN	64
3.1.8 PLAN DE PRODUCCIÓN	65
3.1.8.1 ANALISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	66
3.2 PLAN DE OPERACIONES	67
3.2.1 PROCESOS MÁS REPRESENTATIVOS.....	67
3.3 INTELIGENCIA DE MERCADO.....	69
MODULO 4ORGANIZACIONAL Y LEGAL	70
4.1 ORGANIZACIONAL.....	70
4.1.1 OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	70
OBJETIVO GENERAL.....	70
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	70
4.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	71

4.1.3 ORGANIGRAMA.....	71
4.1.4 GASTOS DE ADMINISTRACION Y NOMINA	72
4.1.5 CONSTITUCION EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES	73
4.1.5.1 TIPO DE SOCIEDAD	73
4.1.5.2 LEGISLACIÓN VIGENTE	73
4.1.5.3 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	75
4.1.5.4 NORMAS POLÍTICAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.....	76
MODULO 5 FINANCIERO.....	77
5.1.1 CAPITAL DE TRABAJO QUE SE REQUIERE PARA MONTAR EL NEGOCIO.....	77
5.5.2 INVERSIONES PREVISTAS EN BIENES DE CAPITAL.	78
5.1.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN QUE SE CONSIDEREN NECESARIAS.	78
5.2 FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS.....	78
5.2.1 BALANCE INICIAL.....	78
5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS	79
5.2.3PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN (COSTOS)	79
5.2.4 PRESUPUESTO DE NOMINA POR MES.	80
5.2.5 PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	81
5.2.6 PRESUPUESTOS DE INGRESOS.....	81
5.2.7 PROYECCIÓN DE VENTAS A DOS AÑOS:	82
5.2.8 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	83
5.2.9 EVALUACIÓN DEL PROYECTO: TIR, VPN. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	83

MODULO 6 PLAN PUESTA EN MARCHA.....	85
6.1 ORGANISMOS DE APOYO.	85
6.2 CRONOGRAMAS.....	87
MODULO 7PLAN DE CONTIGENCIA.....	88
7.1 ANALISIS DE RIESGO.....	88
7.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y PLAN DE CONTINGENCIA.	88
7.3 POLITICAS DE NEGOCIACIÓN.....	89
7.4 MECANISMOS DE SALIDA.....	89
CIBERGRAFÍA.....	91
BIBLIOGRAFÍA.....	93

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Grafica # 1	15
Gráfica # 2	24
Gráfica # 3	24
Gráfica # 4	25
Gráfica # 5	25
Gráfica # 6	25
Gráfica # 7	25
Gráfica # 8	25
Gráfica # 9	25
Gráfica # 10	25
Gráfica # 11	26
Gráfica # 12	28
Gráfica # 13	29
Gráfica # 14	30
Gráfica # 15	30
Gráfica # 16	31
Gráfica # 17	31
Gráfica # 18	30
Gráfica # 19	68
Grafica # 20	71

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla: 1.....	44
Tabla: 2.....	52
Tabla: 3.....	60
Tabla: 4.....	64
Tabla: 5.....	65
Tabla: 6.....	66
Tabla: 7.....	66
Tabla: 8.....	72
Tabla: 9.....	75
Tabla: 10.....	77
Tabla: 11.....	78
Tabla: 12.....	79
Tabla: 13.....	80
Tabla: 14.....	81
Tabla: 15.....	81
Tabla: 16.....	82
Tabla: 17.....	83
Tabla: 18.....	83
Tabla: 19.....	84
Tabla: 20.....	87

GLOSARIO

ENCUESTA: Esta fue dada por la comunicación entre el investigador y el sujeto al cual se va a estudiar para obtener respuestas verbales a los interrogantes que se plantean sobre el tema expuesto, para así lograr una veracidad en cada una de las respuestas dadas.

ENTREVISTA: Es un método para recolectar información en forma observable y registrable dada, con una lista de preguntas o encuestas.

FLASH, PHOTO SHOP, DREAMWEAVER, COREL: Programas vectoriales utilizados para diseño gráfico, textil y dibujo.

GRÁFICAS: Son las denominaciones de la representación de datos, generalmente numéricos, mediante recursos gráficos (líneas, vectores, superficies o símbolos), para que se manifieste visualmente la relación matemática o correlación estadística que guardan entre sí.

INNOVAR: Significa literalmente "novedad" o "renovación". La palabra proviene del latín *innovare*. Es el sentido de nuevas ideas e inventos y su implementación económica.

MARKETING: Marketing es un concepto inglés, traducido al castellano como mercadeo o mercadotecnia. Se trata de la disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores. El marketing analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.

PYMES: Es el acrónimo de pequeña y mediana empresa, se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

SOFTWARE: Equipamiento lógico o soporte lógico de un sistema informático.

TRIDEAZ: Agencia de publicidad ubicada en sabaneta Antioquia

UTILIDADES: Ingreso neto de una empresa, calculado como los ingresos menos los costos por ventas, gastos operativos e impuestos; Las utilidades reflejan el grado de rentabilidad de una empresa.

VIABILIDAD: Es la cualidad de viable o que tiene posibilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características, el concepto también hace referencia a la condición del camino donde se puede transitar; Se conoce como análisis de viabilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto, Para lograr esto se parte de datos empíricos que pueden ser contrastados a los que se accede a través de diversos tipos de investigaciones como encuestas o estadísticas.

MODULO 1

RESUMEN EJECUTIVO

Mediante una investigación previa se determinará la viabilidad de la creación de una empresa dedicada al diseño gráfico en el sector de Robledo de la ciudad de Medellín, Antioquia, dirigida a los dueños de las PYMES de la confección ubicadas en el sector y cuales serian los productos o servicios más acordes a las necesidades a nivel de imagen de sus empresas.

En la elaboración de esta investigación se han de tener en cuenta la oferta y la demanda como factores determinantes del mercado, porque de ello dependen todas las variables del estudio, que dará como resultado la viabilidad financiera de continuar o no, con el plan de negocio propuesto.

Los beneficios de la investigación son: conocer el mercado, como funciona y el público al que va dirigido, por tanto, generar el plan de marketing que es una herramienta de reflexión, como de planificación, organización y base del control que se desarrolle en el futuro.

Por lo tanto se espera encontrar soluciones y/o explicaciones, dirigidas a la satisfacción propia de los clientes, en el desarrollo de ésta y la creación de la futura empresa; por ende tal desarrollo podrá responder a la pregunta. ¿Es viable la creación de la empresa Max diseño en el sector de Robledo y se contará con la capacidad de satisfacer las necesidades en cuanto a diseño de imagen para las empresas de los usuarios que lo visitarán?

Establecer unos objetivos, específicamente los medios que hay que utilizar para cumplir dichos objetivos, La estructura de este plan, tiene en cuenta el desarrollo de producto, precio, distribución comunicación y los beneficiarios, son los clientes objetivos del mercado al que se le va a prestar el servicio.

La elaboración del proyecto tiene como fin, también, establecer los aspectos técnicos y económicos en la elaboración y presentación del plan de negocios, es además un propósito, crear estrategias y alternativas generando ideas, para innovar, competir, y acrecentar junto a los avances tecnológicos el impacto del diseño gráfico y el diseño de imagen corporativa en el entorno cultural, logrando así un posicionamiento con conocimiento y capacidad para realizar esta actividad frente a otras empresas ya existentes en el mercado, mostrando así las ventajas competitivas y los beneficios que tiene el servicio respecto a los aportes que se brindaran a la sociedad.

Con relación a la parte financiera del proyecto, base importante, es tener clara una proyección que cuenta con una inversión inicial de \$ 36.048.236 donde están incluidos los activos fijos. Para el primer año se tienen proyectados ingresos de ochenta y ocho millones setecientos mil pesos \$ 88.700.000, con los cuales se planea también cubrir el pago de los gastos de producción que serían de sesenta y dos millones ochocientos treinta y un mil novecientos treinta y cuatro pesos \$ 62.831.934 y los gastos administrativos que tienen un promedio de cuatro millones seiscientos noventa y nueve mil cien pesos \$ 4.699.100 anuales, de acuerdo con el P&G (Pérdidas y Ganancias) la utilidad neta del ejercicio al finalizar el primer año será de veintiún millones setecientos sesenta y cuatro mil novecientos sesenta y seis pesos \$21.764.966, se proyecta un crecimiento promedio de venta del 8.5% anual, se tendrá en cuenta el movimiento de la economía nacional, aunque tendrá momentos de crisis, pero esto, no significa que permanecerá en el tiempo, la evaluación financiera dará como resultado un mayor

que cero lo que significa que el proyecto es viable; con una recuperación gradual del 5% anual, logrando su recuperación total a los cinco años, inicialmente lo que significa que a partir de ese año generará más utilidades de lo esperado; siempre y cuando continúe con el ingreso promedio al quinto año en adelante.

Para concluir el estudio realizado nos refleja la viabilidad de creación de la empresa de diseño gráfico Max diseño S.A.S en el sector de Robledo como medio propicio para la creación de empleo y progreso.

DISTINTIVO VISUAL DE LA EMPRESA

Grafica # 1

Fuente: Propia.



Max Diseño S.A.S
Calle 76 G 82 FF 82-16
Tel: 2641442 - 3137873742
Maxdiseño@gmail.com

MODULO 2

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

INTRODUCCIÓN

Sabiendo la importancia que tienen las entrevistas y las encuestas, para obtener información, se recurrió a ésta última para determinar el grado de importancia con los directivos de las empresas de confección del área de Robledo perciben la necesidad de una imagen de marca bien diseñada para el posicionamiento de la misma.

Mediante estos elementos se espera recabar la suficiente información necesaria que ayudará a los directivos de la empresa Max Diseño S.A.S a desarrollar las estrategias pertinentes con respecto al producto a ofrecer a este público objetivo.

Para optimizar recursos; esto implica, por un lado, incrementar su fuerza de ventas y estrategias de mercadotecnia, y por el otro, reducir o eliminar aquellos productos o servicios que no sean requeridos.

También se aprovechará la encuesta para realizar otras preguntas en relación a temas acerca de los cuales la empresa necesite información, como por ejemplo, precio, competencia, expectativas, entre otros.

OBJETIVO GENERAL.

Investigar las necesidades a nivel de diseño gráfico que presentan los empresarios de la confección ubicados en el sector de Robledo de la Ciudad de Medellín.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Identificar las pymes del área de la confección ubicadas en el sector de Robledo de la ciudad de Medellín.

Determinar qué tipo de servicio requiere este público objetivo.

Determinar los precios de los productos y servicios a ofrecer a los clientes.

Establecer con qué frecuencia el cliente siente que requiere una actualización en la imagen que proyecta en el mercado.

DISEÑO DE MUESTRA

Por medio de un sondeo para 100 PYMES se pretende conocer la información necesaria para la creación de una empresa de diseño gráfico con énfasis en la ilustración.

Población: Pymes dedicadas a la confección de prendas de vestir ubicadas en la zona de Robledo en la ciudad de Medellín.

En la zona Robledo de Medellín existe más o menos una población de 450 Pymes dedicadas a la confección de ropa a terceros. Mediante este sondeo se espera definir el grado de necesidad que presentan estas empresas a nivel de diseño de imagen.

CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Hola, Solicito por favor su colaboración ya que vengo haciendo una encuesta para saber qué opina usted de la implementación de una Empresa de diseño gráfico en el sector de Robledo dirigida a los propietarios de Pymes de la confección de esta zona, y solicito su colaboración para resolver dicho cuestionario. El cual ayudará a resolver los objetivos, y establecer cuáles son los servicios que se pueden ofrecer en dicha empresa.

1-¿Cuándo se creó la empresa?

Hace 5 años_____ Hace 10 años_____

2-¿Qué se confecciona específicamente acá?

Ropa sport_____ Ropa interior_____

3-¿De los siguientes: qué tipos de publicidad ha utilizado para darse a conocer?

a) Anuncio en punto de venta____ b) cuña radial____

c) televisión ____ d) vallas publicitarias ____ e) información cliente a cliente._____

4-¿Cuál de los siguientes medios de comunicación le parece más efectivo a la hora de anunciarse?

a) Anuncio en punto de venta____ b) cuña radial____

c) televisión ____ d) vallas publicitarias ____ e) información cliente a cliente._____

5-¿Cuál de las anteriores se acomoda más a su presupuesto? _____

6-¿Cree que esta empresa tiene una imagen que la diferencie fácilmente de las demás?

Si_____ No _____ ¿Por qué?

7-¿Crees que a esta empresa le ayudaría a incrementar las ventas una imagen diferente?

Si_____ No _____ ¿Por qué?

8-¿Qué crees que necesita cambiar?

Logotipo_____ Lema_____ Slogan_____

9- ¿De los siguientes aspectos, cuándo anuncia su empresa, que es lo que quiere proyectar?

a) Calidad _____ b) Cumplimiento _____ c) acabados _____ d) Todas las anteriores _____

10-¿Cuándo fue la última vez que realizó algún cambio?

Hace 1 año_____ Hace 2 años_____ Hace 3 años_____

11-¿Con cuántos puntos de venta cuenta su empresa actualmente?

1 Punto de venta_____ 2 Puntos de venta_____

12-¿Utiliza calendario comercial?

Si_____ No _____ ¿Por qué?

13-¿De los siguientes rangos cuánto destina al año su empresa en publicidad?

Entre 0 y 500.000 _____ entre 500.000 y 1.000.000 _____

14-¿De qué manera acostumbra hacer sus pagos?

a) contado _____ b) crédito _____ c) tarjeta de crédito _____ d) a 30 días.

15-A la hora de consultar un diseñador gráfico prefiere que este sea:

De una agencia _____ Independiente _____ Free lance _____ un conocido _____

16- De las siguientes empresas con quienes ha contratado:

CMYK _____ Cian _____ Trideaz _____ Otras _____

17-¿Qué beneficios espera obtener para su empresa?

Incremento de ventas _____ Mayor reconocimiento _____

FUENTES DE INFORMACIÓN

Se recolectarán datos mediante encuesta la cual estará diseñada en forma de cuestionario, con preguntas relacionadas con el diseño gráfico y la imagen de las empresas del sector dedicadas a la confección ya que este es el sector en el que se pretende incursionar, para conocer las necesidades de éste. Y llegar así a una conclusión por medio de esta fuente si será viable la creación de la empresa de diseño gráfico en la zona de Robledo.

Libros de consulta como: elaboración de un plan de negocio especializado en diseño gráfico, proyectos de grados, creación de planes de negocios. Zona de Robledo en la ciudad de Medellín Institución Universitaria Pascual Bravo Unidad de producción industrial tecnología en diseño gráfico.

Sitios de internet con información sobre la creación de empresa y emprendimiento en la ciudad de Medellín.

RECOLECCION DE DATOS.

Se utilizarán instrumentos adecuados para la obtención de los datos necesarios que se utilizarán para llevar a cabo esta investigación, tales como: la observación, para definir cómo se mueve el sector de Robledo y las características de éste, en cuanto a las empresas de diseño gráfico que pudieran existir en la zona, se utilizarán documentos de registro donde se dé información benéfica para la realización del proyecto, ya sea por medio de encuestas, que se realizarán a los habitantes del sector de Robledo que servirá para obtener los datos necesarios y saber si es viable la creación de la empresa de diseño gráfico Max Diseño.

FUENTES PRIMARIAS.

Sondeo por medio de encuestas a personas propietarias de Pymes de la confección del sector de Robledo.

Estudios realizados durante el seminario de proyecto de grado fuente investigación de mercado.

FUENTES SECUNDARIAS.

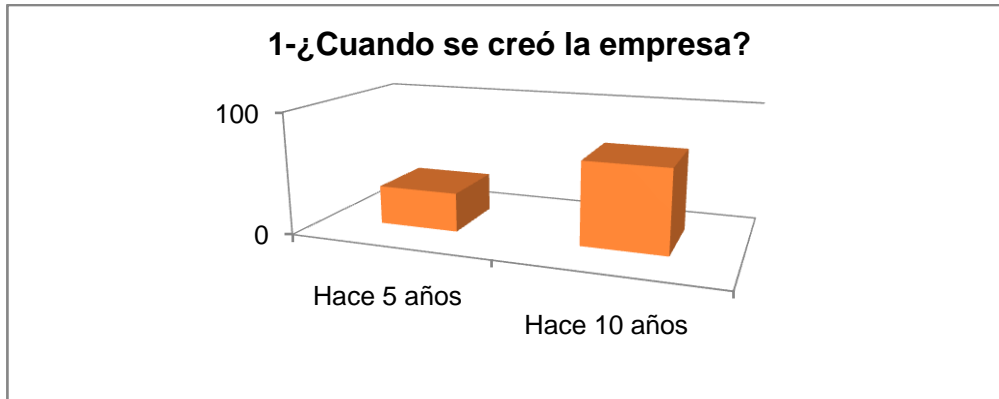
Consulta en Internet de mecanismos para la creación de empresa o emprendimiento en la ciudad de Medellín, otros los cuales se encuentran especificados en al cibergrafía

Material de consulta libros:

Los cuales se encuentran especificados en la bibliografía.

PRESENTACIÓN GRÁFICA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

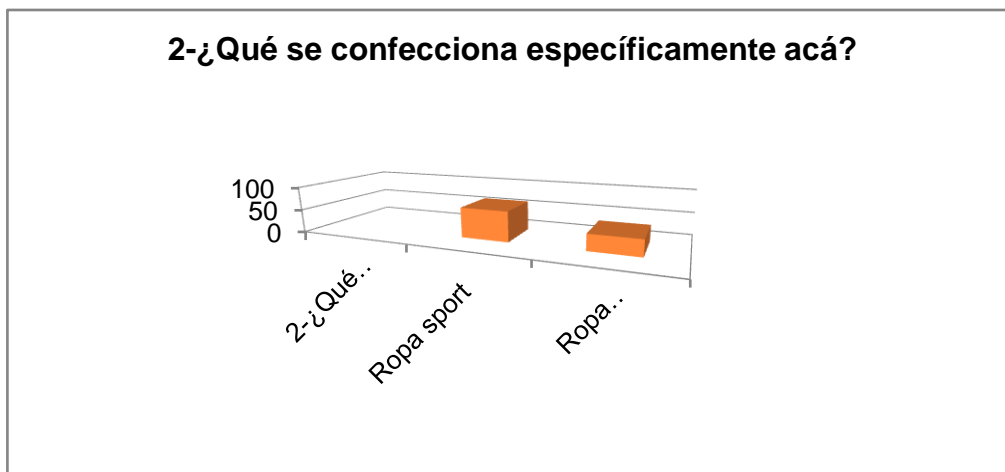
Fuente: Propia.



Gráfica # 2

Al observar este gráfico se puede apreciar que la mayoría de las empresas dedicadas a la confección del área de Robledo son empresas familiares y han sido creadas hace más de 10 años con un promedio del 68%.

Fuente: Propia.



Gráfica # 3

Por medio de este gráfico se puede apreciar que la mayoría de estas empresas se dedican a confeccionar en mayor parte ropa exterior denominada acá como

ropa sport con un promedio de un 65% contra un 35% de elaboración de ropa interior.

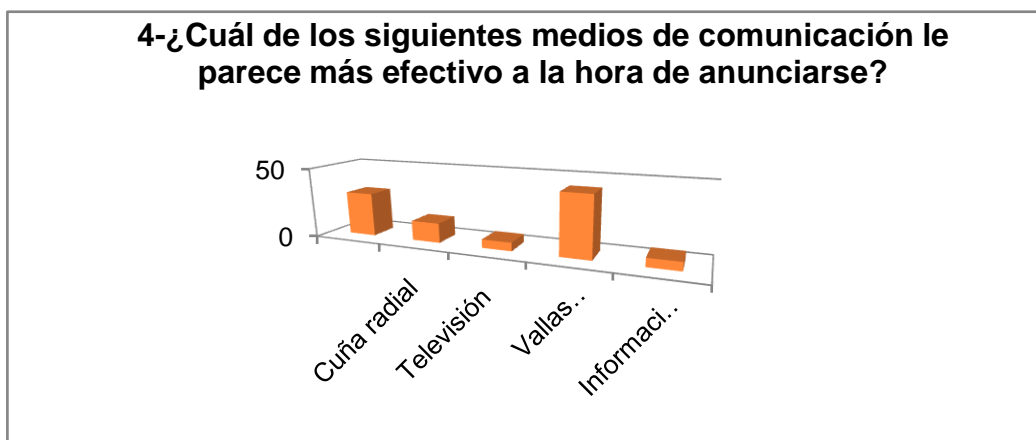
Fuente: Propia.



Gráfica # 4

Al observar este gráfico se aprecia que los empresarios han conseguido darse a conocer por anuncio en punto de venta, con un promedio del 20%, aunque reconocen que hay otros medios más efectivos, estos también son más costosos. Utilizando para la consecución de sus contratos la información cliente a cliente en un promedio de un 80%.

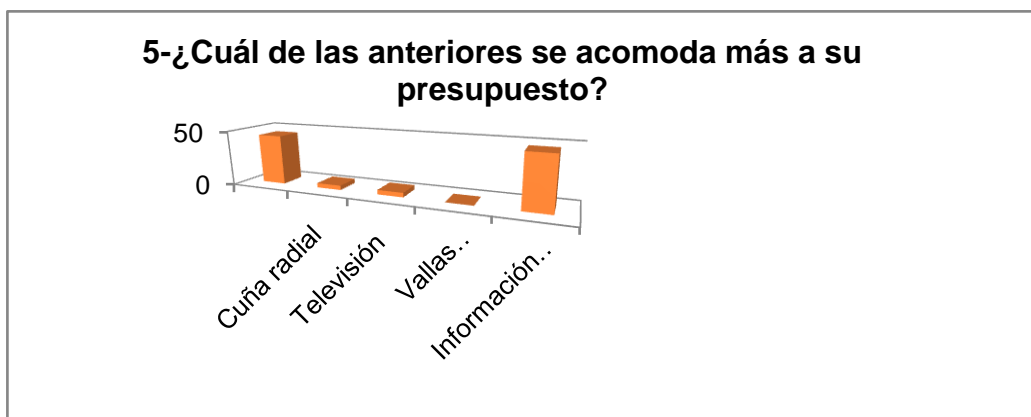
Fuente: Propia.



Gráfica # 5

Este gráfico muestra que los empresarios le dan mayor importancia a las vallas publicitarias para lograr más acogida y reconocimiento con un 43%, aunque por los costos no la utilizan mucho. Prefiriendo entonces por efectividad y costos el anuncio en punto de venta con un 31%, seguido del anuncio por cuña radial con un 40%.

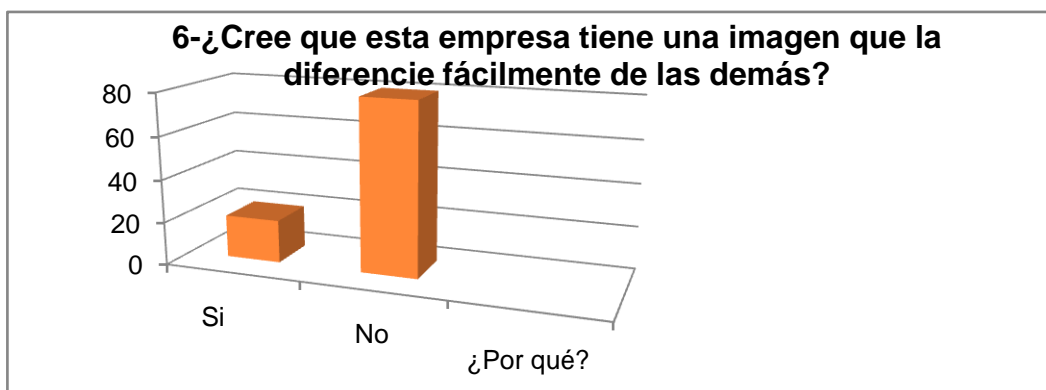
Fuente: Propia.



Gráfica # 6

Al observar este gráfico se puede apreciar que se acomoda más al presupuesto el anuncio cliente a cliente con un 45%, seguido por el anuncio en punto de venta con un 31%.

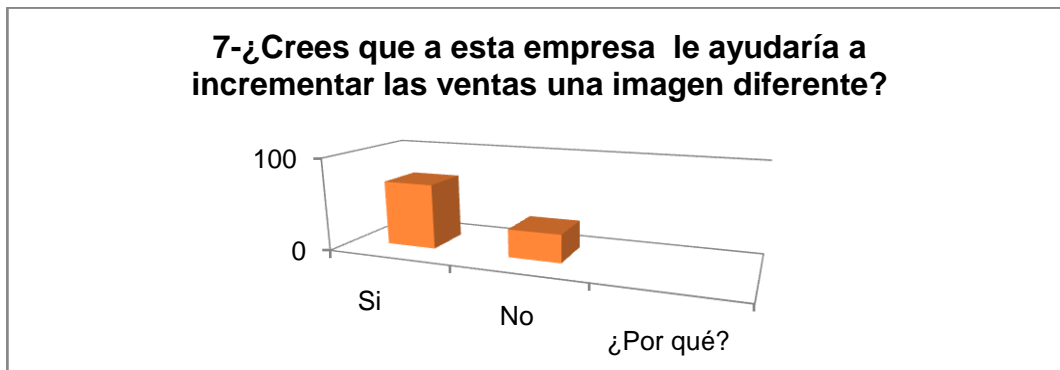
Fuente: Propia.



Gráfica # 7

El gráfico muestra que estos empresarios consideran que sus empresas no manejan una imagen que las diferencie de las demás del sector con un 80% ya que solo cuentan con la trayectoria y la relación que han construido con sus clientes a lo largo de su trabajo con un 20%.

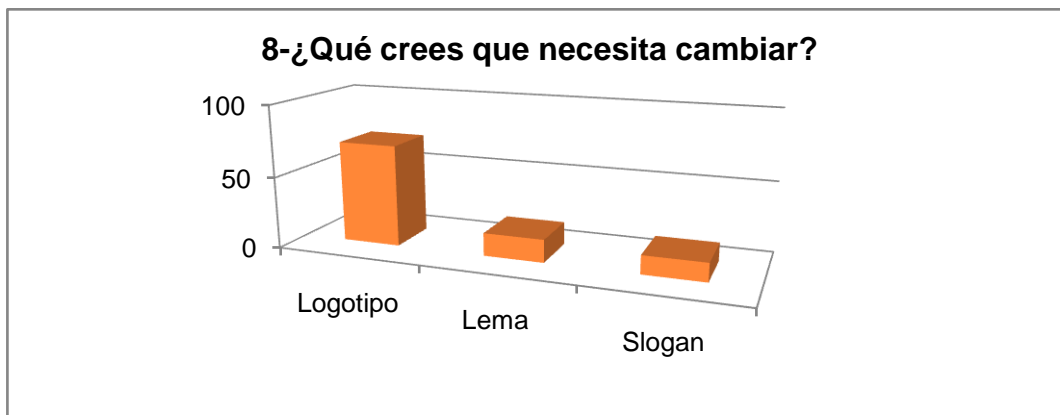
Fuente: Propia.



Gráfica # 8

El 70% de estos empresarios consideran que una imagen que los diferencie de las demás empresas del sector les ayudaría a incrementar sus ventas aunque no saben por dónde empezar y un 30% no lo considera importante.

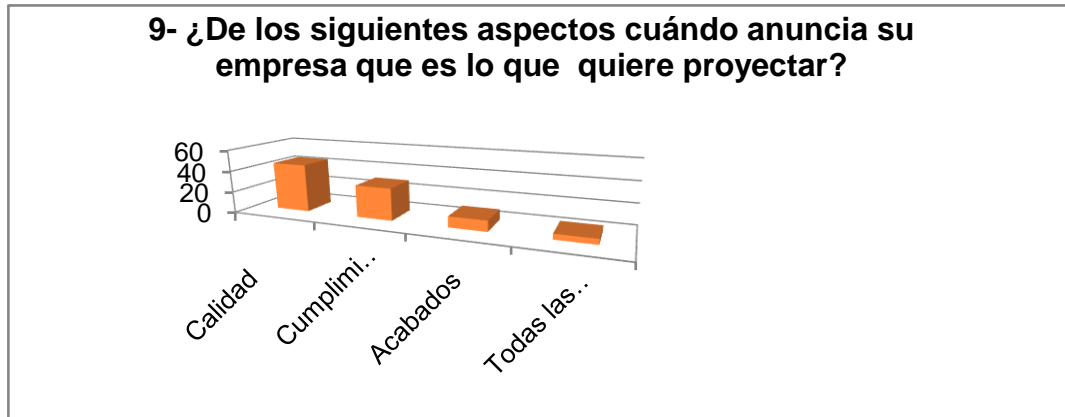
Fuente: Propia.



Gráfica # 9

Un 71 %de los empresarios considera importante cambiar o crear un logotipo, un lema el 16% y un slogan el 13%, que los saquen del anonimato.

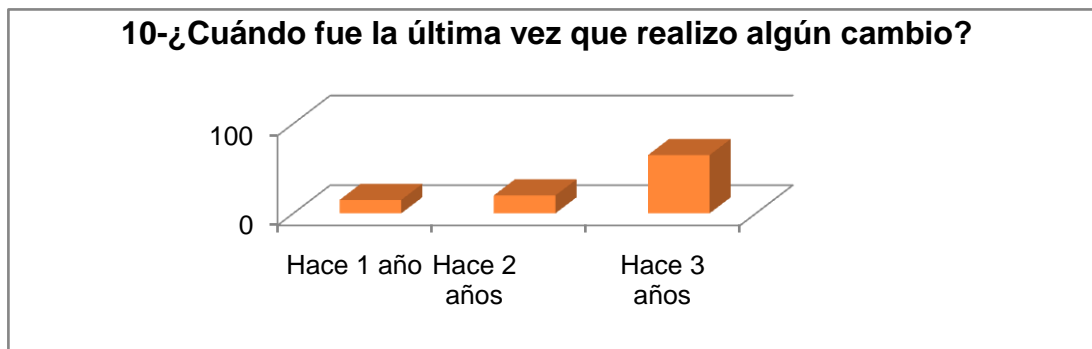
Fuente: Propia.



Gráfica # 10

Al observar este gráfico se aprecia que la mayoría de empresarios considera que lo principal en este trabajo es la calidad con un 45%, cumplir los plazos de entrega un 30%, los acabados un 10% y todas las anteriores un 5%.

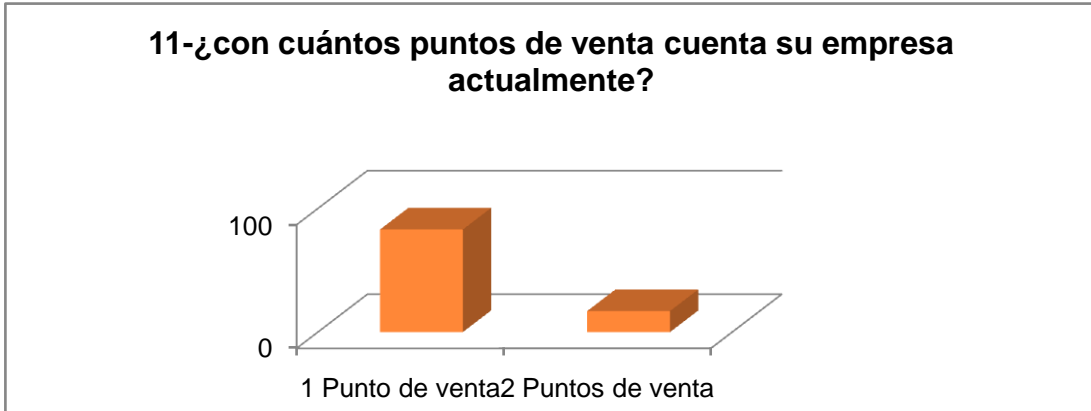
Fuente: Propia.



Gráfica # 11

Como el gráfico lo indica en estas empresas se han realizado pocos cambios de imagen, hace un año 15%, hace dos años 20%, hace más de tres años el 65%.

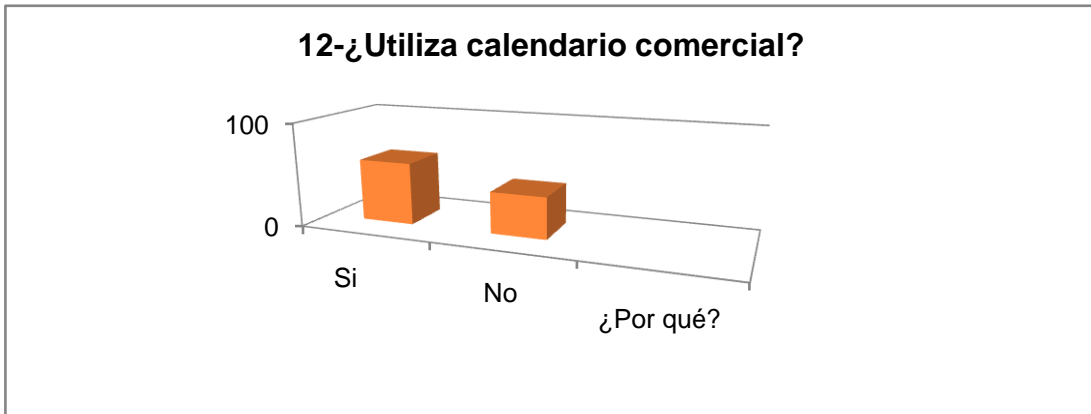
Fuente: Propia.



Gráfica # 12

El gráfico muestra que la mayoría de estas empresas solo cuentan con un punto de venta con un 83%, mientras solo el 17% cuentan con dos.

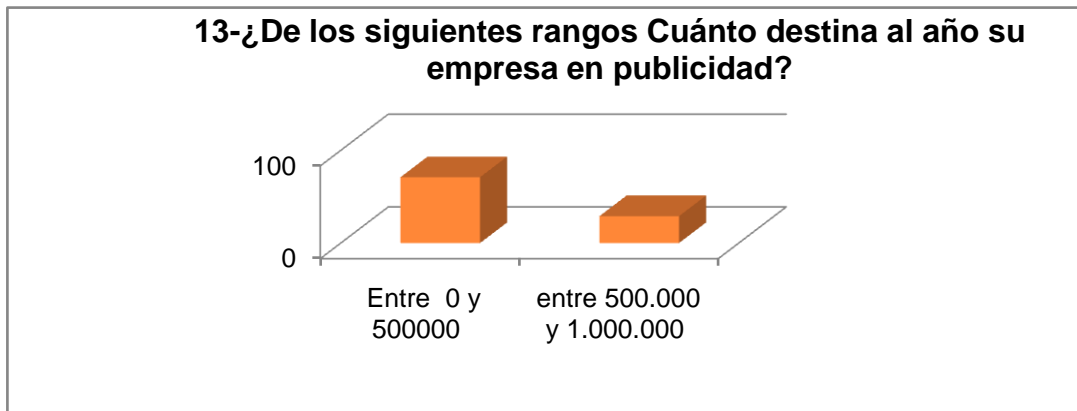
Fuente: Propia.



Gráfica # 13

Al observar este gráfico podemos apreciar que la mayoría de las empresas el 60% si lo utilizan ya que en esta profesión se trabaja por temporadas específicas, mientras que el 40% no lo hacen.

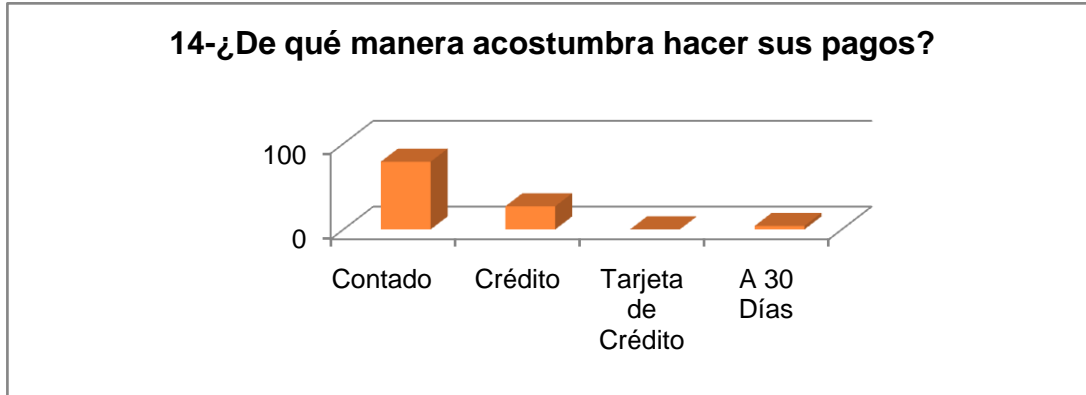
Fuente: Propia.



Gráfica # 14

En el gráfico se aprecia que se ha destinado poco a la publicidad en un rango de \$ 0 a \$ 500 mil al año con un promedio de 71% mientras que el 29% han destinado entre \$ 500 mil y \$1 millón.

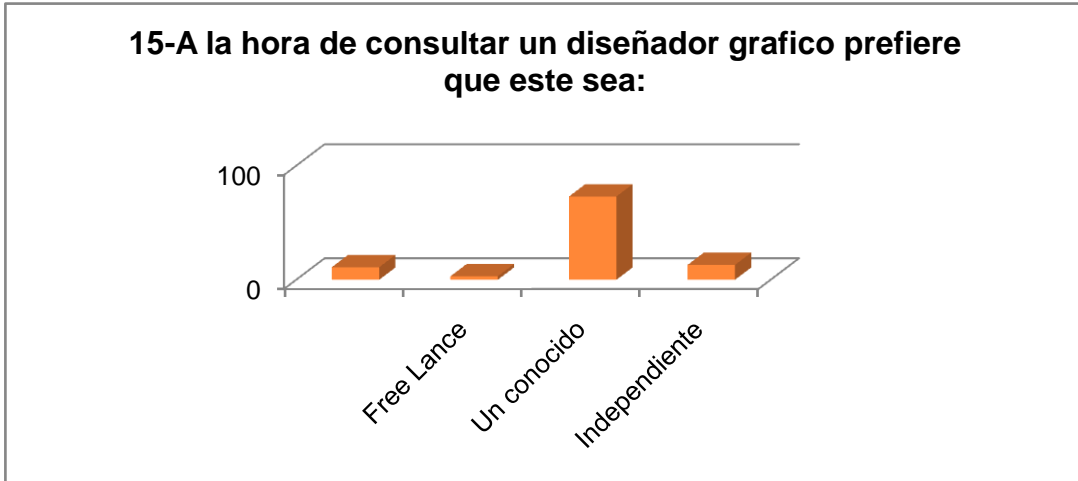
Fuente: Propia.



Gráfica # 15

Al observar este gráfico se aprecia que la mayoría de empresarios realizan sus pagos de contado en un 79%, dejando solo un muy reducido margen para el crédito 27%.

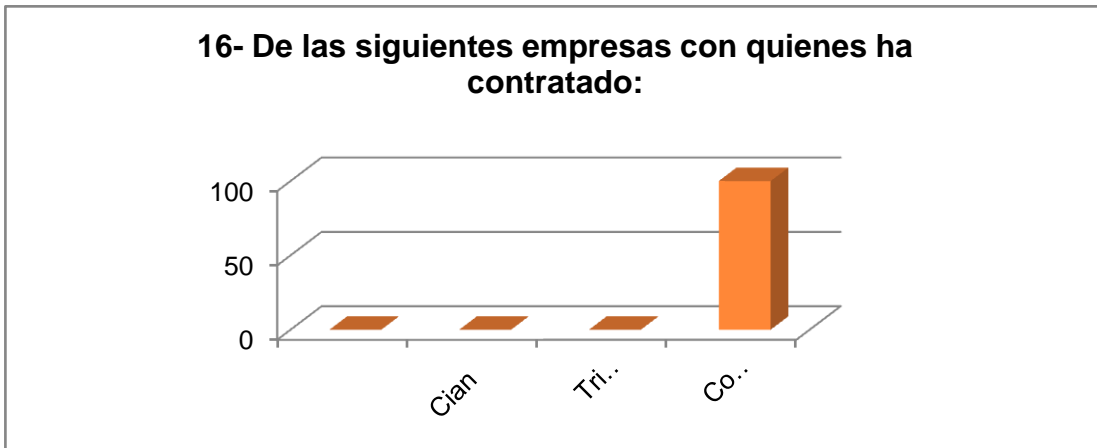
Fuente: Propia.



Gráfica # 16

Por medio de este gráfico se aprecia que muy pocas veces estos empresarios se acercan a las empresas de diseño gráfico un 11%, prefiriendo la asesoría de un diseñador conocido en un 73%, o de uno independiente con un 13%.

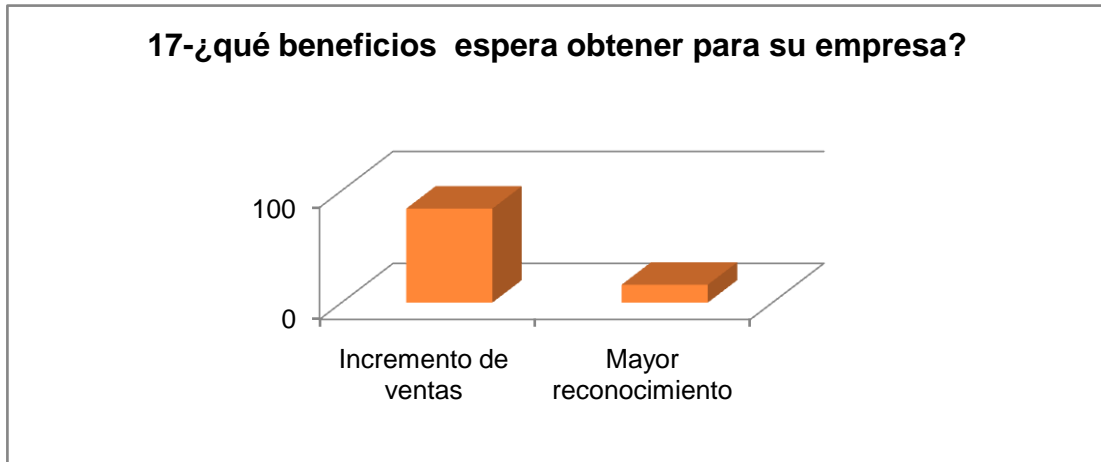
Fuente: Propia.



Gráfica # 17

Como este gráfico lo indica la mayoría de empresarios prefieren la asesoría de un diseñador conocido en un 100%.

Fuente: Propia.



Gráfica # 18

Al observar este gráfico se puede apreciar que la mayoría de los empresarios estarían dispuestos a invertir en un cambio de imagen para incrementar sus ventas con un 84%, mientras que el 16% espera obtener un incremento de ventas significativo.

CONCLUSIONES

Los empresarios del sector de Robledo han invertido poco en publicidad e identidad visual de sus empresas debido a la escasa información acerca de los beneficios que pueden lograr con ello la mayoría de estas PYMES han surgido gracias a la necesidad de consecución del sustento diario de sus creadores, de una forma empírica y sin mayores ambiciones.

Los empresarios, al ser informados de los beneficios que brinda una adecuada imagen visual de sus empresas y el aprovechamiento adecuado de los medios para anunciar sus productos, se han mostrado muy interesados en recibir ayuda profesional en diseño de identidad corporativa, para darse a conocer y así tener la

oportunidad de incremento de ventas y por consiguiente lograr el crecimiento de sus empresas.

La mayoría de empresarios del sector coinciden que prefieren recibir asesoría en imagen visual para sus empresas de un diseñador conocido o del sector debido a su poca experiencia en éste sentido, lo cual le da buenas posibilidades a Max Diseño S.A.S de realizar su labor en dicho lugar ya que también es vecino de ese sector.

Max Diseño planea invertir en este proyecto la suma de treinta y seis millones cuarenta y ocho mil doscientos treinta y seis pesos, \$ 36.048.236 los cuales cubrirán los gastos iniciales de la empresa y luego se planea mantenerse con las ganancias fruto del trabajo realizado según lo muestra el análisis de las encuestas realizadas.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

2.1.1 DEFINICIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

El público objetivo al cual va dirigido este proyecto de empresa son los pequeños y medianos empresarios de la confección del sector de Robledo en Medellín, el cual es un mercado conformado por 450 empresarios que sumarian aproximadamente un total \$ 35.000.000 de inversión en publicidad o asesoría de imagen al año.

Generándoles la necesidad de invertir más en publicidad mediante una diferenciación y el logro de un mayor reconocimiento para su empresa frente a los consumidores del producto e imponerse sobre sus competidores, esta cifra puede aumentar considerablemente.

2.1.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO E INDUSTRIAL DEL SECTOR

Con los estudios realizados en el Barrio Robledo se definió que éste ha sido considerado esencialmente un sector residencial, por lo cual carece de estructura económica plenamente desarrollada, solo se presenta comercio básico y servicios complementarios a la vivienda, especialmente por los principales corredores viales.

Concluyendo que el mercado de las PYMES del lugar encuentran completamente descuidado por los diseñadores gráficos ya que nadie lo había mirado antes como un gran sector de pequeños empresarios que pueden y quieren crecer con sus empresas y lo único que necesitan es el acompañamiento de profesionales que les enseñe el camino para darse a conocer y progresar con sus negocios.

Para hacer realidad este proyecto será necesario disponer de dos computadores con los programas de diseño tales como Illustrator, Corel Drawn, Photoshop, una impresora laser monocromo multifuncional

2.2 ANALISIS DEL MERCADO

2.2.1 DEFINICIÓN DEL CLIENTE

Estos son todas las PYMES dedicadas a la confección ubicadas en el sector de Robledo que carecen de una imagen corporativa bien definida o quienes ya la tienen, consideran necesario realizar algunos cambios para posicionarse mejor en el mercado.

2.2.2 PERFIL DE LOS CLIENTES

Los clientes o usuarios de los servicios que ofrece Max Diseño S.A.S son personas dedicadas a la confección de prendas de vestir, pequeños empresarios de la confección ubicados en el sector de Robledo, que quieren lograr una imagen corporativa completa y funcional producida por un profesional en quien puedan confiar para lograr el posicionamiento de sus empresas dispuestas a invertir al año mínimo \$300.000.

2.2.3 ESTIMACIÓN DEL MERCADO

La población del Barrio Robledo en el 2005 estaba estimada en 159.935 habitantes para el 2012 este número debe haber aumentado considerablemente dado el incremento del tamaño de las edificaciones de la zona. De estos pobladores 450 como mínimo se dedican a la confección desde sus hogares lo que equivale a un 0.28% de la población del sector. Con un potencial de inversión de \$35.000.000 al año como mínimo.

Como estrategia publicitaria se plantea la repartición de volantes puerta a puerta para cada una de las casas en las que se encuentran las PYMES que forman parte de este mercado meta informándoles sobre el surgimiento de esta Empresa dedicada al diseño gráfico en el sector y todas las ventajas que podría traer para sus negocios contratar sus servicios.

2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

En el estudio realizado sobre la competencia en el sector de Robledo, se llegó a establecer que las Empresas de Diseño Gráfico se han enfocado más en otros lugares de la ciudad que son considerados zonas de industria, olvidándose de estas PYMES por lo cual Max Diseño S.A.S espera lograr un buen posicionamiento en el sector con eficaz atención y buena acogida en el público.

2.3.1 ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS DE LOS COMPETIDORES

En el sector de Robledo no existen otras empresas de Diseño Gráfico ya que han decidido enfocarse en otros sectores de la ciudad con otros públicos objetivos.

2.3.2 CRITERIO PARA POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Para que Max Diseño S.A.S se posicione en el mercado del diseño gráfico en el sector de Robledo es preciso darse a conocer por medio de visitas de cortesía a los propietarios de las PYMES de la confección de la zona, demostrándoles por medio de ejemplos puntuales lo útil que puede ser para una empresa tener una imagen que inspire confianza y demuestre todo lo bueno que su empresa tiene para ofrecer a los compradores de sus productos o servicios, y así lograr un incremento en sus ventas.

Max Diseño S.A.S contará con la tecnología y los programas de diseño requeridos para el desarrollo de los procesos de imagen y publicidad para todos sus clientes, con estrategias de enganche como promociones dirigidas a usuarios de los servicios como: Precios asequibles por lanzamiento de la empresa y asesoría personalizada para la creación de la nueva imagen de sus empresas.

2.4 CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.4.1 DESCRIPCIÓN BÁSICA

Diseño gráfico: programar, proyectar y realizar comunicaciones visibles, producidas en general por medios industriales y destinados a transmitir mensajes específicos a grupos sociales determinados.

Diseño exclusivo: Entregar un servicio personalizado; que siempre busca la innovación y siguiendo los requerimientos del cliente hasta en el más mínimo detalle.

Asesoramiento personal: Proceso en el cual se da asistencia de un profesional de diseño gráfico, apoyado en sus conocimientos y la revisión de varias fuentes de información y datos.

Señalización: Elaboración de un conjunto de señales empleadas en un lugar específico para orientar a los empleados o usuarios que acuden a él, como complemento al resto de medidas cuando no se ha podido eliminar un riesgo.

Diseño de logotipo: Diseño vectorial del logotipo, especificación de colores, tintas y tipografías utilizadas, cesión de derecho de propiedad estipulada en el contrato de prestación de servicio.

Diseño de papelería corporativa: Diseños de tarjetas de visita, sobre y hoja carta, aplicando profesionalmente la imagen visual de su empresa a las piezas de papelería más utilizadas como, diseño de hoja carta, diseño de tarjeta de visita, diseño de sobre.

Diseño de imagen corporativa: Se trata de realizar un auténtico código de comportamiento, en él, se hallan todas las normas operativas a las que debe atenerse la empresa que se rige por ejemplos visuales determinados.

Ante todo existe una detallada presentación del logotipo, cuyas variaciones de tamaño y de color según las circunstancias se explicarán convenientemente.

Luego se explica cómo realizar una impresión y en general todo lo referente al material de papelería de la sociedad incluyendo tarjetas personales, papel tamaño carta y sobres.

Finalmente se dan las disposiciones para los distintivos externos, los estantes, los medios de transporte y las estructuras expositivas, decoración de las oficinas y colores dominantes entre otros.

Maquetación editorial: maquetar todo tipo de publicaciones destinadas a la edición impresa, adaptamos a las necesidades, aportando calidad en los resultados y un cumplimiento de los conceptos del cliente.

Afiches publicitarios: Son herramientas de comunicación utilizadas por todas las empresas que se dediquen a las actividades comerciales masivas.

Diseño de facturas: Este es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa, la información fundamental que aparece en una factura debe reflejar la entrega de un producto o la provisión de un servicio, junto a la fecha de venta, además de indicar la cantidad a pagar.

Diseño de recibos: Es una constancia que sirve para certificar que se ha pagado por un servicio o producto, los hay de diversos tipos según el formato, si queda

registrado, y otras características, los recibos por lo general, se extienden por duplicado, el original se entrega a quien hizo el pago y el duplicado queda en poder de quien lo recibe.

Diseño de tapas de Cd: Las tapas son empaques que sirven de protección al Cd, la cual puede llevar diseños específicos que identifican el contenido de este.

Boletines: Una publicación distribuida de forma regular, generalmente centrada en un tema principal que es del interés de sus suscriptores.

Muchos boletines son publicados por clubes, sociedades, asociaciones y negocios, particularmente compañías, para proporcionar información de interés a sus miembros o empleados.

Diseño de trípticos: Es un folleto informativo doblado en tres partes, por lo regular es del tamaño de una hoja de papel tamaño carta, contiene la información del evento e institución que lo organiza y las fechas, en la cara frontal, en las tres del centro de la hoja vienen los invitados especiales, el contenido de conferencias, horarios, ponentes, recesos, datos de la inauguración y clausura, en la parte posterior se dejan los datos para inscripción e informes.

Infografías: Son uno de los medios más importantes que poseen los periódicos y las revistas para transmitir información clara, asequible y precisa, mediante textos, imágenes, mapas, gráficos y todo tipo de iconos. La infografía hace posible la lectura «por encima» de un periódico, es instrumento de motivación y de utilidad máxima para cualquier trabajo de investigación.

Ilustración de libros: Realización de dibujos o imágenes que adornan, documentan el texto de un libro. Las ilustraciones son imágenes asociadas con palabras.

LISTADO DE SERVICIOS:

Diseño de tarjeta personal.

Logo + tarjeta personal.

Imagen corporativa.

Maquetación editorial.

Afiches.

Facturas.

Tapas de Cd.

Boletines.

Trípticos.

Infografías.

Diseño de trípticos.

Diseño de Imagen corporativa.

Diseño gráfico.

Diseño exclusivo.

Señalización.

Diseño de logotipo.

Diseño de papelería corporativa.

Recibos.

Maquetación editorial.

Afiches publicitarios.

Diseño de facturas.

Diseño de recibos.

Ilustración de libros.

Infografías y Boletines.

2.5 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.

2.5.1 ALTERNATIVAS DE PENETRACIÓN.

El mecanismo y estrategias que se van a utilizar para alcanzar las metas y poder llegar al publico objetivo son: Publicidad, volantes, rótulo publicitario en el local, P.O.P equipo de cómputo moderno, visitas de cortesía, todo esto será para dar a conocer los servicios que prestará la empresa dedicada al diseño gráfico Max Diseño S.A.S.

2.5.2 ALTERNATIVA DE COMERCIALIZACIÓN.

Como alternativa de comercialización se llevarán a cabo actividades comerciales, dirigidas al cliente que va a utilizar el servicio de la empresa de diseño Max Diseño S.A.S como: visitas de cortesía, precios asequibles por lanzamiento y asesoría personalizada para el diseño de la nueva imagen de sus empresas.

2.5.3 ESTRATEGIAS DE VENTA.

Paquete 1: Diseño de imagen corporativa, los empresarios que contraten los servicios se les ofrecerán incentivos como, tarjetas de presentación por más de \$ 350.000 pesos en compras de productos, servicios o por asesorías de imagen, esto se realizará especialmente con los clientes iniciales, para tal fin se llevará un registro de control en tarjetas para establecer un tope de esta promoción. Para esto se elaborarán unos paquetes tales como: 100 tarjetas personales adicionales por compras superiores a \$ 350.000 pesos.

Ó en la compra de diseño de presentación de los productos, marca ó nombre, color, personajes, comunicación, medios, logotipo, monograma, eslogan, emblema, anagrama, papelería comercial, se le obsequia diseño de factura.

Paquete 2: Diseño básico de logotipo, se obsequia, 50 tarjetas de presentación.

Paquete 3: Diseño de papelería corporativa que incluye, diseño hoja carta, sobre, carpeta, tarjeta de presentación, se le obsequia 1 diseño de recibos.

2.5.4 CANAL DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR.

Los clientes potenciales serán los empresarios de las PYMES de confección de prendas de vestir ubicados en el sector de Robledo, por eso se creará una estrategia combinada ya que se puede llegar directamente al consumidor por medio de mensajes visuales para dar a conocer los servicios que presta la empresa de diseño Max Diseño S.A.S y en forma indirecta por medio de un asesor comercial que visite cada uno estos empresarios para persuadirlos de la importancia del diseño de la imagen publicitaria para el crecimiento de sus empresa.

2.6 ESTRATEGIAS DE PRECIOS.

2.6.1 FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DEFINICIÓN DEL PRECIO.

Los factores que influyen al momento de determinar los precios de los servicios por mes que ofrece Max Diseño S.A.S son:

Fuente: Propia

FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DEFINICIÓN DEL PRECIO POR MES	
CONCEPTO	VALOR
Mano de obra dos empleados con parafiscales por mes.	\$1.534.296
Transporte mes.	\$130.000
Servicios públicos.	\$250.000
Arrendamiento.	\$0
Insumos mes.	\$450.000
Cesantías, intereses a las cesantías, vacaciones, uniformes por mes.	\$218.360
Total. \$ 2.582656	
COSTOS DE OBLIGACIONES ANUALES	
CONCEPTO	VALOR
Cesantías dos empleados.	\$ 1.136.000
Intereses a las cesantías.	\$ 136.320
Vacaciones dos empleados.	\$ 568.000
Uniformes por año.	\$ 780.000
Costo anual	\$ 28.627.576
Costo mensual	\$ 218.360

Tabla: 1

2.6.2 CRITERIOS DE ANÁLISIS COMPETITIVOS.

En la actualidad, existen muchas empresas dedicadas al diseño gráfico en la ciudad de Medellín. Esto sumado a la competencia desleal junto con la caída de los precios ha hecho que el sector se esté sumergiendo en una crisis, razón por la cual muchos negocios se han visto avocados al cierre. Max diseño S.A.S está consciente de esto, por tal motivo se dirige hacia un tipo de público por el cual la competencia no ha mostrado aun ningún interés. Descartando así una competencia directa, por lo cual solo se tiene en cuenta los precios que ofertan los competidores indirectos que se dedican a ofrecer sus servicios en otros sectores de la ciudad de Medellín como un punto de referencia.

2.6.3 CONDICIONES DE PAGO.

Requisitos para la realización del pago por los usuarios que utilizarán los servicios de la empresa de diseño Max Diseño S.A.S, se hará en efectivo en dos cuotas iguales la primera al encargar el trabajo y la segunda al momento de la entrega del producto terminado.

2.6.4 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.

Para estos efectos del concepto de obligación tributaria se hace necesaria la relación jurídica tributaria, cuyo objeto de este es el pago del tributo, son los deberes y obligaciones de tipo formal, en los cuales el gobierno determinará los impuestos, para el cumplimiento a las normas. Este es el impuesto sobre las ventas del 16%, que ejerce la empresa de diseño gráfico Max Diseño S.A.S, con los bienes y servicios que se prestan allí, quien asume el impuesto, está sujeto a los reglamentos del gobierno, quien define los tributos a realizar.

Por tanto toda empresa debe llevar contabilidad de las operaciones allí realizadas, presentar las declaraciones de impuesto sobre la renta, su tarifa sería del 33% en renta y en ganancias ocasionales, o del 15% en renta si califica como “usuario industrial” o “usuario operador” en una zona franca.

Impuesto al patrimonio no le aplicaría a las SAS que se creen en los años 2009 y siguientes. Solo aplicaría a una sociedad o empresa unipersonal que existía en enero 1 de 2007, con patrimonios líquido superior a los \$3.000.000.000 y que decida transformarse en una SAS.

Impuesto sobre el valor agregado como es el (IVA) solo si se convierte en responsable de IVA por vender bienes o prestar servicios gravados, o cuando

explote Juegos de azar, o cuando sea productor de bienes exentos, o exportador, retenciones en la fuente tendrá obligación de presentar declaración mensual de retenciones en la fuente todos los meses así sea en ceros.

2.6.5 MANEJO DE LA VARIACIÓN DE PRECIOS.

Se deberán implementar estrategias cuando haya fluctuación en los precios, que serán ajenos a la empresa, los cuales se pueden dar por variación de precios en los insumos y materias primas utilizados en la elaboración de los procesos desarrollados en la empresa de diseño Max Diseño S.A.S, de lo contrario serán estables por un año.

2.7 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.

2.7.1 PROMOCIÓN DIRIGIDA A CLIENTES Y CANALES.

Se implementarán diversas campañas para incentivar en los propietarios de PYMES de la confección de Robledo, la necesidad de consumo de los productos o servicios que ofrece la empresa de diseño Max Diseño S.A.S a nivel de imagen corporativa así:

Un día a la semana particularmente en lunes, se dará asesoría de imagen por una hora a las empresas que quieran adquirir los productos pero no sepan por dónde empezar, además ofrecer acumulación de puntos de los de servicios solicitados por los clientes permanentes, después de un tope de compra previamente estipulado de \$ 350.000 en el periodo de un mes, puede solicitar un producto o servicio adicional a los ya adquiridos por un precio hasta de \$ 50.000. Este podría ser tarjetas personales paquete de 50 unidades, asesoría de presentación de productos, entre otros.

2.7.2 MANEJO DE CLIENTES ESPECIALES.

Con base a las características anteriores, se puede seleccionar a los diferentes clientes como estratégicos y/o clientes especiales y con los cuales se pueden permitir que surjan relaciones, que varían desde venta práctica, hasta una amistad personal.

Estos clientes serán personas respetuosas que se dirijan a Max Diseño habitualmente a solicitar asesorías de imagen para sus empresas y contraten con ella para desarrollar productos en beneficio de sus propias imágenes visuales.

Algunas de las ventajas y manejo que se le deberán dar a un cliente, definido como estratégico ó especial. Será ofrecerle incentivos, los cuales podrán ir desde asesorías gratis, en algún punto clave de la imagen de sus negocios, hasta la elaboración de un producto especial para el mejoramiento de esta empresa en particular, como un empaque distintivo para sus productos.

2.7.3 MOTIVACIÓN Y FUERZA DE VENTA.

Se contará con un asesor comercial quien se encargará de captar clientes para la empresa, quien por cada cliente ganará una comisión justa del 7% sobre las ventas, y se le dejará saber que el crecimiento de esta empresa dependerá en gran medida a la efectividad de sus servicios como motivador de consumo de los productos, tanto como de la eficiencia de nuestros diseños y el buen trato con los clientes.

2.7.4 CUBRIMIENTO GEOGRÁFICO.

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S se dirigirá al segmento urbano del barrio Robledo, abarcando las distintas PYMES de confección allí establecidas y los pequeños empresarios dedicados a esta actividad.

2.8 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.

2.8.1 SELECCION DE MEDIOS.

El mecanismo más efectivo será la publicidad que se dará a través de: los volantes, el P.O.P, poster, tarjetas personales, y el mismo asesor comercial, quien realizará visitas de cortesía a los empresarios.

2.8.2 MEDIOS MASIVOS.

Para alcanzar las metas propuestas los medios masivos serán:

Publicidad por medio de volantes, mantas vinílicas en las calles de Robledo, rótulo publicitario en el local (empresa Max Diseño S.A.S), tarjetas personales, P.O.P en mini mercados y en los lugares de esparcimiento de las personas de la zona.

2.8.3 TÁCTICAS RELACIONADAS CON LA COMUNICACIÓN.

Plantear y desarrollar ideas creativas para anunciar los servicios, mejorando constantemente los procesos que se emplean en la elaboración de piezas gráficas

para incrementar la efectividad en la transmisión acertada de los mensajes que con ellos se pretende brindar. Ofreciendo promociones llamativas para los clientes y que a la vez genere ganancias a la empresa.

2.9 ESTRATEGIAS DE SERVICIO.

2.9.1 GARANTÍA Y SERVICIO POSVENTA.

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S deberá realizar un estudio previo del público objetivo al cual van dirigidos los servicios de los clientes para garantizar el desarrollo de un producto que genere un beneficio posventa y además garantice elaborarlos con materiales de primera calidad ya que estos productos deberán demostrar su efectividad retribuyéndole a los clientes un notable incremento de sus ventas gracias al uso de los mismos, con los cuales se harán visibles para sus consumidores objetivos, por lo tanto estos productos serán de alta calidad y efectividad ya que es la razón de ser de Max Diseño.

Por lo tanto si se presentan desperfectos en los materiales con los cuales se elaboró el producto, se borra o se corre la tinta este deberá ser reemplazado por Max Diseño.

2.9.2 MECANISMOS DE RELACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE:

El trato será profesional, cordial y amable, ayudando a los usuarios con poca experiencia en el manejo de la imagen de sus empresas, brindando una amigable asesoría en la empresa de diseño Max Diseño S.A.S.

2.9.3 FORMAS DE PAGO.

El pago se realizará en efectivo en dos contados, así: La primera mitad al momento del encargo del producto y la segunda parte al entregar del producto terminado.

2.9.4 COMPARACIÓN DE POLÍTICA DE SERVICIOS CON LOS DE LA COMPETENCIA.

Las empresas de diseño ofrecen productos que son atractivos para el público para así generarles la necesidad de consumo. El mecanismo que utilizará Max Diseño S.A.S con la competencia es exactamente el mismo es decir ofrecer productos de muy buena calidad, procurar excelente comunicación con los clientes pero a precios más asequibles para su bolsillo, brindando calidad, buena atención, lo primordial será el trato para con los usuarios que requieran los servicios y la cercanía que tenemos con el público objetivo ya que la empresa está ubicada en el mismo sector de la ciudad de Medellín.

2.10 PROYECCION DE VENTAS.

2.10.1 CRITERIOS Y CONSIDERACIONES.

Max Diseño S.A.S tiene como criterio la buena relación con los posibles competidores que pudieran surgir en el camino, ofrece los servicios con responsabilidad, ética, respeto, conocimientos y buena conducta según los requerimientos de cada cliente, se hará con total transparencia y sin atropellar a los posibles competidores y sin engañar a los consumidores de los productos y servicios que la empresa ofrece.

Los clientes de Max Diseño S.A.S serán los propietarios de PYMES de la confección ubicadas en el sector de Robledo, que requieren asesoría en cuanto al manejo de la imagen de sus empresas.

2.10.2 ESTACIONALIDAD.

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S funciona todos los meses del año excepto en diciembre, por vacaciones, pero en los meses de enero y febrero será cuando los clientes potenciales querrán realizar más cambios a las imágenes de sus empresas o productos, lo cual servirá para contrarrestar los meses de menos ventas, mayo y septiembre en los cuales, se incentivará a los clientes a requerir los productos y servicios que se ofrecen, esto se logrará con promociones así: por el precio de un paquete de productos obtener dos, dándose un incremento de ventas.

2.10.3 PROYECCIÓN A 3 AÑOS

Max Diseño S.A.S será en el 2013 una empresa de diseño gráfico con prestigio, calidad y con una muy buena acogida por los clientes del sector de Robledo en la ciudad de Medellín, por medio de la implementación de estrategias promocionales en diciembre es periodo de vacaciones.

Fuente: Propia

PROYECCIÓN A TRES AÑOS					
AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
MES	VENTA	MES	VENTA	MES	VENTA
1	\$ 8.000.000	1	\$ 10.000.000	1	\$ 11.000.000
2	\$ 9.800.000	2	\$ 11.800.000	2	\$ 11.200.000
3	\$ 6.000.000	3	\$ 7.200.000	3	\$ 8.000.000
4	\$ 6.500.000	4	\$ 7.000.000	4	\$ 6.800.000
5	\$ 6.000.000	5	\$ 6.400.000	5	\$ 5.800.000
6	\$ 7.600.000	6	\$ 8.000.000	6	\$ 7.200.000
7	\$ 9.400.000	7	\$ 9.600.000	7	\$ 9.000.000
8	\$ 9.400.000	8	\$ 5.800.000	8	\$ 9.100.000
9	\$ 5.400.000	9	\$ 5.400.000	9	\$ 5.600.000
10	\$ 8.200.000	10	\$ 8.400.000	10	\$ 8.000.000
11	\$ 12.400.000	11	\$ 14.000.000	11	\$ 16.800.000
12	\$ 0	12	\$ 0	12	\$ 0
TOTAL	\$ 88.700.000	TOTAL	\$ 93.600.000	TOTAL	\$ 98.500.000

Tabla: 2

2.10.4 MANEJO DE CARTERA.

En la empresa de diseño Max Diseño S.A.S no tendrá manejo de cartera, ya que los productos y servicios que se ofrecerán en ella se cancelarán en efectivo en dos contados, la primera mitad al momento del encargo del producto y la segunda parte al entregar el producto terminado, lo cual tomará un tiempo aproximado de quince días.

MODULO 3

PLAN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

3.1 PLAN DE PRODUCCIÓN.

3.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Max Diseño S.A.S es una empresa de diseño gráfico donde el compromiso es entregar productos y servicios de excelente calidad con precios competitivos, en un marco de eficiencia y atención calificada.

Esta prestará servicio y asesorías con los mejores profesionales en diseño gráfico con total manejo de los programas Corel Draw, Photoshop, Illustrator, Flash, entre otros. Para mejores resultados y la máxima satisfacción del cliente, además de esto se prestará los servicios de asesoría de imagen. Para brindar así un servicio con calidad y responsabilidad.

3.1.2 POLITICAS DE CALIDAD.

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S garantizará la calidad de los servicios y productos que se ofrecerán, por medio del equipo humano competente ofreciendo soluciones efectivas a los problemas de imagen de las empresas de los clientes con el fin de ser competitivos y tener un excelente espacio para ofrecer buena atención con amabilidad y respeto, logrando hacer realidad la imagen que los clientes quieren, por medio de los siguientes objetivos de calidad:

Se atenderá al cliente con amabilidad, se escucharán atentamente sus necesidades y requerimientos, para darle la solución más adecuada para cada uno de ellos.

En la elaboración de los proyectos requeridos por los clientes se emplearán los materiales especificados previamente con ellos, para lograr el mayor aprovechamiento de sus cualidades y el rendimiento esperado.

Se revisará que las materias primas se encuentren en perfecto estado para evitar contratiempos en las impresiones.

A cada pedido se le hará un estudio previo para concretar con el cliente la fecha de entrega, la cual siempre se deberá cumplir.

3.1.2.1 CONTROL DE CALIDAD.

Max Diseño S.A.S, hará un mantenimiento mensual de sus equipos que serán, dos computadores con sus respectivos programas de diseño y una impresora, para tener rapidez y confiabilidad en la información y en los procesos, esto contratado con personal especializado mediante la modalidad de prestación de servicios, se realizará actualizaciones del software cada año, y se contará con el personal capacitado para esto por medio de pago por servicios como en el caso anterior, con cumplimiento oportuno de los requerimientos establecidos.

Control de calidad a la hora de recibir las mercancías, se revisarán que si sean los productos de las especificaciones solicitadas en cuanto a cantidad, color, tamaño y peso.

De no cumplir con estos requerimientos las mercancías deberán ser devueltas para obtener las especificaciones solicitadas.

Se harán controles quincenales de mercancía en bodega para tener control sobre lo que se puede llegar a necesitar para no detener la producción de forma inesperada.

Las licencias de los programas de diseño se revisaran anualmente, para evitar inconvenientes.

Los acuerdos con los clientes siempre deberán estar por escrito para no olvidar ningún detalle de lo acordado con él, en cuanto a diseño o especificación de los materiales.

3.1.2.2 PROCESO DE CONTROL DE CALIDAD REQUERIDOS POR LA EMPRESA.

Para controlar la calidad de los productos se realizarán inspecciones o pruebas de muestreo para verificar que las características del mismo sean óptimas durante el desarrollo de todos los procesos, por el operador que los desarrolla.

Pasos:

Dedicarle el tiempo necesario a cada cliente para escucharlo y conocer todo lo que espera obtener con los productos y servicios.

Especificar con el cliente los materiales a utilizar en su producto en específico de acuerdo con sus requerimientos de calidad y durabilidad según sea el espacio en el que se va a utilizar, brindándole una adecuada asesoría y escuchando de forma respetuosa sus sugerencias.

Los materiales a utilizar en cada proyecto serán revisados previamente por el encargado de éste, para verificar que se encuentre en perfecto estado, que se tenga la cantidad requerida y en las referencias pactadas por el cliente.

Se llevará una agenda muy ordenada con los pedidos y las fechas de entrega para cada uno de ellos para cumplir con todos los clientes.

El gerente de la empresa será el encargado de delegar las tareas del día, o el proyecto a realizar y verificará que se esté realizando en el tiempo pactado con el cliente.

3.1.2.3 CONTROL DE CALIDAD DE COMPRAS.

La calidad de los materiales que se obtienen para la producción de bienes es de gran importancia para la empresa Max DiseñoS.A.S ya que según la calidad de sus materias primas dará como resultado un producto final de calidad.

La calidad en las compras incluye el tiempo de entrega, el cual debe ser en el momento acordado, ya que, si no se cumplen las especificaciones de entrega ocasiona un retraso en la producción, lo cual es pérdida para la empresa.

La calidad en las compras se reduce a tres puntos: Comprar el producto adecuado en este caso los papeles con el gramaje requerido para cada tipo de impresión, las tintas que den una mejor resolución de la imagen y el brillo deseado, los lápices, libretas de notas, Cd, etc.

Tener material disponible en el momento adecuado para evitar la pérdida de tiempo.

Pagar el mejor precio por la mercancía de la calidad deseada.

En cuanto a las características, es preciso que se hagan las aclaraciones necesarias en los requerimientos que se entregan al proveedor ya que mientras más específico es el pedido en cuanto a las propiedades del material solicitado,

mayor la probabilidad de obtener el insumo con las especificaciones deseadas y necesarias.

Las características son: para el papel tipo de papel, gramaje, color, tipo de esmaltado, tamaño y cantidad.

Tinta: Tipo de tinta, marca, colores, espesor, tipo de contenedor, entre otros.

Lápices: marca, referencia, cantidad.

Por todo lo anterior es de mucha importancia realizar una selección adecuada de proveedores, ya que según la relación con los proveedores es como se obtendrá el material específico, en el tiempo exacto y con el precio adecuado.

Clasificación de papeles: Papel de acetato, papel biblia, papel de carta, (Bonds), «papel offset», (estucado). Papel calandrado, papel de calco, papel cebolla, papel de seda, ó papel vegetal, papel celofán, papel charol, papel de colores, papel couché, papel estucado, papel fino, papel fotográfico, papel láser, papel de marca mayor, papel no calandrado, el contrario del calandrado, papel no estucado, papel offset, papel de periódico, papel transfer, papel vinilo.

En las impresoras de inyección la tinta va incluida un cartucho. Uno con tinta de color negro, los demás colores se forman mezclando en diferentes proporciones, magenta, amarillo y/o cian. En las impresoras láser se usa el tóner, tintas pigmentadas: para impresoras de 4 colores.

Estas tintas solo se pueden usar en las impresoras que indiquen el uso de las mismas. Tienen muy buena calidad y son resistentes al agua y a la alta exposición solar, tintas fotográficas, para impresoras de 4 y 6 colores.

Son tintas aptas para impresiones desde borradores hasta fotos de alta calidad, no resultan resistentes al agua ni a la alta exposición solar, se recomienda también el

uso en impresoras con cartuchos tipo Durabrite, para obtener un menor costo por copia.

Tintas de sublimación: Para impresoras de 4 o 6 colores.

Tintas para sublimar telas, tazas, gorros, chapas, etc.

Tienen una excelente calidad de impresión, colores vivos, ideal para muestras o trabajos en cantidad.

3.1.2.4 IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO A NORMAS DE CALIDAD ESTABLECIDAS; PLAN DE CONTROL DE CALIDAD.

Para Max Diseño S.A.S la calidad de sus productos es muy importante.

Se deberá cumplir un horario de trabajo el cual será de 7 am a 5.30 pm de lunes a sábado.

Control: cada diseñador deberá hablar con sus clientes escucharlos y llegar a acuerdos con ellos en cuanto a los proyectos acordados.

Esto se logrará dejándole saber al empleado que es responsable de los procesos que realizará y que debe estar verificando diariamente para estar seguro si los está realizando correctamente.

Todos los materiales utilizados en los procesos de Max Diseño S.A.S habrán pasado por verificación de sus cualidades antes de ser utilizados. (medidas, peso, espesor tipo de materiales utilizados para cada producto en especial).

Estimación de conformidad. Comparación de la concordancia entre el producto manufacturado y los estándares.

Ejercer una acción cuando sea necesario, aplicar la corrección necesaria cuando se rebasen los estándares.

Se desarrollará un esfuerzo continuado para mejorar los estándares de los costos, del comportamiento y de la confiabilidad del producto.

3.1.3 ANALISIS DE PROVEEDORES.

Max Diseño S.A.S preferirá comprar a múltiples fuentes para evitar una dependencia de un solo proveedor, que pudiera elevar precios o limitar el abastecimiento, que ofrezcan garantía de suministros y procesos de la innovación requerida.

3.1.3.1 IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

Los proveedores serán seleccionados por la empresa de diseño Max Diseño S.A.S según la capacidad de atención y pedidos.

Computadores:

EASY SYSTEMS S.A.S: Dirección: Cr 48 10-45 L- 332 C.C Monterrey.

P.C MADRIGAL: Dirección: Cl. 50 43-24 Medellín Tel:2160303.

Papelería:

DISTRIBUIDORA KAYSER: Dirección: Cr. 56 No. 46-49 of. 1307- A Tel: 4444712.

ALCOM LTDA.: Dirección: Cl.44 A 68^a-30 Tel: 4125529

Tintas para impresión:

COPYGRAFICOS S.A.S: Dirección: Carrera. 41 49 -14 Tel: 2179352

ALMACEN BROTHER Y CANON: Dirección: Carrera. 43 A 34-95 Interior. 263 Tel: 4489948

3.1.3.2 IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PROVEEDORES.

Fuente: Propia

CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES			
	Computadores	Papelería	Tintas para impresión
1°	EASY SYSTEMS S.A.S	DISTRIBUIDORA KAYSER	COPYGRÁFICOS S.A.S
2°	P.C Madrigal	ALCOM LTDA.	ALMACÉN BROTHER Y CANON

Tabla: 3

COMPUTADORES

1° EASY SYSTEMS S.A.S calidad y precio, además porque tiene mayor variedad de productos.

2° P.C Madrigal aunque sus precios son más elevados siempre tiene todo lo que Max Diseño S.A.S puede necesitar y sus tiempos de entrega son muy exactos.

PAPELERIA

1° DISTRIBUIDORA KAYSER Por mayor variedad de productos y excelentes tiempos de entrega.

2° ALCOM LTDA. Buena variedad de productos a buen precio, y entregas puntuales.

TINTAS

1° COPYGRAFICOS S.A.S ofrecer mayor cantidad por el mismo precio y con la misma calidad, que el producto ofrecido por la competencia.

2° ALMACEN BROTHER Y CANON es un almacén como todos los demás en cuanto a precio y calidad pero ofrece asesoría para el mantenimiento de las impresoras, lo cual atrae la atención de Max Diseño S.A.S.

3.1.3.3 PAGO A PROVEEDORES, PLANEACION DE COMPRAS.

Los pagos a proveedores se harán de contado, teniendo en cuenta disponibilidad comercial del producto o servicio y cantidad. Las compras serán algo repetitivo e involucrarán una etapa necesaria para la adquisición de productos o servicios, por que el ciclo de compra se repite cada vez que se tenga la necesidad de adquirir un determinado producto o material.

3.1.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS.

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S requerirá para su funcionamiento dos computadores con los programas de diseño tales como: Corel Draw, Photoshop, Illustrator, Flash, entre otros, impresora láser monocromo HP P2015 insumos tales como resmas de papel bond tamaño carta, tintas para impresión tóner compatible y original para HP, lápices, tinta fotográfica.

3.1.4.1 MATERIAS PRIMAS E INSUMOS.

Se requieren insumos, entre los cuales se tienen: tres resmas de papel bond, tinta a color y negro, papel para fotografías, cinco folders, guillotina, cinco Cd.

3.1.5 TECNOLOGÍA REQUERIDA: DESCRIPCION DE EQUIPOS Y MAQUINAS.

Max Diseño S.A.S contará con dos computadoras pantalla plana de 17 pulgadas SVGA clon, 3 GHz memoria RAM 4G, disco duro 500Gb multimedia (CD Room, bocinas, micrófono, cámara Web, teclado, mouse, impresora láser monocromo HP P2015). Programas de diseño tales como: Corel Draw, Photoshop, Illustrator, Flash, entre otros, CS5.

3.1.6 CAPACIDAD INSTALADA

Max Diseño S.A.S tiene una capacidad instalada de una oficina con espacio para dos diseñadores, una sala de espera con cabida para cuatro personas, dos baños, parqueadero para cinco automóviles.

Se cuenta con la capacidad de desarrollar al mes 8 manuales corporativos, 20.000 tarjetas personales, avisos en punto de venta 20.

3.1.6.1 SITUACIÓN TECNOLÓGICA DE LA EMPRESA NECESIDADES TÉCNICAS Y TECNOLÓGICAS.

Max Diseño S.A.S presta un servicio de diseño de imagen para lo cual requiere equipos bien dotados con proveedores calificados, se cuenta con un diseño bien estructurado de la ubicación de las computadoras dentro de la empresa para la comodidad del diseñador, las máquinas tendrán Windows XP con el Ser vice Pack 2; las cuales serán nuevas, modernas al igual que los dispositivos; se instalará sistemas de redes LAN, Real Player, Windows Media Player, Quick Time, todas las computadoras al servicio de los diseñadores se conectarán a un equipo

central, donde se facilitarán el intercambio de imágenes entre los equipos, línea telefónica, impresoras scanner, red de equipos y cableado

3.1.6.2 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

La empresa de diseño Max Diseño S.A.S estará ubicado en el sector de Robledo zona noroccidental de la ciudad de la ciudad de Medellín ubicado en la CLL 76 G 82 FF 16 y contará con un espacio amplio, iluminación adecuada, ventilación, la oficina contará con dos salones, uno para diseñadores y el otro salón para los clientes. Donde podrán observar películas, escuchar música y/o leer un libro, mientras son atendidos por el diseñador, además tendrá dos baños y un espacio para el parqueadero, para un área de 48 m cuadrados.

3.1.7 PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

Fuente: Propia

MAX DISEÑO PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN POR MES			
	UNIDADES		
	Manuales corporativos	Tarjetas personales	Anuncios para punto de venta
Presupuesto de ventas	8	20.000	20
Tiempo estimado de producción por unidad	3 Días	Paquetes de 1.000 - 2 horas por paquete	1 día
Tiempo en días	24 Días	2 Días y medio	20 Días
Tiempo en horas	192 horas	20 horas	160 horas
Costo de diseño	\$ 227.200	\$ 23.667	\$ 189.281
Diseñador encargado	1	1	1
Materias primas por unidad desarrollada	Papel bond 30 hojas, pasta dura, impresión.	6 pliegos propalcote, impresión, por paquetes de 1.000	150 cm por 50 cm de acrílico, impresión
Costo materia prima por unidad	\$35.000	\$50.000	\$200.000
Costos de diseño por unidad	\$24.408	\$ 2.367	\$ 9.467
Costo total por unidad	\$59.408	\$ 52.367	\$ 209.467
Costo parcial de producción	\$475.264	\$ 1.047.340	\$ 4.189.340
Costo total de producción	5.711.944		
Precio venta unidad terminada	\$ 750.000	\$ 150.000	\$ 500.000
Diseñadores encargados de la producción 2			

Tabla: 4

3.1.8 PLAN DE PRODUCCIÓN

Fuente: Propia

MAX DISEÑO PLAN DE PRODUCCIÓN POR SEMANA			
CONCEPTO	MANUALES CORPORATIVOS	TARJETAS PERSONALES	ANUNCIOS PARA PUNTO DE VENTA
Semana 1	2	10.000	5
días	6	1	5
Diseñador	1	1	1
Materia prima	\$70.000	\$250.000	\$2.000.000
Semana 2	2	10.000	5
Días	6	1	5
Diseñador	1	1	1
Materia prima	\$70.000	\$250.000	\$20.000.000
Semana 3	2	0	5
Días	6	0	5
Diseñador	1	0	1
Materia prima	\$70.000	0	\$2.000.000
Semana 4	2	0	5
Días	6	0	5
Diseñador	1	0	1
Materia prima	\$70.000	0	\$20.000.000
Total diseñadores por semana 2			

Tabla: 5

3.1.8.1 ANALISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Fuente: Propia

ANALISIS DE COSTOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COSTOS FIJOS			
Mano de obra	\$ 20.585.136	\$21.746.088	\$23.490.552
Uniformes	\$ 780.000	\$810.000	\$870.000
Arriendo	\$ 0	\$0	\$0
Servicios públicos	\$ 2.750.100	\$3.000.050	\$3.320.000
Pre operativo	\$ 2.000.000		
Pago impuesto		\$14.393.209,08	\$14.520.523,04
Depreciación equipos y muebles	\$ 669.000	\$ 669.000	\$ 669.000
Implementos de aseo	\$ 500.000	\$ 600.000	\$ 700.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$27.284.236	\$ 41.218.347,08	\$43.570.075,04
COSTOS VARIABLES			
Materia prima	\$ 4.950.000	\$5.600.500	\$6.100.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 4.950.000	\$5.600.500	\$6.100.000
COSTO TOTAL	\$32.234.236	\$46.818.847,08	\$49.670.075,04

Tabla: 6

Fuente: Propia

RELACIÓN DEMUEBLES Y ENSERES			
CONCEPTO	VALOR	CANTIDAD	TOTAL
Computador	\$ 1.000.000	2	\$ 2.000.000
Impresora laser	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Escritorio	\$ 445.000	2	\$ 890.000
Sillas	\$ 75.000	4	\$ 300.000
Sofá	\$ 200.000	2	\$ 400.000
Guillotina	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Televisión	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Total 6.690.000			

Tabla: 7

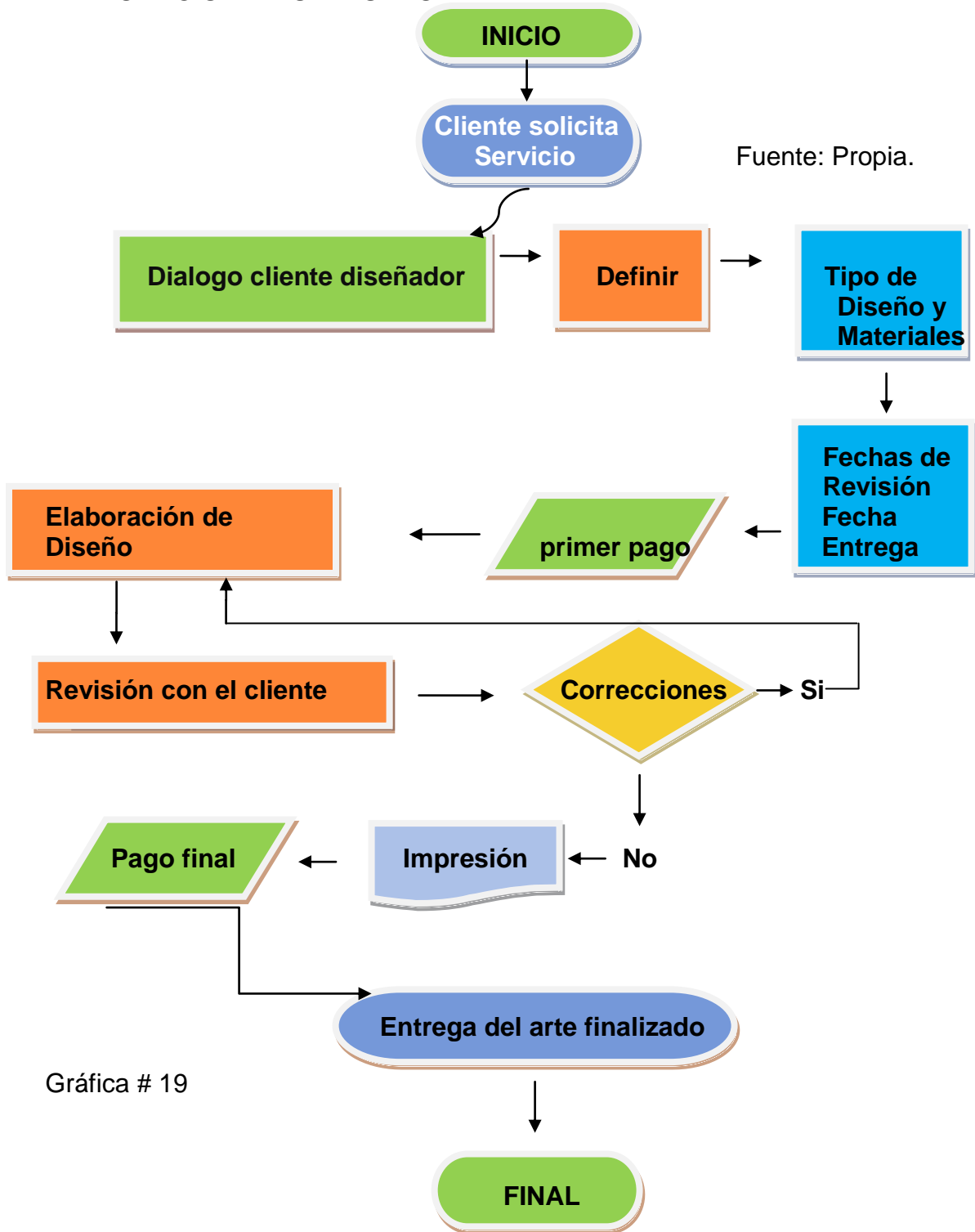
3.2 PLAN DE OPERACIONES

3.2.1 PROCESOS MÁS REPRESENTATIVOS

Max Diseño S.A.S es una empresa dedicada al diseño gráfico. Se tomarán las inquietudes de los clientes en cuanto a diseño de sus trabajos se respetará la identidad de sus empresas y se les colaborará para que sean cada vez más visibles y competitivos en el ámbito de comercio en el cual se desenvuelven, se contará con dos diseñadores quienes concertarán con el cliente el trabajo a realizar, materiales, precio, diseño, tamaño y tiempo de entrega del arte final.

Actividades para el desarrollo: dialogo con el cliente, concertación de trabajo a desarrollar, negociación de materiales a utilizar y precios, fechas de visitas de verificación del trabajo para modificaciones si fuese necesario antes de realizar la impresión para obtener mejores resultados y la máxima satisfacción del cliente

ELABORACIÓN DE UN DISEÑO



Fuente: Propia.

Gráfica # 19

3.3 INTELIGENCIA DE MERCADO.

Max Diseño S.A.S es una empresa dedicada al diseño gráfico ubicada en el área de Robledo que es lugar donde se encuentra su público, el cual está conformado por los propietarios de las PYMES de la confección sobre todo personas que trabajan desde sus hogares, Los usuarios serán beneficiados con este servicio, ya que, sus empresas tendrán la oportunidad de hacerse más visibles para el consumidor al cual dedican sus servicios, se ofrecerá una excelente atención, asesoría en sus proyectos y unos precios ajustados a sus necesidades y buena calidad.

Se contará con el servicio de diseño y elaboración de anuncio en punto de venta, manuales de identidad corporativa, papelería comercial, tarjetas personales, entre otros. Todo esto cerca a su lugar de residencia y trabajo a precios asequibles, evitando el trabajo de salir a buscar una buena empresa de diseño con personas desconocidas, de quien no se conoce su trayectoria, Max diseño S.A.S es una empresa creada en la comunidad por un integrante de la misma, ofreciendo así confianza y colaboración, con interés en el bien común.

En el área de Robledo se encuentran ubicadas unas 450 Pymes dedicadas a la confección las cuales han pasado desapercibidas por las otras empresas de diseño gráfico las cuales prefieren radicarse en otros sitios de la ciudad de Medellín dejando ese espacio libre el cual atenderá Max Diseño S.A.S.

MODULO 4 ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 ORGANIZACIONAL

4.1.1 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de negocio para determinar la viabilidad financiera, legal y de mercadeo de una empresa de diseño gráfico Max Diseño S.A.S con énfasis en la ilustración, dirigido a las Pymes del área de la confección ubicados en el sector de Robledo Medellín.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Realizar un estudio de mercado para definir las necesidades del sector de la confección a nivel de imagen de marca, logo.

Elaborar el estudio de producción.

Desarrollar el plan financiero para determinar el monto de la inversión requerida para la creación de la empresa.

Determinar el plan organizacional y legal para crear la empresa de diseño.

4.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa de diseño gráfico Max Diseño S.A.S, tendrá con un único dueño y socio quien será la línea de autoridad, gestora administrativa y financiera; contará con un contador ocasional para este fin, Max Diseño S.A.S no tendrá junta directiva, el mecanismo de participación y control se regirá por la misma persona propietaria de la empresa. Habrá un personal ocasional de mantenimiento en redes y software, dos diseñadores quienes recibirán y atenderán los clientes, para brindarles asesoría y ofrecerles un servicio de excelente calidad.

4.1.3 ORGANIGRAMA

Fuente: Propia.



Grafica # 20

4.1.4 GASTOS DE ADMINISTRACION Y NOMINA

Max Diseño tendrá un Gerente quien será el propietario de la empresa, también será encargado del marketing, ventas, diseñador y mantenimiento además del dueño se contará con un diseñador adicional con un sueldo incluyendo parafiscales y subsidio de transporte al año para los dos de: 19.489.160 con un aumento del 8% cada año y las ganancias serán propiedad del gerente luego de cumplir con todas las obligaciones de la empresa.

Fuente: Propia

CARGO	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
diseñador	Salario básico mensual	\$ 568.000	\$ 613.440	\$ 662.488
	salud	\$ 22.720	\$ 24.537,6	\$ 26.500,608
	Aporte parafiscales	\$ 88.708	\$ 95.804	\$ 103.469
	Prima al año	\$ 568.000	\$ 613.440	\$ 662.488
	Vacaciones	\$ 284.000	\$ 306.720	\$ 331.244
	Cesantías	\$ 568.000	\$ 613.440	\$ 662.488
	Intereses a las cesantías	\$ 68.160	\$ 73.612	\$ 79.500
	Primas ,vacación y cesantías y pensión	\$ 1.509.933	\$ 1.630.277	\$ 1.643.322
	Subsidio de transporte	\$ 65.000	\$ 70.200	\$ 75.816
	Total Salario unitario mes	\$ 890.214	\$ 939.837	\$ 1.015.023
	Total salario por los dos mes	\$ 1.780.428	\$ 1.879.675	\$ 2.030.046
	Salario unitario al año	\$10.682.568	\$11.278.044	\$12.180.276
	Salario los dos empleados al año	\$ 1.365.136	\$22.556.088	\$24.360.552
		SALARIOS AL AÑO	\$21.365.136	\$22.556.088

Tabla: 8

4.1.5 CONSTITUCION EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

4.1.5.1 TIPO DE SOCIEDAD

S.A.S sociedad anónima simplificada ley 1258/2008 dada para pequeñas empresas que liberan de trámites y costos mínimos está compuesta por un accionista no requiere junta directiva, no notaria, no contará con revisor fiscal, está dada a términos indefinidos.

4.1.5.2 LEGISLACIÓN VIGENTE

La política pública para la creación de empresas en Colombia cuentan con un marco normativo el cual tiene como eje central la constitución política Título XII del régimen económico y de Hacienda pública, artículo 333 donde se establece la libertad económica y se considera la empresa como la base para el desarrollo.

La ley 590 del 10 de Julio del 2000 cuenta con una serie de apoyos tecnológicos Colciencias, Sena, Fopyme, entre otras entidades que impulsan proyectos encaminados hacia la formación de empresas y microempresas no podemos dejar de mencionar la importancia de la ley de fomento a la cultura del emprendimiento debido a su apoyo tanto económico como institucional en la constitución de la empresa.

En el articulo 58 la constitución Política hace referencia a los derechos de propiedad consagrando la propiedad privada como derecho de los Colombianos

sujeto al interés público o social y dándole importancia a las formas de propiedad asociativa o solidaria.

TRÁMITES NECESARIOS PARA FORMAR UNA EMPRESA

ANTE CAMARA DE COMERCIO:

1. El certificado de homonimia el cual permite que el registro de nombres de sociedades y establecimientos de comercio sean controlados a nivel nacional.

Esta consulta permite conocer si existen o no otras empresas o establecimientos con el mismo nombre de la empresa que se desea registrar.

Max Diseño S.A.S no se encontraron coincidencias.

Certificado negativo de nombre, lo cual da a conocer que no existe otra empresa constituida con ese nombre.

2. Diligenciar el formulario de registro y matricula

3. Diligenciar el anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).

ANTE LA NOTARIA:

1. Escritura Pública. (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del registro)

Tener en Cuenta: Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constituirse.

ANTE LA DIAN:

1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario).
2. Obtención del NIT (Numero de Identificación Tributaria).

ANTE LA SECRETARIA DE HACIENDA DE LA ALCALDIA:

1. Registro de industria y comercio.
2. Registro de uso del suelo, condiciones sanitarias y de seguridad.

4.1.5.3 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.

Fuente: Propio

TABLA GASTOS DE CONSTITUCION LA EMPRESA DE DISEÑO DE MAX DISEÑO		
ENTIDAD	CONCEPTO	VALOR
DIAN	Registro único tributario RUT de régimen simplificado	\$ 00
DIAN	número de identificación tributario, NIT	\$ 00
CONTADOR PÚBLICO	Minuta de constitución o carta de intención	\$ 80.000
CÁMARA DE COMERCIO	Certificado de homonimia.	\$ 00
CÁMARA DE COMERCIO	Registro mercantil	\$ 3.000
CÁMARA DE COMERCIO	Certificado de existencia y representación legal	\$ 1.600 cada 3 meses
CAMARA DE COMERCIO		
ALCALDÍA	Industria y Comercio	\$ 110.000
	Certificado representante legal	\$ 22.000
	Impuesto de timbre	\$ 18.000
	Registro de libros contables	\$ 60.000
	Inscripción Cámara de Comercio	\$ 250.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 544.600

Tabla: 9

4.1.5.4 NORMAS POLÍTICAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.

La Empresa de diseño Gráfico Max Diseño S.A.S cuenta con una sola inversionista quien se hará cargo de esta. Se trata de persona con conocimientos en el área de Diseño gráfico.

Reinvirtiendo el 50% de la utilidad en la empresa de diseño, para realizar mejoras en los equipos e instalaciones propias, ó para un fondo de reserva para ser usado cuando se considere necesario, el 50% restante va a un fondo particular del propietario de la empresa de diseño Max Diseño S.A.S.

MODULO 5 FINANCIERO.

5.1.1 CAPITAL DE TRABAJO QUE SE REQUIERE PARA MONTAR EL NEGOCIO.

Fuente: Propia

PRESUPUESTO REQUERIDO PARA PRIMER AÑO DE FUNCIONAMIENTO DE MAX DISEÑO.	
CONCEPTO	COSTO
Gastos de constitución de la empresa	\$ 544.000
Muebles y enseres	\$ 6.690.000
*Costos fijos	\$ 6.699.100
Mano de obra	\$ 21.365.136
Programas de Diseño	\$ 750.000
total	\$ 36.048.236

Tabla: 10

*ver tabla 6.

Para la creación de Max Diseño S.A.S se requiere un capital de \$ 36.048.236 los cuales se distribuirán en gastos de compra de muebles y enseres, costos fijos (pago servicios públicos y aseo), licencias de programas de diseño y salarios del primer año de operaciones.

La Empresa emplea una política financiera de administración de su capital de trabajo totalmente intermedia, es decir que sus activos a corto plazo los financia con pasivos a corto plazo.

La rentabilidad mantiene niveles bajos, pero aun así, es posible obtenerla. La posición es más arriesgada que la política conservadora pero menos que la agresiva.

5.5.2 INVERSIONES PREVISTAS EN BIENES DE CAPITAL.

Max Diseño S.A.S invertirá inicialmente \$ 6.690.000 para la compra de muebles y enseres para adecuar las instalaciones para su funcionamiento ver Tabla: 7

5.1.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN QUE SE CONSIDEREN NECESARIAS.

Max Diseño S.A.S contará con un capital propio para la creación de la empresa de diseño gráfico.

El cual será \$36.048.236. No tendrá socios inversionistas, ya que el capital con el que se cuenta es suficiente para iniciar el proyecto y pagar los salarios del primer año, luego se obtendrán del fruto del trabajo desarrollado en la empresa.

5.2 FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS

5.2.1 BALANCE INICIAL

Fuente: Propia

MAX DISEÑO S.A.S BALANCE GENERAL			
AL 30 DE ENERO DE 2013			
Activo corriente		Pasivo circulante	
Caja	\$ 26.358.236	Pago salarios	\$ 1.780.428
Muebles y Enseres	\$ 6.690.000	Pago a proveedores	\$ 450.000
		Gastos de constitución	\$ 544.600
		Servicios públicos	\$ 250.000
		Total pasivos	\$ 3.025.028
		Patrimonio	\$ 33.023.208
Total Activos	\$ 36.048.236	Total Pasivo y Patrimonio	\$ 36.048.236

Tabla: 11

5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS

Fuente: Propia

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 3 AÑOS			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 88.700.000	\$ 93.600.000	\$ 98.500.000
*COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 62.831.934	\$ 66.302.920	\$ 69.773.906
UTILIDAD BRUTA	\$ 25.864.066	\$ 27.297.080	\$ 28726.094
IMPUESTOS	\$ 0	\$14.393.209,08	\$14.520.523,04
DEPRECIACIÓN	\$ 669.000	\$ 669.000	\$ 669.000
OTROS INGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS COSTOS (Uniformes, servicios públicos, implementos de aseo)	\$ 4.030.100	\$ 4.410.050	\$ 4.890.000
UTILIDAD NETA	\$ 21.764.966	\$7.824.820,92	\$ 8.646.570,96

Tabla: 12

* Ver tabla: 4

5.2.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN (COSTOS)

Ver tabla: 6 y 7

5.2.4 PRESUPUESTO DE NOMINA POR MES.

Fuente: Propia

PRESUPUESTO DE NOMINA MAX DISEÑO S.A.S			
CONCEPTO	1 DISEÑADOR	2 DISEÑADOR	TOTAL
SALARIO BÁSICO	\$ 568.000	\$ 568.000	\$ 1.136.000
MAS AUXILIO DE TRANSPORTE	\$ 65.000	\$ 65.000	\$ 130.000
MENOS PENSIÓN 4%	\$22.720	\$ 22.720	\$ 45.440
MENOS SALUD 4%	\$22.720	\$ 22.720	\$ 45.440
TOTAL SALARIO POR EMPLEADO	\$587.560	\$ 587.560	\$ 1.175.120
PENSIÓN 12%	\$ 68.160	\$ 68.160	\$ 136.320
SALUD 8%	\$ 45.440	\$ 45.440	\$ 90.880
PARAFISCALES /12	\$ 88.708	\$ 88.708	\$ 177.416
PRIMA/BÁSICO 12	\$ 47.333	\$ 47.333	\$ 94.666
CESANTIAS /12	\$ 47.333	\$ 47.333	\$ 94.666
INTERESES A LAS CESANTIAS/12	\$ 5.680	\$ 5680	\$ 11.360
DIAS DE TRABAJO SEMANA	6	6	12
HORAS DE TRABAJO POR DIA	9 Horas	9 Horas	18 Horas
TOTAL NETO A PAGAR	\$890.214	\$890.214	\$1.780.428

Tabla: 13

Se tendrá en la nomina a dos personas entre ellas el propietario de la empresa quien además de desempeñarse como diseñador realizara multifunción, ejerciendo el papel de administrador.

Este documento contiene información sobre el personal en un periodo de tiempo. De acuerdo a las horas laboradas será el salario de cada empleado incluyendo el del propietario.

5.2.5 PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Fuente: Propia

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS MAX DISEÑO S.A.S	
CONCEPTO	COSTOS AÑO 1
Servicios públicos	\$ 2.750.100
Arrendamiento	\$ 0
Nomina	\$ 21.365.136
Implementos de aseo	\$ 500.000
Total gastos	\$ 24.615.236

Tabla: 14

5.2.6 PRESUPUESTOS DE INGRESOS.

Fuente: Propia

PRESUPUESTO DE INGRESOS MAX DISEÑO S.A.S					
PRODUCTO O SERVICIO	PRIMER AÑO		VARIACION VOLUMEN VENTAS		
	Unid diarias	Unid mes	1	2	3
Manuales corporativos	0.26	8	\$ 68.000.000	\$ 71.740.000	\$75.400.000
Tarjetas personales	666	20.000	\$ 8.700.000	\$ 9.100.500	\$ 9.650.000
Anuncio para punto de venta	0.66	20	\$ 12.000.000	\$12.759.500	\$13.550.000
Total producción	666,92	20.028	\$ 88.700.000	\$ 93.600.000	\$98.500.000

Tabla: 15

Max Diseño S.A.S espera una tasa de crecimiento con relación a la cantidad de clientes de un 2.5% en el segundo año de funcionamiento y para el tercero de 3%, cifra que se cree es alcanzable y prudente.

5.2.7 PROYECCIÓN DE VENTAS A DOS AÑOS:

Fuente: Propia

PROYECCION DE VENTAS MES A MES AÑO 1					
MES	INGRESO EFECTIVO	EGRESOS			UTILIDAD NETA
		COSTO DE PRODUCCIÓN	SERVICIOS PUBLICOS	TOTAL EGRESOS	
ENE	\$ 8.000.000	\$ 6.290.788	\$ 250.009	\$ 6.540.797	\$ 1.459.203
FEB	\$ 9.800.000	\$ 7.575.975	\$250.009	\$ 7.825.966	\$ 1.974.034
MAR	\$ 6.000.000	\$ 4.862.801	\$ 250.009	\$ 5.112.810	\$ 530.194
ABR	\$ 6.500.000	\$ 5.219.797	\$ 250.009	\$ 5.469.806	\$ 1.030.194
MAY	\$ 6.000.000	\$ 4.862.801	\$ 250.009	\$ 5.511.810	\$ 530.194
JUN	\$ 7.600.000	\$ 5.587.778	\$ 250.009	\$ 5.837.787	\$ 1.762.213
JUL	\$ 9.400.000	\$ 6.774.104	\$ 250.009	\$ 7.024.113	\$ 2.375.887
AGO	\$ 9.400.000	\$ 6.774.104	\$ 250.009	\$ 7.024.113	\$ 2.375.887
SEPT	\$ 5.400.000	\$ 4.137.823	\$ 250.009	\$ 4.387.832	\$ 1.012.168
OCT	\$ 8.200.000	\$ 6.468.844	\$ 250.009	\$ 6.718.853	\$ 1.481.147
NOV	\$12.400.000	\$ 9.485.673	\$ 250.009	\$ 9.735.682	\$ 2.664.318
DIC	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
AÑO 1					
1	\$ 88.700.000	\$ 64.184.935	\$ 2.750.099	\$ 66.934.056	\$ 21.764.966
PROYECCION DOS AÑOS TOTALIZADOS					
AÑO 2					
INGRESO EFECTIVO	COSTO DE PRODUCCIÓN E IMPUESTOS	SERVICIOS PUBLICOS	TOTAL EGRESOS	TOTAL EFECTIVO	
\$ 93.600.000	\$ 82.775.129,08	\$ 3.000.050	\$ 85.775.179,08	\$ 7.824.820,92	
AÑO 3					
\$ 98.500.000	\$ 86.533.429,04	\$ 3.320.000	\$ 89.853.429,04	\$ 8.646.570,96	

Tabla: 16

5.2.8 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Fuente: Propia

FUJO DE CAJA PROYECTADO A 4 MESES				
PERIODO	1	2	3	4
Saldo inicial en caja	\$ 26.358.236	\$ 28.646.292	\$ 34.358.236	\$ 34.853.792
Ingresos Mensuales	\$ 8.000.000	\$ 9.800.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000
Total ingresos	\$ 34.358.236	\$ 38.446.292	\$ 40.358.236	\$ 41.353.792
Costos fijos	\$ 4.351.944	\$ 4.351.944	\$ 4.351.944	\$ 4.351.944
Costos variables	\$ 1.360.000	\$ 1.760.000	\$ 1.152.500	\$ 1.200.900
Costos de producción	\$ 5.711.944	\$ 6.111.944	\$ 5.304.444	\$ 5.552.844
Total efectivo	\$ 28.646.292	\$ 34.358.236	\$ 34.853.792	\$ 35.800.948

Tabla: 17

5.2.9 EVALUACIÓN DEL PROYECTO: TIR, VPN. PUNTO DE EQUILIBRIO.

Fuente: Propia

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)		VALOR PRESENTE NETO (VPN)	
PROYECTADO			
INVERSIÓN INICIAL	\$ - 6.699.100	INVERSIÓN INICIAL	\$ - 6.699.100
AÑO	VALOR	AÑO	VALOR
1	32,4%	1	\$ 88.700.000
2	11,6%	2	\$ 93.600.000
3	12,9%	3	\$ 98.500.000
PORCENTAJE	18,9%	VPN	\$111.290.400

Tabla: 18

Para iniciar un proyecto se requiere una inversión que pueda ponerlo en marcha y hacerlo funcionar; para ello se debe analizar los factores de riesgos que surgirán

durante el transcurso de este y al finalizar dará un resultado donde se tomará la decisión de continuar o no con lo propuesto, lo que significa que existen una serie de variantes como son las diferentes tasas de interés que ofrece el sector bancario la tasa interna de retorno, el valor presente neto.

En el caso de la empresa de diseño gráfico Max Diseño S.A.S el retorno de la inversión es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto resulta llamativo.

El dinero invertido en el proyecto rinde una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada en el proyecto que permite obtener una ganancia adicional igual la VPN en relación con la que se obtendría al invertir en otra alternativa.

Fuente: Propia

PUNTO DE EQUILIBRIO	
CONCEPTO	VALOR
Ventas	\$ 88.700.000
Costo variable	\$ 38.899.820
Costo fijo	\$28.064.236
Costos totales	\$ 66.964.056
Utilidad	\$ 21.735.944
Punto de equilibrio	\$ 66.964.056

Tabla: 19

Este proyecto logra su punto de equilibrio anual en los \$ 66.964.056 y además ofrece una ganancia en el primer año de funcionamiento de \$ 21.735.944 lo cual es muy alentador.

MODULO 6 PLAN PUESTA EN MARCHA.

6.1 ORGANISMOS DE APOYO.

CAPITAL SEMILLA: Apoya las nuevas microempresas de Medellín, es un componente del programa cultura E de la Alcaldía de Medellín, que motiva la creación y el fortalecimiento de empresas, promoviendo la generación de ingresos y de empleo en todas las zonas del municipio.

Ofrece una capacitación obligatoria de 96 horas para los beneficiados del plan en emprendimiento, con temas tales como:

Ser empresario.

Creando empresa.

Crea y planea tu negocio.

Manejo del dinero.

Imagen y calidad de empresa.

Costos de mercadeo.

Cultura E: Busca masificar la cultura del emprendimiento, la constitución y desarrollo de nuevas empresas que respondan a las necesidades del mercado y a las dinámicas de las cadenas productiva regionales con mayores potencialidades económicas, valiéndose de la capacidad de innovación de sus emprendedores y emprendedoras.

Interactuar Famiempresas: Inyectan capital a microempresas consolidadas, con el fin de impulsar su operación el capital se destina para: apoyo comercial, operativo, compra de maquinaria o mejoras locativas.

Cedezo: Ofrece múltiples servicios de formación, asesoría y acompañamiento a la comunidad de Medellín, para crear y fortalecer sus iniciativas empresariales.

Ideas creativas de negocio: Para emprender negocios con poco dinero y desde la comodidad de tu casa.

Creación de empresas innovadoras: materializa los mejores Planes de Negocio que han surgido en las Instituciones de Educación Superior de la Ciudad de Medellín en proyectos empresariales de alto valor agregado.

6.2 CRONOGRAMAS

Fuente: Propia

CRONOGRAMA PUESTA EN MARCHA DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA DE DISEÑO MAX DISEÑO AÑO 2013															
ACTIVIDADES	ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL					
INVERSIÓN															
ADECUACION DEL LOCAL															
COMPRA DE MUEBLES Y ENSERES															
COMPRA DE EQUIPOS DE COMPUTO															
PUBLICIDAD															
REVISION DE DISEÑOS															
TERMINACION DEL PROYECTO															
PLAN PUESTA EN MARCHA															

Tabla: 20

MODULO 7 PLAN DE CONTINGENCIA

7.1 ANALISIS DE RIESGO.

En la ciudad de Medellín se encuentran radicadas muchas empresas dedicadas al diseño gráfico con buena trayectoria y experiencia, mientras que Max Diseño S.A.S es una empresa que inicia su funcionamiento y por lo tanto también apenas empieza a adquirir experiencia.

Por este motivo aunque Max Diseño tenga como público objetivo definido en un segmento del mercado olvidado o ignorado por la competencia hasta el momento se le puede presentar en el futuro fuerte competencia si esta se percata de la capacidad adquisitiva de este sector.

Por lo tanto se determina un riesgo del 50%.

Max Diseño S.A.S espera lograr un posicionamiento en el mercado y ser competitivo en este, para mantenerse y destacarse.

7.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y PLAN DE CONTINGENCIA.

Max diseño S.A.S tendrá un plan de contingencia, cuando la empresa no esté dando la utilidad esperada, por poco volumen de ventas de los servicios allí ofrecidos, realizará un plan de promociones para los usuarios, esto será mediante la modalidad de por 2 lleve 3, por la compra de 2 de nuestros productos ofrecidos

se le ofrece un tercer servicio que puede ser de un precio de la mitad del valor de los servicios adquiridos.

Se espera no tener esto como un plan para salvar la empresa si no para incentivar a los clientes fieles a mejorar cada día la imagen de sus empresas.

7.3 POLITICAS DE NEGOCIACIÓN.

Max Diseño S.A.S tendrá como plan de contingencia cuando este ya no esté dando la utilidad esperada y tengan serios problemas de capital buscar un socio que aporte capital para solucionar los problemas de déficit que tendrá el la empresa de diseño y así poder ofrecer al público un servicio de óptima calidad, con equipos, software, y una publicidad más contundente.

Ya si estos planes no dan resultado se dará la opción del cierre y la venta de la empresa de diseño gráfico Max diseño S.A.S

7.4 MECANISMOS DE SALIDA.

Las empresas de diseño gráfico son un fenómeno que seguirá al alza, ya que las universidades y las entidades gubernamentales le están dando un apoyo importante al emprendimiento en la ciudad de Medellín, brindando asesoría y en algunos casos hasta apoyo económico, si los objetivos de esta empresa no se lograrán se da por entendido un fracaso, y se tratará de implementar otros nuevos sistemas como contar con un inversionista que inyectará un valor considerable de capital para evitar el decaimiento de la empresa. Si esto no diera resultado, se

buscará un acuerdo con los proveedores de materias primas, para hacer una amortiguación de deudas y créditos dado, el caso, de tener que buscar un mecanismo de salida ante una quiebra monetaria inminente y así evitar la liquidación de esta.

Buscar organismos o entidades que ayuden para la recuperación y conservación de la empresa de diseño, para lograr tener buenas relaciones crediticias, y así obtener una buena restructuración operacional y administrativa de Max diseño.

Y si estas opciones no dan los resultados esperados la empresa se acogerá a la ley 1114 que es la ley de quiebras.

CIBERGRAFÍA

En tres o cuatro años un diseño pierde su componente innovador
<http://www.lne.es/gijon/2009/09/22/tres-o-cuatro-anos-diseno-pierde-componente-innovador/811135.html/> Diciembre 06 de 2011/5:43 pm.

Secretos de prosperidad /www.secretosdeprosperidad.net / Éxito y Prosperidad/
Diciembre 06 de 2011/03:52 pm.

Cámara de comercio de Medellín para Antioquia
<http://www.camaramedellin.com.co/site/TrámitesVirtuales/Consultadenombre.aspx/>
Diciembre 6 de 2011 / 05:03 pm.

Creación de marca/Alberto Herencia http://www.albertoherencia.com/creacion_de_marca.php/ Diciembre 6 /05:13 pm.

Como crear una marca/Manuales prácticos de la pyme
http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/Manuales%20Pymes/13_MARCA_Cast.pdf/ Diciembre 6 de 2011 a las 05:34 pm.

Presupuesto de ingresos. <http://www.buenastareas.com/ensayos/presupuesto-De-Ingresos/469664.html> _Octubre 21 de 2012 a las 07:24 pm.

¿Cómo aplicar inteligencia de mercados en mi empresa?
<http://www.gestiopolis.com/marketing/inteligencia-de-mercados-para-la-empresa.htm> Septiembre 14 de 2012 a las 03:00 pm.

Sistema de emprendimiento de la región .Inteligencia y estudio del mercado
<http://www.slideshare.net/MercadosFinancieros/inteligencia-de-mercado> Febrero
15 de 2012 a las 05:14 pm.

Pasos para crear una empresa en Colombia
<http://emprendimientosimple.blogspot.com/2009/04/pasos-para-crear-una-empresa-en.html> Octubre 02 de 2012 a las 02:34 pm.

Guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en
Medellín.
http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites_constituci%C3%B3n_empresas.pdf Octubre 22 a las 05:13 pm.

Tablas de contenido automático Word
2007.<http://www.youtube.com/watch?v=8sMzWVGiBQ4> Noviembre 14 de 2012 a
las 7:25 pm.

BIBLIOGRAFÍA

APONTE, Marinés. Creación de empresas Homenaje al profesor José María Veciana Vegés universidad Autónoma de Barcelona 2003 807p.

SILVA DUARTE, Jorge Enrique. Emprendedor “crear su propia empresa” Editorial Alfa omega Colombia S.A /Bogotá D.C 2008

TORO, María Cristina. Plan de negocios para la creación de la empresa Punto & aparte S.A.S Institución Universitaria Pascual Bravo 2012.