

**ELABORACIÓN DE TRABAJO DE GRADO PLAN DE NEGOCIO**

**THE GOOD LIFE S.A.S**

**JUAN DIEGO ARDILA FLOREZ**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS**

**PRACTICAS PROFESIONALES**

**MEDELLIN**

**2013**

# THE GOOD LIFE S.A.S

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>1. RESUMEN DEL PROYECTO.....</b>	<b>6</b>
1.1 Nombre del proyecto.....	6
1.2 Información de los participantes.....	6
1.3 Resumen Ejecutivo del Proyecto.....	6
<b>2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR.....</b>	<b>7</b>
2.1 Composición del sector.....	7
2.2 Situación histórica del sector.....	7
2.3 Situación actual del sector.....	8
2.4 Perspectivas del sector.....	9
2.5 Conclusión General del análisis sectorial.....	9
<b>3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO .....</b>	<b>10</b>
3.1 Propósito del Plan de Negocios.....	10
3.2 Información General de la Futura Empresa (o la Empresa en Funcionamiento).....	11
3.3 Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa.....	11
3.4 Misión de la futura Empresa.....	12
3.5 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	12
3.6 Relación de los Bienes o Servicios.....	12
3.7 Ventaja Competitiva del Negocio.....	12
3.8 Justificación del Negocio.....	13
3.9 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la Empresa.....	13
3.10 Localización Geográfica de la Empresa.....	13
<b>4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>14</b>
4.1 Descripción del producto o servicio.....	14
4.1.1 Usos.....	14
4.1.2 Usuarios.....	15

4.1.3	Presentación.....	15
4.1.4	Composición.....	15
4.1.5	Características físicas.....	15
4.1.6	Sustitutos.....	15
4.1.7	Complementarios.....	15
4.2	Demanda.....	16
4.2.1	Comportamiento histórico.....	16
4.2.2	Situación actual: Distribución geográfica del mercado de consumo actual, Temporalidad (Estacionalidad), Políticas gubernamentales.....	16
4.2.3	Situación futura: Características de los usuarios potenciales, Distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo, Proyección de la demanda, Tabulación de datos de fuentes primarias.....	17
4.3	Oferta.....	17
4.3.1	Comportamiento histórico.....	17
4.3.2	Situación actual: Mercado del competidor, Plantas nacionales, existentes, Análisis de capacidad ociosa, Calidades, Producción interna, Tasas de crecimiento.....	18
4.3.3	Situación futura: Mercado del competidor, Perspectivas sobre plantas, nuevas nacionales, Proyección de la oferta (programa de producción).....	18
4.4	Precio.....	18
4.4.1	Análisis histórico y actual de precios.....	19
4.4.2	Elasticidad- precio demanda y elasticidad-precio oferta.....	19
4.4.3	Determinación de las principales variables para la definición del precio.....	20
4.4.4	Proyección de precios.....	21
4.5	Estrategia comercial.....	21
4.5.1	Canales de comercialización y distribución del producto.....	21
4.5.2	Descripción de los canales de distribución.....	21
4.5.3	Ventajas y desventajas de los canales empleados.....	22
4.5.4	Almacenamiento.....	22
4.5.5	Transporte: Descripción operativa de la trayectoria de comercialización propia y de la competencia.....	23

4.5.6 Publicidad y Promoción.....	23
4.5.7 Conclusión General del análisis de mercados.....	23
4.6 Plan de mercadeo.....	24
<b>5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS).....</b>	<b>25</b>
5.1 Producción.....	25
5.1.1 Descripción técnica del producto o servicio.....	25
5.1.2 Identificación y selección del proceso de producción.....	25
5.1.3 Inversiones en maquinaria y equipo.....	26
5.1.4 Descripción de materia prima, insumos y materiales.....	26
5.1.5 Requerimientos de Mano de Obra (Perfiles y Funciones).....	26
5.1.6 Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo.....	27
5.2 Localización.....	27
5.2.1 Factores de Localización.....	27
5.2.2 Métodos de evaluación.....	27
5.2.3 Macro localización.....	28
5.2.4 Micro localización.....	28
5.3 Capacidad de producción.....	29
5.3.1 Factores para la definición del Tamaño óptimo (mercado, tecnología, localización, inversiones, otros).....	29
5.3.2 Metodología para la definición del tamaño.....	29
5.3.3 Capacidad de producción óptima.....	29
5.4 Plan de producción.....	29
<b>6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....</b>	<b>30</b>
6.1 Procesos Administrativos.....	30
6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.....	30
6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros).....	30
6.1.3 Procesos de Logística (almacenamiento, transporte, manejo inventarios y otros).....	30
6.1.4 Procesos Propios y Externos.....	30

6.1.5 Estructura Organizacional (organigrama).....	30
6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones).....	31
6.1.7 Requerimientos de materiales.....	31
6.1.8 Requerimientos de tecnología.....	31
6.1.9 Requerimientos locativos e infraestructura.....	32
6.2 Aspectos legales.....	32
6.2.1 Tipo de organización empresarial.....	32
6.2.2 Documentación necesaria para la operación de la empresa.....	33
6.2.3 Costos asociados con asuntos Legales.....	34
<b>7. ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>34</b>
7.1 Estructura Financiera del Proyecto.....	34
7.2 Recursos Propios.....	34
7.3 Créditos y Préstamos Bancarios.....	34
7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto.....	35
7.5 Inversiones del Proyecto.....	35
7.5.1 Inversiones en Activos Fijos.....	35
7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos.....	36
7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo.....	36
7.5.4 Calendario de Inversiones.....	36
7.6 Costos y Gastos.....	36
7.6.1 Costos Variables.....	37
7.6.2 Costos Fijos.....	37
7.6.3 Gastos Administrativos y Legales.....	38
7.7 Flujo de Caja, Estados Financieros Proyectados, Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado y Balance General Proyectado.....	39,40

## **1. RESUMEN DEL PROYECTO**

### 1.1. Nombre del proyecto

The Good Life (la buena vida)

### 1.2. Información de los participantes

Juan Diego Ardila Flórez, estudiante de sexto semestre de la Tecnología en Administración y Finanzas, se desempeñará como dueño y administrador del local comercial de ropa y accesorios.

En los dos años anteriores ha venido trabajando en las confecciones, produciendo todo tipo de prendas de dama y de hombre por medio de terceros, además de la distribución de mercancía que consigue con proveedores que importan de la china, panamá y otros países.

Juan Diego visualiza, tras su acercamiento al mundo de la confección y la comercialización de prendas de vestir, pudo visualizar un nicho hacia unas marcas específicas importadas y comenzó a tener la idea de comercializar de forma legal todo tipo de prendas de vestir, teniendo un local como punto de referencia para los clientes.

### **1.3. Resumen Ejecutivo del Proyecto**

El proyecto busca evaluar la creación de una comercializadora de ropa para jóvenes y adultos. El diferenciador de esta comercializadora será la exclusividad, pues el cien por ciento de sus productos es ropa importada, de última moda, ofreciendo marcas de preferencia para un segmento identificado.

Los artículos importados a comercializar se encuentran en un amplio rango de productos como son: chaquetas, buzos, camisetas, sudaderas, gorras, correas, billeteras, blue Jean, entre otros, para hombres y mujeres jóvenes y adultos.

El objetivo al que quiere apuntar “**The Good Life**” es darle la posibilidad al cliente de adquirir productos de alta calidad, productos que son percibidos con alto valor por ser marcas importadas y satisfacer finalmente el concepto esnobista, el placer de acceder a un accesorio de marca exclusiva e internacional.

A través del desarrollo de este trabajo se podrá observar las variables diferenciadoras de esta propuesta, cuál será la política de adquisición de la mercancía, y la estrategia de venta que hace de “**The Good Life**” un plan de negocio viable para implementar.

## 2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR

### 2.1 Composición del sector

La empresa pertenece al sector terciario o de servicios ya que nos encargaremos de la comercialización de prendas de vestir mas no a la fabricación. Todos los productos serán importados y “**The Good Life**” se encargará únicamente de la comercialización. La empresa se suscribirá en el régimen simplificado no será la importadora, este servicio será prestado por otra compañía, que se encargará del proceso de legalización e importación.

### 2.2 Situación histórica del sector

En 1991, tras la apertura económica de Colombia, muchas empresas no se encontraban en condiciones de competir con las multinacionales que llegaban del exterior y carecían de los recursos, conocimientos y tecnificación para lograr nivelarse y revertir esta situación, lo que llevó al cierre de muchas empresas importadoras.

Al pasar los años, más claramente en 1997 se volvió a reactivar este mercado y se fortaleció el sector de las importaciones mostrando así que tenían cosas que mejorar para ser más competitivos en el sector.

Cada vez son más las empresas que se dedican a la importación de todo tipo de productos y mercancías por su variedad y sus costos bajos siendo un sector muy competitivo como se demuestra que en los años de 2009 y el 2010, las importaciones crecieron más de un 30% y a primer semestre de 2011 se registraba un crecimiento del 75% con respecto al mismo periodo en 2010 siendo cada vez mayor.

En línea:

El espectador, las importaciones colombianas crecieron en el 2010.

<http://www.elespectador.com/economia/articulo-251147-importaciones-colombianas-crecieron-237-2010>

Algunas de las cifras de las importaciones desde el 2008 hasta el 2010:

- Declaraciones de importación registradas por la Dian, durante 2008, las compras externas de Colombia se incrementaron 20,6%, comparadas con las realizadas en el mismo período de 2007, al pasar de US\$32.897 millones CIF a US\$39.668,8 millones CIF.

- En diciembre de 2009, las importaciones presentaron una disminución de 0,1% al pasar de US\$3.065,5 millones a US\$3.061,2 millones.
- En diciembre de 2010, las importaciones presentaron un aumento de 30,1% al pasar de 3.061,2 millones de dólares a 3.983,0 millones de dólares.

Los Tratados de Libre Comercio son acuerdos de carácter comercial bilateral o multilateral con una regulación flexible de intercambio de bienes y servicios, cuya finalidad es generar mayor nivel de desarrollo económico e incremento de los flujos comerciales e inversiones dentro y fuera de las fronteras estatales. Contando con beneficios y tratados como son:

- La aprobación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos representa una oportunidad de negocio para el sector, que lo llevará a un crecimiento y un potencial de desarrollo para todos los productos de la cadena.

En línea:

Pro-export Colombia, inversiones, inversiones en el sector textil y confecciones, 2012.  
<http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/textil-y-confeccion.html>

- El Acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN - Mercosur crea para Colombia oportunidades importantes de la economía y permite al país importar bienes de capital y materias primas e insumos a menores costos, generando incrementos de competitividad de la producción nacional.

### **2.3 Situación actual del sector**

En los últimos años las importaciones han venido en crecimiento debido a la globalización y que grandes multinacionales se trasladaron para países como china e india donde la mano de obra y los materiales son mucho más económicos, esto hizo que los precios de todo tipo de mercancía y productos bajara de una manera irrisoria, siendo positivo para los importadores.

En marzo de 2013, las importaciones colombianas disminuyeron 10,3% con relación a igual mes de 2012, al pasar de US\$5.001,5 millones CIF a US\$4.488,1 millones CIF. Durante los tres primeros meses del año 2013 las compras externas del país crecieron 1,0% con relación al primer trimestre de 2012, al pasar de US\$14.043,5 millones CIF a US\$14.186,5 millones CIF. El crecimiento de manufacturas y de combustibles y productos de las industrias extractivas, aportaron 1,5 puntos porcentuales a dicho resultado.

Del valor total de las importaciones declaradas durante el primer trimestre del año 2013, las manufacturas representaron el 76,3%, los combustibles y productos de industrias extractivas el 12,9%, los productos agropecuarios, alimentos y bebidas el 10,7%, y el restante 0,1%, lo



constituyeron productos de otros sectores. El 29,6% de las importaciones colombianas realizadas durante los tres primeros meses del año 2013 se originaron en Estados Unidos, 16,5% en China y 8,4% en México.

El decreto que estipula un arancel específico de 5 dólares sobre la importación de kilo de confección y par de zapatos y que comienza a regir mañana primero de marzo, no fue derogado por el Gobierno, como lo había sugerido el sector de comercio. Siendo solo para las importaciones que vengan de china ya que sus bajos costos hacían imposible la competencia justa con la industria local del país.

En línea:

Caracol noticias, economía, continua vigente el arancel para calzado y ropa, 2013. <http://www.caracol.com.co/noticias/economia/continua-vigente-el-arancel-para-importacion-de-calzado-y-textiles/20130228/nota/1850989.aspx>

A la vez, el presidente de la república de Colombia Juan Manuel Santos explicó que no se busca castigar de forma indebida e injusta a los importadores formales, quienes compran su materia prima y productos de acuerdo a las reglas del mercado nacional, y aclaró “a ellos se les reduce el arancel en un 5%, del 15% al 10%”.

En línea:

Marco trade news, mercados, Colombia anuncia nuevos aranceles a los importadores de textil y calzado.2013 <http://www.marco tradenews.com/mercados/18773/Colombia-anuncia-nuevos-aranceles-a-los-importadores-de-textil-y-calzado->

## **2.4 Perspectivas del sector**

La perspectiva del sector no es del todo fácil, situaciones bastante complicadas lo confirman: la apertura económica, la estructura misma del mercado, la producción doméstica, la competitividad en el sector y el incremento del dólar en su precio.

El Gobierno ha intervenido en varias ocasiones para mantener a flote y en formación una industria, un sector tan importante como ha sido el textil, confecciones, e importaciones de productos y mercancía el cual con el pasar de los años ha aprendido y se ha fortalecido.

Desde hace varios años ha venido en crecimiento las importaciones de ropa llegando todo tipo de mercancía desde países como china, panamá, estados unidos, abriendo nuevos mercados, siendo más dinámico y competitivo el sector.

Analizando desde el año 2011 las importaciones colombianas crecieron 13,1% frente a igual mes de 2010 y todo el año pasado las compras externas crecieron 34,4%, al pasar de 40.682,7 millones de dólares CIF (Costo, Seguro y Flete) a 54.674,8 millones CIF, dice el Dane. En el año

de 2012 En julio de 2012, las importaciones colombianas crecieron 13,0% con relación a igual mes de 2011, al pasar de US\$4.564,3 millones CIF a US\$5.159,7 millones CIF (costo, seguro y flete).

Los principales aumentos se registraron en las importaciones originarias de China, al pasar de US\$707,5 millones en julio de 2011 a US\$846,1 millones en julio de 2012, y las de Estados Unidos, que pasaron de US\$1.081,7 millones a US\$1.207,8 millones CIF. En marzo del 2013, por segundo mes consecutivo, las importaciones colombianas cayeron 10,3 por ciento respecto de igual mes del año pasado, al totalizar 4.488 millones de dólares, aunque para el primer trimestre lograron subir uno por ciento, hasta 10.823 millones. La reducción en las compras externas del país se debió principalmente a las disminuciones de 8,7 por ciento en las manufacturas y de 26,3 por ciento en el grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas.

En línea:

El espectador, economía, las importaciones crecen en el 2012.

<http://www.elespectador.com/economia/articulo-374671-importaciones-crecen-13-julio-de-2012-informo-el-dane>

Como podemos ver desde el 2011 las importaciones venían en aumento y se estaban trasladando el país de china debido a su auge en la fabricación de todo tipo de artículos, productos y mercancías a muy bajos costos debido a su mano de obra y materiales a bajos costos lo cual hizo que muchos importadores dejaran de comprar en estados unidos para trasladarse a la china, donde se estaba inundando el mercado con todo tipo de artículos a precios muy bajos pero el gobierno de Colombia intervino el mercado tomando cartas en el asunto ya que era desleal para la industria interna los cuales no tenían forma de competir contra estos precios tan bajos tomando la decisión de incrementar los aranceles lo cual muestra una disminución en las importaciones reflejando el impacto de este incremento, donde se trata de ayudar la industria interna haciéndola más competitiva pero a la misma vez afectando a los cientos de importadores.

También afectara de manera directa el incremento del dólar el cual viene en aumento y se prevé que seguirá en aumento en su precio según la más reciente encuesta elaborada por el centro de estudios económicos Fedesarrollo y la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), las expectativas que hay en el mercado frente a una posible recuperación en el precio del dólar son muy altas, este es un factor que siempre tendremos que tener muy en cuenta aunque es un poco inestable debemos buscar el mejor equilibrio en los precios para no ser muy afectados por el dólar.

En línea:

Portafolio, economía, importaciones en aumento

2011. <http://www.portafolio.co/economia/importaciones-colombia-marzo-2013>

## **2.5 Conclusión General del análisis sectorial.**

El sector de las importaciones ha tenido un gran incremento en los últimos años y un gran fortalecimiento debido a diferentes tratados que se han firmados con diferentes países.

Al ser las importaciones una competencia directa del sector textil, el camino de los importadores no ha sido fácil en términos de competencia ya que el gobierno trata de equilibrar los precios bajos de las mercancías que entran con impuestos y aranceles para que así sea la industria local más competitiva. Además las importaciones se ven afectadas por el precio del dólar el cual está con tendencia al aumento. El precio del dólar y el valor de los aranceles son las dos variables que afectan los niveles de importación y sobre las cuales se debe trabajar para el análisis financiero de este plan.

## **3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO**

### **3.1 Propósito del Plan de Negocios**

El propósito de este plan de negocios es estructurar un análisis de mercadeo, financiero y administrativo para la creación de una comercializadora de artículos importados relacionados con vestido y accesorios de hombre y mujer, centralizado en la constitución de un local comercial, el nombre de la marca será **“The Good Life”** haciendo alusión aquellos clientes que tiene como estilo de vida estar a la moda con marcas reconocidas a nivel internacional.

Con este plan se pretende conocer a profundidad los pilares del sector, sus componentes, variantes, contras y fortalezas para así ser más competitivo en el mercado ofreciendo un buen servicio de buena calidad y con un valor agregado para así sobresalir en el medio como una empresa comercializadora de ropa importada. Así mismo se pretende validar las bases legales para la constitución del establecimiento, ajustar el nicho o grupo de mercado hacia el cual **“The Good Life”** se va a dirigir.

### **3.2 Información General de la Futura Empresa (o la Empresa en Funcionamiento)**

El objetivo es crear una empresa comercializadora de artículos importados donde el canal para la venta será un local comercial en el municipio de Envigado, siendo este buen punto en términos de compradores potenciales para el estilo de ropa que se venderá.

El tipo de cliente al que se enfocará **“The Good Life”** son personas descomplicadas pero que quieren mantenerse bien vestidos, con un toque de elegancia y fundamentalmente identificando su vestuario con una marca de referencia.

Con “**The Good Life**” los clientes podrán encontrar sus marcas preferidas, de buena calidad y con un buen servicio. Por medio de un local ambientado especialmente para que el espacio refleje un ambiente que invite a los usuarios a llevar una buena vida, enfocada en el placer de vestirse bien y a la moda.

### **3.3 Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa.**

Como socio fundador de “**The Good Life**” vengo confeccionando mercancía, toda con procesos maquilados. Donde la forma de venta es directamente a otros comercializadores de ropa, en un rol más de proveedor – fabricante.

El conocimiento del modelo de producción, proceso de venta y vivencia directa en la comercialización de ropa ha permitido identificar una gran oportunidad de negocio en la importación de ropa y accesorios de vestuario.

En todo este proceso se identificó el municipio de Envigado como un nicho de mercado interesante de acuerdo a su estilo de consumo. Así mismo, con todos los elementos y facilidades que traen los tratados de libre comercio anteriormente planteados, se hace más factible la comercialización de este tipo de productos con oportunidad de amplia generación de margen y diferenciación.

### **3.4 Misión de la futura Empresa**

“**The Good Life**” es una empresa que satisface las necesidades de sus clientes, aquellos que tienen la necesidad de sentirse a la moda con marcas identificadas, respondiendo a sus necesidades de moda, calidad y precio.

Nuestra misión se enfoca en nuestros clientes y lo importante que es para ellos sentirse bien disfrutando una prenda reconocida a nivel mundial, que represente nuestra imagen de buena vida y placer.

### **3.5 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo**

Objetivo a corto plazo: creación de una empresa comercializadora con venta por canal directo, un local comercial el municipio de Envigado.

Objetivo mediano plazo: creación de una marca propia basados en conocimientos de mercado, diseños exclusivos y ampliar el canal de venta a terceros.

Objetivo de largo plazo: La proyección de la empresa es la creación de otros tres locales comerciales más; el primero en el sector del diamante, en el barrio el Estadio del municipio de Medellín, el segundo en el sector del centro de Medellín, y el tercero en el sector de Itagüí, en el centro de la moda, tratando de abarcar todos los puntos importantes de la ropa llegando a todo tipo de clientes satisfaciendo las necesidades, creando una gran empresa importadora de prendas de vestir.

### 3.6 Relación de los Bienes o Servicios

mercancia que comercializara the good life			
articulo para hombre	precio	articulo para dama	precio
camisas	50.000 a 60.000	vestidos	50.000 a 80.000
camisetas	60.000 a 90.000	blusas	40.000 a 65.00
gorras	110.000 a 130.000	gorras	110.000 a 130.000
busos	110.000 a 130.000	busos	110.000 a 130.000
blue jean	80.000 a 100.000	blue jean	80.000 a 100.00
chaquetas	160.000 a 220.000	chaquetas	120.000 a 260.000
conjuntos deportivos	80.000 a 140.000	conjuntos deportivos	80.000 a 140.000
sudaderas	45.000 a 80.00	sudaderas	45.000 a 80.000
pantalonetas	30.000 50.000	tennis	140.000 a 230.000
tennis	140.000 a 230.000	chanclas	40.000 a 80.000
chanclas	70.000 a 110.000	camisetas	40.000 a 60.000
maletines	70.000 a 160.000	bolsos	60.000 a 120.000
billetteras	30.000 a 60.000	billetteras	30.000 a 70.000
correas	30.000 a 60.000	correas	30.000 a 50.000

### 3.7 Ventaja Competitiva del Negocio

Una de las ventajas es que “**The Good Life**” es que los clientes encontraran ropa de marca a bajos precios satisfaciendo sus necesidades y complementando sus estilos de vida, volviéndose un factor de importante para la realización de sus actividades diarias y de rutina brindándoles comodidad, calidad y bajos precios adquiriendo ropa de sus marcas preferidas. Además de que tendrán garantía de la originalidad de sus prendas y de su exclusividad.

Además, la empresa facilitará un medio de pago donde el cliente hace el pedido de la mercancía a importar abonando el 50% del precio del artículo y cancelando el valor restante contra entrega del producto.

Otra ventaja es que el cliente podrá ver parte de la mercancía que ofrece la empresa en medios virtuales como las redes sociales: Facebook, Twitter, entre otras; lo que facilitará y agilizará la compra de los artículos.

#### Justificación del Negocio

El negocio se justifica en la oportunidad que genera el mercado para la comercialización de ropa importada. Así mismo, con la experiencia previa del dueño Juan Diego Ardila de fabricación y venta de vestuario, se identifican necesidades de los clientes relacionadas con el gusto por ropa cómoda, pero elegante, identificando marcas de referencia a nivel internacional.

También es necesario tener un punto de referencia y canal de venta directa, por esta razón se levantará un local comercial, que hable con el concepto de la marca **“The Good Life”**.

Finalmente, el negocio se justifica en las oportunidades de mercado que da el sector de compra de estos artículos al por mayor, su facilidad en procesos de importación y su relación precio beneficio percibido del cliente. Lo que generaría en teoría un margen de rentabilidad por artículo vendido a **“The Good Life”**. Oportunidad de mercado:

- Es una zona de interés del comprador en la cual hay una alta probabilidad de que una empresa pueda actuar rentablemente satisfaciendo esa necesidad del cliente por adquirir prendas de vestir de marcas importadas encontrando una demanda en crecimiento por estas prendas identificando un nicho en el sector de envigado.

### **3.8 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la Empresa**

The Good Life pertenece al sector terciario pues únicamente será comercializadora de prendas de vestir perteneciendo al régimen simplificado. El proceso de importación será tercerizado. Según el código industrial internacional uniforme la empresa tendrá el dígito 5233 comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluyendo artículos de piel).

En línea:

Banco de la república, código industrial internacional uniforme.

<http://quimbaya.banrep.gov.co/servicios/saf2/BRCodigosCIU.html>

### **3.9 Localización Geográfica de la Empresa**

El local comercial estará ubicado en el municipio de envigado cerca del parque principal.

## **4. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **4.1 Descripción del producto o servicio**

Se comercializaran prendas de vestir y accesorios para hombres y mujeres como son: gorras, camisas, camisetas, blue jean, sudaderas, billeteras, correas, vestidos, conjuntos deportivos, chaquetas, buzos, etc.

#### **4.1.1 Usos**

Para vestir representando y complementando una moda, una forma de vivir y de sentirse bien sirviendo para el uso diario en diferentes tipos de actividades.

#### **4.1.2 Usuarios**

Jóvenes y adultos, hombres y mujeres de diferentes tipos de edad.

#### **4.1.3 Presentación**

La ropa estará expuesta a nuestros clientes en el local comercial de la mejor manera posible, tratando de llamar la atención de nuestros consumidores, manejando una buena exposición de nuestras diferentes marcas.

#### **4.1.4 Composición**

Las prendas de vestir que comercializara “**The Good Life**” en su mayoría están compuestas principalmente por algodón, con un pequeño porcentaje de poliéster donde prima la calidad.

#### **4.1.5 Características físicas**

Son prendas de vestir para jóvenes y adultos, para todo tipo de actividad diaria donde se manejara un tipo de marcas internacionales de buena calidad a buenos precios tratando de complementar el estilo de vida de cada uno de los clientes “**The Good Life**” donde encontraran ropa de moda.

#### 4.1.6 Sustitutos

Los sustitutos de las prendas de vestir, son otras marcas diferentes, tal vez, más económicas. Las confecciones locales, en muchos casos, copias de los productos de importación, también representan un sustituto de la mercancía ofrecida por “**The Good Life**”.

#### 4.1.7 Complementarios

Los complementos más cotidianos o más importantes son otras prendas de vestir como lo serían; las gorras, guantes, bolsos, manillas y todo tipo de accesorios para hombre y mujer dando un toque final a la pinta o vestimenta de nuestros clientes los cuales también deben de reflejar una moda un estilo que vaya a la mano de nuestras prendas de vestir siendo parte fundamental de la vestimenta los cuales agregan un valor adicional ya que nuestros clientes encontraran todo lo necesario en un solo lugar.

### 4.2 Demanda

#### 4.2.1 Comportamiento histórico

En los últimos años, la situación de incertidumbre de los mercados internacionales, producto del debilitamiento de la economía de las grandes potencias, ha generado un escenario positivo para las importaciones en Colombia. Por otra parte, al interior del país, la entrada de flujos importantes de divisas por concepto de inversión extranjera, han fortalecido al peso con respecto al dólar, lo que también favorece la compra de productos en el exterior para los consumidores y empresarios Colombianos. Por lo anterior, se ha visto un aumento significativo en el volumen de ingreso al país de prendas de vestir americanas, las cuales, posibilitan la creación de empresas como “**The Good Life**”, la cual, puede comenzar a darse a conocer en el mercado, aprovechando el beneficio que obtiene de las condiciones económicas actuales.

Por otra parte, existe una gran demanda en Colombia de prendas de vestir, lo que convierte a este sector de la economía, en uno de los impulsores más grandes que hay en el país de manera histórica. Medellín es un punto donde se encuentra o se reúnen todo tipo de prendas de vestir de todo el país, convirtiendo a esta ciudad en la capital de la moda en Colombia, ofreciendo un gran mercado para este sector siendo un muy buen punto de apertura, debido a que miles de personas de todo el país vienen a comprar todo tipo de productos siendo muy amplio y basto el mercado, el cual, va en un incremento acelerado.



#### 4.2.2 Situación actual:

Específicamente hablando de las marcas que manejará “**The Good Life**”, hay un incremento actual en sus importaciones, ya que están en auge entre los jóvenes y adultos de Medellín, habiendo cada vez más demanda siendo un buen sector de mercado. Los clientes siempre quieren estar a la moda, sin importar que las prendas tengan un valor más alto con relación a las confecciones locales. Las importaciones de estas prendas compiten ampliamente con la mercancía que se hace en el país.

“Los colombianos gastan ahora más en ropa y calzado, Bogotá manda la parada con el 25% del mercado, le siguen Medellín, Cali y Barranquilla. Un estudio afirma que en promedio cada familia invierte \$347 mil al mes en este tipo de productos.”

En línea:

Noticias caracol, economía, colombianos gastan ahora más en ropa y calzado. <http://www.noticiascaracol.com/economia/video-286294-colombianos-gastan-ahora-mas-ropa-y-calzado>

#### 4.2.3 Situación futura

Debido a que el gobierno de Colombia ha fijado nuevos aranceles para la importación de prendas de vestir y calzado que provengan del país chino, las importaciones encarecen de precio, donde en ocasiones es más costoso el proceso de transporte y legalización que el mismo artículo.

De esta manera no dará la misma rentabilidad siendo un negocio menos rentable, donde se tratará de traer mercancías de países con lo que haya tratados de libre comercio, con el fin de no tener que pagar estos aranceles tan costosos. Lo anterior, justifica porque Estados Unidos representa una buena alternativa de mercado proveedor de artículos de vestir, ya que debido al tratado del libre comercio que se tiene firmado con este país los aranceles son más bajos.

La situación es futura es prometedora ya que muestra que seguirá en aumento las importaciones de prendas de vestir y calzado, además de que cada vez más son las empresas que se dedican a la comercialización de ropa y a la creación de su marca propia mostrando el potencial de Colombia para este sector, siendo muy importante Medellín, ya que es el punto de reunión de todo tipo de empresas comercializadoras de ropa del país, creando una imagen como la casa de la moda, siendo un nicho de compras para personas de todo tipo de partes del país y del mundo.

Las importaciones también muestran que seguirán el aumento según Proexport, Ministerio de Comercio y el DANE, donde el gobierno trata de controlar que todas las prendas entren legales al país para no afectar el mercado. Además de esto, con los aranceles e impuestos, trata de lograr un equilibrio en precios con la mercancía local para que allá dinamismo y un sano comercio competitivo para el país.

## 4.3 Oferta

### 4.3.1 Comportamiento histórico

Hace algunos años la oferta por productos importados era poca. Había un mercado pequeño en el país, el cual, gustaba de prendas de vestir de marcas internacionales pero se encontraban con que sus costos eran muy altos, haciendo que estos productos fueran solo para un sector pequeño que contaba con buenos recursos. Con el pasar de los años vino en aumento, debido al auge por prendas de vestir de marca las cuales en su mayoría venían de estados unidos siendo estas unas pocas cantidades para todo el mercado que debían complacer aumentando los precios de las mercancías importadas además de esto Colombia tenía una economía cerrada y eran muy poca la mercancía y productos que entraban al país pero con la globalización y el cambio a una economía abierta hicieron que las importaciones crecieran en cantidad donde cada año se veía el aumento además de esto la mudanza de las multinacionales de las más grandes marcas del mundo, al país de china hicieron que los precios de las mercancías y de los productos bajaran por los bajos precios de la mano de obra y de los materiales haciendo que hubiera más cantidad de productos y mercancías por marca inundando el mercado haciendo que los precios bajaran. En Colombia hay un gran auge por prendas de marcas internacionales donde a veces importa más la marca que la calidad, donde el gobierno trata de controlar esto ya que entran al país mercancías con precios muy bajos afectando el mercado local.

### 4.3.2 Situación actual

“**The Good Life**” después de un estudio personal encuentra que las marcas que manejara solo se producen en el país de Estados Unidos, y al tener un tratado de libre comercio vigente, los aranceles serán más bajos, lo que da una mejor posibilidad para la competencia con la mercancía que entra de China, la cual no es de las mismas marcas pero es un sustituto.

Las importaciones en el 2013 han disminuido comparadas con las del 2012 debido los aranceles que se han fijado para las prendas de vestir y el calzado proveniente de China tratando de hacer una competencia más leal con la industria interna del país, haciendo que la oferta por productos importados sea mayor, ya que habrá menos cantidad de mercancía y a unos precios más altos. Con países como Estados Unidos, en donde existen tratados de libre comercio, no se castigará la importación con tales aranceles, siendo esto útil para los importadores que traigan sus mercancías de este país.

### 4.3.3 Situación futura

“**The Good Life**” solo manejará ropa de Estados Unidos ya que allí es donde se encuentran las marcas de ropa que ofrece la empresa. Estas marcas cuentan con una mejor calidad que la de los países asiáticos donde se manejan precios económicos pero no siempre son de la mejor calidad;

además, no se encuentran las marcas que se pretenden comercializar, y debido al que el gobierno de Colombia ha fijado nuevos aranceles para el ingreso de calzado y prendas de vestir provenientes de China esto ha incrementado el valor de la ropa proveniente del mercado de ese país.

#### 4.4 Precio

##### 4.4.1 Análisis histórico y actual de precios

Los precios de la mercancía han tenido una disminución debido a la facilidad en el proceso de importación, ya que en los anteriores años se han firmado diferentes acuerdos y tratado de libre comercio con países como estados unidos, además a la competencia mundial de precios y marcas, también ya que el transporte es mucho más económico facilitando traer tus productos a un sitio específico.

Además de esto la disminución del precio del dólar, cotizado en Colombia durante 2012 a una TRM promedio de \$1740, ha ayudado mucho a las importaciones, también debido a la globalización y aparición de nuevos mercados más económicos, lo que ha hecho que los precios sean más bajos y de más fácil acceso para todo tipo de personas. Un ejemplo básico que podemos dar es que antes unos tenis de la marca Nike tenían un precio estimado entre \$250.000 y \$350.000 pesos COP, y ahora en el mercado los podemos encontrar entre \$120.000 y 230.000 pesos COP. Podemos observar entonces la disminución que han tenido los productos en el mercado, y esto también, debido a que muchas de las grandes empresas se trasladaron a países como China e India, donde los materiales y la mano de obra son más económicos.

En la actualidad los precios son accesibles para más compradores, lo que dinamiza el mercado generando nuevos clientes.

##### 4.4.2 Elasticidad- precio demanda y elasticidad-precio oferta

Se percibe una elasticidad precio demanda baja ya que la reacción de los consumidores ante un cambio en el precio en las prendas de vestir es pequeño, ya que para los clientes “**The Good Life**” es un bien necesario mas no un bien de lujo, debido a que es un complemento para la realización de sus actividades diarias donde el sentirse bien es importante vistiéndose con sus marcas preferidas.

Por otra parte, se percibe una elasticidad del precio oferta alta ya que la reacción de los comercializadores ante el aumento del precio es notable donde se tratara de aumentar las cantidades vendidas para no aumentar mucho el precio y cubrir las necesidades de la empresa buscando un balance.

#### 4.4.3 Determinación de las principales variables para la definición del precio

El mayor síntoma para afectar los precios de las prendas de vestir es el dólar, donde jugarán un papel muy importante los anuncios del Banco de la República de Colombia, el Banco Central de E.U., y en general, el entorno macroeconómico, lo que estará afectando de manera directa las importaciones, y así, la tarifa de las prendas de vestir que comercializara **“The Good Life”**

El manejo de la información de proveedores con los cuales se pueda conseguir la misma mercancía a mejores precios será otro papel importante, la empresa ya ha estado haciendo investigaciones personales de campo sobre lugares y sitios donde salen diversas promociones para encontrar el más viable para la compañía.

#### 4.4.4 Proyección de precios

Los precios promedio de venta que se proyectan inicialmente se relacionan a continuación:

proyección de precios	
artículo	Precio
Buso	110.000- 130.000
Chaquetas	90.000- 260.000
Gorras	70.000-80.000
Camisetas	50.000-80.000
Chanclas	50.000- 110.000
Conjuntos deportivos	70.000- 140.000

### 4.5 Estrategia Comercial

#### 4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto

- Local comercial
- Redes Sociales
- Página Web
- Domicilios

#### 4.5.2 Descripción de los canales de distribución

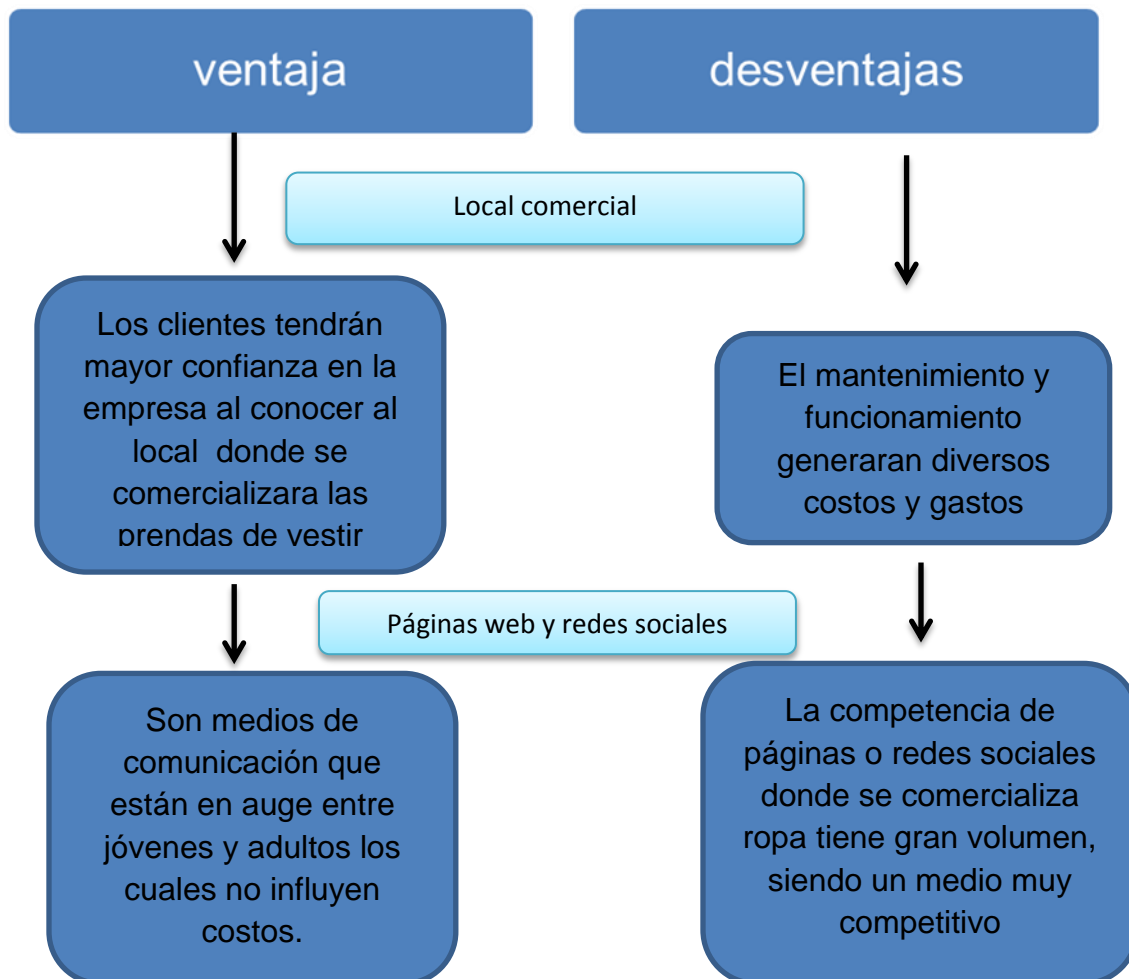
La empresa comercializadora de marcas de vestir tendrá varios canales de información. el más importante será el local comercial donde estarán exhibidos todos los productos a la vista de los clientes.

Otro canal que será utilizado en redes sociales, Facebook, twitter, y la dirección principal de la empresa ([www.thegoodlife.com.co](http://www.thegoodlife.com.co)), donde los compradores podrán ver toda la mercancía, puntos de atención, precios, horarios, servicios etc.

Además de estos se usará la voz a voz con todos los amigos y conocidos por la empresa, además de esto el día de la inauguración se repartirán volantes con información del negocio de las marcas y con los descuentos de la inauguración, también por la página para así promocionar la empresa.

Finalmente se contará con servicio de domicilio para la distribución de los productos el cual tendrá precio dependiendo de la zona, todo para facilitar el acceso a las diferentes prendas y marcas de vestir satisfaciendo las necesidades de los clientes.

#### 4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados



#### 4.5.4 Almacenamiento

Al principio la empresa ha pensado traer una cantidad de mercancía la cual será exhibida y almacenada en el local comercial.

La estrategia es mantener una cantidad mínima en el local y ya ha pedido de los clientes se incluirá más mercancía. La estrategia es que el cliente pide la referencia de su gusto vía internet. El cliente debe pagar el 50% del valor del producto al momento de hacer el pedido, y el otro 50% al momento de entrega del artículo. Esto con el fin de no mantener una bodega o almacenamiento muy grande de mercancía, para mejorar una rotación de los productos y del stock manteniendo artículos nuevos y generando liquidez.

#### 4.5.5 Transporte

El primer paso que se hace para realizar la importación de los productos es buscarlos en las diferentes páginas web, donde se da prelación a la búsqueda del precio más bajo en la referencia solicitada. Después de tener identificado el producto, valor y lugar de ubicación, se compra por medios de pago como pay palm, tarjeta de crédito, etc. Después se manda al currier la información de donde está la mercancía, el cual, se encarga del transporte y la legalización. Al momento de recibir la mercancía, se llama al cliente para notificar que su prenda de vestir ha llegado.

#### 4.5.6 Publicidad y Promoción

La publicidad se hará por medio de las redes sociales y página Web donde se informará a los clientes de todo tipo de promociones y artículos nuevos. Manteniéndolos al tanto de todo lo que sucede con la empresa haciéndolos participes de una manera indirecta donde ellos dirán que marcas son las que buscan recibiendo todo tipo de sugerencias e ideas nuevas para el crecimiento.

Así mismo, se harán volantes para distribuir por el municipio de Envigado, donde se apreciará información acerca de nuestra dirección, algunas de las marcas se comercializa e información general de la empresa como la página web, redes sociales.

Finalmente, los dos primeros meses de apertura toda la mercancía tendrá descuentos especiales con el fin de atraer clientes y dar a conocer la empresa.

#### 4.5.7 Conclusión General del análisis de mercados.

La comercialización y distribución de prendas de vestir está directamente afectada por varios tipos de factores económicos, sociales y culturales, siendo uno de los mercados más competitivos

teniendo gran dinamismo donde cada vez más crecen los clientes que buscan ropa de marcas internacionales siendo un próspero mercado en crecimiento ya que los colombianos cada vez gastan más dinero en prendas de vestir siendo un papel importante en la economía Colombiana.

#### **Factores:**

- Económico; el incremento del precio del dólar ya que al momento de hacer su compra en el exterior su precio encarecerá además de los costos que vienen relacionados directamente con su importación, como son aranceles, fletes etc.
- Sociales; el crecimiento del mercado en busca de sus marcas favoritas importadas debido al auge por la ropa de deportes extremos y que significan una cultura un estilo de vida el cual viene en crecimiento entre los jóvenes de Medellín, los cuales buscan sentirse cómodos, despreocupados pero teniendo un toque de elegancia y de marca en sus prendas de vestir para la realización de sus actividades diarias volviéndose esto un fenómeno social donde la ropa juega un papel importante en la vida diaria de los colombianos que más que vestirse, quieren hacerlo con elegancia y confort usando sus marcas de ropa internacionales preferidas.
- Cultural; como todo mercado tiene sus épocas del año donde más se generan ventas, en el caso de la comercialización de prendas de vestir hay fechas y meses donde más dinamismo hay en el sector siendo importante saber manejar estas fechas para satisfacer las necesidades de los consumidores.

#### **4.6 Plan de Mercadeo**

“**The Good Life**” maneja varios tipos de ítems para desarrollar un plan de mercadeo en conjunto donde se buscara llegar a la máxima cantidad de posibles clientes por medio de varios canales de distribución y comercialización como lo son:

- Las páginas web y redes sociales; el crecimiento de estos mecanismos de comunicación entre jóvenes y adultos son un importante canal de información donde se mantendrá al tanto a los clientes de las marcas y prendas de vestir que se comercializaran siendo muy efectivas por que encontrarán toda la información acerca de sus artículos, siendo un gran medio de comunicación empresa-cliente la cual diariamente se revisara para saber cuáles son las necesidades de los clientes y para su actualización mostrando nuevas prenda de vestir para su importación.
- Los volantes, tarjetas o flyers; se les entregaran a los clientes que visiten el local comercial además de esto se repartirá una cantidad por varias zonas de Medellín esto con el fin de que puedas tener información de cómo localizarnos, que marcas manejaamos y que beneficios o promociones ofrecemos.
- Promociones; en épocas culturalmente relacionadas al mercado de la comercialización de prendas de vestir como el día de la mujer, el día del padre entre otro se realizaran promociones los precios con el fin de atraer nuevos clientes. Además de esto en épocas

donde las mercancías a importar tengan disminución en sus precios porque están cambiando de colección se harán descuentos para los clientes buscando mantenerlos satisfechos dándoles buenos precios de sus marcas importadas.

## 5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS)

### 5.1 Producción

#### 5.1.1 Descripción técnica del producto o servicio

Camisetas	Su composición es en un 40% en algodón y un 60% de poliéster en una selección de colores variados, en tres tallas S, M, L.
Busos	Su composición es en un 80% en algodón y un 20% de poliéster en una selección de colores variados, en tres tallas S, M, L.
Chaquetas	Su composición es en un 52% en algodón y un 48% de nailon en una selección de colores variados, en tres tallas S, M, L.
Chanclas	Su composición es en un 30% en goma y un 20% de plástico y un 50% de cuero en una selección de colores variados, en tres tallas S, M, L.
Conjuntos deportivos	Su composición es en un 50% en algodón y un 20% de poliéster y un 30 de nailon en una selección de colores variados, en tres tallas S, M, L.



### 5.1.2 Identificación y selección del proceso de producción

“**The Good Life**” no producirá, solo se encargara de la comercialización de prendas de vestir importadas, donde se manejara un pequeño stock o inventario en el momento de su creación, se traerá una cantidad de artículos de cada referencia para tener un muestrario para los clientes pero de ahí en adelante se realizara por pedido de los clientes donde ellos por medio de un correo nos informaran de su artículo o producto que quieran adquirir haciendo pago de la mitad del valor del producto, la empresa realizara el proceso de importación de la mercancía y a los siguientes 15 días hábiles se le hará entrega de su artículo para así no manejar un inventario muy grande, poder dar un mejor flujo de caja, generando liquidez y dinamismo a la mercancía teniendo siempre cosas nuevas y diferentes para los compradores.

### 5.1.3 Inversiones en maquinaria y equipo

En los puntos 6.1.8 y 6.1.9 se detallan los equipos necesarios para la dotación del local.

Al ser una empresa comercializadora, no es necesario invertir en maquinaria para la producción directa de los productos, toda la inversión se concentra en la dotación del local y los implementos necesarios para una buena prestación el servicio.

### 5.1.4 Descripción de materia prima, insumos y materiales

La empresa “**The Good Life**” no necesita de materias primas ya que solo se encarga de la comercialización de prendas de vestir terminadas las cuales son seleccionadas por los clientes pero podemos aclarar la composición de algunas de estas prendas para un mejor conocimiento de estas marcas y su composición para conocer más su calidad.

Las camisas son principalmente en algodón cien por ciento, también se maneja las camisetas tipo polo en materiales como la franela y la tela llamada Lacoste.

Las prendas de dama tienen varias clases de componentes como mezclas en algodón, licra, seda entre otras. Son prendas de alta calidad donde prima la buena costura y la excelencia de las telas donde se busca calidad a buenos precios para satisfacer las necesidades de los clientes.

### 5.1.5 Requerimientos de Mano de Obra (Perfiles y Funciones)

La empresa necesitara de dos empleados al comienzo de sus actividades:

1. Administrador: se encargará del manejo del dinero, del control de los costos y gastos, manejo de caja y administración de los recursos para rentabilidad a la empresa. Con conocimientos suficientes para brindar la mejor administración de los bienes, siendo efectivo con capacidad de toma de decisiones en el momento adecuado. Su sueldo será de 700.000 mil pesos al mes.

2. Al principio la compañía necesitara un vendedor, adicionalmente en el campo de las ventas que sea amigable, trabajador, eficiente, responsable y educado. Adicional, que posea conocimientos, en el campo del diseño ya que además de vender se encargará de la parte gráfica y de diseño acorde con la imagen de la empresa. Su sueldo será un salario mínimo legal vigente de 589.500.

#### 5.1.6 Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo

El local comercial estará ubicado en la zona urbana del municipio de Envigado, el tamaño del local en promedio es de 35 metros cuadrados. Estará distribuido en dos zonas, la de hombres en la zona derecha y la de mujeres en la zona izquierda cada uno contara con su vestir.

En el local también se ubicará la bodega y el punto de pago.

### 5.2 Localización

#### 5.2.1 Factores de Localización

Después de realizar un análisis de contexto personal, teniendo identificadas las marcas que se iban a comercializar, se pudo identificar que hay un nicho de compradores importantes en la zona de envigado por este motivo se tomó la decisión de crear la empresa en dicho lugar ya que es un punto clave para la distribución de estas marcas específicas, ya que la zona tiene una gran acogida por las prendas de vestir de las marcas seleccionadas por “**The Good Life**” identificando un crecimiento y desarrollo de esta área comercial aledaña al parque de envigado además de esto es un sector económico el cual paga más por calidad y por moda teniendo los clientes un buen poder adquisitivo.

#### 5.2.2 Métodos de evaluación

En la última década el municipio de Envigado se ha consolidado como uno de los principales polos de desarrollo empresarial del Departamento de Antioquia. Situación que va de la mano con las mejores condiciones de vida e infraestructura que ofrece el municipio sumado a la saturación que presenta Medellín.

Al analizar la constitución de la base empresarial del municipio, se evidencia que el 70.3% de la actividad de Envigado la realizan empresarios (personas naturales), mientras que el 29.7% restante son empresas (personas jurídicas).

La evaluación de las empresas ubicadas en el municipio por tamaño/ventas nos muestra que el 91.3% de ellas son micro pymes, las cuales tienen ingresos anuales promedios de 250 S.M.M.L (\$147.375.000). El 6.8% son PYME con ingresos entre los 250 S.M.M.L y los 2.500 S.M.M.L (\$147.375.000 a \$1.473 millones). Es así que mientras Medellín dispone de \$1.352.836 para atender las necesidades de cada habitante dado su presupuesto, el Municipio de Envigado dispone de \$1.803.723 por cada habitante. Es decir que el municipio de Envigado dispone de un 33% más de recursos por cada habitante para atender sus necesidades básicas frente a Medellín.

Algunas de esas condiciones favorables que ofrece Envigado son los excelentes niveles de calidad de vida de su población lo cual ayuda para que allí un mejor dinamismo en el mercado mostrando el potencial que se encuentra en esta zona para la comercialización de prendas de vestir de marcas importadas siendo una gran plaza de desempeño para “**The Good Life**” esta conclusión se saca por un análisis de contexto personal además de algunas cifras sobre la calidad de vida de las personas en Envigado y su poder adquisitivo.

Es importante recordar que en la medida que la población cuente con mejores condiciones de vida, su desempeño laboral y productividad será mayor, y en ese escenario el municipio de Envigado tiene grandes ventajas frente a los demás municipios, no solo del área metropolitana sino de todo el país.

En línea:

S 48 tower, Envigado, polo de desarrollo empresarial, 2013. <http://www.s48tower.com/envigado-polo-de-desarrollo-empresarial/>

### 5.2.3 Macro localización

“**The Good Life**” estará ubicado en el departamento de Antioquia, en el valle de Aburrá, en el municipio de Envigado cerca del parque, donde se cuenta con una población joven de aproximadamente de 46.249 personas lo cual deja un gran campo de trabajo para la comercialización de prendas de vestir.

## 5.2.4 Micro localización

### Barrios de Envigado



## 5.3 Capacidad de Producción

### 5.3.1 Factores para la definición del Tamaño óptimo (mercado, tecnología, localización, inversiones, otros)

La empresa **The Good Life** tendrá una política de inventarios pequeña, donde el factor primordial está dado por el capital inicial de su dueño.

Donde sólo al principio de la creación se traerán \$7.189.194 en mercancía dividida en todas las prendas de vestir esto con el fin de dar seguridad a los clientes.

### 5.3.2 Metodología para la definición del tamaño

**The Good Life** tendrá al inicio un inventario de unas 120 unidades total de las referencias importadas esto en base al capital inicial que se traerá siendo razonable para el tamaño del local y sus adecuaciones donde se manejara un inventario pequeño y para los siguientes meses será por

pedido donde los clientes nos informaran que prendas de vestir quieren adquirir para empezar el proceso de importación manejando una política de un pequeño stock.

### 5.3.3 Capacidad de producción óptima.

Uno de los factores más importantes que debe de saber llevar “**The Good Life**” es el tiempo de importación. De esta manera se ha definido una política donde en el momento que el stock de una referencia este en su 60%, se realizará compra y pedido de esta. El tiempo estimado de entrega de la mercancía importada es de aproximadamente 15 días. La idea es garantizar que el inventario general no esté por debajo del 60%.

## 5.4 Plan de Producción

Las prendas se venderán principalmente por pedidos donde nuestros clientes por medio de las redes sociales, páginas y el local comercial podrán conocer cuáles son las marcas que se manejan para la venta. Donde en ningún momento se fabricara o producirá solo se comercializara prendas de vestir importadas.

Más que un plan de producción se realizara un plan de compras para manejar el tiempo de entrega de las prendas de vestir a los clientes comprando al principio un inventario inicial grande para mostrar cuales son las marcas y prendas que encontraran los consumidores pero después se hará por medio de pedidos donde el cliente elige el articulo y se inicia el proceso de importación esto con el fin de manejar pequeños inventarios, dar mayor rotación a la mercancía y tener más liquides en caja.

Se busca encontrar una mezcla perfecta entre los pedidos de los clientes por medio de los encargos y lo que se vende en el almacén en el momento de atender los clientes lo cual está en stock para entrega inmediata, donde después de unos dos meses de tiempo se conocerá cuáles son las prendas de vestir que más demanda tienen, generando un mayor dinamismo en el flujo de caja dando una mayor rentabilidad.

## 6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.

La selección del personal se realizará por medio de entrevistas de trabajo donde se buscará la persona más apta y capacitada para cada actividad. En particular sólo será un vendedor, el administrador del espacio es el mismo propietario, y no estará sometido a proceso de selección.

#### 6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)

**The Good Life** entregara el manejo de la contabilidad a una empresa tercera la cual se encargara de este proceso mensualmente, el cual en promedio generara un costo de ciento cincuenta mil pesos por el servicio. La facturación se manejara por medios virtuales donde los proveedores y el currier emitirán los costos de las mercancías, el transporte y la legalización serán almacenados en un documento para su control y manejo por fechas y pedidos. La empresa manejara un sistema de facturación llamado adminsoft, una herramienta sistematizada para la facturación y para el control de algunos procesos administrativos facilitando el manejo de los recursos. Los pedidos se hacen por vía internet donde se identifica el artículo se hace la compra se manda al casillero del currier y este inicia el proceso de importación y legalización.

#### 6.1.3 Procesos de Logística (almacenamiento, transporte, manejo inventarios y otros)

Al momento de la creación se realizara un inventario el cual se almacenara en una parte del local que se adecuara para esto, pero solo será en la primera vez ya que en adelante se piensa manejar un pequeño inventario ya que se hará mas que todo por medio de pedidos donde el cliente escogerá su prenda de vestir en las páginas web o por medio de un correo informándonos cuál es su artículo de deseo de esta manera será más que todo por encargo generando más liquidez, rentabilidad y movimiento en el stock haciendo que este sea pequeño.

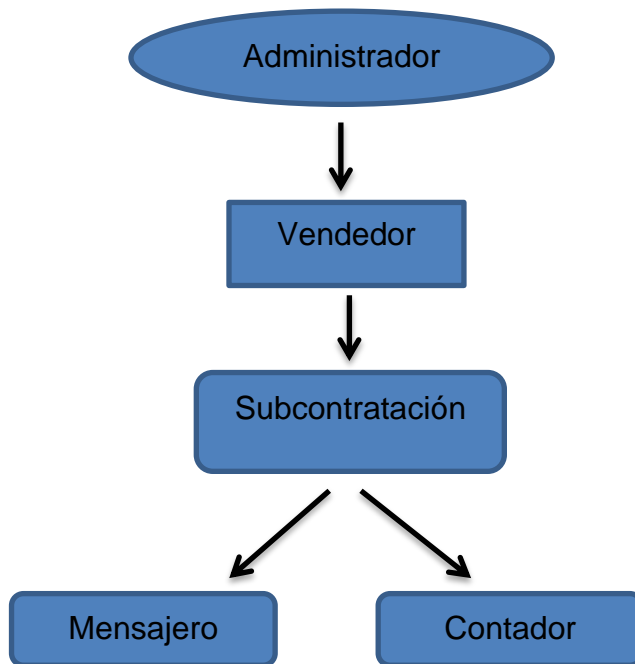
Se manejara el sistema de domicilios para la entrega de la mercancía, la cual será contratada con una empresa terciaria donde se efectuara el pago mes a mes, esto con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

#### 6.1.4 Procesos Propios y Externos

Los procesos propios serán la estructuración de la empresa, la selección de la mercancía que se importara por primera vez, manejando el control del inventario y de que cada empleado cumpla sus actividades y obligaciones como se han estructurado. Llevando un control en los costos, gastos y la dirección de la empresa. Procesos externos:

- El administrador se encargara de la planificación, organización, dirección y control de los recursos buscando sacar la mayor rentabilidad teniendo visión y estrategia, manejando de la mejor manera los costos y gastos, controlando los demás empleados para que estos cumplan sus metas y sus actividades diarias.
- El vendedor se encargara del manejo de la imagen de la empresa en las páginas de redes sociales además de las ventas en local y por internet, llevando un informe de los artículos que solicitan los clientes brindándoles un excelente servicio de calidad.
- El contador se encargara de los movimientos u operaciones económicos que hace la empresa Llevando los libros o registros de contabilidad entre estos documentos se encuentran los estados contables o estados financieros, los presupuestos y las rendiciones de cuentas. El cual este servicio será contratado con una empresa tercera.
- El mensajero se encargara de entregar la mercancía al cliente final, este servicio será contratado con una empresa tercera.

#### 6.1.5 Estructura Organizacional (organigrama)



#### 6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)

Se contratarán dos personas para el funcionamiento de la empresa:

- Un administrador: se encargará del manejo de los recursos, llevará el control total de los costos y gastos de la empresa tratando hacer lo más rentable el funcionamiento de esta, buscando la mayor productividad. Donde debe estar concentrado en hacer un buen manejo de la caja menor y el flujo de está llevando de manera ordenada los estados de resultados y el balance general controlando los gastos innecesarios.
- Una vendedora: requiere conocimientos de diseño para poder vender y llevar la imagen de la empresa a nuestros clientes por medio de las páginas y redes sociales. Con experiencia en ventas, con los conocimientos necesarios para vender, responsable, agradable, eficiente, disciplinada.

#### 6.1.7 Requerimientos de materiales

La empresa “**The Good Life**” no utilizará ningún tipo de materiales para la fabricación de las prendas, pues los productos se compran completamente terminados. Sólo se encargará de la comercialización de prendas de vestir.

#### 6.1.8 Requerimientos de tecnología

Los elementos relacionados con tecnología son necesarios para la dotación del local comercial, se relacionan a continuación;

Tecnología	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Computador	1	1.400.000	1400000
Cámara	3	200.000	600000
Caja monedera	1	180.000	180000
Impresora de tickets	1	390.000	390000
Televisor	1	700.000	700000

#### 6.1.9 Requerimientos locativos e infraestructura

Infraestructura	unidades	valor unitario	valor total
Vitrinas	1	350.000	350000
Maniqués	2	50.000	100000
Percheros	10	8.000	80000
mostrador	1	500.000	500000
Espejos	2	40.000	80000



Estanterías	1	300.000	300000
ganchos de ropa	50	1.000	50000
bolsas de empaque	100	50	5.000
papelería	5	800	4.000
silla de computador	1	80.000	80000

## 6.2 Aspectos Legales

### 6.2.1 Tipo de organización empresarial

“**The Good Life**” será una empresa S.A.S, perteneciente al régimen simplificado, pues cumple con los requisitos exigidos por la ley, que son:

Pertencen al régimen simplificado del Impuesto a las ventas las Personas naturales comerciantes y cuando cumplan con los siguientes y con la totalidad de las siguientes condiciones (se relacionan las relevantes para empresa nueva):

- Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad gravada inferiores a cuatro mil 4.000 UVT [\$95.052.000].
- Que tengan como máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
- Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier sistema que implique la explotación de intangibles.
- Que no sean usuarios aduaneros.

### **Obligaciones de los responsables del régimen simplificado.**

Los responsables del impuesto sobre las ventas del régimen simplificado están obligados a:

Inscribirse como responsables del régimen simplificado en el registro único tributario, RUT.

Esta Inscripción deberá realizarse ante la Administración de Impuestos Nacionales que corresponda al lugar donde ejerzan habitualmente su actividad, profesión, ocupación u oficio, y obtener el Número de Identificación Tributaria, NIT dentro de los dos (2) meses siguientes a la fecha de iniciación de sus operaciones.

Llevar el libro fiscal de registro de operaciones diarias. En este Libro, que debe estar foliado, debe anotarse la identificación completa del responsable y, además:

a. Anotar diariamente los ingresos obtenidos por las operaciones realizadas, en forma global o discriminada.

b. Anotar diariamente los egresos por costos y gastos.

c. Al finalizar cada mes deberán totalizar:

El valor de los ingresos del período,

El valor pagado por los bienes y servicios adquiridos según las facturas que les hayan sido expedidas.

Los soportes del Libro Fiscal de Registro de Operaciones Diarias que correspondan a los registros anteriores, deben conservarse a disposición de la Administración Tributaria durante 5 años a partir del día 1o. de enero del año siguiente al de su elaboración.

Cumplir con los sistemas técnicos de control que determine el gobierno nacional.<sup>1</sup>

#### 6.2.2 Documentación necesaria para la operación de la empresa

##### Ante Cámara De Comercio:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matrícula.
3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).
4. Pagar el Valor de Registro y Matrícula.

##### Ante La Notaria:

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

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

##### Ante La Dian:

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

---

<http://www.gerencie.com/procedimiento-tributario/>

### 6.2.3 Costos asociados con asuntos Legales

Por regla general el régimen simplificado no declara renta. No existe cobro para el diligenciamiento del RUT.

## 7. ANÁLISIS FINANCIERO

### 7.1 Estructura Financiera del Proyecto

“**The Good Life**” será una empresa S.A.S, de un solo dueño el cuál afrontara el riesgo del negocio y administrará todos los aspectos del mismo.

### 7.2 Recursos Propios

La inversión inicial para la creación de la empresa “**The Good Life**”, serán un aporte cien por ciento del inversionista dueño del negocio el cual será por recursos propios.

### 7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Toda la inversión se realizará con recursos propios, producto de la inversión de su único dueño.

### 7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto

**Margen de ganancia fijo: 60%**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Proyección de Venta - <b>Busos</b> - Cantidades	182	307	296	393	434
Proyección de Venta - <b>Caquetas</b> - Cantidades	109	306	334	389	586
Proyección de Venta - <b>Gorras</b> - Cantidades	218	445	636	613	829
Proyección de Venta - <b>Camisetas</b> - Cantidades	258	532	663	813	1.144
Proyección de Venta - <b>Chanclas</b> - Cantidades	74	163	265	417	533
Proyección de Venta - <b>Conjuntos deportivos</b> - Cantidades	149	293	435	589	807
<b>TOTAL CANTDADES VENDIDAS</b>	<b>990</b>	<b>2.046</b>	<b>2.629</b>	<b>3.214</b>	<b>4.333</b>
Valor Venta Promedio - <b>Busos</b>	\$ 33.407.879	\$ 57.008.172	\$ 60.788.898	\$ 84.147.423	\$ 101.007.465
Valor Venta Promedio - <b>Cahquetas</b>	\$ 25.869.112	\$ 73.840.170	\$ 87.945.017	\$ 108.093.163	\$ 176.459.983
Valor Venta Promedio - <b>Gorras</b>	\$ 10.767.250	\$ 22.163.126	\$ 34.700.557	\$ 35.581.212	\$ 51.715.915
Valor Venta Promedio - <b>Camisetas</b>	\$ 18.115.043	\$ 37.538.084	\$ 51.328.518	\$ 66.707.304	\$ 101.600.693
Valor Venta Promedio - <b>Chanclas</b>	\$ 9.499.379	\$ 21.326.267	\$ 38.049.608	\$ 62.889.026	\$ 87.724.207
Valor Venta Promedio - <b>Conjuntos deportivos</b>	\$ 23.089.679	\$ 46.384.222	\$ 75.043.600	\$ 107.587.464	\$ 159.977.174
<b>TOTAL VENTAS PROYECTADAS</b>	<b>\$ 120.748.341</b>	<b>\$ 258.260.041</b>	<b>\$ 347.856.198</b>	<b>\$ 465.005.590</b>	<b>\$ 678.485.438</b>

## 7.5 Inversiones del Proyecto

### 7.5.1 Inversiones en Activos Fijos

<b>Infraestructura</b>	<b>unidades</b>	<b>valor unitario</b>	<b>valor total</b>
vitriñas	1	\$ 350.000	\$ 350.000
maniqués	2	\$ 50.000	\$ 100.000
percheros	10	\$ 8.000	\$ 80.000
mostrador	1	\$ 500.000	\$ 500.000
espejos	2	\$ 40.000	\$ 80.000
estanterías	1	\$ 300.000	\$ 300.000
ganchos de ropa	50	\$ 1.000	\$ 50.000
bolsas de empaque	100	\$ 50	\$ 5.000
papelería	5	\$ 800	\$ 4.000
silla de computador	1	\$ 80.000	\$ 80.000
<b>TOTAL INFRAESTRUCTURA</b>			<b>\$ 1.549.000</b>

<b>Tecnología</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computador	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Cámara	3	\$ 200.000	\$ 600.000
Caja monedera	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Impresora de tickets	1	\$ 330.000	\$ 330.000
Televisor	1	\$ 700.000	\$ 700.000
<b>TOTAL TECNOLOGÍA</b>			<b>\$ 3.040.000</b>

### 7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos

La creación de la empresa “The Good Life” no ha generado ninguna clase de gastos pre-operativos.

7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo

<b>Valor Invertido</b>	<b>\$ 11.778.194</b>
------------------------	----------------------

7.6 Costos y Gastos

7.6.1 Costos Variables

**7.6.1 Costos Variables**

Currier	6%	Sobre valor unitario de la prenda - incluido transporte
Impuestos - legalización	15%	Sobre el valor de la prenda
Transporte de entrega	2%	Sobre el valor de la prenda

### Costo Variable - Ropa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variación Dólar					
Variación Precio de Compra					

<b>Costo Busos</b>					
Compra USD	593,153	622,565	670,463	703,708	757,848
Currier	35,589	37,354	40,228	42,222	45,471
Impuestos - legalización	88,973	93,385	100,569	105,556	113,677
Transporte de entrega	1,779	1,868	2,011	2,111	2,274
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>719,495</b>	<b>755,171</b>	<b>813,271</b>	<b>853,598</b>	<b>919,270</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 1.357.846</b>	<b>\$ 1.387.168</b>	<b>\$ 1.519.037</b>	<b>\$ 1.611.876</b>	<b>\$ 1.735.832</b>

<b>Costo CHAQUETAS</b>					
Compra USD	767,106	805,143	867,088	910,082	980,101
Currier	46,026	48,309	52,025	54,605	58,806
Impuestos - legalización	115,066	120,771	130,063	136,512	147,015
Transporte de entrega	2,301	2,415	2,601	2,730	2,940
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>930,499</b>	<b>976,638</b>	<b>1.051,777</b>	<b>1.103,930</b>	<b>1.188,862</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 1.756.058</b>	<b>\$ 1.793.980</b>	<b>\$ 1.964.522</b>	<b>\$ 2.084.587</b>	<b>\$ 2.244.895</b>

<b>Costo GORRAS</b>					
Compra USD	254,724	267,355	287,924	302,201	325,451
Currier	15,283	16,041	17,275	18,132	19,527
Impuestos - legalización	38,209	40,103	43,189	45,330	48,818
Transporte de entrega	0,764	0,802	0,864	0,907	0,976
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>308,980</b>	<b>324,301</b>	<b>349,252</b>	<b>366,569</b>	<b>394,772</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 583.114</b>	<b>\$ 595.706</b>	<b>\$ 652.336</b>	<b>\$ 692.205</b>	<b>\$ 745.437</b>

<b>Costo CAMISETAS</b>					
Compra USD	225,556	236,740	254,954	267,596	288,184
Currier	13,533	14,204	15,297	16,056	17,291
Impuestos - legalización	33,833	35,511	38,243	40,139	43,228
Transporte de entrega	0,677	0,710	0,765	0,803	0,865
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>273,599</b>	<b>287,166</b>	<b>309,259</b>	<b>324,594</b>	<b>349,567</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 516.342</b>	<b>\$ 527.493</b>	<b>\$ 577.638</b>	<b>\$ 612.941</b>	<b>\$ 660.078</b>

<b>Costo CHANCLAS</b>					
Compra USD	416,030	436,659	470,253	493,571	531,545
Currier	24,962	26,200	28,215	29,614	31,893
Impuestos - legalización	62,404	65,499	70,538	74,036	79,732
Transporte de entrega	1,248	1,310	1,411	1,481	1,595
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>504,644</b>	<b>529,667</b>	<b>570,417</b>	<b>598,702</b>	<b>644,764</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 952.375</b>	<b>\$ 972.941</b>	<b>\$ 1.065.432</b>	<b>\$ 1.130.548</b>	<b>\$ 1.217.489</b>

<b>Costo CONJUNTOS DEPORTIVOS</b>					
Compra USD	502,730	527,658	568,254	596,431	642,318
Currier	30,164	31,659	34,095	35,786	38,539
Impuestos - legalización	75,409	79,149	85,238	89,465	96,348
Transporte de entrega	1,508	1,583	1,705	1,789	1,927
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - DÓLAR</b>	<b>609,811</b>	<b>640,049</b>	<b>689,292</b>	<b>723,471</b>	<b>779,132</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE - UNITARIO BUSOS - PESOS</b>	<b>\$ 1.150.848</b>	<b>\$ 1.175.701</b>	<b>\$ 1.287.467</b>	<b>\$ 1.366.153</b>	<b>\$ 1.471.212</b>

### 7.6.2 Costos Fijos

“The Good Life” no maneja costos fijos ya que cualquier variación como el dólar o precio de compra cambian los costos siendo estos variables mas no fijos.

### 7.6.3 Gastos Administrativos y Legales

## 7.6.3 Gastos Administrativos y Legales

Ítem	Estimado mensual	Fuente
Arrendamiento (incluye agua y luz)	\$ 1.300.000	
Servicios públicos	\$ 210.000	Une
Útiles y papelería	\$ 60.000	Panamericana
Salarios	\$ 2.169.820	Estimado para el proyecto
Depreciación de muebles y enseres	\$ 76.483	Viene de monto de inversión
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>\$ 3.816.303</b>	

7.6 Flujo de Caja 7.8 Estados Financieros Proyectados 7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado 7.8.2 Balance General Proyectado.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>					
Proyección de Venta - <b>Busos</b>	\$ 33.407.879	\$ 57.008.172	\$ 60.788.898	\$ 84.147.423	\$ 101.007.465
Proyección de Venta - <b>Caquetas</b>	\$ 25.869.112	\$ 73.840.170	\$ 87.945.017	\$ 108.093.163	\$ 176.459.983
Proyección de Venta - <b>Gorras</b>	\$ 10.767.250	\$ 22.163.126	\$ 34.700.557	\$ 35.581.212	\$ 51.715.915
Proyección de Venta - <b>Camisetas</b>	\$ 18.115.043	\$ 37.538.084	\$ 51.328.518	\$ 66.707.304	\$ 101.600.693
Proyección de Venta - <b>Chanclas</b>	\$ 9.499.379	\$ 21.326.267	\$ 38.049.608	\$ 62.889.026	\$ 87.724.207
Proyección de Venta - <b>Conjuntos deportivos</b>	\$ 23.089.679	\$ 46.384.222	\$ 75.043.600	\$ 107.587.464	\$ 159.977.174
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 120.748.341</b>	<b>\$ 258.260.041</b>	<b>\$ 347.856.198</b>	<b>\$ 465.005.590</b>	<b>\$ 678.485.438</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
Costo total - <b>Busos</b>	\$ 20.879.924	\$ 35.630.108	\$ 37.993.061	\$ 52.592.139	\$ 63.129.666
Costo total - <b>Caquetas</b>	\$ 16.168.195	\$ 46.150.106	\$ 54.965.636	\$ 67.558.227	\$ 110.287.490
Costo total - <b>Gorras</b>	\$ 10.767.230	\$ 22.163.107	\$ 34.700.538	\$ 35.581.193	\$ 51.715.895
Costo total - <b>Camisetas</b>	\$ 11.321.902	\$ 23.461.302	\$ 32.080.324	\$ 41.692.065	\$ 63.500.433
Costo total - <b>Chanclas</b>	\$ 5.937.112	\$ 13.328.917	\$ 23.781.005	\$ 39.305.641	\$ 54.827.630
Costo total - <b>Conjuntos deportivos</b>	\$ 14.431.049	\$ 28.990.139	\$ 46.902.250	\$ 67.242.165	\$ 99.985.734
<b>Total Costos Directos</b>	<b>\$ 79.505.412</b>	<b>\$ 169.723.679</b>	<b>\$ 230.422.814</b>	<b>\$ 303.971.429</b>	<b>\$ 443.446.848</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Arrendamiento	\$ 15.600.000	\$ 16.567.200	\$ 17.511.530	\$ 18.457.153	\$ 19.435.382
Salarios	\$ 26.037.840	\$ 28.804.361	\$ 43.842.541	\$ 46.210.038	\$ 48.659.170
Servicios Públicos	\$ 2.520.000	\$ 2.676.240	\$ 2.828.786	\$ 2.981.540	\$ 3.139.562
Útiles y papelería	\$ 720.000	\$ 764.640	\$ 808.224	\$ 851.869	\$ 897.018
Depreciación	\$ 917.800	\$ 917.800	\$ 917.800	\$ 917.800	\$ 917.800
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 45.795.640</b>	<b>\$ 49.730.241</b>	<b>\$ 65.908.882</b>	<b>\$ 69.418.400</b>	<b>\$ 73.048.932</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ (4.552.712)</b>	<b>\$ 38.806.122</b>	<b>\$ 51.524.503</b>	<b>\$ 91.615.761</b>	<b>\$ 161.989.659</b>
Depreciación	917.800	917.800	917.800	917.800	917.800
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ (3.634.912)</b>	<b>\$ 39.723.922</b>	<b>\$ 52.442.303</b>	<b>\$ 92.533.561</b>	<b>\$ 162.907.459</b>

INVENTARIO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Proyección de Venta -BUSO - Cantidades</b>	<b>182</b>	<b>307</b>	<b>296</b>	<b>393</b>	<b>434</b>
Inventario Fijo	396	768	1.020	1.560	1.560
<b>Disponible Inventario BUSOS</b>	<b>396</b>	<b>768</b>	<b>1.020</b>	<b>1.560</b>	<b>1.560</b>
<b>Proyección de Venta - CHAQUETA - Cantidades</b>	<b>109</b>	<b>306</b>	<b>334</b>	<b>389</b>	<b>586</b>
Inventario fijo	516	948	1.080	1.680	1.680
<b>Disponible Inventario CHAQUETAS</b>	<b>407</b>	<b>642</b>	<b>746</b>	<b>1.291</b>	<b>1.094</b>
<b>Proyección de Venta - GORRA - Cantidades</b>	<b>218</b>	<b>445</b>	<b>636</b>	<b>613</b>	<b>829</b>
Inventario fijo	525	1.020	1.560	1.800	1.800
<b>Disponible Inventario GORRA</b>	<b>307</b>	<b>575</b>	<b>924</b>	<b>1.187</b>	<b>971</b>
<b>Proyección de Venta - CAMISETA - Cantidades</b>	<b>258</b>	<b>532</b>	<b>663</b>	<b>813</b>	<b>1144</b>
Inventario Fijo	666	1.080	1.680	2.280	2.280
<b>Disponible Inventario CAMISETA</b>	<b>408</b>	<b>548</b>	<b>1.017</b>	<b>1.467</b>	<b>1.136</b>
<b>Proyección de Venta - CHANCLA - Cantidades</b>	<b>74</b>	<b>163</b>	<b>265</b>	<b>417</b>	<b>533</b>
Inventario Fijo	342	720	840	1.080	1.080
<b>Disponible Inventario CHANCLAS</b>	<b>268</b>	<b>557</b>	<b>575</b>	<b>663</b>	<b>547</b>
<b>Proyección de Venta - CONJUNTO DEPORTIVO - Cantidades</b>	<b>149</b>	<b>293</b>	<b>435</b>	<b>589</b>	<b>807</b>
Inventario Fijo	495	960	1.140	1.440	1.440
<b>Disponible Inventario CONJUNTO DEPORTIVO</b>	<b>346</b>	<b>667</b>	<b>705</b>	<b>851</b>	<b>633</b>

lista de las personas que harán parte del negocio y que se involucren con algún proceso productivo dentro de la organización					
Cargo	Funciones	Salario mensual	Subsidio de transporte	Prestaciones	Salario Total Mensual
administrador	manejo de los recursos financieros, en busca de la mayor rentabilidad.	\$ 589.500	\$ 70.500	\$ 341.910	\$ 1.001.910
Vendedora Integral	Atención al cliente, control de inventarios, recepción de producto, facturación.	\$ 589.500	\$ 70.500	\$ 341.910	\$ 1.001.910
Contador	Control y evaluación de la parte financiera	\$ 65.000	2 veces al mes	N/A es por servicios.	\$ 130.000
Mensajero	Transporte de materia prima; diligencias.	\$ 3.000	12 veces al mes	N/A es por servicios.	\$ 36.000
total					\$ 2.169.820



## Inventario inicial

### TALLAS

Producto	Cantidad de referencias por artículo	S	M	L	XL	38	39	40	Precio promedio de compra por unidad (Dólares)	Cantidades Totales	Precio Total Dólares
Buso	3	1	2	1					48,32	12	580
Chaquetas	4	1	2	1					62,50	16	1.000
Gorras	5		5						20,75	25	519
Camisetas	7	1	2	2	1				18,38	42	772
Chanclas	3					1	1	1	33,89	9	305
Conjuntos deportivos	3	2	2	1					40,96	15	614
<b>TOTALES</b>										<b>119</b>	<b>\$ 3.790</b>
TOTAL VALOR EN PESOS											\$7.189.194
proyeccion de productos	<b>mes 1 - 3</b>	<b>mes 4 al 12</b>	<b>mes 12 al 24</b>	<b>mes 24 - 36</b>	<b>mes 36 - 60</b>						
Buso	12	40	64	85	130						
Chaquetas	16	52	79	90	140						
Gorras	25	50	85	130	150						
Camisetas	42	60	90	140	190						
Chanclas	9	35	60	70	90						
Conjuntos deportivos	15	50	80	95	120						



