

**Diseño de un plan de negocio denominado moda circular para la creación de
una empresa de comercialización de prendas de vestir de segunda mano en la ciudad
de Montería Córdoba**



Autores

Karen Andreina Ramos Luna

Eva Sandrit Berna Tapia

Universidad Cooperativa de Colombia

Programa de Contaduría Pública

Asesor: Mg. Carlos Antonio Lozano Fariño

Montería, Colombia

2021



Diseño de un plan de negocio denominado moda circular para la creación de una empresa de comercialización de prendas de vestir de segunda mano en la ciudad de montería Córdoba

Presentado por: Karen Andreina Ramos Luna y Eva Sandrit Berna Tapia

Karen.ramosluna@campusucc.edu.co

evabernatap@campusucc.edu.co

Informe final de trabajo de grado opción plan de negocios presentado como requisito parcial para optar al título de: **Contador Público y administrador de empresas**

Asesor:

Mg. Carlos Antonio Lozano Fariño

Línea de Investigación:

Contabilidad, Gestión e Innovación

Universidad cooperativa de Colombia

Programa de contaduría pública

Montería, Colombia

2021

Dedicatorias

El presente trabajo de grado primeramente está dedicado a Dios, ya que fue el quien nos dio la sabiduría e inteligencia para cumplir con el objetivo. A nuestros padres por ser el motor de nuestras vidas y por su apoyo incondicional, y por supuesto a nuestras guías (Carlos lozano fariño, Douglas mórelo) los cuales fueron una pieza fundamental en este proyecto y por dedicar de su valioso tiempo para la realización de este trabajo y por último a todas a aquellas personas que de una u otra manera aportaron un granito de arena durante este proceso

Agradecimientos

Primeramente agradecemos a Dios por haber estado en todo tiempo, guiándonos en cada paso que hemos dado, por darnos las fuerzas a diario, la capacidad de emprender y por haber puesto este sueño en nuestro corazón ,colocándonos en gracia y hacerlo realidad

A nuestros padres (Alberto Berna, Eva Tapia, Eloísa Luna, Obeida Ramos) por ser la voz de Dios, donde cada palabra ha sido de bendición, de motivación en el cual nos permitió seguir en la lucha perseverando hasta llegar al final

Familiares, amigos y personales especiales en nuestras vidas el cual le dieron importancia y valor a nuestro trabajo, nos sentimos en la plenitud por su confianza y fe puesta en nosotros

Gracias a cada docente por hacer parte de nuestro crecimiento por formarnos como personas y profesionales para así ser competentes y convertimos en grandes profesionales

Porque yo se los pensamiento que tengo acerca de vosotros, dice jehová, pensamientos de paz y no de mal, para daros el fin que esperáis

Jeremías 29:11

Porque nada hay imposible para Dios

Lucas 1:37

Tabla de contenido

1	DEFINICIÓN DE LA EMPRESA	8
1.1	Oportunidad de negocio	8
1.1.1	Descripción del problema.....	9
1.2	Justificación.....	11
1.3	Objetivos	13
1.3.1	General	13
1.3.2	Específicos	13
2	ANÁLISIS DE MERCADO.....	13
2.1	Análisis de mercado	13
2.2	Análisis del sector	14
2.3	Análisis de la competencia.....	15
2.4	Definición del producto o servicio	17
2.4.1	Bases teóricas	18
2.4.2	Conocimiento del producto	20
2.5	Segmento del mercado	21
3	ANÁLISIS TÉCNICO.....	22
3.1	Capacidad del mercado	22
3.2	Disponibilidad de recursos humanos y materiales	22
3.2.1	Recursos humanos.....	22

3.2.2	Materiales	25
3.3	Localización	29
3.3.1	Macro localización	29
3.3.2	Micro localización.....	29
3.4	Flujograma de proceso	31
4	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL	32
4.1	Estructura organizacional.....	32
4.2	Aspectos legales	33
4.2.1	Documentación para la creación de una empresa	33
4.2.2	Constitución de la empresa	33
4.2.3	Según el código de comercio en el artículo 110.....	34
4.2.4	Aspectos tributarios.....	34
4.3	Costos administrativos	41
5	ANÁLISIS FINANCIERO.....	44
5.1	Proyecciones de ingresos y egresos	44
5.1.1	Ingresos	44
5.1.2	Egresos	44
5.2	Evaluación económica del proyecto.....	48
5.2.1	Valor presente neto (VPN).....	49
5.2.2	Tasa interna de retorno (TIR).....	49

5.2.3	Impacto social	49
5.2.4	Conclusiones	50
	REFERENCIAS.....	51
	ANEXOS	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Competencia local.....	15
Tabla 2. Competencia nacional.....	15
Tabla 3. Materiales para el acabado de la ropa.....	26
Tabla 4. Materiales de oficina.....	27
Tabla 5. <i>Materiales equipos de oficina</i>	27
Tabla 6. Materiales muebles y enseres.....	28
Tabla 7. Gastos mensuales de personal.....	41
Tabla 8. Aportes parafiscales, prestaciones sociales y aportes de empleador.....	42
Tabla 9. Costos fijos.....	43
Tabla 10. Activos fijos.....	43
Tabla 11. Ingresos de ventas.....	44
Tabla 12. Inversión de maquinaria y equipos.....	44
Tabla 13. Inversión en activos intangibles.....	45
Tabla 14. Inversión fija del proyecto.....	45
Tabla 15. Costos por depreciación.....	45
Tabla 16. Calculo y proyección del capital de trabajo.....	46
Tabla 17. Programa de inversión.....	47
Tabla 18. Proyección de los costos y gastos de operación.....	47
Tabla 19. Flujo neto de inversión.....	48
Tabla 20. Flujo neto de operación.....	48
Tabla 21. Flujo neto del proyecto.....	48
Tabla 22. Evaluación financiera.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Localización Montería.....	15
Figura 2. Localización centro Montería.....	30
Figura 3. Flujograma de procesos.....	31
Figura 4. Estructura organizacional.....	32

1 DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Oportunidad de negocio

Con base al incremento en el valor de prendas de vestir de primera mano, muchas personas que se encuentran en estratos bajos y estrato medio no cuentan con una buena posición económica para poder comprar y así adquirir estas prendas, además cabe resaltar que otro de los factores que se vive en la ciudad es el cuidado al medio ambiente. La mayoría de las personas frecuentemente están comprando prendas de vestir y esto se da más en aquellas personas que cuentan con una buena posición económica como en los estratos altos, de igual manera muchas veces algunas de las personas dejan de usar la ropa y lo que hacen es desecharla en la basura o simplemente la dejan en el armario por largo tiempo sin darles un buen uso por lo que la ropa se va deteriorando. A raíz de esta situación se hace necesaria la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir de segunda mano, ya que con la implementación de ella se contribuye al desarrollo sostenible para el logro de una economía circular.

El objetivo de la idea de negocio es brindar calidad del producto a los clientes, de los estratos 1,2,3,4,5,6 ya que no solo los estratos más bajos pueden adquirir prendas de segunda mano, sino que personas de estratos alto también pueden adquirirlas, porque existen muchas que hacen parte de este mercado. Con la creación de la empresa se realizaran una serie de pasos los cuales garanticen que el producto sea favorable, al reutilizar las prendas de vestir de segunda mano se promueve un largo ciclo de vida para la prenda, de tal manera que se pueda sacar buen provecho de ella, es decir que se reduce a causa de esto el impacto ambiental, ya que con la reutilización de prendas de vestir de segunda mano se genera la reducción de materia prima y energía, y así cambiar la obsolescencia planificada que imponen hoy en día las grandes empresas. Las prendas de vestir de segunda mano son el segmento que brinda oportunidades a

las personas de tal manera que estas puedan acceder al mercado, obteniendo una prenda económica y exclusiva

1.1.1 Descripción del problema

1.1.1.1 Planteamiento del problema

La comercialización de prendas de vestir de segunda mano, consiste en la reutilización de aquellas prendas que se encuentran en buen estado, con el fin de alargar su ciclo de vida de tal manera que personas de cualquier estrato puedan adquirirlas, con las prendas de vestir de segunda mano por medio de la comercialización se transforma el comportamiento de cada una de los consumidores y del sector empresarial. Las personas al comprar ropa de segunda mano de alguna u otra manera ayudan al cuidado del medio ambiente, a obtener ropa vintage, ropa de marca y renovar sus armarios a un precio asequible. Este mercado ha dejado atrás la crisis financiera gracias a que ha encontrado a sus compradores fieles. Estar a la moda se define por valorar la originalidad de las prendas de vestir de segunda mano sin tener ningún tipo de estereotipo por la moda que pudo ser antigua en un tiempo atrás, vestir de esta manera es hacerlo de forma diferente y sostenible, debido a esto se ha cambiado el modelo de los armarios.

Al respecto es necesario ofrecer alternativas de prendas de vestir de segunda mano para la población de la ciudad de Montería, que desee contribuir con el medio ambiente. Actualmente la contaminación ambiental es uno de los índices más altos a nivel global de contaminación lo cual trae como resultado consecuencias negativas para la población. Por esta razón se hace necesario que el plan de negocio se encuentre ubicado en la zona urbana, en el barrio centro ya que esta es una zona comercial que tiene diversos flujos de personas por lo tanto la mayoría de los turistas y los mismos habitantes de la ciudad llegan con mucha frecuencia, porque es la zona en donde se

encuentran casi todos los negocios que van dirigidos a diversos mercados, lo cual permite que se lleve a cabo el proyecto para así llegar fácilmente a las personas.

Algunos de los problemas identificados en las investigaciones son, la contaminación ambiental que surge a partir de las industrias de moda ya que esta es una de las industrias más contaminantes del mundo (Montoya, 2020). La falta de aplicación digital enfocada únicamente a la comercialización de ropa usada, este problema surge porque la mayoría de las plataformas digitales que existen abarcan todos los mercados y el objetivo es que solo vaya dirigido a uno solo en específico es decir a la ropa de segunda mano (Portafolio, 2019). La falta de conocimiento de la sociedad por adquirir ropa nueva en vez de ropa usada, las personas hoy día se preocupan más por el que dirán dejándose llevar por los prejuicios que la sociedad misma abarca (Gomez, 2018). Los pocos recursos que se tienen para que cualquier persona pueda emprender en la venta de ropa de segunda mano, este problema surge a partir de las pocas oportunidades que tienen las personas para salir adelante (Rodriguez, 2020). Por otra parte, Las consecuencias o efectos secundarios que pueden ocasionar las microfibras de la ropa usada en la salud humana. Este es un problema de carácter importante porque se preocupa por la salud de la sociedad de tal manera que se hace indispensable propiciar que las personas gocen de salud (Hernandez, 2020).

La mayor parte de las investigaciones consultadas con base a la comercialización de ropa de segunda mano, se encuentran enfocadas en, el consumo responsable de la moda (Montoya, 2020). La comercialización online (Portafolio, 2020). El cambio de la percepción de la sociedad (Gomez, 2018). El uso de herramientas tecnologicas (Arias, 2020). El manejo de las redes sociales (Rodriguez, 2020). Conocimiento de la existencia de mercados potenciales (Piscoya y Garcia, 2020). El intercambio de telas de ropa de segunda mano (Translated by contentEngine

LLC, 2020). Los efectos secundarios por el uso de ropa de segunda mano (Hernandez, 2020). La viabilidad operativa y económica de la venta de ropa (Cruz et al., 2018). Creación de tienda de ropa de segunda (García, 2020).

Se pretende diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir de segunda mano en la ciudad de Montería-Córdoba. De tal manera que se promueva una economía circular para disminuir la contaminación ambiental, y con la ayuda de aplicaciones digitales se pueda difundir fácilmente la venta del producto, aportar información y conocimientos a las personas sobre el uso apropiado de las prendas de vestir de segunda mano, y la influencia de la ropa usada en la salud humana.

Con respecto a lo mencionado 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 de segunda mano en la ciudad de Montería Córdoba

1.2 Justificación

Montería-Córdoba es una ciudad amplia y con buena capacidad para la creación de negocios innovadores, es importante tener presente el debido cuidado y la protección del medio ambiente, implementado estrategias comerciales que ayuden a la protección ambiental en la sobreproducción y el consumo excesivo de los bienes y al incremento económico de la ciudad. Por lo tanto, se ha implementado el diseño de un plan de negocio el cual estará enfocado a la comercialización de prendas de vestir de segunda mano. Se busca satisfacer las necesidades de los clientes y socios, beneficiándolos con crecimiento económico y ambiental

Dicho lo anterior el presente plan de negocio está centrado en una economía circular. De esta manera se evalúan diferentes alternativas (positivas y negativas) enfocada en el impacto del

comercio de la ropa de vestir de segunda mano, este plan de negocio será uno de los ejes para el reciclaje y la reutilización.

Con el plan de negocio se tomarán las mejores decisiones con el propósito de lograr beneficios y oportunidades con respecto a la competencia. Para la comercialización de las prendas de vestir de segunda mano se requiere tener una excelente calidad en ellas, para así brindarles a los clientes que se encuentran en la ciudad de Montería, prendas en excelentes condiciones con el fin de que se sientan satisfecho en la adquisición de ellas.

Se tiene como propósito por medio del plan de negocio beneficiar a los estratos 1, 2, 3, 4, 5,6 de la ciudad de montería y a toda persona que no se encuentre en las mejores condiciones económicas para obtener prendas de vestir nuevas de buena calidad, por otra parte, aquellas personas que deseen contribuir con el incremento económico, enriquecimiento ambiental, pueden donar prendas que ya no utilizan de tal manera que las personas puedan sacar buen provecho de la prendas de vestir a las cuales no se les da un buen uso y así se contribuye también en el desarrollo sostenible de la ciudad de Montería.

El plan de negocio estará dirigido a los estratos 1,2,3 principalmente ya que estos son los estratos más bajos de la ciudad en los cuales se puede decir que las personas van a querer adquirir estas prendas de buena calidad y únicas a bajos precios, pero cabe resaltar que los estratos 4,5,6 no quedan excluidos de este tipo de prendas de vestir de segunda mano, que a su vez tendrán un largo ciclo de vida por su debida reutilización y de cierta manera los clientes de la ciudad estarían aportando directa e indirectamente para el desarrollo sostenible.

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Diseñar un plan de negocio denominado moda circular para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir de segunda mano en la ciudad de Montería-Córdoba

1.3.2 Específicos

- Identificar el mercado objetivo que tiene la empresa comercializadora de prendas de vestir en la ciudad de Montería, tomando como base el análisis del mercado.
- Realizar un estudio técnico el cual permita determinar la capacidad del mercado, la disponibilidad de recursos humanos y materiales, el establecimiento de la localización y flujograma de procesos.
- Desarrollar un estudio administrativo y legal que haga referencia a la estructura organizacional, los aspectos legales y costos administrativos.
- Determinar a través de un análisis financiero los costos los gastos y su factibilidad financiera a través de un valor presente neto, teniendo como resultado la viabilidad del proyecto.

2 ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Análisis de mercado

El plan de negocio el cual está diseñado para la comercialización de prendas de vestir de segunda mano, se enfocará en los estratos 1,2,3,4,5,6 del municipio de Montería-Córdoba, centrándose no solo en algunos clientes en específico sino a todos los estratos del municipio. Se tiene como objetivo cambiar el pensamiento de las personas hacia una economía circular de tal manera que se genere una reutilización, para dar una segunda oportunidad a la ropa de segunda que se encuentra en buen estado. Se ofrecerá a los clientes productos exclusivos, los cuales pasaran por

un debido proceso de acabados, La iniciativa de la moda sostenible nace de la decadencia ambiental y económica del municipio de montería con base a esto se pretende que el plan de negocio logre llegar como una de las competencias fuertes en el mercado logrando ser innovado en reutilizar prendas únicas y con diferentes estilos.

Hoy en día son pocas las personas a las cuales les gusta la compra de ropa de segunda mano, porque se dejan llevar por la ropa nueva, y del que dirán las demás personas por adquirir estas prendas, esta sociedad tiene cierta preferencia por el costo que pueda tener la ropa en el mercado, las personas no son conscientes que al comprar ropa de segunda mano se está contribuyendo a la sostenibilidad ambiental e incluso a cuidar el bolsillo de las personas.

2.2 Análisis del sector

Montería es la capital del departamento de Córdoba, se encuentra localizado en la parte sur de la costa caribe colombiana, es una ciudad intermediaria e importante para distintas clases de inversiones, en el año 2011 contaba con 319.135 habitantes y el sector rural del municipio con 96.661, para un total de 415.796. la sola ciudad representa el 25% de la población del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (Negrete, 2013).

Montería es una ciudad que está en constante crecimiento ha sido caracterizada por la ciudad verde, cuenta con hermosos paisajes y con diferentes culturas, también en los últimos años ha tenido un desarrollo en su infraestructura. Actualmente cuenta con un desarrollo sostenible a nivel nacional, la ciudad últimamente ha optado por impartir la innovación y la creatividad por lo tanto se ha tenido como resultado su crecimiento económico, por esta razón el plan de negocio que se quiere poner en marcha puede ser viable debido por la mismas razones en la cual Montería se ha caracterizado ya que este plan de negocio estará enfocado a la

comercialización de prendas de vestir de segunda mano con el objetivo de reutilizar y así aportar como lo ha venido haciendo la ciudad durante todos estos años para el desarrollo sostenible.

Figura 1. Localización Montería



Fuente: EcuRed

La figura 1 muestra la localización de Montería

2.3 Análisis de la competencia

Tabla 1. Competencia local

Nombre de la empresa	Ubicación
Ropa de segunda	Montería, barrio cantaclaro
Ropa de segunda	Montería, mercadito del sur

Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Competencia nacional

Nombre de la empresa	Ubicación
La garajería	Bogotá
La tienda de segunda mano	Medellín, Antioquia
Venta de ropa de paca americana usada en excelente condición	Bogotá

Ropa de segunda mano al por mayor en Sincelejo	Sincelejo, Sucre
---	------------------

Fuente: elaboración propia

El plan de negocio estará ubicado en el centro del municipio de Montería–Córdoba, este es un buen sitio estratégico ya que es donde se obtiene mayor flujo de personas. La competencia local es baja con respecto a las tiendas físicas de ropa de segunda mano ya que estas son pocas, y no se encuentran legalmente constituidas. Las mencionadas anteriormente están ubicadas en el mercado del sur de Montería y en el barrio cantaclaro. Por lo tanto, el plan de negocio que se ofrece tiene algo diferente que aportar, pues este contara con un sitio cómodo donde se tendrá todos los equipos necesarios para que las prendas se mantengan en buen estado y sean de excelente calidad para los clientes, la competencia local ofrece productos a las personas sin tener en cuenta la economía circular y la limpieza adecuada en cada una de las prendas.

Con relación a la competencia nacional existen varias tiendas de ropa de segunda localizada en distintas partes del país, pero que no se encuentran legalmente constituidas, además la gran parte de la comercialización de prendas de vestir de segunda se maneja en las redes sociales es decir que comercializan virtualmente sin tener un punto físico para atender a los clientes, cabe resaltar que muchas de estas solo venden ropa de segunda pero no enfocándose en la economía circular para el logro del desarrollo sostenible.

Con el plan de negocio se quiere trascender comercializando prendas con alto estilo y únicas, teniendo conocimiento de cada una de las prendas ofreciendo también los productos a precios asequibles para las personas de los diferentes estratos del municipio, en cuanto a la comercialización esta será virtual y presencial. La ventaja que tiene el plan de negocio que se pretende poner en marcha es que las otras competencias no están legalmente constituidas, no hacen énfasis en la economía circular y no cuentan con todo el proceso de limpieza. En

comparación al plan de negocio se ofrecerá un mejor servicio a los clientes de manera legal y al momento de vender el producto se contará con una excelente calidad, para que el comprador se sienta seguro y confiado de cada proceso de compra que realizo.

2.4 Definición del producto o servicio

La idea de negocio se basa en la reutilización de prendas de vestir de segunda mano en la ciudad de Montería-Córdoba la cual pretende poner en marcha para el logro de una economía circular en la sociedad y para el buen manejo ambiental del entorno, esta idea consiste en aprovechar las prendas que muchas personas hoy día no utilizan o que le dan un mal uso, de igual manera por medio de las donaciones que realizaran personas se podrá hacer la venta de esta prenda a un precio económico con el propósito de que cualquier persona entre los diferentes estratos como 1,2,3,4,5,6 puedan adquirirlas, cabe resaltar que quienes realizan las compras serán personas a partir desde los 18 años en adelante. Se ofrecerá calidad en cada una de las prendas de tal manera que se realizara un proceso de acabado con el fin de que estas lleguen al cliente en excelentes condiciones, existen diferentes piezas de prendas de vestir algunas son más delicadas que otras y de diferente tipo de tela es por esta razón que para desinfectarlas no se utilizara el mismo proceso para todas.

En lo que concierne a los clientes con la idea de negocio se quiere lograr que cada uno de ellos se sienta seguro con cada prenda de vestir de segunda mano que compren, se cuidara cada detalle de estas brindando confianza y seguridad ya que estas serán de calidad y lo mejor es que estarán a un precio asequible dentro del mercado.

Para la idea de negocio se utilizarán los siguientes productos para el proceso de desinfección:

- Bicarbonato de sodio: este se usará como desinfectante ya que será de gran ayuda en la limpieza de cada una de las prendas eliminando manchas, malos olores, se utilizará especialmente en prendas más resistentes
- Vinagre blanco: el vinagre tiene propiedades acidas las cuales ayudan para el manejo de los malos olores, suavizar la ropa y sirve como potenciador de detergente lo cual hace más seguro y eficaz el proceso de lavado de las prendas.

En relación con lo anterior se hace necesario contar con 1 lavadora para poder realizar todo el proceso de desinfección de las prendas, además tener claro la organización de cada una de las prendas de vestir de segunda mano por color y tipo de tela, Para el lavado se utilizará agua tibia y agua fría todo depende del tipo de tela de la ropa ya que unas serán delicadas y otras más resistentes.

2.4.1 Bases teóricas

2.4.1.1 prendas de vestir de segunda mano

El plan de negocio permitirá conocer con detalle la viabilidad del proyecto con base al mercado, la competencia y la economía, de tal manera que se analice cada uno de los procesos con el fin de conocer que tan rentable puede ser este en un futuro ya sea a largo o corto plazo, determinando en sus resultado estrategias que brinden una mejor planificación para poner en marcha eficazmente el proyecto. Para la realización de un buen plan de negocio es necesario tener en cuenta la descripción el producto, análisis del mercado y competencia, modelo de negocio, descripción del equipo, estado de desarrollo del negocio, estrategias de marketing y plan de contingencia. (Pérez, 2021)

Las prendas de vestir de segunda mano son sumamente importantes, ya que si se reutilizan las prendas se estaría disminuyendo los altos índices de contaminación, siendo

también este un negocio rentable y sostenible el cual es de mucho beneficio social, en la actualidad existen muchas personas que aún no tiene conocimiento necesario sobre la importancia de la utilización o compra de las prendas de segunda mano, desconocen el valor que tienen no solo en lo ambiental sino el valor que puede tener para la economía social

Se considera que el factor ambiental es el motivo y beneficio más resaltante de la comercialización de ropa usada, por ello el presente estudio considera que la apertura de una tienda en Chiclayo de este rubro, incentive a reducir la sobreproducción de prendas nuevas y el consumo de recursos naturales, así como de la huella de carbono, además de generar ingresos para la colectividad local, y valorar la ropa en desuso.

(Piscoya y Garcia, 2020)

Las prendas de vestir de segunda mano como todo negocio tienen sus ventajas y desventajas ya sea a nivel técnico o económico, el objetivo se basa en hacer que este proyecto se dé con mayor fluidez en el mercado y que se haga notable la ventaja que esta tiene para el impacto ambiental.

Se exponen antecedentes generales que dan cuenta de la situación actual del mercado de la ropa de segunda mano a nivel global y como este afecta positiva o negativamente el proyecto, para luego determinar la metodología y las herramientas financieras que serán utilizadas en las posteriores evaluaciones técnicas, de mercado y financieras. (Miranda, 2019)

Las industrias de textiles se han convertido en unas de las más contaminantes a nivel mundial debido a que son desechadas muchos kilos de prendas anualmente, por esta razón se ha implementado unas de las mejores alternativas que son las tiendas de ropa de segunda mano para

lo cual han venido surgiendo nuevas estrategias. Debido a esto el comercio de ropa de segunda mano ha incrementado satisfactoriamente

Según el informe Una nueva economía textil: Rediseñar el futuro de la moda, elaborado por la Fundación Ellen MacArthur y Circular Fibres Initiative, las ventas de ropa se han duplicado desde el año 2000 hasta el 2015. Por el contrario, la media de veces que las personas se ponen una prenda ha descendido un 36%. Esto ha convertido la industria textil en la segunda más contaminante del planeta, tan solo por detrás de la petrolera. Lejos de mejorar, este mismo estudio augura que del 2015 al 2050, el textil pasará de consumir 98 millones de toneladas de petróleo a consumir 300 millones y emitirá el 26% del CO2 mundial, frente al 2% de 2015. En ese mismo lapso de tiempo, lanzará 22 millones de toneladas de microfibras al océano, debido a los materiales sintéticos con los que se elaboran la mayoría de prendas. (Irurzun, 2020)

2.4.2 *Conocimiento del producto*

Se comercializara prendas de vestir es decir prendas de ropa de segunda mano, alargando el ciclo de uso de estas, para hacer buen provecho de aquellas prendas que no se utilizan, obteniendo un beneficio económico, social y ambiental en la ciudad de Montería-Córdoba.

Son pocas las tiendas en el mercado que pueden ofrecer ropas de segunda mano siendo ropa única de calidad y en buen estado. Las prendas de vestir pasaran por un proceso de acabado en el cual se lavarán las prendas, se secarán y las que sean necesarias se plancharan para así al final obtener una prenda como nueva y que el cliente pueda hacer uso de ropa de segunda mano con una excelente higiene.

Cualquier persona puede estar en la capacidad de ser proveedores, los principales proveedores serán familiares, amigos cercanos y vecinos, algunas de estas prendas serán compradas a un precio económico, pero otras podrán ser donadas si así lo desea la dueña de la prenda. Para que se pueda adquirir las prendas de vestir de segunda mano, se utilizará las redes sociales, como Instagram, Facebook para anunciar campañas para que las personas se acerquen y puedan traer las prendas que deseen vender o donar para que otras personas hagan buen uso de ellas. La ropa de segunda mano que estará en venta es ropa de calidad para que así el cliente tenga garantía de que está realizando una buena compra y que se sienta seguro del material que estará usando.

2.5 Segmento del mercado

La idea de negocio va dirigida a la población de la ciudad de Montería-Córdoba en la cual estará ubicado en el centro de la ciudad. Las personas hoy día comercializan poco las prendas de vestir de segunda mano enfocados en la economía circular, es por esta razón que con la idea de negocio se ofrecerá a los clientes prendas de vestir únicas, exclusivas y en buen estado teniendo en cuenta un proceso de limpieza adecuado.

Estará dirigido a los estratos 1, 2, 3, 4,5 y 6 para jóvenes y adultos donde su rango de edad esta entre los 18 años en adelante. La ciudad cuenta con un total de persona de 415.794 pero los clientes serán de un 299,371.68 representados estos en un porcentaje del 72% del total de los habitantes

El plan de negocio estará dirigido a los estratos mencionados anteriormente en los cuales cualquier persona podrá adquirir las prendas de vestir de segunda mano que desee, pues se tendrá facilidad de compra debido a que sus precios son bajos, por otra parte las personas que gozan de una buena posición económica no serán excluidas, se sabe que hoy en día estas también hacen

parte del mercado de segunda mano en el cual además de saber administrar se tiene presente la excelente calidad de las prendas de vestir y el debido proceso que se les lleva a cabo para exponer en el mercado.

3 ANÁLISIS TÉCNICO

3.1 Capacidad del mercado

El mercado potencial estará compuesto por hombres y mujeres a partir de los 18 años en adelante, para todas las personas que tengan interés en la compra de prendas de segunda mano que ofrece la idea de negocio, no solo por buscar economía sino en aportar en el desarrollo de una economía circular para beneficio de la sociedad. El diseño del plan de negocio tendría un impacto de aceptación en el mercado ya que en la ciudad de Montería-Córdoba las tiendas que van dirigidas a la comercialización de prendas de vestir de segunda mano no están legalmente constituidas y las condiciones en las que se encuentran no son las mejores, razón por la cual la idea de negocio tendría un excelente funcionamiento en el mercado pues esta contara con proceso de acabo para así ofrecer un excelente producto al cliente.

El plan de negocio tendrá como principal sector o enfoque los estratos 1,2,3 porque son los más bajos de la ciudad de Montería por lo que muchas de las personas no cuentan con una buena posición económica para satisfacer algunas sus necesidades, cabe añadir que no se dejara de lado los estratos 4,5,6 ya que asimismo como los estratos anteriores estos podrán adquirir las prendas de vestir de segunda mano si así lo desean.

3.2 Disponibilidad de recursos humanos y materiales

3.2.1 Recursos humanos

Esta idea de negocio tendrá el privilegio de contar con un personal altamente confiable y capacitado para la realización de las diferentes actividades en las diferentes áreas estipuladas. Su

finalidad es que los clientes queden totalmente satisfechos con las prendas brindadas ya que llevarán un proceso de acabo y tendrán una buena presentación.

ADMINISTRADOR/CONTADOR

Perfil: administrador de empresas y contador

Descripción del puesto: se encargará de coordinar todas las actividades, de supervisar el rendimiento y desempeño de los trabajadores, busca controlar todo con el fin de que se dé todo de manera eficiente, controla y restaura las estrategias de la empresa coordinando las tareas de contabilidad y análisis financiero

Responsabilidades:

- Brindar orientación, planificar estrategias, organizar recursos, liderar al capital humano, controlar y reorganizar los procesos
- Motivación, coordinación, control de flujo de efectivo, análisis de inversiones, control presupuestario

Análisis del puesto:

- Título universitario como administrador de empresas y maestría en administración de negocios y Título universitario de contador publico
- Tiempo de experiencia: 5 años

ANALISTA COMERCIAL

Perfil: analista comercial

Descripción del puesto: máximo responsable del departamento comercial del marketing y del cumplimiento de los objetivos de las ventas

Responsabilidades:

- Supervisar todas las actividades comerciales y definir las estrategias de venta de la empresa

Análisis del puesto:

- Técnico de analista comercial o marketing
- Tiempo de experiencia: 2 años

CAJERO

Perfil: cajero

Descripción del puesto: controla las entradas y salidas del efectivo

Responsabilidades:

- Debe recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo

Análisis del puesto:

- Técnico en contabilidad
- Tiempo de experiencia: 1 año

ENCARGADO DE DEPÓSITO Y DE VENTAS

Perfil: operarios

Descripción del puesto: es el encargado de Planificar y supervisar todas las actividades que ocurre en un depósito de una empresa y dar atención a los clientes haciéndoles prioridad satisfaciendo sus necesidades brindándoles un excelente servicio

Responsabilidades:

- Elabora informes, realiza reportes, propone acciones, vela por el cumplimiento de los procedimientos de la política de calidad, supervisa la entrada y salida de los abastecimientos y Tener una buena comunicación jerárquica

Análisis del puesto:

- Estudios medios
- Tiempo de experiencia: 1 años

ENCARGADO DE PROCESO DE ACABADO

Perfil: encargado de proceso de acabado

Descripción del puesto: es el encargado de realizar todo el proceso de limpieza, desinfección y planchado de cada una de las prendas de vestir de segunda mano

Responsabilidades:

- Mejorar el proceso de limpieza de las prendas de vestir de segunda mano con el propósito de que estas se encuentren listas para la venta

3.2.2 Materiales

Para la realización de esta idea de negocio se contará con los siguientes materiales el cual son relevantes ya que ayudan al debido proceso de las prendas de vestir de segunda mano.

Tabla 3. *Materiales para el acabado de la ropa*

Materiales	N.º	Descripción
Lavadoras	1	<ul style="list-style-type: none"> • Lavadora de alta velocidad industrial • Capacidad de 8 a 10 kilos • Elimina residuos de goma o aceite obtenidos en procedimientos anteriores
Bicarbonato de sodio	3	<ul style="list-style-type: none"> • Este producto es de gran utilidad para eliminar el moho de la ropa, quitar manchas y desinfectar
Vinagre blanco	2	<ul style="list-style-type: none"> • Este producto ayuda a neutralizar las bacterias, eliminar la suciedad, quitar manchas, la grasa y el sudor
Perfume aromatizante	2	<ul style="list-style-type: none"> • El perfume aromatizante ayudara a mejorar el olor de cada una de las prendas de tal manera que esta tenga un olor agradable, nuevo
Secadoras	1	<ul style="list-style-type: none"> • Secadora profesional de 32 DL para el proceso de secado de las prendas de aire caliente, suprime cualquier tipo de humedad en la prenda
Termofijadora o planchado	1	<ul style="list-style-type: none"> • Prepara la tela • Su principal característica es evitar el encogimiento en el proceso de lavado
Bolsa de papel Kraft	50	<ul style="list-style-type: none"> • Bolsas destinadas para empaques ecológico

Fuente: elaboración propia

La tabla 3 describe cada material que se tendrá en cuenta para el acabado de la ropa

Tabla 4. Materiales de oficina

Materiales	N.º	Descripción
Papel resma	1	Para impresión de cualquier documento
Archivador aceta A-Z	3	Archivar documentación de importancia
Grapadora	2	Para tener los documentos de importancia juntos
Perforadora	1	Para perforar el papel para archivarlos
Saca grapas	1	Sirve para la extracción de las grapas para que las hojas o documentos no sean dañados
Bolígrafo	4	Sirve para firmar cualquier tipo de documento o hoja que sea necesaria

Fuente: elaboración propia

La tabla 4 son los materiales de oficina que se utilizaran dentro del local

Tabla 5. Materiales equipos de oficina

Materiales	N.º	Descripción
Computadores portátiles	2	<ul style="list-style-type: none"> • Portátil Lenovo E41-55 Ryzen 3 3250U RAM 4 GB DISCO 1TB 14 pulgadas freedos
Teléfono fijo	1	<ul style="list-style-type: none"> • Inalámbrico
Caja registradora	1	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula y registra las transacciones comerciales
Cámaras de seguridad	1	<ul style="list-style-type: none"> • Vigila y controla
Aire acondicionado	1	<ul style="list-style-type: none"> • Ambienta el área de trabajo

Fuente: elaboración propia

La tabla 5 describe los materiales equipos de oficina que se tendrán en el local

Tabla 6. Materiales muebles y enseres

Materiales	N.º	Descripción
Estantes	2	Muebles que sirve para almacenar
Especjos	2	Dotan de más luz
Maniqués Plástico de medio cuerpo	3	Exhibir productos destinados a la venta
Butacas	2	Una silla el cual le permite al usuario relajarse
Organizador de ropa	4	Útiles para ordenar las prendas y tenerlas recogida en un solo sitio
Ganchos de ropa	200	Útiles para clasificar cada prenda en su respectivo estante
Sillas de escritorio sencillas	2	Las sillas de escritorio sencillas corresponden para que el trabajador pueda realizar de manera cómoda cada una de sus responsabilidades
Escritorio de trabajo	2	El escritorio de trabajo es útil para el apoyar los materiales de oficina

Fuente: elaboración propia

La tabla 6 muestra los materiales que se tendrán en el local de los muebles y enseres

3.3 Localización

3.3.1 Macro localización

La macro – localización, se eligió la ciudad de Montería ubicada en el departamento de Córdoba. Lugar en el que se pondrá en marcha la idea de negocio.

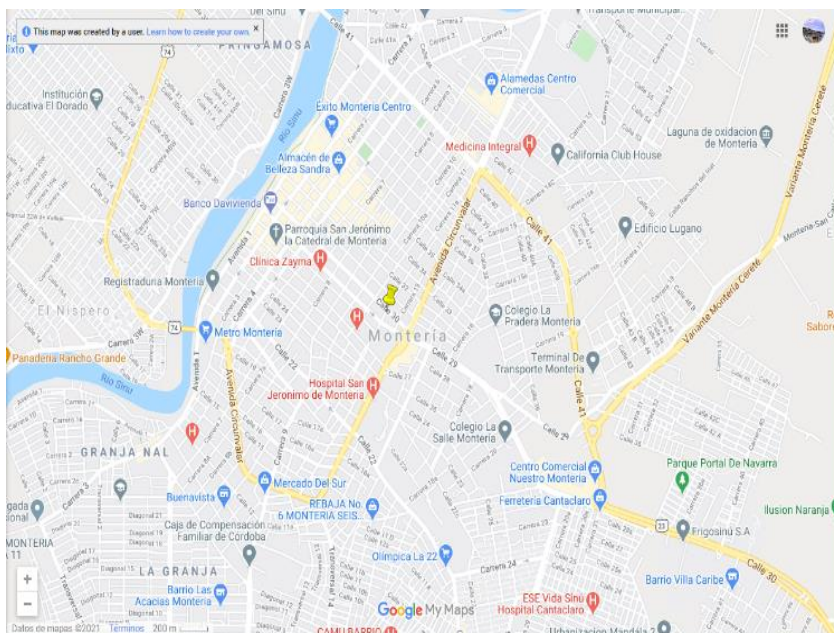
Montería es la capital del departamento de Córdoba, ubicada al noroccidente de Colombia, América del sur, es destacada por su desarrollo urbano y comercial, conocida como la ciudad de las golondrinas, es sede de importantes certámenes turísticos entre los que se pueden mencionar como las fiestas patronales en enero, la feria nacional ganadera, el reinado nacional e internacional de la ganadería, y el concurso del dulce típico sinuano y la comida de semana santa. Las principales actividades de la ciudad son la ganadería y la agroindustria.

Montería en los últimos años ha sido premiada por su capacidad de ser una ciudad sostenible en materia ambiental, es por esa misma razón que la idea de negocio la cual se pretende poner en marcha está elaborada con el fin de seguir aportando al medio ambiente y que no se pierda esa línea que desde un principio ha sido parte del desarrollo ambiental para beneficio de cada uno de los habitantes de los diferentes estratos de la ciudad de montería ya que esta se encuentra en constante crecimiento y desarrollo.

3.3.2 Micro localización

La micro – localización se ha elegido en la zona urbana de la ciudad de Montería, estará ubicado en el barrio centro, la cual es una zona comercial que cuenta con diversos flujos de personal, lo que permite tener más visibilidad en el mercado ya que esta es una zona estratégica por lo cual las personas pueden llegar con facilidad al ser una zona muy transitable por los ciudadanos y aquellas personas que residen como turistas.

Figura 2. Localización centro Montería

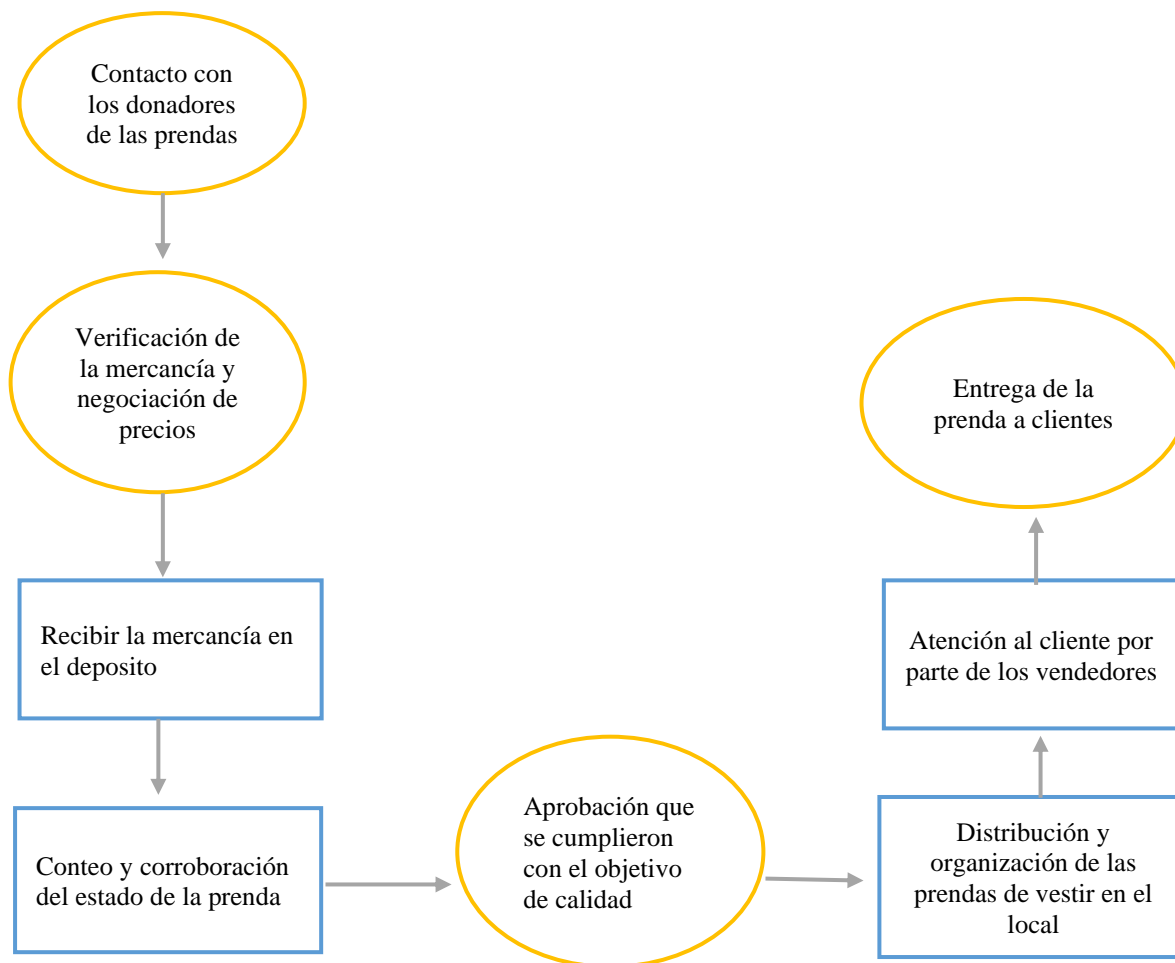


Fuente: Google Maps

La figura muestra la ubicación del centro de Montería

3.4 Flujograma de proceso

Figura 3. Flujograma de procesos



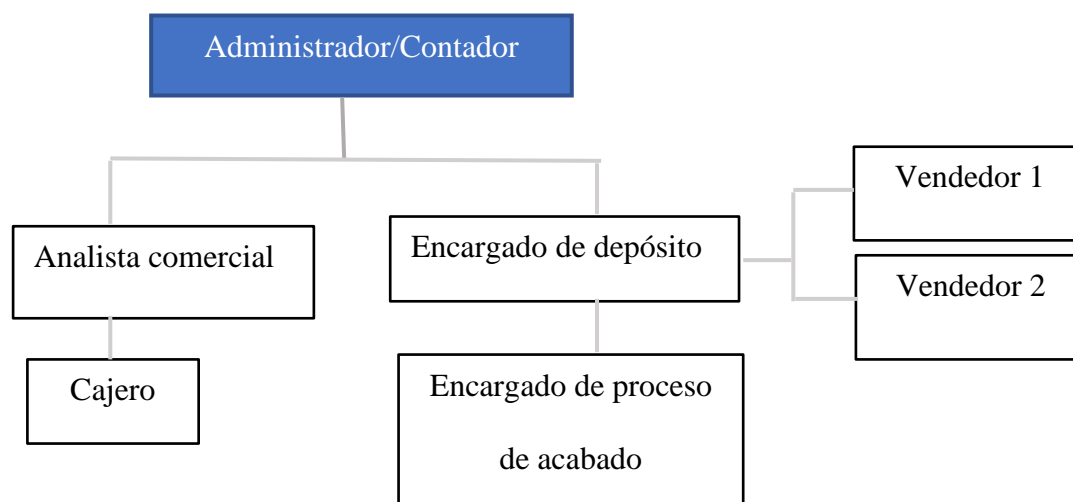
Fuente: Elaboración propia

El flujograma de procesos se llevará a cabo de la siguiente manera, primero se tendrá contacto con los donadores de las prendas, segundo se verificará la mercancía y negociación de precios, tercero se recibirá la mercancía en el depósito, cuarto se hará conteo y corroboración del estado de la prenda, quinto se aprobará que cumpla con el objetivo de calidad, sexto se distribuirán y organizarán las prendas de vestir en el local, séptimo los vendedores atenderán a los clientes, y octavo se entregará la prenda al cliente.

4 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 Estructura organizacional

Figura 4. Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia

El anterior organigrama permite establecer como se encuentra organizada cada una de las labores dentro de la empresa de tal manera que sea fácil de entender. A continuación, explicaremos las funciones de cada uno de ellos.

El administrador/contador será el encargado de representar la empresa y será la máxima autoridad, deberá responsabilizarse de toda la parte financiera de la empresa, cumpliendo todo de manera legal y encargándose de un buen manejo financiero. El analista comercial es el responsable de dirigir las operaciones comerciales dentro de la empresa, es el cargado del marketing, controlará y dirigirá las ventas para así llegar al objetivo. Este dará a conocer la empresa generando nuevos clientes, en otras palabras, se encargará de toda la parte publicitaria. El encargado de la caja deberá llevar el debido control de las entradas y salidas de efectivo, el encargado de depósito que son los mismos vendedores se encargará de llevar el control de

ingreso y egreso de la mercancía y también de ofrecer un excelente servicio a los clientes. El encargado del proceso de acabado se encargará de hacer todo el debido proceso de desinfección y limpieza de cada una de las prendas

4.2 Aspectos legales

4.2.1 Documentación para la creación de una empresa

- Constitución ante la notaria
- Matrícula o registro mercantil
- Registro ante la Dian RUT
- Registro de industria y comercio
- Registro de contabilidad
- Elaboración de estatutos y sus registros
- Manual de funciones
- Procesos y procedimientos

4.2.2 Constitución de la empresa

- Verificar disponibilidad del nombre de la empresa ante la cámara de comercio
- Clasificación por actividad económica
- Elegir el tipo de sociedad
- Tramites de la cámara de comercio y DIAN
- Verificar el estado de trámites ante las entidades
- Tramites de notaria publica de la constitución de la empresa
- Cuenta bancaria y depositar el capital de la empresa
- Inscribir en los libros de comercio

4.2.3 Según el código de comercio en el artículo 110

Se señalan los siguientes requisitos

- 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 los negocios
- Época y forma de convocación y constitución de la asamblea o junta de socios
- Fecha en que se realizaran balances e inventarios
- Duración de la sociedad
- Forma de liquidar
- Nombre y domicilio de la persona que será representante legal
- Obligación y facultades de 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
- Impuesto predial unificado

4.3 Costos administrativos

Tabla 7. Gastos mensuales de personal

NOMINA									
EMPLEADOS	SALARIO	DÍAS LABORALES	SALARIO DEVENGADO	AUX TRANSPORTE	TOTAL, DEVENGA DO	DEDUCCIONES			
						SALUD	PENSIÓN	TOTAL, DEDUCCIO NES	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
Analista comercial	\$ 908.526	30	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 1.014.980	\$ 36.341	\$ 36.341	\$ 72.682	\$ 942.298
Cajero	\$ 908.526	30	\$ 908.526	\$ 106.454	\$ 1.014.980	\$ 36.341	\$ 36.341	\$ 72.682	\$ 942.298
Encargado de proceso de acabado	\$ 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
TOTAL	\$ 6.042.630	180	\$ 6.042.630	\$ 638.724	\$ 6.681.354	\$ 241.705	\$ 241.705	\$ 483.410	\$ 6.197.944

Fuente: elaboración propia

Tabla 8. Aportes parafiscales, prestaciones sociales y aportes de empleador

EMPLEADOS	APORTES PARAFISCALES				PRESTACIONES SOCIALES					APORTES DE EMPLEADOR			
	SENA	CAJA DE COMPENSACIÓN	ICBF	TOTAL	PRIMA 8,33%	CESANTÍAS 8,33%	INT. CESANT 12%	VACACIONES 4,17%	TOTAL, PRES.	SALUD	PENSIÓN 12%	ARL 0,522	TOTAL, A PAGAR
Administrador	N/A	\$ 60.000	N/A	\$ 60.000	\$124.950	\$ 124.950	\$ 14.994	\$ 62.550	\$327.444	N/A	\$ 180.000	\$ 7.830	\$ 187.830
Analista comercial	N/A	\$ 36.341	N/A	\$ 36.341	\$ 75.680	\$ 75.680	\$ 9.082	\$ 37.886	\$ 198.328	N/A	\$ 109.023	\$ 4.743	\$ 113.766
Cajero	N/A	\$ 36.341	N/A	\$ 36.341	\$ 75.680	\$ 75.680	\$ 9.082	\$ 37.886	\$ 198.328	N/A	\$ 109.023	\$ 4.743	\$ 113.766
Encargado de proceso de acabado	N/A	\$ 36.341	N/A	\$ 36.341	\$ 75.680	\$ 75.680	\$ 9.082	\$ 37.886	\$ 198.328	N/A	\$ 109.023	\$ 4.743	\$ 113.766
Vendedor 1	N/A	\$ 36.341	N/A	\$ 36.341	\$ 75.680	\$ 75.680	\$ 9.082	\$ 37.886	\$ 198.328	N/A	\$ 109.023	\$ 4.743	\$ 113.766
Vendedor 2	N/A	\$ 36.341	N/A	\$ 36.341	\$ 75.680	\$ 75.680	\$ 9.082	\$ 37.886	\$ 198.328	N/A	\$ 109.023	\$ 4.743	\$ 113.766
TOTAL		\$ 241.705		\$241.705	\$503.351	\$ 503.351	\$ 60.402	\$ 251.978	\$1.319.082		\$ 725.116	\$31.543	\$ 756.658

Fuente: elaboración propia

Las tablas anteriores muestran los gastos del personal de trabajo de la empresa

Tabla 9. Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Arrendamiento	\$ 800.000
Publicidad	\$ 60.000
Servicios Públicos	\$ 433.600
Nomina	\$ 8.998.799
TOTAL	\$ 10.292.399

Fuente: elaboración propia

En la anterior tabla se muestra los costos fijos mensuales empleados por la empresa

Tabla 10. Activos fijos

ACTIVOS FIJOS		
Muebles y Enseres	UNITARIO	TOTAL
Estantes	\$ 395.550	\$ 791.100
Espejos	\$ 100.000	\$ 200.000
Maniqués Plástico de medio cuerpo	\$ 70.900	\$ 212.700
Butacas	\$ 210.000	\$ 420.000
organizadores de ropa	\$ 85.000	\$ 340.000
Ganchos de ropa	\$ 425	\$ 85.000
Sillas de escritorio sencillas	\$ 130.000	\$ 260.000
Escritorio de trabajo	\$ 165.000	\$ 330.000
Computadores portátiles	\$ 1.171.900	\$ 2.343.800
Caja registradora	\$ 634.700	\$ 634.700
Cámaras de seguridad	\$ 452.000	\$ 452.000
Aire Acondicionado	\$ 1.199.900	\$ 1.199.900
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 4.615.375	\$ 7.269.200

Fuente: elaboración propia

En la anterior tabla se muestra los activos fijos de los muebles y enceres por sus costos unitarios, cantidad y su total

5 ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 Proyecciones de ingresos y egresos

5.1.1 Ingresos

Tabla 11. Ingresos de ventas

DE VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL	369.905.000	370.140.980	496.222.029	548.164.691	600.585.307
CANTIDADES	6.907	8.130	8.615	9.186	9.719

Fuente: elaboración propia

En la tabla de ingresos de ventas se muestra el plan de venta estimado a 5 años donde se estable el precio de cada prenda y las cantidades establecidas para cada año con el fin de poder cubrir los costos y gastos de la empresa

5.1.2 Egresos

5.1.2.1 Inversiones

Tabla 12. Inversión de maquinaria y equipos

DETALLE	UNID. MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (Años)
Lavadoras	Unidad	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	5
Secadoras	Unidad	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	5
Termo fijadora o planchado	Unidad	1	\$ 850.000	\$ 850.000	5
computadores portátiles	Unidad	2	\$ 1.171.900	\$ 2.343.800	5
Teléfono fijo	Unidad	1	\$ 65.000	\$ 65.000	5
Caja registradora	Unidad	1	\$ 634.700	\$ 634.700	5
Cámaras de seguridad	Combo	1	\$ 452.000	\$ 452.000	5
Aire acondicionado	Unidad	1	\$ 1.199.900	\$ 1.199.900	5
TOTAL				\$ 8.745.400	

Fuente: elaboración propia

Termo fijadora o planchado	5	850.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	0
computadores portátiles	5	2.343.800	468.760	468.760	468.760	468.760	468.760	0
Teléfono fijo	5	65.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	0
Caja registradora	5	634.700	126.940	126.940	126.940	126.940	126.940	0
Cámaras de seguridad	5	452.000	90.400	90.400	90.400	90.400	90.400	0
Aire acondicionado	5	1.199.900	239.980	239.980	239.980	239.980	239.980	0
DEP. ACTIVOS OPERATIVOS		6.393.800	1.278.760	1.278.760	1.278.760	1.278.760	1.278.760	0
INV. EN MUEBLES Y ENSERES								
Estantes	5	791.100	158.220	158.220	158.220	158.220	158.220	0
Espejos	5	200.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	0
Maniqués plástico de medio cuerpo	5	212.700	42.540	42.540	42.540	42.540	42.540	0
Butacas	5	420.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	0
organizador de ropa	5	340.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	0
Ganchos de ropa	5	85.000	17.000	17.000	17.000	17.000	17.000	0
Sillas de escritorio sencillas	5	260.000	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000	0
Escritorio de trabajo	5	330.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	0
DEP. ACTIVOS		2.048.800	527.760	409.760	409.760	409.760	409.760	0
DEPRECIACIÓN TOTAL		8.442.600	1.806.520	1.688.520	1.688.520	1.688.520	1.688.520	0

Fuente: elaboración propia

En la anterior tabla es la representación de la depreciación sabiendo que es el mecanismo en el cual se conoce el desgaste y la pérdida de valor que tiene un bien o un activo con el pasar del tiempo

Tabla 16. Calculo y proyección del capital de trabajo

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO (AÑO 0)

COSTO DE OPERACIÓN ANUAL (COPA):	365.036.190	FORMULAS
COSTO DE OPERACIÓN DIARIA (COPD):	1.013.989	
CICLO OPERATIVO (CO):	24	COPD = COPA / COA
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO (ICT):	24.335.746	ICT = COPD x CO

PROYECCIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proyección del capital de trabajo	-	-	-	-	-	-
	24.335.746	-25.163.161	-26.018.709	-26.903.345	-27.818.059	-28.763.873
Inversión en capital de trabajo	-	-	-	-	-	-
	24.335.746	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	-945.814
TOTAL INV. EN CAPITAL DE TRABAJO	-	-	-	-	-	-
	24.335.746	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	-945.814

Fuente: elaboración propia

*Tabla 17. Programa de inversión***PROGRAMA DE
INVERSIÓN**

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión fija	-11.734.200					
Capital de trabajo	-24.335.746	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	-945.814
TOTAL	-36.069.946	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	-945.814

Fuente: elaboración propia

De acuerdo al análisis realizado se requiere de un capital de trabajo de \$24.335.746 que aumentara proporcionalmente hasta llegar a los 5 años con un capital de trabajo de \$ 28.763.873. En general la empresa se proyecta aun capital de \$ 36.069.946 constituido por 24.335.746 de capital de trabajo y 11.734.200 de inversión fija.

Tabla 18. Proyección de los costos y gastos de operación

DETALLE	COSTOS TOTALES AÑO 1	COSTOS TOTALES AÑO 2	COSTOS TOTALES AÑO 3	COSTOS TOTALES AÑO 4	COSTOS TOTALES AÑO 5
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Mano de obra directa	51.512.341	53.263.761	55.074.728	56.947.269	58.883.476
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Costos de los servicios públicos	3.263.484	3.374.442	3.489.173	3.607.805	3.730.471
Depreciación activos operativos	1.278.760	1.278.760	1.278.760	1.278.760	1.278.760
Materiales directos	243.191.000	274.356.390	301.216.527	332.701.318	365.363.882
Materiales indirectos	0	0	0	0	0
Subtotal costo de producción	299.245.585	332.273.353	361.059.189	394.535.152	429.256.590
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Remuneración personal activo	52.179.009	53.953.095	55.787.500	57.684.275	59.645.540
Gastos generales de admón.	10.895.200	11.265.637	11.648.668	12.044.723	12.454.244
Gastos pre operativos	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Costos de los servicios públicos	1.398.636	1.446.190	1.495.360	1.546.202	1.598.773
Gastos por depreciación	527.760	409.760	409.760	409.760	409.760
Subtotal gastos administrativos	65.070.605	67.144.681	69.411.289	71.754.961	74.178.317
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	720.000	744.480	769.792	795.965	823.028
Subtotal gastos de ventas	720.000	744.480	769.792	795.965	823.028
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	365.036.190	400.162.514	431.240.270	467.086.078	504.257.935

Fuente: elaboración propia

En la tabla se muestran los diferentes costos y gastos de la operación del primer año y con base a esto se proyecta a 5 años.

Tabla 19. Flujo neto de inversión

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión fija	-11.734.200					
Capital de trabajo	-24.335.746	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	-945.814
Valor residual						28.763.873
TOTAL	-36.069.946	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	27.818.059

Fuente: elaboración propia

Tabla 20. Flujo neto de operación

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Impuesto a la Renta					33%
Ingresos Operacionales	369.905.000	370.140.980	496.222.029	548.164.691	600.585.307
Costos Operacionales	365.036.190	400.162.514	431.240.270	467.086.078	504.257.935
Utilidad de Operación	4.868.810	-30.021.534	64.981.758	81.078.613	96.327.372
Impuesto a la Renta	1.606.707	-9.907.106	21.443.980	26.755.942	31.788.033
Utilidad Neta	3.262.103	-20.114.428	43.537.778	54.322.671	64.539.339
Mas amortización	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Más depreciación Total	1.806.520	1.688.520	1.688.520	1.688.520	1.688.520
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	5.138.623	-18.355.908	45.296.298	56.081.191	66.297.859

Fuente: elaboración propia

Tabla 21. Flujo neto del proyecto

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO INVERSIÓN	-36.069.946	-827.415	-855.547	-884.636	-914.714	27.818.059
FLUJO NETO OPERACIÓN		5.138.623	-18.355.908	45.296.298	56.081.191	66.297.859
FLUJO NETO PROYECTO	-36.069.946	4.311.208	-19.211.455	44.411.662	55.166.477	94.115.918

Fuente: elaboración propia

Se puede observar en las tablas anteriores que el proyecto generaría flujo neto de operación positiva

5.2 Evaluación económica del proyecto

Tabla 22. Evaluación financiera

Tasa oportunidad (Tasa mercado)	15%
VPN	\$ 60.687.556
TIR	45%

Fuente: elaboración propia

5.2.1 Valor presente neto (VPN)

Se utilizó una tasa de interés de oportunidad del mercado del 15%

Inversión Inicial: \$60.687.556

5.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Teniendo en cuenta el cálculo del VPN se ha empleado el 45%

5.2.3 Impacto social

La comercialización de ropa de segunda mano ayuda a promover una economía circular donde se ingresa nuevamente al mercado, generando 0% de gastos de materiales, proporcionando así un desarrollo económico. Se reutilizan las prendas de vestir de segunda mano para beneficio de todas aquellas personas que cuentan con pocos recursos y que se encuentran interesadas en adquirir las prendas para contribuir con el medio ambiente. Se acomodará al presupuesto de las personas con el fin de que puedan ser adquiridas cada una de las prendas obteniendo una prenda única, exclusiva y en buen estado. Todo esto genera un impacto positivo para la sociedad y el medio ambiente en la ciudad de Montería, brindando beneficios sostenibles que de cierta manera satisfacen las necesidades a nivel general ya sea social y ambiental para una mejor calidad de vida.

5.2.4 Conclusiones

- Al identificar el mercado objetivo a través del análisis del mercado se puede decir que este abarca los estratos 1,2,3,4,5 y 6 de la ciudad de Montería-Córdoba, ya que se ofrecerán prendas de vestir de segunda mano a precios asequibles para los ciudadanos.
- Luego de realizar el estudio técnico se pudo determinar la capacidad del mercado la cual abarca entre hombres y mujeres a partir de los 18 años y se estará ubicado en el barrio centro con la participación de personal altamente capacitado en donde se llevará a cabo el proceso de adquisición y entrega de las prendas, además se estará contando con todos los materiales necesarios para así poner en marcha el plan de negocio.
- De acuerdo al estudio administrativo-legal se pudo determinar que el plan de negocio cumple con todos los requisitos legales, además de tener una buena estructura organizacional, la cual ayuda a cumplir los objetivos,
- Luego de analizar el estudio financiero se puede decir que el plan de negocio es viable ya que la tasa interna de retorno (TIR) es alta en comparación con la tasa de oportunidad lo cual quiere decir que el proyecto promete un alto grado de rentabilidad.
- Teniendo en cuenta lo anterior se puede decir que el plan de negocio denominado moda circular para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir de segunda mano ubicado en la ciudad de Montería-Córdoba, cuenta con grandes posibilidades de inversión debido a la rentabilidad que se obtuvo por medio del estudio financiero.

REFERENCIAS

- Arias Ortiz, Mateo. (2020). *La conciencia ecológica impulsa el mercado de la ropa usada en Bogotá*. El tiempo. <https://www.eltiempo.com/amp/vida/medio-ambiente/asi-va-el-mercado-de-la-ropa-usada-y-la-moda-sostenible-en-bogota-543771>
- Cruz Benito, M., Franco Quiñonez, C. P., Guzmán Quispe, L. K., & Pye Casas, C. A. (2018). *Venta online de ropa de segunda*. Universidad peruana de ciencias aplicadas, Perú. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625010>
- García Huiman, M. (2020). *Reusa como memoria del trabajo de grado*. trabajo de grado, Universidad Pompeu fabra, Barcelona. https://repositori.tecnocampus.cat/bitstream/handle/20.500.12367/270/2806_Reusa_MelisaGarcia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gómez Velásquez, A. E. (2018). *Ropa de segunda mano VS pronta moda*,. Universidad Pontificia Bolivariana. Medellin: Base de datos UPB. <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/4871/Ropa%20de%20segunda%20mano%20VS%20pronta%20moda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernandez, Marcelo. (2020). *Comprar ropa de segunda mano ¿es sostenible? CE Noticias Financieras*. <https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2149/abicomplete/docview/2407227021/3722F7BCAF114984PQ/1?accountid=44394>
- Irurzun, L. (2020). *Vestir de segunda mano. El portal de la economía solidaria*. <https://www.economiasolidaria.org/noticias/vestir-de-segunda-mano/>
- Miranda Ferrada, R. N. (2019). *Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa importadora de ropa de segunda mano para comercializar en la quinta región*. Santa

marta: Universidad tecnica federico de santa marta.

<https://repositorio.usm.cl/handle/11673/47074>

Montoya, Ana Maria. (2020). *El negocio bogotano que le da la vuelta a la ropa de segunda: La Garajería es un marketplance que busca transformar la moda en un espacio de consumo responsable con el medioambiente y amigable con el bolsillo*. Portafolio.

<https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2149/docview/2426789420?accountid=44394&pq-origsite=primo>

Negrete Barrera, V. (2013). *El municipio de Montería: entre el progreso de la ciudad y el abandono del campo*. Revista Semillas. <https://www.semillas.org.co/es/el-municipio-de-monter>

Pérez , S. (2021). *Lanzadera*. <https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios/>

Piscoya Bazan, K. F., & Garcia Toro, S. P. (2020). *Estudio de mercado para una tienda de ropa usada en la ciudad de Chiclayo – 2018*. Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2604>

Portafolio. (2019). *Aplicación GoTrendier cierra ronda con US\$3,5 millones: Impulsa negocio de ropa usada en México y Colombia. Ataria llega al proyecto como accionista, e Ignia, Sabadell, Antai, Bonsai y Pedralbes Partners refuerzan su posición*. Portafolio.

<https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2149/docview/2173598463?pq-origsite=primo&accountid=44394>

Rodríguez, Ana Maria;. (2020). *La compra y venta de ropa usada creció en el país durante la pandemia*. Forbes. <https://forbes.co/2020/12/17/forbes-life/la-compra-y-venta-de-ropa-usada-crecio-en-el-pais-durante-la-pandemia/>

Sandoval Hernández, E. (2020). *Scielo*. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0187-73722019000100201&script=sci_arttext&tlng=es#B8

Translated by contentEngine LLC;. (2020). *Equipos Gap con ThredUP para el intercambio de ropa de segunda mano*. CE Noticias Financieras.

<https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2149/abicomplete/docview/2360775772/80F6A5AA9D4E4175PQ/1?accountid=44394>

ANEXOS