

Inversiones TEXUMA S.A.S

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL
TEJIDO DE PUNTO EN EL MERCADO DE ECUADOR-GUAYAQUIL, POR
MEDIO DE MAYORISTAS Y/O CONFECCIONISTAS**

**MARIA FERNANDA MOLANO RIVAS
JOHN ALEJANDRO GARCIA BOTERO**

**Plan de negocios como requisito para optar al título de Tecnólogo en
Comercio Exterior**

Inversiones TEXLIMA S.A.S

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL
TEJIDO DE PUNTO EN EL MERCADO DE ECUADOR-GUAYAQUIL, POR
MEDIO DE MAYORISTAS Y/O confeccionistas**

MARÍA FERNANDA MOLANO RIVAS

JOHN ALEJANDRO GARCÍA BOTERO

Plan de negocios para la empresa INVERSIONES TEXLIMA SAS

Asignatura: práctica, proyecto y plan de negocios

**Docente
CARLOS MARIO MORALES**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLÍN**

2012

DEDICATORIA

A Dios quien nos dio la fe, fortaleza y esperanza para finalizar este trabajo.

A la institución universitaria Esumer por permitir mi formación como profesional

A los docentes especialmente al Dr. Carlos Mario Morales quien nos brindo su formación en todo momento en la realización de este proyecto que enmarca el último escalón hacia un futuro personal y de la empresa Inversiones Texlima S.A.S.

RESUMEN

Antes que describir los puntos más importantes que componen el plan de negocios es conveniente iniciar describiendo lo que es. Un plan de negocios es un documento escrito preparado por un emprendedor (un grupo en este caso) que describe todos los aspectos importantes ya sean internos o externos que están relacionados con el inicio de un nuevo proyecto.

Una analogía sumamente útil para entender lo que es un plan de negocios es la de un mapa; el plan de negocios debe ser un documento que nos permita responder a las siguientes preguntas: ¿Dónde estoy actualmente?, ¿Hacia dónde quiero ir? y ¿Cómo pienso llegar? de la misma forma que un mapa, el plan de negocios nos permite determinar nuestra posición actual, nuestro destino y las posibles rutas o acciones que debemos tomar para llegar ahí, este plan de negocios ha sido realizado para una duración de cinco años, esto significa que considera los posibles cambios en factores internos y externos que pudieran suceder, sin embargo es conveniente una revisión continua de manera que el plan este lo más actualizado posible.

Debido a que el plan de negocios debe abarcar diversas áreas resulta práctico dividir la totalidad del contenido en diversos segmentos o subplanes, cada uno de ellos especializados en un área específica del

Inversiones TEXLIMA S.A.S

proyecto. El plan de negocios consta de cinco partes: la primera parte es descriptiva y podría considerarse como introductoria, los siguientes son planes realizados para áreas específicas, Plan de Mercadotecnia, Plan de Producción, Plan de Organización y Plan Financiero.

El objetivo central es entregarle a la empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S. información relevante del mercado textilero y Se pretende orientar las decisiones que la empresa debe tomar en el proceso exportador, con la entrega de estrategias que son posibles aplicar a corto y largo plazo.

El proyecto surge como respuesta a la necesidad de expansión y búsqueda de nuevos mercados.

PALABRAS CLAVES: plan de proyectos, textiles, exportación, expansión de mercados, Inversiones Texlima S.A.S.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	
1. INFORMACIÓN INTEGRANTES DEL PROYECTO	12
2. PROPOSITO DEL PROYECTO	13
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	15
3.1 Historia	15
3.2. Misión	16
3.3. Visión	16
3.4 Objetivos	17
3.5 Ventajas competitivas	20
3.6 Necesidad o Problema que se quiere Intervenir.	20
3.7 Relación de productos	21
3.8 Justificación del negocio	22
3.9. Análisis del entorno y del sector	23
3.10 Conocimiento para entrar en el negocio	32
4. ANALISIS DEL MERCADO	
4.1 Objetivos de mercadeo	34
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes.	34
4.3 El mercado meta de los bienes	40
4.3.1 El mercado meta	40
4.3.2 Estudio del mercado consumidor	45

Inversiones TEXUMA S.A.S

4.4	El mercado proveedor	52
4.4.1	Proveedores	52
4.4.2	Estudio del mercado del proveedor	53
4.5	El mercado competidor	58
4.5.1	Competidores	58
4.5.2	Estudio del mercado competidor	59
4.6	El mercado distribuidor	62
4.6.1	Distribución	62
4.6.2	Distribución a través de terceros	63
4.6.3	Distribución directa	64
4.6.4	Manejo de inventarios	65
4.6.5	Comunicación	66
4.6.6	Actividades de promoción y divulgación	66
4.7	PRECIOS DE LOS PRODUCTOS	67
4.7.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.	67
4.7.2	Los precios de los productos tomando como base los costos	68
4.7.3	Los precios de los productos propuestos	72
4.7.4	política de precios	72
4.8	costos asociados a las actividades de comercialización	73
4.9	riesgos y oportunidades del mercado	73
4.10	plan de ventas	76
5.	ASPECTOS TECNICOS (ANALISIS DE LA PRODUCCIÓN)	77

Inversiones TEXUMA S.A.S

5.1.	objetivos de la producción	77
5.2.	descripción del proceso de producción	79
5.3	Capacidad de producción	81
5.4	Plan de producción	83
5.5	Recursos materiales y humanos para la producción	83
5.5.1	Locaciones	84
5.5.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y encerres	85
5.5.3	Requerimientos de materiales e insumos	86
5.5.4	Requerimiento de servicio	87
5.5.5.	Requerimientos de personal	88
5.6	Programa de producción	89
6.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	90
6.1.	Procesos administrativos	90
6.1.1	Descripción de los procesos administrativo	90
6.1.2	Procesos administrativos externalizado	92
6.2.	Estructura organizacional del negocio	92
6.2.1	Organigrama	92
6.2.2	Descripción funcional de la organización	93
6.3	Recursos para la administración	95
6.3.1	Requerimientos de servicios	96
6.3.2	Requerimientos de personal	96
6.4	Programa de administración	98
7.	ASPECTOS LEGALES	100

Inversiones TEXUMA S.A.S

7.1	Tipo de organización empresarial	100
7.2	Certificaciones y gestiones ante entidades publicas	103
8.	ASPECTO FINANCIERO	104
8.1.	Estructura financiera del proyecto	104
8.1.1	Recursos propios	104
8.1.2	créditos y prestamos bancarios	104
8.2	ingresos y egresos	105
8.2.1	ingresos	105
8.2.1.1	ingresos propios del negocio	105
8.2.1.2.	Otros ingresos	106
8.2.2	Egresos	106
8.2.2.1.	Inversiones	106
8.2.2.2	Costos	107
8.2.2.3	Gastos	108
8.2.2.4	Gastos financieros	111
8.3.	Estados financieros proyectados	117
8.3.1	Flujo de caja	117
8.3.2	Estado de perdida y ganancia (estado de resultados)	117
8.3.3	Balance general	119
8.4.	Evaluación financiera del proyecto	121
8.4.1	valor presente neto	121
8.4.2	Tasa interna de retorno	121
8.4.3	Indicadores financieros proyectados	121
8.4.4	Análisis de la sensibilidad (variación de la demanda)	122

Inversiones TEXUMA S.A.S

8.4.5 análisis de sensibilidad (variación del precio)	122
9. CONSIDERACIONES FINALES	123
Cibergrafia.	124
Glosario.	126

TABLAS

Tabla 1	Exportaciones Colombianas de tejido de punto en kilos y precio FOB del 2011	pág. 24
Tabla 2	Ficha técnica del producto (Jersey full lycra)	pág. 35
Tabla 3	Especificaciones técnicas.	Pág. 35
Tabla 4	Estadística precio de la fibra	Pág. 53
Tabla 5	Costos fijos	pág. 67
Tabla 6	Proceso de producción	pág. 77
Tabla 7	Plano distribución de la bodega	pág. 82
Tabla 8	Organigrama	pág. 90
Tabla 9	Aporte de capital hecho por socios	pág. 105
Tabla 10	Créditos y préstamos bancarios	pág. 105
Tabla 11	Ingresos propios del negocio	pág. 106
Tabla 12	Otros ingresos del negocio	pág. 107
Tabla 13	Inversiones en activos fijos	pág. 112
Tabla 14	Gastos administrativos y legales	pág. 113
Tabla 15	Gastos distribución y ventas	pág. 113
Tabla 16	Amortización préstamo	pág. 114
Tabla 17	Estado de resultados	pág. 117

Inversiones TEXUMA S.A.S**1. INFORMACIÓN INTEGRANTES DEL PROYECTO****MARIA FERNANDA
MOLANO RIVAS**C.C 1128465729
Dirección: CRA 52 N° 88-37

Ciudad: Medellín

TELEFONO: 5164726
correo: molano87@hotmail.com
Estudios: tecnología en comercio exteriorCEL:
3104479715**JOHN ALEJANDRO
GARCIA BOTERO**C.C 71744966
Dirección: CALLE 79 A N° 52
A17

Ciudad: Medellín

TELEFONO: 5164726
correo: alejogarcia49@hotmail.com
Estudios: tecnología en comercio exteriorCEL:
3127332320

1. PROPOSITO PLAN DE NEGOCIOS

El propósito principal de este grupo de trabajo es alcanzar los conocimientos necesarios para desarrollar un plan de negocio que sea medible, sostenible y apropiado para que a través de él la compañía logre ejecutar con el mayor acierto posible las metas trazadas para la ejecución de dicho proyecto.

Con la exposición de este plan de negocios culminaremos un proceso de aprendizaje con el cual alcanzaremos el grado de TECNOLOGOS EN COMERCIO INTERNACIONAL, con el cual se abren las puertas para cada uno de sus integrantes en la escena de los negocios internacionales.

Es para nosotros un recto y una satisfacción lograda poder exponer ante ustedes este plan de negocios y esperamos con ello contribuir a la expansión de la empresa INVERSIONES TEXLIMA en este arduo camino que tienen los negocios internacionales.

La puesta en marcha de este plan de negocio permitirá a la empresa INVERSIONES TEXLIMA SAS ampliar sus horizontes en el mercado internacional, logrando penetrar el mercado ECUATORIANO de los textiles en tejido de punto, siendo así el comienzo para conquistar nuevos mercados en Latinoamérica y por que no en todo el mundo, son algunas de las metas trazadas estudiar la factibilidad de poder hacer negocios con países tan importantes como lo son: BRASIL, PERU, CHILE, MEXICO Y

Inversiones TEXUMA S.A.S

ESTADOS UNIDOS, aprovechando al máximo no solo las demandas del producto que dichos países tienen, sino la gran variedad de tratados y acuerdos internacionales celebrados con ellos. Así como el buen nombre que tienen los productos textiles Colombianos a nivel mundial.

2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**2.1 Historia**

Inversiones TEXTLIMA S.A.S constituida el 24 de septiembre de 2010 en Itagüí-Antioquia dedicado a la importación y comercialización de textiles; Nuestro principal producto es el tejido de punto Peruano “algodón peruano” ;como elemento diferenciador de la empresa, en el cual se ha apoyado para abrir mercado gracias a su calidad y buen nombre. Nuestros principales clientes se ubican en Itagüí , Medellín, Bogotá, Cali. En este correr del año la empresa ha comenzado a gestionar para sacar un producto propio con ciertas características que lo hacen muy competitivo para incursionar en mercados exteriores.

Actualmente la empresa se encuentra ubicada en la calle 79 A N° 52 A – 17
Itagüí, Antioquia

Inversiones TEXUMA S.A.S**2.2 Misión**

Proveer a los clientes el mejor producto, con la calidad que nos ha hecho fuertes, con la exclusividad en los colores y un servicio siempre en función del mismo. Logrando así una preferencia y un alto nivel de satisfacción del cliente.

2.3 Visión.

Mantener nuestro mercado actual y fortalecer los Mercados nacionales en las ciudades principales de Colombia ofreciendo lo mejor de nosotros como empresa y lograr una importante participación en el 2014.

Comenzar a incursionar en el mercado extranjero para el 2013 como exportadores principalmente del tejido de punto.

Lograr una identificación con nuestro concepto de calidad y buen servicio.

3.4 OBJETIVOS

GENERAL.

Elaborar un plan de negocios para la producción y comercialización a Ecuador del tejido de punto partiendo de los estudios financieros, factibles y del entorno del mercado.

Objetivos específicos

Realizar el estudio de mercadeo por medio de las fuentes primarias y secundarias que nos lleven a conocer la viabilidad para tanto de producción como de comercialización al Ecuador del tejido de punto.

Definir los requerimientos del producto para la elección de los terceros en la tejeduría y acabado de la tela. De igual forma los elementos de orden jurídico y contractual que entrarían a jugar en dichos procesos

Definir los procesos logísticos que mejor resultado den para el precio final y distribución internacional de la tela.

Objetivos a corto plazo

- Alcanzar una mayor participación durante este resto y parte del siguiente año en el mercado nacional; específicamente en las ciudades de Medellín, Bogotá, Cali, Cúcuta.
- Participar en la feria Ecuador moda realizada en septiembre del presente año.
- Ingresar a Medellín, ciudad clúster a comienzo del 2012 para lograr alianzas para la competitividad y capacidad productiva.
- Explorar y Penetrar el mercado de Quito-Ecuador, por medio de los agentes en exclusiva y mayoristas logrando en el primer año una cantidad mínima de 5 toneladas mensuales

Inversiones TEXUMA S.A.S*Objetivos a mediano plazo*

- Lograr en un plazo de 2 años una mayor liquidez para la financiación de inversión y compra de insumos para una mayor consolidación de relaciones comerciales y bancarias.
- Afianzar en un año la factibilidad de pago para nuestros clientes por intermediación de las entidades financieras con triangulación y compra de facturación.

Objetivos a largo plazo

- Internacionalizar la empresa inversiones texlima sas para tener un acercamiento a nuevos mercados, clientes, proveedores y acondicionarla internamente para lograrlo.
- Adquirir la maquina SANTONI circular, la cual nos permite realizar la tejeduría con una mayor capacidad y calidad evitando así la tercerización de dicho servicio
- Incrementar la participación en el mercado ecuatoriano con una proyección a 3 años de 15 toneladas por mes; bajo la propiedad de calidad y precios competitivos

Inversiones TEXUMA S.A.S

- Explorar nuevos mercados en el cono sur y centro de América al cuarto año después de consolidar el mercado ecuatoriano.

3.5 ventajas competitiva

Partiendo un poco de nuestra misión como empresa, definimos elementos diferenciadores frente al nuestro mercado competitivo:

Liderazgo en precios: Gracias a las relaciones comerciales con nuestros proveedores, buena programación de compras en el año y logística, nos permite generar una reducción de los costos del producto generando una fuerte competencia a nivel nacional e internacional.

Satisfacción al cliente: otorgamos la posibilidad de programar bajo el gusto o necesidad de cada cliente la tonalidad de los colores por un mínimo de 200 kilos por color.

Adicional ofrecemos una asesoría en tiempo real y permanente por nuestra página web, donde nuestros clientes podrán manifestar sus inquietudes, dudas o insatisfacción y resolverlas casi de inmediato.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Siendo la exportación de textiles a Ecuador uno de nuestros principales objetivos se conoce que éste es un país productor pero que en las dos últimas décadas ha experimentado un estancamiento en el ingreso de

Inversiones TEXUMA S.A.S

nuevas tecnologías para la baja de los costos en la producción textil que hace de un resultado poco productivo y con altos precios.

Partiendo de este problema se denota una necesidad de materia prima para la producción de prendas para vestir y de esta forma ingresamos con nuestro producto compitiendo con calidad, precio y tiempos de pago. Cabe anotar que Colombia es un referente de moda para Ecuador en cuanto a textiles y características como color, textura y confort.

3.7 Relación de productos

Nuestro producto se basa en la construcción del tejido de punto JERSEY FULL LYCRA para la confección de prendas (camisetas, calzoncillos y demás prendas que requieran algodón lycra).

Posee unas características específicas como:

Composición: 94% algodón, 6% elastómero

Rendimiento: 3.5 mt/kg

Ancho: 1.60 cm

Peso: 180 grs

Inversiones TEXUMA S.A.S*3.8 Justificación del negocio*

El mercado ecuatoriano ha experimentado una baja en la producción de textiles que el mismo no puede cubrir la demanda nacional para las textileras y productores. Viendo dicha necesidad

Hemos logrado un producto altamente competitivo para el Ecuador, por la relación precio calidad; con un alto porcentaje de algodón peinado, alto rendimiento y colores por programación de temporadas/modas otorgando un precio casi a la par de las telas con menos porcentaje de algodón o con un algodón cardado.

3.9 ANALISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

Análisis del sector textil en Colombia

El sector textil en Colombia está compuesto por cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 confeccionistas, la mayoría son pequeñas fábricas ubicadas en Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué, Bucaramanga y Medellín principalmente; este último con 40% del total de la producción nacional. Dicho sector genera aproximadamente 130 mil empleos directos y 750 mil empleos indirectos, lo que representa aproximadamente el 21% de la fuerza laboral generada por la industria manufacturera.

El sector representa el 8% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional. Además constituye más del 5% del total de exportaciones del país.

Luego de tres años de atravesar una de las peores crisis del sector, empezando desde el año 2007 hasta principios de este año, la industria textil y confección nacional empieza a mostrar serias señales de recuperación tanto en sus ventas, como en su producción y exportación, esta crisis obedeció a varios factores, tales como la caída de la demanda mundial por efectos de la crisis financiera, la revaluación del peso, el contrabando y el cierre de fronteras como Ecuador y Venezuela, que afectaron directamente el mercado en Colombia.

Si bien el sector textil confecciones ha enfrentado una de las peores crisis en los últimos tres años, hoy tiene la oportunidad de asegurar la posición del sector en el mercado local e internacional, avanzando en el Proyecto de Transformación Productiva Sectores de clase Mundial impulsado por el Ministerio de Comercio, Industria y turismo, el cual busca generar ingresos de al menos US\$ 14.3 mil

Inversiones TEXUMA S.A.S

millones, multiplicando el sector casi cuatro veces y generando 85.000 empleos aproximadamente al 2032.

Para lograr dicho posicionamiento y participación en nuevos mercados, el sector textil-confección debe generar habilidades que le permitan superar los factores que amenazan al sector:

- Generar innovaciones de procesos y productos siempre y cuando su implementación sea viable en materia comercial y de producción.
- Habilidades que permitan lograr reconocimiento internacional en oportunidad de entrega, a través de personal capacitado en el manejo de equipos de manera eficiente y confiable, adquisición de tecnología avanzada y esfuerzos en investigación, pensando siempre en la mejora de los procesos.
- habilidades para producir y exportar con costos y calidad adecuada, lo que llevaría a la reducción de la informalidad y el contrabando en el mercado local.

En el mediano plazo 2013-2019 Colombia debe incrementar su presencia aprovechando los resultados de las redes de investigación y desarrollo y su portafolio de productos y servicios de valor agregado, la industria colombiana podrá aumentar la penetración en los mercados donde tiene ya presencia, logrando así establecer una posición de liderazgo en las Américas; por último, la industria hará uso de la reputación, experiencia y habilidades que ha adquirido en las fases anteriores, para competir en mercados globales con productos diferenciados.

Tabla I

Exportaciones totales en kilos y precio FOB del 2011.

Departamentos de origen Colombiano	Departamentos Destino en Ecuador	Total kilos brutos de tejido punto	Total FOB usd	Total FOB pesos
Bogotá, Antioquia, Cundinamarca	Quito Guayaquil	139.589	\$1.485.149	\$2.758.027.518

Análisis del sector textil en Ecuador

El sector textil en Ecuador se encuentra, más bien estancando, principalmente debido a que la mayor parte de la producción nacional de textil es artesanal.

En la actualidad la industria textil ecuatoriana incluye una amplia gama de actividades, comenzando desde el hilado, a la fabricación de tejidos, como a la confección de prendas de vestir o diversos productos especiales.

Hoy en día, el mundo textil y las prendas de vestir en Ecuador forman un grupo artesano- industrial en el cual las sinergias entre ambas formas de producción pueden conseguir el desarrollo del sector y la mejora de la visión del producto ecuatoriano tanto dentro del país como en el exterior. Esta mejora puede ser

Inversiones TEXUMA S.A.S

lograda a través de la mejora de la cadena de valor, el desarrollo de una moda local, realmente innovadora, que incluya la aparición de diseños y marcas conocidas, la mejora del desarrollo de productos en ciertas áreas, como en el desarrollo de nuevas fibras, punto y textiles con los que la dependencia del exterior no sea tan elevada. Pero sin duda el gran paso que tiene que llevar a cabo la industria textil es una nueva política de marketing con la que se venda el producto ecuatoriano como garantía de calidad y diseño.

Actualmente, existe un plan de fomento de la confección y moda ecuatoriana fomentado desde el estado con el que se pretende. Dentro de los propósitos de este programa de desarrollo, destacan:

- Intensificación de la promoción para la inversión en mayor valor añadido en textiles y prendas de vestir.
- La mejora de las capacidades de producción con la ayuda de las nuevas tecnologías. - La mejora de las habilidades de diseño, producción y marketing.
- Apoyo institucional para un mayor desarrollo de la industria.

El futuro de la industria textil y de prendas de vestir en Ecuador está pendiente de una consolidación, mejora de las facilidades existentes, reducción de costes, y mejora de la eficiencia, para poder volver a ganar cuota de mercado.

Para poder continuar siendo competitivos en el mercado global, el sector textil necesita focalizarse en exportaciones de tejidos funcionales con características especiales, como libres de arrugas y antibacterias, prendas de vestir terminadas, como blusones y vestidos de novia. Además de realizar productos muchos más

Inversiones TEXUMA S.A.S

adaptados a la moda, e intentar innovar con nuevos productos. El principal problema con el que cuenta Ecuador, es la falta de tecnología para la fabricación más rápida y con nuevos diseños para poder competir con la competencia, principalmente de los países de alrededor.

Otro de los problemas a los que se enfrenta el sector textil ecuatoriano es la firma de los diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) que están firmando, países como Colombia o Perú con las grandes potencias, que puede producir un cambio inversionista hacia estos países, además de una desventaja de sus productos respecto a los productos colombianos y peruanos.

Con respecto a la competencia más global, la reducción paulatina de los aranceles a nivel mundial, ha hecho que nuevos operadores entren en el mercado y los productos de gama baja, están siendo monopolizados por los países asiáticos, principalmente por los menores costes de mano de obra. Es por ello que necesita, modificar su planteamiento actual, y buscar la producción de productos más adaptados a las tendencias actuales, es decir, crear productos velozmente siguiendo los nuevos diseños.

Es por ello, que si no utiliza el contexto actual de proteccionismo que ha establecido Correa, para fomentar el desarrollo de la industria local, el propio mercado global tenderá a ir reduciendo las políticas arancelarias y obligará a Ecuador a hacer lo mismo, ya que la demanda interna, en vista del nivel de importaciones, no está satisfecha por el mercado local.

Otra posible mercado de crecimiento, es el de la contratación externa, es decir, la producción local para la exportación de las principales marcas comerciales. Sin duda, para llevara termino ese proceso, lo primero que tiene que existir es

Inversiones TEXUMA S.A.S

seguridad jurídica, tanto a las inversiones como a la propiedad intelectual. Para ello es necesario un cambio de mentalidad dentro del sector empresarial del país. Dar confianza al empresario extranjero, proteger la marca y no utilizar el mercado negro y de falsificaciones para obtener un rendimiento extra. De esta forma, se obtendrían dos beneficios básicos, por un lado el conocimiento, y por el otro la protección de la balanza de pagos.

Tendencias industriales

Telas de alta calidad: fabricación de telas funcionales, que tengan características como resistencia al fuego, antibacterias, libre de arrugas, protección ultravioleta.

Textiles industriales: fabricación de más productos intermedios y accesorios para otras industrias, como por ejemplo asientos de coches, cinturones de transporte y geo-textiles, para exportación.

Tendencias tecnológicas

La mayor utilización de la automoción, información y comunicación tecnológica (ICT), harán posible que la industria, entre otras, desarrolle nuevos diseños, reduzca costes laborales, aumente la calidad de los productos, y reduzca los tiempos de entrega. Para mantener la competitividad, la industria necesitará considerar la aplicación de tecnologías avanzadas como por ejemplo máquinas

Inversiones TEXUMA S.A.S

cortadoras informatizadas, escáneres 3-D de cuerpo completo para la medición de tallas, introducción de las nuevas tecnologías a las prendas de vestir, para la medición de temperatura, textiles de protección y seguridad, etc.

Las tecnologías disponibles actualmente en el sector son: maquinas automatizadas para tejer, hila y para punto.

Mano de obra

Existe una escasez de técnicos expertos y entrenados, así como trabajadores formados en el sector textil, como por ejemplo: técnicos textiles, diseñadores, químicos, especialistas de color y técnicos de mantenimiento.

También hay un desajuste en la cadena de recursos humanos, donde las cualificaciones de los graduados no responden a los requerimientos de la industria. Dicho personal cualificado requerido por el sector incluye vendedores internacionales de textil y prendas de ropa, diseñadores de moda para textil y prendas de ropa, diseñadores gráficos, técnicos de maquinaria textil incluyendo el mantenimiento, calibración y puesta a punto, y especialistas en colorantes y auxiliares.

Actualmente, sólo un número limitado de cursos en relación a la especialidad textil son ofrecidos por universidades e instituciones locales. En adición, solo unas pocas instituciones ofrecen cursos de entrenamiento para formar a trabajadores cualificados y solventar necesidades específicas de la industria. La fórmula e implementación de un programa de formación específico en habilidades del sector es importante, ya que permite al personal alcanzar el más sofisticado proceso

Inversiones TEXUMA S.A.S

automático basado en computadoras. Basado en las necesidades de la industria, entre los nuevos cursos que necesitan ser introducidos por institutos técnicos locales y universidades se incluyen:

- Fibras químicas y aplicaciones en textiles
- Tecnología para hilados
- Tecnología para tejidos y punto
- Tintado, imprenta, pre-tratamiento y terminado químico, y todas sus aplicaciones
- Economía textil y gestión de costes
- Control del ambiente textil y tecnología de tratamiento
- Control de calidad, de procesos y de gestión

Contrabando

Este método de comercio, indiscutiblemente ilegal, ha existido por siempre y desde siempre, y ha sido el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Por desgracia Ecuador no podía estar al margen de este mal y muchos comerciantes inescrupulosos han optado por esta vía para traer mercancías al país.

Según un estudio realizado por la AITE, el contrabando textil se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia, de cuyos ingresos no existe registro alguno. Una modalidad utilizada con mucha frecuencia para cometer este acto ilegal es la subfacturación de importaciones, así como la falsa clasificación arancelaria de las mismas.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Este negocio fue alentado históricamente por la ineficiencia y corrupción existente en las Aduana del país, y por la falta de una vigilancia exhaustiva en los mercados. No obstante, la Administración Aduanera actual está empeñada en dar un giro radical en el control aduanero, y los resultado de esta decisión se han podido sentir especialmente a partir del segundo semestre del 2007.

Sin embargo, la decisión del Gobierno Nacional de aplicar medidas de salvaguardia para restringir importaciones, ha puesto al descubierto que el proceso de transformación aduanera todavía no consigue el objetivo de asegurarnos eficiencia en el control, lo que ha provocado que nuevamente se incremente el contrabando durante el 2009. Es por eso que se requiere con urgencia el fortalecimiento de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, para que intensifique los controles en las fronteras del país, y también para que pueda realizar control posterior a la des-aduanización de las mercancías.

Este control posterior, también llamado vigilancia de mercados, es la forma moderna y más efectiva de verificar el cumplimiento de la Ley aduanera y tributaria por parte de los agentes económicos, es decir, de quienes fabrican o comercian productos. Otra de las normas obligatorias cuyo cumplimiento puede ser verificado con esta vigilancia es el Reglamento de Etiquetado y Rotulado Textil (RTE INEN 013:2006).

La solución está en manos del Gobierno Nacional y del sector privado. La AITE tiene el mandado unánime de sus afiliados de contribuir en este proceso de mejoramiento en el control, para lograr la erradicación de las prácticas ilegales de producción y comercio que afectan a los trabajadores de nuestras empresas y al fisco

3.10 CONOCIMIENTO PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO*Técnico*

Conocimiento básico de los procesos de tejeduría y tintorería con capacidad crítica y creativa de análisis y síntesis en el tejido de punto.

Capacidad para reconocer los defectos en la tela como amarras, huecos y demás.

Administrativo

Capacidad para la toma de decisiones preocupado por la calidad de vida de los empleados a su cargo. Conocimiento para darle solución a los posibles cambios políticos, sociales, económicos y tecnológicos.

Conocimiento en el manejo de los presupuestos Conocimientos contables para el manejo de impuestos, salarios, presupuestos y programación para los pedidos y producciones.

Comercial

Conocimiento en el manejo del cliente y la comercialización de los textiles teniendo en cuenta las características y su utilización para la confección.

Manejo de clientes nacionales e internacionales y tener un dominio medio del inglés.

Inversiones TEXUMA S.A.S*Legal*

Conocimiento del manejo de contratos de prestación de servicios para la tercerización de los procesos igualmente para los empleados de planta

Inversiones TEXLIMA S.A.S**4. ANALISIS DEL MERCADO****4.1 Objetivos de Mercadeo****Objetivos de ventas.**

- Conocer el mercado Ecuatoriano.
- Adquirir un mayor conocimiento de la competencia.
- Identificar la posibilidad de ampliar la red de clientes.

Objetivos de distribución

- Ampliar la red de proveedores para la distribución en el país de destino
- Identificar los canales de distribución.
- Establecer los costos de distribución, para determinar cuál es el mejor canal.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.

El portafolio de producto de Inversiones TEXLIMA S.A.S se compone así:

- Tela en tejido de punto algodón/elastómero peinado

Inversiones TEXUMA S.A.S**Referencia****JERSEY FULL LYCRA****Características****Algodón 96% , lycra 4%****Ancho 1.60 mts****Rendimiento 3.5 mt/kg****Peso 180 gr****JERSEY FULL LYCRA**

Inversiones TEXUMA S.A.S**Tabla II**

Ficha técnica - Código: f-DI-10 Versión: 01

REFERENCIA	JERSEY FULL LYCRA
TIPO DE TEJIDO	Punto sencillo/lycra
COMPOSICIÓN	Algodón 96% - lycra 4%
POSICIÓN ARANCELARIA	60.04.10.00.00

Tabla III

Especificaciones técnicas

	Unidad/Med	Mín	Std	Máx
ANCHO	Mt	1.77	1.80	1.83
PESO	g/m2	161	170	178
RENDIMIENTO	Mt/kg	3.5	3.3	3.1
ELONGACIÓN - ANCHO	%		90	
ELONGACIÓN - LARGO	%		60	

Nota: Se acepta una tolerancia del +-5% de desviación del peso de la tela por LOTE de PRODUCCIÓN.

PRUEBAS DE LAVADO Y DURABILIDAD

Encogimiento (%)			Solidez		Pilling	
Menor o	Largo	Anch	Escala de	Calificació	Escala de (1-	Calificació

Inversiones TEXUMA S.A.S

igual que		o	grises (1-	n	5)	n
	9.0%	6.0%	5)	4		4

ESPECIFICACIONES DE USO

Ropa sport masculina y femenina

Ropa interior masculina y femenina

CUIDADOS ESPECIALES

Lavar con agua fría	Reposar la tela desenvuelta mínimo por 24 horas
No estregar	NO arrumar mas de tres rollos
Utilizar jabón suave libre de blanqueadores	NO exponer l tela a la luz directa solar o de neón
Utilizar a la sombra	NO mezclar lotes de teñido en el corte
No retorcer	NO tensionar la tela al extender y dejar reposar después del extendido
Planchar con temperatura media de ser necesario	

Inversiones TEXUMA S.A.S

Ventajas y beneficios del producto: Colores a la vanguardia, confort, diseño, comodidad, Tenacidad (máxima tensión que soporta sin romper), Densidad (Peso por unidad de área).

Necesidades que satisface el producto: Su uso principal es para la confección de todo tipo ropa.

Empaque

Empaque Primario

La presentación de la tela después del proceso final de acabado textil o tintorería es en rollos de 20 kls.

La tela se enrolla en tubos de cartón con un ancho 1,60 mtrs y un diámetro aproximado de 70 mtrs, recubiertos por un tubo plástico o bolsa de polietileno de 35 cms de ancho.

Los rollos de tela son marcados con una etiqueta que especifica sus características técnicas tales como son: ancho, peso y rendimiento, código del color y referencia.

Inversiones TEXUMA S.A.S**Empaque Secundario**

En el caso de las importaciones los rollos de tela vienen con la misma presentación primaria y embalada en un contenedor en la mayoría de los casos de 20”.

La capacidad de rollos por contenedor es de 350 unidades aproximadamente, unos 7500 kls, para el caso de un 20”. En contenedor de 40” embalamos 750 a 800 rollos de tela con un peso aproximado de 14500 kls.

Almacenamiento:

Se debe almacenar sobre estibas, a un ambiente fresco, libre de la luz directa del sol y del agua.

Inversiones TEXUMA S.A.S

4.3 El Mercado Meta de los Bienes.

4.3.1 El Mercado Meta

**ECUADOR**

- Segmento objetivo

Nuestro producto está dirigido a mayoristas, los cuales se encargan de distribuir a intermediarios y distribuidores que compran al detal con el objetivo de abastecer el mercado con sus tiendas en las cuales se revende al detal a productores y comercializadores de prendas de vestir

- **Precios**

El precio oscila entre los 12.50 usd y los 13.50 usd por kilo, bajo el termino de negociación FOB y ofreceremos un descuento por volumen del 3% y el 4% por pronto pago.

Los créditos serán otorgados por aceptación bancaria a la vista a 90 días, la cual se podrá negociar con el banco o con una agencia de triangulación.

Inversiones TEXUMA S.A.S

- **Promoción**

Incentivos de descuentos por pagos de corto plazo para alertar las compras de los distribuidores y a la vez las ventas de los consumidores finales de nuestro producto.

Tipos

Promoción de consumo: Ventas promocionales para estimular la adquisición de los productos

Como; rebajas por kilo de tela, descuentos en inventarios y colecciones pasadas entre otras.

El máximo descuento otorgado en el mercado textilero es del 4%

Promoción comercial: Promoción de venta para conseguir el apoyo del revendedor y mejorar sus esfuerzos

Promoción para la fuerza de venta: Promoción de venta concebida para motivar a la fuerza de venta y conseguir que los esfuerzos del grupo resulten más eficaces

Estas estrategias pueden ser dirigidas por la empresa tanto para la comercializadora como para el consumidor final, incentivar al distribuidor directo.

- **Participación**

Inversiones TEXUMA S.A.S

De las 150 empresas inscritas en Guayaquil se busca una participación del **10%** (15 empresas) en el primer año.

- **Distribución**

Para la distribución local se desea implementar un plan de negocios donde el distribuidor mayorista tenga acceso a inventarios rápidos y al día de las mercancías en la bodega, facilitando así el canal con los clientes minoristas que son a su vez el cliente final de las telas.

Para el servicio posventa destinamos a una persona en nuestras oficinas encargada de recibir y transmitir al gerente todas las inquietudes de los clientes, reclamaciones y nuevos pedidos.

Ponemos al servicio del cliente nuestra página web donde el cliente puede encontrar de primera mano información técnica de cada uno de los productos, cartas de colores y nuevos desarrollos, además damos la posibilidad de programación, medio por el cual el cliente puede a su antojo dirigir el pedido de nuevas bases y texturas exclusivas.

Por último ofrecemos inventarios físicos en bodega que agilizaran los despachos generados por los mayoristas, para dicho propósito contamos con un inventario mínimo de 5 toneladas de tela mensuales en nuestras instalaciones.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Según la investigación de mercado enumeramos algunos de nuestros clientes potenciales en Ecuador, con los cuales estamos gestionando citas para los próximos 6 meses:

CORTINAS Y VISILLOS CORTYVIS CIA. LTDA.

DELLTEX INDUSTRIAL S.A.

ECUACOTTON S.A.

ENNOTEX S.A.

FABRILANA S.A.

FRANCELANA S.A

HILACRIL S.A.

INDUSTRIA PIOLERA PONTE SELVA

INDUSTRIAL TEXTILANA S.A.

INDUSTRIAL Y COMERCIAL TECNORIZO S.A.

INDUTEXMA

INSOMET CIA. LTDA.

S.J. JERSEY ECUATORIANO C. A.

Inversiones TEXUMA S.A.S

SINTOFIL C.A.

TEJIDOS PIN-TEX S.A.

TEXTIL ECUADOR S.A.

TEXTIL SAN PEDRO S.A.

TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS - TEIMSA S.A.

TEXTILES LA ESCALA S.A.

TEXTILES MAR Y SOL S.A.

- **Crecimiento**

La cobertura geográfica está orientada para la capital y las principales ciudades del Ecuador, empezando con Guayaquil que tiene una mayor trayectoria textilera en el país y continuando con Quito que presenta un mercado en aumento para el sector.

El número de clientes potenciales registrados en Ecuador asciende a más de 200, sin tener en cuenta los informales que se convierten en muchos casos en un flujo de caja efectivo para la empresa, ya que sus compras las realizan generalmente de contado.

Para apoyar este crecimiento participaremos de ferias y ruedas de negocios programadas para el 2013.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor.

- Necesidades del cliente. **(Tipo de tela que consume)**
- Qué tipo de compra realizan (contado-crédito)
- Cuáles son las empresas que los proveen.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor.

La información fue obtenida con base a las estadísticas del valor y volumen de las ventas del sector manufacturero de sectores varios que publica el DANE en Colombia

El medio de mayor uso en la investigación fue a través del internet y de diferentes páginas que prestan el servicio a los nuevos exportadores como PROEXPORT.

Los clientes de un país a otro no cambian mucho, entonces bajo el conocimiento de la empresa en el mercado nacional, se logro obtener información específica de primera mano.

c) Aplicación de la Medios

Se le aplico a los diferentes posibles clientes en el mercado de Ecuador.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Inversiones TEXUMA S.A.S

**Tipo de consumidor: IMPORTADORAS/COMERCIALIZADORAS,
INSTITUCIONAL/MAYORISTAS**

Empresas comercializadoras: empresas privadas que venden mayoreo y están enfocadas al mercado masivo o semi-masivo y a vender por volumen. y algunas de ellas importan directamente. Estas empresas están orientadas principalmente hacia el segmento de tiendas departamentales.

Tiendas departamentales: son corporativos grandes que cuentan con cadenas de tiendas a nivel nacional donde venden todo tipo de productos para la industria textilera. Normalmente se encuentran ubicadas en zonas de referencia para la industria y ofrecen una amplia oferta de marcas, tanto nacionales como extranjeras (importan directamente del fabricante extranjero)

Población Consumidora

DATOS GENERALES DEL PAIS DESTINO

Capital	San francisco de Quito
Idioma	Español
Tipo de gobierno	Republica presidencialista democrática
Religión	Católica 95%, otras 5%
Moneda	Dólar estadounidense
Principales ciudades	Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato

Inversiones TEXUMA S.A.S

INDICADORES MACROECONOMICOS.

NOMBRE	
Población	14.502 millones
Superficie	256.370 km2
PIB (US\$ millones)	USD 58.910
PIB per capita (US\$)	USD 7.776
% crecimiento PIB real (2009-2010)	0.4% y 3.6%
Tipo de cambio (moneda del país/US\$)	13
Tasa de interés	11.2%
Tasa de desempleo (%) (Dic 2011)	5.07%
Inflación 2012	5.53 %
Riesgo país (Abr 2012)	818.00
Riesgo de no pago	-BBB

Los datos de la tabla anterior son importantes ya que nuestra venta se ve interferida por el total de población y su ingreso percapita, por que aunque nuestro consumidor final no es los que compran producto terminado (ropa) si incide en la decision de compra de nuetros clientes.

Inversiones TEXUMA S.A.S**Elementos que inciden en la decisión de compra.**

Precio: Al ser un producto tan competitivo en el mercado, el precio es un potencial diferenciador con los otros mercados, por lo tanto es el principal factor que incide a la hora de la compra.

Plazo para pagos: El crédito es un tema de cuidado en dicho territorio; debido a las coyunturas sociopolíticas allí presentadas. Por lo general el ecuatoriano pide crédito a 90 días.

Exclusividad de telas y composición; Ecuador ha perdido una gran cuota en el mercado propio, por lo tanto se encuentra fortaleciendo la producción para la exportación de prendas con tejidos funcionales y características especiales como libres de arrugas y antibacterias.

Calidad del producto: nuestro cliente (mayorista) tiene segmentado su mercado por que existen diferentes tipos de consumidores, por lo tanto la calidad de la tela incide en la decisión de compra por las necesidades de cada consumidor, en necesario tener en cuenta que las empresas que son productoras y comercializadoras tienen su estándares de calidad y esto es lo que a su vez incide a la hora de la compra

Localización del consumidor.

Directorios textiles y bases de datos son de gran apoyo a la hora de la búsqueda de nuevos clientes, pero la mayor fuente de empresas son ferias textiles que se realizan en diferentes ciudades y países.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Ya que nuestro cliente directo son los mayoristas productores y comercializadores (marcas confeccionistas); el cliente puede ser localizado en la ferias textiles como Eici y Leather, Colombiatex entre otras.

Gracias a la participación de Colombiatex 2012, se han adquirido ciertos contactos de clientes potenciales. La información recolectada será utilizada para crear citas de negocios en las empresas en Ecuador y se reforzaran con comunicados e-mail, cotizaciones, muestras y cartas de colores; entre otras.

La empresa se encuentra pendiente por participar en la feria EXPOTEX; la cual se realiza en el mes de abril en Ecuador.

A continuación algunos de los posibles clientes, contactados en Colombiatex febrero-2012:

PASAMANEIRA

Contacto: Alexandra Quezada

Tel: (593) 2832388

Av Huayna Cápac 1-07

CLOSED DEL SENTIR DE LA MODA

Contacto: Paul Acuña

Tel: 2330824 – 098949877

Carihuayrazo 122

CASA TOSI

C. Aguirre, 212 y Pedro Carbo; Guayaquil

Inversiones TEXUMA S.A.S

Gerente: CONTRERAS SOTO, JULIO ENRIQUE

Tel. (593) 4 232 55 94 www.casatosi.com

ETA Fashion (Comercial ETATEX)

Av. 10 de Agosto, 60-122 y Aguirre Quito

Gerente: MARCOVICI LONGAVER, WILLIAM

Tel. (593) 2 248 30 90

Almacenes De Prati

C. Luque, 317 y Chile Guayaquil

Gerente: DE PRATI CAVANNA, JOSE JUAN

Tel. (593) 4 232 76 20

www.deprati.com.ec

CASA LULU S.A.

BOYACA 1420 Y AGUIRRE

GUAYAQUIL

JHOYLSA S.A.

Av. JUAN TANCA MARENGO CC.MALL DEL SOL

GUAYAQUIL

Tel. (593) 4 269 19 42

JULLEY S.A.

VIA LA COSTA KM 6 RIOCENTRO LOCAL 9-10

GUAYAQUIL

Tel. (593) 4 285 27 98

BANGLERY S.A.

RIOCENTRO LOS CEIBOS LOCAL 71

Inversiones TEXUMA S.A.S

GUAYAQUIL

Tel. (593) 9 995 07 78

EDICART S.A.

MALECON 2309 Y AV. OLMEDO GUAYAQUIL

Tel. (593) 4 432 33 93

FABRICANTES**ECUACOTTON S.A.**

Carretera a Daule, Km. 16 1/2

GUAYAQUIL – ECUADOR

Tel. (593) 4 225 80 66

www.ecuacotton.com

Productos: Jersey, Jacquard, Body, Interlock, Ribb, Pique, Fleece, Cuellos y

Puños, French Ferry, Pique Frisado.

Determinación de la Demanda

Demanda del producto.

Inversiones TEXUMA S.A.S

El mercado cuenta con un total de 150 empresas textiles inscritas en Guayaquil, que es la principal ciudad a la cual se quiere acceder, buscamos una participación del 10% en el mercado el cual es el que se puede satisfacer con nuestra capacidad productora.

4.4 El Mercado Proveedor**4.4.1 Proveedores****MICRODENIER S.A**

JOHN FABIO RAMIREZ

TEL: 4037750

Carrera 45 66 a 154 Itagüí-Antioquia.

Importadores de fibras textiles de India y China, productos: Algodón 100%, polycotton 65/35, elastómero (lycra)

UNICOR MEDELLÍN

JUAN CARLOS OCHOA

CRA.42 No.53-26 ITAGUÍ TEL.(4) 3779966 / 787 FAX (4) 3779787

Importadores y comercializadores de fibras textiles y sintéticas de India: algodón 100%, elastómero, viscosa.

Inversiones TEXUMA S.A.S**LAHOTI OVERSEAS LTD.****VIJAY NATE**

307, ARUN CHAMBERS, TARDEO ROAD,

MUNBAI-400 034, INDIA

TEL: 91-22-40- 500 100

Productores: hilados en algodón cardado y peinado, hilados en poliéster,
hilados en viscosa.

LOYAL TEXTILE MILLS LTD.**KL.PALANIAPPAN**

83(41), 1ST MAIN ROAD, R,A PURAM, CHENNAI-600 028. INDIA

TEL: 91 44 42277 374

Productores: hilados en algodón cardado y peinado, hilados en poliéster,
hilados en viscosa.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor**a) Variables estudiadas del mercado proveedor**

- Precio
- Calidad
- Facilidades y facilidades de pago
- Capacidad de producción.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

Inversiones TEXUMA S.A.S

- Primaria: obtenemos cotizaciones directas de los fabricantes y proveedores, además asistimos a ferias nacionales (Colombiatex, Colombiamoda, rueda de negocios Brand India) e internacionales (Perumoda). Así logramos mantenernos informados de los precios a nivel mundial de la fibra, la oferta y la demanda.
- Secundaria: información obtenida de internet, referidos, cotización en India y China vía internet, inscripción a eventos internacionales como: Encuentro Empresarial andino(Guayaquil-Ecuador), informes de Proexport, Zeiky, CAN.

c) Aplicación de la Medios

La información recolectada en ferias es organizada y a su vez la empresa crea una base de datos de los proveedores potenciales, enviamos comunicaciones via e-mail a los que están en el exterior y llamadas telefónicas a los nacionales.

Las cotizaciones recibidas se analizan y genera un cuadro estadístico con el precio nacional y mundial de la fibra o el hilado.

Después de analizar los precios y las ventajas que ofrece cada proveedor, escogemos con quien vamos a negociar. La programación de compras se hace anualmente con despachos parciales mensuales.

TABLA 4: Cuadro estadístico

CUADRO ESTADISTICO DEL PRECIO DE LA FIBRA ENTRE 2010 Y 2012						
	Precio de la Fibra Nacional			Precio de Fibra Internacional		
	En Pesos Colombianos			Valor FOB		
	Año	Año	Año	Año	Año	Año
Referencia	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Algodón 100%	9,800	18,000	8,000	3.75usd	6.00usd	4.21usd
Lycra (Elastómero)	17,500	18,400	14,000	6.60usd	6.00usd	5.70usd

d) Resultados del estudio de los proveedores**MICRODENIER S.A**

JOHN FABIO RAMIREZ

TEL: 4037750

Carrera 45 66 a 154 Itagüí.

Importadores de fibras textiles de India y China, productos: Algodón 100%, polycotton 65/35, elastómero (lycra)

Crédito: 120 días.

Fortaleza: es uno de los proveedores de expandes mas grande del país e importa materia prima de todo el mundo principalmente de Asia y tiene los mejores precios del mercado, contamos con un cupo de crédito por

Inversiones TEXUMA S.A.S

50.000.000 mill.

Debilidades: A parte de la comercialización de fibras comercializa telas que es nuestra principal competencia, por su tamaño tiene mejor capacidad de descuentos y producción.

UNICOR MEDELLÍN-Fibras

JUAN CARLOS OCHOA

CRA.42 No.53-26 ITAGUÍ

TEL.(4) 3779966 / 787 FAX (4) 3779787

Importadores y comercializadores de fibras textiles y sintéticas de India: algodón 100%, elastómero, viscosa.

Crédito: 90 días

Fortaleza: agilidad en la entrega de sus pedidos, tienen buen precio, requieren pocos documentos para el area de crédito.

Debilidades: no se tiene un alto stock de producto, y su principal negocio no son las fibras por lo tanto disminuye su competitividad en el mercado.

Servicio de Tintorería y empresas Hilanderas

NOMBRE EMPRESA	TELEFONOS	CONTACTOS
TEÑIMOS	2853511	Carlos Pérez

Inversiones TEXUMA S.A.S

MIRATEX	2656683	José Antonio
TINTATEX	5615611	Mauricio Ramírez
TINCOL	4449393	Juan Carlos Saldarriaga
H. UNIVERSAL	2853085	Guillermo Raigoza
ALLTEX	4445606	Alexander R.

Proveedores en India

LAHOTI OVERSEAS LTD.

VIJAY NATE

307, ARUN CHAMBERS, TARDEO ROAD,

MUNBAI-400 034, INDIA

TEL: 91-22-40- 500 100

Productores: hilados en algodón cardado y peinado, hilados en poliéster,
hilados en viscosa.

Crédito a 120 días

LOYAL TEXTILE MILLS LTD.

KL.PALANIAPPAN

83(41), 1ST MAIN ROAD, R,A PURAM, CHENNAI-600 028. INDIA

TEL: 91 44 42277 374

Productores: hilados en algodón cardado y peinado, hilados en poliéster,
hilados en viscosa.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Crédito : 120 días

4.5 El Mercado Competidor**4.5.1 Competidores**

- EXTRAFINA SAS

Importadores de tela en algodón peruano mercado nacional, exporta a Ecuador.

Jersey full lycra 30/1 precio: 33,000 kl

Jersey esmerilado 24/1 precio: 31,000 kl

Jersey viscosa- elas. Precio: 29,000 kl

- C.I SUPLITEX

Representantes de ALGOLIMSA PERU mercado nacional, exporta a Ecuador

Jersey full lycra 30/1 precio: 33,000 kl

Jersey esmerilado 24/1 precio: 31,000 kl

Jersey viscosa- elas. Precio: 29,000 kl

- PAT PRIMO SA

Inversiones TEXUMA S.A.S

Productores de tejido de punto Nacional, exporta actualmente a Ecuador

Jersey full lycra 30/1 precio: 21,000 kl

Jersey esmerilado 24/1 precio: 24,000 kl

Jersey viscosa- elas. Precio: 26,000 kl

- **TEJILAR SA**

Productor y Comercializador de telas en tejido de punto. Exporta a Ecuador

Jersey full lycra 30/1 precio: 22,000 kl

Jersey esmerilado 24/1 precio: 25,000 kl

Jersey viscosa- telas. Precio: 23,000 kl

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Producto
- Imagen
- Tecnología
- Capacidad de producción
- Servicio al cliente
- Participación en el mercado

Inversiones TEXUMA S.A.S**b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor**

Las variables más importantes en el estudio de los competidores son la capacidad de producción, la calidad de las telas que ofertan y el precio, además miramos políticas de venta y plazos.

Para el caso específico de PAT PRIMO SA son una empresa con gran capacidad d producción y manejan el precio más bajo, pero sus calidades así como los tiempos de entrega son deficientes.

Las empresas peruanas EXTRAFINA Y C,I SUPLITEX ,manejan un producto de excelente calidad, el acabado es una de las mayores fortalezas, su deficiencia esta en que están demasiado inmersos en el mercado Norteamericano, dejando de lado el ecuatoriano.

Fuentes de información:

Primaria: solicitud de listado de precios, Visitas a los stands en ferias con participación conjunta.

Secundaria: Retroalimentación hecha por los mismos clientes en Ecuador y datos sacados de Proexport de las exportaciones del producto al Ecuador.

c) Resultados del Estudio de la Competencia

Nuestra competencia en Colombia es muy alta por lo tanto se hizo un análisis de la principal y más grande empresa con la que se tiene que enfrentar

INVERSIONES TEXLIMA S.A.S

PAT PRIMO

- Cuenta con una capacidad productora de 600 toneladas por mes.
- Es la empresa líder en Colombia.
- Empresa a toda la CAN
- Trabaja con tecnología de punta, es necesaria para cumplir con su capacidad de producción.
- Cuenta con el mejor precio del mercado.
- Por su tamaño de empresa posee una gran debilidad, a la hora de entregar los mínimos de pedidos son muy altos, lo cual se convierte en fortaleza para empresas más pequeñas como la nuestra, por que nos da la capacidad de atender un mercado que no es atendido por ellos.
- Cuando tienen un alto inventario bajan precio, inclusive por debajo del costo para mantener la operatividad de la empresa.

Inversiones TEXUMA S.A.S**4.6 El Mercado Distribuidor****4.6.1 Distribución**

La ventas que se desean realizar son ventas internacionales con énfasis en el mercado de Guayaquil por lo tanto es necesario tercerizar el proceso de distribución.

La empresa que prestara el servicio de todo el proceso de internacionalizar el producto es MAGNUM LOGISTIC, la escogimos por la integridad de todo su servicio, por la posibilidad de hacer todo el proceso con una misma empresa.

MAGNUM LOGISTIC**Servicios**

- Gestión integral del trámite aduanero
- Asesoría estratégica en los requisitos para importar y exportar (Clasificación arancelaria, certificados de origen, licencias y vistos buenos)
- Análisis del costo DFI

Logística de mercancía nacionalizada

- Administración de inventario en línea
- Picking and Packing (Alistamiento de órdenes al detalle)
- Empaque, re-empaque y selección de ordenes

Inversiones TEXUMA S.A.S

- Etiquetado
 - Ensamblados
 - Facturación
 - Control de calidad
 - Cross Docking
 - Distribución
 - Asesoría y capacitación
-

4.6.2 Distribución a través de terceros.**a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor**

- Precios
- Comisiones
- Tiempos
- Atención al cliente, en lo posible que fuera personalizada.
- Flexibilidad
- Compromiso con el cliente
- Adaptabilidad a diferentes situaciones.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

La información fue levantada a través de cotizaciones y entrevistas con los

Inversiones TEXUMA S.A.S

diferentes proveedores de servicios el mercado es muy amplio, pero muy pocas empresas ofrecen el servicio completo.

c) Aplicación de la Medios

ALBA LUCIA ARGAEZ

EJECUTIVO COMERCIAL

Tel: (57)(4) 2681705 Ext. 236 - Cel. 3216459141

aargaez@magnumlogistics.com.co

www.magnumlogistics.com.co

La entrevista fue realizada el 23 de marzo de 2012 en las horas de la tarde.

d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

Anexo 1. Cotización de la empresa MAGNUM LOGISTIC, en ella queda determinado los términos negociados en primera estancia y sujeto a modificaciones.

4.6.3 Distribución Directa.

- a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto**
- b) Fuerza de ventas**

PERSONAL**COMPETENCIAS****COSTO DE PERSONAL**

Inversiones TEXUMA S.A.S

Gerente de comercio exterior * 1	Análisis de factibilidad de la negociación tanto con clientes como con proveedores para el desarrollo de la exportacion	\$ 1800.000
Gerente de ventas * 1	Desarrolla el proceso de ventas tanto a nivel nacional como internacional	\$ 1.800.000
Vendedores * 5	Realizan las ventas tanto a nivel nacional como a nivel internacional, son los encargados de ampliar la lista de clientes y de hacer la negociación inicial con los clientes.	\$ 1.000.000

Inversiones TEXLIMA S.A.S**4.6.4 Manejo de Inventarios**

La empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S está en capacidad de producir 5000 kls de tela mes, esta capacidad instalada a el día de hoy está determinada por el capital de trabajo con el que cuenta la empresa en estos momentos.

4.6.5 Comunicación

Nombre comercial del producto: JERSEY FULL LYCRA.

Empresa:

**4.6.6 Actividades de promoción y divulgación**

La mayor y principal estrategia de promoción utilizada en la empresa son los eventos públicos como Colombiatex, la empresa tuvo una participación exitosa en la feria realizada en el 2012 de donde se obtuvo el mayor número de contacto tanto con clientes como con proveedores.

En dicha se feria se dio la oportunidad de entregar artículos publicitarios como cuadernos, bolsos y tarjetas para dar un reconocimiento de la empresa en el mercado.

Inversiones TEXUMA S.A.S**4.7 Precios de los Productos****4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos**

Para la determinación del precio del producto se tuvieron varios factores en cuenta, por que como se ha mencionado antes el producto es muy competitivo en los diferentes mercados.

Precios del mercado: el precio es un factor determinante en la venta, los diferentes productores realizan grandes esfuerzos para mejorar sus precios y ser mas competitivos.

Calidad del producto: como se menciona antes la segmentación del mercado determina la calidad exigida por nuestros clientes, se ofrecen todo tipo de calidades para sus diferentes usos finales.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Inversiones TEXUMA S.A.S

Se adjunta tabla

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 0
Prestaciones Sociales	\$ 0
Arriendo	\$ 2.000.000
Servicios	\$ 200.000
Transporte	\$ 250.000
Mantenimiento	\$ 50.000
Aseo	\$ 30.000
Vigilancia	\$ 0
contabilidad	\$ 0
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 2.530.000

Nota: No se incluyen gastos salariales ya que la producción se terceriza.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

Ingrese el Nombre **JERSEY FULL LYCRA 30/1 COLORES OSCUROS**

Inversiones TEXUMA S.A.S

del Producto:

Ventas Estimadas por Mes

(Unidades)

Altas (optimista)	5000	Unidad de Medida	KLG
Medias (medio)	3000	Precio Unitario Venta	\$ 24.000
Bajas (pesimista)	2000	Consolidado (Medio)	3333

Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
ALGODÓN				
PEINADO 30/1	\$ 9.500,00	0,94	KLG	\$ 8.930,00
ESPANDEX 30/1	\$ 18.600,00	0,06	KLG	\$ 1.116,00
TEJEDURIA	\$ 1.300,00	1,00	KLG	\$ 1.300,00
TINTORERIA	\$ 6.157,00	1,00	KLG	\$ 6.157,00
MERMA	\$ 1.758,00	1,00	KLG	\$ 1.758,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 19.261,00

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

Ingrese el Nombre del Producto: JERSEY FULL LYCRA 30/1 COLOR BLANCO

Inversiones TEXUMA S.A.S

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	2000	Unidad de Medida	KLG
Medias (medio)	1000	Precio Unitario Venta	\$ 20.000
Bajas (pesimista)	500	Consolidado (Medio)	1167

Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
ALGODÓN 30/1 PEINADO	\$ 9.500,00	0,94	KLG	\$ 8.930,00
ESPANDEX 30/1	\$ 18.600,00	0,06	KLG	\$ 1.116,00
TEJEDURIA	\$ 1.300,00	1,00	KLG	\$ 1.300,00
TINTORERIA	\$ 3.150,00	1,00	KLG	\$ 3.150,00
MERMA	\$ 1.420,00	1,00	KLG	\$ 1.420,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 15.916,00

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 2.901.400
Prestaciones Sociales	\$ 1.500.000
Papeleria	\$ 50.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 50.000

Inversiones TEXUMA S.A.S

Seguros	\$ 97.000
Otros (Especificar)	\$ 100.000
contabilidad	\$ 450.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 5.148.400

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Producto	Precio unitario * kilo
JERSEY FULL LYCRA 30/1 COLOR	\$ 21.044,37 + iva
BLANCO	
JERSEY FULL LYCRA 30/1 COLORES	\$ 17.402,4 + iva
OSCUROS	

Inversiones TEXUMA S.A.S**4.7.4 Política de Precios*****Plazos***

Principalmente las primeras compras deben ser de contado, sin embargo la empresa maneja actualmente un plazo de 30 y hasta 60 días para ciertos clientes.

Nos encontramos gestionando con las diferentes entidades financieras para comenzar a trabajar con la compra de facturación “factoring” y manejar el crédito con mayor facilidad y confianza.

Descuentos

Los descuentos son realizados dependiendo del volumen de venta y en ocasiones coyunturales se hacen grandes descuentos en las diferentes telas.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.

El total de inversión en las actividades de comercialización en el primer año es de 4.000 USD, que serán destinados a promover la empresa en diferentes ferias de textiles y de moda en Ecuador.

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Abrir nuevos mercados tiene sus ventajas y desventajas así como riesgos y oportunidades que debemos tener presentes a la hora de expandirnos:

Riesgos:

Riesgo político: Aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país. Tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.

Ecuador es un país relativamente estable en su política, aunque se han presentado algunos altercados en las relaciones bilaterales con Colombia.

Riesgo financiero-Riesgo legal: son aquellos que sin un debido acompañamiento de personas especializadas en el tema nos acarrea a tener mas riesgo de pérdida

Hay que tener en cuenta la calificación del riesgo financiero de Ecuador, que aunque no determina el pago de los comerciantes si debe ser un factor decisivo a la hora de la toma de decisiones y Ecuador no tiene un buen referente es (-BBB)

Plaza: Desconocimiento de los canales de distribución adecuados. Selección incorrecta de distribuidores, falta de conocimiento de la mejor forma de realizar contratos. Un riesgo que se debe asumir cuando se conoce un mercado por primer vez.

Promoción: falta de recursos, desconocimiento de los mecanismos de promoción utilizados en el mercado objetivo

Inversiones TEXUMA S.A.S

Al ser países fronterizos hay que tener en cuenta el tipo de exportaciones que se realiza, y sobretodo el contrabando que tanto a dañado el mercado nacional, tanto el de Ecuador como el de Colombia.

Riesgo de cambio: Aparece cuando las operaciones de comercio exterior están valoradas en moneda diferente a la nacional.

Riesgo país: El riesgo país tiene dos variables, la política y la económica. La primera se refiere a la capacidad del gobierno de un país para mantener la estabilidad política interna, con una estructura de poder estable y al mismo tiempo con buenas relaciones con los países de su entorno.

Riesgo comercial: También conocido como riesgo de insolvencia, no es un riesgo exclusivo del comercio exterior, pero sí muy importante para las empresas importadoras y exportadoras

Riesgo Banco: Para las operaciones de pagos al exterior avaladas por bancos extranjeros, como los créditos documentarios, o garantías bancarias, existe el riesgo de que dicho banco extranjero sea poco solvente y no pueda hacerse cargo del pago que avala, por eso es importante saber con qué bancos se trabaja en el exterior.

OPORTUNIDAD

El abrir mercados en el extranjero, es una medida muy eficaz para lograr la

Inversiones TEXLIMA S.A.S

expansión de un negocio a nivel global, ofrecer productos en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar la cartera de clientes y los ingresos.

- Ampliar e incrementar la cartera de clientes e ingresos.
- Aprovechar las oportunidades que presenta el mercado.
- Beneficiarse del buen nombre de Colombia y sobretodo la ciudad de Medellín que se tiene frente a otros con referencia a la moda, Ecuador tiene un retraso de 6 meses en la moda lo que es una gran oportunidad para nosotros como empresa.

4.10 Plan de ventas.

La empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S, tiene una capacidad de producción de 5.000 kilos año, por lo tanto lo que se planea es vender en el primer año el total de lo producido. La empresa pretende seguir aumentando su capacidad de producción para incrementar sus cliente

Inversiones TEXLIMA S.A.S**5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

5.1 Objetivos de producción

La empresa INVERSIONES TEXLIMA SAS se ha trazado metas de producción a corto, mediano y largo plazo, para penetrar el mercado ECUATORIANO, enumeramos a continuación:

De producción:

- Contamos en la actualidad con una capacidad de producción instalada para 5,000 kilos de tela referencia JERSEY FULL LYCRA con las siguientes características técnicas:

Composición: algodón peinado titulo 30/1, 94%, spandex titilo 30/1 marca creora 6%

Ancho: 1, 60 mts.

Peso: 180 gramos

Rendimiento / kl: 3,5 mts/kl

Acabados en tintorería con suavizantes en colores planos y blanco.

Desarrollamos una carta de colores inicial de 14 matices sacados del Phantone.

- A corto plazo (los próximos 6 meses) incrementaremos nuestra capacidad de producción a 10,000 kls de tela JERSEY FULL LYCRA para lo cual ampliamos nuestra bodega en 150 mts/2 y obtuvimos un leasing financiero para la compra de un camión con capacidad de carga de 2,2 toneladas,

Inversiones TEXUMA S.A.S

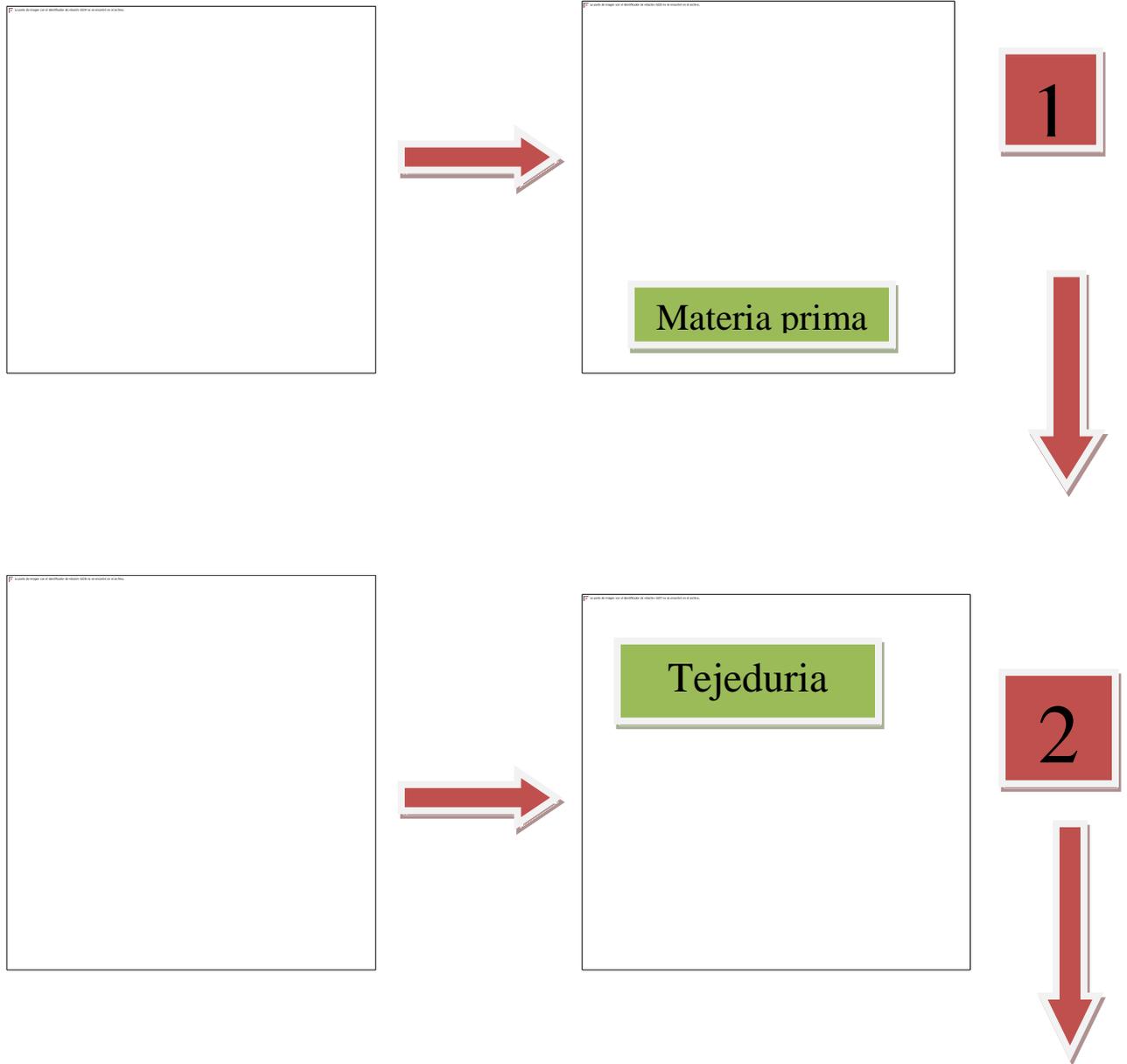
también contrataremos dos personas nuevas para la parte de bodega y despachos.

- A mediano plazo (próximos 12 meses) la capacidad de producción esperada será de 15,000 kilos de tela y contaremos con la compra de una maquina tejedora marca SANTONI con capacidad de producción diaria de 500kls.
- A largo plazo (próximos 2 años) esperamos tener una capacidad de producción instalada de 20,000 kilos/mes, este objetivo pretendemos lograrlo con la adquisición de una segunda maquina tejedora marca SANTONI y la creación de 2 puestos mas de trabajo en el área de producción y calidad.

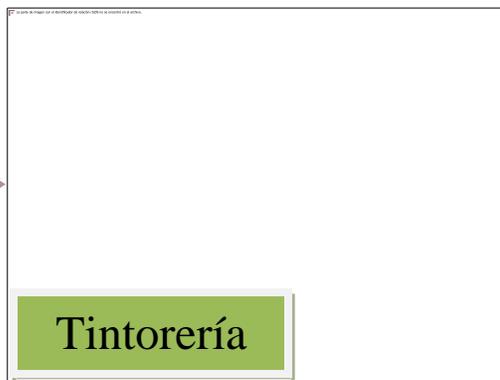
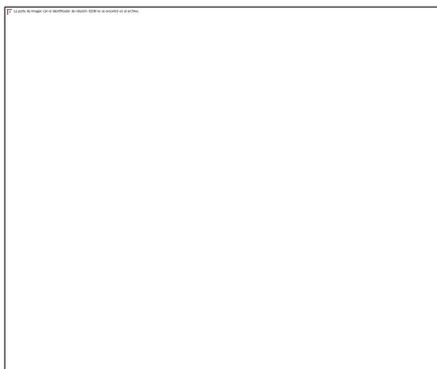
De calidad:

- Contamos con asesores en estudios merceologicos y un ingeniero textil que presta su servicio como free lance que se encarga de las pruebas de resistencia, migración de color, elongación y rendimientos de las telas.
- Para el mediano plazo implementaremos un laboratorio de calidad encargado de la revisión de los procesos y los acabados finales de las telas producidas por nosotros.
- A largo plazo ofreceremos acabados con características tecnológicas como: telas acabadas con olor, vitaminas, antibacteriales y repelentes al agua (dry fit).

5.2 TABLA 6: Descripción del proceso de producción



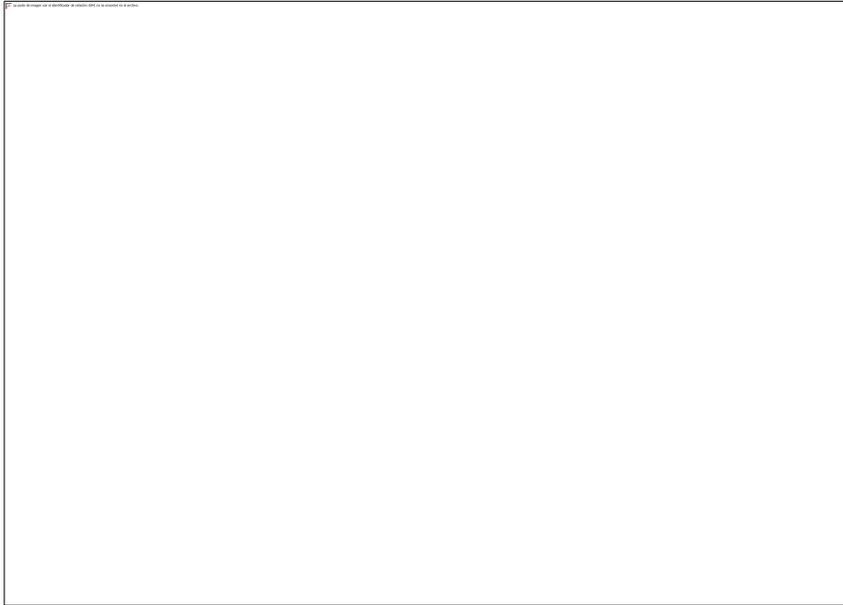
Inversiones TEXUMA S.A.S



Tintorería

5

PRODUCTO TERMINADO

**5****Distribución**

5.3 Capacidad de producción

La capacidad de producción de la empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S proyecta al mediano y largo plazo esta medida por los recursos propios en cuanto a maquinaria, capacidad de endeudamiento y proyección de las ventas en los mercados internacionales, a su vez nos apoyamos con empresas prestadoras de servicios en los distintos procesos tales como son : tejeduría, tintorería y transporte nacional e internacional.

- Para el primer año la capacidad de producción con recursos propios esperada es de 5,000 kls/mes, con una capacidad de respuesta sustentada con empresas prestadoras de servicios de 20,000 kls/mes.

Inversiones TEXUMA S.A.S

- Para el segundo año esperamos responder con una capacidad de producción con recursos propios de 20,000 kls/mes y apoyados con empresas prestadoras de servicio una cantidad que puede superar los 40,000 kls / mes dependiendo el tipo de negociación y los avales ofrecidos por nuestros clientes en el exterior que nos permita financiar dicha operación como son. Cartas de crédito y avales tipo stand by, también nos apoyaremos con bancos locales que nos puedan financiar parte de la operación y con los proveedores nacionales de insumos y materias primas necesarias para la construcción de la tela.
- Para el tercer año de producción del proyecto creemos que las características del mercado y la gran cantidad de acuerdos comerciales nos deja una ventana abierta donde el monto de producción puede superar los 60,000 kls/ mes, y los insumos y materias primas necesarias podrán ser negociadas en el exterior abaratando los costos de las mismas, a su vez negociaciones de este tipo tienen que estar respaldadas.

Inversiones TEXUMA S.A.S

5.4 TABLA VII Plan de Producción.

producto	Año 1/ kilos	Año 2	Año 3
Jersey full lycra 30/1	60,000	240,000	240,000 o mas.

Política de inventarios:

Debido a los altos costos financieros y la reducida capacidad de almacenaje de materia prima con que cuenta la empresa, determinamos no contar con inventarios de insumo y materia prima que supere el 20% de la producción mensual.

Para el caso del producto terminado contaremos con una producción no menor a 5,000 kls mensuales en proceso o en bodega.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

Se terceriza la producción durante el primer año

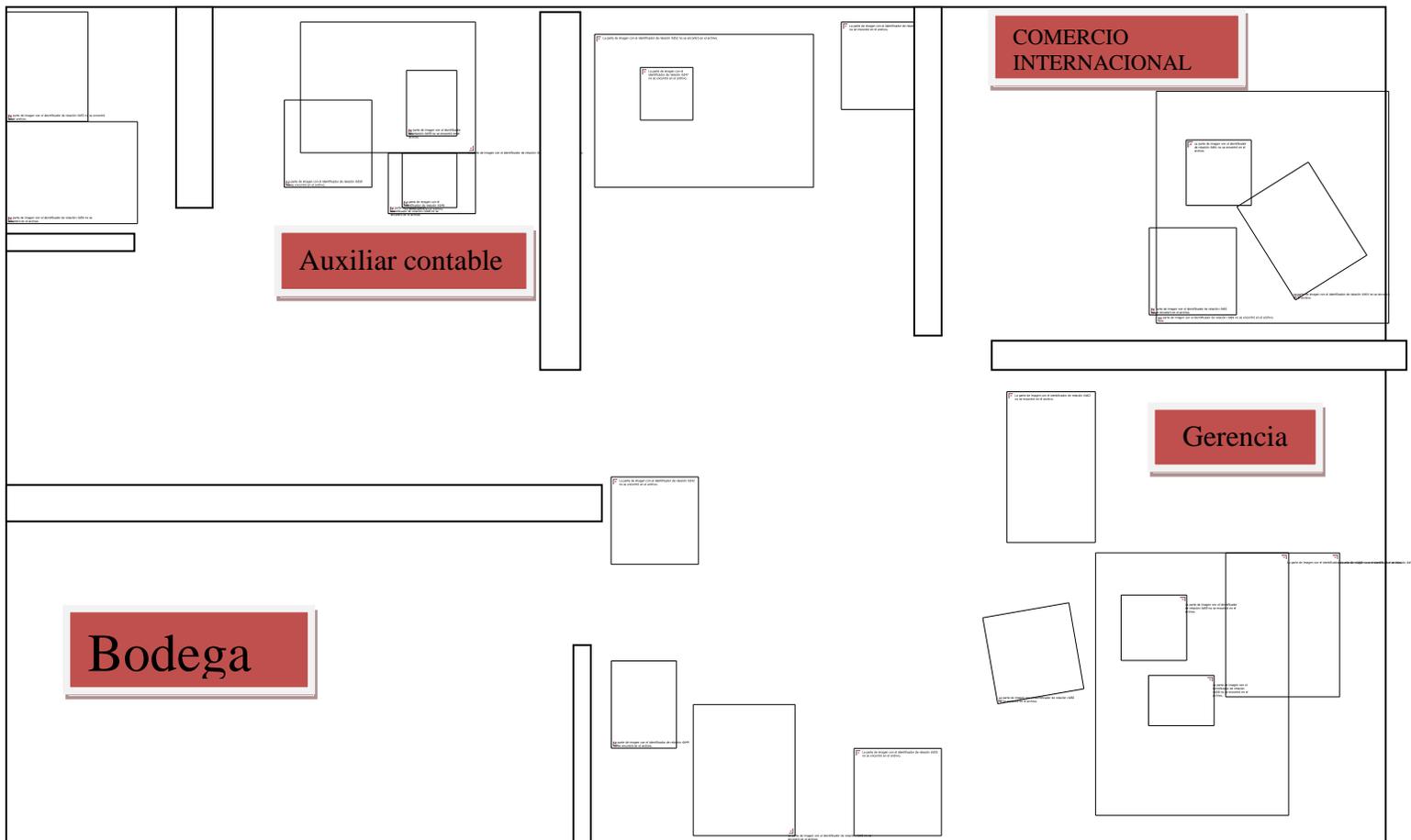
Inversiones TEXUMA S.A.S

5.5.1 Locaciones

El área actual de la bodega ubicada en la calle 79 a numero 52 a 17 es de 250 mtr/2 y tiene un canon de arrendamiento de \$2,200,000

Cuenta con 80 mtr/2 de oficinas, 20 mtr/2 de recepción y ventas y 150 mtr/2 de bodegaje, se adecuo una parte especial para la revisión de telas.

Plano de distribución de la bodeg



Inversiones TEXUMA S.A.S

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Debido a que la producción durante el primer periodo será por intermedio de terceros no incluimos maquinas destinadas a tejer y terminar la tela, solo enumeramos maquinaria necesaria para la revisión y distribución de la misma.

Tipo de Maquina	Descripción	cantidad	precio
Revisadora de tela	Cuenta con dos rodillos encargados de envolver y desenvolver la tela mientras pasa por una pantalla de luz destinada a ver imperfectos de producción	1	\$ 12,000,000
Pesa electrónica	Pesa electrónica cada rollo de tela.	1	\$ 1,400,000
Camión 2 ton	Camión con capacidad de	1	\$ 36,000,000

Inversiones TEXUMA S.A.S

	carga de 2 toneladas destinado para el reparto de mercancías.		
--	---	--	--

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Insumo/proveedor	descripción	Cantidad/cls	Precio/kl
Algodón 30/1 Microdenier s.a	Algodón titulo 30/1 peinado -94%	5,000	\$9,800
Spandex 30 Unicor s.a	Lycra titulo 30 , - 6%	300	\$18,500

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Servicio	Descripción	proveedor	precio
----------	-------------	-----------	--------

Inversiones TEXUMA S.A.S

Tejeduría 10%	Maquinas tejedoras circulares encargadas de tejer el hilo y convertirlo en tela	Tricotar sas	\$1,100 por kl.
Tintorería 85%	acabado final de la tela , le da características como color ,peso, ancho y rendimiento	Teñimos s.a	Blanco: 3,600 kl Color: 6,500 kl
flete interno 0,5%	Transporte Medellín- buenaventura	Tanques del nordeste	\$2,200,000 camion
servicio aduanero	Embalaje, pre inspección y documentación	Aduana Buenaventura	\$1,500,000

Inversiones TEXUMA S.A.S

5.5.5 Requerimientos de personal.

personal	función	Habilidades laborales	salario	prestaciones
revisor	Revisar la calidad de la tela, identificar imperfectos.	Conocimiento de la optima calidad de la tela, capacitación SENA, grado de escolaridad bachiller	\$800,000	\$236,000
conductor	Entrega de pedidos y transporte de mercancías.	Pase de conducción grado 5, bachiller	\$596,000	\$175,820
Cotero	Cargue y descargue de mercancías.	Bachiller, capacitación riesgos profesionales.	\$596,000	\$175,820

Inversiones TEXUMA S.A.S

5.6 Programa de producción

Actividades Preoperativas:

- Adquisición de cupos con proveedores y créditos financieros
- cotización de materia prima e insumos
- Ampliación y adecuación de la bodega existente
- Compra de vehículo con mayor capacidad de carga
- Contratación de personal

Actividades operativas:

- Compra de materia prima
- Contratación del servicio de tejeduría
- Contratación del servicio de teñido y acabado
- Contratación de transporte interno
- Servicios aduaneros

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Objetivo

Determinar la estructura organizacional administrativa y los planes de trabajo administrativos con la cual operara el proyecto una vez sea puesto en marcha. Determinar los requerimientos de recursos humanos, de locación, muebles, equipos, tecnología y financieros para los procesos administrativos.

6.1 Procesos administrativos

6.1.1 *Descripción de los procesos administrativos:*

En general los procesos administrativos son realizados con apoyo de todo el equipo de trabajo, al ser una empresa pequeña, se tienen en cuenta las opiniones de todos aunque la gerencia de la última palabra en las decisiones y la aprobación de presupuestos y/o gastos.

- Adquisición de los recursos financieros: Teniendo en cuenta que el capital inscrito de la empresa es solo de 30`000.000 millones de pesos, se deben hacer gestiones con las diferentes entidades financieras (banco de Bogotá, Helm Bank, Bancoldex) para obtener recursos ajenos y poner en marcha las diferentes actividades. Los estudios de crédito duran aproximadamente

Inversiones TEXUMA S.A.S

20 días; la recolección de la documentación se hace con apoyo del auxiliar contable y la asistente.

- Reclutamiento de personal: Las asesorías en materia de publicidad, apoyo técnico, de bodega y demás son aprobadas por la gerencia con ayuda del equipo actual de trabajo y los contratos son ejecutados con la asesoría de la contadora.
- Compra de materia prima: La asistente de gerencia se encarga de cotizar con las diferentes empresas de hilandería, tejeduría y teñido para hacer una elección de los mejores costos y luego ser aprobado por la gerencia.
- Gestión de ventas: La asistencia a las ferias nacionales e internacionales son realizadas por la gerencia y en algunas ocasiones en compañía de la asistente, donde se recopilan todos los posibles consumidores. Finalizada dicha feria la asistente se encarga de enviar correos de agradecimiento y oferta para seguido enviar muestras del producto y generar ventas.

La empresa cuenta con un vendedor en Cali y otro en Bogotá, los cuales deben ser informados constantemente con los inventarios en bodega por la asistente, quien a su vez les atiende y despacha las ventas o muestras requeridas por los clientes.

- Gestión de comercio exterior: Es realizado por el gerente y la asistente quienes tercerizan todo el proceso de importación y/o exportación para luego ser liquidado por la asistente y determinar el costo real del producto y precio para la venta. Dicho proceso dura aproximadamente 1 semana.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Inversiones TEXUMA S.A.S

Es el único procesos administrativo que se terceriza, el cual es de gran ayuda a la hora de tomar decisiones por la gerencia en cuanto a compra y adquisición de bienes, prestamos, y pasos a seguir acorde al crecimiento de la empresa y presupuestos disponibles.

PROCESO	PROVEEDOR	COSTO
Contador	Asesorias CZ	400.000

6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

6.2.1 Organigrama tabla VIII



AUX.
CONTABLE

6.2.2 Descripción funcional de la organización

GERENTE GENERAL: Las tareas del gerente general será sumar sus destrezas para organizar las actividades del proyecto y de la empresa; luego repartir las labores para su ejecución a cada uno de los integrantes del proyecto.

Tareas: determinar el tipo de materia prima el cual va hacer utilizado en la producción de los textiles, tales como: tipo de fibra a utilizar, características físicas de la tela en producción, acabados y desarrollo de colores, mínimos de producción etc

En la parte financiera conseguir y destinar los recursos para la ejecución del proyecto, créditos con distribuidores de hilo y spandex, créditos de consumo para la producción, crédito con la empresa teñimos para dar acabados a las telas, coordinar ventas y transporte de las mercancías vendidas.

Revisar la tela con asesoría de la tela terminada para aceptarla o rechazarla.

ASISTENTE DE GERENCIA: Encargada de la comunicación con los terceros en producción como: tejeduría, tintorería y transporte, además suplirá al Gerente en el canal de comunicación Empresa-Proveedor.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Tareas: hacer los pedidos de materia prima y la programación de colores en tintorería, mantener contacto con cada una de las empresa prestadoras de servicio de producción de los textiles. Hacer cartas de colores , cotizaciones, responder correos de proveedores y clientes.

Generar apoyo en las importaciones y exportaciones de la tela; cotizar y liquidar los costos de exportación de los productos, presentar las declaraciones de importación y exportación, logística de transporte de las mercancías

ASISTENTE CONTABLE: Encargado de organizar y digitar todos los documentos contables generados en la ejecución del proyecto y presentárselo a la Revisora Fiscal

Tareas: recibir, contabilizar y archivar todos los documentos contables tales como remisiones, pedidos, facturas.

Generara informes de cuentas por pagar a proveedores y cuentas por cobrar a clientes.

Liquidar la nomina del equipo de trabajo, presentar declaraciones de impuestos.

Elaborará la proforma y factura de venta en términos FOB.

CONTADORA: Desarrollara un plan contable para el proyecto, presupuestos, firmara declaraciones de impuestos, tributos aduaneros, informes contables, certificados y demás obligaciones tributarias y contables.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Tareas: presentara informes periódicos de la situación contable y económica de la empresa, costeara todos los gastos de producción y comercialización de las telas. Estará pendiente del pago de impuestos y parafiscales. Y de todos los requerimientos de ley ante la DIAN y LA CAMARA DE COMERCIO.

BODEGA Y TRANSPORTE: Encargado del despacho de pedidos, y corte de muestras para los clientes, recibir las devoluciones para ser revisadas por el mismo y la gerencia.

6.3 Recursos materiales y humanos.

Actualmente contamos con una bodega de 180 mts cuadrados, ubicada en el centro de la moda en Itagüí. Sector productivo del sector textil a pocas cuabras de nuestros proveedores y empresas prestadoras de servicio de tejeduría y tintorería. Tenemos un maquina revisadora de tela, bascula y un Renault Kangoo con capacidad de carga de 500 kls.

La bodega cuenta con energía a 110 y 240 voltios.

Las oficinas del gerente , asistente de gerencia y contabilidad, asi como un show room dedicado para las ventas locales y la atención de los clientes internacionales.

Las oficinas están dotadas con internet wi-fi, computadores, impresoras, escáner y muebles de oficina.

Nuestra capacidad de producción, almacenaje y despacho actual es de 15 toneladas/mes, y pretendemos ampliarnos a 40 toneladas/mes.

6.3.1 Requerimientos de servicios

EMPRESA	SERVICIO	COSTO
Suramericana de seguros	Seguro de la instalación y mercancía	200.000
EPM Y UNE	Servicio de agua, luz, energía, internet	200.000

6.3.2 Requerimiento del personal

CARGO	PERFIL	SALARIO	PARAFISCALES
Gerente general	Comercializador internacional con larga experiencia en el sector textil.	1'000.000	232.000
	Con tarjeta		

Inversiones TEXUMA S.A.S

Contador	profesional, mas de 5 años de experiencia y especialidad en aduana.	800.000	232.000
Asistente	Comercializadora internacional	800.000	232.000
Aux. contable	Estudiante o graduado en contaduría para adquirir experiencia	800.000	232.000
Almacenista	Con experiencia en logística y organización de bodega y almacenamiento de telas.	800.000	232.000

Descripción salario de un trabajador. Ver anexo N° 3

Inversiones TEXUMA S.A.S

6.4 Programa de administración

Actividades operativas

FASES	ACTIVIDADES	FECHA		DURACION	ASIGNADO
		INICIO	FINAL		
FASE I PROVEEDORES	ANÁLISIS PROVEEDORES	ene-20	ene-20	30 dias	Asistente
	ELECCIÓN PROVEEDORES	feb-21	mar-21	30 dias	gerente
	ESTUDIO DEL MERCADO	feb-29	mar-14	15 dias	Asistente y gerente
FASE II EVALUACION DEL PROYECTO	ESTUDIO TÉCNICO	mar-14	abr-18	15 dias	Asistente y gerente
	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	abr-18	may-02	14 dias	Asistente y gerente
	ESTUDIO LEGAL	may-02	may-16	14 dias	Asistente y gerente
	ESTUDIO FINANCIERO	may-16	may-30	14 dias	Asistente y gerente
	EVALUACIÓN ECONOMICA PROY	may-30	jun-05	5 dias	Asistente y gerente
FASE III	COMPRA MATERIA PRIMA	jun-10	jun-11	1 dia	Asistente y gerente

Inversiones TEXUMA S.A.S

DESARROLLO	TERCERIZACION DE				Asistente y
MUESTRAS	TEJEDURIA	jun-12	jun-20	8 días	gerente
	TERCERIZACION DE				Asistente y
	TINTORERIA	jun-21	jun-29	8 días	gerente
					Asistente y
FASE IV	MERCADEO NACIONAL	jul-01	sep-30	60 dias	gerente
FASE V	PARTICIPACION EN FERIA	sep-21	sep-23	3 días	Gerente
INVESTIGACIÓN					
DEL MERCADO	LLAMAR, MAILS, MUESTRAS	sep-27	nov-30	4 días	Asistente
FASE VI	SOLICITUD CITAS	ene-20	feb-20	30 dias	Asistente
SEGUNDO					
CONTACTO					
CLIENTE	VIAJE ECUADOR	mar-04	mar-09	6 días	Gerente
					Asistente y
FASE VII	PRIMERA EXPORTACIÓN	abr-01	abr-10	10 dias	gerente

Ver anexo 5. Diagrama gantt

7. ASPECTOS LEGALES*7.1 Tipo de organización empresarial*

Con la expedición de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, se crea en Colombia las SAS – Sociedades por Acciones Simplificadas.

Definición y constitución:

El artículo 1 ya define que las SAS podrán ser constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas y ésta normativa, en concordancia con el inciso segundo del artículo 46, es la que le da permanencia en la legislación mercantil colombiana a las sociedades unipersonales pero bajo esta ley y no como fueron creadas en la ley de emprendimiento, artículo 22 de la Ley 1014 de 2.006. Esto es, que no se les aplicará la legislación vigente a las empresas unipersonales de donde deviene su nombre.

Lo anterior significa que una persona natural se podrá constituir en sociedad por acciones simplificada, con los beneficios de la ley de emprendimiento pero con las formalidades y efectos de las SAS, igual puede suceder con una persona jurídica; es decir ya no se les dará el tratamiento establecido en la Ley 222 de 1995 y por tanto se asimilarán a sociedades anónimas y no a limitadas.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Responsabilidades:

Este tipo de sociedad se puede constituir mediante documento privado, pero si para su constitución se involucran activos que requieren de transferencia mediante escritura pública entonces deberá hacerse por escritura pública. Si se realiza con documento privado, éste requerirá de una autenticación antes de ser registrado en la Cámara de Comercio.

Si es documento privado o público no es inscrito en la Cámara de Comercio se entenderá, que si son varias personas las constituyentes, es una sociedad de hecho y, si es una persona se la asumirá como una persona natural y las responsabilidades se asumirán como tal. Es decir no basta con la simple constitución sino que deberá registrarse en la Cámara de Comercio.

Control:

Aquí se entrega a las Cámaras de Comercio una función de control de formalidades legales establecidas, que básicamente será la misma que ejercen en la actualidad antes de proceder al registro de las sociedades o personas naturales como comerciantes.

Suscripción y pago de capital:

Para constituir este tipo de sociedad no se requiere de los mínimos señalados en el estatuto mercantil en cuanto a la suscripción no inferior al 50% del capital autorizado y el pago de la tercera parte de lo suscrito. Las acciones se podrán

Inversiones TEXUMA S.A.S

pagar en un máximo de dos años. Queda a libertad de los socios establecer porcentajes mínimos o máximos para suscripción y pagos.

Revisoría fiscal:

De especial interés es lo que la ley hace con esta figura, puesto que textualmente dice: “En caso de que por exigencia de la ley se tenga que proveer el cargo de revisor fiscal, la persona que ocupe dicho cargo deberá ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente”.

De otra parte el segundo inciso del artículo 28 de esta ley que trata de revisoría fiscal señala que: “En todo caso las utilidades se justificarán en estados financieros dictaminados por un Contador Público independiente”. En virtud de una primera interpretación teleológica se debería entender que cuando se habla de utilidades se refiere a resultados, puesto que sólo se dictaminarían estados financieros de sociedades por acciones simplificadas que reflejen utilidades y, qué pasaría con aquellos que presenten pérdidas.

Ventajas:

Algunas de las ventajas de las sociedades por acciones simplificadas son:

- Al constituir la empresa, sus propietarios podrán ahorrar tiempo y dinero dado que pueden hacerlo a través de un documento privado. Esto también aplica a la reforma de estatutos durante el desarrollo de la actividad económica que desempeña la empresa.

Inversiones TEXUMA S.A.S

- Otro punto destacable consiste en que los empresarios pueden beneficiarse de la limitación de la responsabilidad sin tener que acudir a la estructura de la sociedad anónima: por ejemplo, la SAS no obliga al empresario a crear ciertos órganos, como la junta directiva, o a cumplir con otros requisitos, como la pluralidad de socios.

- Además, el modelo da libertad para crear diversas clases y series de acciones, como son las acciones ordinarias; con dividendo preferencial y sin derecho a voto; con voto múltiple; privilegiadas; con dividendo fijo; o con acciones de pago. De este modo, los empresarios aumentan sus posibilidades de acceder a capital a través de los socios de la empresa. Una sociedad anónima simplificada es más fácil de gobernar, en la medida en que permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.

- El pago de los aportes de los socios de la compañía puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo para iniciar. Este aspecto facilita su constitución y da un crédito de dos años para que los socios consigan el capital necesario para pagar sus acciones.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

La empresa al ya estar constituida cuenta con una documentación ya establecida: RUT, cámara de comercio, declaraciones de renta, de IVA, entre otros documentos contables y de empresa.

Inversiones TEXUMA S.A.S**8. ASPECTOS FINANCIEROS**

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Tabla IX Aporte de capital hecho por socios.

Socio	Aporte	porcentaje	fecha
JOHN ALEJANDRO GARCIA BOTERO	30,000,000	100%	JUNIO 1 DE 2012

8.1.2 TABLA X Créditos y Préstamos Bancarios

CREDITO/TASA	ENTIDAD	MONTO	FECHA DESEMBOLSO
LINEA ESPECIAL BANCOLDEX 1,1%	BANCO DE BOGOTA	36,000,000	DICIEMBRE 15 DE 2011
CREDITO CAPITAL DE TRABAJO 1,4%	BANCOLOMBIA	45,000,000	JUNIO 1 DE 2012
TARJETA DE	BANCODE	9,000,000	DICIEMBRE 15 DE

Inversiones TEXUMA S.A.S

CREDITO 1,7%	BOGOTA		2011
--------------	--------	--	------

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 TABLA XI Ingresos Propios del Negocio.

Flujo de Caja	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ingresos por ventas	\$ 103,3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3	\$103.3

Ingresos extraídos del flujo de caja de las ventas durante el primer periodo del simulador

Financiero. (En millones de pesos)

Inversiones TEXLIMA S.A.S

8.2.1.2 TABLA XII Otros Ingresos

Por ventas de remanentes y sobrantes de la producción (cajas y orillos de tela en kls.) en miles de pesos

Remanentes	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes10	Mes11	Mes12
Ingresos por venta	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Inversiones en activos fijos:

La empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S ya contaba con los activos fijos necesarios para dar vía al proyecto. El incremento en activos fijos se incrementan con la compra de maquinaria en el año 2 y equipos de computo y transporté en el año 3, para los gastos operativos el 3% según el aumento del IPC, los activos fijos lo calculamos en el ahorro programado para nuevas inversiones del 20%.

Inversiones	Monto año 1	incremento año	Incremento año
--------------------	--------------------	-----------------------	-----------------------

Inversiones TEXUMA S.A.S

		2	3
Activos fijos	\$26,900,000	\$96,900,000	\$120,000,000
Gastos Preoperativos	\$61,780,800	\$63,634,000	\$65,700,000
Capital de trabajo	\$30,000,000	\$36,000,000	\$43,200,000

8.2.2.2 Costos

Costos variables	Año 1	Año 2	Año 3
Materia prima	\$588,000,000	\$1,764,000,000	\$1,764,000,000 o mas

Costos fijos	Año1	Año2	Año 3
<i>acabados</i>	<i>\$420,000,000</i>	<i>\$1,260,000,000</i>	<i>1,260,000,000 o mas</i>
<i>seguros</i>	<i>\$2,400,000</i>	<i>\$5,000,000</i>	<i>\$5,000,000 o i</i>

8.2.2.3 Gastos

Inversiones TEXUMA S.A.SGastos Administrativos y legales

Gastos admón. Y legales	Año1	Año2	Año 3
Salarios	\$61,780,000	\$63,634,000	\$65,700,000
Arriendos	\$24,000,000	\$24,000,000	\$24,000,000
Impuestos	\$21,225,600	\$57,024,000	\$57,024,000 o mas
Servicios públicos	\$2,400,000	\$3,000,000	3,600,000
Parafiscales	\$17,916,200	\$18,453,860	\$19,053,000

Inversiones TEXUMA S.A.SGastos Distribución y Ventas

Gastos de distribución. Y ventas	Año 1	Año 2	Año 3
Viajes y Gastos de representación	\$ 2,000,000	\$5,000,000	\$8,000,000
Ferías internacionales	\$7,200,000	\$14,000,000	\$20,000,000
Contenedores y empaques	\$26,000,000	\$56,000,000	\$56,000,000 o mas
Transporte interno\$	\$14,400,000	\$28,800,000	\$56,000,000 o mas

Inversiones TEXUMA S.A.SGastos Amortización de diferidos

Al respecto, la Ley del Impuesto Sobre la Renta dice:

LISR Artículo 43.- Los por cientos máximos autorizados tratándose de gastos y cargos diferidos, así como para las erogaciones realizadas en períodos preoperativos son los siguientes:

II.- 10% para erogaciones realizadas en períodos preoperativos.

En resumen: la amortización contable puede ser mayor a la fiscal, ello depende de la estimación que se determine sobre el beneficio de los gastos preoperativos. La fiscal es el 10% anual.

Cibergrafía: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com/2011/10/amortizacion-de-los-gastos.html>

Gasto	Amortización año1	Amortización año 2	Amortización año 3	Amortización año 4	Amortización año 5
Gastos preoperativos	\$6,178,080	\$6,363,400	\$6,570,000	\$6,767,100	\$6,970,113

Inversiones TEXUMA S.A.S

8.2.2.4 TABLA XIII Gastos Financieros

Amortización para Pago Mensual: **\$2,285,408.47** sobre 60 meses por un monto de \$90,000,000

Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligación
1	\$1,350,000.00	\$935,408.47	\$89,064,591.53
2	\$1,335,968.87	\$949,439.60	\$88,115,151.94
3	\$1,321,727.28	\$963,681.19	\$87,151,470.75
4	\$1,307,272.06	\$978,136.41	\$86,173,334.34
5	\$1,292,600.02	\$992,808.45	\$85,180,525.89
6	\$1,277,707.89	\$1,007,700.58	\$84,172,825.31
7	\$1,262,592.38	\$1,022,816.09	\$83,150,009.22
8	\$1,247,250.14	\$1,038,158.33	\$82,111,850.89
9	\$1,231,677.76	\$1,053,730.71	\$81,058,120.18
10	\$1,215,871.80	\$1,069,536.67	\$79,988,583.52
11	\$1,199,828.75	\$1,085,579.72	\$78,903,003.80

Inversiones TEXUMA S.A.S

12	\$1,183,545.06	\$1,101,863.41	\$77,801,140.39
Totales para el año 1			
Se pagará \$27,424,901.62 por la obligación en el año 1 \$15,226,042.01 se irán a INTERESES \$12,198,859.61 se abonara a la OBLIGACIÓN			
Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligación
13	\$1,167,017.11	\$1,118,391.36	\$76,682,749.03
14	\$1,150,241.24	\$1,135,167.23	\$75,547,581.79
15	\$1,133,213.73	\$1,152,194.74	\$74,395,387.05
16	\$1,115,930.81	\$1,169,477.66	\$73,225,909.39
17	\$1,098,388.64	\$1,187,019.83	\$72,038,889.56
18	\$1,080,583.34	\$1,204,825.13	\$70,834,064.44
19	\$1,062,510.97	\$1,222,897.50	\$69,611,166.93
20	\$1,044,167.50	\$1,241,240.96	\$68,369,925.97
21	\$1,025,548.89	\$1,259,859.58	\$67,110,066.39
22	\$1,006,651.00	\$1,278,757.47	\$65,831,308.92
23	\$987,469.63	\$1,297,938.83	\$64,533,370.08

Inversiones TEXUMA S.A.S

24	\$968,000.55	\$1,317,407.92	\$63,215,962.17
Totales para el año 2			
Se pagará \$27,424,901.62 por la obligación en el año 2 \$12,839,723.40 se irán a INTERESES \$14,585,178.22 se abonara a la OBLIGACIÓN			
Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligación
25	\$948,239.43	\$1,337,169.04	\$61,878,793.13
26	\$928,181.90	\$1,357,226.57	\$60,521,566.56
27	\$907,823.50	\$1,377,584.97	\$59,143,981.59
28	\$887,159.72	\$1,398,248.74	\$57,745,732.84
29	\$866,185.99	\$1,419,222.48	\$56,326,510.37
30	\$844,897.66	\$1,440,510.81	\$54,885,999.56
31	\$823,289.99	\$1,462,118.48	\$53,423,881.08
32	\$801,358.22	\$1,484,050.25	\$51,939,830.83
33	\$779,097.46	\$1,506,311.01	\$50,433,519.82
34	\$756,502.80	\$1,528,905.67	\$48,904,614.15
35	\$733,569.21	\$1,551,839.26	\$47,352,774.90

Inversiones TEXUMA S.A.S

36	\$710,291.62	\$1,575,116.85	\$45,777,658.05
Totales para el año 3			
Se pagará \$27,424,901.62 por su obligación en el año 3 \$9,986,597.50 se irán a INTERESES \$17,438,304.12 se abonara a la OBLIGACIÓN			
Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligación
37	\$686,664.87	\$1,598,743.60	\$44,178,914.45
38	\$662,683.72	\$1,622,724.75	\$42,556,189.70
39	\$638,342.85	\$1,647,065.62	\$40,909,124.08
40	\$613,636.86	\$1,671,771.61	\$39,237,352.47
41	\$588,560.29	\$1,696,848.18	\$37,540,504.29
42	\$563,107.56	\$1,722,300.90	\$35,818,203.39
43	\$537,273.05	\$1,748,135.42	\$34,070,067.97
44	\$511,051.02	\$1,774,357.45	\$32,295,710.52
45	\$484,435.66	\$1,800,972.81	\$30,494,737.71
46	\$457,421.07	\$1,827,987.40	\$28,666,750.31
47	\$430,001.25	\$1,855,407.21	\$26,811,343.09

Inversiones TEXUMA S.A.S

48	\$402,170.15	\$1,883,238.32	\$24,928,104.77
Totales para el año 4			
Se pagará \$27,424,901.62 por su obligación en el año 4 \$6,575,348.34 se irán a INTERESES \$20,849,553.28 se abonara a la OBLIGACIÓN			
Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligación
49	\$373,921.57	\$1,911,486.90	\$23,016,617.87
50	\$345,249.27	\$1,940,159.20	\$21,076,458.67
51	\$316,146.88	\$1,969,261.59	\$19,107,197.08
52	\$286,607.96	\$1,998,800.51	\$17,108,396.57
53	\$256,625.95	\$2,028,782.52	\$15,079,614.05
54	\$226,194.21	\$2,059,214.26	\$13,020,399.79
55	\$195,306.00	\$2,090,102.47	\$10,930,297.32
56	\$163,954.46	\$2,121,454.01	\$8,808,843.31
57	\$132,132.65	\$2,153,275.82	\$6,655,567.50
58	\$99,833.51	\$2,185,574.96	\$4,469,992.54
59	\$67,049.89	\$2,218,358.58	\$2,251,633.96

Inversiones TEXUMA S.A.S

60	\$33,774.51	\$2,251,633.96	\$-0.00	
Totales para el año 5				
	Se pagará \$27,424,901.62 por su obligación en el año 5 \$2,496,796.85 se irán a INTERESES \$24,928,104.77 se abonara a la OBLIGACIÓN			

Inversiones TEXLIMA S.A.S

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

VER ANEXO 4

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

INVERSIONES TEXLIMA SAS				
ESTADO DE RESULTADOS				
JUNIO 31 DE 2.012				
VENTAS NETAS				113.333.33 3
DEVLUCIONES Y DESCUENTOS			0	
INGRESOS NETOS				113.333.33 3
COSTO DE LA MERCANCIA.			70.380.0 00	
UTILIDAD BRUTA				42.953.333

Inversiones TEXUMA S.A.S

GASTOS				
ADMON				6.686.667
VENTAS				27.880.000
TOTAL GASTOS				34.566.667
OTROS EGRESOS FROS, PERDIDAS ETC		4.503.867		
RESULTADO DEL PERIODO			3.882.80 0	
RESULTADO NETO				3.882.800
_____	_____	DOLLY		
_____	_____	ZAPATA		
_____	_____	GALLO		
J.ALEJANDRO GARCIA BOTERO	DOLLY ZAPATA GALLO			
C.C.		TP 47514-T		

Inversiones TEXLIMA S.A.S**8.3.3 Balance General**

INVERSIONES TEXTLIMA SAS			
NIT. 900,385,795-3			
BALANCE GENERAL			
JUNIO 31 DE 2.012			
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja Y bancos	30,000,000	Proveedores	65.490.667
Cuentas por cobrar clientes	0	Acreedores varios	7.664.354
Anticipos	0	Obligaciones Laborales	1.467.632
Inventarios	0	Impuestos	626.354
Total Activos Corrientes	<u>30.000.000</u>	Total Pasivos Corrientes	<u>75.249.007</u>
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS A LARGO	
		PLAZO	
Estanteria y eq. Exhibicion	13.100.000		
Muebles y enseres,	9.304.000	FINANCIERAS	90.000.000
Eq.computo	5.800.000	SOCIO	0
Dpreciacion acumulada	-1.307.000		

Inversiones TEXUMA S.A.S

		TOTAL PASIVOS	165.249.007
Total Activos Fijos	<u>26.897.000</u>	PATRIMONIO	
		Capital suscrito y pagado	30.000.000
		Utilidad de periodos ant.	0
		Utilidad del periodo	0
TOTAL ACTIVOS	<u><u>56.897.000</u></u>	TOTAL PATRIMONIO	<u>30.000.000</u>
		TOTAL PASIVO +	
		PATRIMONIO	<u>195.249.007</u>
		DOLLY ZAPATA GALLO	
J.ALEJANDRO GARCIA			
BOTERO		DOLLY ZAPATA GALLO	
C.C.		TP 47514-T	

Inversiones TEXUMA S.A.S

8.4.1 Valor Presente Neto

\$-99,724,864

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

5,62%

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

INDICADOR	MES 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Razón corriente	0.39%	1.26%		
Razón acida	0.39%	1.26%		
Rentabilidad del patrimonio	25.20%	28.07%		
Rendimiento bruto en ventas				
Rentabilidad de la inversión				
Endeudamiento total	2,90%	0.95%		

Inversiones TEXUMA S.A.S

Cobertura de activo fijo	1.98%	0.95%		
---------------------------------	--------------	--------------	--	--

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Variación del 10% en las ventas:

VPN: 116.964.304

TIR: 15.64%

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Variación del 15% en el precio:

VPN: 95.023.055

TIR: 8,88%

9. Consideraciones finales

Inversiones TEXLIMA S.A.S

Como se evalúa el proyecto ofrece todas las características que exige un Plan de Negocios como documento de apoyo a tener en cuenta para el montaje de un nuevo proyecto de trabajo.

Se presenta un atractivo en materia económica y financiera, el proyecto es bastante viable en cuanto al sector que se pretende atacar, toda vez que este el sector textilero viene creciendo a un importante ritmo, situación que pretende ser aprovechada por la empresa INVERSIONES TEXLIMA S.A.S

Adicionalmente, es de considerar que la empresa tiene proyectado trabajar con base a este para realizar su primera exportación de tela a la ciudad de Guayaquil-Ecuador

CIBERGRAFIA:

http://www.magnumlogistics.com.co/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=37&Itemid=60 febrero 12,2012

www.proexport.com febrero 12,2012

www.banrep.com.co febrero 13,2012

www.icesi.com.co febrero 14,2012

Ministerio de Industrias y Productividad. [www.micip.gov.ec] febrero 15, 2012

Superintendencia de Compañías de Ecuador. [www.supercias.gov.ec] febrero 18, 2012

Superintendencia de Bancos de Ecuador. [www.superban.gov.ec] marzo 22,2012

Invest Ecuador. [www.investecuador.ec] febrero 18,2012

Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec] marzo 19,2012

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). [www.inec.gov.ec] abril 13,2012

Inversiones TEXUMA S.A.S

Aduanas del Ecuador. *Arancel Nacional Integrado*. Abril 12,2012

[<http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>] abril 18,2012

Fondo Monetario Internacional (FMI). *World Economic Outlook Database List*.

[<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>] abril 18,2012

Organización de las Naciones Unidas. *Databases*.

[<http://www.un.org/en/databases/>] abril 21,2012

Organización Mundial de Comercio. *Statistics*.

[http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm] abril 25,2012

Central Intelligence Agency (CIA). *The World Factbook*. marzo 17, 2012

[<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>] marzo 19, 2012

Asociación Industriales Textiles del Ecuador. [www.aite.com.ec] marzo 20, 2012,
marzo 14, 2012

Glosario

Tejido de Punto: Productos obtenidos mediante costura por cadeneta en los que las mallas estén constituidas por hilados textiles

Bucle: Tejido de aspecto abotonado obtenido con hilos de fantasía formando bucles, que se emplea para vestidos y abrigos. Los hilos “bouclé” se emplean también para los géneros de punto

Acabado: Término general para todos los métodos tecnológicos para el refinado de las telas de piel fijada, cuyo objetivo es mejorar su apariencia, superficie, tacto, y otras propiedades/cualidades después de estar tejido. Un acabado puede ser permanente, no puede lavarse o puede tener un efecto de duración limitada. Podemos dividir los acabados en mecánicos (aplicados en condiciones de sequedad) y químicos (aplicados en condiciones de humedad). Los acabados básicos son: materia antiestática, tinte, prensadora, deslustre, fijación, acabado de fábrica, acabado foulé, gofrado, tela impermeable, acabado de cloqué químico, calandrado, acabado lacado, deslustre, acabado melton, mercerizado, acabado moaré, tejido incombustible, ropa resistente a los pliegues, materia sin fieltro, resistente al agua, tela que no se prepara, acabado anti-suciedad, impresión, tela resistente a las polillas, ramio, tejido de secado rápido, terminación de la tela, tela almidonada, acabado aterciopelado, acabado de tela de pelo.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Algodón: Fibra que se obtiene de la semilla del algodón. Cultivada desde el año 4000 a.C. en la India, esta planta se extendió a Egipto, Babilonia, China y Asia menor. La superficie de la fibra está cubierta de una piel fina pero fuerte. Cada fibra esta compuesta de 20 a 30 capas de celulosa, enrolladas en una serie de resortes naturales. La longitud es de 10 a 60 μm y su grosor de entre 12 y 40 μm .

Color: diseño de colores combinados para tela o para punto; normalmente está impreso pero también puede estar tejido (con la rotación de hilos de colores en el sistema de urdimbre y trama).

Confección: término colectivo para prendas fabricadas para un cliente desconocido en tallas graduadas que indican la talla. La ropa hecha a medida se divide en ropa de mujer, de hombre o de niño; hay mucha diferencia entre ligero y pesado.

De moda: término proveniente del francés que se refiere a las prendas de vestir que están en armonía y que gozan de gran popularidad en las tendencias del momento.

Tejeduría: la tejeduría es el conjunto de acciones cuya finalidad es obtener telas a partir de hilos naturales o sintéticos. El proceso de la *tejeduría* puede ser de dos tipos: artesanal e industrial.

Inversiones TEXUMA S.A.S

Tintorería: una tintorería es un establecimiento especializado en el cuidado y mantenimiento textil. Sus instalaciones están preparadas para limpiar, planchar y mantener las prendas. Las tintorerías pueden encargarse también (aunque no todas) de teñir prendas de ropa (de ahí su nombre).

Elastómero: Los elastómeros son aquellos polímeros que muestran un comportamiento elástico