

Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas a través de talleres satélites en la ciudad de Montería.

Autores

Anyi Paola Galvis Bravo

Rosa Isela Vergara Oviedo

Universidad Cooperativa de Colombia

Programa de Contaduría Pública

Montería, Colombia

2021



Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas a través de talleres satélites en la ciudad de Montería.

Anyi Paola Galvis Bravo¹

Rosa Isela Vergara Oviedo²

Informe final de grado plan de negocios presentado como requisito para optar al título de:

Contador Público y Administrador de empresas

Asesor metodológico:

Douglas Jahir Morelo Pereira

Asesor técnico:

Temilda Rebeca Urango Rivero

Línea de Investigación:

Contabilidad, Gestión e Innovación

¹anyi.galvis@campusucc.edu.co

²rosa.vergara@campusucc.edu.co

³douglas.morelop@campusucc.edu.co

⁴Temilda.urangor@campusucc.edu.co

Dedicatorias

Durante el trayecto de nuestra formación profesional, vivimos momentos emotivos, algunos difíciles y otros quizás sin fuerzas, que, si no hubiéramos tenido un apoyo incondicional, no estaríamos logrando esta meta. Por lo tanto, el presente trabajo de grado lo dedicamos primeramente a Dios, por ser nuestra guía y darnos la sabiduría; a nuestros padres y hermanos por ser nuestro motor y estar presente en cada proceso de nuestra vida; a nuestras sobrinas por llenarnos de amor y alegría.

De igual forma, dedicamos nuestro trabajo a quienes han sido nuestra guía y nos han brindado su apoyo en la elaboración de este hermoso proyecto, los profesores Temilda Urango, Douglas Morelo y Jones Llanos.

Agradecimientos

Nuestra razón de ser y existir es Dios, sin él nada es posible, por lo tanto, primeramente, le damos gracias a Dios por ser nuestro maestro por excelencia, llenarnos de sabiduría, discernimiento y permitirnos triunfar en nuestra formación profesional.

Agradecemos a nuestros padres (Rafael Antonio Galvis y Ana Delmy Bravo; José Luis Vergara y Rosa Oviedo Díaz) por darnos la oportunidad de formarnos profesionalmente, con su apoyo, oraciones y amor incondicional, que, sin duda alguna, son lo mejor de nuestra vida.

Igualmente le damos las gracias a nuestros hermanos (Ana Galvis Bravo y José Luis Vergara Oviedo), familia en general y amigos por siempre estar atentos, dispuestos a brindarnos su amor y atención permanente.

Gracias a cada profesor de la universidad, personal administrativo y general por aportar un granito de arena para que hoy esta meta se haga realidad, han sido de gran importancia y ayuda para nuestra vida en el ámbito intelectual y profesional.

El principio de la sabiduría es el temor es el temor de Jehová.

Proverbios 1:7.

Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.

Filipenses 4:13

CONTENIDO

1	DEFINICIÓN DE LA EMPRESA	1
1.1	Oportunidad de negocio.....	1
1.1.1	Descripción del problema.....	1
1.2	Justificación.....	2
1.3	Objetivos.....	4
1.3.1	General	4
1.3.2	Específicos	4
2	ANÁLISIS DE MERCADO	4
2.1	Análisis de mercado	4
2.2	Análisis del sector	7
2.3	Análisis de la competencia	9
2.4	Definición del producto o servicio.....	10
2.4.1	Bases teóricas.....	10
2.4.2	Conocimiento del producto	13
2.5	Segmento del mercado.....	14
3	ANÁLISIS TÉCNICO	14
3.1	Capacidad del mercado.....	14
3.1.1	Evolución de la Demanda	15
3.1.2	Capacidad de Financiamiento	15
3.1.3	Tecnología Utilizada.....	15
3.2	Disponibilidad de recursos humanos y materiales	16
3.2.1	Recursos humanos	16

3.2.2	Materiales	17
3.3	Localización	17
3.3.1	Macro – localización	17
3.3.2	Micro - localización	18
3.4	Flujograma de proceso	19
4	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL	20
4.1	Estructura organizacional	20
4.2	Aspectos legales	21
4.2.1	Constitución de la empresa:	21
4.2.2	Documentación para la constitución de la empresa:	21
4.2.3	Requisitos generales que se deben cumplir para constituir una sociedad comercial (Artículo 110 del código de comercio):	21
4.2.4	Aspectos tributarios:	22
4.3	Costos administrativos	23
5	ANÁLISIS FINANCIERO	25
5.1	Proyecciones de ingresos y egresos	25
5.2	Evaluación económica del proyecto	26
5.2.1	Valor presente neto (VPN)	26
5.2.2	Tasa interna de retorno (TIR)	26
5.2.3	Impacto social	27
	REFERENCIAS	28
	ANEXOS	31

CONTENIDO DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Facilidad de encontrar prendas de vestir	5
Gráfica 2 Generar gastos extras modificando las prendas de vestir.....	5
Gráfica 4 Preferencia de tiendas para realizar las comprar	6
Gráfica 3 Preferencia para elegir las prendas de vestir	6
Gráfica 5 Precio de las prendas que los clientes están dispuestos a pagar	6
Gráfica 6 Viabilidad de tener una tienda que oferte prendas de vestir	6
Gráfica 7 Consumo de los clientes.....	6

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1 Competencia nacional	9
Tabla 2 Competencia local	10
Tabla 3 Gastos de personal mensual.....	23
Tabla 4 Provisiones a cargo del empleador	23
Tabla 5 Costos fijos.....	24
Tabla 6 Activos fijos	24
Tabla 7 Flujo neto de operación.....	25
Tabla 8 Flujo neto del proyecto.....	25

CONTENIDO DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Localización.....	18
Ilustración 2 Flujograma de procesos	19
Ilustración 3 Organigrama	20

1 DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Oportunidad de negocio

Teniendo en cuenta que existe una gran población de mujeres cristianas que tienen gustos diferentes en su manera de vestir, los cuales no se encuentran incluidos en la oferta de las diversas tiendas de ropa para dama que ofrece el mercado y que estas optan en mandar a coser sus prendas de vestir o comprar por línea en otras ciudades incrementando sus gastos, nos hemos dado cuenta la oportunidad de negocio que tenemos al suplir una necesidad insatisfecha a la población cristiana de nuestra región.

Por lo tanto, es necesario e importante diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas, y así poder beneficiar esta población y contribuir con el desarrollo empresarial de nuestra región.

1.1.1 Descripción del problema

La comercialización de prendas de vestir para mujeres cristianas, a través de talleres satélites, consiste en ofertar diseños de faldas, vestidos, blusas, vestidos de baño y conjuntos deportivos que sean de los gustos de esta población, y que además sus precios sean asequibles permitiendo que todos los estratos socioeconómicos puedan adquirir nuestro producto.

Actualmente, en la ciudad de Montería el mercado ha surgido con negocios que su línea de ventas está diseñada para ofrecer prendas de vestir para damas, pero, la gran mayoría no cuenta con diseños aptos y cómodos para los gustos de las mujeres cristianas, lo cual infiere que hay una necesidad insatisfecha para determinado porcentaje de sus clientes, permitiendo que su oferta y demanda se limite de cierta forma.

La población cristiana ha aumentado significativamente sin tener en cuenta los factores socioeconómicos, evidenciado en el funcionamiento de veintinueve iglesias pentecostales en la

ciudad de Montería, donde se congregan alrededor de 2.700 feligreses, de los cuales más del 50% son de sexo femenino.

Las mujeres cristianas, tienen una carencia de vestimenta en el mercado, ya que hay escasez y no hay exclusividad para ellas en las tiendas de ropa, lo cual hace que las feligresas al momento de hacer sus compras tengan que recurrir a los servicios de modistería para hacerle un proceso de modificación a determinadas prendas, haciendo que estas tengan doble gasto (Hernández, et al, 2017).

Por lo tanto, el presente trabajo de grado tiene por objetivo diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas; el cual tendrá un impacto positivo en la sociedad en general y sobre todo en la población cristiana, ya que se está supliendo una necesidad insatisfecha, por lo cual, el mercado se sentirá complacido, permitiendo que la oferta y demanda crezca de tal modo que se cumpla con el objetivo organizacional y financiero de nuestra empresa.

Ante lo expuesto anteriormente, se responderá a la siguiente pregunta ¿Qué aspectos de tipo técnico, administrativo, legal, financiero y de mercado deben considerarse en el diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas a través de talleres satélites en la ciudad de Montería-Córdoba?

1.2 Justificación

En la ciudad de Montería – Córdoba el comercio de prendas de vestir ha crecido de forma acelerada, ya que en los últimos años diferentes personas han optado por emprender en el sector textil; aunque se hace notorio la limitación de oferta que enfrentan las mujeres cristianas, ya que no encuentran las prendas exclusivas al gusto de ellas.

Por lo tanto, se ha dispuesto el diseño de un plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas a través de talleres satélites en la ciudad de Montería, el cual aporta a la teoría de líneas de venta para las tiendas que ofrecen prendas de vestir para dama, incluyendo diseños que estén al alcance de los gustos de las mujeres cristianas; y a la vez impulsa la teoría de comercialización de prendas de vestir a través de talleres satélites, el cual permite que los costos y gastos de la empresa no sean tan altos, para así ofrecer productos a un precio que esté al alcance de los diferentes estratos socioeconómico de nuestro mercado.

En este sentido, la ciudad necesita empresas que puedan satisfacer las necesidades de este mercado, por lo tanto, el presente plan de negocio contribuye de manera positiva al crecimiento económico, ya que genera nuevos empleos a las personas que trabajan satelitalmente en el sector textil, los cuales trabajarán como aliados del plan de negocios y actuarán como los principales proveedores. De esta manera se pueden incluir nuevas tendencias en la línea de prendas de vestir, donde el mercado no se limite, permitiendo que se expanda y crezca competitivamente en comparación con otras regiones.

Finalmente, este proyecto (plan de negocio) evidencia la materialización de las ideas y competencias desarrolladas durante la formación profesional en las carreras administrativas y contables, demostrando que a través del emprendimiento se puede contribuir a la solución de la problemática social generando un impacto positivo en la empleabilidad de la ciudad de Montería.

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para mujeres cristianas a través de talleres satélites en la ciudad de Montería-Córdoba.

1.3.2 Específicos

- ✓ Identificar la viabilidad del mercado objetivo de la empresa en la ciudad de Montería, teniendo en cuenta los gustos con respecto al rubro de las prendas de vestir para mujeres cristianas.
- ✓ Realizar el estudio técnico de la capacidad del mercado, la localización optima del establecimiento, la disponibilidad de recursos humanos y materiales e incorporación del flujograma de procesos.
- ✓ Desarrollar un estudio administrativo, determinando su estructura legal, las estrategias organizacionales de la empresa y sus costos administrativos.
- ✓ Definir mediante un análisis financiero los costos, gastos y la factibilidad financiera del proyecto a través de un valor presente neto teniendo como resultado la viabilidad de este.

2 ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Análisis de mercado

La ubicación del presente plan de negocios es el casco urbano de la ciudad de Montería – Córdoba, ya que aquí se concentra un gran número de mujeres cristianas; las cuales se preocupan por su presentación personal en el ámbito laboral y social.

En este mercado se ha identificado la poca oferta que tienen los almacenes cuando se trata de escoger las prendas que satisfagan este estilo de vida; razón por la cual, se cuenta con un mercado potencial que necesita y prefiere un personal capacitado y con convicción en el momento de elegir sus prendas de vestir.

Teniendo en cuenta que la ciudad de Montería en la actualidad tiene más de treinta iglesias cristianas funcionando, donde la mayor población son mujeres en las cuales va inspirada esta idea de negocio, se puede decir que hay un mercado potencial el cual se favorecerá con la materialización de este emprendimiento.

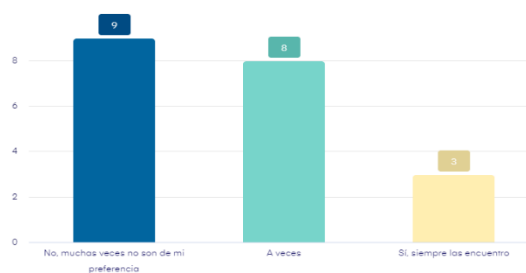
Asimismo, una vez dada a conocer la línea de ropa para mujeres cristianas, el resto de la población podrá acceder a ella según los gustos personales, logrando ser tendencia en todo el mercado.

Para analizar el mercado se utilizó como instrumento la encuesta, donde se seleccionó una muestra de veinte (20) mujeres de diferentes estratos socioeconómicos, pertenecientes a la Iglesia Pentecostal Unida de Colombia (IPUC) en la ciudad de Montería.

De las cuales, se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfica 2 Facilidad de encontrar prendas de vestir

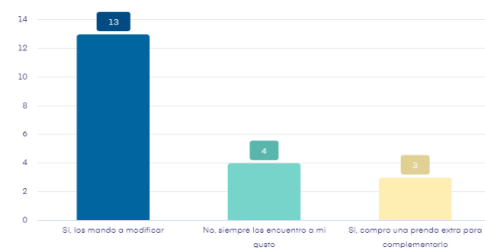
1. En el comercio de Montería, ¿Encuentras con facilidad las prendas de vestir a tu gusto?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 1 Generar gastos extras modificando las prendas de vestir

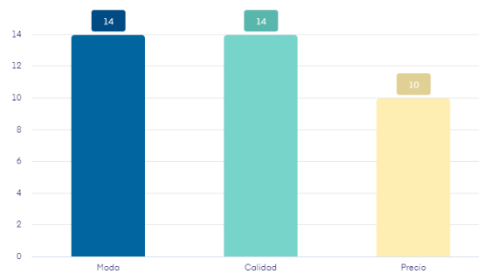
2. Cuando compras prendas de vestir, ¿Tienes que modificarlas a tu gusto generando gastos extras?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 3 Preferencia para elegir las prendas de vestir

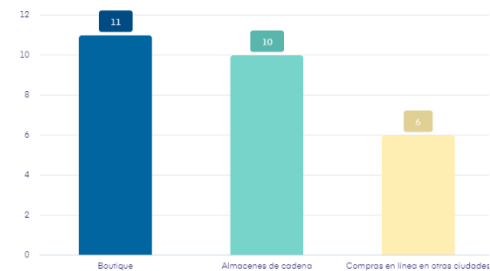
3. ¿Qué tienes en cuenta al momento de elegir tus prendas?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 4 Preferencia de tiendas para realizar las compras

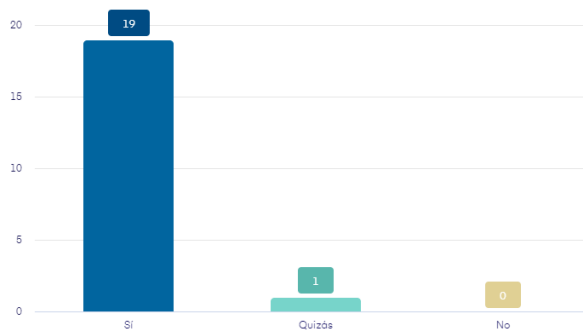
4. Según tus gustos, ¿Dónde realizas a menudo tus compras en la ciudad?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 6 Viabilidad de tener una tienda que oferte prendas de vestir para mujeres cristianas

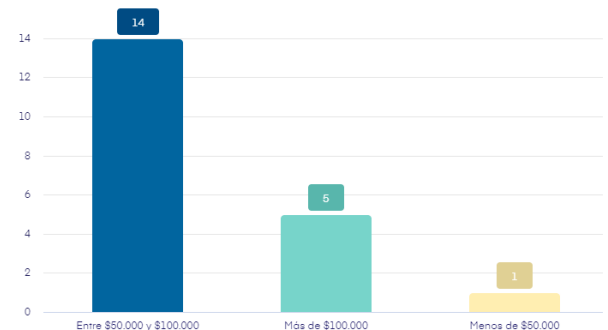
5. ¿Te gustaría que en la ciudad de Montería existiera una tienda física que ofrezca prendas de vestir exclusivas para mujeres cristianas?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 5 Precio de las prendas que los clientes están dispuestos a pagar

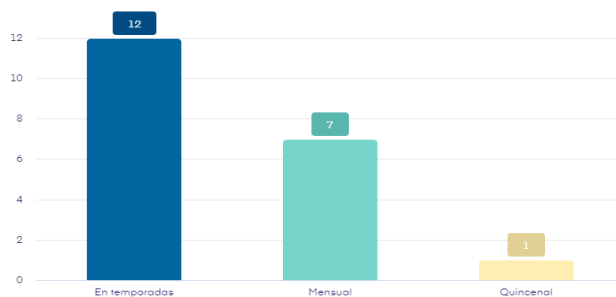
1. ¿Cuánto estas dispuesta a pagar por adquirir una prenda de vestir?



Fuente: elaboración propia

Gráfica 7 Consumo de los clientes

2. ¿Cada cuanto compras prendas de vestir?



Fuente: elaboración propia

Con los resultados obtenidos anteriormente, se confirma que el 85% del mercado objetivo no encuentra sus prendas de vestir en el comercio de Montería, generando gastos extras para modificarlas a su gusto. Por lo tanto, se evidencia que el presente plan de negocio cuenta con un mercado potencial, ya que el 95% de las mujeres encuestadas afirmaron que les gustaría que en la ciudad de Montería existiera una tienda física que ofrezca prendas de vestir exclusivas para mujeres cristianas.

Finalmente, se evidencia que el 70% del mercado objetivo está dispuesto a pagar por sus prendas de vestir entre \$50.000 y \$100.000; de los cuales el 60% hacen sus compras solo en temporada y el 35% las realizan mensualmente.

2.2 Análisis del sector

Colombia es un país que le ha dado gran importancia a su sector textil y de confecciones, logrando ubicar importantes empresas en el foco de la moda resaltando su calidad e innovación en sus diseños, debido a que se le da gran importancia al gusto del consumidor y se satisface la necesidad del cliente.

La comercialización de ropa es uno de los temas más importante en la sociedad desde tiempos remotos, dado a que cada día las personas quieren verse mejor y sentirse a gusto con lo que el mercado les ofrece, ya sea calzado, accesorios, ropa, entre otros.

A demás, las empresas comercializadoras deben tener en cuenta siempre la calidad, precio y un diseño de moda sostenible en las prendas de vestir, para así mejorar la calidad de vida de sus consumidores al brindar un producto que satisfaga la necesidad de estos; ya que actualmente las mujeres y consumidores que compran a través de internet y aún en tiendas

físicas, tienen una mayor disposición de pagar un precio alto por estos, con tal de que se cumpla el objetivo sostenible en determinado producto (Sánchez P., et al., 2020).

Por otra parte, la industria es muy competitiva y centra el origen de las compras emocionales, donde los estilos de moda están cambiando y cada vez las personas quieren lucir algo nuevo o diferente (Rodríguez, 2016). Resaltando el caso de las mujeres cristianas que tienen gustos diferentes y no se encuentran ofertados en el mercado, por lo cual recurren a servicios de modistería para acceder a determinadas prendas. Por lo tanto, diferentes regiones del país de Colombia han optado por crear emprendimientos dirigidos a satisfacer las necesidades de la población cristiana referente a las prendas de vestir.

La investigación “Diversidad religiosa, valores y participación política en Colombia”, desarrollada por Act Iglesia Sueca, World Vision, la Comisión Intereclesial de Justicia y Paz, y la Universidad Nacional de Colombia, aplicada a 11.034 ciudadanos colombianos mayores de 18 años, de todos los estratos socioeconómicos y de todos los departamentos del país, tiene como resultado que el 57 por ciento de los colombianos identifican el catolicismo como el credo predominante, sin embargo, se evidencia un importante número de fieles en religiones de “diversidad protestante”, categoría que agrupa a las confesiones cristianas, evangélicas pentecostales, protestantes y adventistas.

A pesar de que el catolicismo se mantiene como la religión predominante de la población colombiana, se muestra un aumento en la proporción de quienes se identifican como creyentes cristianos pentecostales; lo cual evidenciamos en la ciudad Montería, ya que actualmente existen veintinueve iglesias pentecostales, donde se congregan alrededor de 2.700 feligreses, de los cuales más del 50% son de sexo femenino.

Por lo anterior, resulta de alta relevancia el desarrollo del presente plan de negocios, ya que tiene en cuenta la preferencia y necesidad de la población objetivo, posicionándose en el sector textil y económico de la región.

2.3 Análisis de la competencia

Realizando el respectivo análisis de la competencia, a nivel nacional están posicionadas en el mercado diferentes tiendas físicas y virtuales que ofrecen variedades de prendas de vestir para mujeres cristianas, pero con precios altos y que además se convierte en una desventaja para las mujeres de nuestra región teniendo que pagar los fletes para adquirir determinadas prendas.

Tabla 1 Competencia nacional

<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Productos que ofrece</i>	<i>Precio</i>	<i>Ubicación</i>
Andrea DH	Vestidos	\$180.000	Bucaramanga
	Faldas	\$120.000	
	Blusas	\$60.000	
Leidy Perico Boutique	Vestidos	\$120.000	Bucaramanga
	Faldas	\$90.000	
	Blusas	\$50.000	
Miranda Tienda	Vestidos	\$185.000	Piedecuesta
	Faldas	\$130.000	Cabecera
	Blusas	\$65.000	Barranquilla

	Zapatos	\$80.000	Cartagena
Faldas Rose	Faldas dril largas	\$85.000	Cali
	Faldas de jeans	\$65.000	
	Blusas	\$45.000	Bogotá
	Bragas de jeans	\$75.000	

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2 Competencia local

Nombre de la empresa	Productos que ofrece	Precio	Ubicación
Virtuosa	Vestidos	\$150.000	Montería

Fuente: Elaboración propia.

Es de resaltar que a nivel local encontramos una tienda virtual, que tiene experiencia en el mercado de dos meses y que solo ofrece vestidos con precios no asequibles para el mercado en general; lo cual infiere que el presente plan de negocios tiene una ventaja competitiva frente al mercado, ya que se materializará con una tienda física en la ciudad de Montería, brindando variedades en prendas de vestir con nuestros principales proveedores de talleres satélites, permitiendo que se oferten los productos con precios cómodos para los diferentes estratos socioeconómicos.

2.4 Definición del producto o servicio

2.4.1 Bases teóricas

Prendas de vestir femeninas

El diseño de prendas femeninas permite que las personas se sientan únicas y a la vez que se arreglen de diferentes formas, para así impactar en el contexto que se encuentran. La moda permite que cada ser se transforme conforme a sus gustos, y lo mejor es que las empresas y/o personas dedicadas a esta actividad económica, ofrezcan diseños con estilos modernos, elegantes, frescos y con precios alcanzables para los diferentes estratos socioeconómicos (Martínez, 2019).

Para las mujeres el buen vestir cada día se hace más indispensable complementado en gustos y usos que marcan según la tendencia de el mismo, por eso la moda siempre será la categoría con mayor frecuencia absoluta, lo cual hace que el mercado ofrezca ropa exclusiva con diseños de alta calidad y reconocimiento de la prenda (Palma y Ávila, 2018).

Mujeres cristianas

Las prácticas religiosas para el sexo femenino, resulta más comprometedor y a la vez temeroso ante Dios, ya que son actrices sociales de las conductas típicas del cristianismo, puesto que ellas asumen un rol frente a la sociedad, el cual les permite dar a conocer y representar a su ser supremo en la tierra, haciendo obras de caridad y viviendo dignamente como Dios manda, a través de su palabra (Torres, 2019).

Lo anterior se da, debido a la prioridad que las mujeres tienen de estar restablecidas en la pureza y llevar una vida encaminada a lo celestial, “la vida femenina está llamada a estar cada vez más atravesada por la eucaristía y así ser cada vez más cristológica, por cuanto que es en Jesús donde la mujer encuentra el modo concreto de asociarse a la vida divina” (García, 2017).

Los principales aportes y funciones sobre los orígenes que practican las mujeres cristianas provienen de la biblia, la cual, es el libro que fue inspirado por Dios, para que guiara a los feligreses de la iglesia, según las doctrinas y enseñanzas escritas en esta.

A este grupo de mujeres las acompaña un sin número de críticas por el resto de la población, debido a que muchas veces no comprenden porque siguen una religiosidad tan radical, donde se puede vivir en un libre albedrío; pero, ellas siempre se destacan en hacer entender que su principal prioridad es agradar Dios en todos los sentidos y ámbitos de su vida, por tal motivo, sus principios y costumbres se diferencian de lo común (Vizcarra y Serruto, 2020).

Talleres Satélites

Los talleres satélites son los que elaboran las prendas de vestir desde el diseño, corte y confección, este modelo permite iniciar en el mercado de la moda sin la necesidad de invertir en maquinaria y equipo que generen costos en la empresa (Pineda, 2018).

Con el paso del tiempo la moda ha definido diferentes tendencias, generando un crecimiento muy significativo en el sector textil, por otra parte, la evolución de los talleres satélites ha generado un impacto positivo para las madres cabeza de familia que son contratadas para elaborar desde sus casas trabajos específicos de confección; permitiendo que la sociedad cuente con un trabajo sostenible y a la vez se ofrezcan productos con precios más bajos de los que comúnmente se encuentran en el mercado (Solarte y Flórez, 2019).

Plan de negocio

Los planes de negocio han surgido de una manera acelerada en el mercado, ya que permiten que las personas sean sus propios jefes y además proporcionen empleos a la sociedad en general, por

lo tanto, “para un liderazgo óptimo y transformacional en los emprendimientos, se requiere una lectura adecuada y continua sobre el entorno, para lograr adaptarse a los cambios que se presentan y ser competitivos” (Canossa, 2019).

A demás, la persona que va a llevar a cabo el plan de negocio debe tener una actitud positiva y ser constante, ya que, “un emprendedor se mide por su capacidad de gestión, por el cambio de actitud, por su creatividad, innovación e ideas transformadoras para cumplir con lo que se propone en cualquier función que desempeñe” (Moncayo, 2017).

2.4.2 Conocimiento del producto

El presente plan de negocios ofrecerá la comercialización de prendas de vestir para mujeres cristianas, teniendo en cuenta que los gustos de esta población no se encuentran fácilmente en el mercado, lo que genera que estas mujeres manden a coser sus prendas o compren por línea en otras ciudades.

Por lo tanto, se ha optado por comercializar prendas de vestir como vestidos, faldas, blusas, camisetas, vestidos de baño, conjuntos deportivos y pijamas; a través de talleres satélites, los cuales oferten diseños que sean propicios para estas mujeres.

Evidentemente, se busca brindar solución a una necesidad insatisfecha que padecen las mujeres cristianas, ofreciendo prendas de vestir a su gusto y con precios asequibles para todos los estratos socioeconómicos, ya que tener como principales proveedores talleres satélites, permiten que los costos no sean altos y así poder ofertar precios cómodos al mercado.

Debido a nuestra cultura las mujeres latinas suelen ser demasiado voluptuosas, recatadas, y estéticas, lo cual le exige al mercado crear diseños exclusivos que puedan resaltar la figura de estas

mujeres, haciéndolas sentir cómodas y seguras al momento de lucir las prendas adquiridas. (Gamboa y Hernandez,2018).

Por lo tanto, las cualidades del producto son:

- Diseñados a los gustos de las mujeres cristianas
- Calidad, ya que nuestros proveedores trabajan con telas garantizadas
- Estilos a la moda
- Cómodos a los gustos del cliente
- Vistosidad y elegancia

2.5 Segmento del mercado

El plan de negocio estará dirigido a la población de la ciudad de Montería, la cual carece de empresas comercializadoras que oferten prendas de vestir al gusto de las mujeres cristianas.

Esta línea de prendas de vestir estará disponible para la población en general, aunque el mercado objetivo y potencial serán las mujeres de la población cristiana que pertenezcan a los estratos socioeconómicos 2, 3, 4 y 5; y que se ubican en el rango de edad que oscila entre los 15 y 50 años, es decir, más de 2700 habitantes de la ciudad de Montería, tomando como referencia los feligreses de la Iglesia Pentecostal, debido a su posicionamiento en el rol del cristianismo a nivel nacional, lo cual se ha ganado por su antigüedad en el país.

3 ANÁLISIS TÉCNICO

3.1 Capacidad del mercado

El tamaño del mercado está dado por la capacidad de comercialización y la demanda insatisfecha establecida en el análisis de mercado, para las prendas de vestir, sin embargo, la empresa

iniciaría con el 50% de la demanda insatisfecha. Para determinar este tamaño se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

3.1.1 Evolución de la Demanda

Para el presente plan de negocio la perspectiva es captar un segmento potencial en el crecimiento del mercado de las prendas de vestir para mujeres cristianas, ya que una vez puesta en marcha la idea de negocio, los productos estarán disponibles para la población en general. En tal sentido, la evolución de la demanda estará definida como un porcentaje creciente.

3.1.2 Capacidad de Financiamiento

Es uno de los aspectos importantes en la consecución del proyecto porque no se cuenta con grandes capitales para invertir a gran escala, por lo que el sector financiero se convierte en un aliado estratégico para la materialización del plan de negocio; en este sentido, se proyecta cumplir con la documentación exigida para poder ser candidatos a créditos en el momento que sea requerido.

3.1.3 Tecnología Utilizada

El presente plan de negocio, teniendo como objetivo aportar nuevas líneas de prendas de vestir al mercado y materializando esta idea a través de una boutique en la ciudad de Montería, requiere de una tecnología actualizada como instalar un sistema de seguridad en toda la tienda, acondicionar la gestión de contabilidad con equipos y programas diseñados para la gestión de registros e inventarios de la mercancía, añadiendo fiabilidad a la empresa en las áreas más pertinentes.

3.2 Disponibilidad de recursos humanos y materiales

Para el desarrollo y crecimiento de la empresa es necesario contar con un talento humano altamente calificado; de igual forma con materiales y equipos aptos para el funcionamiento de ésta.

3.2.1 Recursos humanos

Los recursos humanos necesarios para el presente plan de negocio son:

Administrador/Contador:

Responsable del área de dirección general, cumpliendo con requisitos de compromiso ético, capacidad para actuar ante los problemas, comunicación continua, manejo del tiempo y pensamiento estratégico; el cual debe realizar determinadas funciones para lograr una labor efectiva, las cuales son: planeación, organización y controlar el trabajo general de la empresa en conjunto de toda el área; a su vez debe cumplir con el requisito de tener el título de contador público, conocer los procesos financieros empresariales (finanzas, compras, operaciones, etc.), las normas contables/ financieras y tributaria, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones necesarias para cumplir con el objetivo organizacional y financiero de la empresa.

Cajero:

Encargado de gestionar todo lo relacionado al flujo de caja. Para obtener este cargo, la persona debe tener como requisitos el conocimiento del mercado monetario, y tener como título un técnico en el área financiera.

Vendedores:

Personas encargadas del área de atención al cliente, los cuales tienen como principal función recibir a los clientes y asesorarlos respondiendo cada una de las inquietudes que a éstos le surjan durante el proceso de compra, con el objetivo de satisfacer sus necesidades y brindar la mejor experiencia posible. Como principal requisito, los vendedores deben tener experiencia en atención al cliente, comunicación continua y carisma con cada uno de los clientes.

3.2.2 Materiales***Herramientas:***

Para materializar el presente plan de negocio se necesita contar con materiales como: estantes, muebles, mostradores, escritorio, espejos, maniquíes, cortinas, butacas y colgadores.

Equipos:

Los equipos esenciales para esta empresa son: un computador, impresora, cámara de seguridad y ventiladores.

3.3 Localización**3.3.1 Macro – localización**

Para poner en marcha este plan de negocio, se eligió la ciudad de Montería – Córdoba como la macro – localización, ya que en ella se encuentra un gran número de mujeres cristianas y no cuenta con empresas legales que brinden prendas de vestir para el gusto de esta población.

Montería limita por el norte con los municipios de Cereté, Puerto Escondido y San Pelayo; por el sur con los municipios de Tierralta y Valencia, por el este con los municipios de

San Carlos y Planeta Rica, y por el oeste con el departamento de Antioquia y los municipios de Canalete, Valencia y San Carlos.

Esta ciudad, se destaca por su desarrollo urbano, comercial y vial; es conocida también como la Ciudad de las Golondrinas y es la capital ganadera de Colombia.

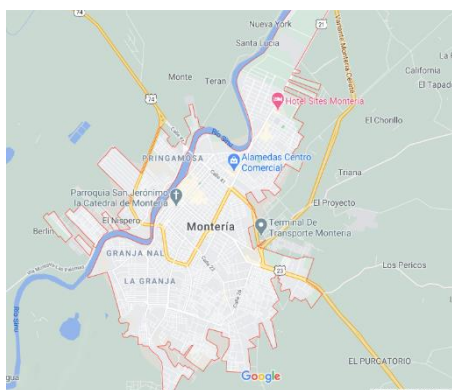
La actividad comercial de Montería reviste un alto grado de importancia, ya que además de atender la demanda de sus propios habitantes, representa el punto de encuentro de la zona rural que la rodea. El aumento de la población y el incremento de sus necesidades han motivado, al igual que en las grandes capitales colombianas, poner en funcionamiento importantes centros comerciales.

3.3.2 Micro - localización

Este plan de negocio se pondrá en marcha específicamente en la zona urbana de la ciudad de Montería – Córdoba en el barrio centro, ya que es un punto estratégico para ofertar nuestro producto, y que este sea asequible a toda la población.

A demás nos permite contribuir con el desarrollo empresarial de la región y motivar a las empresas de nuestro alrededor, impulsando el comercio de prendas de vestir para mujeres cristianas.

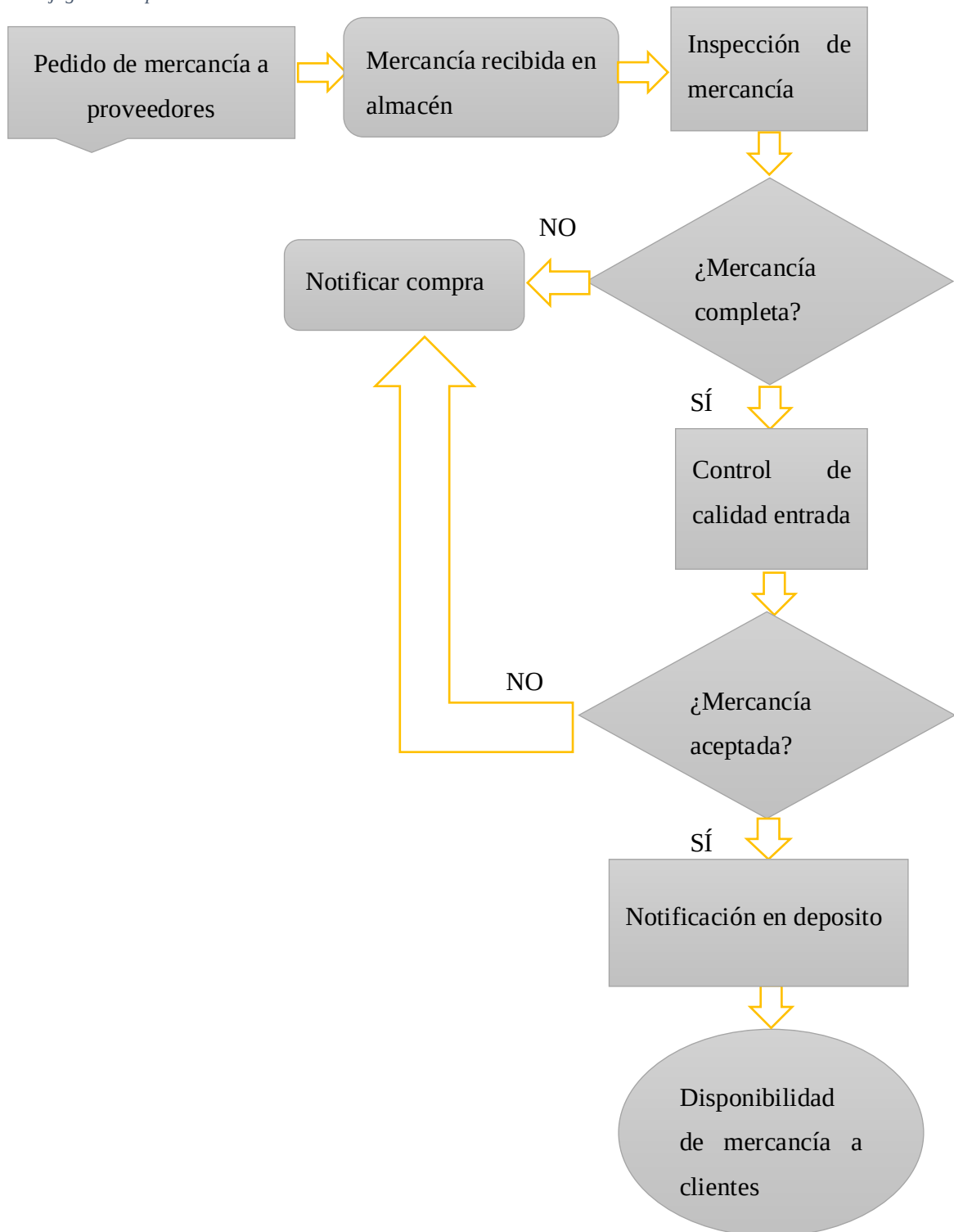
Ilustración 1 Localización



Fuente: Google Maps

3.4 Flujograma de proceso

Ilustración 2 Flujograma de procesos

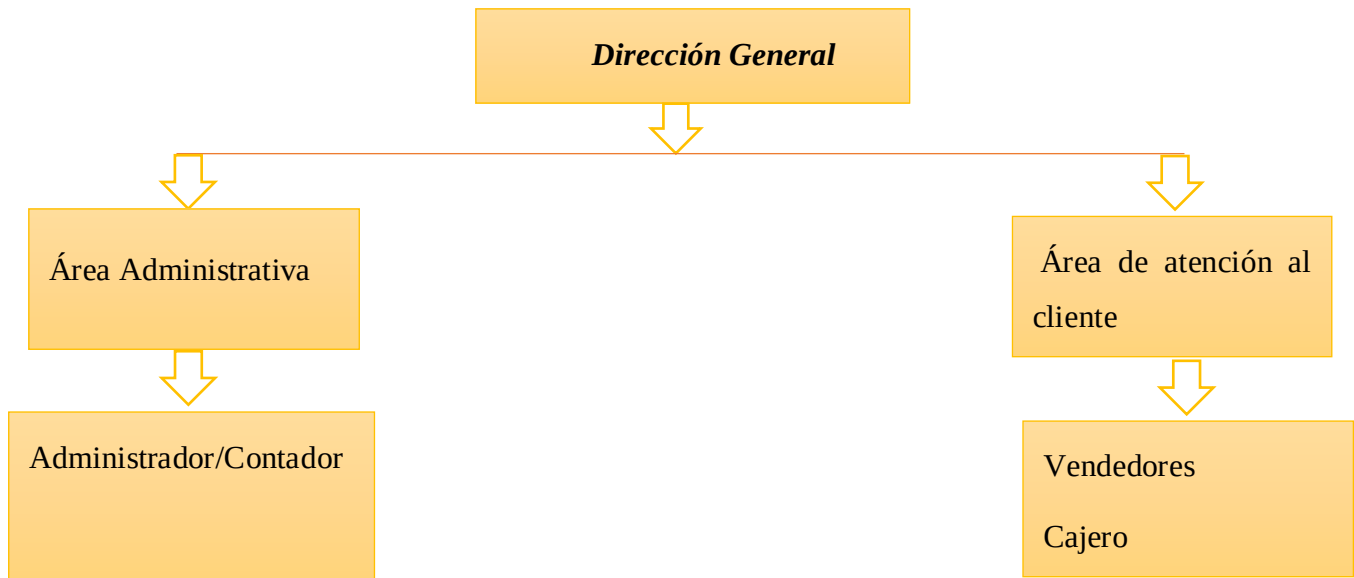


Fuente: elaboración propia

4 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 Estructura organizacional

Ilustración 3 Organigrama



Fuente: elaboración propia

Se realizó un organigrama, el cual especifica como estarán establecidas las áreas de la empresa, identificando los cargos del personal y su rango.

En el nivel más alto, se encuentra la dirección general, que es la de alto mando, la cual estará encargada de planificar, organizar, dirigir y vigilar que se cumpla y se lleve a cabo el objetivo organizacional y financiero de la empresa; el área administrativa tiene como objetivo liderar y llevar a cabo la gestión presupuestal y financiera, y a la vez desplegar las estrategias de venta, marketing y relaciones públicas, para así alcanzar una buena posición en el mercado; y el área de atención al cliente, estará a cargo de brindarle la mejor atención al segmento de mercado, logrando que estos se sientan satisfechos con el servicio y producto que le brindamos.

4.2 Aspectos legales

4.2.1 Constitución de la empresa:

- ❖ Verificar disponibilidad del nombre de la empresa ante cámara de comercio.
- ❖ Clasificación por actividad económica.
- ❖ Elegir el tipo de sociedad.
- ❖ Tramites de cámara de comercio y DIAN.
- ❖ Trámites de notaría pública de la constitución de la empresa.
- ❖ Abrir cuenta bancaria y depositar el capital de la empresa.
- ❖ Inscribir en los libros de comercio.

4.2.2 Documentación para la constitución de la empresa:

- ❖ Constitución ante la notaria.
- ❖ Matricula o registro mercantil.
- ❖ Registro ante la DIAN (Obtener RUT).
- ❖ Registro de industria y comercio.
- ❖ Registro de contabilidad.
- ❖ Elaboración de estatutos y su registro.
- ❖ Manual de funciones, procesos y procedimientos.

4.2.3 Requisitos generales que se deben cumplir para constituir una sociedad comercial (Artículo 110 del código de comercio):

- ❖ Nombre y domicilio de las personas que participen como otorgantes.

- ❖ Tipo de sociedad que se pretende constituir.
- ❖ Domicilio de la sociedad.
- ❖ Objeto social.
- ❖ Capital social.
- ❖ Forma de administrar de los negocios.
- ❖ Época y forma de convocatoria y constitución de la asamblea o junta de socios.
- ❖ Fecha en que se harán balances e inventarios.
- ❖ Duración de la sociedad.
- ❖ Forma de liquidar.
- ❖ Nombre y domicilio de la persona que se será representante legal.
- ❖ Obligaciones y facultades del revisor fiscal.
- ❖ Normatividad de la sociedad.

4.2.4 Aspectos tributarios:

- ❖ Inscripción en el registro único tributario (RUT).
- ❖ Solicitud de autorización de numeración para facturación.
- ❖ Solicitud de resolución de habilitación de numeración de facturación.
- ❖ Presentar declaración del IVA.
- ❖ Presentar declaración del impuesto de renta y complementario.
- ❖ Presentar declaración del impuesto sobre la renta y para equidad (CREE).
- ❖ Autorretención del CREE.
- ❖ Presentar declaración por impuesto de industria y comercio (ICA).

- ❖ Presentar declaración mensual de retención en la fuente por impuestos nacionales. (por renta de IVA y ganancias ocasionales).
- ❖ Presentar declaración mensual de retención en la fuente (ICA).
- ❖ Impuesto predial unificado

4.3 Costos administrativos

Tabla 3 Gatos de personal mensual

Valores de referencia									
SMLV	\$	908.526							
Aux. Transporte	\$	106.454							
Nómina									
						DEDUCCIONES			
EMPLEADO/CARGO	SALARIO BASICO	DÍAS LABORADOS	SALARIO DEVENGADO	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	TOTAL DEDUCCIONES	NETO A PAGAR
Administrador/Contador	\$ 1.500.000	30	\$ 1.500.000	\$ 106.454	\$ 1.606.454	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 1.486.454
Cajero	\$ 908.526	30	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 1.014.980	\$ 36.341	\$ 36.341	\$ 72.682	\$ 942.298
Vendedor 1	\$ 908.526	30	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 1.014.980	\$ 36.341	\$ 36.341	\$ 72.682	\$ 942.298
Vendedor 2	\$ 908.526	30	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 1.014.980	\$ 36.341	\$ 36.341	\$ 72.682	\$ 942.298
				\$ 425.816		\$ 169.023	\$ 169.023		\$ 4.313.348

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4 Provisiones a cargo del empleador

Provisiones de nomina a cargo del empleador	
Sena	\$ -
Caja de compensación	\$ 169.023
ICBF	\$ -
Primas de servicio	\$ 351.991
Cesantía	\$ 351.991
Intereses de cesantía	\$ 42.239
Vacaciones	\$ 176.207
Aporte a salud	\$ 359.174
Aporte a pensión	\$ 507.069
Riesgos laborales	\$ 22.058
TOTAL PROVISIONES	\$ 1.979.751

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5 Costos fijos

COSTOS FIJOS	
ARRIENDO	\$ 850.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 390.000
PUBLICIDAD	\$ 50.600
NOMINA	\$ 4.313.348
TOTAL	\$ 5.603.948

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6 Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	
Estantes	\$ 300.000
Muebles	\$ 420.000
Mostradores	\$ 350.000
Escritorio	\$ 300.000
Espejos	\$ 300.000
Maniquies	\$ 400.000
Cortinas	\$ 180.000
Butacas	\$ 200.000
Colgadores	\$ 800.000
Total	\$ 3.250.000
Equipo Computo	
Computadora	\$ 1.800.000
Impresora	\$ 500.000
Camara de seguridad	\$ 350.000
Ventiladores	\$ 330.000
Total	\$ 2.980.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 6.230.000

Fuente: Elaboración propia

5 ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 Proyecciones de ingresos y egresos

Tabla 7 Flujo neto de operación

Impuesto a la Renta					33%
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales	309.103.000	450.901.550	567.678.001	654.788.660	815.719.131
Costos Operacionales	242.980.532	317.185.724	379.263.499	426.287.442	446.126.185
Utilidad de Operación	66.122.468	133.715.826	188.414.501	228.501.218	369.592.946
Impuesto a la Renta	21.820.415	44.126.222	62.176.785	75.405.402	121.965.672
Utilidad Neta	44.302.054	89.589.603	126.237.716	153.095.816	247.627.274
Mas amortización	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Más depreciación Total	1.085.980	1.009.980	1.009.980	1.009.980	1.009.980
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	45.458.034	90.669.583	127.317.696	154.175.796	248.707.254

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 Flujo neto del proyecto

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO INVERSIÓN	-26.828.278	-688.445	-711.852	-736.055	-761.081	23.145.810
FLUJO NETO OPERACIÓN		45.458.034	90.669.583	127.317.696	154.175.796	248.707.254
FLUJO NETO PROYECTO	-26.828.278	44.769.589	89.957.731	126.581.641	153.414.715	271.853.064

Fuente: Elaboración propia

5.2 Evaluación económica del proyecto

La evaluación económica del proyecto es la que determina el rendimiento financiero de lo que se va a invertir y muestra si el proyecto es recomendable financieramente.

La evaluación financiera se puede realizar a través del valor presente neto (VPN) y de la tasa interna de retorno.

5.2.1 Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto, trae al presente todo el valor de los ingresos o beneficios futuros que se hayan proyectado, para así determinar la rentabilidad de la inversión.

La tasa de interés de oportunidad es la tasa de interés mínima a la que el gestor o el inversor, está dispuesto a ganar al invertir en un proyecto.

Para calcular el valor presente neto de este plan de negocio, se usa una tasa de interés de oportunidad de mercado del 15%.

VPN: \$309.020.968

5.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento que iguala, en el momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VPN igual a cero.

Teniendo en cuenta el flujo neto del proyecto, el presente plan de negocio presenta el **23,3%** de viabilidad de beneficio para invertir en él.

5.2.3 Impacto social

El plan de negocio, comercialización de prendas de vestir para mujeres cristianas impacta positivamente en la ciudad de Montería, en diferentes ámbitos.

En el ámbito social, genera empleos a la sociedad, dándole auge a los talleres satélites, ya que son los principales proveedores del proyecto.

A nivel ambiental, se contribuye separando los residuos de la manera adecuada y conservando los recursos de la naturaleza como el agua de manera eficiente. A demás en un futuro se proyecta hacer uso de los empaques biodegradables.

Y finalmente, en la comunidad impacta positivamente, ya que satisface las necesidades de la población cristiana, aportando a la línea de prendas de vestir de damas en general nuevas tendencias; lo cual permite que el comercio se expanda en la región y crezca en un mercado competitivo en comparación con otras.

REFERENCIAS

Hernández Vergel, G. S., Oliveros Mieles, K. E. y Pulido Rivera, E. J. (2017). Plan de negocio para la creación de un catálogo de ropa para mujeres cristianas en la ciudad de Santa Marta (Tesis de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Santa Marta. Recuperado de <http://repository.ucc.edu.co/handle/ucc/11599>

Sánchez-Vázquez, P., Gago-Cortés, C., & Alló-Pazos, M. (2020). Moda sostenible y preferencias del consumidor. 3C Empresa, 9(3), 39-57. <https://bbibliograficas.ucc.edu.co/scholarly-journals/moda-sostenible-y-preferencias-del-consumidor/docview/2450764282/se-2?accountid=44394>

Rodríguez, C. L. (2016). RAZONES PARA LA EMOCIÓN EN EL CONSUMO DE MODA. Vivat Academia, 19(137), 57-76A. <https://bbibliograficas.ucc.edu.co/scholarly-journals/razones-para-la-emoción-en-el-consumo-de-moda/docview/1861798770/se-2?accountid=44394>

Araceli Martínez Ortega. (2019, Nov 16). Diseñadora de modas, hija de inmigrantes de El Salvador, abre tienda en Beverly Hills: "Me encanta traer el cielo a la tierra, a través de mis diseños", dice. La Opinión <https://bbibliograficas.ucc.edu.co/newspapers/diseñadora-de-modas-hija-inmigrantes-el-salvador/docview/2314860434/se-2?accountid=44394>

Gamboa Payan, David Felipe. Proyecto Idea de Negocios DG Jeans. Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Contaduría Pública, Pereira, 2018. Print. Recuperado de <http://repository.ucc.edu.co/handle/ucc/7330>
oai:repository.ucc.edu.co:20.500.12494/7330

Palma Egea, L. E., y Ávila Vaca, Y. (2018). Tienda de ropa femenina: el Closet femenino (Tesis de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Barrancabermeja. Recuperado de <http://repository.ucc.edu.co/handle/ucc/7528>

Torres, J. (2019). El protagonismo de las mujeres en el Imperio romano. Del politeísmo tradicional al monoteísmo cristiano. *Anuario Digital (Universidad Nacional de Rosario. Escuela de Historia)*, 31. <https://doi.org/10.35305/aei.v0i31.269>

García P., R. (2017). Por qué es importante la mujer para la iglesia? El rol de la mujer en la iglesia y su importancia para la fe cristiana a partir de la obra la mujer de Edith Stein. *Cuadernos de Teología*, 9(1), 102–124. <https://doi.org/10.22199/S07198175.2017.0001.00006>

Alexis Francisco Vizcarra Tacca, & Alison Serruto. (2020). La Construcción Social de la Mujer en el Cristianismo e Islam. *Socialium*, 4(2), 131–146. <https://doi.org/10.26490/uncp.sl.2020.4.2.633>

Pineda Cetina, E. R. (2018). Exportación de pijamas en el marco del acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y Canadá (Tesis de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá. Recuperado de <http://repository.ucc.edu.co/handle/ucc/6506>

Solarte Araujo, D. E. y Flórez Blanco, Y. K. (2019). Plan de exportación de jeans colombianos a Estados Unidos (Tesis de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá. Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12494/16461>

Canossa Montes De Oca, H. (2019). PLANES DE NEGOCIOS: EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA GESTIÓN DE EMPRESAS EN COSTA RICA. *Revista Nacional de Administración*, 10(2), 121–134. <https://doi.org/10.22458/rna.v10i2.2738>

Roberto Moncayo Cedeño. (2017). Emprender es un negocio perfecto ¡Decídete ya. *Eca Sinergia*, 1(1), 20–21.

ANEXOS

Costos fijos

[Costos fijos.xlsx](#)

Análisis Financiero

[Estudio Financiero.xls](#)