



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

TRABAJO FINAL OPCIÓN DE GRADO 3

**“MONARCA (COMERCIALIZACION DE SUBLIMACION DE CAMISETAS Y
MUGS)”**

ASIGNATURA

Opción de grado tres - Grupo

NOMBRE DEL ESTUDIANTE

EDNA ROCIO BELTRAN TAMAYO

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO

Ing. Henry Martínez Vargas

Bogotá, Colombia; Mayo 22 de 2017.

NOTAS DE ACEPTACION

Firma del Presidente del Jurado

Firma de Jurado

DEDICATORIA

Este trabajo esta dedicado primeramente a Dios, por que el fue el mediador y mi guía para realizar este proyecto que define mi futuro. A mi familia por el apoyo que me brindaron aun en momentos de dificultad, de alegrías y tristezas.

Agradezco enorme mente a la universidad CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (*CUN*). Por el conocimiento adquirido durante estos cinco años. A los docentes que me brindaron sus conocimientos y saberes para llegar a ser una buena profesional con carácter, sabiduría para tomar decisiones positivas como administradora de empresas.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco enorme mente a la universidad CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (*CUN*). Por el conocimiento adquirido durante estos cinco años.

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- 1.1 descripción del problema
- 1.2 formulación del problema
- 1.3 sistematización del problema

2. OBJETIVOS

- 2.1 objetivo general
- 2.2 objetivos específicos

3. JUSTIFICACION

4. MARCO DE REFERENCIA

- 4.1 marco teórico
- 4.2 marco conceptual
- 4.3 marco temporal
- 4.4 marco espacial

5. METODOLOGIA

- 5.1 tipo de estudio
- 5.2 método estudio
- 5.3 método de recolección de información
- 5.4 fuentes de información
 - Primarias
 - secundarias
- 5.5 población, universo. Muestra tipos de muestreo unidad estadística

6 ESTUDIO NATURALEZA DEL PROYECTO

- 6.1 lluvia de ideas
- 6.2 justificación de la empresa
- 6.3 nombre de la empresa
- 6.4 tipo de empresa

7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- 7.1 análisis de fuentes secundarias
- 7.2 análisis de fuentes primarias

8. ESTUDIO DE MERCAD

8.1 características principales del proyecto

A) tamaño

B) empaque

- C) etiqueta
- D) características
- 8.2 tamaño de mercado
- A) segmento de mercado
- B) características principales
- 8.3 consumo aparente
- A) número de clientes
- 8.4 demanda potencial
- 8.5 desarrollo de la encuesta
- B) aplicación de la encuesta
- 8.6 precios
- 8.7 conclusiones generales
- 8.7 .1 promoción
- A) distribución y punto de venta
- B) distribución del producto
- C) promoción de venta
- 8.7.2 publicidad
- A) marca
- B) etiqueta
- C) empaque
- D) spot publicitario
- 8.7.3 plaza
- A) plan de introducción al mercado
- B) riesgos y oportunidades del mercado
- C) sistema y plan de ventas
- 8.0 PLANEACION ESTRATEGICA
- 8.1 descripción del problema
- 9.0 estudio administrativo
- 9.1 definición de la estructura organizacional
- A) Mision
- B) vision
- C) organigrama
- D) dofa
- 9.2 tamaño de la empresa
- 9.3 normatividad
- 9.4 costos administrativos
- 9.4.1 gastos personal
- 9.4.2 gasto de puesta en marcha
- 10. Estudio administrativo legal
- 10.1 objetivo de estudio legal
- 10.2 marco legal
- 10.3 definición de la empresa
- 10.3.1 clasificación de las mipymes
- 10.3.2 clasificación internacional de actividades económicas (CIIU).
- 10.3.3 clasificación de sociedades
- 10.4 constitución legal
- 10.4.1 registro único tributario (RUT)

- 10.4.2 requisitos del registro mercantil**
- 10.4.3 resolucio n de facturacion (DIAN)**
- 10.4.4 obligaciones de registro**
- 10.4.5 revision tecnica de seguridad (BOMBEROS)**
- 10.4. 6 NORMAS SANITARIAS Y DE SALUD (SECRETARIA DE SALUD) .**
- 10.4.8 uso de suelos**
- 11. Estudio tecnico**
 - 11.1 objetivos**
 - 1.2 ficha tecnica**
 - 11.3 descripcion del proceso**
 - 11.5 plan de produccion**
 - 11.5.1 plan de compras**
 - 11.5.2 costos de produccion**
- 12 estudio financiero**
 - 12.1 ingresos**
 - 12.2 egresos**
 - 12.5 fuente de financiacion**
 - 12.6 balance general**
 - 12.8 estado de perdidas y ganancias**
 - 12.9 valor presente en ella , tasa interna de retorno**
- 13 ANALISIS DE IMPACTO**
- 14 CONCLUSIONES**

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad mostrar la creación de una empresa dedicada a la comercialización de camisas y vasos con un modelo de estampado llamado Sublimación. Por lo anterior voy a mostrar la estructura organizacional, estructura económica y financiera y planeación estratégica.

En primer lugar de acuerdo al objetivo del proyecto se mostrara le proceso de elaboración de estudio de mercado, en donde se pretende buscar las necesidades de la población, brindar la solución absoluta de nuevas tendencias y modelos, para llevar a cabo este proceso, se realizaron diferentes encuestas, lluvias de ideas, el pentágono la cual muestra con mayor claridad cuál es el nicho del mercado a la cual se desea llegar. Buscando la viabilidad del proyecto se debe mirar las debilidades y fortalezas por lo tanto se realiza el DOFA y así analizar desde un ámbito más claro la viabilidad del proyecto.

Por lo tanto se comenzó a analizar cuál sería el nombre de la empresa, el tamaño de la misma y descripción geográfica.

De acuerdo a lo anterior, se pretende mostrar el estudio administrativo para la ejecución de la misma, llevando a cabo una misión y visión las cuales son claves para empresa, mostrando a donde se quiere llegar y como se realizara y realizar el objetivo general que se mostrara como bases fundamentales y lograr estabilidad y seguridad.

Por último se mostrara el proceso de creación de empresa, como ya se mencionó anteriormente es muy viable dar a conocer un estudio de mercado, un organigrama de cómo estará conformada la empresa y operativamente se dará todo el talento humano para que las personas que conformen el grupo de trabajo se sientas seguras de pertenecer a esta compañía.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

Antecedentes: La Sublimación de camisetas y mugs con motivos exclusivos a llegado a ser uno de los más favorables para la sociedad, pero utilizando el método de sublimación ha generado mucha acogida teniendo en cuenta que el público busca la rapidez y efectividad, entregando un producto en excelentes condiciones y que puede ser para cualquier ocasión.

Síntomas: Actualmente encontramos muchas empresas dedicadas a la comercialización de estos productos, pero muchas de ellas no cumplen con una necesidad de entregar un producto en el menor tiempo posible y mas utilizando el método de Sublimación; en donde el cliente puede escoger a su gusto o plasmar su idea en un menor tiempo y a un costo muy acogedor.

Pronostico: El público no se siente satisfecho por un producto que se demora en la entrega y mucho menos que no se satisface una necesidad que el cliente lleva, en donde el mismo puede escoger o llevar su prototipo.

Control de pronóstico: Le elaboración de este tipo de estas prendas y artículos, requiere de una dedicación, obteniéndose en el menor tiempo posible con materiales de excelente calidad y siendo muy cómodos en el presupuesto de nuestros clientes.

1.2 Formulación de Problema

¿Cómo se realiza el estudio de viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de Camisas y vasos sublimados, en el Municipio de Soacha, aplicando tema de mercadeo y producción?

1.3 Sistematización del problema

- ¿Cuál sería el método en donde se recopile información para el estudio de mercado?
- ¿Por qué se realiza un estudio técnico de la población para la creación de empresa o producto?

- ¿Cuáles serían los elementos técnicos para la comercialización de camisetas y vasos sublimados?

2. OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

2.1 Objetivo General

Desarrollar una capacidad de comercialización que permita la continuidad del negocio, llevando a cabo la creación de nuevos modelos que se adapten al entorno y los gustos de nuestros clientes.

2.2 Objetivos Específicos

- Obtener información sobre los gustos de la población específicamente de los jóvenes (corto plazo)
- Ofrecer un producto económico y de buena calidad para poder estar delante de la competencia. (corto plazo).
- Satisfacer los gustos de nuestros clientes y convertirnos en una empresa competitiva. (mediano plazo)
- Ser una de las mejores opciones (largo plazo)
- Expandir nuestro mercado nacionalmente (largo plazo)
- Desarrollo capacidad de innovación empresarial.
- Posesionar nuestra marca inicialmente en el Municipio de Soacha.
- Definir estudios de mercados para competir con el mercado de otras ciudades.

3. JUSTIFICACION

Esta idea de negocio surge para concientizar a las personas a crear empresa, pretendiendo tener una calidad de vida mejor, contribuir al desarrollo de mejora continua, aplicado métodos administrativos y económicos.

A la persona que realiza este proyecto le permite optar el título Profesional en Administración de Empresas, igualmente continuar con la investigación de creación de empresa, teniendo en cuenta lo aprendido durante los años cursados.

Este trabajo le aporta a la Universidad Corporación Unificada Nacional (CUN), al área de Administración de Empresas o demás carreras un desarrollo investigativo con énfasis en temas relacionados con la administración o temas relacionados y así en un futuro ser el apoyo para diferentes proyectos.

Con este proyecto podemos mostrar todos los conocimientos adquiridos y de igual manera crear empresa para satisfacer diferentes necesidades, en donde se estudia la viabilidad de la misma.

Debemos tener muy claro que para cualquier tipo de proyecto, se debe realizar diferentes estudios y conocer el mercado que queremos llegar. El mercado de camisetas y/o artículos tiene una buena acogida teniendo en cuenta que las personas buscan siempre algo diferente y único o tener la posibilidad de plasmar sus ideas.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 Marco Teórico

“En los años 70 cuando las computadoras todavía estaban en su infancia; las cintas recubiertas con partículas de sublimación, alimentadas a través de impresoras matriciales, producían las primeras transferencias de tinta monocromáticas. Wes Hoekstra es conocido como el padre de la sublimación de imágenes computarizadas, ya que desarrolló el primer

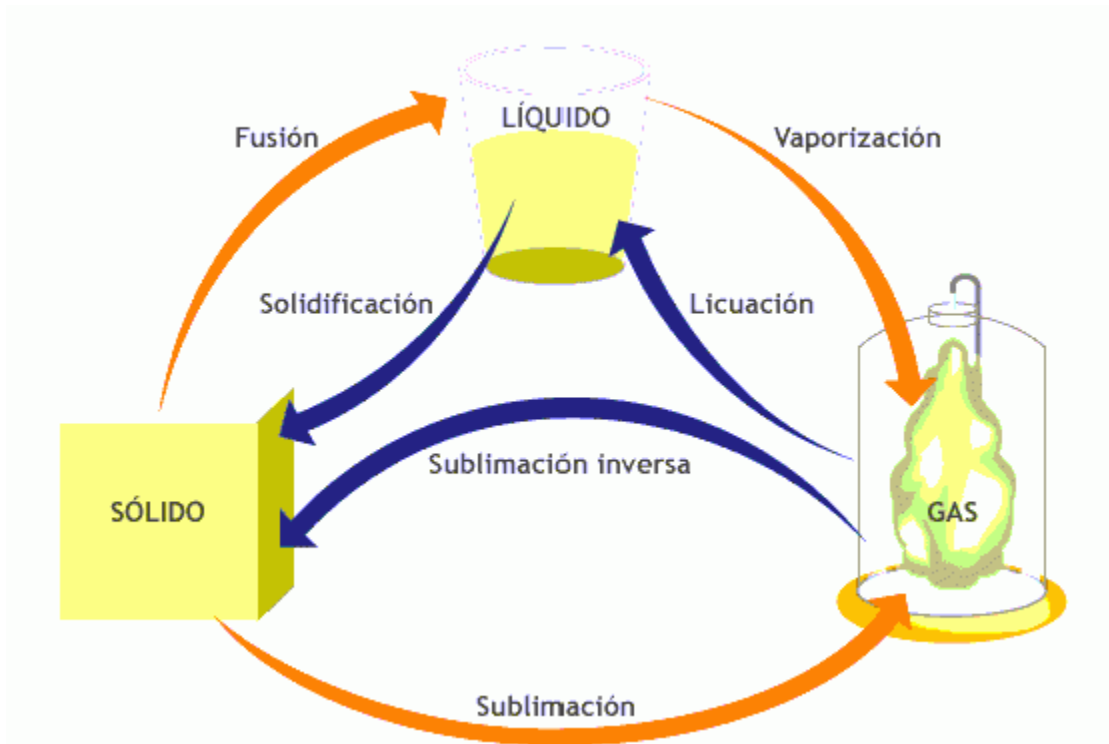
sistema de sublimación por computadora. Luego de la investigación de la impresión electrostática, las copadoras a color y las impresoras láser comenzaron a usar cartuchos de tóner para producir transferencias de tinta a todo color”.

El uso de la sublimación de tinta puede ser utilizada para transferir imágenes o textos en una gran variedad de superficies, incluyendo cerámica, metal, y otros materiales con una capa base de polímero. La impresión digital textil es cada vez mas popular.

Las impresoras de sublimación de computadora inkjet o laser , con cabezal piezoeléctrico teniendo en cuenta que el cabezal trabaja en frio. Para formatos pequeños hay disponibles la marca Epson y Brother. Para grandes formatos hay disponibles impresoras de marca Epson.

El papel para la sublimación permite el acceso de la tinta al producto en mejor proporción. A diferencia del papel bond, el papel de sublimación absorbe menos tinta , lo cual permite tener mayor cantidad de tinta en nuestro producto determinad, que en el simple papel intermediario.

Grafica N° Proceso de sublimación



“En la India se tallaban bloques de madera con el motivo que luego se iba a estampar aplicando tintes en la superficie del bloque y aplicando presión sobre la tela. Por repetición, la imagen de un bloque construía un diseño uniforme a lo largo de la tela”. “Otras evidencias de la decoración textil fueron encontradas también en Egipto, en pinturas murales que datan del año 2500 A.C. Así como también jeroglíficos pintados sobre las telas, pertenecientes al periodo entre los años 1545 y 1350 A.C”.

El batik era una técnica en la cual se empleaba algún material resistente a los tintes, como la cera caliente, y con ella se pintaban sobre la tela.

<http://www.soportenicobuttons.com.ar/2013/08/teoria-y-procesos-de-sublimacion.html>

4.2 Marco Conceptual

SUBLIMACION: Es el proceso que consiste en el cambio de estado sólido al estado gaseoso sin pasar por estado líquido. Cuando se realiza la sublimación textil ocurre este proceso; se trata que la tinta con la que se plasman los diseños en la tela pasen de estado sólido a gaseoso, y en este estado es cuando penetra en los tejidos y se fija permanentemente.

ESTAMPADO: Es la acción o efecto de estampar, este verbo se refiere a imprimir algo en otra cosa.

PUBLICO: Es conjunto de personas que se reúnen en un determinado lugar con algún fin.

EMPRESA: Entidad de la que intervienen el capital y trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles, para la prestación de servicios.

ENCUESTA: Serie de preguntas que se hace una serie de personas para reunir datos o para detectar la opinión sobre un algo determinado.

VIABILIDAD: Una definición clara de la actividad que se pretende realizar.

PRODUCTO: Aquello que se ha fabricado (es decir producido), objeto que se ofrece en un mercado.

MATRIZ DOFA (DOFA): Son las siglas usadas para referirse a una herramienta analítica que le permite trabajar con toda la información que posea sobre un negocio, útil para analizar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

PROMOCIÓN: Acción de promocionar un producto. También es una campaña publicitaria que hace referencia a un determinado producto o servicio durante un tiempo limitado mediante una oferta atractiva.

PUBLICIDAD: Difusión o divulgación de información, ideas u opiniones de carácter político, religioso o comercial, etc.

4.3 Marco Temporal

El tiempo la cual se destinó para la realización de la viabilidad de la creación de la empresa Comercialización Sublimación de Camisetas y Mugs, empezó su estudio en el 2012, donde se comenzó un estudio amplio de mercado, problema que se desea desarrollar; siguió y termina el 22 de mayo la cual será presentada formalmente ante los jurados de Opción de Grado III. Se presenta este proyecto final para obtener el título Profesional de Administración de Empresas.

4.4 Marco Espacial

El estudio de mercado para la creación de empresa se realizó en el Municipio de Soacha, se escogió este municipio teniendo en cuenta que es la zona de vivienda de la persona que presenta el proyecto; dando se cuenta la necesidad que muchas personas buscan un lugar en donde puedan plasmar sus ideas y creaciones por medio de una camisa o vaso con Sublimación, la cual es un modelo de estampado, es rápido y muy económico; creando la necesidad a los clientes de que cada fecha especial puede ser detallista y puede crear en el menor tiempo posible un regalo único y agradable.

La Universidad, Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN), fue el primer medio en la cual aprendimos todos los conocimientos básicos y superiores para poder realizar un micro o macro empresa; es la universidad a la cual damos agradecimiento por permitir que personas especializadas nos enseñen y así poder realizar trabajos finales.

Todas las instalaciones de las entidades las cuales toda empresa debe dirigirse para comenzar a funcionar legalmente: cámara de comercio, revisión técnica de seguridad (Bomberos), secretaria de salud ubicada en el municipio de Soacha.

5. METODOLOGIA

5.1 Tipo de Estudio.

Para la realización del proyecto, se ejecutó una investigación de mercado, cuyo objetivo era identificar cuáles son las preferencias y forma de adquirir sublimación de camisetas y mugs.

Esta fue una investigación de tipo exploratoria, analizando con estudios estadísticos realizando una encuesta, en donde se encontraron diferentes claves para poder llegar al mercado objetivo.

La herramienta más eficaz será la encuesta, en donde conoceremos nuestro nicho de mercado y cuales personas son las que tiene este tipo de preferencias.

5.2 Método de Estudio.

La metodología de investigación será la de observación, teniendo en cuenta que unas de nuestras funciones conocer cuáles son las debilidades, son sus gustos, y poder llegar el consumidor final.

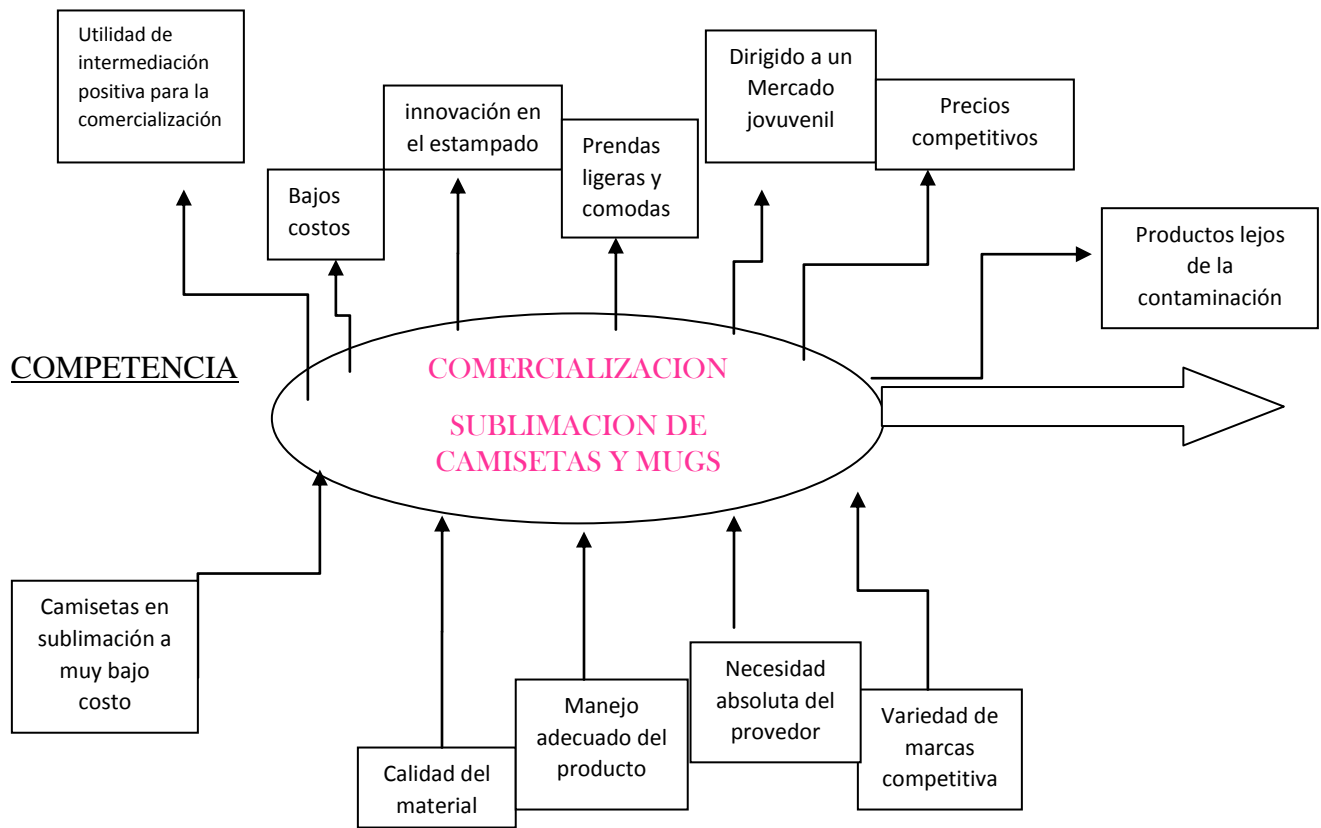
5.3 Método de recolección de información.

Para adquirir un conocimiento amplio de la población, se realizó una encuesta en donde se conocería, los gustos, necesidades de las personas. Se realizó un esquema de encuesta de 11

pregunta, en donde el objetivo principal se busca establecer una oportunidad de mercado, características las cuales busque el consumir en este tipo de producto.

6. ESTUDIO NATURALEZA DEL PROYECTO

6.1 Lluvias de ideas



VALOR

AGREGADO

CATALOGO CON DIFERENTES
DISEÑOS PARA SUBLIMAR Y
VENDER LA CAMISETA O EL
MUGS CON EL DISEÑO QUE
ELIJA EL CLIENTE

6.2 Justificación de la empresa

Luego de realizar nuestra lluvia de ideas y analizar cada uno de los aspectos diferentes, tome la decisión, de emprender creando una empresa en donde cada una de las personas encontrara un lugar agradable y fijar sus ideas para eventos especiales o ocasionales. Por esta razón y analizando desde muchos puntos de vista decidí crear Monarca, la cual se dedicara a la comercialización de sublimación de camisetas y vasos musg, este método es económico, rápido y satisface la necesidades de los clientes.

6.3 Nombre de la empresa

La idea del nombre de la empresa, primero para mí es muy relevante cuando tomamos nombre que identifiquen a la familia, o armar palabras con algo específico; en este caso mi sobre sobrenombre o como soy llamada en la familia es “Morocha” entonces la letra “M”, significa mucho para mí, como lo es cariño y apreciación ; teniendo en cuenta lo anterior también quiero darles a conocer que fue por medio de un sueño, entonces cuando vi la similitud que tenía con mi sobre nombre pues me gustó mucho, MONARCA. El término significa “Monarquía” cual significa “jefe o rey”, esto quiere decir que lo que siempre he buscado y deseo realizar para mi empresa es ser líder.

5.4 Tipo de Empresa

El tamaño de la empresa es pequeña, teniendo en cuenta que no se requiere mucha capacidad tecnológica, capital humano y la inversión en poca.

De acuerdo la cámara de comercio de Bogotá, una empresa unipersonal es aquella mediante la cual una persona natural o jurídica que reúna las calidades requeridas para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter comercial.

Tabla N° 1 Datos de Propietario

NOMBRE	DOCUMENTOS
Edna Rocío Beltrán Tamayo	C.C. 1.12.352.474

Naturaleza: **Empresa Unipersonal**

7. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1.1 Fuentes primarias

Para la recolección de información se elaborara una encuesta a personas del municipio de Soacha, tendrá como objetivo recopilar información donde se analizara el mercado objetivo

y cuanto esta dispuesto a comprar, que buscan, etc. Para esto se utilizó la siguiente metodología:

- Creación de formulario
- Recolección de información
- Selección de muestra
- Análisis de mercado

7.2 Fuentes Primarias

Referente a la realización de la encuesta se realizó un análisis, la cual se obtiene la realidad de las personas que demandan nuestros productos, y cuáles son nuestros futuros clientes potenciales.

8. ESTUDIO DE MERCADO

PENTAGONO MONARCA

CUSTOMER DEVELOPMENT

Quien es nuestro cliente y usuario potencial?

R: El producto está dirigido a las personas de 15 años a 45, el cliente potencial son los jóvenes, teniendo en cuenta que muchos ellos les gusta las cosas diferentes y muchos de ellos se dan su propio toque.

Qué necesidad tienen?

R: Encontrar un lugar- tienda de ropa en donde tengan las posibilidades de diseñar su propio estilo, teniendo en cuenta que en el municipio de Soacha los jóvenes buscan opción para dar su propio estilo.

Que expectativa tiene ese usuario – cliente cuando usa un producto?

R: Este sitio le permite al usuario encontrar el estampado que mas le gusta, se dan diferentes opciones de estilos o el usuario puede llevar su propio dibujo, foto o retrato para asi darle gusto y cumplir con sus deseos.

Que espera que ocurra cuando utilice el producto?

R: Cómodo, satisfecho de haber encontrado el sitio perfecto para que sus ideas o deseos se le hayan cumplido.

Que productos esta usando o contratando actualmente para cumplir con esa necesidad?

R: Se están comercializando las camisas ya estampadas, teniendo en cuenta que aún no se he comprados todos los elementos para el proyecto

Que problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?

R: El problema que se puede percibir, sería un poco en el coste de cada camiseta, teniendo en cuenta que son personalizadas y son mas costosas; aunque estamos buscando la mejor

manera para poder brindar a nuestros clientes un producto conforme a su bolsillo y una excelente calidad.

Cuanto invierte en las soluciones actuales?

R: Las camisas se adquieren ya hechas en distribuidoras de camisetas.

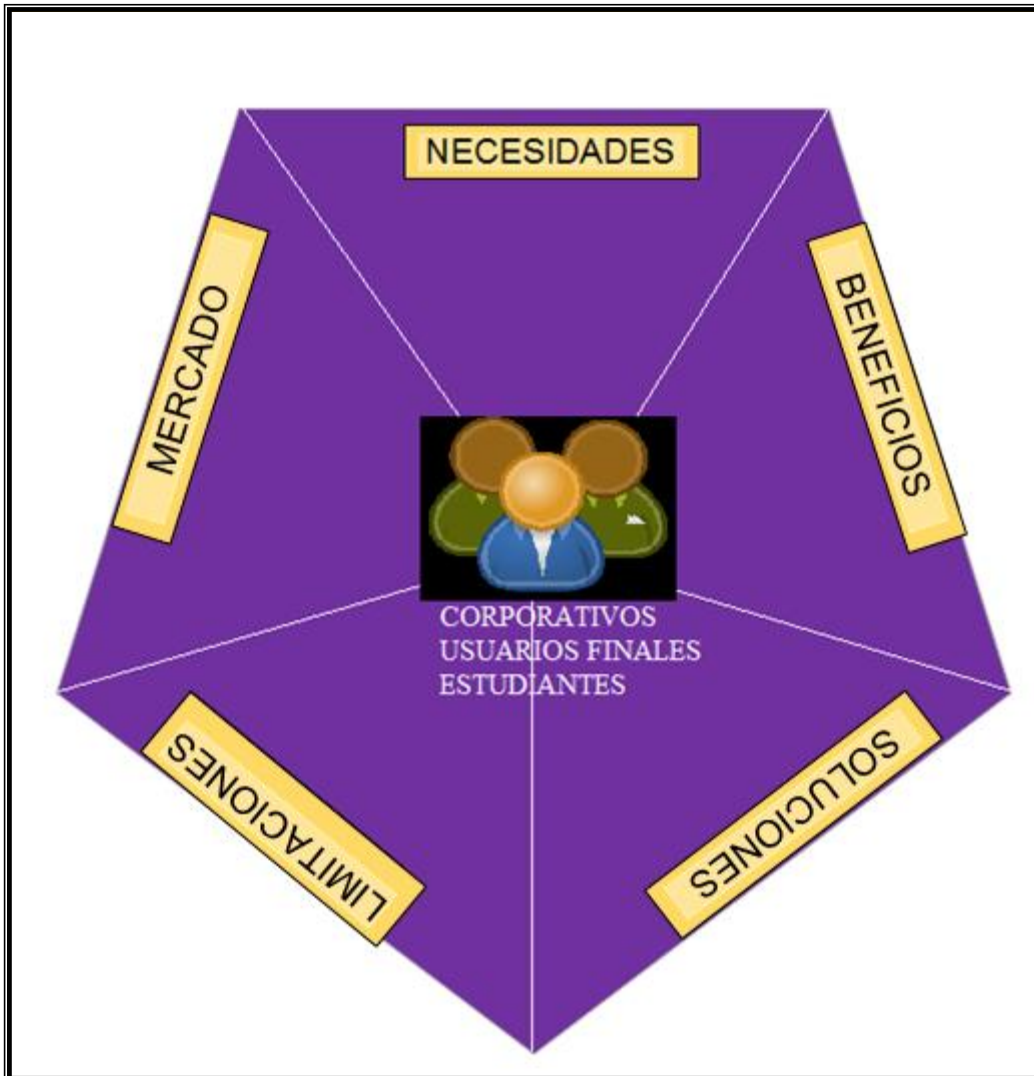
¿A través de que canales las adquiere?

R: Directamente nos las llevan – servicio a domicilio.

Que tan grande es el grupo de personas que tienen esa necesidad?

R: Es un 80% de la población de Soacha.

Construcción del pentágono



La construcción del pentágono es una herramienta muy útil, en donde ayuda a encontrar las necesidades, los beneficios, las soluciones del marco a la cual se desea llegar.

8.1 Características principales del producto

a) Tamaño

“Cerca de 244.000 pesos recibe Soacha al año por cada uno de los 511.200 habitantes que están cesados en el Departamento Nacional de Estadística (DANE), y con ello debe suplir las demandas de educación, salud, atención a la primera infancia, entre otros frentes”.

“Sin embargo, el alcalde de ese municipio, Eleázar González, comenzó una pelea para pedirle al Gobierno Nacional que vuelva a censar a los Soachunos, pues sus cálculos, la cifra de habitantes supera, y de lejos, la que se registra en la base de datos del Estado”.

“Para comprobarlo, la Secretaria de Planeación municipal realizó un diagnóstico en el que tomó el número de predios del territorio, que están por el orden de los 195.000 y los multiplicó por un promedio de 3,8 habitantes por cada terreno, El resultado arrojó a la entidad un estimado de 744 residentes en Soacha”.

Por lo anterior podemos deducir que la mitad de la población el mercado buscado, teniendo en cuenta que en este municipio hay muchas personas que les gusta darse gusto en ropa y accesorios; a pesar que la encuesta se realizó a una tercera parte de este municipio.

b) Empaque

El producto final se entregará en una bolsa de papel reciclable, decidí hacerla en este tipo para ayudar a nuestro medio ambiente. En la bolsa encontraremos el respectivo logo de la empresa.

Para cada entrega de producto se utilizara una transparente de las medidas de la bolsa de regalo; esto con el fin de proteger el producto a su destino final de nuestro cliente.



Fuente: <http://www.pickdpack.com/bolsas/bolsas-papel-con-asa/bolsa-papel-naranja>

c) Etiqueta

A nuestro proveedor de camisetas y Mugs se le exigirá que el producto posea la etiqueta con las siguientes características:

- Logo de la empresa
- Talla
- Simbología de lavado
- Simbología de Planchar
- Simbología de Secar
- Origen de Fabricación



<http://www.adelka.es/index.php/personalizacion-textil>

Grafica N° Logotipo



d) Características Organolépticas.

Sublimación de Camisetas y Mugs

Grafico N° Sublimación de Camisetas



Camisetas

- Tallas , S, M, L, XL, XXL
- El material es 100% poliéster para que el diseño quede mucho más compacto.
- Se ofrece variedad de colores, aunque se le puede sugerir al cliente que sea blanca, para que el diseño se vea mas clara y mas agradable.
- Cuello V o U
- Camisetas, de manga corta o manga sisa

Grafico N° Mugs



Mugs

- Diferentes motivos
- Es un excelente regalo para cualquier ocasión.
- Puedes hacer tu propio diseño.

8.2 Tamaño del mercado

a) Segmento de Mercado

El lugar en la cual se realizara la comercialización de Camisas y Mugs es el Municipio de Soacha, se escogió este municipio teniendo en cuenta que hay diversidad de personas en la cual cada una de ellas buscan un lugar en donde puedan plasmar sus ideas y que la entrega del producto sea veraz.

Principalmente estaremos en la carrera Séptima, la cual es una zona bastante concurrida, encontraremos distintos puntos de ventas como lo son: Calzado, tiendas de ropa, misceláneas, la alcaldía municipal, diferentes tiendas de accesorios, etc; teniendo en cuenta esto solo encontramos dos establecimientos que realizan este tipo de arte, pero existe

mucha demanda para este producto, el valor agregado es la entrega inmediata y servicio a domicilio.

b) Características Principales

- Una de las características favorables es el sitio en el cual vamos a estar ubicados, la ubicación para cualquier establecimiento debe ser visible.
- El mercado que encontramos en este municipio es muy amplio.
- Pocas empresas dedicadas a este trabajo.

8.3 Consumo Aparente

a) Número de Clientes

Dentro de este municipio podemos encontrar diferentes sitios de referencia para la comercialización de los productos, como los son:

- SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje)
- Institución Educativa Santa Ana
- Colegio Bolívar de Soacha
- Liceo Madre Teresa de Calcuta
- Colegio San Rafael Pombo
- Parque Principal de Soacha
- Centro Comercial del Parque

- Fiscalía
- Centro Comercial Mercurio
- Centro Comercial Antares
- Centro Comercial Unisur

Cada una de las entidades mencionadas anterior mente son potenciales bastante grande teniendo en cuenta que allí, visitan personas de diferentes edades y gusto; buscando siempre cosas al alcance del bolsillo.

Teniendo en cuenta esta información podemos apreciar, por ejemplo que en un colegio hay cerca de 1.500 estudiantes aproximadamente, esto sin contar los centros comerciales aproximadamente reciben una visita de 180.000 visitas mensuales.

Estas son las razones en la cuales se decidió instalar nuestra empresa Monarca en este sector, por la gran cantidad de personas que encontramos, un mercado bastante amplio y así ser una empresa que satisface las diferentes necesidades.

8.4 Demanda Potencial

Corto Plazo: La demanda potencial a corto plazo, son los estudiantes de cada uno de los colegios que se encuentran al alrededor, puesto que ellos son las personas más impulsivas y en la cual buscan siempre cosas diferentes.

Mediano Plazo: Nos fortaleceremos en las grandes empresas en la cual iniciaremos en la Ciudad de Bogotá.

Largo Plazo: Se utilizarán estrategias de marketing para que la empresa sea conocida nacional e internacionalmente; esto lo lograremos con un trabajo en equipo y trabajo duro.

8.5 Desarrollo de Encuesta

a) Creación del Formulario

ENCUESTA PARA CONOCER LA VIABILIDAD DE CREACIÓN DE EMPRESAS MONARCA (SUBLIMACION DE CAMISETAS Y MUGS)

Marque con una x su respuesta

1) Le gustan las camisetas y los mugs?

SI

NO

2) ¿Cuántas veces utiliza camisetas a la semana?

➤ 1 a 3

➤ 4 a 7 días

➤ Todos los días

3) ¿Con que continuidad compra Camisetas y Mugs?

➤ 1 vez a la semana

➤ 1 vez al mes

➤ 1 vez al año

- Esporádicamente

4) ¿Qué le parece mejor al momento de elegir una Camiseta y Mugs?

- El estampado
- El color
- El material
- Precio
- Other

5) ¿Cuál cree usted es la principal característica que diferencia una Camiseta y Mugs de otros?

- La marca
- El estampado
- El color
- El material
- Other

6) Le llama la atención diseños exclusivos ?

- **Si**
- **No**
- Le da igual

7) ¿Qué tipos de Camisetas les gustan más?

- Sisa
- Polo
- Esqueleto
- Cuello en V
- Redondo

8) ¿Le gustaría encontrar un catálogo donde puede elegir el diseño antes de comprar su Camiseta y Mugs?

- Si
- No

9) ¿Qué tipo de diseño le gustan más?

- Comics
- Trivales
- Fotos
- Estrellas de cines
- Temas de películas
- Series
- Personalizados

- Deportivos

10) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una Camiseta y Mugs sublimada?

- \$20.000 a \$30.000
- \$31.000 a \$40.000
- \$41.000 a \$50.000

11) ¿En qué tipo de tiendas le gustaría encontrar la camiseta y mugs preferida?

- De tu barrio
- Almacenes exclusivos de camisetas
- Almacenes de cadenas
- Other

b) Aplicación de la encuesta

Todas las personas conocidas y cercanas viven en este sector y facilitan más la respuesta de cada una de las preguntas, por lo que conocen y disfrutan día a día del este bello Municipio

La encuesta se efectuó vía email, a cada uno de las personas conocidas se enviaron al correo electrónico para así tener más efectividad, cada uno de ellos lo enviaron a sus conocidos. Cada una de las respuestas llegaban automáticamente por Google Drive; de esta manera se obtuvo la respuesta de cada una de las preguntas que se colocaron allí, arrojando respuesta veraz y efectivas.

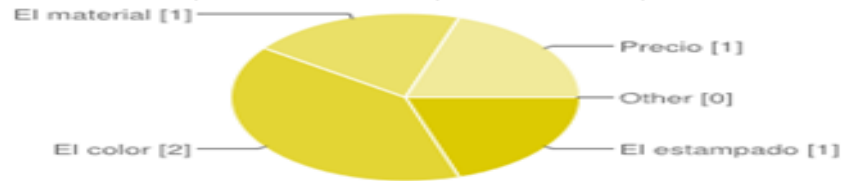
A continuación relaciono los datos arrojados de nuestra investigación de mercados , se realizaron encuestas para pretender saber cuáles son los gustos según nuestro nicho del mercado.

Le gusta las camisetas y los Mugs?			
	SI	5	100%
	NO	0	0%

¿Cuántas veces utiliza camisetas a la semana?			
	1 a 3 días	2	40%
	4a 7 días	1	20%
	Todos los días	2	40%

¿Con que continuidad compra Camisetas y Mugs?			
	Exporadicamente	3	60%
	1 vez al mes	2	40%
	1 vez a la semana	0	0%
	1 vez al año	0	0%

¿Que le parece mejor al momento de elegir una Camiseta y Mugs?



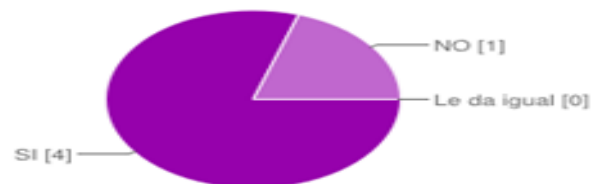
El estampado	1	20%
El color	2	40%
El material	1	20%
Precio	1	20%
Other	0	0%

¿Cual cree usted es la principal característica que diferencia una Camiseta y Mugs de otros?



La marca	1	20%
El estampado	2	40%
El color	1	20%
El material	1	20%
Other	0	0%

¿le llama la atención diseños exclusivos?



SI	4	80%
NO	1	20%
Le da igual	0	0%

¿Qué tipos de Camisetas les gustan mas?



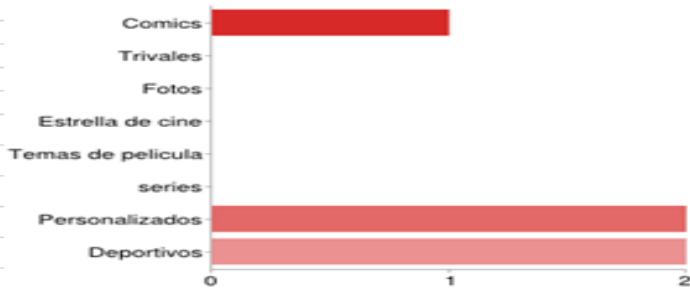
Sisas	0	0%
Polo	0	0%
Esqueleto	0	0%
Cuello en V	3	60%
Redondo	2	40%

¿ Le gustaría encontrar un catálogo donde puede elegir el diseño antes de comprar su Camiseta y Mugs?



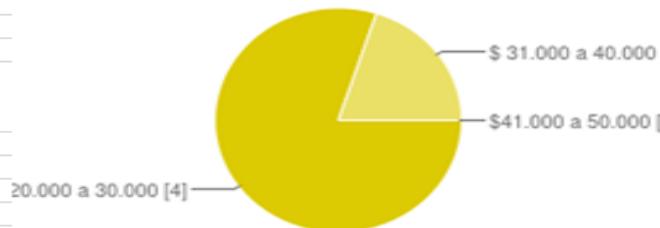
SI	5	100%
NO	0	0%

¿ Qué tipo de diseño le gustan más?



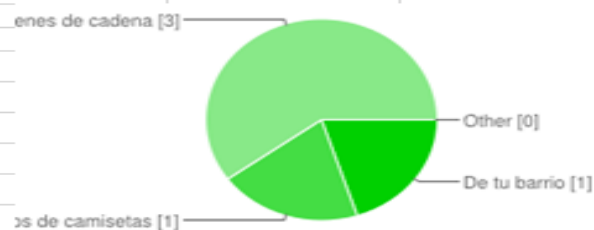
Comics	1	20%
Trivales	0	0%
Fotos	0	0%
Estrella de cine	0	0%
Temas de película	0	0%
Series	0	0%
Personalizados	2	40%
Deportivos	2	40%

¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por una Camiseta y Mugs sublimado ?



\$ 20.000 a 30.000	4	80%
\$ 31.000 a 40.000	1	20%
\$41.000 a 50.000	0	0%

¿En que tipo de tiendas le gustaría encontrar la camiseta y mugs preferida?



De tu barrio	1	20%
Almacenes de exclusivos de camiseta	1	20%
Almacenes de cadena	3	60%
Other	0	0%

8.6 Precio

Luego de realizar el análisis de los costos directos, costos de producción del producto; la viabilidad de asignación del precio, se tendrá en cuenta cada uno de los productos comercializados.

Se obtendrá un precio fijo de los productos para cubrir la inversión inicial, el cual se fija con un 50% de ganancia.

A continuación se presenta la tabla de costos variables en referencia de las camisetas y mugs:

Tabla N° Costos de Producción

PRODUCTO 1	VALOR X PRODUCTO	COSTO UNIDAD
CAMISETA	\$7.583	-\$1.700
TINTAS PARA SUBLIMAR ROJO	\$250	
TINTAS PARA SUBLIMAR AMARILLO	\$250	
TINTAS PARA SUBLIMAR BLANCO	\$250	
TINTAS PARA SUBLIMAR NEGRO	\$250	
TINTAS PARA SUBLIMAR AZUL	\$250	
CINTA FIJADORA X6	\$137	
PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	\$51	
HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	\$67	
BOLSA MEDIANA	\$195	
	\$9.284	4641,777778
		13.925,33
PRODUCTO 2	VALOR X PRODUCTO	COSTO UNIDAD
MUG	\$8.000	-\$494
WRAP 3D	\$46	
TINTAS PARA SUBLIMAR	\$144	
CINTA FIJADORA	\$62	
ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	\$92	
BOLSA PAPEL PEQUEÑA	\$150	
	\$8.494	4247,1
		\$12.741

Fuente: propia

El precio de cada producto se fijó por medio de los costos de producción, en el cual las camisetas se comercializaran \$13.925 y los mugs \$12.000. Por producto se obtendrá

una ganancia del 50%. En el mercado los productos tienen costos muchos más altos, esto quiere decir que para obtener mejores ingresos el precio será en similitud en referente a la competencia.

8.7 Conclusiones generales de resultados y viabilidad del mercado.

Referente a la información obtenida por medio de la encuesta a los futuros clientes, se puede obtener las siguientes conclusiones:

- La variedad de productos ofrecidos al público es acogedor.
- El precio de la competencia se encuentra más elevado.
- Los diseños que se ofrecen se ajustan a las normas legales establecidas.
- La calidad de los productos ofrecidos tendrá éxito, por parte de los clientes finales, teniendo en cuenta que todo el proceso desde que la persona ingrese al establecimiento tendrá exigentes normas de calidad.
- La empresa estará ubicada en una zona bastante concurrida, es bastante comercial y será visible ante los transeúntes.
- El precio promedio que los compradores destinan para la compra de algunos de los productos ofrecidos por la empresa Monarca es de \$20.000 a \$30.000 pesos lo cual se ajusta al precio establecido por la compañía.

8.7.1 Promoción

a) Distribución y punto de venta

La empresa Monarca estará ubicada en el Municipio de Soacha, en la Cra 7 n° 5- 76, se escogió esta ubicación teniendo en cuenta que es una zona bastante comercial y es un punto estratégico para todas las personas que viven en este municipio. Es un punto estratégico teniendo en cuenta las siguientes instituciones y entidades que se encuentran cercanas:

- SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje)
- Institución Educativa Santa Ana
- Colegio Bolívar de Soacha
- Liceo Madre Teresa de Calcuta
- Colegio San Rafael Pombo
- Parque Principal de Soacha
- Centro Comercial del Parque
- Fiscalía
- Centro Comercial Mercurio
- Centro Comercial Antares
- Centro Comercial Unisur

b) Promoción del producto

Nuestra estrategia de mercado, para poder conocer nuestros posibles compradores en los productos ofrecidos y obtener fidelidad se utilizara:

- Página Web
- Redes sociales
- Volantes
- Voz a Voz

c) Promoción de Venta

Para cada una de las fechas especiales como los son: día del niño, día de la madre, día del padre, amor y amistad, etc. Se darán precios muy cómodos, pague uno y llevo dos, por la fidelidad se obsequiara un bono por valor de \$30.000 para descuento en la próxima compra.

8.7.2 Publicidad

a) Marca

Monarca (Comercialización Sublimación de Camisetas y Mugs)

b) Etiqueta

Cada producto vendrá con la etiqueta la cual el proveedor le ubique.

c) Empaque

Para cada uno de los productos se entregara una bolsa de papel (de un solo color), la cual vendrá con el logo de la empresa.

d) Spot Publicitario

El Spot Publicitario que se utilizara es llamado “Emoción”, se es coge este tipo de spot, teniendo en cuenta que muchos de los diseños pueden ser de caricaturas, personalizados sentimentalmente.

Estos anuncios resultan muy eficaces, para esto se puede también utilizar la música para darle un toque mucho más agradable y tiene una conexión más directa con la audiencia a la se dirige.

8.7.3 Plaza

a) Plan de Introducción al mercado

Monarca, va a responder satisfactoriamente en el mercado, realizando su respectiva comercialización del producto Sublimación de Camisetas y Mugs para el Municipio de Soacha, sectorizando y obteniendo resultados exitoso en la Cra. 7.

Lo que se busca es lograr que los clientes conozcan nuestros productos por medio del local, publicidad, página web y redes sociales.

b) Riesgos y oportunidades del mercado

Riesgos

- Precios altos
- Que el producto no sea aceptado por los clientes
- Que la competencia robe la idea
- Que los ingresos sean más bajos que a los gastos
- Reconocimiento en el mercado
- Que el producto sea de mala calidad

Oportunidades

- Ubicación de la empresa
- Precios cómodos
- Aceptación del producto
- Se tomara en cuenta la posibilidad de crear nuevos productos, esto se llevara a cabo a medida de ir conociendo las necesidades de nuestros clientes.

c) Sistema y Plan de ventas

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS	91.400.000,00	92.771.000,00	94.162.565,00	95.575.003,48	97.008.628,53	98.463.757,96	99.940.714,32	101.439.825,04	102.961.422,41	104.505.843,75	106.073.431,41	107.664.532,88	1.191.966.724,77
VENTAS													
CAMISETAS	59.400.000,00	60.291.000,00	61.195.365,00	62.113.295,48	63.044.994,91	63.990.669,83	64.950.529,88	65.924.787,83	66.913.659,64	67.917.364,54	68.936.125,01	69.970.166,88	774.647.958,99
MUGS	32.000.000,00	32.480.000,00	32.967.200,00	33.461.708,00	33.963.633,62	34.473.088,12	34.990.184,45	35.515.037,21	36.047.762,77	36.588.479,21	37.137.306,40	37.694.366,00	417.318.765,78
CANTIDAD CAMISETAS	2700	2741	2782	2823	2866	2909	2952	2997	3042	3087	3133	3180	
CANTIDAD MUGS	2000	2030	2060	2091	2123	2155	2187	2220	2253	2287	2321	2356	

8. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

8.1 Descripción de Negocio

Este proyecto se basa en la creación de una empresa, en donde aplicaremos cada uno de los temas enseñados durante el transcurso de la carrera de Administración de empresas. La idea de negocio surge de la necesidad que en el municipio de Soacha existen pocos lugares exclusivos, en donde las personas aficionadas pueden ir a comprar sus cosas a su gusto. En este caso crear una empresa de solo camisetas estampadas, tendrá una excelente acogida ya que la mayoría de las personas se sienten muchos más cómodas con ropa ligera, en este caso las camisetas estampadas; las personas pueden colocar el estampado que más les guste, pueden llevar el modelo y nosotros se lo estampamos, en fin queremos hacer sentir muy bien a nuestro clientes y que elevar sus ideas y plasmarlas que lo que usan diariamente

9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

9.1 Defición de la Estructura Organizacional

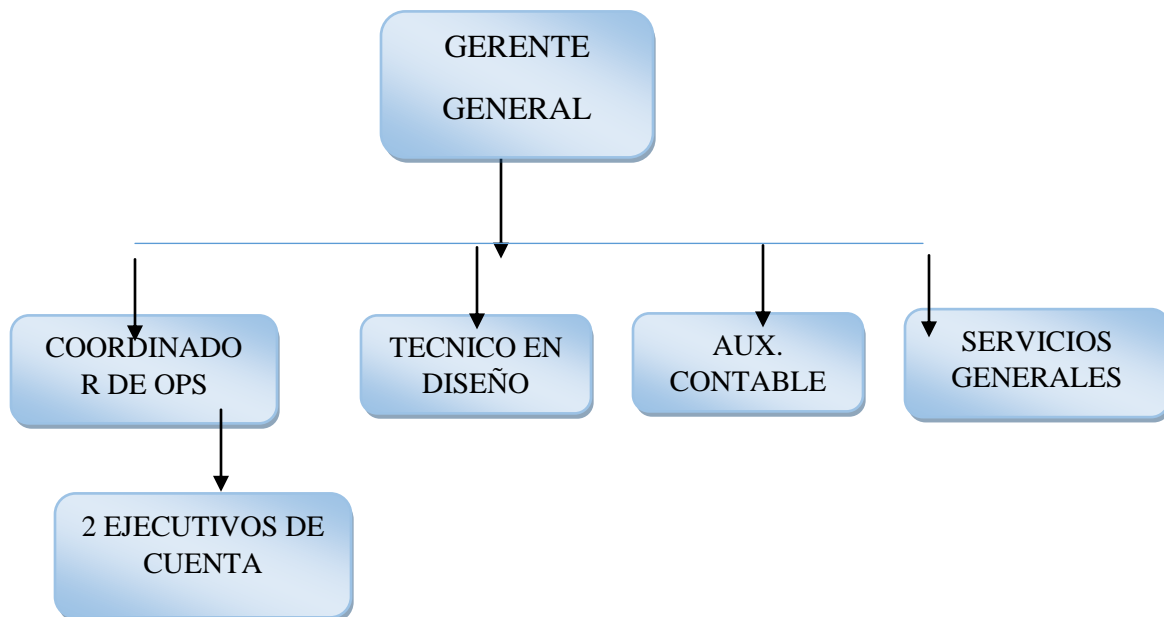
a. MISIÓN

MONARCA es una empresa enfocada a la comercialización de sublimación de camisas y mugs, el cual está dirigido a un excelente público en donde diariamente buscan encontrar artículos diferentes.

b. VISIÓN

Ser en el 2020 una empresa reconocida en el a nivel nacional, en donde el cliente se sienta satisfecho con el producto que busca.

c. ORGANIGRAMA



d. DOFA

Para comprender la situación de la empresa consideramos de vital importancia analizar sus fortalezas ,debilidades, y para ver el contexto en el que se encuentra creemos conveniente detectar las oportunidades y amenazas a las que se enfrenta.

FORTALEZAS

- Experiencia en el manejo del negocio que está dada por la trayectoria.
- Proveedores; posesión de un alto nivel de negociación con los mismos.
- Diseños exclusivos: factor clave en nuestro negocio en la parte de estampados.

OPORTUNIDADES

- Venta minorista: incorporación de una nueva prenda y su comercialización
- Posibilidad de obtener negocios con el exterior.

DEBILIDADES

- Bajo poder de negociación con los clientes: la empresa no representa un proveedor significativo debido a la cantidad de opciones y diseños.
- Desarrollo organizacional: alta dependencia gerencial con tendencia a la descentralización.

AMENAZAS

- Cambio de tendencia de la moda: los cambios de la moda en el mercado pueden ocasionar una baja en la producción de nuestras prendas.

9.2. Tamaño de la Empresa

Monarca es una microempresa, por lo que contamos con menos de 10 empleados, según ley 590 de 2000, Capítulo I modificado por el art. 2, ley 905 de 2004, modificado por el art. 75, ley 1151 de 2007, modificado por el art. 43, ley 1450 de 2011.

9.3. Normatividad

Monarca es una empresa que se dedicara a la comercialización de Sublimación de camisetas y mugs, con diseños exclusivos en el municipio de Soacha; para la creación de esta empresa debemos tener los siguientes documentos legales:

- ✓ Registro Único Tributario (Rut)
- ✓ Requisitos del registro mercantil
- ✓ Revisión Técnica de Seguridad (Bomberos)
- ✓ Normas Sanitarias y de salud (Secretaria de Salud)
- ✓ Impacto Ambiental (Secretaria de Ambiente)
- ✓ Uso de Suelos

9.4. Costos Administrativos

9.4.1. Gastos de personal

Todos los colaboradores tendrán salario con todas las prestaciones sociales, A continuación se relaciona:

Tabla N°

No.	Nombre del empleado	Cedula de ciudadanía No.	Cargo	Datos básicos
				Sueldo
1	BELTRAN TAMAYO EDNA ROCIO	1.012.352.474	GERENTE	2.800.000
2	CARDENAS GARCIA WILDER	1.101.209.845	COORDINADOR DE OPS	1.500.000
3	CARTAGENA PRECIADO GERARDO	1.190.067.216	TECNICO EN DISEÑO	1.500.000
4	CLAVIJO OSCAR ANDRES	1.278.924.587	EJECUTIVOS DE CUENTA	850.000
5	ECHAVARRIA ALVAREZ DANNY FARLEY	1.367.781.958	EJECUTIVOS DE CUENTA	850.000
6	CAMILO ANDRES LOPEZ LOPEZ	1.456.639.329	AUXILIAR CONTABLE	1.200.000
7	ROSA MARIA VELASQUEZ VELASQUEZ	1.545.496.700	SERV GENERALES	800.000

2.4.2. Gastos de Puesta en Marcha.

A continuación se relaciona todos los gastos pertinentes para puesta en marcha:

NOMBRE	COSTO
Rut	Solo se debe presentar a la DIAN, no tiene costo
Camara de comercio	\$ 70.000
Bomberos	\$ 120.000
Secretaría de salud	no tiene costo, solo se solicita la visita
Uso de Suelo	\$ 40.000

Fuente: Propia

10. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

10.1. Objetivo del Estudio Legal

Es importante tener muy presentes los documentos que exige la ley para crear una empresa, por tal razón nos dirigimos a las siguientes entidades en donde se solicitaran las respectivas visitas para su aprobación:

- Registro Único Tributario (RUT)
- Requisitos del registro mercantil
- Resolución de facturación DIAN
- Revisión Técnica de Seguridad (Bomberos)
- Normas Sanitarias y de salud (secretaria de salud)
- Uso de Suelos

10.2. Marco Legal

Según la normatividad colombiana tendrá en cuenta las siguientes leyes:

- Ley 1438 de 2011 (Enero 19), “por medio de la cual se reforma el sistema general de seguridad social en salud y se dictan otras disposiciones”.

- Ley 590 de 2000 (Julio 10) Reglamentada por el decreto nacional de 2473 de 2010. “Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, , pequeñas y medianas empresas”.
- Ley 1014 de 2006 (Enero 26), de fomento a la cultura de emprendimiento. Esta ley está reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 1192 de 2009.
- Artículo 238 del código sustantivo del trabajo

10.3. Definición de la Empresa

Monarca es una empresa dedicada a la comercialización de Sublimación en camisetas y mugs con diseños exclusivos.

10.3.1. Clasificación de las Mipymes

Planta de personal no superior a los 10 trabajadores. Ley 590 del año 2000.

10.3.2. Clasificación Internacional de actividades económicas (CIIU).

En la Clasificación es el “CIIU” 521300.

10.3.3. Clasificación de las Sociedades

Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S

Constitución, transformación y disolución: Por medio de documento privado inscritos en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar que en que la sociedad establezca su domicilio principal, siempre que no ingresen aportes sujetos a escritura pública, caso en el cual la constitución se debe realizar mediante escritura pública ante notario, según lo dispuesto en el artículo 5 de la ley 1258 de 2008.

Numero de accionistas: Mínimo un (1) accionistas y no tiene límite máximo.

El capital social se divide: en acciones libres negociables, pero puede por estatutos restringirse hasta por diez 10 años su negociación; por tanto se concibe como un modelo ideal para sociedades de familia.

Formación del Capital: Autorizado, Suscrito y Pagado.

Responsabilidades de los accionistas: Responden por sus aportes hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales.

En caso en que las S.A.S sea utilizada para defraudar a la ley o perjuicios de terceros, accionistas y/o administradores que hayan realizados, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones emanadas de tales actos y por los perjuicios causados, más allá del monto de sus aportes .

Revisor Fiscal : Es voluntario, excepto cuando se tiene activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior iguales o superiores a 5.000 smmlv y/o cuyos ingresos brutos sean iguales o superiores a 3.000 smmlv, será obligado.

10.4. Constitución Legal

“Según la Resolución de la SIC de 2009, el acta debe estar firmada por el presidente y el secretario. Así mismo, debe tener reconocimiento de firma y contenido ante notario o presentación personal de cada uno ante la CCB”.

COSTOS

Nombramiento: se debe pagar derecho de inscripción e impuesto de registro por cada nombramiento, por cada órgano nombrado.

Reformas: Debe pagar un derecho de inscripción e impuesto de registro por todas las reformas. El impuesto de registro puede corresponder a un acto con cuantía o sin cuantía.

ORGANOS QUE SE REUNEN

La CCB debe comprobar que el órgano que se reúne sea facultado para tomar las decisiones. Esta verificación se lleva a cabo de acuerdo con las previsiones de los estatutos y en subsidio frente a la ley. Además, se debe verificar en su registro que el órgano que se reúne esta inscrito.

LUGAR DE REUNION

Las reuniones ordinarias de la asamblea y junta de socios deben hacerse en el domicilio social.

La CCB debe verificar que la reunión se llevó a cabo en el municipio que corresponde al domicilio social. Esta verificación no se hace en una dirección específica.

TIPOS DE REUNION

El acta debe señalarse el tipo de asamblea que se llevó a cabo.

- Ordinaria
- Extraordinaria
- Por derecho propio
- De segunda convocatoria
- No presencial

Para la reuniones especiales, tenga en cuenta que debe indicar las condiciones especiales que dieron origen a las mismas y como se desarrolló.

FECHAS DE REUNIÓN

El acta debe iniciar de manera expresa la fecha de reunión. Esta información es necesaria para verificar que la reunión cumplió con los estatutos o la ley en manera de antelación de la convocatoria.

Además es necesaria para establecer los casos en que el pago no oportuno del impuesto de registro genera liquidación de interés de mora.

CONVOCATORIAS

Las reuniones que constan en las actas deben cumplir con los requisitos que los estatutos y la ley han definido en materia de convocatoria. Para este fin , la CCB debe verificar que los siguientes elemento de la convocatoria se hicieron de acuerdo con los estatutos o la ley.

- El medio igual: **como**
- El órgano: **quien la realizo**
- La antelación: **Cuando**

El acta debe contener esa información y la misma debe ser consistente con los estatutos o la ley.

MAYORÍAS

En cada punto tratado de la reunión se debe dejar constancia de quien votaron y los votos emitidos a favor y en contra. Cuando esta información no consta en el acta , la decisión correspondiente no puede ser inscrita. Este es uno de los errores mas frecuentes que impiden la inscripción de actas por parte de CCB.

APROBACIÓN DEL TEXTO DE ACTA

Sin importar que cada punto del acta este aprobado o no, el acta debe mencionar de manera expresa que su texto fue aprobado por los asistentes o por la comisión

nombrada para esos efectos. La ausencia de esta manifestación impide la inscripción de acta, y es una de las causales de devolución más frecuentes en materia de actas.

FIRMA DE AUTENTICACIÓN

El acta debe estar firmada por el presidente y el secretario, o en su defecto por el revisor fiscal, con reconocimiento de firma y contenido ante notario o presentación personal de cada uno.

(Resolución 64274 de 2009 SIC)

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

La de la SIC exige, para inscribir los nombramientos, que exista constancia de la aceptación de las personas nombradas. Esta norma exige además el documento de identidad de tales personas.

La constancia de aceptación puede estar contenida en el texto de acta cuando las personas nombradas están presentes en la reunión. Este requisito también se puede cumplir acompañando al acta con las comunicaciones de las personas nombradas, manifestando su aceptación.

CONSTANCIA DEL CARGO CREADO Y EL NOMBRAMIENTO

Cuando se nombra a un administrador o representante legal, el cargo nombrado debe coincidir en su denominación, con el cargo correspondiente de los estatutos de la sociedad.

Las inconsistencias entre el cargo creado estatutariamente y el nombramiento impiden que la CCB proceda a la inscripción del nombramiento, y constituyen uno de los errores más frecuentes de nuestros clientes al momento de solicitar la inscripción de actas.

<http://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Inscriba-su-empresa-libros-actas-y-documentos/Como-elaborar-las-actas-de-su-empresa>

10.4.1. Registro Único tributario (RUT)

Según la DIAN (Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales, el RUT, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas, entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto de renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio, los responsables del régimen común.

Contiene información veraz, actualizada, calificada y confiable de todos los sujetos obligados a inscribirse en el mismo, para desarrollar una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio que a su vez facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias.

10.4.2. Requisitos del registro mercantil:

El registro mercantil tiene como objetivo llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los libros y documentos respecto a los que la ley exige.

El registro mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuere llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y obtener copias de los mismos.

10.4.3. Resolución de facturación DIAN:

Para la solicitud de numeración ante la DIAN se debe ingresar a la pagina la cual exigen los siguientes requisitos:

“El artículo 621 c.c, artículo 617, 618 del estatuto tributario”

- Estar denominada expresamente como factura de venta.
- Apellidos y nombre o razón y NIT del vendedor o de quien Presta el servicio.
- Discriminación del IVA pagado o impuesto al consumo.
- Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados
- Fecha de expedición.
- Llevar un número que corresponda a un sistema de Numeración consecutiva de facturas de venta

10.4.4. Obligaciones de Registro

1) Conservar actualizado el Registro Único tributario y demás actualizaciones pertinentes:

- Razón social.
- Responsabilidades obligadas a facturar.
- Establecimientos de comercio.
- Dirección, y demás actualizaciones
- pertinentes.

2) Clientes del servicio: Tener cuenta de usuario registrada.

- El cliente que no se encuentre registrado, podrá crear una cuenta de usuario por medio de los servicios en línea de la entidad.

- 3) Tener el mecanismo de firma respaldado con certificado digital vigente.
- El obligado a facturar que no tenga firma digital, deberá formalizar la solicitud en los puntos autorizados por la entidad y el procedimiento.

10.4.5. Revisión técnica de Seguridad (bomberos)

El Concepto Técnico de Bomberos es la apreciación técnica emitida por el Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá D.C., a través de la cual SE REVISAN las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en las edificaciones o establecimientos del distrito.

INSPECCIÓN TÉCNICA OCULAR: El Concepto Técnico de Bomberos es la apreciación técnica emitida por el Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá a través de la cual SE REVISAN los requerimientos mínimos de seguridad humana, sistemas de protección contra incendio, materiales peligrosos y los riesgos comunes de incendio en los establecimientos de comercio y edificaciones en todo el distrito capital.

REVISIÓN DE PROYECTOS: El concepto Técnico por revisión de proyectos es la verificación de los requerimientos mínimos en cuanto a Seguridad Humana y Sistemas de Protección Contra incendio; conforme a la normatividad vigente para edificaciones en fase de antes durante y después de la construcción.

Dirigido a:	A todos los sectores	Tipo:	Concepto Técnico de SH y SPCI
Ítem	Trámite		
Liquidación:	<p>Para obtener su concepto técnico el usuario deberá acercarse a cualquiera de los puntos de atención, donde se le realizará la liquidación del pago respectivo.</p> <p>Acercándose a uno de los siguientes puntos de atención:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Super CADE carrera 30: carrera 30 # 25 - 90 modulo A-27 ext 40110 - Horario de atención: Lunes a viernes 7:00 a.m. a 12:30 p.m. y 1:30 p.m. a 4:30 p.m. - Super CADE Suba: calle 148 # 103B - 95 módulo A-1 ext 40111 - Horario de atención: Lunes a viernes 7:00 a.m. a 12:30 p.m. y 1:30 p.m. a 4:30 p.m. 		
Documentos	<p>Régimen Común: Presentar en original o fotocopia legible las seis (6) declaraciones bimestrales del ICA del año gravable inmediatamente anterior a la solicitud y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio con vigencia de 1 año.</p> <p>Régimen Simplificado: Presentar el original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal</p>		

	<p>expedido por la Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año y original del impuesto ICA del año inmediatamente anterior a la solicitud.</p> <p>Establecimientos nuevos o no obligados a declarar: Original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la de Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año.</p> <p>Jardines Infantiles vinculados a la Secretaría Distrital de Integración Social: Presentar Personería Jurídica o Resolución expedida por la Secretaría Distrital de Integración Social.</p>
<p>Pago</p>	<p>El valor a cancelar será el establecido en el Acuerdo 11 de 1988, Capítulo IV, y el acuerdo 9 de 1992:</p> <p><u>Régimen común y régimen simplificado:</u> el valor a pagar es el equivalente al uno por ciento (1%) liquidado sobre el valor del impuesto de Industria y Comercio del año anterior más el equivalente a un (1) salario mínimo diario por cada establecimiento.</p> <p><u>Establecimientos nuevos (primer año agradable de existencia) o no obligados a declarar:</u> el valor a pagar es el equivalente a 2 salarios mínimos diarios, éste monto debe ser cancelado por</p>

	<p>cada sucursal que tenga el establecimiento.</p> <p>Este valor debe ser consignado únicamente en cualquier sucursal del Banco de Occidente en la Cuenta Corriente N° 25604582-4 a nombre de la Tesorería Distrital.</p>
Radicación	<p>Una vez realizado el pago acérquese con la consignación a cualquiera de los puntos de atención donde se le programará la respectiva capacitación para la auto-revisión o inspección dependiendo de la clasificación del tipo de riesgo del establecimiento (riesgo bajo, moderado y alto) y se le entregará un recibo de caja, el cual sirve para reclamar el concepto de revisión técnica.</p>
Capacitación y auto revisión	<p>Si el usuario es clasificado en riesgo bajo, el usuario participa en una capacitación donde se le hará entrega del formulario de auto-revisión. Una vez diligenciado el usuario se acercará a la Oficina de Servicio al Ciudadano donde se le pondrá el sello respectivo.</p>
Inspección técnica.	<p>Si la clasificación otorgada al establecimiento es de moderado o alto riesgo se le asignará una visita dentro del término de los 30 días hábiles posteriores a la radicación de la solicitud de inspección. El concepto final deberá reclamarlo en la Oficina de Servicio al Ciudadano 15 días hábiles posteriores a la inspección técnica realizada con el recibo de caja original.</p>

TENGA

EN

CUENTA:

- El concepto técnico será entregado con el original del recibo de caja (no fotocopia), en caso de pérdida el usuario deberá interponer el denuncia correspondiente y presentarlo para reclamar el concepto.
- Para ingresar a la capacitación deberá presentar el recibo original de citación a la capacitación.
- Los documentos que radique serán devueltos una vez se haya realizado la liquidación, no se requiere llevar fotocopias.
- El Concepto Técnico de Bomberos tiene vigencia de un año a partir de la visita de inspección.
- Solo se realiza una visita técnica al establecimiento, de ser requerido una nueva visita, deberá iniciarse el procedimiento de nuevo.

A nivel general, la principal normativa que se revisa durante las inspecciones es el Acuerdo 20 de 1995, NSR-98 y NSR10, Resolución 1016 de 1989, acuerdo distrital 341 de 2008, Resolución las cuales aplican según el periodo constructivo de la edificación.

<http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/2368/76/>

10.4.6. Normas sanitarias y de salud (secretaria de salud)

Para obtener certificado de sanidad, se deben tener claros los siguientes aspectos:

1. Alistar documentos: Diligenciar formulario el cual se encuentra en la página

<http://www.suit.gov.co>.

2. Radicar solicitud: Dirigirse a la Cll. 13 # 1- 03 Ofc. 201 Secretaria de Salud de Soacha.
3. Esperar visita de verificación de condiciones sanitarias (no se debe presentar ningún soporte, el usuario debe esperar la visita de inspección sanitaria)
4. Cumplir condiciones adicionales en caso de ser necesario. Cumplir con los requerimientos dejados en la visita inicial, y a tender a la visita de inspección.

El soporte legal:

- Ley 09 de 1979, (Todos)
- Resolución 2263 de 2004, (Artículo 9)
- Resolución 604 de 1993, (Artículo 27)
- Resolución 2117 de 2010, (Artículo 1 Parágrafo primero, 7)
- Decreto 2150 de 1995, (Artículos 47 Numeral 2, 48)
- Resolución 2674 de 2013, (Artículos 2 Literal d, 50)
- Ley 232 de 1995, (Artículo 2 literal b)
- Ley 715 de 2001, (Título III)
- Ley 9 de 1979, (Toda)
- Ley 962 de 2005, (Artículo 27)
- Decreto 1879 de 2008, (Artículo 2 Parágrafo)

10.4.8. Uso de Suelo

Para obtener el permiso de uso de suelo, se deben realizar los siguientes trámites:

Documentos:

- Carta de solicitud (1 original). Anotación adicional: se debe detallar la información requerida, datos personales del solicitante, dirección, barrio, cedula catastral, matrícula inmobiliaria y coordenadas del predio.

11. ESTUDIO TÉCNICO

11.1. Objetivos del estudio Técnico

La empresa se creara en el Municipio de Soacha, teniendo en cuenta que existen pocos establecimientos que se dediquen con este trabajo.

Se necesitara un local en la cual con los siguientes muebles:

- 3 muestrarios para camisas
- 1 escritorio alto
- 2 pub largo negro
- Computador
- Útiles

11.2 Fichas Técnicas de Producto

MONARCA (SUBLIMACION DE CAMISAS)



- Camisas 100% poliéster
- Diseño ubicado según gusto de cliente
- Cuello en v o u
- El color de la camiseta lo

MONARCA (SUBLIMACION DE MUGS)



- Vasos 100 % porcelana
- Preferiblemente blanco
- Diseño lo escoge el cliente

MAQUINA	MARCA	FUNCION	COSTO UNITARIO
TERMOFIJADORA	TENDENCIA	<p>Máquina para sublimación de textiles, cerámicas, vidrios, todo lo que sea superficie plana, también puede utilizarse para termo-fijar vinilo textil o transfer. Disponibilidad según stock de inventario. (El color y diseño puede variar según la importación).</p>	\$949.00
MAQUINA PARA MUGS	TENDENCIA	<p>Máquina para mugs con 4 resistencias intercambiables, sublime mugs de 11oz, 15oz, 7oz, cónicos de 9oz y 16oz.</p> <p>Generales</p>	\$469.999

		<p>4 resistencias.</p> <p>Palanca manual para presión.</p> <p>Panel digital para tiempo y temperatura.</p> <p>Color: Blanco</p> <p>Accesorios</p> <p>1 resistencia 11oz.</p> <p>1 resistencia 7oz</p> <p>1 resistencia cónica 9oz-</p> <p>1 resistencia cónica 16oz.</p> <p>Otros</p> <p>110 Voltios.</p> <p>6 meses de garantía (solo por defectos de fábrica)</p> <p>Empaque: Profundo: 38cm x Ancho: 34cm x Alto: 33cm.</p>	
--	--	--	--

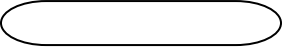
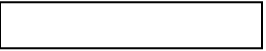
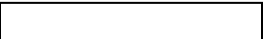
		Peso: 10kg.	
--	--	-------------	--

Mano de Obra

Cargo	Cantidad	Sueldo	Total de Sueldos
Gerente	1	\$2.800.000	
Coordinador de OPS	1	\$1.500.000	
Técnico en diseño	1	\$1.500.000	
Ejecutivo de Cuenta	2	\$850.000	\$1.700.000
Servicios Generales	1	\$800.000	

11.3. Descripción de Proceso

Diagrama de Flujo para la venta de la camisa

ACTIVIDAD	SIMBOLOGIA	TIEMPO
1. Inicio, recibir las camisas del proveedor		15 minutos
2. Se organiza en el local, para la ventas		30 minutos
3. El cliente llega a		Hasta 30 minutos

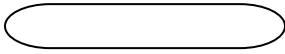
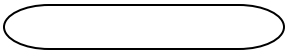
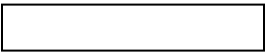
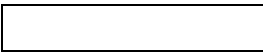
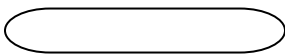
escoger la camisa que desea estampar		dependiendo del cliente y sus inquietudes
4. Fin- Entrega del producto		15 minutos

Diagrama para sublimar las camisas

ACTIVIDAD	SIMBOLOGIA	TIEMPO
1. Entrega de camisa para sublimar		5 minutos
2. Diseñador, sublima la camisa con el diseño que el cliente escoja o lleve		30 minutos
3. Diseñador entrega la camisa a la vendedora para su		10 minutos

respectivo empaque		
4. Fin- Entrega del producto		5 minutos

11.5 Plan de Producción

PRODUCTO 1	VALOR	
CAMISETA	\$20.475.000	
TINTAS PARA SUBLIMAR ROJO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR AMARILLO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR BLANCO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR NEGRO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR AZUL	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
CINTA FIJADORA X6	370.800,00	UTIL PARA 2700 USOS
PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	138.300,00	UTIL PARA 2700 USOS
HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	180.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
BOLSA MEDIANA	526.500,00	UTIL PARA 2700 USOS
	\$25.065.600	
	8.000,00	
PRODUCTO 2	VALOR	
MUG	\$16.000.000	
WRAP 3D	92.200,00	UTIL PARA 2000 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR	288.000,00	UTIL PARA 2000 USOS
CINTA FIJADORA	123.600,00	UTIL PARA 2000 USOS
ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	184.600,00	UTIL PARA 2000 USOS
BOLSA PAPEL PEQUEÑA	300.000,00	UTIL PARA 2000 USOS
	\$16.988.400	

11.5.1. Plan de Compras

PRODUCTO	VALOR
CAMISETA	\$20.475.000
MUG	\$16.000.000
TINTAS PARA SUBLIMAR	\$3.663.000
PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	138.300,00
HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	180.000,00
BOLSA PAPEL MEDIANA	526.500,00
WRAP 3D	92.200,00
CINTA FIJADORA	123.600,00
ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	184.600,00
BOLSA PAPEL PEQUEÑA	300.000,00

11.5.1.2 Costos de Producción

PRODUCTO 1	VALOR	
CAMISETA	\$20.475.000	
TINTAS PARA SUBLIMAR ROJO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR AMARILLO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR BLANCO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR NEGRO	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR AZUL	675.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
CINTA FIJADORA X6	370.800,00	UTIL PARA 2700 USOS
PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	138.300,00	UTIL PARA 2700 USOS
HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	180.000,00	UTIL PARA 2700 USOS
BOLSA MEDIANA	526.500,00	UTIL PARA 2700 USOS
	\$25.065.600	
	8.000,00	
PRODUCTO 2	VALOR	
MUG	\$16.000.000	
WRAP 3D	92.200,00	UTIL PARA 2000 USOS
TINTAS PARA SUBLIMAR	288.000,00	UTIL PARA 2000 USOS
CINTA FIJADORA	123.600,00	UTIL PARA 2000 USOS
ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	184.600,00	UTIL PARA 2000 USOS
BOLSA PAPEL PEQUEÑA	300.000,00	UTIL PARA 2000 USOS
	\$16.988.400	

a) Costos Fijos

GASTOS MENSUALES	
CONCEPTO	VALOR UNITARIO
ARRIENDO	1.500.000,00
AGUA	250.000,00
LUZ	300.000,00
TELEFONO	55.000,00

INTERNET	55.000,00
	2.160.000,00

b) Costos Variables

COSTOS MENSUALES			
PROVEEDORES	NIT	PRODUCTO	VALOR
TENDENCIAS	3232	CAMISETA	20.475.000,00
TENDENCIAS	3232	MUG	16.000.000,00
TENDENCIAS	3232	TINTAS PARA SUBLIMAR	3.663.000,00
TENDENCIAS	3232	PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	138.300,00
TENDENCIAS	3232	HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	180.000,00
TENDENCIAS	3232	BOLSA PAPEL MEDIANA	526.500,00
TENDENCIAS	3232	WRAP 3D	92.200,00
TENDENCIAS	3232	CINTA FIJADORA	123.600,00
TENDENCIAS	3232	ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	184.600,00
TENDENCIAS	3232	BOLSA PAPEL PEQUEÑA	300.000,00
			41.683.200,00

c) Costos Unitarios

PRODUCTO 1	VALOR X PRODUCTO	COSTO UNIDAD	VALOR TOTAL	PRODUCTO	VALOR	CANTIDAD UNIDADES	VALOR MENSUAL
CAMISETA	\$7.583	-\$1.700	\$25.065.600	MUGS	8.494,20	2000	16.988.400,00
TINTAS PARA SUBLIMAR ROJO	\$250			CAMISETAS S	9.283,56	2700	25.065.600,00
TINTAS PARA SUBLIMAR AMARILLO	\$250						
TINTAS PARA SUBLIMAR BLANCO	\$250						
TINTAS PARA SUBLIMAR NEGRO	\$250						
TINTAS PARA SUBLIMAR AZUL	\$250						
CINTA FIJADORA X6	\$137						42.054.000,00
PAPEL PARA SUBLIMACIÓN	\$51						
HOJA TRANSFER PARA TEXTIL	\$67			PRODUCTO	VALOR	CANTIDAD UNIDADES	VALOR MENSUAL
BOLSA MEDIANA	\$195			MUGS	16.000,00	2000	32.000.000,00
	\$9.284	4641,77778	-	CAMISETAS S	22.000,00	2700	59.400.000,00
		13.925,33	13.900,00				
PRODUCTO 2	VALOR X PRODUCTO	COSTO UNIDAD	VALOR TOTAL				
MUG	\$8.000	-\$494	16.988.400,00				
WRAP 3D	\$46						91.400.000,00
TINTAS PARA SUBLIMAR	\$144						
CINTA FIJADORA	\$62						49.346.000,00
ROLLO PAPEL SUBLIMACIÓN	\$92						
BOLSA PAPEL PEQUEÑA	\$150						
	\$8.494	4247,1					
		\$12.741	12.700,00				

d) Punto de Equilibrio

COSTO FIJO TOTAL				COSTO FIJO TOTAL							
25.065.600,00				16.988.400,00							
PRECIO DE VENTA UNITARIO				PRECIO DE VENTA UNITARIO							
22.000,00				16.000,00							
COSTO VARIABLE				COSTO VARIABLE							
1.700,22				494,20							
PUNTO DE EQUILIBRIO				PUNTO DE EQUILIBRIO							
1.265,00				990,00							
UNIDADES VENDIDAS				UNIDADES VENDIDAS							
27.000,00				27.000,00							
INGRESO TOTAL				INGRESO TOTAL							
59.400.000,00				195.525,56							
VV		CV		CVM		VV		CV		CVM	
22.000,00		9.283,56		25.065.600,00		1.400,00		504,20		40.336,00	
UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD	UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD	UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
115	2.530.000,00	25.261.125,56	(22.731.125,56)	90	1.440.000,00	17.032.878,00	(15.592.878,00)	90	1.440.000,00	17.032.878,00	(15.592.878,00)
230	5.060.000,00	25.456.651,11	(20.396.651,11)	180	2.880.000,00	17.077.356,00	(14.197.356,00)	180	2.880.000,00	17.077.356,00	(14.197.356,00)
345	7.590.000,00	25.652.176,67	(18.062.176,67)	270	4.320.000,00	17.121.834,00	(12.801.834,00)	270	4.320.000,00	17.121.834,00	(12.801.834,00)
460	10.120.000,00	25.847.702,22	(15.727.702,22)	360	5.760.000,00	17.166.312,00	(11.406.312,00)	360	5.760.000,00	17.166.312,00	(11.406.312,00)
575	12.650.000,00	26.043.227,78	(13.393.227,78)	450	7.200.000,00	17.210.790,00	(10.010.790,00)	450	7.200.000,00	17.210.790,00	(10.010.790,00)
690	15.180.000,00	26.238.753,33	(11.058.753,33)	540	8.640.000,00	17.255.268,00	(8.615.268,00)	540	8.640.000,00	17.255.268,00	(8.615.268,00)
805	17.710.000,00	26.434.278,89	(8.724.278,89)	630	10.080.000,00	17.299.746,00	(7.219.746,00)	630	10.080.000,00	17.299.746,00	(7.219.746,00)
920	20.240.000,00	26.629.804,44	(6.389.804,44)	720	11.520.000,00	17.344.224,00	(5.824.224,00)	720	11.520.000,00	17.344.224,00	(5.824.224,00)
1035	22.770.000,00	26.825.330,00	(4.055.330,00)	810	12.960.000,00	17.388.702,00	(4.428.702,00)	810	12.960.000,00	17.388.702,00	(4.428.702,00)
1150	25.300.000,00	27.020.855,56	(1.720.855,56)	900	14.400.000,00	17.433.180,00	(3.033.180,00)	900	14.400.000,00	17.433.180,00	(3.033.180,00)
1265	27.830.000,00	27.216.381,11	613.618,89	990	15.840.000,00	17.477.658,00	(1.637.658,00)	990	15.840.000,00	17.477.658,00	(1.637.658,00)
1380	30.360.000,00	27.411.906,67	2.948.093,33	1080	17.280.000,00	17.522.136,00	(242.136,00)	1080	17.280.000,00	17.522.136,00	(242.136,00)
1495	32.890.000,00	27.607.432,22	5.282.567,78	1170	18.720.000,00	17.566.614,00	1.153.386,00	1170	18.720.000,00	17.566.614,00	1.153.386,00
1610	35.420.000,00	27.802.957,78	7.617.042,22	1260	20.160.000,00	17.611.092,00	2.548.908,00	1260	20.160.000,00	17.611.092,00	2.548.908,00
1725	37.950.000,00	27.998.483,33	9.951.516,67	1350	21.600.000,00	17.655.570,00	3.944.430,00	1350	21.600.000,00	17.655.570,00	3.944.430,00
1840	40.480.000,00	28.194.008,89	12.285.991,11	1440	23.040.000,00	17.700.048,00	5.339.952,00	1440	23.040.000,00	17.700.048,00	5.339.952,00
1955	43.010.000,00	28.389.534,44	14.620.465,56	1530	24.480.000,00	17.744.526,00	6.735.474,00	1530	24.480.000,00	17.744.526,00	6.735.474,00
2070	45.540.000,00	28.585.060,00	16.954.940,00	1620	25.920.000,00	17.789.004,00	8.130.996,00	1620	25.920.000,00	17.789.004,00	8.130.996,00
2185	48.070.000,00	28.780.585,56	19.289.414,44	1710	27.360.000,00	17.833.482,00	9.526.518,00	1710	27.360.000,00	17.833.482,00	9.526.518,00
2300	50.600.000,00	28.976.111,11	21.623.888,89	1800	28.800.000,00	17.877.960,00	10.922.040,00	1800	28.800.000,00	17.877.960,00	10.922.040,00
2415	53.130.000,00	29.171.636,67	23.958.363,33	1890	30.240.000,00	17.922.438,00	12.317.562,00	1890	30.240.000,00	17.922.438,00	12.317.562,00
2530	55.660.000,00	29.367.162,22	26.292.837,78	1980	31.680.000,00	17.966.916,00	13.713.084,00	1980	31.680.000,00	17.966.916,00	13.713.084,00
2645	58.190.000,00	29.562.687,78	28.627.312,22	2070	33.120.000,00	18.011.394,00	15.108.606,00	2070	33.120.000,00	18.011.394,00	15.108.606,00
2760	60.720.000,00	29.758.213,33	30.961.786,67	2160	34.560.000,00	18.055.872,00	16.504.128,00	2160	34.560.000,00	18.055.872,00	16.504.128,00

12. ESTUDIO FINANCIERO

12.1 Ingresos

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS	91.400.000,00	92.771.000,00	94.162.565,00	95.575.003,48	97.008.628,53	98.463.757,96	99.940.714,32	101.439.825,04	102.961.422,41	104.505.843,75	106.073.431,41	107.664.532,88	1.191.966.724,77
VENTAS													
CAMISETAS	59.400.000,00	60.291.000,00	61.195.365,00	62.113.295,48	63.044.994,91	63.990.669,83	64.950.529,88	65.924.787,83	66.913.659,64	67.917.364,54	68.936.125,01	69.970.166,88	774.647.958,99
MUGS	32.000.000,00	32.480.000,00	32.967.200,00	33.461.708,00	33.963.633,62	34.473.088,12	34.990.184,45	35.515.037,21	36.047.762,77	36.588.479,21	37.137.306,40	37.694.366,00	417.318.765,78
CANTIDAD CAMISETAS	2700	2741	2782	2823	2866	2909	2952	2997	3042	3087	3133	3180	
CANTIDAD MUGS	2000	2030	2060	2091	2123	2155	2187	2220	2253	2287	2321	2356	

12.2 Egresos

NOMINA	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	14.729.663,68	176.755.964,12
ARRIENDOS	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	18.000.000,00
AGUA		250.000,00		250.000,00		250.000,00		250.000,00		250.000,00		250.000,00	1.500.000,00
LUZ	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	2.400.000,00
TELEFONO	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	720.000,00
INTERNET	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	1.200.000,00
SUMINISTROS DE OFICINA	200.000,00		200.000,00		200.000,00		200.000,00		200.000,00		200.000,00		1.200.000,00
OUT SOURCING CONTABLE	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	12.000.000,00
GASTOS LEGALES												250.000,00	250.000,00
IMPREVISTOS	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	3.600.000,00
CAJAS MENORES	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	1.500.000,00	18.000.000,00
IMPREVISTOS	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	2.400.000,00
IMPUESTOS													
RENTA 34%	31.076.000,00	31.542.140,00	32.015.272,10	32.495.501,18	32.982.933,70	33.477.677,70	33.979.842,87	34.489.540,51	35.006.883,62	35.531.986,88	36.064.966,68	36.605.941,18	405.268.686,42
TOTAL GASTOS	50.865.663,68	51.381.803,68	51.804.935,78	52.335.164,86	52.772.597,38	53.317.341,38	53.769.506,55	54.329.204,19	54.796.547,30	55.371.650,55	55.854.630,35	56.695.604,86	643.294.650,54

12.5 Fuente de financiación

El préstamo se tomara con un banco de segundo piso llamado Bancoldex, este es una entidad que facilita créditos a pequeñas y medianas empresas.

Tasa efectiva anual utilizada en la simulación	23.12%
Tasa mes vencida utilizada en la simulación	1.36%
Cuota mensual	\$4,137,777.78
Seguro de vida asociado a la deuda por cuota	\$115,000.00
Cuota mensual más seguro(s)	\$4,252,777.78
Plazo	36 meses

12.6 Balance General

	13%					
BALANCE GENERAL PROYECTADO						
EMPRESA S.A.S.						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	1.191.966.725	1.037.011.051	1.187.504.089	1.349.352.582	1.522.352.773	6.288.187.219
Cuentas Por Cobrar		47.081.283	47.787.502	48.504.314	49.231.879	192.604.977
Inventarios						0
Total Activos Corrientes		1.084.092.333	1.235.291.591	1.397.856.896	1.571.584.652	5.288.825.472
Activos No Corrientes						
ACTIVOS FIJOS						
Maquinaria y Equipos	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	96.000.000
Equipos Computo y comunic	5.120.000	5.120.000	5.120.000	5.120.000	5.120.000	25.600.000
Muebles y Enseres	10.810.000	10.810.000	10.810.000	10.810.000	10.810.000	54.050.000
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	35.130.000	35.130.000	35.130.000	35.130.000	35.130.000	175.650.000
(-) Depreciación Acumulada		5.916.000	6.912.273	8.272.350	10.220.308	31.320.930
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	35.130.000	29.214.000	28.217.727	26.857.650	24.909.692	144.329.070
Activos Diferidos	0	-1	-2	-3	-4	-10
TOTAL ACTIVOS	35.130.000	1.113.306.332	1.263.509.317	1.424.714.543	1.596.494.340	5.433.154.531
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		41.865.700	42.493.686	43.131.091	43.778.057	171.268.533
Otros Pasivos Corrientes		14.729.664	14.729.664	14.729.664	14.729.664	58.918.655
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	105.409.591	109.094.459	111.624.734	326.128.784
Total pasivos Corrientes	0	153.600	1.961.637	1.937.287	1.913.608	5.966.133
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros		51.033.333	51.033.333	51.033.333	51.033.333	204.133.333
Cuentas por pagar		2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	10.040.705
Total pasivos No Corrientes		2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	10.040.705
TOTAL PASIVOS	0	2.553.600	4.433.637	4.483.447	4.536.153	16.006.837
PATRIMONIO						
Capital	94.860.000	94.860.000	94.860.000	94.860.000	94.860.000	474.300.000
Utilidades Retenidas		0	58.540.118	38.874.912	40.305.507	137.720.537
Utilidades del Ejercicio		0	194.374.559	194.374.559	194.374.559	583.123.676
TOTAL PATRIMONIO		94.860.000	347.774.677	328.109.470	329.540.066	1.100.284.213
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		97.413.600	352.208.314	332.592.917	334.076.219	1.116.291.050

12.8 Estado de pérdidas y ganancias

	2%		3%		2%		3%	
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO								
MONARCA S.A.S.								
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL		
VENTAS BRUTAS	1.191.966.725	1.215.806.059	1.252.280.241	1.277.325.846	1.315.645.621	6.253.024.492		
Costo de Venta	556.423.504	567.343.093	584.050.064	595.522.184	613.074.528	2.916.413.375		
Compras Mp / Inventarios	545.979.445	556.899.034	573.606.005	585.078.125	602.630.469	2.864.193.080		
Nomina Operativa	4.528.059	4.528.059	4.528.059	4.528.059	4.528.059	22.640.295		
Costos indirectos de fabricacion	0	0	0	0	0	0		
Depreciación Operativa	5.916.000	5.916.000	5.916.000	5.916.000	5.916.000	29.580.000		
Utilidad Bruta en Ventas	635.543.220	648.462.966	668.230.177	681.803.661	702.571.093	3.336.611.118		
Gastos de Administración	291.809.297	297.645.483	306.574.848	312.706.345	322.087.535	1.530.823.508		
Amortización de Diferidos	51.033.333	51.033.333	51.033.333	51.033.333	51.033.333	255.166.666		
Utilidad Operacional	292.700.590	299.784.149	310.621.996	318.063.983	329.450.225	1.550.620.943		
Util Antes de Impuestos	292.700.590	299.784.149	310.621.996	318.063.983	329.450.225	1.550.620.943		
Menos Provisión de Impuestos	0	105.409.591	109.094.459	111.624.734	115.496.056	441.624.840		
Utilidad Neta	292.700.590	194.374.559	201.527.537	206.439.249	213.954.168	1.108.996.103		

INVERSION -	354.177.982,02	292.700.590	194.374.559	201.527.537	206.439.249	213.954.168	1.108.996.103
-------------	----------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	---------------

TASA	10%
AÑOS	5
TIR	61%
VAN	\$ 497.813.705,67

12.9 Valor presente Neto, Tasa Interna de Retorno

TIR	72%
VAN	\$ 1.123.813.094,15

13 ANÁLISIS DE IMPACTO

13.1 Impacto ambiental

Monarca se concientiza con el ambiente teniendo en cuenta que es una comercializadora de productos, en donde tenemos proveedores que suministran los productos a vender. El proceso de sublimación se realiza con una maquina llamada Termofijadora

13.2 Impacto social

Monarca tendrá una excelente acogida por sus productos ofrecidos, por el precio. Por la oportunidad de mercado que se encuentra en esta zona.

13.3 Impacto económico

El precio ayudara a nuestro clientes teniendo en cuenta que el valor de las prendas son cómodas y asequibles para el segmento del mercado

14 CONCLUSIONES

Oportunidad de conocer el equipo “maquinaria” y el material de la sublimación de camisetas mugs.

Obtener posibilidades de la compra al menor precio en la adquisición de camisetas.

Comparar calidad de textura y duración de la prenda.

Satisfacción del cliente ante, durante y después de la venta.

