

DESIGN TAG TEAM



RONALD ESTIVEN SOSA ARROYAVE

WILLIAM PETER TORRES



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA - UNICOC

TRABAJO DE GRADO

CHÍA

2018

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>OBJETIVOS</b> .....	5
<b>METODOLOGÍA</b> .....	6
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	8
<b>RESULTADOS</b> .....	12
<b>CONCLUSIONES</b> .....	36
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	37
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	38
<b>ANEXOS</b> .....	39

## INTRODUCCIÓN

El proyecto es una fábrica de estampados en prendas de vestir de algodón o poliéster, en el marco teórico se podrá encontrar una descripción detallada del proyecto para que se conozca su fundamentación teórica, así como también se dará a conocer parte de la cultura organizacional del proyecto. El proyecto tiene una fundamentación (E-Commerce) por lo cual no se encontrará ubicado físicamente como punto de venta, solamente como punto de fabricación y distribución. Se espera del proyecto un plan de negocios viable para su implementación a su vez como un proyecto de vida para su desarrollador considerando que la dinámica económica del país se encuentra muy asociada al sector de confección y venta de prendas de vestir.

Al finalizar la estructuración teórica del proyecto se espera que se cuente con un nicho de mercado bien seleccionado para que a la fecha de la implementación del mismo se tenga claro cuál es público objetivo y se entienda que las dinámicas de la demanda se mantienen estables al pasar el tiempo en un mismo nicho de mercado.

El proyecto contará con un plan de mercadeo en el cual se desarrollará un estudio de los clientes potenciales para así conocer sus necesidades particulares y poder masificarlas en forma de tendencia dentro del público de edades similares y con gustos similares para poder segmentar y poder establecer el nicho; de igual manera contará con un estudio técnico con el cual se espera conocer las maquinarias necesarias para la producción del producto final y también encontrar de esta manera las necesidades de personal que requiera el proyecto; contará también con un estudio administrativo y legal para conocer las normas que rigen la formación y puesta en marcha del proyecto así como también señalará los particulares a tener en consideración en temas laborales y de seguridad social. Por último, contará con uno de los estudios más importantes, el estudio financiero, este estudio indicará cómo será la proyección económica que necesitará el proyecto, así como también señalará la viabilidad del mismo y las necesidades de inversión externa o financiación con recursos propios del creador.

## RESUMEN

Design Tag Team es una fábrica de estampados en prendas de vestir. Esta fábrica se encarga del diseño y la fabricación de los estampados, así como se encarga también de su comercialización y distribución.

Como su objetivo es la realización de estampados en camisetas y diferentes tipos de telas, en su mayoría personalizados, los clientes podrán encontrar una amplia gama de diseños de línea, así como podrán encontrar un laboratorio para el diseño de sus productos en la forma en que ellos los deseen.

El proyecto contará con alianzas productivas en el sector de las confecciones, será el principal aliado dado que se espera que los productos cuenten con una alta calidad en sus materiales, así como la empresa se comprometerá con esta industria creciente en el país.

Dado que los proveedores de los materiales para los estampados importan la materia prima desde Estados Unidos, se espera obtener la mejor calidad en los productos, para tener clientes 100% satisfechos y que disfruten de la calidad y el buen precio, así como también disfrutaran de la comodidad de tener una prenda 100% colombiana hecha de los mejores materiales disponibles (algodón, poliéster), con un estampado de materiales importados y con su sello personal.

La fábrica se encontrará ubicada en el norte de Bogotá, dado a la cercanía con el proveedor, así mismo se realizará la distribución de las mercancías por medio de correo certificado.

Los competidores potenciales se encuentran ubicados en su mayoría en el sector “7 de agosto” de Bogotá, en donde se hace un comercio retail, aunque en su mayoría son diseños de línea y sin la posibilidad de comprar por internet y de distribución presencial (compra directa en almacén), por lo cual Design Tag Team es una opción innovadora, que pueda distribuir a nivel nacional sin necesidad de tener operaciones fijas en cada ciudad del país.

# **OBJETIVOS**

## **Objetivo general**

Evaluar la viabilidad del plan de negocios para la fabricación y comercialización de estampados en prendas de vestir personalizadas y de línea.

## **Objetivos específicos**

1. Determinar las posibilidades de mercado de los productos y servicios ofrecidos.
2. Determinar los requerimientos técnicos necesarios para el desarrollo del proyecto.
3. Conocer la fundamentación legal que requerirá el proyecto para su implementación.
4. Demostrar la viabilidad financiera del proyecto.

# METODOLOGÍA

## 1. Estudio de mercado

- Para el estudio de mercadeo en su fase inicial se desarrollaron encuestas por medio del servicio Google Forms que permitió desarrollar las encuestas de forma ágil y por internet y que de esta misma manera permitió desarrollar el análisis de las cifras entregadas de forma más predictiva y más gráfica de forma inmediata y agradable para el lector y para su analista. En su fase media el estudio de mercadeo analizo la competencia existente en el sector, así mismo se realizó un análisis de los proveedores con el fin de conocer cómo aportan a la cadena de valor de la empresa para así poder llevar lo mejor a los clientes. En su fase final el estudio de mercadeo, ya con toda la información recaudada de forma previa en sus dos fases anteriores, permitió desarrollar un plan de mercadeo que se enfoque en su nicho de mercado y público objetivo con la finalidad de desarrollar estrategias de venta, análisis de perfiles de emocionales, y atender las necesidades de los clientes potenciales mediante productos de alta calidad que generen crecimiento económico y que permitan ampliar la tasa de mercado frente a la competencia, apalancado en la innovación de un laboratorio de diseño online que permita al cliente diseñar el producto conforme a sus necesidades y sus gustos. Todo esto con el fin principal de conocer al cliente y sus necesidades insatisfechas en el sector confecciones.

## 2. Estudio técnico

- Este estudio demostró las necesidades de maquinaria de la empresa, a su vez también demostró todos los recursos físicos y humanos que requerirá el proyecto para su implementación, mediante consulta de productos en internet, se realizó la cotización de las maquinarias que requiere el proyecto para dar inicio, así mismo como las maquinarias que requerirá en un futuro cuando ya su implementación se haya dado al 100%. Para los recursos físicos, se estableció las necesidades del proyecto mediante la elaboración de un análisis, para establecer si el punto de fabricación de los productos es más favorable establecerlo en las cercanías a los proveedores o en las cercanías de las empresas de correo certificado mediante las cuales se hará la distribución de los productos. Por último, conociendo la

ubicación que tendrá la fábrica, se estableció un mapa para conocer la mejor distribución que pueda tener la planta de producción para agilizar los procesos productivos y mejorar así la eficiencia en el uso de los recursos.

### 3. Estudio administrativo y legal

- En este estudio se entendió todo el marco legal y regulatorio que regirá al proyecto, conociendo así los aspectos ambientales, sociales, culturales y políticos que afectarán al proyecto y que se deberán tener en cuenta en la puesta en marcha del proyecto, así como también se estudió toda la regulación laboral que se debe tener en cuenta para el manejo de personal y así poder trabajar con los aspectos regulatorios y de sanidad laboral que requieren las normas laborales actuales y el marco regulatorio exigido por el Ministerio del trabajo. Mediante la aplicación del marco regulatorio vigente, se conocieron todos aquellos aspectos que darán el margen diferenciador en clima y condiciones laborales que darán un factor diferenciador al proyecto sobre los competidores actuales.

### 4. Estudio financiero

- En este estudio se realizaron todas las proyecciones de ventas, proyecciones de gastos y costos tanto operacionales como no operacionales con la finalidad de demostrar la viabilidad del proyecto en su etapa de implementación, así como también se dieron a conocer la necesidad de recibir inversión externa o si se puede implementar con recursos propios. Se demostró la viabilidad mediante proyecciones financieras y de ventas que faciliten hacer una imagen de la empresa en marcha y demostrar de esta manera la trazabilidad del proyecto y poder dar un tiempo estimado para poder recuperar la inversión. Con este estudio se espera que el lector menos ilustrado en temas económicos y financieros pueda entender si el proyecto es viable o no mediante el uso de gráficas que expliquen de forma sencilla el funcionamiento económico de la misma.

## MARCO TEÓRICO

### ¿Pero qué es un estampado?

Según el diccionario de la real academia española, define el **ESTAMPADO** como “Que tiene estampados a fuego o en frío con colores o sin ellos, diferentes labores o dibujos”, pero este mismo diccionario define el término **ESTAMPAR** cómo “Imprimir, sacar en estampas algo; como las letras, las imágenes o dibujos contenidos en un molde”. En esencia, un estampado es la transferencia de un diseño a una cosa en específico, esta cosa puede ser una prenda de vestir, un objeto, paredes etc. Todas las superficies existentes pueden estamparse, el estampado en tela es la transferencia de un diseño a un tejido, sea de algodón o poliéster (tejidos que permiten la estampación). (RAE, 2018)

### ¿Qué técnicas existen?

#### SERIGRAFÍA TEXTIL

La combinación entre el vocablo latino sericum y el francés graphie derivó en séricigraphie y luego en sérigraphie. El concepto llegó a la lengua española como serigrafía, un término que hace referencia a un cierto proceso que permite imprimir un tejido mediante el uso de tinta y una malla. La serigrafía, por lo tanto, es un método de impresión que posibilita reproducir una imagen sobre diferentes tipos de material sin que se pierda calidad pese a las repeticiones del estampado. La técnica se lleva a cabo con la transferencia de tinta mediante una malla que se encuentra tensada en un marco. En aquellas zonas donde no se debe imprimir, un barniz bloquea el paso de la tinta. En el resto del dibujo, se ejerce presión sobre la malla tensada para que imprima la superficie que se desea imprimir. En la actualidad es posible apelar a la serigrafía para imprimir casi sobre cualquier superficie, desde telas hasta papel pasando por cerámica y metal. La serigrafía permite reproducir obras de arte, crear señales, imprimir ropa, producir marquesinas publicitarias, fabricar calcomanías y decorar cristales. De esta manera, podemos encontrar en la vida cotidiana camisetas, carteles de publicidades, cuadros, anuncios señalizadores, botellas y etiquetas que han sido decorados a partir del uso de las técnicas de serigrafía. (Melanie Bowles, 2009)

## SUBLIMACIÓN TEXTIL

Es una técnica relativamente reciente de personalizar o imprimir prendas blancas de poliéster 100%. Es el sistema de impresión ideal para las prendas técnicas y deportivas porque no tapa el poro del tejido y permite la transpiración. Se realiza imprimiendo el diseño a estampar con una impresora o plotter cargado con tintas especiales sobre un papel que no absorbe esas tintas, luego se plancha el papel sobre el tejido de la prenda a personalizar. Las tintas tienen la propiedad de evaporarse con el calor de la plancha de transferencia y penetrar en las moléculas del poliéster. Las grandes ventajas de esta técnica es que la impresión resulta indeleble e inapreciable al tacto.

Ventajas e inconvenientes:

La impresión en sublimación no se va con nada: la tinta se ha fundido químicamente con el tejido. Es inapreciable al tacto, no pesa, no hace transpirar, etc... No se necesitan Fotolitos, Clichés, Pantallas o cualquier otra cosa para realizar la impresión. Se puede hacer de forma muy rápida a partir de cantidades pequeñas. Permite una reproducción casi fotográfica sin aumentar costes: vale lo mismo el estampado a un color que en cuatricromía. (Melanie Bowles, 2009)

## VINILO TEXTIL

El vinilo textil es una técnica de estampación también conocida como termo impresión. Para la estampación se emplea una capa muy fina de vinilo de gran resistencia y durabilidad, capaz de soportar innumerables lavados sin que se deteriore. Existen diferentes tipos de vinilo para elegir según los tejidos sobre los que vaya a utilizarse, ya sea algodón o fibra sintética. Los de alta calidad no pesan ni se notan al tacto. El diseño ha de ser vectorizado ya que las láminas de vinilo se cortan con plotter. (Melanie Bowles, 2009)

Ventajas:

- Los vinilos textiles permiten unos acabados de gran calidad.
- Es un método para personalizar prendas, para los uniformes de trabajo o para equipos deportivos.

Inconvenientes:

- Quizá la mayor limitación del vinilo textil sea que solo puede aplicarse para cierto número de unidades. Otro pequeño problema es el de la coloración. Tan solo admite colores planos y la carta es bastante limitada. Los degradados de color tampoco son posibles con este método.
- Los diseños demasiado pequeños, como líneas delgadas o textos no son muy recomendables.

### TRANSFER TEXTIL

Es un sistema desarrollado con garantía desde hace muchos años y que permite personalizar prendas con gran vistosidad. El efecto a primera vista es muy similar al vinilo de impresión y corte, pero con menos tacto y mejor precio para cantidades importantes. Permite reproducir colores claros y oscuros con bastante fidelidad, imágenes con calidad fotográfica y multitud de matices. Se puede estampar sobre prendas de color oscuro con buen resultado de opacidad y ofrece una resistencia al lavado muy correcta en condiciones normales: agua templada y prendas al revés. (Melanie Bowles, 2009)

El problema del transfer es que suele hacer transpirar más (al ser como una calcomanía) y se va con menos lavadas.

### BORDADO TEXTIL

El bordado es un arte que consiste en la ornamentación por medio de hebras textiles, de una superficie flexible. Todo tipo de textil promocional.

### TAMPOGRAFÍA

La tampografía es una técnica de impresión por transferencia, consistente en transferir mediante un tampón, la imagen grabada en una placa o cliché a un artículo promocional a imprimir. Impresión de artículos promocionales adecuado para casi todas las superficies, formas o tamaños y especialmente utilizado en artículos promocionales pequeños. Mediante el uso de tampones de distintas formas es posible imprimir sobre cualquier tipo de forma, (redondas, cóncavas, convexas, cuadradas, con mezcla de ángulos y con superficies con texturas variadas) y en uno o más colores. (Melanie Bowles, 2009)

## **¿Qué es un plan de negocios?**

Un plan de negocio es el documento donde se plasma de forma detallada toda la información respecto a un proyecto de negocio o proyecto de empresa, Almoguera lo define como “El plan de negocio o plan de empresa es un documento donde quien desea emprender una aventura empresarial detalla la información acerca de su proyecto.” (Almoguera, 2006). Dicho plan contiene información financiera, de mercados, técnica y reglamentaria para el funcionamiento del proyecto que se espera llevar a cabo.

# RESULTADOS

## ESTUDIO DE MERCADO

### PERFIL DEL CONSUMIDOR ACTUAL

Basado en estadísticas de la red social Instagram con 937 seguidores y tan solo 30 publicaciones, podemos determinar que el perfil del consumidor que se ha visto interesado en los productos es el siguiente:

SEGUIDORES	937
MUJERES	53%
HOMBRES	47%
RANGO EDAD	18 - 24

TABLA 1

FUENTE: <https://www.instagram.com/designtagteam/>

ELABORADO POR: El autor

El 47% de esos 937 seguidores son hombres y el 53% son mujeres, por lo cual se puede determinar que el perfil en su mayoría son las mujeres. La totalidad de los seguidores se encuentran en los rangos de edad entre 18 y 24 años.

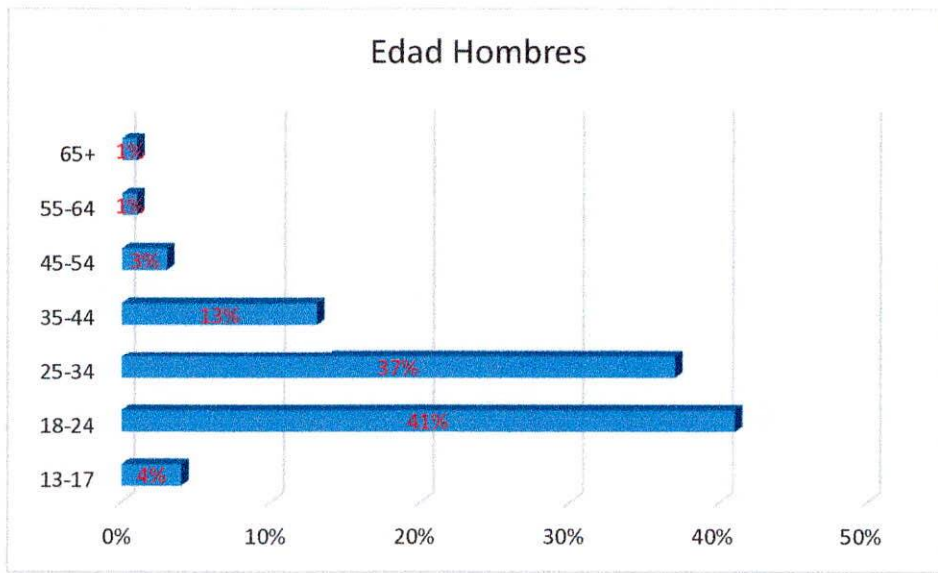


GRÁFICA 1

FUENTE: <https://www.instagram.com/designtagteam/>

ELABORADO POR: El autor

En esta gráfica se puede detallar la clasificación de los seguidores mostrando que la mayoría se encuentra entre los 18 y los 24 años de edad demostrando que no se puede desatender de igual manera a las personas entre 25 y 34 años.

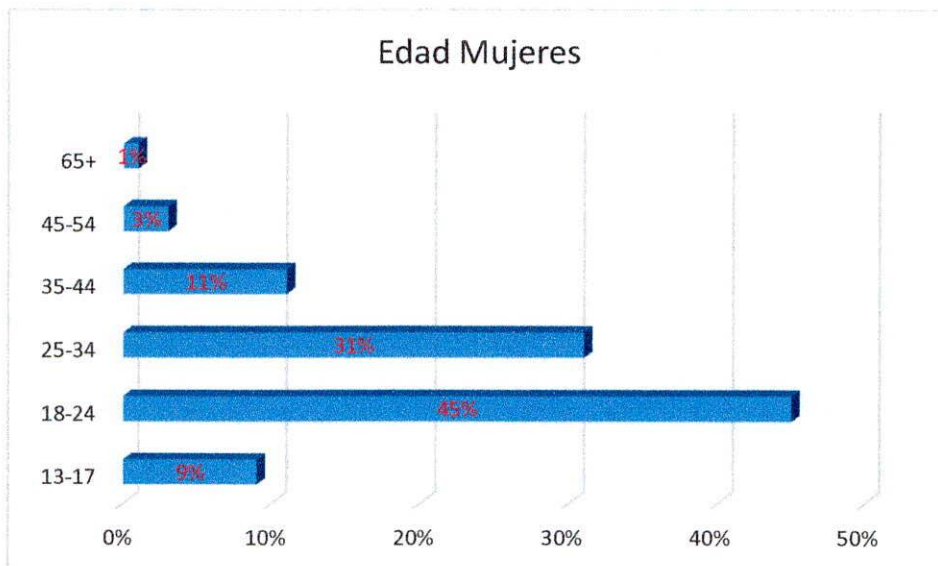


**GRÁFICA 2**

**FUENTE:** <https://www.instagram.com/designtagteam/>

**ELABORADO POR:** El autor

Los hombres se encuentran en su mayoría también entre los 18 y los 24 años de edad, aunque casi muy parejo con los hombres entre 25 y 34 años.



### GRÁFICA 3

FUENTE: <https://www.instagram.com/designtagteam/>

ELABORADO POR: El autor

En las mujeres se ve marcada mayoría entre los 18 y 24 años marcando así de forma definitiva que el público objetivo de Design Tag Team serán hombres y mujeres entre los 18 y 24 años de edad.

Con estas estadísticas se puede inferir que el mercado objetivo de Design Tag Team, son hombres y mujeres entre los 18 y 34 años, por lo cual en adelante Design Tag Team enfocará sus esfuerzos en atacar este nicho y ofrecer productos de alta calidad enfocados en las necesidades de los clientes. Toda esta información basada en los seguidores de la página de Instagram de Design Tag Team, en la cual se caracterizó el mercado objetivo o nicho de mercado del proyecto, para culminar la primera fase del estudio, se caracterizará el perfil de la demanda basado en encuestas realizadas desde el 2 de marzo de 2018 hasta el 9 de marzo de 2018, realizadas vía correo electrónico a la comunidad de la Institución Universitaria Colegios de Colombia a más de 6 mil personas esperando una respuesta de por lo menos un 10% efectivo en respuesta de la misma. A continuación, los resultados de la misma enseñando el perfil de la demanda de prendas de vestir estampadas.

#### PERFIL DE ESTUDIO

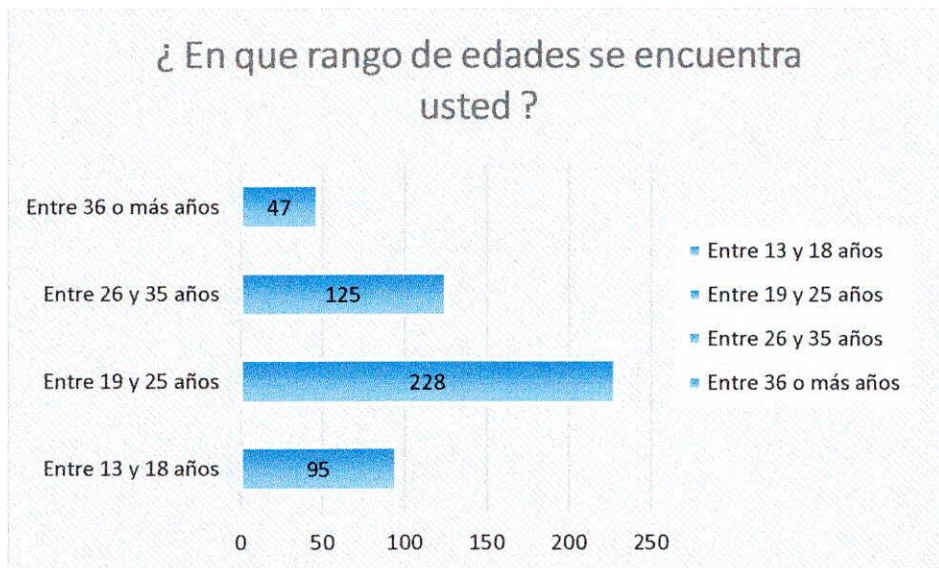
La población de estudiantes de UNICOC está conformada por 6108 estudiantes, un 58% de estos estudiantes es de estrato socioeconómico 3, un 25% estrato socioeconómico 4, un 12% estrato socioeconómico 5 y un 5% estrato socioeconómico 6.

#### PERFIL DE LA DEMANDA POTENCIAL

Para caracterizar la demanda se aplicó una encuesta a toda la población de la Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC, con más de 6200 correos enviados y con una respuesta esperada de cerca del 10% se recibieron 495 respuestas a esta encuesta. (VER ANEXO 1)

La primera pregunta fue: ¿En qué rango de edades se encuentra usted?

Las respuestas fueron:



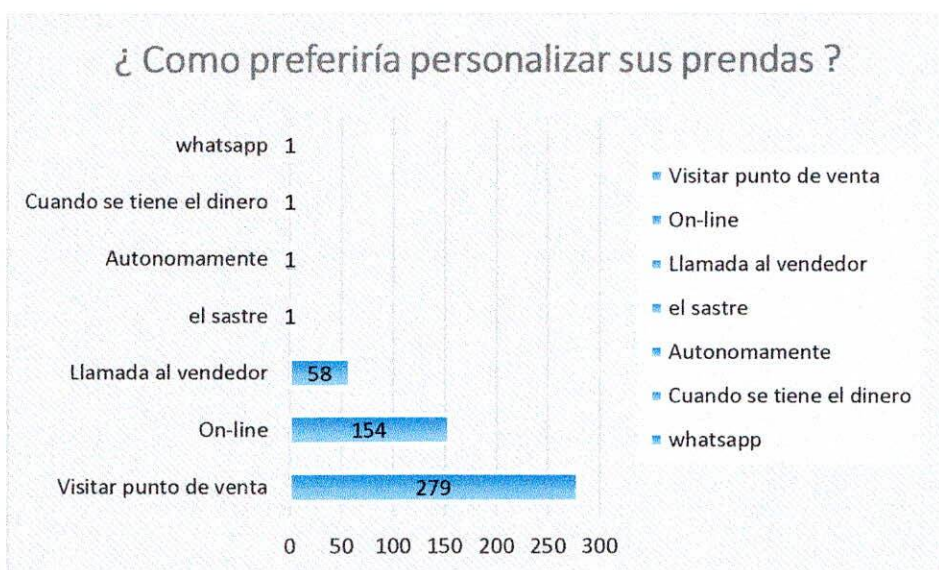
**GRÁFICA 4**

**ELABORADO POR: El autor**

Evidenciando de esta manera que la demanda dentro de la población de UNICOC se encuentra entre los 19 y 25 años de edad.

La segunda pregunta fue: ¿Cómo preferiría personalizar sus prendas?

Las respuestas fueron:



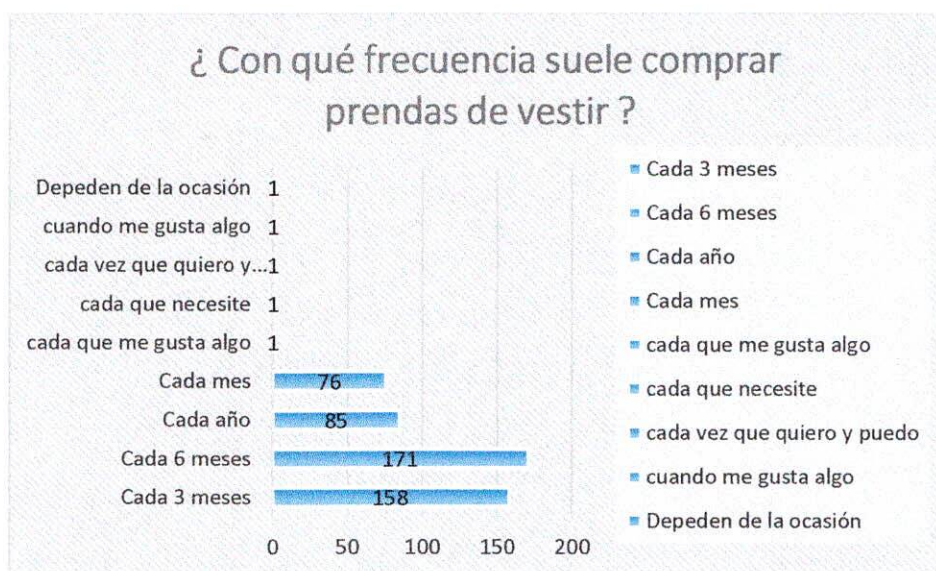
**GRÁFICA 5**

**ELABORADO POR: El autor**

Indicando así que la mayoría de las personas prefieren personalizar sus prendas de la forma tradicional dejando claro que existe aún cierto temor de hacer las cosas por medios virtuales, resaltando que existe un 31% sobre la población encuestada que si prefiere personalizar por internet u otros medios no tradicionales.

La tercera pregunta fue: ¿Con qué frecuencia suele comprar prendas de vestir?

Las respuestas fueron:



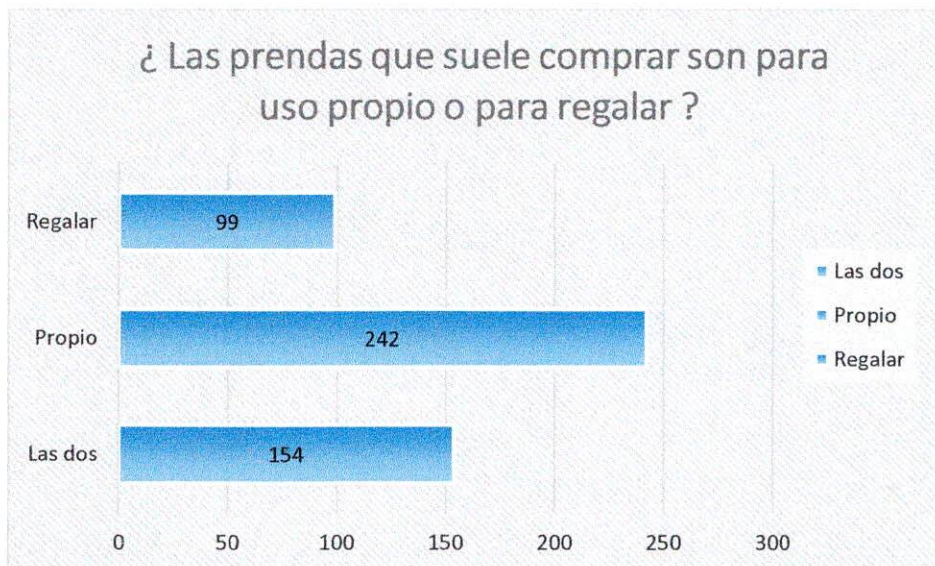
**GRÁFICA 6**

**ELABORADO POR: El autor**

Con esta pregunta se puede determinar que la población universitaria de UNICOC compra prendas de vestir cada 6 meses en su mayoría, por lo cual se podría inferir que ese 35% de personas que compra cada 6 meses se podrían encontrar en estrato 3 o 4 en su mayoría y ese 32% que compra cada 3 meses puede encontrarse en estrato 5 o 6.

La cuarta pregunta fue: ¿Las prendas que suele comprar son para uso propio o para regalar?

Las respuestas fueron:



**GRÁFICA 7**

**ELABORADO POR: El autor**

Esta respuesta permite inferir que casi la mitad de la población encuestada prefiere comprar las prendas de vestir para uso propio seguido por aquellas personas que comprar para uso propio y para regalar.

De esta manera concluida la encuesta se pudo determinar una respuesta del 7,98% no del 10% que se esperaba. Aun así, el objetivo principal de la encuesta era conocer el perfil de la demanda de prendas de vestir estampadas, considerando también que las más de 6000 personas contactadas son clientes potenciales a futuro.

## **PROVEEDORES**

### Packing Plus

Este proveedor de camisetas, papel transfer y vinilo textil, después de pruebas de calidad, se determinó que es el proveedor que ofrece las materias primas de más alta calidad en el mercado. (Ver estudio técnico página 19, 20)

### Tecno Paint

Este proveedor facilita el acceso a todos los productos de serigrafía, por su alta calidad y por su programa de capacitación fue seleccionado. (Ver estudio técnico página 19, 20)

## **COMPETENCIA**

Camisetas Pedacito de Cielo

Productos:

Camisetas: precio promedio \$40.000 por unidad

Buzos: precio promedio \$60.000 por unidad

Camiseta Express

Productos:

Camisetas: precio promedio \$45.000 por unidad

Camisetas Toro

Productos:

Camisetas: precio promedio \$35.000 por unidad

Buzos: precio promedio \$55.000 por unidad

Pantalones: precio promedio \$65.000 por unidad

Gorras: precio por unidad \$25.000

Son empresas que se mueven de igual manera por internet, tienen aspectos diferentes como que, si bien el Core de sus negocios no es el estampado 100% personalizado, ofrecen una amplia gama de productos que podrían llegar a ser sustitutos de una prenda estampada de forma personalizada al 100%.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Las maquinarias requeridas para poner en marcha el proyecto, son las siguientes:

**Pulpo de serigrafía:**

Este pulpo se usa para estampado de prendas por medio del método de serigrafía y cuando las prendas requieren más de un color en su diseño. El pulpo gira estando la prenda sobre la misma tabla en todo momento, lo que cambia son los marcos.

PRECIO APROXIMADO: \$ 5,000,000

**Marco para serigrafía:**

Este marco se utiliza para estampar las prendas, mediante una mezcla química se transfiere el diseño al tejido de marco para poder transferir el diseño las prendas.

PRECIO APROXIMADO: \$ 50,000 C/U

**Escobillin o rasero serigrafico:**

El Escobillin o rasero se utiliza para esparcir las tintas sobre la tela del marco, para transferir la tinta a la prenda.

PRECIO APROXIMADO: \$ 50,000 C/U

**Plastisol**

Es la tinta se utiliza en la serigrafía para el estampado de la prenda.

PRECIO APROXIMADO: \$ 20.000 C/U

**Papel transfer**

Este papel se utiliza para transferir una imagen impresa a una prenda por medio de tratamiento térmico.

PRECIO APROXIMADO: \$ 1.500 C/hoja

#### Pistola de calor

Esta pistola se utiliza para dar el curado térmico al plastisol para la finalización de una prenda por serigrafía.

PRECIO APROXIMADO: \$ 90.000 C/U

#### Plancha de estampado

Esta plancha se utiliza para el tratamiento térmico de las prendas con plastisol y las prendas con papel transfer, el calor que proporciona es de altas temperaturas lo cual permite realizar un proceso de curado y tratamiento térmico más rápido y seguro.

PRECIO APROXIMADO: \$ 1.500.000 C/U

#### Plotter de corte

Este tipo de impresoras de imágenes, no utiliza tinta, pero si una cuchilla que se encarga de transferir una imagen a un papel sin necesidad de una sola gota de tinta, se utilizaría para el corte del vinilo textil y del papel transfer.

PRECIO APROXIMADO: \$ 1.500.000 C/U

#### Impresora

Esta impresora vendrá adaptada con tintas de alta densidad que permiten una mejor absorción en el papel transfer, y que permiten que la calidad de la imagen sea de mayor fidelidad, así como también reduce la pérdida de color y le ofrece mayor durabilidad a la prenda.

PRECIO APROXIMADO: \$ 800.000 C/U

#### Computador

Este computador será utilizado para el diseño y en general todas las ventas y manejo financiero de la empresa.

PRECIO APROXIMADO: \$ 1.500.000

## UBICACIÓN DE LA FÁBRICA

La fábrica o piso de producción se va a organizar dependiendo la prioridad de los procesos a realizar, así mismo como del proceso el cual se va a llevar a cabo. Se ubica de la siguiente manera.



De esta manera se distribuirán los espacios sobre un local de aproximadamente 150 metros cuadrados que permitirá producir cerca de 2000 a 2500 prendas estampadas por mes.

## NECESIDADES DE PERSONAL

Se requerirá solamente una persona para iniciar el proyecto, y sus funciones y cargo serán los siguientes.

Cargo: OPERARIO

Funciones: La persona seleccionada para el cargo, será la encargada de la producción y empaque del producto, será el encargado de mantener una excelente calidad en el producto final para poder obtener así la satisfacción del cliente.

Perfil: Persona Bachiller, con conocimientos en el área del estampado y la serigrafía, debe tener conocimientos y experiencia en áreas productivas de empresas de cualquier sector.

Salario: La ponderación salarial será de un salario mínimo mensual legal vigente con todas las prestaciones legales.

#### NECESIDADES TECNOLÓGICAS

El proyecto requerirá una página web que inicialmente podrá ser utilizada con un dominio gratuito que no requiere licencias ni requiere pago mensual de propiedad de dominio o de funciones pro. En esta página se realizará la venta y distribución de los productos y servicios ofrecidos. Otra de las necesidades de personal, será la página de Instagram y Facebook donde en su mayoría se realizará la comercialización de los productos páginas que son de uso gratuito y que su movimiento depende de la cantidad de seguidores, dichos seguidores se pueden conseguir pagando publicidad de forma esporádica y económica.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

### **Idea de negocio**

La idea de negocio consiste en una empresa de estampado de prendas de vestir con diseños personalizados y de línea, todos los diseños se estamparán sobre prendas 100% de algodón o 100% poliéster, con materiales importados para ofrecer una mayor durabilidad al producto final.

Los diseños personalizados serán entregados al cliente en un plazo prudencial en el cual se puedan pasar los diseños desde lo digital a lo real, así mismo se trasladarán los costos por diseños al cliente final, dado que son productos nuevos y no son productos de línea, que tienen un diseño preestablecido.

Ronald Sosa (Gerente - Propietario)

Design Tag Team

Carrera 111<sup>a</sup> # 148 - 88

3143464148

[designtagteam@gmail.com](mailto:designtagteam@gmail.com)

Facebook: @designtagteam

Instagram: @designtagteam

<http://www.designtagteam.wixsite.com/tag-team>

## DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

El proyecto se basa en una fábrica de estampados para diferentes tipos de prendas de vestir y telas, con un mercado objetivo de hombres y mujeres entre los 18 y los 34 años, ofreciendo una forma innovadora de diseñar las prendas mediante un laboratorio de diseño directamente en la página web así mismo permitirá realizar las compras de las camisetas y diferentes tipos de prendas de vestir por medio de internet.

El objetivo principal de Design Tag Team es satisfacer la necesidad de vestir de forma personalizada de sus clientes, así mismo como las necesidades de vestir como se quiere y no como está establecido por moda o por cultura.

Design Tag Team estará ubicado en el norte de la ciudad, desde donde se manejará la fabricación del estampado, comercialización y distribución de los productos, ofreciendo una amplia gama de diseños que sus clientes podrán personalizar.

Design Tag Team es parte de una de las industrias que jalona el crecimiento económico de Colombia, dado que se encuentra en uno de los sectores más fuertes que tiene Colombia que es el de las manufacturas especialmente el sector confecciones, por este motivo estamos comprometidos con el crecimiento del país, así como también del crecimiento laboral y social, con el fin de tejer una sociedad que vea en la industria nacional una oportunidad de crecimiento personal y profesional.

La principal y gran fortaleza de Design Tag Team es que es pionera en este tipo de comercio en línea de productos de vestir con la posibilidad de realizar una personalización en el diseño del estampado de forma online, elemento que nos da una ventaja comparativa y competitiva con la competencia, así mismo que se ofrece servicio a nivel nacional y no solo local como lo hace la mayoría de los competidores.

## **Design Tag Team**

**Misión:** Ser la organización encargada del desarrollo, producción y comercialización de prendas de vestir estampadas de excelente calidad y diseños atractivos para sus clientes fortaleciendo la marca logrando crecimiento, rentabilidad y solidez con responsabilidad social.

**Visión:** La organización centrará su visión en lograr posicionarse a nivel nacional como la compañía líder en fabricación, distribución y comercialización de prendas de vestir estampadas con diseños personalizados y de línea, todo de forma virtual (E-Commerce).

### **PRINCIPIOS Y VALORES:**

**LIDERAZGO:** Somos líderes en nuestro actuar, por eso impulsamos la industria desde nuestro sector, “no esperamos a que hagan las cosas, las hacemos”.

**RESPECTO:** Nuestro principal pilar, el respeto hacia nuestros clientes y hacia el planeta, son nuestra órbita, por esto trabajamos de la forma más ambiental y sostenible y sustentable.

**SERVICIO:** Los clientes son nuestra razón de ser, por este motivo ellos son quienes guían nuestro actuar y son el porqué de hacer las cosas.

**HONESTIDAD:** Somos transparentes en nuestro actuar, por esto nuestros clientes siempre podrán saber cómo va su producto, y siempre hablaremos con la verdad.

**CALIDAD:** Creemos en la industria colombiana, por esto, nuestros productos son de fabricación 100% colombiana y de la mejor calidad que podamos encontrar en el mercado, por esto somos calidad.

### **Nuestro compromiso**

Ser una compañía con un desarrollo sustentable y sostenible, innovando en las formas actuales de comercio y producción, también desarrollar productos que sean amigables con el ambiente mediante el uso de materias primas que no dañen al planeta y mediante el manejo de acciones completamente amigables con el uso de los recursos naturales.

## PRODUCTO Y SERVICIOS

### DESIGN TAG TEAM

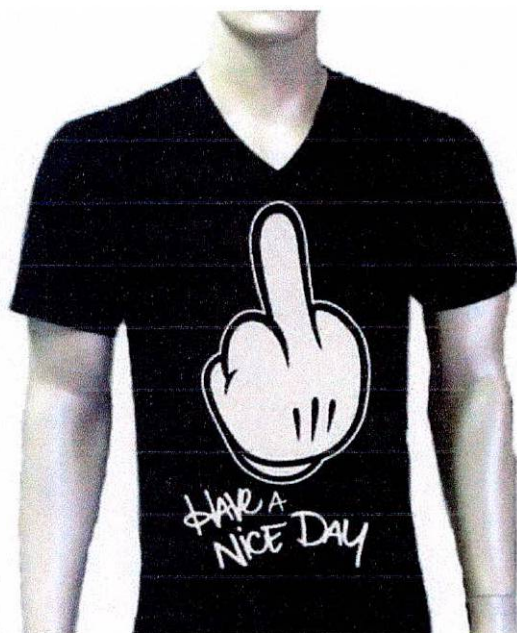
La oferta de productos es:

#### Camisetas Personalizadas:



Camisetas en las que el cliente solicita el diseño, se le plasma en lo digital y se procede a estampar.

### Camisetas De Línea:



Camisetas con diseños de línea, en los cuales los diseños están pre establecidos y en caso de que el cliente solicite uno de estos diseños, se le realiza una entrega casi inmediata porque ya están hechos.

### **Gorras Estampadas Personalizadas:**



Gorras estampadas con los diseños de los clientes, siempre serán gorras bicolor o unicolor para poder realizar el estampado.

### **Buzos Estampados Personalizados:**



Buzos uní color con estampados diseñados por el cliente, no existen de línea dado que al ser un producto más costoso se dificulta su estandarización.

## **VENTAJAS:**

- La variedad de productos y su método de comercialización generan una ventaja sobre la competencia dado que todos están masificados con establecimientos y no son 100% e-commerce.

## **DESVENTAJAS:**

- Al no tener gran variedad de productos de línea podría llegar a componer una desventaja, así mismo como la falta de stock para entrega inmediata.

## **COMPOSICIÓN LEGAL**

El proyecto se constituirá como sociedad anónima simplificada, esto dado a que este tipo de sociedades son de fácil constitución y fácil disolución, y que en caso de entrar en problemas financieros no se tocan los activos personales o familiares del o de los propietarios. La Cámara de Comercio de Bogotá, facilita la composición de estas sociedades mediante un registro en línea siguiendo el siguiente enlace. “[https://linea.ccb.org.co/SAS/index.html#/?](https://linea.ccb.org.co/SAS/index.html#/)”. Después del registro en línea debe proceder a realizar el registro ante cámara y comercio de la sociedad para identificarla con personería jurídica para así llamarse:

Tag Team Design S.A.S

La documentación requerida para realizar el registro de personería jurídica en la Cámara de Comercio de Bogotá son los siguientes: (consulte anexos 2, 3 y 4).

- ✓ Original del documento de identidad del representante legal
- ✓ Formulario del registro único tributario (RUT)
- ✓ Formulario registro único empresarial y social (RUES)
- ✓ Formulario adicional de registro con otras entidades

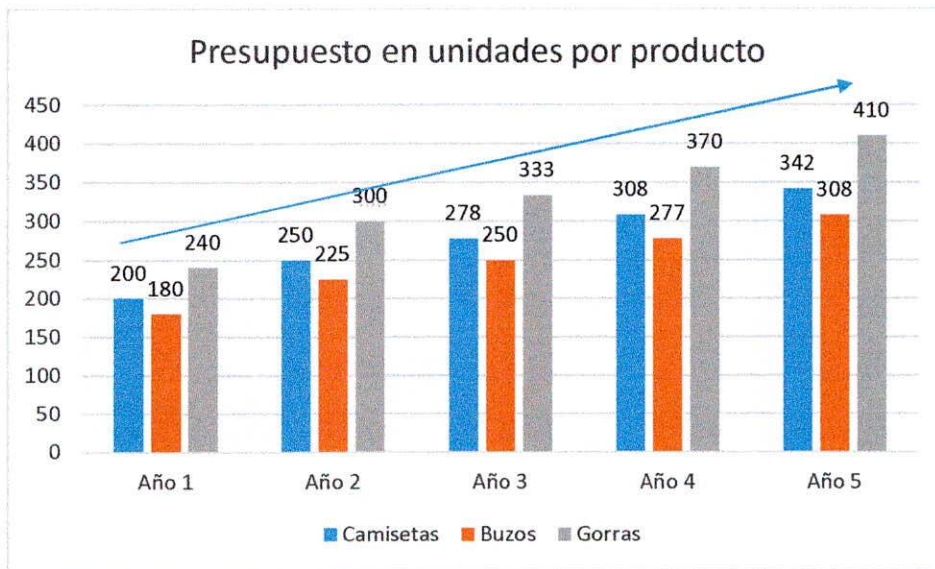
Toda esta documentación siendo obligatoria para poder realizar el registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá y así poder obtener el permiso para empezar actividades de forma legal constituida como una Pyme.

## **MARCO LEGAL PARA LA CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS**

Para la realización de la contratación de los empleados que requerirá la empresa, se utilizará el tipo de contrato a término fijo inferior a un año inicialmente a tres meses como periodo de prueba para luego poder realizar prórrogas de 6 meses hasta completar el año de prórrogas, para luego poder pasar a un contrato a término indefinido, esto para saber si el empleado que se va a contratar es la persona indicada para el cargo así como para poder determinar si se amolda a la cultura y exigencias de Design Tag Team S.A.S , la persona que sea contratada será manejada de acuerdo a la normatividad laboral vigente, siendo afiliado al sistema de seguridad social colombiano y de esta manera siendo sujeto de derechos y deberes de acuerdo al marco legal suscrito en el código sustantivo del trabajo. La justificación para la contratación a término fijo es que siendo una persona que se encuentra en periodo de prueba, será evaluado de forma constante de acuerdo a la actividad para la que sea contratado, y considerando que un contrato a término fijo tiene menos carga financiera para la empresa en caso de la finalización de forma unilateral del contrato de trabajo.

## ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero gira en torno al ciclo de caja operacional que demostrara la viabilidad financiera del proyecto, demostrará valores de inversiones a realizar, proyección de ventas, costos y por último el flujo de caja con sus respectivas razones financieras que demostrarán la viabilidad real y actual del proyecto.



**GRÁFICA 8**

**ELABORADA POR: El autor**

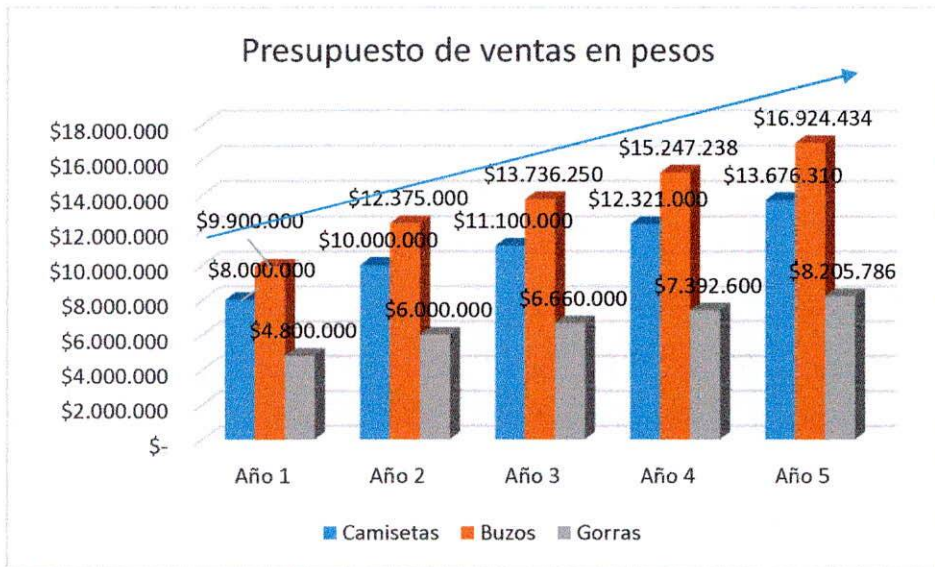
Se presupuestó un incremento anual de venta de unidades en un 11% dado que el crecimiento del sector ha estado entre el 9% y el 13% en los últimos 10 años, considerando también que todos los años son distintos y que pueden existir años en los que se vendan más unidades y años en los que se venden menos unidades reales. (cifras completas, ver anexo 5)

El valor de cada unidad por producto es el siguiente:

Valor por producto		
Valor por camiseta	\$	40.000
Valor por buzo	\$	55.000
Valor por gorra	\$	20.000

**TABLA 2**

**ELABORADO POR: El autor**



**GRÁFICA 9**

**ELABORADA POR: El autor**

Consecuentemente se ve el incremento del 11% en cuanto a ventas en dinero, para los primeros 5 años las ventas no son muy altas, pero esto se debe a que son precios de penetración de mercado, lo cual hace que por no estar posicionada la marca, los precios deban ser comparativamente bajos respecto a la competencia. (cifras completas, ver anexo 5)

inversiones iniciales	
Plotter de corte	\$ 1.500.000
Plancha térmica	\$ 1.500.000
Impresora	\$ 500.000
Computador	\$ 1.000.000
Adecuaciones locativas	\$ 3.000.000
<b>Capital de trabajo</b>	<b>\$ 4.687.452</b>
<b>Inversión inicial total</b>	<b>\$ 12.187.452</b>
<b>Inversión inicial A.F</b>	<b>\$ 7.500.000</b>

**TABLA 3**

**ELABORADO POR: El autor**

En la tabla anterior se detalla las inversiones iniciales a realizar para que el proyecto pueda empezar su funcionamiento básico, no se inicia con toda la maquinaria y equipo que se detalla en el estudio técnico dado que sus costos son elevados, se realiza inversión en capital de trabajo por 5 meses de salario mínimo y un mes adicional por temas de parafiscales asociados a la actividad laboral del empleado.

DEPRECIACIONES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación del plotter de corte	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Depreciación de la plancha térmica	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Depreciación de la impresora	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Depreciación del computador	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000

**TABLA 4**

**ELABORADO POR: El autor**

Se realiza depreciación de forma lineal al cabo de los 5 años, esto dado que son maquinaria que están bajo uso constante y que se usarán de forma continua por lo cual, no se deprecian con métodos diferentes.

Presupuesto de recuperación de maquinaria y equipos	
	20%
Plotter de corte	\$ 300.000
Plancha térmica	\$ 300.000
Impresora	\$ 160.000
Computador	\$ 400.000
	\$ 1.160.000

Recuperación del capital de trabajo	
30%	\$ 1.406.236

**TABLA 5**

**ELABORADO POR: El autor**

Se espera una recuperación de maquinaria y equipos de un 20% al momento de realizar la venta cuando los activos ya se encuentren depreciados contablemente para la empresa y pueda recuperarse algo de dichos activos.

#### COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos fijos del proyecto son aquellos que son venta o no venta están siempre por pagar como los servicios públicos básicos como el agua y el internet, así como también el arrendamiento del espacio de producción y el salario del colaborador.

Costos fijos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios	\$ 9.374.904	\$ 9.749.900	\$ 10.139.896	\$ 10.545.492	\$ 10.967.312
Agua	\$ 840.000	\$ 873.600	\$ 908.544	\$ 944.886	\$ 982.681
Internet	\$ 720.000	\$ 748.800	\$ 778.752	\$ 809.902	\$ 842.298
Arrendamiento	\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184	\$ 7.019.151
Total	\$ 16.934.904	\$ 17.612.300	\$ 18.316.792	\$ 19.049.464	\$ 19.811.442

Los costos variables son aquellos que varían dependiendo el nivel de ventas que tenga el proyecto, dentro de los cuales se encuentran los elementos básicos para el estampado y la energía, dado que este servicio público es el insumo base para el proyecto.

Costos variables					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papel Transfer	\$ 570.000	\$ 592.800	\$ 616.512	\$ 641.172	\$ 666.819
Tintas	\$ 600.000	\$ 624.000	\$ 648.960	\$ 674.918	\$ 701.915
Energía	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661
Total	\$ 3.570.000	\$ 3.712.800	\$ 3.861.312	\$ 4.015.764	\$ 4.176.395

TIR	34%
VPN	\$5.473.225
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	1,27
TRI	4 años

**TABLA 6**

**ELABORADO POR: El autor**

**TASA INTERNA DE RETORNO:** la tasa interna de retorno esperada basados en cálculos sobre presupuestos de ventas y costos presupuestados, sería del 34% lo cual da un buen margen para aquel inversor que quiera tomar la decisión de apoyar el proyecto, ofreciendo el mismo máximo un 34% de margen de negociación de réditos financieros.

**VALOR PRESENTE NETO:** el valor presente neto esperado al cabo de los primeros 5 años de ejecución del proyecto restando la inversión inicial y un estimado de 20% de interés del inversionista deja un valor de 5 millones que demuestran por sí solo que el proyecto puede generar una buena rentabilidad después de su fase de introducción al mercado.

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO:** por cada 100 pesos invertidos en el proyecto, se espera una ganancia de 27 pesos, lo cual demuestra que el proyecto es viable y puede implementarse obteniendo buenos resultados financieramente hablando.

**TIEMPO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN:** para calcular el tiempo de retorno de la inversión se tuvo que hacer un flujo de caja descontado, al cual se le descuenta el interés que solicita el inversionista y luego se estabiliza año a año menos el valor inicial para conocer a cuánto tiempo es viable la inversión, para el proyecto se espera que al cabo del 4 año de ejecución, el proyecto empiece a generar excedentes de dinero que permitan ser distribuidos con los inversionistas y den esa rentabilidad que se espera del mismo. (Para consultar el flujo de caja operacional, el flujo de caja descontado y el cálculo de la TRI ver anexo 5)

## CONCLUSIONES

El estudio de mercado permite concluir que existe una gran acogida a este tipo de productos, así mismo que el proyecto tiene una gran cantidad de personas interesadas uniendo a los clientes actuales y a la demanda potencial, se concluye que se debe ejecutar un plan de mercadeo agresivo para lograr una cuota de mercado así mismo como diversificar los productos y servicios ofrecidos para lograr cautivar más clientes.

El estudio técnico permite concluir que el proyecto no requiere una gran inversión en activos fijos, en inventarios, en recursos humanos y en recursos tecnológicos, así mismo como tampoco requiere una gran inversión en adecuaciones locativas para el funcionamiento del proyecto. Así mismo permite concluir que no requiere de mucho personal para funcionar dado que todo el proceso se realiza de manera autónoma por el cliente.

El estudio administrativo y legal permitió establecer cuál será la cultura organizacional de la empresa, así mismo como sus productos y servicios ofrecidos. Permitted concluir que el modelo de sociedad que se acogerá es un modelo bastante reciente dentro de la legislación societaria en Colombia, que permite una empresa unipersonal con la posibilidad de constituirse con hasta 23 socios. Así mismo permitió establecer todo el marco legal con el cual se realizará la contratación del personal dadas las condiciones proyectadas de ventas.

El estudio financiero permitió concluir que el proyecto es financieramente viable y que no requiere de inversiones externas, que dado la cantidad de inversiones iniciales, se puede financiar de forma directa por el propietario del proyecto, así mismo permite conocer en caso de que se tuviera inversión externa, cuál sería el porcentaje máximo de interés que el proyecto generaría para los inversionistas con un tiempo estimado de retorno de la inversión.

## **RECOMENDACIONES**

Del estudio de mercado, se recomienda ejecutar un plan de mercadeo agresivo que permita captar cuota de mercado y fidelizar a los clientes con promociones incluyentes y atractivas a cualquier perfil de cliente enfocándose en el perfil objetivo del proyecto.

Del estudio técnico se recomienda ejecutar de forma gradual la inversión en activos fijos para no entrar en proceso de iliquidez de forma anticipada, así mismo se recomienda iniciar con los procesos de estampado más ágiles y económicos con la finalidad de poder lograr el nivel de ventas estimado para después de recuperar la inversión, ahí si empezar con la inversión fuerte en activos fijos restantes.

Del estudio administrativo y legal se recomienda ejecutar todo lo planeado para la constitución del proyecto como sociedad anónima simplificada para ser así, Design Tag Team S.A.S

Por último, del estudio financiero se recomienda ejecutar el proyecto dada su rentabilidad esperada y el tiempo de retorno de la inversión.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Almoguera, J. A. (2006). *Plan de negocio*. ESINE Centro de estudios técnicos empresariales.

Arroyave, R. E. (2 de Marzo de 2018). *Formularios de Google*. Obtenido de [https://docs.google.com/forms/d/1IYo0\\_Djjym6XBwHsFGXJXAFrOYFjn50cZLBJueN7Mg4/edit#response=ACYDBNhnkCGFK5XaB4e93ioZUOfXbuGNmYr82vTBs2PKUtI3BeK6N0UCTZgPd0Y](https://docs.google.com/forms/d/1IYo0_Djjym6XBwHsFGXJXAFrOYFjn50cZLBJueN7Mg4/edit#response=ACYDBNhnkCGFK5XaB4e93ioZUOfXbuGNmYr82vTBs2PKUtI3BeK6N0UCTZgPd0Y)

Melanie Bowles, C. I. (2009). *Diseño y estampación textil digital*. Barcelona: Blume.

RAE. (15 de Marzo de 2018). *Diccionario de la real academia española*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=G1CUtoY>

## **ANEXOS**

### **Anexo 1**

#### **Encuesta sobre prendas de vestir estampadas**

Con esta encuesta, usted nos ayudará a conocer sus gustos en prendas de vestir estampadas, así como también nos ayudará a conocer que espera de nuestros productos y servicios.

Muchas gracias por participar.

¿En qué rango de edades se encuentra usted?

- Entre 13 y 18 años
- Entre 19 y 25 años
- Entre 26 y 35 años
- Entre 36 o más años

¿Cómo preferiría personalizar sus prendas?

- Llamada al vendedor
- Visitar punto de venta
- On-line
- Otro:

¿Con qué frecuencia suele comprar prendas de vestir?

- Cada año
- Cada 6 meses
- Cada 3 meses
- Cada mes
- Otro:

¿Las prendas que suele comprar son para uso propio o para regalar?

- Propio
- Regalar
- Las dos

¡Gracias por participar en esta encuesta! (Arroyave, 2018)

Anexo 2

		<b>Formulario del Registro Único Tributario</b> Hoja Principal				<b>001</b>	
Espacio reservado para la DIAN 				2 Concepto: 0 2 Actualización 4 Número de formulario: 14240862361		 (41577072124899848020) 0000014240862361	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 6 8 6 3 5 7 6 - 1		6. DV: 1		12. Dirección seccional: Impuestos de Cali		14. Buzón electrónico: 5	
<b>IDENTIFICACION</b>							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión líquida		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía		26. Número de identificación: 1 6 8 6 3 5 7 6		27. Fecha expedición: 1 9 9 7 1 2 0 4	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1 6 9		29. Departamento: Valle del Cauca		30. Ciudad/Municipio: El Cerrito	
31. Primer apellido: GOMEZ		32. Segundo apellido: POSSO		33. Primer nombre: CARLO		34. Otros nombres: MARIO	
35. Razón social:		36. Nombre comercial:		37. Sigla:		2 4 8	
<b>UBICACION</b>							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Valle del Cauca		40. Ciudad/Municipio: Cali		0 0 1	
41. Dirección: CL 58 N 3 C N 54 CA 40 BRR LA FLORA							
42. Correo electrónico: carlomariogomez@hotmail.com		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
<b>CLASIFICACION</b>							
<b>Actividad económica</b>		<b>Ocupación</b>		52. Número establecimientos:		3 7 5 9 3 3 9	
46. Código: 5 3 2 0		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 2 1 7		48. Código: 0 0 1 0		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 2 1 7	
50. Código: 1 2		51. Código:		52. Número establecimientos:		3 9 6 5 3 0 8	
<b>Responsabilidades</b>							
53. Código: 1 2							
<b>12- Ventas régimen simplificado</b>							
<b>Usuarios aduaneros</b>				<b>Exportadores</b>			
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				55. Forma: <input type="checkbox"/>		56. Tipo: <input type="checkbox"/>	
				57. Modo:		58. CPC:	
<b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 0		61. Fecha: 2 0 1 3 0 5 1 4			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponderá exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre: GOMEZ POSSO CARLO MARIO 985. Cargo: CONTRIBUYENTE			

Anexo 3



FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO  
EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES  
HOJA 1

Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Código Cámara y Fecha Radicación

INFORMACIÓN DEL REGISTRO			
<b>REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR / SOCIEDAD CIVIL</b> MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/> AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/>		<b>REGISTRO DE ENTIDADES SIN ANÍMIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS</b> INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/> AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/>	
<b>REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES</b> INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> CANCELACIÓN <input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR <input type="checkbox"/> No. INSCRIPCIÓN <input type="text"/>			
1 No. DE MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN <input type="text"/> AÑO QUE RENUEVA <input type="text"/> TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES) <input type="text"/> TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES) <input type="text"/>		No. INSCRIPCIÓN <input type="text"/> AÑO QUE RENUEVA <input type="text"/>	
IDENTIFICACIÓN			
Persona Jurídica RAZÓN SOCIAL <input type="text"/> SIGLA <input type="text"/>			
Personas Naturales PRIMER APELLIDO <input type="text"/> SEGUNDO APELLIDO <input type="text"/> PRIMER NOMBRE <input type="text"/> SEGUNDO NOMBRE <input type="text"/>			
2 NIT: <input type="text"/> DV <input type="text"/>			
IDENTIFICACIÓN No. <input type="text"/>		FECHA DE EXPEDICIÓN <input type="text"/> LUGAR DE EXPEDICIÓN <input type="text"/> TIPO <input type="text"/> PAÍS <input type="text"/>	
No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA EN EL PAÍS DE ORIGEN <input type="text"/>		PAÍS ORIGEN <input type="text"/>	
		No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA SOCIEDAD O P. NATURAL DEL EXTRANJERO CON EP (Establecimiento Permanente) <input type="text"/>	
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES			
INFORMACIÓN GENERAL DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL <input type="text"/> ZONA: URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL <input type="text"/>			
UBICACIÓN LOCAL <input type="checkbox"/> OFICINA <input type="checkbox"/> LOCAL Y OFICINA <input type="checkbox"/> FABRICA <input type="checkbox"/> VIVIENDA <input type="checkbox"/> FINCA <input type="checkbox"/>			
MUNICIPIO <input type="text"/> DEPARTAMENTO <input type="text"/> LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO <input type="text"/> PAÍS <input type="text"/>			
TELÉFONO 1 (Igual al reportado en el formulario del Registro Único Tributario DIAN Casilla 44) <input type="text"/>		TELÉFONO 2 <input type="text"/> TELÉFONO 3 <input type="text"/>	
CORREO ELECTRÓNICO (OBLIGATORIO) <input type="text"/>			
INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA			
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL <input type="text"/> ZONA: URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL <input type="text"/>			
MUNICIPIO <input type="text"/> DEPARTAMENTO <input type="text"/> LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO <input type="text"/> PAÍS <input type="text"/>			
TELÉFONO 1 <input type="text"/> TELÉFONO 2 <input type="text"/> TELÉFONO 3 <input type="text"/>			
CORREO ELECTRÓNICO (OBLIGATORIO) <input type="text"/>			
LA SEDE ADMINISTRATIVA ES: PROPIA <input type="checkbox"/> ARRIENDO <input type="checkbox"/> COMODATO <input type="checkbox"/> PRESTAMO <input type="checkbox"/> De conformidad con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que me notifiquen personalmente a través del correo electrónico aquí especificado SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
ACTIVIDADES ECONÓMICAS			
Indique una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, tomadas del sistema de clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)			
INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.			
ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 1 CLASE <input type="text"/> SHD <input type="checkbox"/>		ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 CLASE <input type="text"/> SHD <input type="checkbox"/>	
ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 3 CLASE <input type="text"/> SHD <input type="checkbox"/>		OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4 CLASE <input type="text"/> SHD <input type="checkbox"/>	
FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRIMARIA <input type="text"/>		FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA <input type="text"/>	
		IMPORTADOR <input type="checkbox"/> EXPORTADOR <input type="checkbox"/> USUARIO ADUANERO <input type="checkbox"/>	
DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (Máximo 1.000 caracteres)			



## FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 2

Diligencia a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni emendaduras. En los términos del artículo 156 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Código Cámara y Fecha Radicación

### INFORMACIÓN FINANCIERA

En los términos de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar las cifras en pesos Colombianos. Datos sin decimales

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS	
Activo Corriente	\$ _____	Pasivo Corriente	\$ _____
		Pasivo No Corriente	\$ _____
Activo No Corriente	\$ _____	Pasivo Total	\$ _____
Activo Total	\$ _____	Patrimonio Neto	\$ _____
		Pasivo + Patrimonio	\$ _____
		Balance Social (*)	\$ _____
		* Solamente si es Entidad sin ánimo de lucro	
		Ingresos Actividad Ordinaria	\$ _____
		Otros Ingresos	\$ _____
		Costo de Ventas	\$ _____
		Gastos Operacionales	\$ _____
		Otros Gastos	\$ _____
		Gastos por Impuestos	\$ _____
		Utilidad / Pérdida Operacional	\$ _____
		Resultado del Periodo	\$ _____

(Revisar las instrucciones del formulario RUES) GRUPO NIF

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS

1. NACIONAL	1.1. PÚBLICO _____ %	1.2. PRIVADO _____ %
2. EXTRANJERO	2.1. PÚBLICO _____ %	2.2. PRIVADO _____ %

### SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES
\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
% _____	% _____	% _____	% _____	% _____

### REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO

### REFERENCIAS - COMERCIALES

1. Nombre _____ Teléfono _____	1. Nombre _____ Teléfono _____
2. Nombre _____ Teléfono _____	2. Nombre _____ Teléfono _____

### ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA

CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA  OTRO  CUÁL? \_\_\_\_\_ NÚMERO DE EMPLEADOS

(Revisar las instrucciones del formulario RUES)

TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES: SI  NO  CUANTOS  TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE INNOVACIÓN SI  NO

EMPRESA FAMILIAR (Informar solo para fines estadísticos) SI  NO  PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%)

### DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)

MATRÍCULA INMOBILIARIA	MATRÍCULA INMOBILIARIA
DIRECCIÓN	DIRECCIÓN
BARRIO	BARRIO
MUNICIPIO	MUNICIPIO
DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO
PAIS	PAIS

### LEY 1780 DE 2016

DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPLO CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1780 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3	SOLO EN CASO DE 1RA RENOVACIÓN Y HABIENDOSE ACOGIDO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1780 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRÍCULA
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	MANIFIESTO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE MANTENGO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 2.2.41.5.2 DEL DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY 1780
	CUMPLO <input type="checkbox"/> NO CUMPLO <input type="checkbox"/>

### PROTECCIÓN SOCIAL

¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL? SI  NO

TIPO DE APORTANTE (Marque con una X la casilla que corresponda)

APORTANTE CON 200 O MAS COTIZANTES 
 CUENTA CON MENOS DE 200 COTIZANTES 
 APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTÍCULO 5 DE LA LEY 1429 DE 2010 
 APORTANTE INDEPENDIENTE

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.

Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica FIRMA \_\_\_\_\_

Documento de identificación No. \_\_\_\_\_ C.C.  C.E.  T.I.  PASAPORTE

PAIS \_\_\_\_\_

Cualquier falsedad en que se incurre podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)

Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Firma y Sello de la Cámara de Comercio

OFIXPRES 01 364 154500



## Anexo 5

Valor por producto		
Valor por camiseta	\$	40.000
Valor por buzo	\$	55.000
Valor por gorra	\$	20.000

Producto	Cantidades de ventas esperadas por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camisetas	200	250	278	308	342
Buzos	180	225	250	277	308
Gorras	240	300	333	370	410

Presupuesto de ventas por año					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camisetas	\$ 8.000.000	\$ 10.000.000	\$ 11.100.000	\$ 12.321.000	\$ 13.676.310
Buzos	\$ 9.900.000	\$ 12.375.000	\$ 13.736.250	\$ 15.247.238	\$ 16.924.434
Gorras	\$ 4.800.000	\$ 6.000.000	\$ 6.660.000	\$ 7.392.600	\$ 8.205.786
<b>Total</b>	<b>\$ 22.700.000</b>	<b>\$ 28.375.000</b>	<b>\$ 31.496.250</b>	<b>\$ 34.960.838</b>	<b>\$ 38.806.530</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$ 22.700.000	\$ 28.375.000	\$ 31.496.250	\$ 34.960.838	\$ 38.806.530
Costos fijos	\$ 16.934.904	\$ 17.612.300	\$ 18.316.792	\$ 19.049.464	\$ 19.811.442

Costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ 16.934.904	\$ 17.612.300	\$ 18.316.792	\$ 19.049.464	\$ 19.811.442

Costos variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ 3.570.000	\$ 3.712.800	\$ 3.861.312	\$ 4.015.764	\$ 4.176.395

Total costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ 20.504.904	\$ 21.325.100	\$ 22.178.104	\$ 23.065.228	\$ 23.987.837

	DATOS DE SALIDA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+	ingresos		\$ 22.700.000	\$ 28.375.000	\$ 31.496.250	\$ 34.960.838	\$ 38.806.530
-	costos variables		\$ 3.570.000	\$ 3.712.800	\$ 3.861.312	\$ 4.015.764	\$ 4.176.395
-	costos fijos		\$ 16.934.904	\$ 17.612.300	\$ 18.316.792	\$ 19.049.464	\$ 19.811.442
-	depreciacion		\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
=	utilidad antes de impuestos	\$ -	\$ 1.295.096	\$ 6.149.900	\$ 8.418.146	\$ 10.995.609	\$ 13.918.692
-	impuestos 34%		\$ 440.333	\$ 2.090.966	\$ 2.862.170	\$ 3.738.507	\$ 4.732.355
=	utilidad despues de impuestos	\$ -	\$ 854.763	\$ 4.058.934	\$ 5.555.976	\$ 7.257.102	\$ 9.186.337
+	depreciacion		\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
-	inversiones total	\$ 12.187.452					
+	valor residual						\$ 1.160.000
+	recuperacion capital de trabajo						\$ 1.406.236
=	flujo de caja operacional	-\$ 12.187.452	\$ 1.754.763	\$ 4.958.934	\$ 6.455.976	\$ 8.157.102	\$ 12.652.572

Flujo de caja descontado	
Año 0	-\$12.187.452
Año 1	\$1.462.303
Año 2	\$3.443.704
Año 3	\$3.736.097
Año 4	\$3.933.788
Año 5	\$5.084.785
Total	\$5.473.225

Total ingreso	\$ 156.338.617
Total costo	\$ 111.061.174
Total costo + inversión inicial	\$ 123.248.626

TIR	34%
VPN	\$5.473.225
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	1,27
TRI	4 años

Tasa Interés	20%
--------------	-----

Tiempo Retorno Inversión	
Año 0	-\$ 12.187.452
Año 1	-\$10.725.149
Año 2	-\$7.281.445
Año 3	-\$3.545.348
Año 4	\$388.440
Año 5	\$5.473.225