

CREACION EMPRESA T.I.D. S.A.S

CESAR AUGUSTO AYALA ROJAS
MARLEN MUNEVAR CRUZ
OSCAR PINEDA

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTA D.C.

2012

CREACION EMPRESA T.I.D. S.A.S

CESAR AUGUSTO AYALA ROJAS
MARLEN MUNEVAR CRUZ
OSCAR PINEDA

Proyecto presentado para optar al título de Especialista en Gestión de Gerencia de
Proyectos.

Asesor

Ing. Jaime León Gómez.

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTA D.C.

2012

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá, Día___Mes___Año

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios, por llenarnos de bendiciones, entusiasmo y sabiduría día a día, para poder cumplir una meta más en nuestras vida profesional.

A nuestros padres, esposas e hijos, hermanos, amigos, que siempre nos estuvieron apoyando incondicionalmente.

A los docentes de la Universidad EAN, que nos trasmitieron sus valiosos conocimientos, e pro de nuestra superación personal y profesional, especialmente al Ing. Jaime León Gómez, asesor del proyecto de grado.

DEDICATORIA

Con mucha gratitud dedicamos el trabajo de grado a nuestros padres, hermanos, esposas e hijos que siempre nos brindaron su comprensión y apoyo incondicional en todo momento.

Damos gracias a Dios por guiarnos siempre por el camino del bien para llegar al éxito y cumplir con uno de los objetivos propuestos a lo largo de nuestra superación personal, y contribuir con nuestros conocimientos en beneficio del desarrollo de nuestro querido país Colombia.

INTRODUCCION

La economía en Colombia está orientada al desarrollo de proyectos minero energéticos, gran parte de estos recursos se invierten en recuperar el atraso en infraestructura de aeropuertos, puertos y vías que requiere el país para hacer frente a las necesidades del transporte y movilización de cargas las cuales han aumentado con la entrada en vigencia de los TLC's y convenios comerciales con los países de área andina.

Gran parte de estos proyectos se desarrollan en campo abierto en los cuales los trabajadores están expuestos a cambios climáticos. Estos cambios cada vez son más extremos pasando de periodos invernales prolongados a periodos secos con altos niveles de radiación solar.

Las enfermedades derivadas por la exposición a la radiación solar son cada día más severas y afectan a mayor número de trabajadores, de igual forma, el aprovechamiento de las jornadas laborales se reduce por los intempestivos cambios climáticos.

Esta investigación aporta una solución integrada para los dos factores expuestos, a partir del uso de textiles de especiales características en la ropa de trabajo que se le da al trabajador de acuerdo a la legislación colombiana, además de ser una de las respuestas a un problema específico se plantea como una oportunidad de negocio lo cual se desarrollara en el presente trabajo de investigación.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	4
DEDICATORIA	5
INTRODUCCION	6
RESUMEN	18
CAPITULO I.....	19
GENERALIDADES	19
1.1. IDEA DEL NEGOCIO.	19
1.2. PROBLEMÁTICA QUE ATIENDE	19
1.3. OBJETIVOS.	24
1.1.1. Objetivo General.	24
1.1.2. Objetivos Específicos.	24
1.4. JUSTIFICACION.....	25
1.5. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES.	27
CAPITULO II.....	28
ANALISIS DEL CONTEXTO.....	28
2.1. CONTEXTO SOCIAL.....	28
2.2. CONTEXTO ECONOMICO	31
2.3. CONTEXTO EMPRESARIAL.	36
2.4. CONTEXTO TECNOLÓGICO.	37
CAPITULO III.....	38
ESTUDIO DEL MERCADO.....	38
3.1. DEFINICION DEL PRODUCTO.....	38
3.1.1. Caracterización.	38
3.1.2. Productos sustitutos, productos complementarios.	38
3.1.3. Periodo de posicionamiento.	39
3.2. PREFERENCIAS Y TENDENCIAS CLIENTES.....	39
3.3. ANALISIS DE LA DEMANDA.	47
3.3.1. Caracterización e clientes y usuarios.	48

3.3.1.1. Usuarios.....	48
3.3.1.2. Clientes.....	48
3.3.2. Segmentación del mercado.....	49
3.3.3. Demanda actual y potencial; estadísticas, tendencias.....	49
3.3.4. Proyecciones.....	60
3.4. ANALISIS DE LA OFERTA.....	61
3.4.1. Principales Competidores.....	61
3.4.2. Competidores directos, indirectos.....	62
3.4.2.1. Competidores Directos.....	62
3.4.2.2. Competidores Indirectos.....	62
3.4.3. Cobertura, posicionamiento, porción del mercado por competidor.....	63
3.5. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN.....	64
3.5.1. Barreras De Entrada.....	64
3.5.2. Centros, formas, estrategias.....	65
3.5.2.1. Centros.....	65
3.5.2.2. Formas.....	65
3.5.2.3. Estrategias.....	65
3.5.3. Precios.....	65
3.6. DESCRIPCIÓN EL MERCADO.....	66
3.6.1. Condiciones del Mercado.....	66
3.6.2. Oportunidades y amenazas del mercado.....	66
3.6.2.1. Oportunidades.....	66
3.6.2.2. Amenazas.....	67
3.6.3. Estrategias Dirigidas al Mercado.....	67
3.6.4. Estrategias de Posicionamiento.....	68
3.6.5. Programa de producción y ventas.....	69
3.6.6. Plan de Mercado.....	69
3.6.7. Ventas Directas.....	69

3.6.8. Periodo de posicionamiento.	69
CAPITULO IV.....	70
ASPECTOS TECNICOS.....	70
4.1. DISEÑO DEL PRODUCTO.	70
4.1.1. Ficha técnica del Producto.	70
4.1.2. Planos y especificaciones.	71
4.2. TAMAÑO EL PROYECTO.....	72
4.2.1. Capacidad del proyecto.....	72
4.2.2. Capacidad real de operación.....	72
4.2.3. Materiales y equipos.....	73
4.2.4. Capacidad del sistema.	73
4.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO (macro y micro-localización).....	73
4.3.1. Localización.....	73
4.3.1.1. Macrolocalización.....	73
4.3.1.2. Microlocalización.....	74
4.4. DISEÑO DE INGENIERÍA.	75
4.4.1. Producción.	75
4.4.2. Diseño del proceso.....	76
4.4.3. Metodología para el proceso.	77
4.4.4. Diagrama de flujo de la operación.....	77
4.4.5. Distribución planta.	79
CAPITULO V.....	80
ASPECTOS ORGANIZACIONALES.....	80
5.1. DESPLIEGUE ESTRATÉGICO	80
5.1.1. Misión.	80
5.1.2. Visión.....	80
5.1.3. Principios y Valores	80
5.2. ANÁLISIS DOFA.....	80
5.3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	80

5.3.1. Estrategias FO (Fortalezas, Oportunidades)	80
5.3.2. Estrategias FA (Fortalezas, Amenazas)	81
5.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	81
5.4.1. Recursos Humanos.	81
5.4.2. Plantilla de Personal Requerida.	82
5.4.3. Perfiles y Funciones	82
5.4.3.1. Gerente.	82
5.4.3.1.1 Responsabilidad del Cargo.	82
5.4.3.1.2 Funciones del Cargo.	82
5.4.3.1.3. Requisitos.	83
5.4.3.2. Auxiliar Contable Administrativo.....	83
5.4.3.2.1. Responsabilidad del Cargo.	83
5.4.3.2.2 Funciones del cargo.....	84
5.4.3.2.3. Requisitos.	84
5.4.3.3. Operarios.....	85
5.4.3.3.1 Responsabilidad del cargo.....	85
5.4.3.3.2 Funciones del cargo.....	85
5.4.3.3.3. Requisitos.	86
5.4.3.4. Auxiliar en ventas.....	86
5.4.3.4.1 Responsabilidad del cargo.....	86
5.4.3.4.2 Funciones del cargo.	87
5.4.3.4.3. Requisitos.	87
5.5. ORGANIGRAMA.	88
CAPÍTULO VI.....	89
ASPECTOS LEGALES	89
6.1. TIPO DE SOCIEDAD.....	89

6.2. OBJETO SOCIAL	89
6.3. ENTES DE CONTROL.	89
6.4. REGIMENES ESPECIALES.....	90
6.4.1. Pasos y Trámites de Importación (Trámites).....	91
6.4.2. Documentos Básicos para la Importación en Colombia	91
6.4.3. Reglamentación Vigente que rige las Sociedades de comercialización Internacional C.I.	92
6.5. IMPUESTOS	92
CAPITULO VII.....	94
ASPECTOS ECONÓMICO - FINANCIEROS.	94
7.1. COSTOS ADMINISTRATIVOS.	94
7.2. GASTOS DE PERSONAL.	96
7.3. GASTOS PUESTA EN MARCHA	99
7.4. PROYECCION FINANCIERA	100
7.4.1. Supuestos generales.....	100
7.4.2. Escenario pesimista.	101
7.4.2.1. Balance general.	101
7.4.2.2. Estado de resultados.....	102
7.4.2.3. Flujo de caja proyectado.	103
7.4.2.4. Análisis punto de equilibrio.....	104
7.4.3. Escenario probable.....	106
7.4.3.1. Balance general.	107
7.4.3.2. Estado de resultados.....	108
7.4.3.3. Flujo de caja proyectado.	109
7.4.3.4 Análisis punto de equilibrio.....	110
7.4.4. Escenario optimista	112
7.4.4.1. Balance general	113
7.4.4.2. Estado de resultados.....	114

7.4.4.3. Flujo de caja proyectado.	115
7.4.4.4. Análisis punto de equilibrio.....	116
7.5. EVALUACION FINANCIERA.....	119
7.5.1. Escenario pesimista.	119
7.5.1.1. Indicadores de liquidez	119
7.5.1.2. Indicadores de endeudamiento.	120
7.5.1.3. Indicadores económicos.....	121
7.5.1.3.1. Valor Presente Neto (VPN).....	121
7.5.1.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	121
7.5.2. Escenario probable.....	122
7.5.2.1. Indicadores de liquidez.....	122
7.5.2.2. Indicadores de endeudamiento.	123
7.5.2.3. Indicadores económicos.....	124
7.5.2.3.1. Valor Presente Neto (VPN).....	124
7.5.2.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	124
7.5.3. Escenario optimista.	125
7.5.3.1. Indicadores de liquidez.....	125
7.5.3.2. Indicadores de endeudamiento.	126
7.5.3.3. Indicadores económicos.....	127
7.5.3.3.1. Valor Presente Neto (VPN).....	127
7.5.3.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	127
CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD DE LA EMPRESA.	128
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	129

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Escala de Índices según el Riesgo de Exposición	19
Tabla 2. <i>Matriz DOFA Economía Casanare</i>	33
Tabla 3. Periodo Posicionamiento.	39
Tabla 4. Análisis de la Demanda.	47
Tabla 5. Análisis de Costos de Mercado Oferta.....	61
Tabla 6. Costos Administrativos Escenario Pesimista.....	94
Tabla 7. Costos Administrativos Escenario Probable	94
Tabla 8. Costos Administrativos Escenario Optimista	95
Tabla 9. Gastos de Personal Escenario pesimista.....	96
Tabla 10. Gastos de Personal Escenario Probable	97
Tabla 11. Gastos de Personal Escenario Optimista.....	98
Tabla 12. Gastos Puesta en Marcha Escenario Pesimista.	99
Tabla 13. Gastos Puesta en Marcha Escenario Probable.	99
Tabla 14. Gastos Puesta en Marcha Escenario Optimista.....	99
Tabla 15 Balance general - escenario pesimista	101
Tabla 16 Estado de resultados - escenario pesimista.....	102
Tabla 17 Flujo de caja proyectado - escenario pesimista	103
Tabla 18 Análisis punto de equilibrio – escenario pesimista.....	104
Tabla 19 Punto de equilibrio en pesos – escenario pesimista	105
Tabla 20 Balance general – escenario probable.....	107
Tabla 21 Estado de resultados – escenario probable	108
Tabla 22 Flujo de caja proyectado - escenario probable	109

Tabla 23 Análisis punto de equilibrio – escenario probable	110
Tabla 24 Punto de equilibrio en pesos – escenario probable	111
Tabla 25 Balance general – escenario optimista	113
Tabla 26 Estado de resultados – escenario optimista.....	114
Tabla 27 Flujo de caja proyectado - escenario optimista	115
Tabla 28 Análisis punto de equilibrio – escenario optimista.....	116
Tabla 29 Punto de equilibrio – escenario optimista.....	117
Tabla 30 Indicadores de liquidez – escenario pesimista	119
Tabla 31 Indicadores de endeudamiento – escenario pesimista	120
Tabla 32 Indicadores económicos – escenario pesimista.....	121
Tabla 33 Indicadores de liquidez – escenario probable	122
Tabla 34 Indicadores de endeudamiento – escenario probable	123
Tabla 35 Indicadores económicos – escenario probable	124
Tabla 36 Indicadores de liquidez – escenario optimista.....	125
Tabla 37 Indicadores de Endeudamiento – escenario optimista.....	126
Tabla 38 Indicadores económicos – escenario optimista.....	127

LISTA DE GRÁFICOS

Grafico 1. Cartas Climatológicas- Medias Mensuales.....	23
Grafico 2. Casanare. Participación en la producción de petróleo, por municipios 2010.....	31
Grafico 3. Producción colombiana de textil y confección 2006 – 2011, US\$ Millones.....	51
Grafico 4. Producción textil 2006 – 2011, US\$ Millones	52
Grafico 5. Ventas del sector en Colombia 2000-2011*, millones de US\$	52
Grafico 6. Exportaciones de textil y confección 2008 – 2011, US\$ FOB millones .	53
Grafico 7. Exportaciones de textil y confección por país destino 2011,	54
Grafico 8. Exportaciones colombianas de textil y confección 2011, US\$ FOB millones.....	54
Grafico 9. Importaciones de textil y confección 2008 – 2011,.....	55
Grafico 10. Importaciones de textil y confección por país destino 2011,	56
Grafico 11. Importaciones colombianas de textil y confección 2011, US\$ FOB millones.....	57
Grafico 12. Exportaciones e importaciones de textil Colombia 2006 – 2010,	58
Grafico 13. Diseño del proceso.....	76
Grafico 14. Diagrama de flujo de la operación.	78
Grafico 15. Plantilla de personal requerida.	82
Grafico 16. Organigrama.	88
Grafico 17 . Punto de equilibrio – escenario pesimista	106
Grafico 18. Punto de equilibrio – escenario probable	112
Grafico 19. Punto de equilibrio – escenario optimista.....	118

LISTA DE FIGURAS

Figura No 1. Mapa de Índices UV para Colombia.....	20
Figura No 2. Mapa de Variación de la Radiación por Regiones Expresada cal/cm2/día.....	21
Figura No 3. Casanare desde la perspectiva del diamante de la competitividad de Porter	35
Figura No 4. El Yopal – Casanare. Unidad económica predominante: Comercio..	36
Figura No 6 Ficha Técnica del Producto.....	70
Figura No 7. Planta Fábrica.	71
Figura No 8. Macrolocalización.....	74
Figura No 9. Microlocalización.	75
Figura No 10. Distribución Planta.	79

LISTA DE ILUSTRACIONES.

Ilustración 1. Tratados libre comercio	29
Ilustración 2. Principales productoras de textil.	59
Ilustración 3. Principales productoras de confección	59

RESUMEN

Con base al gran número de trabajadores que realizan sus actividades bajo la exposición directa a factores climáticos (exposición a los rayos solares y a las lluvias), se concreta la posibilidad de fabricar un overol protector de rayos UV e impermeable, con el fin de mitigar los efectos que produce estos factores en la salud del trabajador.

Este producto es conveniente teniendo en cuenta que las Empresas están obligadas a proteger la integridad y la salud de los trabajadores y garantizarle las mínimas condiciones en su sitio de trabajo. Otro factor que hace viable este producto es que a nivel mundial las organizaciones de la salud vienen tratando el tema (radiaciones solares y su efecto en la salud) debido al recalentamiento global de la tierra y la disminución de la capa de ozono.

Palabras Claves: rayos UV, salud, integridad, capa de ozono, overol.

ABSTRACT

Based on the large number of workers performing work under the direct exposure to climatic factors (exposure to sunlight and rain), translates the possibility of manufacturing a UV protective overalls, impervious to mitigate effects that these factors in the health of workers.

This product is suitable given that companies are required to protect the integrity and health of workers and guarantee the minimum conditions in your workplace. Another factor that makes viable product is that global health organizations are addressing the issue (solar radiation and its effect on health) due to global warming of the earth and the decrease in the ozone layer.

Keywords: UV rays, health, integrity, ozone layer overalls.

CAPITULO I

GENERALIDADES

1.1. IDEA DEL NEGOCIO.

Crear una Empresa para Diseñar, confeccionar, fabricar y comercializar overoles innovadores para trabajos a la intemperie que tenga dos propiedades básicas: protección de rayos UV e impermeable.

1.2. PROBLEMÁTICA QUE ATIENDE

Durante las jornadas laborales con exposición al medio ambiente, se presentan cambios climáticos que hace que los trabajadores estén expuestos al sol y/o lluvia sin una adecuada protección, con el uso de los overoles logramos:

Protección de los rayos UV y de los choques térmicos lo cual redundará en la salud.

Tabla 1. Escala de Índices según el Riesgo de Exposición

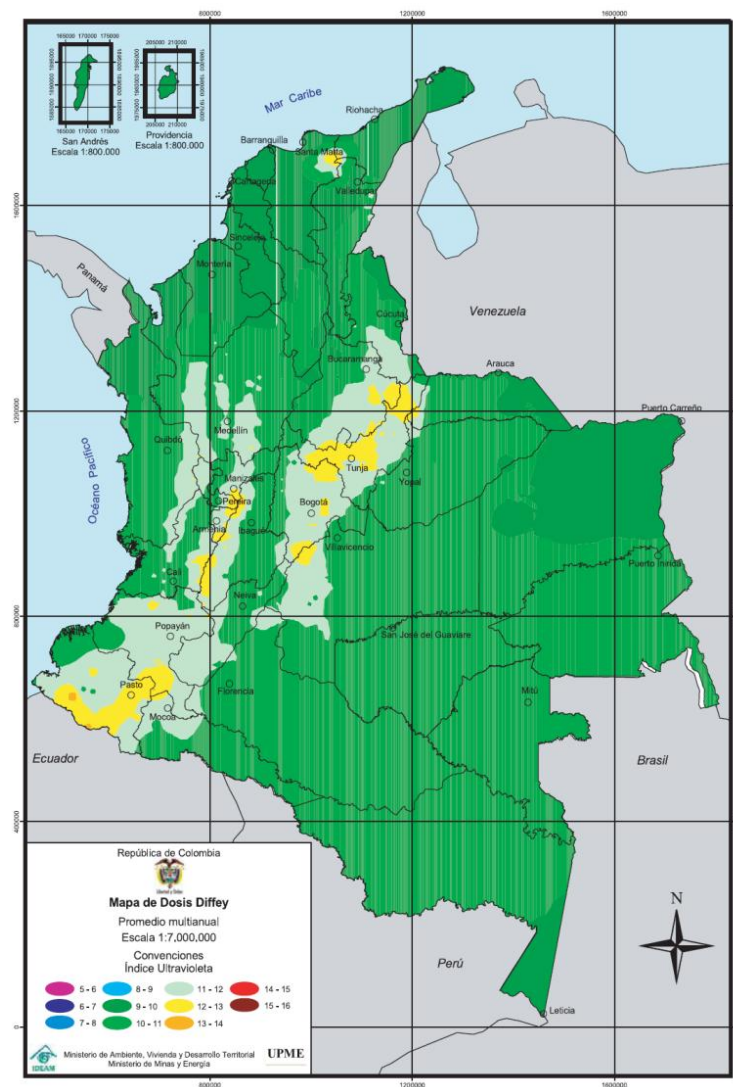
Escala de índices	Riesgo en nivel de exposición
0-2	Mínimo
3-4	Bajo
5-6	Moderado
7-9	Alto
+10	Muy Alto

fuentes: mapa de índice de uv para Colombia
www.epa.gov/sunwise/es/escala.html

En la tabla se registran la escala de índices establecidos de acuerdo a las calorías por centímetro cuadrado día (Cal/Cm2 /día), en donde los niveles varían desde 250 cal/cm2/día hasta 550 cal/cm2.

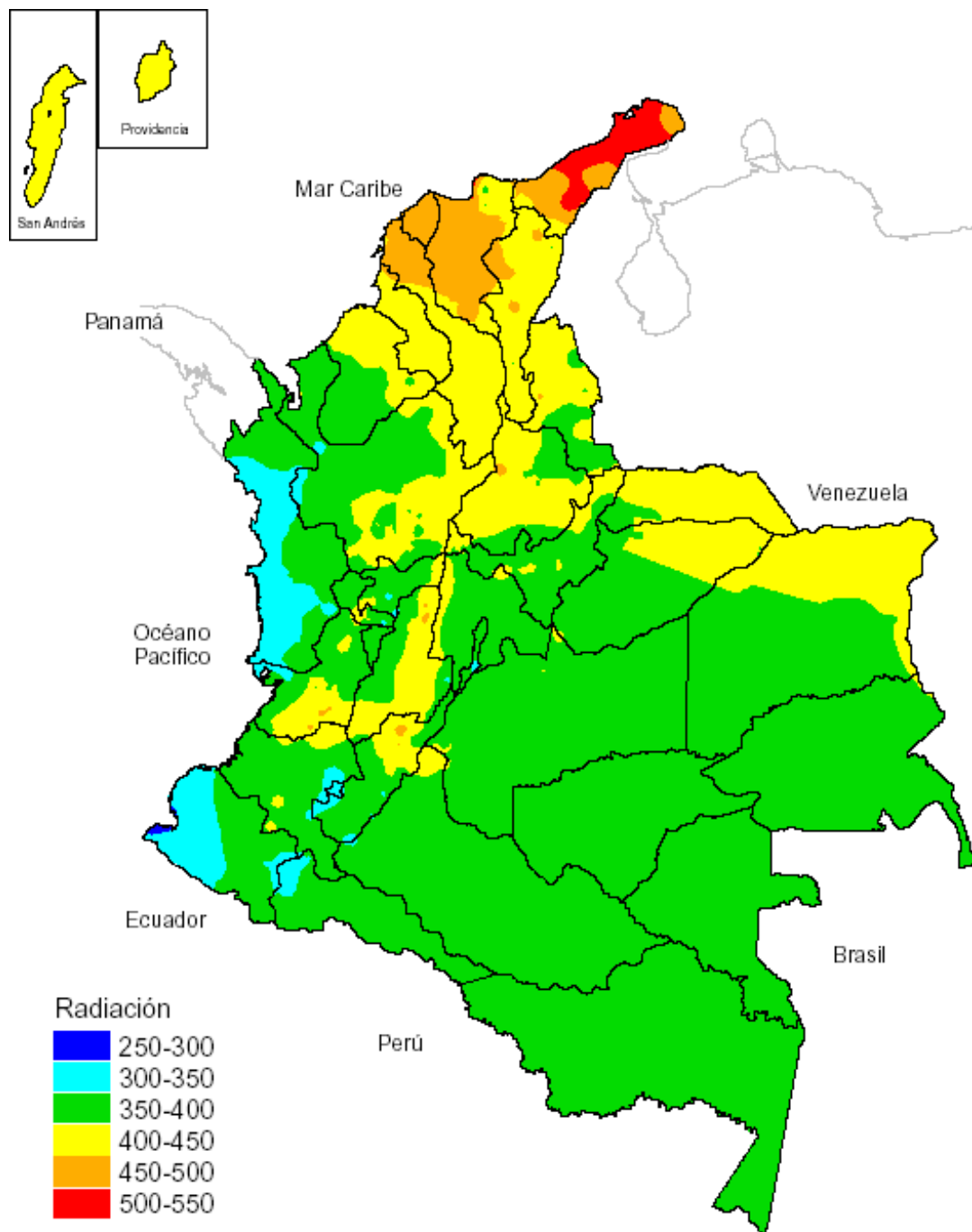
En los siguientes mapas se visualizan los niveles de radiación y las calorías por Cm2. Se observan elevados índices que afectan la salud principalmente por el tiempo de exposición, sobre todo en los trabajos a campo abierto.

Figura No 1. Mapa de Índices UV para Colombia.



Fuente: Mapa de Índice de UV para Colombia
www.epa.gov/sunwise/es/escala.html

Figura No 2. Mapa de Variación de la Radiación por Regiones Expresada cal/cm2/día



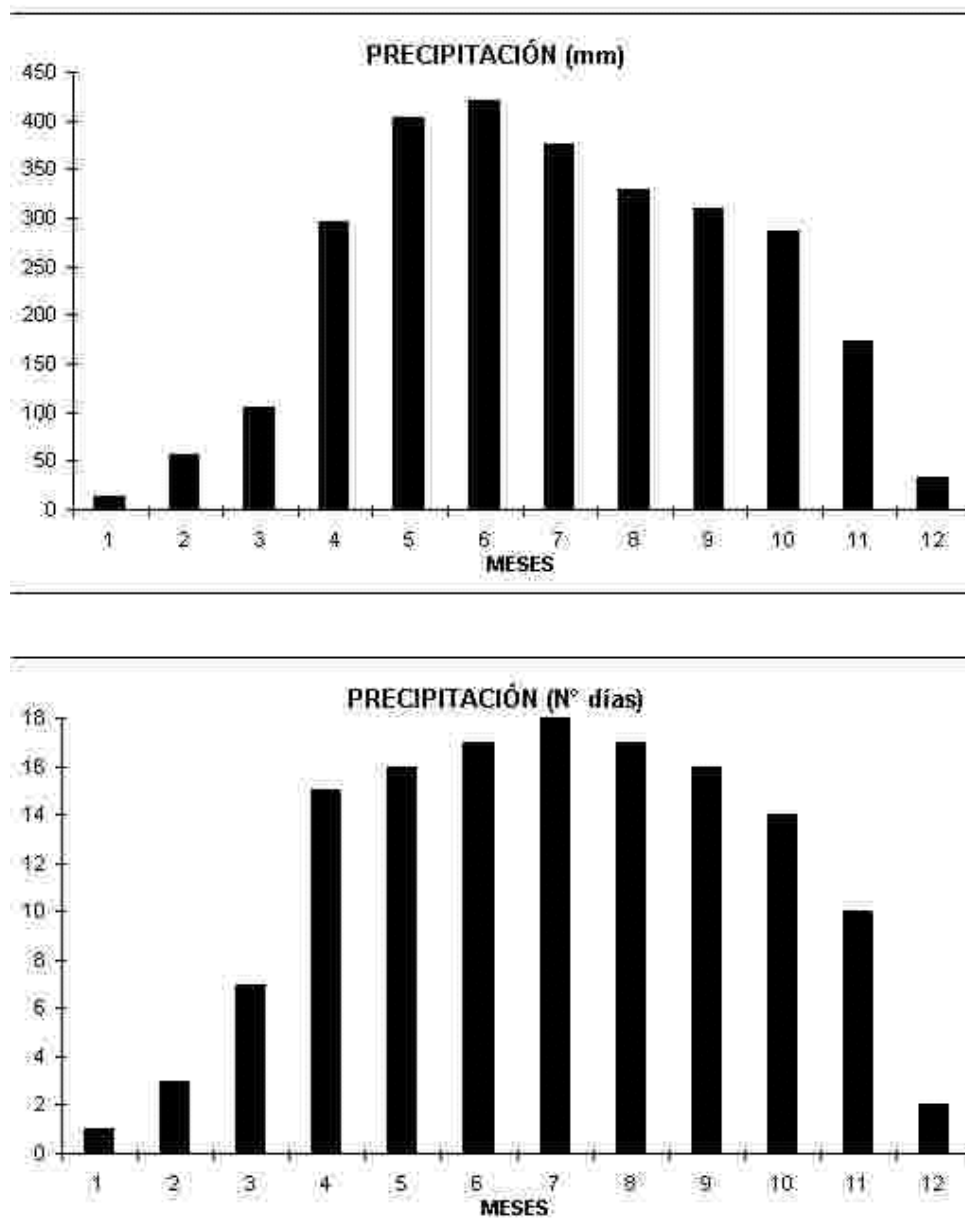
Fuente: Mapa de Índice de UV para Colombia
www.epa.gov/sunwise/es/escala.html

Existen en la industria labores y tareas que no se pueden suspender porque de la continuidad de ellas depende la seguridad de las personas y/o de las plantas y procesos, por ejemplo:

1. Tapado de una línea de oleoducto que no se puede dejar expuesta por riesgo de atentado o voladura.
2. Colocación de una válvula que garantice aislamiento positivo de una línea con gas o crudo.
3. Restitución de fluido eléctrico para un Hospital y áreas de alta confluencia de personas.

Estas y otras innumerables tareas se suspenden por presencia de la por la presencia de lluvias y altos niveles de pluviometría, las pérdidas de tiempo son altas, en la siguiente tabla se registran las horas y niveles de lluvias durante el año en el departamento de Casanare, registro del IDEAM en la estación meteorológica del Aeropuerto el Alcaraván.

Grafico 1. Cartas Climatológicas- Medias Mensuales



Fuente: Precipitación media mensual y número de días. Aeropuerto El Yopal-
IDEAM-Información Meteorológica Aeronáutica
bart.ideam.gov.co/cliciu/yopal/precipitacion.htm

Estos registros nos muestran que al menos durante 131 días se presentaron lluvias y con niveles de precipitación elevados, representan el 35% de pérdida de tiempo laborable.¹

1.3. OBJETIVOS.

1.1.1. Objetivo General.

Crear una Empresa para Diseñar, Confeccionar, fabricar y comercializar overoles para labores a la intemperie en los trabajos de infraestructura petrolera, vial y aeroportuaria.

1.1.2. Objetivos Específicos.

1. Realizar un estudio de mercado, para determinar la oferta y la demanda del producto, identificar clientes, usuarios y competidores en el mercado actual.
2. Determinar la capacidad de producción, en función del tiempo y la operación del mismo.
3. Establecer la oferta para satisfacer la demanda mencionada a partir del análisis del proceso de producción y la determinación de la capacidad instalada.
4. Determinar la factibilidad económica, legal, organizacional y de mercadeo del proyecto.

¹Precipitación media mensual y número de días. CARTAS CLIMATOLÓGICAS -MEDIAS MENSUALES. AEROPUERTO YOPAL,(Consultado 10 de Mayo de 2012).Disponible en Bart.ideam.ogv.co/cliciu/Yopal/precipitación.htm

1.4. JUSTIFICACION.

Todos estamos expuestos a las radiaciones Uv, procedentes del sol y de numerosas fuentes artificiales utilizadas en la industria, el comercio y durante el tiempo libre. El sol emite luz, calor y radiación UV, con el aumento de las radiaciones solares, y la disminución de la capa de ozono, la salud de los seres humanos se está viendo afectados por la radiación ultravioleta, desde los años 70 se ha detectado en todo el mundo un pronunciado incremento en la incidencia de cánceres de piel a poblaciones que han estado expuestas. Con nuestro overol se busca que sea solución para la prevención de enfermedades relacionadas con la exposición a rayos UV, choque térmico por presencia de lluvias súbitas y pérdida de tiempo en las jornadas laborales por la asociación de estos factores climáticos.

Datos y Cifras.²

- Más del 90% de la radiación UV puede atravesar las nubes poco densas.
- La nieve limpia refleja hasta un 80% de los rayos UV que pueden producir quemaduras solares.
- Entre las 10 de la mañana y las 2 de la tarde se recibe el 60% de la radiación UV diaria.
- La radiación UV aumenta en un 4% por cada 300 metros de incremento de la altitud.
- Las personas que trabajan bajo techo reciben de un 10 a 20% de la radiación UV recibida anualmente las personas que trabajan al aire libre.
- A medio metro de profundidad en el agua la intensidad de la radiación UV es aún del 40% de la existente en la superficie.
- La arena blanca refleja hasta el 15% de la radiación UV.

². OMS | Las radiaciones ultravioleta y la salud humana, (consultado mayo 15 de 2012.). Disponible en www.who.int/mediacentre/factsheets/fs305/es/index.html.

- El cáncer cutáneo está causado por la exposición a las radiaciones ultravioleta (UV), ya sea procedentes del sol o de fuentes artificiales como las camas bronceadoras.
- En 2000, a nivel mundial se diagnosticaron 200 000 casos de melanoma maligno y se produjeron 65 000 defunciones relacionados con este tipo de cáncer.
- Es probable que la exposición excesiva de los niños y adolescentes a los rayos solares intervenga en la aparición de cáncer en etapa posterior de la vida.
- Aproximadamente, 18 millones de personas en el mundo han quedado ciegas a causa de las cataratas; y en números redondos el 5% de la carga de morbilidad relacionada con las cataratas se puede atribuir directamente a la exposición a las radiaciones ultravioleta.
- La protección solar se recomienda cuando el índice de radiación ultravioleta es de 3 o mayor

Con base a los efectos perjudiciales que causa la exposición a los rayos UV, y que la mayoría de trabajos se hacen en aéreas abiertas, y la preocupación que tiene la organización Mundial para la Salud, se hace necesario diseñar un elemento de protección a los UV, el cual es oportuno para las empresas, ya que contribuye para proteger la salud de los trabajadores.

Para quien los suministra (clientes), los pone a la vanguardia en temas de salud ocupacional, protección real de sus trabajadores, mejores rendimientos en labores a la intemperie por la continuidad de en las jornadas laborales con presencia de lluvias.

Para quien lo usa (consumidores) los hará sentir más cómodos y protegidos adicionalmente no tendrán que cargar su dotación de invierno y no se tendrán que preocupar de soportar un lluvia súbita.

Los argumentos anteriores permiten plantear las siguientes justificaciones en beneficio del proyecto:

1. El uso de protección personal para los rayos UV, se convirtió en una necesidad mundial.
2. Las Empresas tiene que garantizarles protección a la salud de los trabajadores.
3. Suministrar a los trabajadores dotaciones laborales es una obligación patronal enmarcada dentro de la ley laboral colombiana, actualmente y en concordancia con el tipo de actividad, nivel de exposición a factores climáticos, químicos, biológicos, ruido etc... el tipo de dotación se ha ido especializando.

1.5. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES.

Marlen Munevar Cruz, Administradora Pública con 8 años de experiencia en sector público y privado. Fundadora y gerente de Fundación FUNACA y fundadora de la empresa ASM INGENIERIA.SAS que desarrollo proyectos de ingeniería en el sector petrolero. Actualmente vinculada con el sector Hidrocarburos como Gestor de contratación en el Departamento de Casanare. Desarrollando actividades de manera conjunta entre los sectores sociales, empresariales y económicos en pro del fortalecimiento de empresa y generación de empleo.

Cesar Augusto Ayala Rojas, Ingeniero Civil con 22 años de experiencia, vinculado a proyectos de infraestructura petrolera, actualmente coordinador de Proyectos de EQUION ENERGIA en Yopal- Casanare. Ha liderado proyectos en los que se integran aspectos Técnicos - HSE – integridad - logísticos y Sociales estas habilidades hacen un profesional integral que puede equilibrar las variables y solucionar los problemas que afectan los proyectos desde cualquiera de estos aspectos.

CAPITULO II

ANALISIS DEL CONTEXTO.

2.1. CONTEXTO SOCIAL

Colombia tiene una economía creciente y estable con un crecimiento del 5.9% del PIB y 6% del sector textil y confección en el 2011. En el 2010, el producto interno bruto (PIB) real de Colombia registró una tasa decrecimiento de 4,3%, superior en 2,9 puntos porcentuales (pp) a la observada en 2009, lo que indica el buen desempeño del país en términos económicos. Por el lado de la oferta, se presentaron tasas de crecimiento positivas en todas las actividades económicas, con excepción de la agropecuaria, con variación de 0,0%, y en la que el efecto del invierno en la calidad y transporte de los productos cumplió un papel importante, especialmente en el segundo semestre del año con caídas en la producción y ventas. El mayor incremento se presentó en la minería (11,1%), especialmente en los productos de petróleo crudo (17,6%), gas natural (6,4%) y carbón (2,0%); así como en comercio, reparación, hoteles y restaurantes (6,0%); industria (4,9%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (4,8%).³

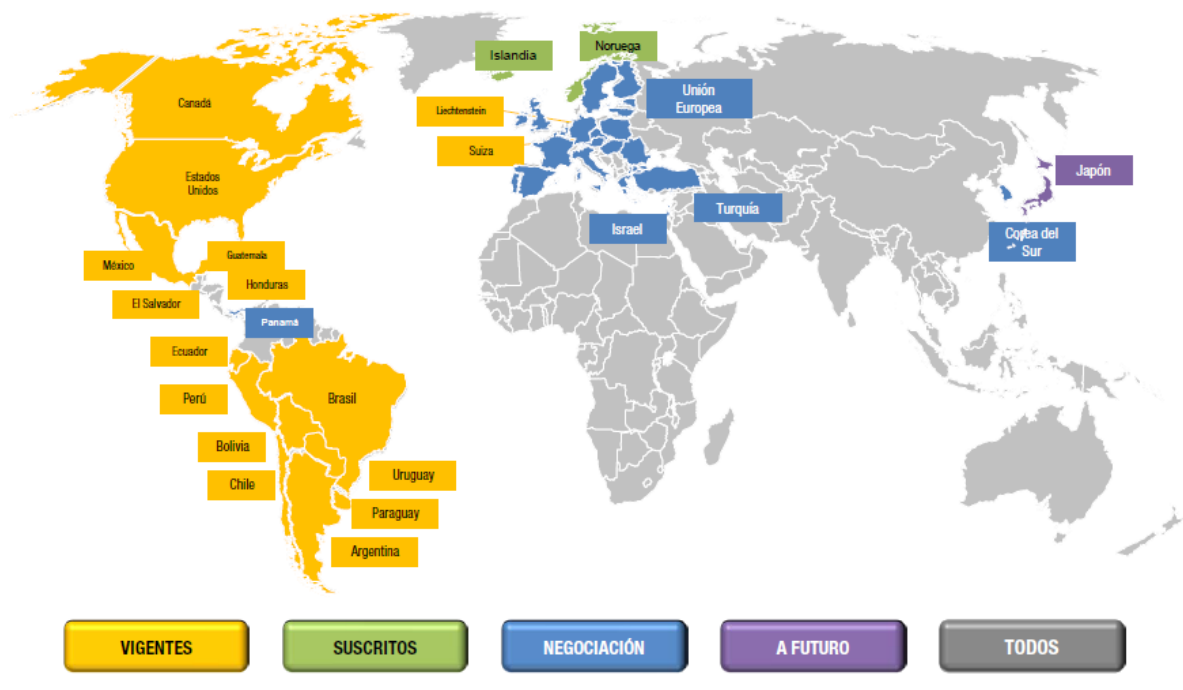
Por el lado de la demanda interna medida en el PIB, los aumentos en la formación bruta de capital (inversión) se dieron principalmente en equipo de transporte (20,2%), maquinaria y equipo (17,9%) y obras civiles (7,2%). El consumo de los hogares se incrementó en 4,5%, lo cual dinamizó el consumo final, en concordancia con los resultados del sector comercio y las buenas condiciones crediticias que se presentaron en el país.⁴

³ICER, Informe de Coyuntura Económica Regional, 2010. DANE. (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.dane.gov.co

⁴ICER, Informe de Coyuntura Económica Regional, 2010. DANE. (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.dane.gov.co

Colombia tiene una economía abierta al mundo con 12 tratados de libre comercio, Ilustración 1, entre ellos (NAFTA, Mercosur, Triángulo Norte y CAN.), con preferencias arancelarias para textiles y confección. Un gobierno comprometido con el sector privado y un sector fuerte con claros espacios para ser aprovechados por los inversionistas extranjeros, por lo tanto Colombia se convierte en un destino ideal para la producción, más de 100 años de experiencia y una cadena de producción consolidada.⁵

Ilustración 1. Tratados libre comercio



Colombia, es un país que ofrece ventajas para la inversión:

1. Disponibilidad de mano de obra especializada, así como programas gubernamentales de capacitaciones en textil y confección.

⁵PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

2. Incentivos a las inversiones y estabilidad política (Incentivo tributario para la formalización y generación de empleo, régimen de Zonas Francas competitivo en la región, Impuesto de renta 15%, no pagan impuestos y permite acceso al mercado local.
3. Entidades públicas y privadas que apoyan directamente el sector como el Clúster textil y confección, la Cámara sectorial de la ANDI, Inexmoda, Proexport, PTP, SENA, entre otros. El Sena, ofrece capacitaciones gratuitas a las empresas y trabajadores. Actualmente cuenta con 12 programas especializados para el sector con cobertura nacional.
4. Diversidad biológica, variedad de pisos térmicos y recursos naturales.
5. Ubicación geográfica estratégica.

Las regiones no se excluyen del cumplimiento de este marco legal y a pesar de los problemas de orden público, los inversionistas están seguros de no tener abruptamente cambios que afecten sus intereses, cambios que no han sido la excepción en otros países de Sur América.

Como consecuencia del Boom petrolero en Casanare, por ser el principal productor de petróleo de Colombia en la década de los 90, con la explotación de los pozos de Cusiana, Cupiagua, Pauto, Floreña y los campos operados por Perenco y otros, provocó una serie de cambios económicos, fiscales y demográficos acelerados en el departamento de Casanare.⁶

Entre esos cambios el aumento acelerado de la población, inmigraciones de personas en busca de una oportunidad laboral para mejorar su condiciones de vida, otros vieron a Casanare como un Departamento con prospectiva para montar establecimientos comerciales con el fin de suministrar productos a las Empresas petroleras.

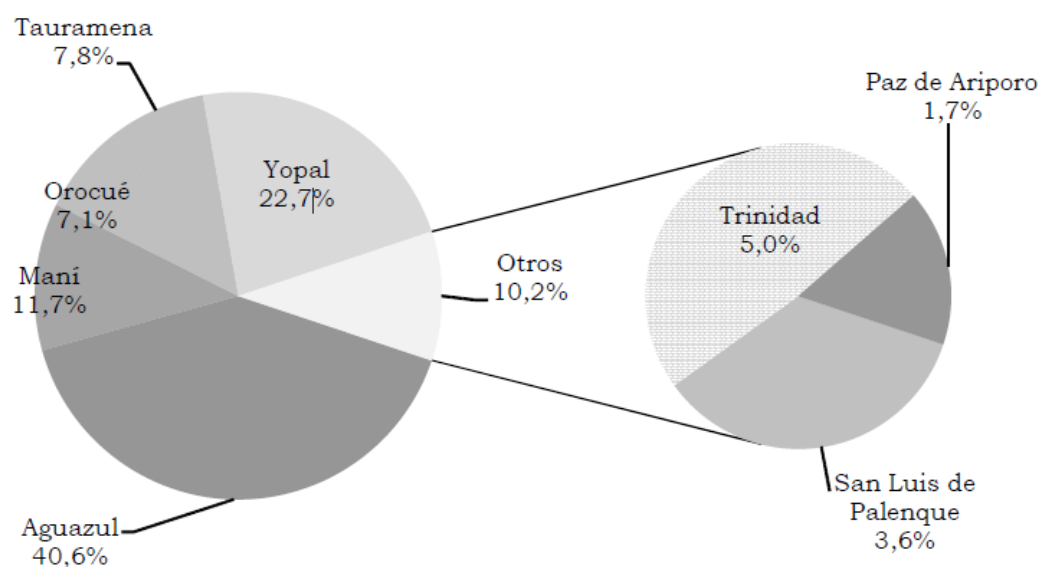
⁶Dinámica de la acumulación de capital humano en Yopal (Casanare).

2.2. CONTEXTO ECONOMICO

La economía en Colombia en la última década se ha dinamizando gracias a las medidas gubernamentales para dar prioridad a los proyectos energéticos y en especial el empuje de la exploración petrolera, esto trae inversión extranjera y el desarrollo de proyectos en los que se eleva el uso de mano de obra no calificada.

En el Grafico 2, se muestra la producción de petróleo, por Municipio, siendo esta actividad de la Economía de Casanare, la más importante en el sector Industrial, que ha hecho que el contexto económico del Departamento gire alrededor de esta línea de la economía.

Grafico 2. Casanare. Participación en la producción de petróleo, por municipios 2010.



Fuente: ICER, Informe de Coyuntura Económica Regional, 2010. DANE

En las regiones en las que se hace la exploración, perforación, producción y transporte de crudo se presenta un cambio total en su esquema económico pues pasan de ser economías agrarias, ganaderas y en los que las fuentes de empleo

son los entes gubernamentales de índole nacional, departamental o municipal con bajos índices de dinero en el mercado; a una economía de servicios en las que se elevan los índices de dinero rodando listos a pagar por cualquier servicio o bien que requiera la industria.

A través de una matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas), se determina en forma cualitativa el estado en el que se encuentra el departamento Casanare, materia de Competitividad regional y productividad empresarial.

Tabla 2. Matriz DOFA Economía Casanare.

Fortalezas	Debilidades
Base empresarial soportada en mipymes (posibilidad de constituir redes empresariales y clústers).	Baja capacidad de creación de empresas y disminución del emprendimiento en los últimos años.
Existencia de una oferta financiera diversa	Baja capacidad de conformación de empresas en distintas formas de asociación.
Enorme Potencial de Desarrollo	Base empresarial local baja
Disponibilidad de recursos para soportar una estrategia de minicadenas.	Bajo valor agregado a la producción o poca industrialización
Conocimiento de los mercados regionales	Poco interés por la calidad por parte de los productores de la mayoría de los sectores.
Vocación Ambiental agropecuaria	Balanza Comercial no tradicional negativa
Vocación Ambiental Turística	Baja gestión para la promoción de inversión extranjera o nacional diferente a la local sobre sector agropecuario
Disponibilidad de recursos para generar un entorno adecuado a la inversión	Temeroso al riesgo de reinvertir (diversificación o fortalecimiento empresas actuales)
PIB per cápita departamental alto	Su visión de negocios se reduce al ámbito local.
Tierras vírgenes con buenas características productivas	Baja capacidad de ahorro.
Oferta financiera (IFC) adecuada a las necesidades de productores agropecuarios y de otros sectores.	Alto costo de vida (inflación local)
Buen desempeño fiscal departamental	Baja productividad agropecuaria producto de la no aplicación de paquetes tecnológicos o producción artesanal
Capacidad de compra de los habitantes aceptable	Inexistencia de una infraestructura hotelera adecuada y con alta capacidad
Oportunidades	Amenazas
Ubicación geográfica favorable para la conquista de mercados.	Incursión de empresarios nacionales con nuevos esquemas en el manejo de los negocios locales
Disponibilidad de una oferta ambiental rica exuberante y diversa.	Estrangulación financiera.
Existencia de acuerdos sectoriales de competitividad	Informalidad.
Ley MYPIMES y programas nacionales para el emprendimiento.	Poca experiencia exportadora.

Crecimiento económico significativo	Poco conocimiento de nuevos nichos de mercado para bienes potencialmente exportables.
Internacionalización de la Economía Nacional	Falta visión de largo plazo.
Conformación de la Comisión Regional de Competitividad y de la Red Regional para el emprendimiento	Inseguridad relativa
Posibilidad de industrialización	Acelerado proceso de internacionalización de la Economía Nacional
Enorme oportunidad de elevar la productividad agropecuaria y de las mipymes en distintos sectores.	Inexistencia de gremios o gremios incipientes en algunas cadenas potenciales.
Enorme oportunidad de elevar la productividad laboral	Agotamiento de las regalías petroleras.

Fuente: COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD DE CASANARE
www.casanare.gov.co/.../Plan_Regional_de_competitividad_de_Casanare

Los mayores consumidores de servicios son los contratistas directos de las compañías petroleras los cuales se establecen en los municipios aledaños y quienes por cumplimiento de políticas de comprar en las regiones son los reales dinamizadores de la economía, principalmente vivienda, alimentación, ferreterías, transportes, etc.

En la figura No 3, podemos determinar que Casanare, por su posición geográfica, es punto estratégico para la Inversión, pero al mismo tiempo cuenta con falencias como altos niveles de informalidad, atraso en tecnología, poca inversión extranjera en industrias, compradores locales poco sofisticados, con bajo poder de compra.

Figura No 3. Casanare desde la perspectiva del diamante de la competitividad de Porter

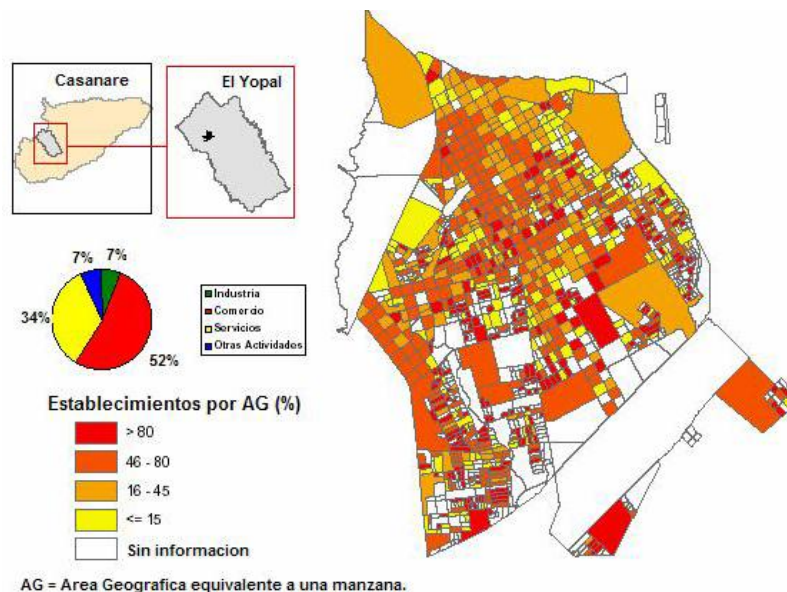


Fuente: Comisión Regional de Competitividad de Casanare, Consultado Junio 22 de 2012, Plan Regional de Competitividad de Casanare 2012 www.cccasanare.co

2.3. CONTEXTO EMPRESARIAL.

La base empresarial de Casanare está basada en mipymes, debido al auge de las industrias petroleras dentro del Departamento de Casanare, surgieron una serie de establecimientos comerciales, predominando este sector como base empresarial de Yopal y de Casanare. Debido al auge petrolero surge el comercio de elementos de seguridad Industrial, los cuales son comprados en las ciudades principales de Colombia, para ponerlos a disposición de los clientes Empresas petroleras y contratistas del sector público. Como tal no existen fabricantes directos en el Departamento. En la figura No 4 podemos observar que el 52% Yopal es un sector comercial y que el sector industrial tan solo alcanza el 7%, este fenómeno fue causado por el aceleramiento abrupto del auge petrolero, donde comerciantes de otras regiones vieron como una oportunidad en Casanare para abrir un establecimiento comercial para suplir necesidades a la misma velocidad de la industria petrolera, mas no en crear industria.

Figura No 4. El Yopal – Casanare. Unidad económica predominante: Comercio.



Fuente: Censo General 2005; Marco Geo estadístico, 2004. DANE.

Al posicionar T.D.S. S.A.S., como fabricante directo en Yopal Casanare, con un producto como es los overoles con protección a los UV, sería una ventaja a favor, ya que haríamos parte de la competencia con un producto innovador.

2.4. CONTEXTO TECNOLÓGICO.

No existe en el Departamento de Casanare un desarrollo tecnológico acorde con la industria del petróleo, no hay medidas desde los gobiernos locales que incentiven el desarrollo tecnológico, los dineros recibidos por regalías se usan para suplir necesidades básicas como educación hasta nivel secundario, salud, vivienda y vías de penetración.

En el Departamento de Casanare solo el 25% de la población usa computador, la mayor concentración de tecnología se observa en el sector bancario en donde los usuarios tienen los mismos servicios que un usuario de Bogotá, existen sucursales de las principales entidades bancarias a nivel nacional.

En educación existen sedes de cinco universidades en las que se estimula la formación en ingenierías y administración; existe una sede del SENA en donde se estimula la formación técnica y la certificación de competencia en oficios técnicos.

Con el diseño, confección, fabricación y comercialización de los overoles protección a los rayos UV, se estaría contribuyendo a salvaguardar la salud de los trabajadores expuestos a trabajos a campos abiertos, ya que a temperatura promedio de Casanare supera los 30 grados centígrados.

CAPITULO III

ESTUDIO DEL MERCADO

3.1. DEFINICION DEL PRODUCTO.

Se trata de un overol que sirve para proteger de los rayos Uv a los trabajadores que desarrollan labores a campo abierto estando expuestos a la variabilidad de las condiciones climatológicas, buscando minimizar los riesgos en la salud del trabajador.

3.1.1. Caracterización.

El overol que se va a fabricar se caracteriza por estar compuesto de una pieza fabricado en material 100% Vitriolen con protección de los rayos UV e impermeable, tela de gran resistencia al trato rudo y a los lavados industriales.

3.1.2. Productos sustitutos, productos complementarios.

Existen en el mercado diferentes tipos de dotaciones, que actualmente abarcan nuestro mercado, se pueden clasificar así:

Naciente: Overol protección rayos UV e impermeable.

Creciente: Overol en tela Nomex material resistente al fuego no se incinera y por ende en un incendio no se pega a la piel del usuario.

Posicionado: Overol convencional en material algodón, dril o jeans diferentes marcas y calidades.

Decreciente: Overoles en materiales como poliésteres, dacron o telas muy calurosas y difíciles de lavar por su demora al secado.

3.1.3. Periodo de posicionamiento.

Identificar fechas de arranque de proyectos en el área que tengan gran volumen de ocupación de mano de obra y que se desarrollen a la intemperie.

Tabla 3. Periodo Posicionamiento.

ITEM	PROYECTO	INICIOPROBABLE	TRABAJADORES
01	Oleoducto Bicentenario	Enero 2013	3000
02	Nuevas Locaciones	Febrero 2013	800
03	Ampliación Plantas Proceso	Febrero 2013	1500
04	InterfieldCUP-CUS	Marzo 2013	900
05	Mantenimiento Vías	Enero 2013	600

Se ubicaran las empresas que contrataran estos proyectos y los constructores para explicar dentro de la metodología, beneficios desde el punto de vista de salud y desde la óptica costos-beneficio.

Con este volumen de ocupación el espectro para posicionar el producto es propicio y con un alto margen de éxito.

3.2. PREFERENCIAS Y TENDENCIAS CLIENTES.

Se realizó una encuesta en forma de entrevistas a 10 empresas de la construcción (ASM Ingeniería Ltda., Utempo Ltda., Ing. Oscar Mauricio Avendaño Mejía, Corproservicios Ltda., Ing. Fernando Garzón Bernal, Alianza Ingeniería Sas, Dipco Ingeniería Ltda., Bombas y servicios del Casanare, Empresa de Acueducto, Alcantarillado y aseo de Aguazul, Col proyectos Ltda.

Con esta encuesta se busca identificar qué tipo de dotaciones están implementando las empresas a sus trabajadores, el fin, el tipo de material en el momento de comprar, la calidad de material, que factores tiene en cuenta en el momento de hacer las dotaciones a los trabajadores.

ANALISIS DE RESULTADOS

Empresa: Sector Industrial

1. Ud. Cree que sus empleados tienen un mejor rendimiento si consideran que en la empresa se preocupan por su bienestar.

- a. Totalmente de acuerdo.
- b. De acuerdo..... 100%
- c. Parcialmente de acuerdo.
- d. En desacuerdo

Esta pregunta refleja el grado de interés de la empresa en el bienestar de sus trabajadores, y mide cual puede ser la respuesta al momento de tomar una decisión de hacer inversión en mejorar las condiciones de la gente.100% es un porcentaje a favor del proyecto.

2. Sabe usted que puede causar la radiación solar puede originar.

- a. Cáncer de piel..... 40%
- b. Fatiga laboral.
- c. Bajo rendimiento.
- d. Todas las Anteriores..... 60%
- e. Ninguna de las anteriores

Esta pregunta evalúa el nivel de conocimiento y concientización acerca de lo que puede generar la radiación solar, 40% y 60% son puntos a favor del proyecto pues uno de los aspectos relevantes y característicos del producto.

3. Cuando compra overoles para sus trabajadores Ud. Se preocupa principalmente por.

- a. Precio..... 50%
- b. Clase de Tela.
- c. Cumpla con la legislación..... 40%
- d. Cumpla con la exigencia de la empresa contratante. 10%

Esta pregunta evalúa cual aspecto es determinante para la adquisición de overoles como un elemento genérico, es decir el cliente no busca otra cosa en un overol que suplir un requisito y no se pregunta ni sabe que puede tener otros aspectos que lo hacen más eficiente. Para el producto que estamos creando serviría tener algún porcentaje en la pregunta “Clase de Tela”.

4.- Considera que la oferta de overoles en Yopal es.

- a. Bajos Precios
- b. Variada
- c. Innovador
- d. Costosa..... 100%

Esta respuesta es positiva para el proyecto porque ya existe en la conciencia del cliente que en Yopal todo es costoso, lo cual no quiere decir que no se compren cosas sino que el costo es parte del medio pues es zona petrolera y obviamente los artículos, servicios, arriendos etc, es más costoso que en otros lugares.

5.- Sabe que existen textiles que son protectores de los rayos UV (Radiación Solar).

- a. Si
- b. No..... 30%
- c. Ns/Nr70%

Este desconocimiento contrasta con la pregunta tres (3) es decir el cliente sabe que existe un riesgo en la radiación solar pero no sabe que existen medios para evitar las lesiones y enfermedades. Este 30% y 70% son buenos para el proyecto.

6. La dotación de invierno

- a. Solo evita mojarse..... 30%
- b. Permite continuar laborando
- c. No es cómoda para trabajar..... 40%
- d. La suministra solo por cumplir la reglamentación laboral.....30%

Esta pregunta quería medir exactamente la percepción del cliente frente a las dotaciones de invierno y el 0% en la respuesta de “Permite continuar trabajando” es perfecto para el proyecto porque es otra de las características relevantes del producto.

7. Por lo general los trabajadores.

- a. Solo usan overol camisa y pantalón.....10%_
- b. Usan el overol y llevan la dotación de invierno.....20%
- c. Cuando usan la dotación de invierno no pueden laborar....60%
- d. Consideran que la dotación de invierno es solo para no mojarse.....20%

Esta pregunta que se refiere al comportamiento del usuario visto desde la óptica del cliente (patrono), es relevante para dar valor agregado al producto ya que el 60% considera que la dotación de invierno convencional no permite trabajar, nuestro producto tiene como valor agregado la comodidad de las prendas para continuar trabajando aún bajo la lluvia, este 60% sumado a 20% nos indica que el 80% de los nuestros posibles clientes suministran dotación de invierno.

8. Cree que se pierde tiempo por no poder trabajar cuando llueve.

- a. Totalmente de acuerdo.....30%
- b. De acuerdo.....70%
- c. Parcialmente de acuerdo d. No está de acuerdo

Este 100% (30% mas 70%) que reconoce la pérdida de tiempo en la jornada laboral por las lluvias es un aspecto relevante para nuestro producto al momento de introducirlo en el mercado pues justifica el costo del artículo, costo que se diluye con la obtención de mejores niveles de producción.

9. Sabe que existen textiles no a base de poliuretano (caucho, plástico etc.) que son impermeables.

- a. Si.
- b. No.....50%
- c. Ns/Nr..... 50%

El desconocimiento de este aspecto es importante pues cautiva la atención del cliente, lo invita a pensar diferente y le da al producto un alto nivel de recordación.

10. Qué pensaría de un overol elaborado con un textil que el trabajador no tenga que cambiarse durante la lluvia y le permitiera seguir trabajando.

- a. Muy Práctico.....30%
- b. Innovador.
- c. Costoso. 60%
- d. No existe.....10%
- e. Caluroso.

Este 60% que es el punto clave en la introducción en el mercado, pues la medición del mejor aprovechamiento de las jornadas laborales no es tangible en el momento de hacer la compra, es tangible la comparación con el overol que está suministrando a sus trabajadores en el momento.

Esto implica equilibrar los precios de ventas con las otras ofertas actuales del mercado, al menos en la etapa de introducción.

11. Con respecto a la pregunta anterior lo suministraría a los trabajadores sí.

- a. No es más costoso que los actuales..... 40%
- b. Sumando overol convencional y de invierno no es más costoso.....40%
- c. Es más costoso pero le representa aprovechamiento de las jornadas laborales.....10%
- d. No es más costoso y los trabajadores se sienten mejor.....10%

Al igual que el análisis de la pregunta anterior el 80% de nuestros posibles clientes definirían su adquisición basados en el costo, los atributos del producto son relevantes de acuerdo a las preguntas iniciales con respecto a la salud, innovación, aprovechamiento de jornadas durante la lluvia pero requieren de ser probadas, esto reafirma la necesidad de tener un precio de venta de introducción que compita con los overoles convencionales

Este análisis ídem para las preguntas 12 y 13.

12. Con respecto a las preguntas 10 que respondería si adicionalmente es protector contra los rayos UV

- a. Muy Practico.....10%
- b. Innovador.
- c. Costoso.....70%
- d. No existe.....10%_
- e. Caluroso.....10%

13. Con respecto a la pregunta anterior lo suministraría a los trabajadores sí.

- a. No es más costoso que los actuales.....10%_
- b. Sumando overol convencional y de invierno no es más costoso.....50%
- c. Es más costoso pero le representa aprovechamiento de las jornadas laborales.
- d. No es más costoso y los trabajadores se sienten mejor.....40%

14. Cuantos días al año cree que se dejan de laborar por lluvias.

- a. 0-50.
- b. 50-100.....50%
- c. 100-150.....50%
- d. 150-200.

Esta pregunta es relevante para determinar costos de pérdidas de tiempo de acuerdo al número de trabajadores, si es una información suministrada por el cliente es más creíble pues es su propia verdad. Basados en su respuesta hacemos la cuenta en costo.

15. Cuál es el promedio de ocupación laboral mensual en su empresa.

- a. 200 -400
- b. 400 – 600..... 40%
- c. 600 – 800..... 30%
- d. 800 – 1000.....10%
- e. Más de 1000.....20%

Esta pregunta se complementa con la anterior y sirve para determinar costos reales en tiempos de producción Horas Hombre.

16. Cada cuanto le suministra overol a sus trabajadores.

- a. 2 Meses
- b. 3 Meses..... 40%
- c. 4 Meses..... 60%

Esta pregunta es complementaria a la 14 y15 y nos sirve para determinar el consumo factible en nuestros posibles clientes y nos permite consolidar los datos de estudio de mercado en cuanto a oferta y demanda.

CONCLUSIONES

Con base a la respuestas de la encuesta se pudo determinar que las empresas dotan a sus trabadores de dotaciones convencionales, buscando economía en el precio, la hacen por cumplimiento de la norma en seguridad industrial, además desconocen que puede existir un producto en el mercado que contribuya a la protección de los rayos solares y a la vez cumpla la función de impermeable.

3.3. ANALISIS DE LA DEMANDA.

Mercado a corto plazo

Tabla 4. Análisis de la Demanda.

ITEM	PROYECTO	INICIO PROBABLE	TRABAJADOR MES
01	Oleoducto Bicentenario	Enero 2013	3000
02	Nuevas Locaciones	Febrero 2013	800
03	Ampliación Plantas proceso	Febrero 2013	1500
04	Interfield CUP-CUS	Marzo 2013	900
05	Mantenimiento Vías	Enero 2013	600

Seis mil ochocientos (6800) trabajadores directamente en la industria petrolera en Casanare distribuidos en los municipios de Yopal, Aguazul, Tauramena, Barranca de Upia, Trinidad y Pore.

Este es el espectro, para incursionar, en él nos enfocamos en los clientes que son los gerentes y dueños de 10 empresas vinculadas directamente a estos proyectos.

Los usuarios no inciden de forma determinante porque el trabajador usa lo que le suministren y el efecto que pueda tener su concepto no es tenido totalmente en cuenta a la hora de hacer un balance de costos.

En cuanto a proyección en el tiempo los contratos de asociación vigentes están entre 10 y 20 años.

Si separamos fabricantes de distribuidores podríamos decir con respecto a los fabricantes que tendríamos una ventaja pues ellos no fabrican en Casanare y con respecto a los distribuidores podríamos en determinado momento hacer alianza con ellos para ampliar nuestro volumen esperado de clientes

Existe una gran oportunidad de incrementar la demanda si se ven otros proyectos petroleros en el ámbito nacional (Rubiales, Barrancabermeja, Apiay, Magdalena medio etc.)

3.3.1. Caracterización e clientes y usuarios.

3.3.1.1. Usuarios.

Trabajadores de mano de obra no calificada con bajo nivel de escolaridad, no todos de la región, muchos provienen de otros departamentos, no deciden directamente en la selección de los overoles y dotaciones.

Pueden influir en la aceptación o no de los overoles su opinión respecto de la comodidad y calidad de las prendas son expresadas libremente y son escuchados por los departamentos de HSE y RH de las compañías operadoras con las que sus empresas tienen contratos.

3.3.1.2. Clientes.

Los gerentes de las empresas que tienen que tomar la decisión de cambiar la dotación que están suministrando y los proveedores que hasta el momento tenían, para ellos el argumento más fuerte es el mayor aprovechamiento de las jornadas laborales en periodos de lluvia y la nivelación de costos sumando la dotación de invierno con la dotación convencional.

Los clientes si tienen todo el poder de decidir si compran o no, luego además del argumento expuesto anteriormente es necesario que los departamentos de HSEy HR de la compañía operadora al conocer el producto, manifiesten a los contratistas la conveniencia de usar nuevos textiles en las prendas de dotación.

El cliente se mueve solo por dos razones una económica y la otra por mantener su imagen de excelente patrón con su operador contratante, es necesario que las estrategias de venta contemplen estas dos variables para que se produzca el cambio en la elección que hasta el momento habían hecho.

3.3.2. Segmentación del mercado.

Todas las empresas que desarrollen trabajos de infraestructura a la intemperie con una alta ocupación de mano de obra no calificada, de igual forma todas las actividades que se desarrollen a la intemperie como las Fuerzas Armadas de Colombia.

Como estrategia de introducción en el mercado se tienen las empresas vinculadas a labores de infraestructura petrolera en el Departamento de Casanare por la cercanía de la empresa con el sector.

Específicamente se comercializara entre los contratistas de ECOPETROL, EQUION y PERENCO estos proyectos tienen una ocupación promedio de 4000 trabajadores por día.

3.3.3. Demanda actual y potencial; estadísticas, tendencias.

Creciente demanda interna: en 2011 creció 8,8% con respecto al año anterior.⁷

Mayor consumo de los hogares que pasó de expandirse de 5% en 2010 a 6,5% en 2011 y representó el 60% de la demanda interna total.⁸

⁷PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

⁸PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

El sector textil y de confección, representa más del 12% del PIB industrial y cerca el 1,6% del valor agregado nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante.⁹

La producción del sector ha incrementado en los últimos años debido al crecimiento de las ventas, la reactivación del consumo, la diversificación de destinos exportación y el crecimiento económico de los socios comerciales. Grafico 3.

En el 2011 la industria textil creció un 6,4% y las confecciones un 5,5%, jalonada especialmente por la demanda interna.¹⁰

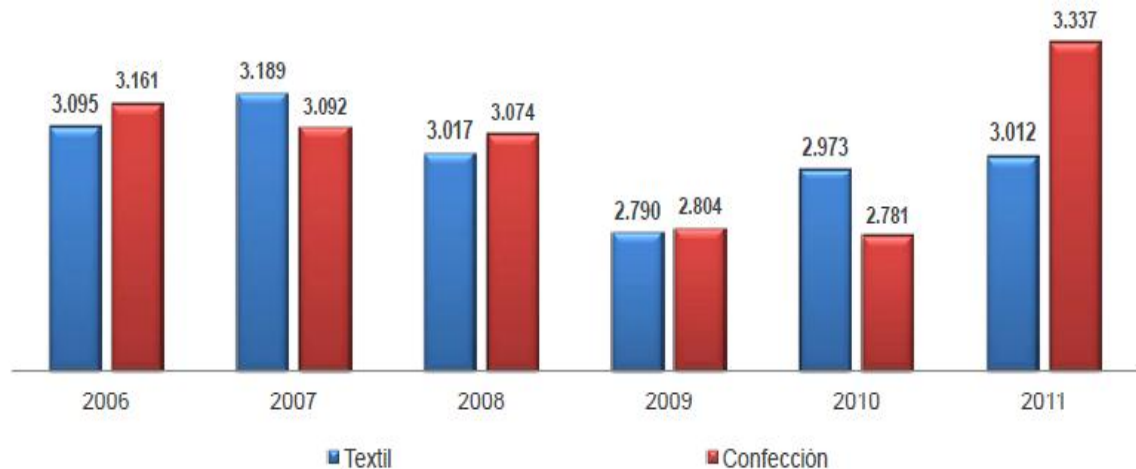
Los departamentos de mayor producción de textiles y confección son Cundinamarca y Antioquia con más del 90% de producción.¹¹

⁹PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

¹⁰PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

¹¹PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

Grafico 3. Producción colombiana de textil y confección 2006 – 2011, US\$
Millones



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

En 2011 la producción del sector textil representó el 2,5% del PIB manufacturero y el 0,3% del PIB nacional.

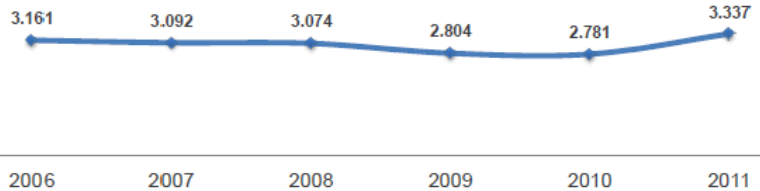
En el grafico 4, se evidencia que la preparación de fibras textiles representa más el 50% del sector textil.

Grafico 4. Producción textil 2006 – 2011, US\$ Millones



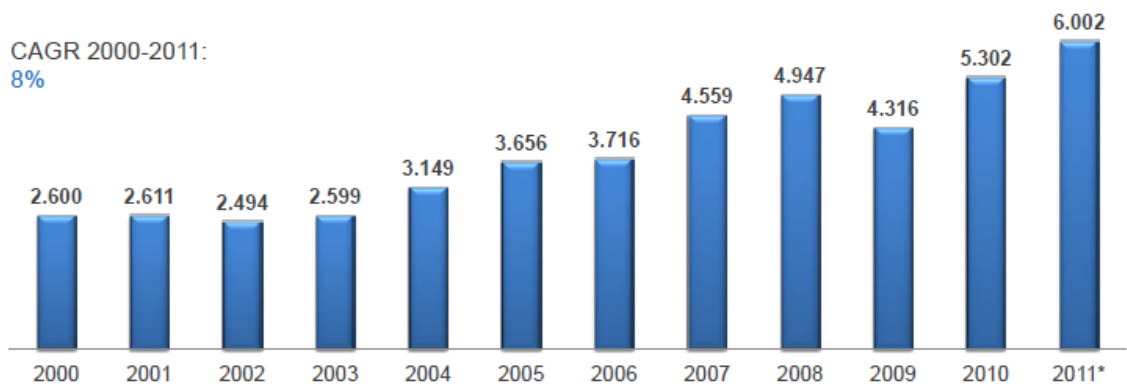
Producción confección
2006 – 2011, US\$ Millones

En 2011 la producción del sector confección representó el 9,3% del PIB industrial y el 1,2% del PIB nacional.



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

Grafico 5. Ventas del sector en Colombia 2000-2011*, millones de US\$

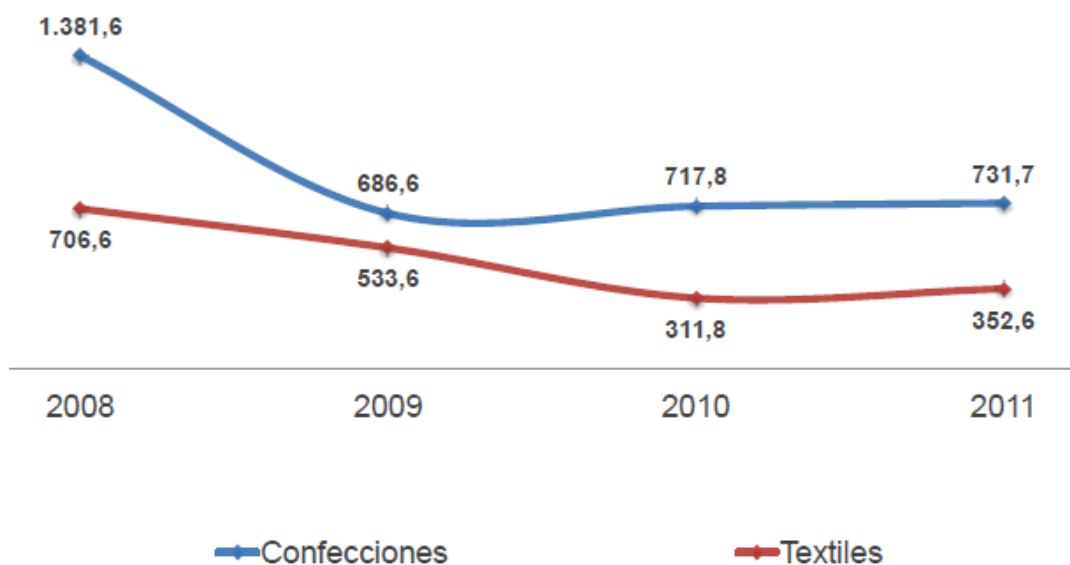


*2011: Estimación ANDI Fuente: DANE, Banco de la Republica.

Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

En el grafico 5, se observa que desde el año 2000 las ventas del sector textil y confección han sido crecientes. Las ventas totales del sector textil y confección en Colombia han crecido a una tasa compuesta anual del 8% desde el año 2000.¹²

Grafico 6. Exportaciones de textil y confección 2008 – 2011,
US\$ FOB millones.



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

En el grafico 6, se observa el comportamiento de las exportaciones, la cual ha decaído como consecuencia al aumento de consumo interno de textiles, cada año queda menos disponible para vender al exterior.

¹²PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

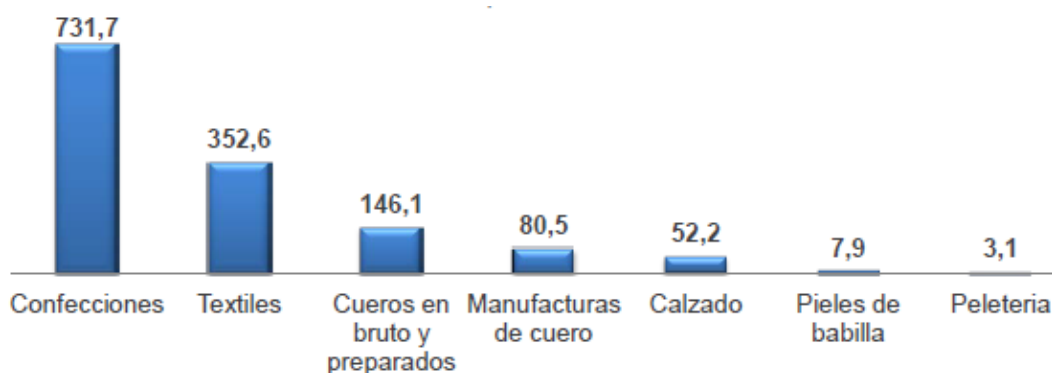
Grafico 7. Exportaciones de textil y confección por país destino 2011, US\$ FOB



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

Más del 55% de las exportaciones del sector en el 2011 se dirigieron a Estados Unidos, Venezuela y Ecuador. Grafico 7.¹³

Grafico 8. Exportaciones colombianas de textil y confección 2011, US\$ FOB millones

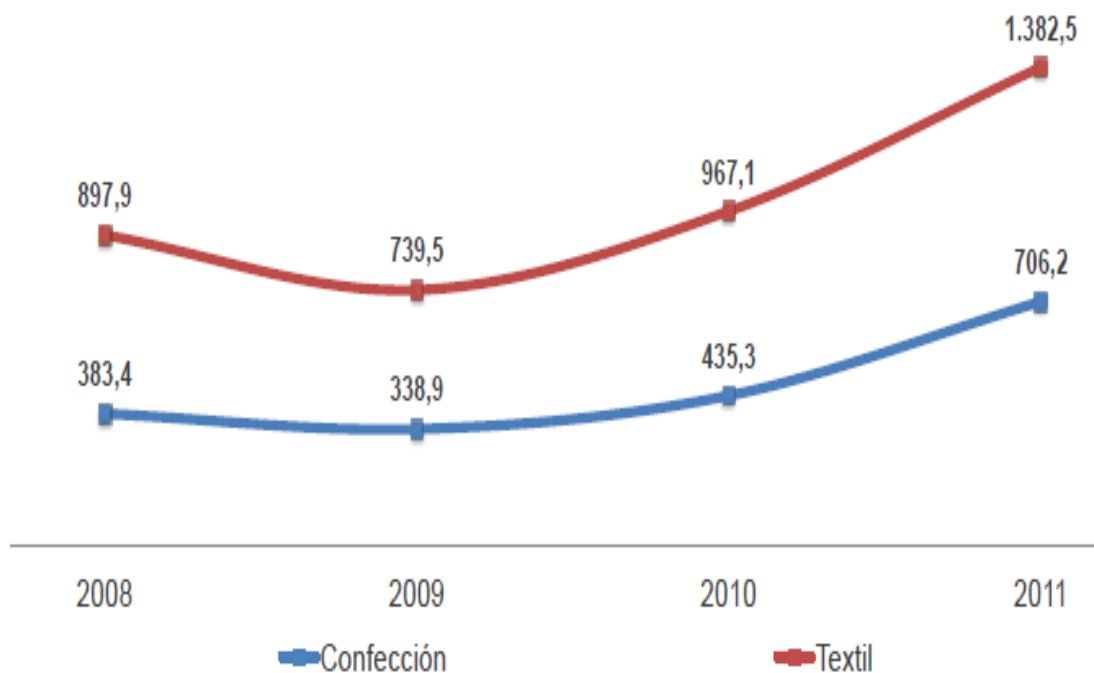


Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

¹³PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

El 53% de las exportaciones del sector corresponden a confecciones y el 26% a textiles. Grafico 8.¹⁴

Grafico 9. Importaciones de textil y confección 2008 – 2011,
US\$ FOB millones

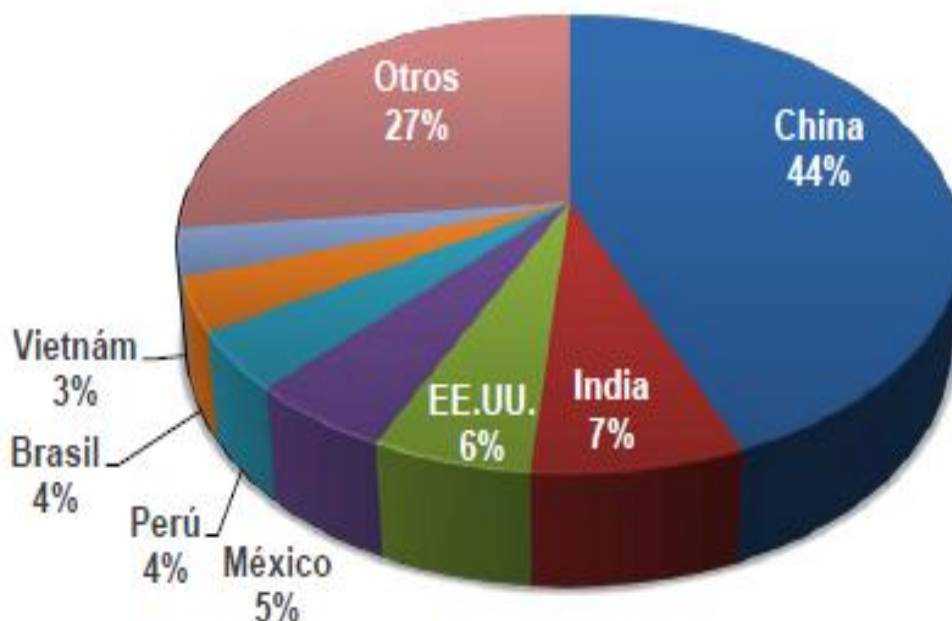


Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

¹⁴PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

Las importaciones de confección crecieron el 62% en el 2011 y las de textil los 3%, consecuentes a la tendencia creciente que se viene dando desde 2010. Grafico 9.

Grafico 10. Importaciones de textil y confección por país destino 2011, US\$ FOB

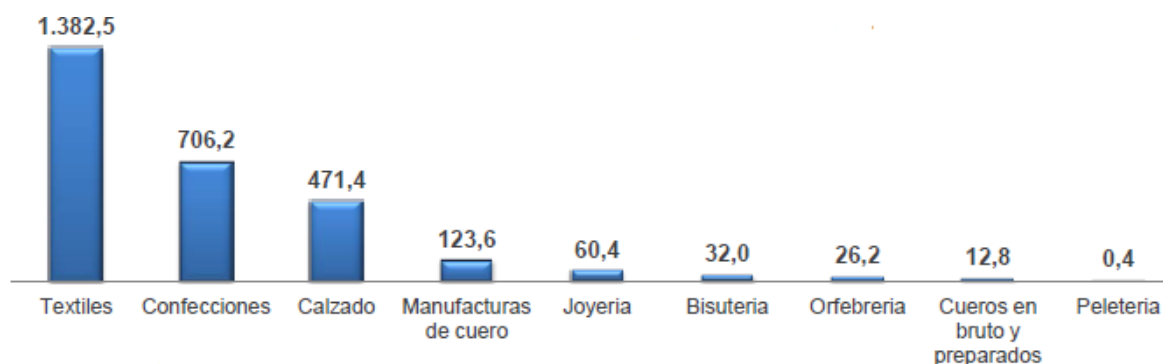


Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

Más del 56% de las importaciones colombianas del sector en el 2011 llegaron de China, India y Estados Unidos. Grafico 10.¹⁵

¹⁵PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

Grafico 11. Importaciones colombianas de textil y confección 2011, US\$ FOB millones.



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

Colombia es por tradición y desarrollo un país confeccionista, es por esto que la demanda interna de textiles cada vez es mayor. Grafico 11.

Dentro de las importaciones del sector se destacan las realizadas por los eslabones de tejidos planos de fibra artificial y/o sintética (19,3%), tejidos planos de algodón incluso mezclados (17,7%) e hilados de fibras sintéticas (15,1%).¹⁶

Tejidos planos de fibra artificial y/o sintética.



¹⁶PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

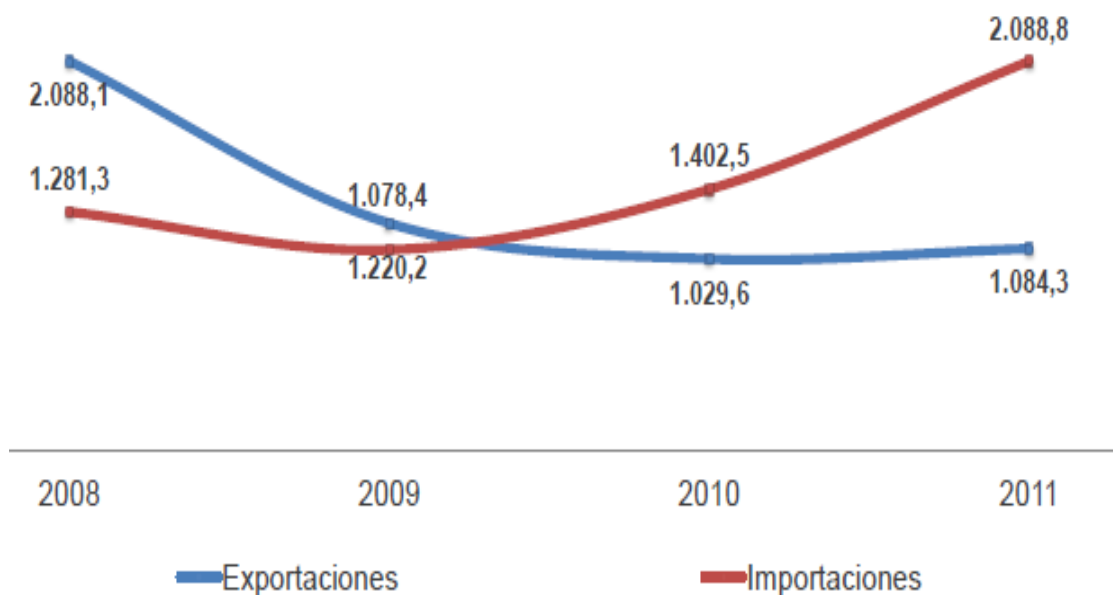
Tejidos planos de algodón incluso mezclados.



Hilados de fibras sintéticas.



Grafico 12. Exportaciones e importaciones de textil Colombia 2006 – 2010, US\$ FOB millones



Fuente: PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, Consultado octubre 15 de 2012. www.crediseguro.com.co

Como consecuencia del aumento en el consumo interno de textiles, la brecha entre exportaciones e importaciones se hace cada vez más notoria; Cada vez queda menos disponible para vender al exterior y la mayor demanda por telas se refleja en el incremento de las importaciones. Grafico 12.

Ilustración 2. Principales productoras de textil.

	Textiles Fabricato Tejicondor S.A. 6 plantas de producción en el país. Kansas, algodones, moda, tejido de punto, militar, hogar, no tejidos.
	Coltejer S.A. (1907) - Adquirida por Kaltex (México) Fabrica productos textiles y de confección Tejido plano, tejido punto, ropa de hogar
	Textilia S.A. (1969) Producción y distribución de telas para los diferentes mercados de la industria. Tejidos y filamentos.
	Protela S.A. Preparación e hiladura de productos textiles.
	Compañía de Empaques S.A. Preparación e hiladura de fibras textiles.
	Lafayette S.A. Fabricación, transformación y enajenación de textiles, prendas y confección. Confección, hogar, mercados industriales, publicidad y artes gráficas.

Ilustración 3. Principales productoras de confección

	Manufacturas Eliot S.A. - Bogotá Prendas de vestir, textiles. Marcas: Pat Primo, Pinelli, Platino, Primera Agencia
	Vestimundo S.A. - VESA - Medellín Diseñar, producir y comercializar ropa interior y exterior Marcas: GEF y Baby Fresh
	Permoda - Bogotá Creación y comercialización de marcas de prendas de vestir y accesorios complementarios al vestuario, incluido calzado, bisutería
	Fabrica de Calcetines Crystal - Cristal S.A. – Sabaneta (Antioquia) produce y comercializa calcetines, ropa interior, camisetas tejidos y servicios de valor agregado para empresas manufactureras.
	Confecciones Leonisa S.A. Ropa interior y exterior masculina y femenina.
	Nalsani Fabricación, venta y exportación de bolsos, maletas en lona, cuero y plásticos, y ropa deportiva.

Con base a las Estadísticas del comportamiento de la industria textil y de confecciones a nivel nacional, se puede considerar que el mercado para la fabricación de un producto nuevo innovador es propicio, teniendo en cuenta que tenemos una gran demanda interna. Además la dotación y la protección del trabajador, es hoy en día un requerimiento de ley. Las organizaciones mundiales de la salud están preocupados por el aumento de casos de cáncer de piel, producto de la exposición a los rayos solares, problema que estaríamos ayudando a mitigar con este producto anti UV.

3.3.4. Proyecciones.

Se proyecta abarcar el mercado por lo menos en 50% de la demanda actual (20400) a nivel regional.

3.4. ANALISIS DE LA OFERTA.

Desde el punto de vista de lo específico del producto, no hay en el mercado una oferta similar.

El tipo y clase de producto ofertado es convencional y varia en el tipo y calidad de material lo cual es directamente proporcional al costo.

Vemos como aspecto positivo para tener márgenes de maniobra en costos, que el precio de venta de las dotaciones convencionales son elevados en Yopal comparado con alternativas como Bogotá, obviamente en todas las ciudades con influencia petrolera o minera el costo de vida es más alto.

Tabla 5. Análisis de Costos de Mercado Oferta.

PRINCIPALES DISTRIBUIDORES EN YOPAL			
	M.L.E.C.H.S.E. Q	DOTA&SEG LTDA	DOTANDO PROTEGIEN DO
OVEROL	\$42.000,0	\$40.000,0	\$42.000,0
CAPA IMPERMEABLE	\$35.000,0	\$28.000,0	\$35.000,0
CONJUNTO IMPERMEABLE	\$38.000,0	\$38.000,0	\$45.000,0

3.4.1. Principales Competidores.

Nuestros principales competidores son los fabricantes y distribuidores de los overoles convencionales, quienes han manejado el negocio por más de 20 años en el departamento de Casanare.

HSEQ Safety EPP S.A.S
M.L.E.C.H.S.EQ. LTDA
DOTA&SEG LTD

DOTANDO PROTEGIENDO LTDA.
EXTINPETROL
INTEXCOL LTDA

Tienen una variedad de overoles que en general basa su estrategia de venta en el precio de acuerdo al tipo de material siendo los más costosos los elaborados 100% de algodón esto para los de uso diario, para la dotación de invierno la oferta varía desde capas, gabardinas en poliuretano o chaquetas y pantalones.

Son fuertes porque tienen en este momento dominado todo el mercado, nuestra oferta tomo solo un segmento específico del total de la demanda, estamos solucionando dos problemas que ellos no han visto.

3.4.2. Competidores directos, indirectos.

3.4.2.1. Competidores Directos.

Teniendo en cuenta que nuestro producto, es un overol innovador que cumple dos características especiales: protector de los rayos UV e impermeable y que vamos hacer fabricantes directos del producto, no tendríamos competencia directa con un producto de las mismas características, ya que las empresas existentes dentro de Casanare, son establecimientos comerciales mas no fabricantes directos.

3.4.2.2. Competidores Indirectos.

Dentro de los competidores indirectos de mayor escala dentro del Departamento de Casanare tenemos a: (M.L.E.C.H.S.EQ. LTDA, DOTA&SEG LTD, DOTANDO PROTEGIENDO LTDA, HSEQ Safety EPP S.A.S, EXTINPETROL, INTEXCOL LTDA,), los cuales se encontrarían en desventaja con nuestro producto, ya que estos competidores no son fabricantes directos, son establecimientos comerciales que se dedican a comprar en las grandes ciudades para comercializar los productos en Casanare.

3.4.3. Cobertura, posicionamiento, porción del mercado por competidor.

M.L.E.C.H.S.EQ. LTDA: Empresa dedicada al negocio de compra y venta de elementos de seguridad Industrial, posicionada hace 10 años en el mercado de Yopal, cubre un mercado de venta de overoles tradicionales, calzado, cascos, tapa oídos, guantes, chalecos, pantalones y camisas.

DOTA&SEG LTD: Empresa dedicada al negocio de compra y venta Dotaciones Industriales Botas-Cascos-Guantes-Overoles-Cinturones de Seguridad-Gafas-Caretas Tapa Oidos-Mascarillas, ubicada en Yopal Casanare hace mas de cinco años.

DOTANDO PROTEGIENDO LTDA: Establecimiento comercial ubicado en la zona central de Yopal Casanare desde hace 6 años, compra y venta de dotaciones laborales para la industria de la construcción y petrolera.

HSEQ Safety EPP S.A.S: Dotaciones industriales, elementos de protección personal, capacitaciones en HSEQ y CUÑERO EN PERFORACION, CURSO BASICO MAQUINARIA PESADA, formamos OPERADORES de maquinaria pesada, SEMINARIOS EN: PRIMEROS AUXILIOS, MANEJO DE EXTINTORES, con establecimiento comercial en la carrera 20 con 19 -55 Yopal.

EXTINPETROL:EXTINTORES PETROLEROS Y DOTACIONES INDUSTRIALES.- Extintores con certificación de calidad de tubería ISO 9001,Venta y Recarga de Extintores Portátiles y Rodantes, Sistema Automático de Detectores de Humo, Monitores Oscilantes, Químicos Nacionales e Importados, Purpura K, Botiquines, Guantes Gafas Cascos, Kit de Carreteras, Señalizaciones. Localizados en Calle 30 No 19-54 Yopal.

INTEXCOL LTDA: Equipos Contra Incendio, Asesoría Técnica, Montajes Automáticos, Extintores, Capacitaciones, Dotaciones Industriales, Calzado, Cascos, Guantes, Gafas, Conos, Botiquines Industriales. Seguridad Industrial, con una sede central y dos sucursales en Yopal Casanare.

Se puede concluir que los competidores se dedican a ofrecer todas clases de productos y servicios, sin tener una línea específica y especializada en un producto fabricado directamente por ellos.

3.5. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN.

En el periodo de posicionamiento del producto la estrategia inicial es hacer entregas directas a los clientes dada la relación directa entre los gerentes de las empresas y los empresarios productores del overol.

Después de este periodo el plan es hacer alianzas estratégicas con los distribuidores existentes para buscar otras líneas de mercado.

3.5.1. Barreras De Entrada.

En algunas de las empresas el operador es ECOPETROL, empresa que tiene algún sector de sus trabajadores sindicalizados, es probable que el sindicato no vea positivo que físicamente se entregue una sola dotación y no las dos pensando que es por reducir costos o por evadir la entrega de las dos dotaciones.

Los gerentes de las empresas y sus administradores no harán inversiones en grandes volúmenes hasta no estar seguros de la aceptación por sus clientes y sus trabajadores.

3.5.2. Centros, formas, estrategias.

3.5.2.1. Centros.

Para la realización del proyecto se contara con una sede principal en donde funcionara la sede administrativa, bodega, almacén, área operativa, la cual estará localizada en el Barrio los Helechos del Municipio de Yopal.

3.5.2.2. Formas.

La producción de overoles se hará bajo pedidos de las empresas, los cuales se entregaran en un periodo no mayor de quince días.

3.5.2.3. Estrategias.

La producción de los overoles se entregara directamente en el establecimiento del cliente, cuando la localización del cliente sea dentro de Departamento de Casanare, sin afectar el precio de los overoles por el factor transporte.

3.5.3. Precios.

El precio debe estar nivelado con el costo actual de una dotación convencional más el costo de una capa – abrigo de invierno.

De acuerdo con el estudio de mercado y los análisis financieros que están relegados en el capítulo 5 de este informe podemos ingresar al mercado con el precio nivelado y luego de crear la necesidad de uso se puede por medio de factores innovadores en el diseño incrementar el precio.

3.6. DESCRIPCIÓN EL MERCADO

3.6.1. Condiciones del Mercado.

En la actualidad en Casanare se están desarrollando proyectos en la industria petrolera y en el sector público, los cuales en promedio mensual ocupan 20000 trabajadores, este promedio renovando la dotación cada 4 meses nos da una demanda de 20.400.00 overoles al año.

Nuestro mercado son los contratistas de las empresas petroleras que dentro de sus políticas prefieren contratistas con planes y programas específicos en salud, contratistas que doten a sus trabajadores con prendas y materiales de buena calidad.

De igual forma existen muchas empresas en Bogotá, Medellín y Bucaramanga que se dedican a la elaboración de overoles, en Casanare existen 10 distribuidores que atienden el mercado local, estos distribuidores compran en cualquiera de estas ciudades.

3.6.2. Oportunidades y amenazas del mercado.

3.6.2.1. Oportunidades.

Las empresas contratantes son muy buenas receptoras de innovación e ideas que protejan la salud de los trabajadores, en el mercado no existe un producto que relacione estos dos factores negativos en las labores a campo abierto, se tiene el concepto de solución de forma individual, un tipo de solución para los efectos de la radiación solar y otro para las jornadas laborales durante los periodos de lluvias.

Para los clientes una solución real para las pérdidas de tiempo por los largos periodos de lluvia durante las jornadas laborales convertidas a nivel de

Productividad y mejores márgenes de ingreso es realmente una oportunidad latente en el mercado de la cual el producto tendrá ventajas para posicionarse.

3.6.2.2. Amenazas

Definitivamente la amenaza esta en las empresas fabricantes y distribuidoras con más de 20 años en el sector, las cuales al conocer el producto pueden adquirir los textiles y producir un overol con las mismas características y competir fuertemente con el precio; pueden aprovechar rápidamente a sus clientes y canales de distribución.

3.6.3. Estrategias Dirigidas al Mercado.

Crear la necesidad y ofrecer la solución.

Tomando como base los estudios del IDEAM sobre el incremento de radiación solar y los del Ministerio de Salud sobre el incremento de enfermedades de la piel por radiación crear la necesidad del uso de prendas que contrarresten los efectos para la salud.¹⁷

De igual forma y basados en los estudios también del IDEAM mostrar el incremento de la pluviosidad y las pérdidas que genera en los tiempos reales de jornada laboral.

Estos estudios deben ser presentados a los departamentos de HSE de las compañías petroleras operadoras para que incentiven a sus contratistas en la búsqueda de soluciones a estas circunstancias, creada la necesidad ir a ellos y

¹⁷OMS | Las radiaciones ultravioleta y la salud humana. (consultado mayo 15 de 2012). Disponible en www.who.int/mediacentre/factsheets/fs305/es/index.html)

ofrecerles la solución y en este caso hacer los comparativos de costos de los overoles convencionales y dotación de invierno VS el overol CONFORT WORD.

3.6.4. Estrategias de Posicionamiento.

La primera parte de la estrategia es generar expectativa, esto se logra desarrollando los temas planteados en la estrategia del producto, se realizaría un evento relacionado con salud ocupacional, después de lograr interiorizar el problema se menciona la producción de un producto que hará parte de la solución, se establece el compromiso de en un lapso no mayor a 15 días se entregan de muestras para pruebas que se consideren necesarias y se resuelvan las dudas que surjan entorno al producto.

En una visita a cuatro de las empresas más importantes del sector se reforzarán los temas de la presentación y se les hará entrega de cinco overoles para prueba.

Después de este periodo que no será mayor a un mes, se hace el lanzamiento del producto con una presentación del uso en jornadas de trabajo, se permite hacer intervención a las empresas que hicieron las pruebas y finalmente se deben concretar al menos en primera instancia la venta de 1000 overoles los cuales se entregaran en un mes de plazo.

Se realizaran visitas permanentes a los sitio de trabajo para fortalecer las bondades del producto y llevar a que los usuarios manifiesten a sus patronos la necesidad de uso.

3.6.5. Programa de producción y ventas.

Con la capacidad instalada se tendrá una producción diaria de 50 overoles durante 5 días a la semana para tener una producción mensual de 1000 unidades

3.6.6. Plan de Mercado.

Un overol practico, sencillo y económico con dos grandes características de innovación, protección rayos UV e impermeable, un producto novedoso al alcance de todos, remplace a un overol convencional permitiendo que las partes interesadas encuentren un factor de conveniencia, los clientes: mejores índices de productividad, las empresas contratantes: protección y bienestar para los trabajadores y los usuarios: practicidad al no tener que cargar implementos para el invierno.

3.6.7. Ventas Directas.

Nuestros clientes que son básicamente 10 empresas del sector de infraestructura petrolera e infraestructura vial, requieren entregas cada cuatro meses para lo cual tendremos una proyección de pedidos con seis meses de anticipación y de esta forma distribuir la producción mensual a lo largo de estos seis meses.

3.6.8. Periodo de posicionamiento.

Para estar posicionados en el mercado requerimos un periodo de 60 días, en los cuales se desarrollara toda la etapa logística de instalación y adecuación de cada una de las áreas requeridas en nuestra planta, capacitación personal, adquisición materias primas, organización parte administrativa, trámites legales ante cámara de comercio.

CAPITULO IV

ASPECTOS TECNICOS

4.1. DISEÑO DEL PRODUCTO.

4.1.1. Ficha técnica del Producto.

Figura No 5 Ficha Técnica del Producto.


SERGATEX®
 TEXTILES TÉCNICOS

FICHA TECNICA

POP02

Vitriolen®220 UV

Usos

Características

- **Vestuario de trabajo Antiácido, Antigrasa, Protección Solar UV o Alta Visibilidad.**
- **Tela de gran resistencia al trato rudo y los lavados industriales.** Sus características únicas y permanentes le permiten actuar como excelente filtro solar (rayos UVA y UVB) y barrera contra diversos ácidos peligrosos. Sus fibras repelen la grasa, olores y suciedad durante toda su vida útil. Lavada periódicamente, controla el desarrollo de bacterias y hongos. Serie 2011 con nuevos colores fluor EN471.

Terminación	Teñido + Repelente de líquidos y manchas + Proceso antiestático + Filtros UV		
Composición	100 % Polyester		
Ancho útil	150 cm +/- 5 cm		
Peso	220 gr/m2 +/- 5%		
Encogimiento máximo	2% (AATCC Test Method 135)		
Comportamiento oleófugo	Tipo A / repelente a las manchas de aceite (AATCC Test Method 118)		
Impermeabilidad	Repelente de líquidos		
Respirabilidad	99%		
Resistencia tracción	Urdiembre = 110 Kg.f	Trama = 90 Kg.f (ASTM D 5034)	
Resistencia rasgado	Urdiembre = 6.5 Kg.f	Trama = 3.7 Kg.f (ASTM D 1424)	
Construcción	Tafetán 1x1; 20'x20'1		
Protección solar	Factor UPF > 50 *Todos los Colores (BS EN-13758-1:2002)		
Resistencia al ácido	(ISO 6530)	concentración	temperatura resultado
	Sulfúrico	70%	22°C y 50°C Muy Estable
		98%	22°C Instable
	Hidróclorico	70%	22°C Muy Estable
		10%	70°C Muy Estable
	Nítrico	50%	30°C Estable
		30%	60°C Estable
	Fórmico	50%	30°C Muy Estable
	Acético	100%	60°C Muy Estable
Cuidados sugeridos	Lavado Industrial: en máquina agua tibia/caliente (máximo 60°C)		
	Centrifugado: permitido		
	Secado: a la sombra o en máquina baja temperatura		
	Planchado: opcional, temperatura en el mínimo (110°)		
	No aplicar cloro ni detergente con cloro		
Certificados disponibles	Factor de Protección Rayos UV ("UPF"), Oleófugo, Encogimiento, Antiestático, Antiácido, Tracción, Rasgado, Peso, Solidez Color, Composición, Resistencia Pilling.		
Colores disponibles	Consultar carta de colores para entrega inmediata. Mínimo 600 m colores especiales.		
Etiquetas	Etiquetas Vitriolen® / Etiqueta UV PRO® / Etiquetas VISIONER® para cada prenda.		
Productos relacionados	POP03. Vitriolen® Impermeable POP04. RESISTELA® 100% acrílica PFL13. Pique Microfibra X-Dry UV PRO® TBN01. Trevira Vitriolen® 170 Antiácido / Trevira Vitriolen® 170 línea VISIONER® TAS06. Smartpore® WR3000 impermeable-respirable Vitriolen® OXF06. Oxford impermeable Vitriolen® 140 / Oxford Vitriolen® 140 línea VISIONER®		

- Sergatex S.A. garantiza la continuidad de todos sus productos y colores (disponibilidad inmediata sujeta a confirmación).
- Las especificaciones podrían variar sin previo aviso. Los valores indicados son nuestra mejor referencia disponible a la fecha.
- **smartpore®, Vitriolen®, RESISTELA®, VISIONER®, softshell® y UV PRO®** son marcas registradas de Sergatex S.A.

Rev. 04-01-2011

COMERCIALIZADORA TEXTIL SERGATEX S.A.

Teléfono (56 2) 777 0030 Fax (56 2) 777 0074 www.sergatex.cl Casilla Postal 9888 Sgo.1

Corriel A. López de Aldaz N° 383 Independencia - Santiago - Chile

miking@pop02.doc
 03/01/2011

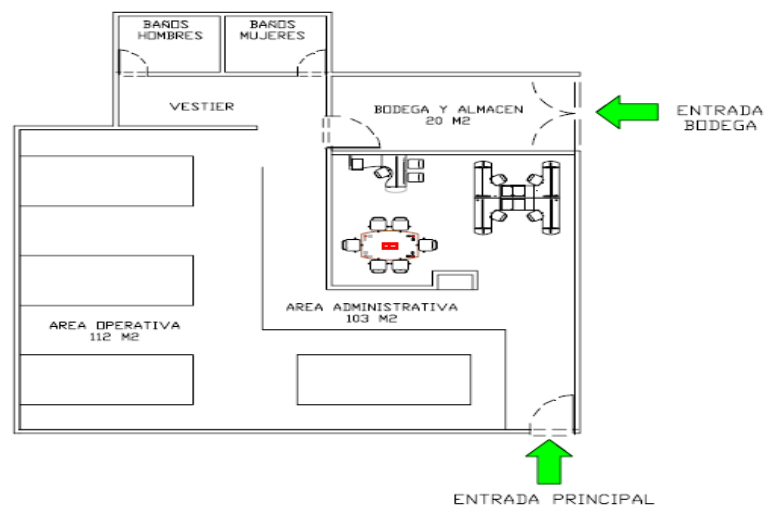
Overol compuesto de una pieza fabricado en material 100% Vitriolen con protección de los rayos UV e impermeable, la confección del overol permite la facilidad de movimientos durante las jornadas laborales y facilidad en los desplazamientos. Cumple con las normas establecidas por el consejo colombiano de seguridad y la normatividad laboral colombiana.

Diseñado y confeccionado por TID (textiles, innovación y diseños) cocido por madre cabeza de hogar bajo la dirección y coordinación del equipo de la empresa para lograr prendas de la más óptima calidad y dentro de los estándares establecidos para dotaciones laborales y certificados como protectores a los rayos UV e impermeables.

4.1.2. Planos y especificaciones.

La planta para la fabricación de los overoles está dividida en áreas de acuerdo con el flujo de operación así:

Figura No 6. Planta Fábrica.



- Área para almacenamiento de materias primas requeridas para un mes de producción y producto terminado.
- Área para preparación de cortes de acuerdo a las tallas

- Área para equipos de acuerdo con la secuencia de actividades de corte, fileteado y planchado.
- Área para accesorios de la prenda ojales, cremalleras y broches.
- Área administrativa (Oficinas, Cafetería, Baños)

Anexo planta física la distribución de las áreas 235M2

4.2. TAMAÑO EL PROYECTO

4.2.1. Capacidad del proyecto.

La producción está calculada para entregar 1000 unidades de overoles mensuales.

4.2.2. Capacidad real de operación

Para tener la producción de ventas mensual requerimos fabricar 50 overoles al día, en un área de 200 m2 distribuida así:

- Área de producción (Corte, Fileteado, Confección, Accesorios, Planchado) 112 m2.
- Área administrativa (Oficinas, Sala de reuniones, Cafetería, Baños) 103 m2.
- Área de Ventas (Bodega y Almacén) 20 m2
- Cuatro mesones de Trabajo.

1. Equipo para corte.

1. Equipo para filetear.

1. Equipo para Planchado.

2. Máquinas de Coser.

5. Operarios.

1. Vehículo.

En la bodega estantería para almacenar materia prima para la producción mensual 600 ml de tela y producto terminado máximo 50 overoles.

4.2.3. Materiales y equipos

Materia Prima textiles importados de fábricas chilenas tipo Vitriolen tela de gran resistencia al trato fuerte, con la propiedad de filtro solar (rayos UVA y UVB) e impermeable.

- Accesorios (Botones, cremalleras, hilos etc..) fabricas colombianas
- Equipos de Corte importación cortadora y fileteadora.
- Equipos para costura (sub. contratos madres cabeza de hogar))

4.2.4. Capacidad del sistema.

El área para operación y los equipos están adecuados para alcanzar una producción diaria de 300 overoles día.

En cuanto a mano de obra se requeriría contratar 3 operarios adicionales.

4.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO (MACRO Y MICRO-LOCALIZACIÓN).

4.3.1. Localización.

La localización de la Empresa se determinó con base, que la ciudad comercial del Departamento de Casanare es Yopal, pues genera ventajas en primer lugar es la ciudad capital del Departamento, y la mayoría de las oficinas de las Empresas petroleras están ubicadas en la Capital.

4.3.1.1. Macrolocalización.

La ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá el proyecto, será en Colombia, en el Departamento de Casanare. (Figura No 7).

Figura No 7. Macrolocalización.



Fuente: <http://mapascolombia.igac.gov.co/wps/portal/mapasdecolombia/...>

4.3.1.2. Microlocalización.

La ubicación del proyecto dentro de la macrozona, será en el Municipio de Yopal, Barrio Los Helechos.

Figura No 8. Microlocalización.



Fuente: <http://mapascolombia.igac.gov.co/wps/portal/mapasdecolombia/...>

4.4. DISEÑO DE INGENIERÍA.

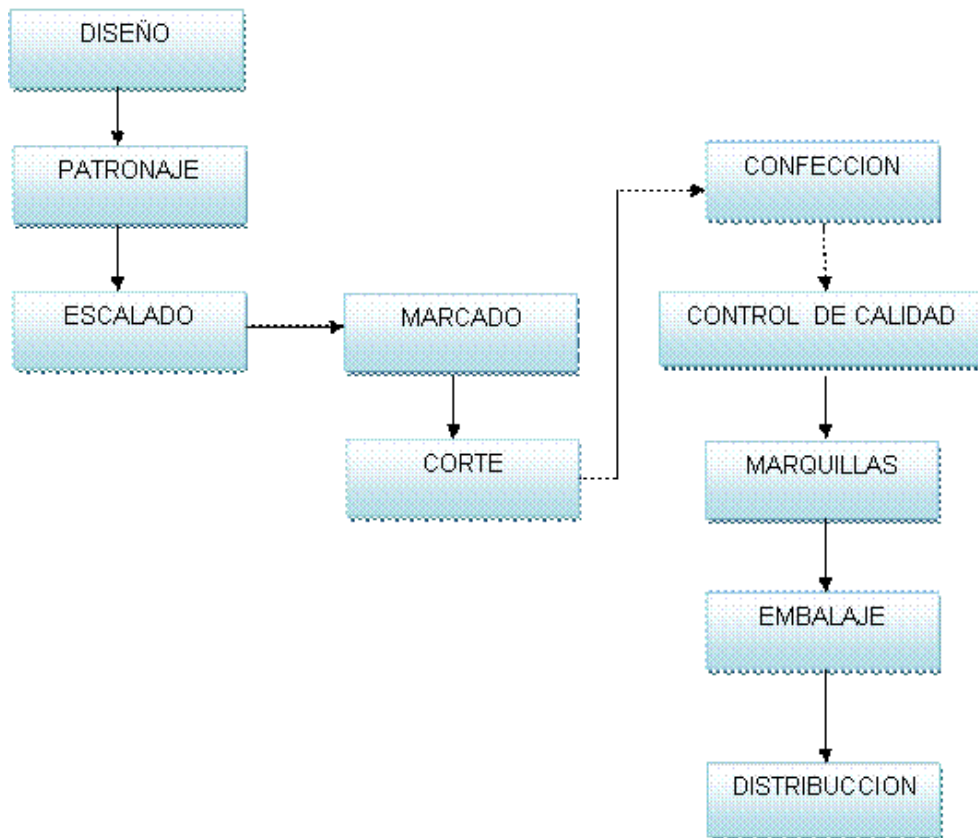
4.4.1. Producción.

La producción más viable para el proyecto es de 50 overoles día, lo cual de acuerdo a la población a satisfacer de 6800 para una demanda de 20800 unidades

por año, esto representa un porcentaje del 57,69% del mercado, la inversión se recupera dentro de los 5 años iniciales del proyecto.

4.4.2. Diseño del proceso.

Grafico 13. Diseño del proceso



Fuente: Autores del proyecto.

Con la materia prima en la bodega se continúa con los siguientes procesos en la planta.

1. Clasificación de materia prima por colores.
2. Distribución de materia prima en cada línea de corte y patronaje de

acuerdo a la talla

3. Colocación de patrones de medida y corte
4. Empaque de cada overol cortado
5. Clasificación por tallas y empackado para trasporte a diferentes puntos de costura.
6. Distribución a los puntos de costura de los overoles cortados.
7. Distribución de cremalleras, botones, marquillas y accesorios para confección final.
8. Recolección de overoles terminados, llevados a la planta.
9. Inspección y verificación costuras, colocación cremalleras, marquillas, botones, etc.
10. Empaque y embalaje para distribución.

4.4.3. Metodología para el proceso.

1. Ubicación de proveedores de materias primas
2. Instalación sede para hacer corte y patronaje de diferentes tallas.
3. Confección y costura subcontrato a personal de la región
4. Elaboración de muestras y diferentes alternativas.
5. Identificar usuarios y clientes para demostración de uso y efectividad.
6. Visitas personalizadas a clientes para demostrar costo vs. beneficio.
7. Recibir y concretar pedidos.
8. Fabricación de pedidos y proyectados.
9. Reserva materia prima
10. Fabricación de reservas.

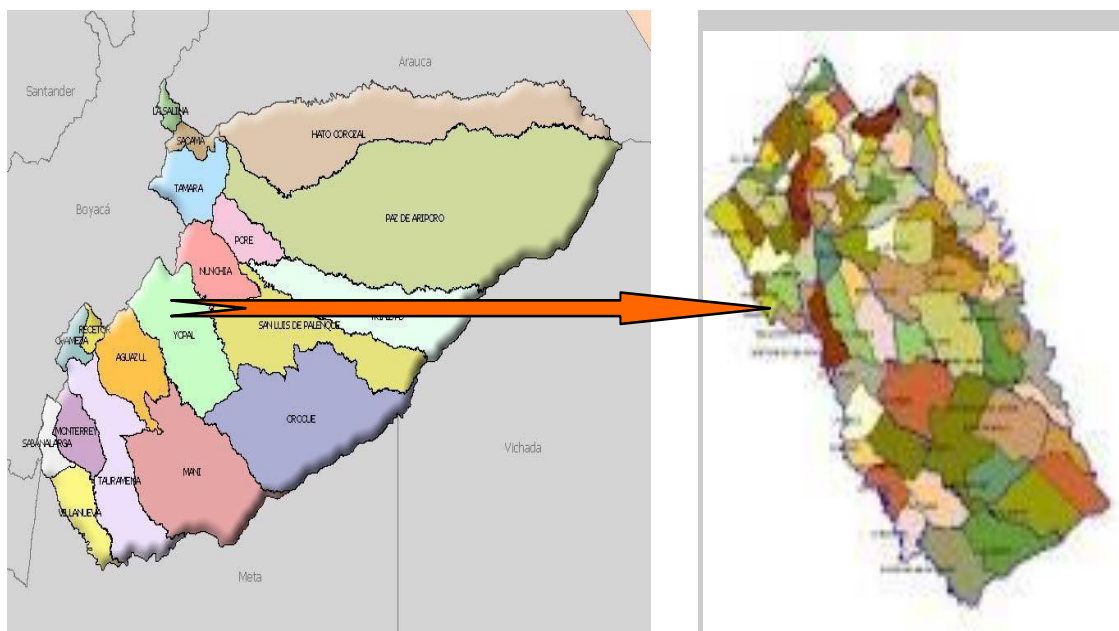
4.4.4. Diagrama de flujo de la operación.

Grafico 14. Diagrama de flujo de la operación.

					
Determinación de Cantidad de materia prima.		X			
Revisión inventarios proveedores	X				
Orden de compra Materia prima.		X			
Nacionalización materia prima.		X			
Espera tiempo Nacionalización				X	
Transporte hasta planta.			X		
Almacenamiento.					XP
Clasificación Colores		X			
Colocación de materia prima en cada línea de producción			X		
Selección de talla a confeccionar	X				
Patronaje de talla	X				
Corte de acuerdo a talla		X			
Empaque de cada overol cortado.		X			
Demarcación talla		X			
Clasificación destino de Costura		X			
Trasporte a cada sitio de costura			X		
Revisión Cantidades	X				
Entrega en cada sitio		X			
Costura de cada overol		X			
Colocación Cremalleras		X			
Fabricación Ojales		X			
Colocación Botones		X			

4.4.5. Distribución planta.

Figura No 9. Distribución Planta.



Fuente: <http://mapascolombia.igac.gov.co/wps/portal/mapasdecolombia/...>

Barrio los Helechos en la ciudad de El Yopal la capital del Departamento de Casanare, en esta ciudad se encuentran las oficinas de las principales empresas operadoras de la región y también las empresas contratistas.

Cuenta con vías terrestres que comunicas con Bogotá y Villavicencio de igual forma cuenta con un Aeropuerto.

En la ciudad se encuentran oficinas de las principales entidades bancarias y de comercio facilitando cualquier tipo de transacción comercial.

CAPITULO V.
ASPECTOS ORGANIZACIONALES

5.1. DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

5.1.1. Misión.

Estamos comprometidos con el proceso de identificación y comercialización de soluciones industriales de tecnología de punta, que aporten al desarrollo del país y contribuyan al establecimiento de relaciones sostenibles y beneficiosas para la compañía, sus clientes y asociados.

5.1.2. Visión.

Desde el comienzo de esta Empresa nos proyectamos ser en el año 2015 líderes en la comercialización de productos y servicios para un mejor futuro, ofreciendo oportunidades de empleo, progreso y estabilidad para contribuir con el desarrollo de la región y el engrandecimiento de nuestro país innovando constantemente en todos nuestros productos y servicios con visión tecnológica futurista y contribuir con recursos, tiempo y talento al mejoramiento de la comunidad.

5.1.3. Principios y Valores

5.2. ANÁLISIS DOFA

5.3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

5.3.1. Estrategias FO (Fortalezas, Oportunidades)

1. Consolidar la imagen corporativa en nuestros mercados y a nivel nacional.
2. Realizar inversiones en tecnología progresivamente con el fin de llegar a ser cada vez más competitivo y tener una mayor velocidad de respuesta al cliente y de esta manera entregarle el mayor valor agregado junto con el producto.

3. Realizar actividades para incursionar en el mercado de la exportación de los productos de la compañía.
4. Establecer alianzas y negociaciones con el fin de lograr bajos costos de distribución y al mismo tiempo de ventas.

5.3.2. Estrategias FA (Fortalezas, Amenazas)

1. Elaborar y llevar a cabo diferentes estrategias de mercadeo que le permita a la compañía impulsar la competencia.
2. Diseñar un programa de servicio al cliente para generar en ellos la lealtad que la compañía necesita por parte de ellos.

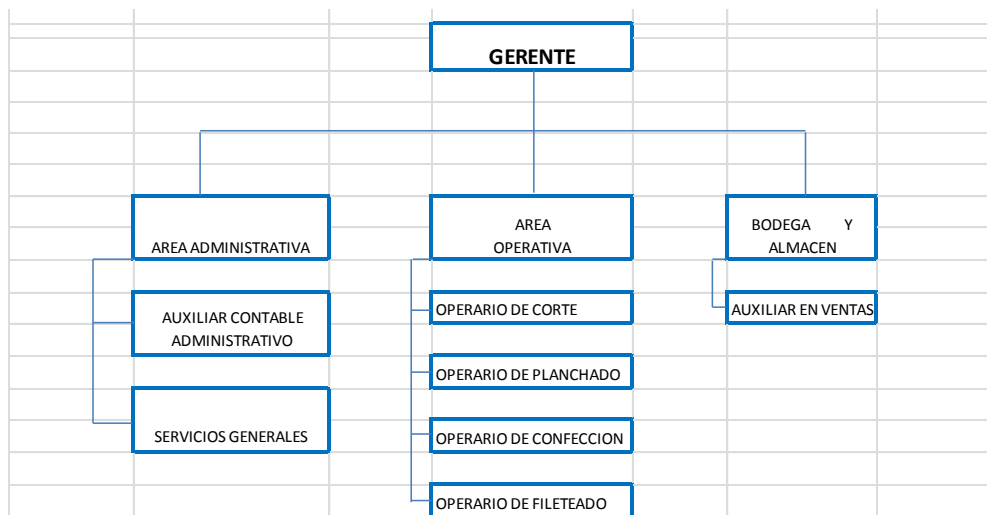
5.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.4.1. Recursos Humanos.

El recurso humano se contempla tanto para la parte administrativa y operativa dentro de la realización del proyecto. Para la vinculación de este recurso humano se hará un proceso de selección a través de entrevistas y pruebas técnicas de acuerdo a las funciones a desempeñar dentro de la empresa. Además recibirán un proceso de inducción y estarán a prueba por un periodo de dos meses.

5.4.2. Plantilla de Personal Requerida.

Grafico 15. Plantilla de personal requerida.



5.4.3. Perfiles y Funciones

5.4.3.1. Gerente.

Denominación del cargo : Gerente
Nivel : Directivo
Número de cargos : Uno
Ubicación : Gerencia.

5.4.3.1.1 Responsabilidad del Cargo.

Es responsable de la administración y la representación legal de la Empresa TID S.A.S, le corresponde planear, dirigir, coordinar y controlar las actividades de la empresa atendiendo las disposiciones legales pertinentes, buscando el logro de la misión, visión, los objetivos y principios de la misma.

5.4.3.1.2 Funciones del Cargo.

1. Actuar como representante legal de la Empresa, en tal calidad, suscribir los

contratos de compraventa y realizar las operaciones que deban celebrarse para el desarrollo y fortalecimiento de la misma, conforme a las normas legales vigentes.

2. Organizar, coordinar y dirigir los servicios que presta la Empresa y que estos se den bajo los principios de calidad, Economía y Eficiencia para los clientes.
3. Fijar políticas de ventas.
4. Proponer a la junta Directiva, la creación de las dependencias necesarias para el normal funcionamiento y desarrollo de la empresa, precisando la determinación de funciones a nivel de dependencias y especificando el personal requerido, con sus asignaciones.
5. Cumplir con los requerimientos que asigne las leyes colombianas, Los estatutos, los reglamentos y la Junta Directiva de la Empresa.

5.4.3.1.3. Requisitos.

ESTUDIOS	EXPERIENCIA
Título de profesión en cualquier área, con especialización en gerencia de proyectos.	Tres (3) años de experiencia administrativa, técnica o financiera en el sector público o Empresa privada.

5.4.3.2. Auxiliar Contable Administrativo

Denominación del cargo : Auxiliar contable administrativo.

Nivel : Técnico

Número de cargos : Uno

Ubicación : área administrativa

5.4.3.2.1. Responsabilidad del Cargo.

Apoyar al contador en la implementación y funcionamiento del sistema de contabilidad, costos y pago de impuestos, desarrollando los procesos, actividades, procedimientos y tareas que garanticen su funcionamiento, además garantizar la

provisión oportuna de la materia prima, maquinaria y demás elementos que se requieran para la operatividad de la empresa en el cumplimiento de la misión, visión, objetivos y principios de la misma.

5.4.3.2.2 *Funciones del cargo.*

1. Coordinar y evaluar con las demás dependencias los requerimientos de elementos de oficina y con el área operativa los materiales para la fabricación de los overoles, para su respectiva adquisición y tramite.
2. Mantener el stock de los elementos y materiales para el buen funcionamiento de la empresa, en coordinación con el gerente y el área operativa.
3. Coordinar y revisar periódicamente la actualización de inventarios de materias primas, maquinaria, bienes muebles, inmuebles, equipos enseres y demás elementos a su cargo.
4. Responder por la oportuna cancelación de parafiscales, seguridad social, retención en la fuente, declaración y pago de IVA, declaración y pago de renta dentro de las fechas y plazos estipulados por la ley.
5. Revisar, registrar y digitar toda la información contable de acuerdo a los principios contables.
6. Responder a su jefe inmediato porque la información contable y financiera sea real, veraz, y oportuna.
7. Presentar informes contables y financieros cuando la gerencia lo requiera.
8. Realizar aquellas funciones producto de su iniciativa, la concertación con el jefe inmediato y las que este le asigne dentro del marco de su responsabilidad, de la misión y visión de la Empresa.

5.4.3.2.3. *Requisitos.*

ESTUDIOS	EXPERIENCIA
Técnico en áreas administrativas o afines.	Dos (2) años de experiencia específica en el área relacionada a fin al cargo.

5.4.3.3. Operarios.

Denominación del cargo	:	Operario de corte, operario de Planchado, operario de confección, operario de fileteado.
Nivel	:	Operario
Número de cargos	:	cuatro
Ubicación	:	área operativa.

5.4.3.3.1 Responsabilidad del cargo.

Efectuar la confección, corte, fileteado y planchado de los overoles y demás actividades de acuerdo a la planeación hecha por el jefe inmediato, en el marco de la Misión, visión de la empresa.

5.4.3.3.2 Funciones del cargo.

Operario de confección.

1. Realizar la confección de los overoles de acuerdo a las políticas y directrices de la empresa.
2. Informar sobre la disponibilidad de materias primas al área administrativa.

Operario de corte.

1. Realizar el corte de los overoles con eficiencia y alta calidad, respetando el diseño y patrones dados por el jefe inmediato.
2. Coordinar con el operario de confección, la solución a cualquier desperfecto en la confección.

Operario de fileteado.

1. Realizar el fileteado de los overoles con eficiencia y alta calidad.
2. Coordinar con el operario de confección y corte la solución a cualquier desperfecto.

Operario de planchado

1. Realizar el planchado de los overoles con eficiencia y alta calidad.
2. Coordinar con el operario de confección y corte cualquier irregularidad identificado durante el proceso de planchado.

5.4.3.3.3. Requisitos.

ESTUDIOS	EXPERIENCIA
Técnico.	Experiencia específica a fin a cada uno de los cargos mínimo de 3 años.

5.4.3.4. Auxiliar en ventas.

Denominación del cargo : Auxiliar en ventas.
Nivel : administrativo
Número de cargos : uno
Ubicación : Bodega y almacén.

5.4.3.4.1 Responsabilidad del cargo.

Ofrecer el producto en vitrina con un amplio sentido de pertenencia por la empresa, informar al jefe inmediato de la disponibilidad del producto y coordinar con las demás dependencias las sugerencias de los clientes, llevar inventario de ventas.

5.4.3.4.2 Funciones del cargo.

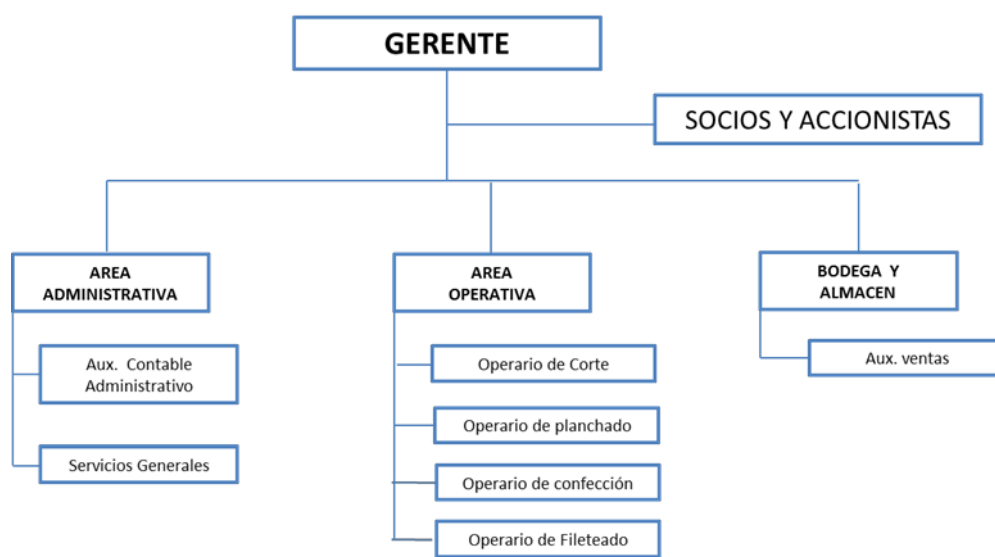
1. Atender al cliente con buenos formalismos de venta.
2. Llevar inventarios de entrada y salida del producto.
3. Tomar nota de las sugerencias, reclamos de los clientes.
4. Entregar informe diario de ventas.

5.4.3.4.3. Requisitos.

ESTUDIOS	EXPERIENCIA
Título de bachiller en cualquier modalidad.	Mínimo dos años de experiencia específica en ventas.

5.5. ORGANIGRAMA.

Grafico 16. Organigrama.



CAPÍTULO VI.

ASPECTOS LEGALES

6.1. TIPO DE SOCIEDAD

El tipo de organización que se constituirá corresponde a una Sociedad Por Acciones Simplificadas, según la Ley 1258 de Diciembre 5 de 2008. Considerando ventajas flexibilización del derecho societario e introduce un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades.

Lo cual brinda le los empresarios ventajas de las sociedades anónimas y al mismo tiempo les permite diseñar los mecanismos de gobernabilidad de sus empresas a la medida de sus necesidades.

En términos generales este nuevo tipo societario ofrece flexibilidad en temas tales como: constitución, organización y funcionamiento, convocatorias, reformas estatutarias y reorganización de la sociedad, juntas directivas y acuerdos de accionistas, entre otros.

6.2. OBJETO SOCIAL

TEXTILES INNOVACIÓN Y DISEÑOS.SAS, es una empresa dedicada a la confección, diseño, e innovación compra, venta, intermediación, comercialización, distribución, almacenaje, importación y exportación de overoles para empresas industriales.

6.3. ENTES DE CONTROL.

En lo no previsto en la ley 1258, la sociedad por acciones simplificada se registrará por:

- Los estatutos;
- Las normas de la sociedad anónima; y
- Las disposiciones generales de las sociedades (Código de Comercio), en cuanto no resulten contradictorias.

El Código de Comercio (Decreto 410 de 1971), y diversas normas legales expedidas posteriormente, han regulado de manera expresa lo atinente con las Sociedades comerciales, la forma de constituir las, su estructura y funcionamiento. Indudablemente dicha regulación, es la base de nuestro ordenamiento societario, pilar indiscutible del mundo empresarial, pues son los empresarios quienes se han valido de la mejor manera posible de la normatividad vigente, para con base en ella fomentar la constitución de empresas, en aras de fomentar el desarrollo empresarial.

Conforme lo consagrado en el artículo 45 d la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada estará sometido a la inspección, vigilancia y control de esta entidad según las normas legales pertinentes.

En este entorno, es claro que en cuanto hace con dichos grados de supervisión, debe estarse a lo que sobre el particular establecen los artículos 83, 84 y 85 de la Ley 222 de 1995. Haciendo hincapié que una S.A.S. estará sometida a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, si se encuentra incurso en alguna causal de vigilancia de las consagradas en el Decreto 4350 del 4 de diciembre de 2006 (Artículo 45 de la Ley 1258 de 2008).

6.4. REGIMENES ESPECIALES

Reglamentación para importación de textiles o materia prima:

Resolución N° 1336 de 24/09/93. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
Materias textiles y sus manufacturas.

6.4.1. Pasos y Trámites de Importación (Trámites)

- Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación del producto.
- Permisos, autorizaciones y demás trámites ante otras entidades.
- Trámite del registro o Licencia de Importación, trámite que se cumple en cada una de las siguientes dependencias del MINCOMEX.
- Pago de la importación: Que incluye solicitud apertura Carta de Crédito, Declaración de Cambio, Depósito y Registro de la Operación en Banco de la República si financiación es mayor a 6 meses.
- Contratación de la Sociedad Certificadora que expida Certificado de Inspección, previo al embarque, cuando se requiera.
- Despacho, transporte y entrega de la mercancía a depósito de Aduanas.
- Trámite de Nacionalización de la mercancía realizados por Importador.
- Inspección documental e Inspección Física de la mercancía, según el sistema.
- Retiro o Levante de la mercancía y conservación por mínimo cinco (5) años.

6.4.2. Documentos Básicos para la Importación en Colombia

- Factura Comercial.
- Declaración de Importación.
- Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.
- Documento de Transporte.
- Certificado de Origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales
- Clasificación arancelaria.

- Lista de empaque, salvo en aquellos casos que no se requiera como en los productos a granel.
- Certificado expedido por la compañía de seguros cuando la compra se ha realizado en términos CIF.
- Licencia de exportación, en aquellos bienes sujetos a restricciones cuantitativas y cualitativas.

Todos los documentos arriba mencionados deben ir en original e idioma en español.

6.4.3. Reglamentación Vigente que rige las Sociedades de comercialización Internacional C.I.

- Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979.
- Estatuto Tributario
- Decreto 1740 del 3 de Agosto de 1994.
- El Código de Comercio
- Decreto 0093 de 2003
- Decreto 210 de 2003
- Resolución No. 1894 de 2003 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo Circular Externa 053 de 2004
- Decreto 3110 de 2004 Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

6.5. IMPUESTOS

La responsabilidad de la empresa Sociedad por Acciones simplificadas S.A.S. tiene las siguientes responsabilidades tributarias:

1. Resolución de facturación.
2. Responsabilidad régimen común.
3. Expedición de certificados.
4. Agentes retenedores a título de renta.

5. IVA (según responsabilidad)
6. ICA
7. Tarifa de impuesto de renta del 33%
8. Renta presuntiva del 3% sobre patrimonio líquido.
9. Dividendos sin doble tributación.
10. Inscripción obligaciones de impuestos municipales
11. ICA, predial, vehículos, contribuciones y otros.
12. Obligaciones parafiscales, Sena, ICBF y Cajas
13. No está obligado a tener revisor fiscal, al menos en el primer año.
14. Cuando supere los topes establecidos por la Ley 43 de 1990 Activos brutos superiores a 5.000 SMLV Ingresos brutos superiores a 3.000 SMLV Cifras como resultado del año cerrado en Diciembre.

CAPITULO VII.
ASPECTOS ECONÓMICO - FINANCIEROS.

7.1. COSTOS ADMINISTRATIVOS.

Tabla 6. Costos Administrativos Escenario Pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.			
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		0			
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINI	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43
		-	-	-	-
DEPRECIACIONES	5.083.333,33	5.083.333,33	5.083.333,33	3.000.000,00	3.000.000,00
GASTOS PREOPERATIVOS	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00
TOTAL	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05

Tabla 7. Costos Administrativos Escenario Probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.			
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		0			
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINI	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43
		-	-	-	-
DEPRECIACIONES	5.083.333,33	5.083.333,33	5.083.333,33	3.000.000,00	3.000.000,00
GASTOS PREOPERATIVOS	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00
TOTAL	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05

Tabla 8. Costos Administrativos Escenario Optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA: TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

0

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINI	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43
		-	-	-	-
DEPRECIACIONES	5.083.333,33	5.083.333,33	5.083.333,33	3.000.000,00	3.000.000,00
GASTOS PREOPERATIVOS	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00	2.890.000,00
TOTAL	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05

7.2. GASTOS DE PERSONAL.

Tabla 9. Gastos de Personal Escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA: **TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.**

MANO DE OBRA DIRECTA

AÑO1

0

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.065.088,00
0	-	-	-	-
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	52.662.720,00

AÑO2

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.907.691,52
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	54.769.228,80

AÑO3

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	22.783.999,18
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	56.959.997,95

AÑO4

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	23.695.359,15
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	59.238.397,87

AÑO5

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	24.643.173,51
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	61.607.933,78

Tabla 10. Gastos de Personal Escenario Probable

NOMBRE DE LA EMPRESA: TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

MANO DE OBRA DIRECTA

AÑO1

0

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.065.088,00
0	-	-	-	-
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	52.662.720,00

AÑO2

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.907.691,52
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	54.769.228,80

AÑO3

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	22.783.999,18
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	56.959.997,95

AÑO4

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	23.695.359,15
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	59.238.397,87

AÑO5

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	24.643.173,51
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	61.607.933,78

Tabla 11. Gastos de Personal Escenario Optimista.

NOMBRE DE LA EMPRESA: TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

MANO DE OBRA DIRECTA

AÑO1

0

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.532.544,00
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.065.088,00
0	-	-	-	-
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	52.662.720,00

AÑO2

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	10.953.845,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	21.907.691,52
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	54.769.228,80

AÑO3

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.391.999,59
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	22.783.999,18
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	56.959.997,95

AÑO4

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	11.847.679,57
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	23.695.359,15
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	59.238.397,87

AÑO5

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
OPERARIO 1	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 2	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 3	6.427.200,00	3.342.144,00	763.200,00	12.321.586,76
OPERARIO 4	12.854.400,00	6.684.288,00	1.526.400,00	24.643.173,51
0	-	-	-	0,00
TOTAL	32.136.000,00	16.710.720,00	3.816.000,00	61.607.933,78

7.3. GASTOS PUESTA EN MARCHA

Tabla 12. Gastos Puesta en Marcha Escenario Pesimista.

NOMBRE DE LA EMPRESA:	TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
GASTOS PROPERATIVOS	0				
DESCRIPCIÓN AMORTIZACION	VALOR	AMORTIZACION ANUAL			
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	2.890.000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL ANUAL	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000
SALDO AMORTIZACION	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	-

Tabla 13. Gastos Puesta en Marcha Escenario Probable.

NOMBRE DE LA EMPRESA:	TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
GASTOS PROPERATIVOS	0				
DESCRIPCIÓN AMORTIZACION	VALOR	AMORTIZACION ANUAL			
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	2.890.000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL ANUAL	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000
SALDO AMORTIZACION	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	-

Tabla 14. Gastos Puesta en Marcha Escenario Optimista.

NOMBRE DE LA EMPRESA:	TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
GASTOS PROPERATIVOS	0				
DESCRIPCIÓN AMORTIZACION	VALOR	AMORTIZACION ANUAL			
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	2.890.000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL ANUAL	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000	2.890.000
SALDO AMORTIZACION	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	-

7.4. PROYECCION FINANCIERA

La proyección financiera del proyecto fue concebida a un periodo de cinco (5) años, teniendo en cuenta que la producción de overoles para dotación laboral, es un mercado maduro y estable, puesto que día a día las normas de seguridad industrial son más exigentes en cuanto a la protección personal de los trabajadores expuestos a radiaciones solares, otro factor que ha provocado la demanda de este producto el recalentamiento global y disminución de protección de la capa de ozono contra los rayos uv.

7.4.1. Supuestos generales.

Para las proyecciones de la empresa se evaluó comportamiento histórico de la demanda y la oferta, los proyectos propuestos que se deben realizar y el comportamiento del mercado con la finalidad de mantener la debida coherencia y credibilidad entre los datos históricos y los proyectados.

- Todos los cálculos se efectuaron en pesos colombianos.
- La simulación económica para los tres escenarios se realizó con base a estudios de mercado, supuestos de producción y administración a cinco años de operación de la empresa.
- Para la base en los cálculos de los costos del personal, se tomó el salario mensual mínimo legal vigente para el año 2011 que corresponde a \$535600 pesos.
- Se trabajó con las variables macroeconómicas, índice del precio al consumidor IPC.
- Para la consideración de los tres (3) escenarios posible se tuvo en cuenta el presupuesto de ventas, manteniendo fijos el porcentaje de utilidad, los costos y los gastos.

7.4.2. Escenario pesimista.

De acuerdo a la demanda se consideró que una producción de 20 overoles/día, es un escenario pesimista, si se tiene que la población total a satisfacer es de 6800, para 20400 unidades al año, estamos hablando un porcentaje del 23% del mercado, la cual es baja teniendo como valor agregado las características de la tela y que el precio de venta incrementaría un 8,12% comparado con el precio actual en el mercado.

7.4.2.1. Balance general.

Tabla 15 Balance general - escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

0

ACTIVOS	INSTALACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	48.467.500	45.806.617	68.263.062	94.018.958	129.627.736	159.926.415
CUENTAS POR COBRAR	0	40.747.867	44.581.181	46.595.173	48.625.096	50.968.877
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	9.389.550	9.389.550	9.389.550	2.241.705	9.389.550
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	1.017.852	1.056.329	1.051.304	1.044.857	1.043.084
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	48.467.500	96.961.886	123.290.122	151.054.985	181.539.394	221.327.926
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	0
ACTIVO FIJO						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000
- DEP ACUM. COMP.	0	2.083.333	4.166.667	6.250.000	6.250.000	6.250.000
EDIFICIOS	0	0	0	0	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	0	0	0	0	0
VEHICULOS	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
- DEP ACUM. VEHIC.	0	10.000.000	20.000.000	30.000.000	40.000.000	50.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	4.583.250	9.166.500	13.749.750	18.333.000	22.916.250
MUEBLES Y ENSERES	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	3.000.000	6.000.000	9.000.000	12.000.000	15.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	131.532.500	108.975.917	86.419.333	63.862.750	43.389.500	22.916.250
TOTAL ACTIVO	180.000.000	205.937.803	209.709.456	214.917.735	224.928.894	244.244.176
PASIVOS						
CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	0	35.877.732	37.684.782	39.569.021	40.032.129	45.140.189
IMPUESTOS POR PAGAR	0	2.659.823	7.466.061	9.500.733	12.226.099	14.662.996
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	38.537.556	45.150.843	49.069.755	52.258.228	59.803.185
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO	90.000.000	110.537.556	99.150.843	85.069.755	70.258.228	59.803.185
PATRIMONIO						
CAPITAL	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	5.400.248	15.158.365	19.289.368	24.822.686	29.770.325
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	5.400.248	20.558.613	39.847.981	64.670.666
TOTAL PATRIMONIO	90.000.000	95.400.248	110.558.613	129.847.981	154.670.666	184.440.991
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	180.000.000	205.937.803	209.709.456	214.917.735	224.928.894	244.244.176
Total de control	0	0	0	0	0	0

7.4.2.2. Estado de resultados.

Tabla 16 Estado de resultados - escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

GANANCIAS Y PERDIDAS

0

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	407.478.671,92	445.811.813,49	465.951.734,22	486.250.963,37	509.688.771,25
- COSTO DE VENTAS	244.284.477,45	266.156.306,56	278.180.139,84	290.299.082,61	304.291.803,73
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	163.194.194,48	179.655.506,93	187.771.594,39	195.951.880,76	205.396.967,52
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05
- GASTOS DE VENTAS	21.689.831,91	21.923.628,55	22.162.101,12	22.405.343,15	22.653.450,01
= UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	11.583.454,20	25.372.018,51	30.761.902,87	38.244.795,41	44.853.540,46
- INTERESES FINANCIEROS	3.523.383,28	2.747.592,47	1.971.801,65	1.196.010,84	420.220,02
- EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
+ INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
= UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMP.	8.060.070,92	22.624.426,04	28.790.101,22	37.048.784,57	44.433.320,44
- IMPUESTO DE RENTA	2.659.823,40	7.466.060,59	9.500.733,40	12.226.098,91	14.662.995,75
= UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO	5.400.247,51	15.158.365,45	19.289.367,82	24.822.685,66	29.770.324,69

7.4.2.3. Flujo de caja proyectado.

Tabla 17 Flujo de caja proyectado - escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
FLUJO DE EFECTIVO		0				
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
INGRESOS						
SALDO INICIAL	48.467.500,00	45.806.617,17	68.263.062,44	94.018.957,64	129.627.736,06	
VENTAS	366.730.804,73	401.230.632,14	419.356.560,80	437.625.867,03	458.719.894,13	
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	40.747.867,19	44.581.181,35	46.595.173,42	48.625.096,34	
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	
TOTAL INGRESOS	415.198.304,73	487.785.116,50	532.200.804,60	578.239.998,10	636.972.726,52	
EGRESOS						
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	143.510.928,40	150.739.128,29	158.276.084,70	160.128.516,38	180.560.755,94	
MANO DE OBRA DIRECTA	52.662.720,00	54.769.228,80	56.959.997,95	59.238.397,87	61.607.933,78	
ARRIENDO	12.000.000,00	12.240.000,00	12.484.800,00	12.734.496,00	12.989.185,92	
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03	
ENERGIA ELECTRICA	3.600.000,00	3.672.000,00	3.745.440,00	3.820.348,80	3.896.755,78	
TELEFONO	162.000,00	165.240,00	168.544,80	171.915,70	175.354,01	
IMPREVISTOS	615.248,94	627.553,91	640.104,99	652.907,09	665.965,23	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06	
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09	
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89	
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06	
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52	
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20	
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINIST	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90	
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90	
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43	
-	-	-	-	-	-	
ARRIENDO	1.225.531,91	1.250.042,55	1.275.043,40	1.300.544,27	1.326.555,16	
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03	
ENERGIA ELECTRICA	600.000,00	612.000,00	624.240,00	636.724,80	649.459,30	
TELEFONO	486.000,00	495.720,00	505.634,40	515.747,09	526.062,03	
TRANSPORTE	7.200.000,00	7.344.000,00	7.490.880,00	7.640.697,60	7.793.511,55	
IMPREVISTOS	498.300,00	508.266,00	518.431,32	528.799,95	539.375,95	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
IMPUESTOS	-	2.659.823,40	7.466.060,59	9.500.733,40	12.226.098,91	
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	21.523.383,28	20.747.592,47	19.971.801,65	19.196.010,84	18.420.220,02	
PAGO MAT. PRIM. MES ANT.	-	35.877.732,10	37.684.782,07	39.569.021,18	40.032.129,09	
EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	
TOTAL EGRESOS	369.391.687,56	419.522.054,06	438.181.846,95	448.612.262,04	477.046.311,78	
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	45.806.617,17	68.263.062,44	94.018.957,64	129.627.736,06	159.926.414,74	
DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA						
-180.000.000	45.806.617,17	68.263.062,44	94.018.957,64	129.627.736,06	159.926.414,74	

7.4.2.4. Análisis punto de equilibrio.

Tabla 18 Análisis punto de equilibrio – escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
		0				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	151.610.740	151.610.740	154.283.488	157.009.692	157.707.085	160.543.427
COSTOS VARIABLES	-	250.108.629	261.250.388	272.862.353	277.456.292	305.366.128
COSTOS TOTALES	151.610.740	401.719.370	415.533.877	429.872.044	435.163.378	465.909.555
VENTAS TOTALES	-	407.478.672	445.811.813	465.951.734	486.250.963	509.688.771

Punto de Equilibrio en Unidades: El punto de Equilibrio en unidades cercanas a los 4595 por año, nos indica que todo lo producido debe ser vendido para lograr el equilibrio económico, es decir para no tener pérdidas y que las utilidades operacionales sean cero, pero para este caso nos está dando una utilidad por estas ventas son muy bajas.

Punto de Equilibrio en Pesos: Nos indica que las ventas en pesos debe estar por el orden \$93.946.679 millones de pesos para el primer año, para no generar pérdidas.

Tabla 19 Punto de equilibrio en pesos – escenario pesimista

FORMULAS

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN UNIDADES

MC1= PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO

MC1=	84.891	-51.890	33.002
	88.455	-51.835	36.619
	88.048	-51.561	36.487
	87.509	-49.933	37.576
	87.359	-52.339	35.020

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

PE1= COSTOS FIJOS TOTALES / MC1

PE1=	151.610.740	33.002	4.594,04	Año 1
	154.283.488	36.619	4.213,17	Año 2
	157.009.692	36.487	4.303,16	Año 3
	157.707.085	37.576	4.197,02	Año 4
	160.543.427	35.020	4.584,32	Año 5

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS

MC2= (VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL) / VENTAS TOTALES

MC1=	407.478.672	250.108.629	1,61
	445.811.813	261.250.388	1,59
	465.951.734	272.862.353	1,59
	486.250.963	277.456.292	1,57
	509.688.771	305.366.128	1,60

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS

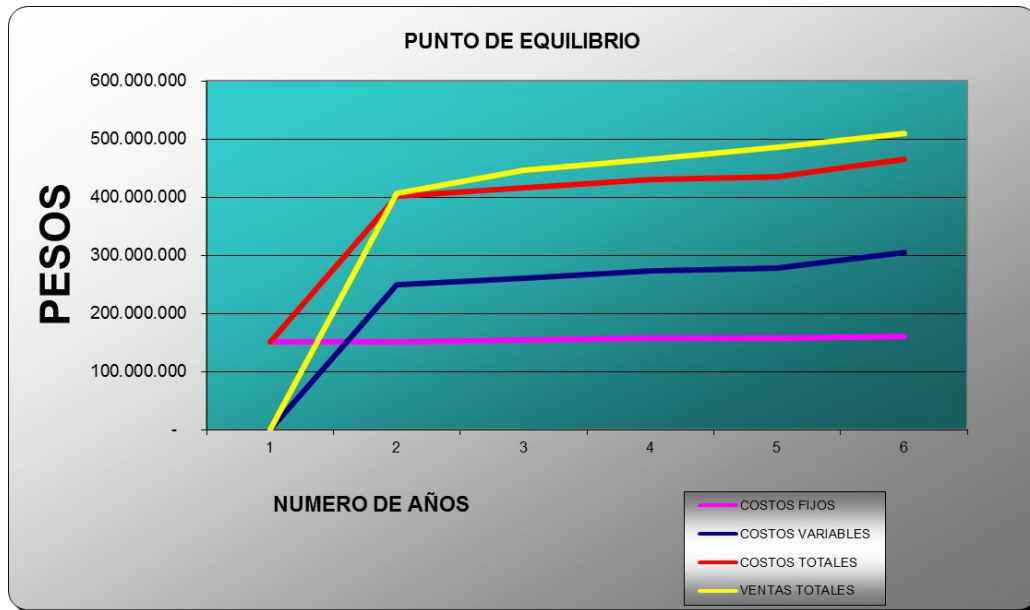
PE2= COSTOS FIJOS TOTALES / MC2

PE2=	151.610.740	1,61	93.946.679	Año 1
	151.610.740	1,59	95.592.522	Año 2
	154.283.488	1,59	97.302.772	Año 3
	157.009.692	1,57	99.967.773	Año 4
	157.707.085	1,60	98.621.002	Año 5

PRUEBA

PE2/PE1= PVU	\$ 20.450
	\$ 22.689
	\$ 22.612
	\$ 23.819
	\$ 21.513

Grafico 17 . Punto de equilibrio – escenario pesimista



7.4.3. Escenario probable.

Para el escenario probable se considera una producción de 50overoles/día, lo cual de acuerdo a la población a satisfacer de 6800 para una demanda de 20800 unidades por año, esto representa un porcentaje del 57,69% del mercado, considerando que el precio de venta está por debajo del precio actual del mercado en (-10,95%) y a las características de la tela, el porcentaje de clientes potenciales es probable.

7.4.3.1. Balance general.

Tabla 20 Balance general – escenario probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

0

ACTIVOS	INSTALACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	48.467.500	226.029.597	383.548.223	547.119.998	727.434.441	909.678.626
CUENTAS POR COBRAR	0	83.345.139	91.922.354	96.303.251	100.818.460	105.772.412
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	9.389.550	9.389.550	9.389.550	2.241.705	9.389.550
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	830.687	871.160	869.150	866.571	865.862
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	48.467.500	319.594.972	485.731.287	653.681.949	831.361.178	1.025.706.449
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	0
ACTIVO FIJO						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000
- DEP ACUM. COMP.	0	2.083.333	4.166.667	6.250.000	6.250.000	6.250.000
EDIFICIOS	0	0	0	0	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	0	0	0	0	0
VEHICULOS	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
- DEP ACUM. VEHIC.	0	10.000.000	20.000.000	30.000.000	40.000.000	50.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	4.583.250	9.166.500	13.749.750	18.333.000	22.916.250
MUEBLES Y ENSERES	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	3.000.000	6.000.000	9.000.000	12.000.000	15.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	131.532.500	108.975.917	86.419.333	63.862.750	43.389.500	22.916.250
TOTAL ACTIVO	180.000.000	428.570.889	572.150.620	717.544.699	874.750.678	1.048.622.699
PASIVOS						
CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	0	86.665.848	94.211.955	98.922.553	102.353.337	110.577.458
IMPUESTOS POR PAGAR	0	59.368.664	70.422.755	75.605.058	81.635.483	87.543.517
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	146.034.512	164.634.710	174.527.611	183.988.820	198.120.975
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO	90.000.000	218.034.512	218.634.710	210.527.611	201.988.820	198.120.975
PATRIMONIO						
CAPITAL	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	120.536.377	142.979.533	153.501.178	165.744.769	177.739.868
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	120.536.377	263.515.910	417.017.088	582.761.857
TOTAL PATRIMONIO	90.000.000	210.536.377	353.515.910	507.017.088	672.761.857	850.501.725
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	180.000.000	428.570.889	572.150.620	717.544.699	874.750.678	1.048.622.699
Total de control	0	0	0	0	0	0

7.4.3.2. Estado de resultados.

Tabla 21 Estado de resultados – escenario probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

GANANCIAS Y PERDIDAS

0

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	833.451.386,87	919.223.544,62	963.032.513,41	#####	#####
- COSTO DE VENTAS	498.412.222,40	548.790.175,89	574.944.784,13	601.901.256,02	631.477.083,75
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	335.039.164,47	370.433.368,73	388.087.729,28	406.283.347,82	426.247.031,53
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05
- GASTOS DE VENTAS	21.689.831,91	21.923.628,55	22.162.101,12	22.405.343,15	22.653.450,01
= UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	183.428.424,20	216.149.880,31	231.078.037,77	248.576.262,47	265.703.604,48
- INTERESES FINANCIEROS	3.523.383,28	2.747.592,47	1.971.801,65	1.196.010,84	420.220,02
- EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
+ INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
= UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMP.	179.905.040,92	213.402.287,84	229.106.236,11	247.380.251,63	265.283.384,45
- IMPUESTO DE RENTA	59.368.663,50	70.422.754,99	75.605.057,92	81.635.483,04	87.543.516,87
= UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO	120.536.377,41	142.979.532,86	153.501.178,20	165.744.768,59	177.739.867,58

7.4.3.3. Flujo de caja proyectado.

Tabla 22 Flujo de caja proyectado - escenario probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
FLUJO DE EFECTIVO		0				
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
INGRESOS						
SALDO INICIAL	48.467.500,00	226.029.596,62	383.548.222,88	547.119.997,90	727.434.440,97	
VENTAS	750.106.248,19	827.301.190,16	866.729.262,07	907.366.143,46	951.951.703,75	
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	83.345.138,69	91.922.354,46	96.303.251,34	100.818.460,38	
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	
TOTAL INGRESOS	798.573.748,19	1.136.675.925,47	1.342.199.839,41	1.550.789.392,70	1.780.204.605,11	
EGRESOS						
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	346.663.392,40	376.847.820,72	395.690.211,76	409.413.349,78	442.309.831,02	
MANO DE OBRA DIRECTA	52.662.720,00	54.769.228,80	56.959.997,95	59.238.397,87	61.607.933,78	
ARRIENDO	12.000.000,00	12.240.000,00	12.484.800,00	12.734.496,00	12.989.185,92	
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03	
ENERGIA ELECTRICA	3.600.000,00	3.672.000,00	3.745.440,00	3.820.348,80	3.896.755,78	
TELEFONO	162.000,00	165.240,00	168.544,80	171.915,70	175.354,01	
IMPREVISTOS	615.248,94	627.553,91	640.104,99	652.907,09	665.965,23	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06	
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09	
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89	
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06	
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52	
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20	
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINIST	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90	
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90	
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43	
-	-	-	-	-	-	
ARRIENDO	1.225.531,91	1.250.042,55	1.275.043,40	1.300.544,27	1.326.555,16	
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03	
ENERGIA ELECTRICA	600.000,00	612.000,00	624.240,00	636.724,80	649.459,30	
TELEFONO	486.000,00	495.720,00	505.634,40	515.747,09	526.062,03	
TRANSPORTE	7.200.000,00	7.344.000,00	7.490.880,00	7.640.697,60	7.793.511,55	
IMPREVISTOS	498.300,00	508.266,00	518.431,32	528.799,95	539.375,95	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	
IMPUESTOS	-	59.368.663,50	70.422.754,99	75.605.057,92	81.635.483,04	
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	21.523.383,28	20.747.592,47	19.971.801,65	19.196.010,84	18.420.220,02	
PAGO MAT. PRIM. MES ANT.	-	86.665.848,10	94.211.955,18	98.922.552,94	102.353.337,45	
EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	
TOTAL EGRESOS	572.544.151,56	753.127.702,59	795.079.841,51	823.354.951,73	870.525.979,34	
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	226.029.596,62	383.548.222,88	547.119.997,90	727.434.440,97	909.678.625,77	
DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA						
-180.000.000	226.029.596,62	383.548.222,88	547.119.997,90	727.434.440,97	909.678.625,77	

7.4.3.4 Análisis punto de equilibrio.

Tabla 23 Análisis punto de equilibrio – escenario probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
		0				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	151.610.740	151.610.740	154.283.488	157.009.692	157.707.085	160.543.427
COSTOS VARIABLES	-	504.049.209	543.886.254	569.630.012	589.062.334	632.552.471
COSTOS TOTALES	151.610.740	655.659.950	698.169.742	726.639.703	746.769.419	793.095.899
VENTAS TOTALES	-	833.451.387	919.223.545	963.032.513	1.008.184.604	1.057.724.115

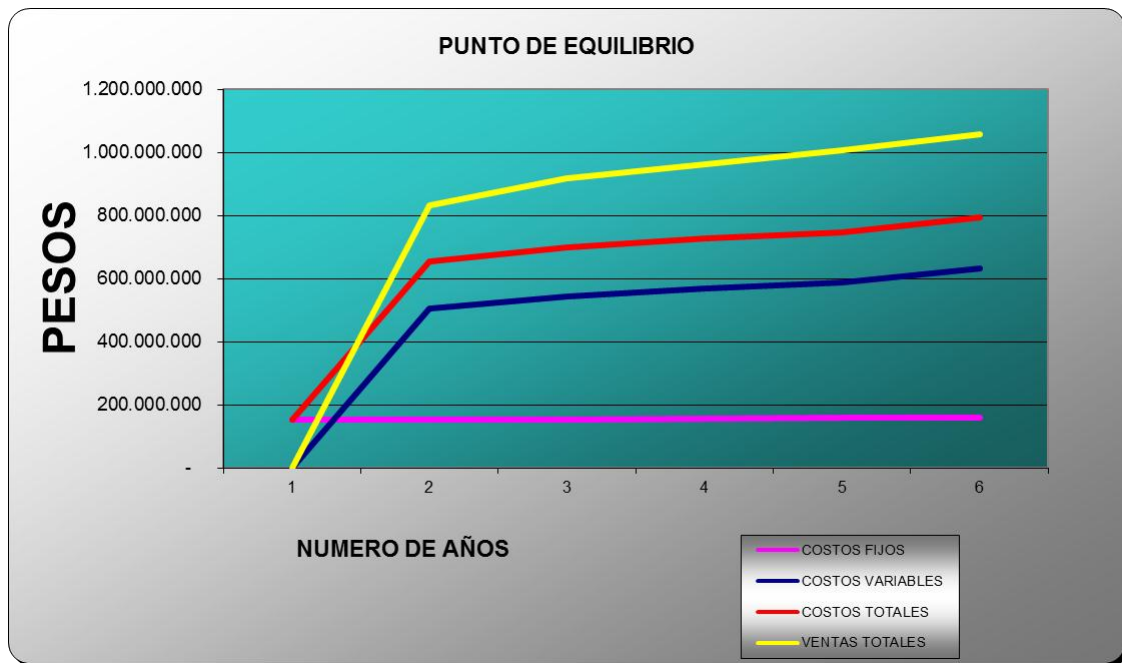
Punto de Equilibrio en Unidades: Para no generar pérdidas las ventas esperadas deben estar por orden de las 5509 unidades/año en promedio que representa el 45,91% de lo producido y con relación al mercado a satisfacer del 27%.

Punto de Equilibrio en Pesos: Con un promedio de ventas de \$94.474.860 millones de pesos por año, se garantiza que no se generaran pérdidas en el proyecto, de acuerdo a las ventas esperadas en este escenario esto equivale al 11.34 % de las ventas esperadas.

Tabla 24 Punto de equilibrio en pesos – escenario probable

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN UNIDADES				
MC1= PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO				
MC1=	69.454	-41.934	27.520	
	72.954	-43.166	29.789	
	72.792	-43.056	29.736	
	72.576	-42.405	30.171	
	72.516	-43.367	29.149	
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES				
PE1= COSTOS FIJOS TOTALES / MC1				
PE1=	151.610.740	27.520	5.509,10	Año 1
	154.283.488	29.789	5.179,27	Año 2
	157.009.692	29.736	5.280,19	Año 3
	157.707.085	30.171	5.227,09	Año 4
	160.543.427	29.149	5.507,65	Año 5
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS				
MC2= (VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL) / VENTAS TOTALES				
MC1=	833.451.387	504.049.209	1,60	
	919.223.545	543.886.254	1,59	
	963.032.513	569.630.012	1,59	
	1.008.184.604	589.062.334	1,58	
	1.057.724.115	632.552.471	1,60	
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS				
PE2= COSTOS FIJOS TOTALES / MC2				
PE2=	151.610.740	1,60	94.474.860	Año 1
	151.610.740	1,59	95.252.019	Año 2
	154.283.488	1,59	96.942.421	Año 3
	157.009.692	1,58	99.104.747	Año 4
	157.707.085	1,60	98.688.338	Año 5
PRUEBA				
PE2/PE1= PVU	\$	17.149		
	\$	18.391		
	\$	18.360		
	\$	18.960		
	\$	17.918		

Grafico 18. Punto de equilibrio – escenario probable



7.4.4. Escenario optimista

Para el escenario probable se considera una producción de 80overoles/día, lo cual de acuerdo a la población a satisfacer de 6800 para una demanda de 20800 unidades por año, esto representa un porcentaje del 92,31% del mercado, considerando que el precio de venta está por debajo del precio actual del mercado en (-16,0%) y a las características de la tela, el porcentaje de clientes potenciales es optimista.

7.4.4.1. Balance general

Tabla 25 Balance general – escenario optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

0

ACTIVOS	INSTALACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	48.467.500	405.833.219	698.476.957	999.867.945	1.324.892.302	1.659.083.035
CUENTAS POR COBRAR	0	125.895.815	139.263.754	146.011.708	153.012.310	160.576.080
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	9.389.550	9.389.550	9.389.550	2.241.705	9.389.550
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	783.750	824.868	823.612	822.000	821.556
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	48.467.500	541.902.333	847.955.128	1.156.092.815	1.480.968.317	1.829.870.221
GASTOS PREOPERATIVOS	14.450.000	11.560.000	8.670.000	5.780.000	2.890.000	0
ACTIVO FIJO						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000	6.250.000
- DEP ACUM. COMP.	0	2.083.333	4.166.667	6.250.000	6.250.000	6.250.000
EDIFICIOS	0	0	0	0	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	0	0	0	0	0
VEHICULOS	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
- DEP ACUM. VEHIC.	0	10.000.000	20.000.000	30.000.000	40.000.000	50.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500	45.832.500
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	4.583.250	9.166.500	13.749.750	18.333.000	22.916.250
MUEBLES Y ENSERES	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	3.000.000	6.000.000	9.000.000	12.000.000	15.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	131.532.500	108.975.917	86.419.333	63.862.750	43.389.500	22.916.250
TOTAL ACTIVO	180.000.000	650.878.250	934.374.462	1.219.955.565	1.524.357.817	1.852.786.471
PASIVOS						
CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	0	137.453.964	150.739.128	158.276.085	164.674.546	176.014.727
IMPUESTOS POR PAGAR	0	115.970.014	133.379.750	141.709.886	151.045.513	160.424.216
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	253.423.978	284.118.879	299.985.971	315.720.059	336.438.942
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	90.000.000	72.000.000	54.000.000	36.000.000	18.000.000	0
TOTAL PASIVO	90.000.000	325.423.978	338.118.879	335.985.971	333.720.059	336.438.942
PATRIMONIO						
CAPITAL	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	235.454.272	270.801.311	287.714.011	306.668.164	325.709.771
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	235.454.272	506.255.583	793.969.594	1.100.637.758
TOTAL PATRIMONIO	90.000.000	325.454.272	596.255.583	883.969.594	1.190.637.758	1.516.347.529
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	180.000.000	650.878.250	934.374.462	1.219.955.565	1.524.357.817	1.852.786.471
Total de control	0	0	0	0	0	0

7.4.4.2. Estado de resultados.

Tabla 26 Estado de resultados – escenario optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

GANANCIAS Y PERDIDAS

0

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	#####	#####	#####	#####	#####
- COSTO DE VENTAS	752.399.739,71	831.425.396,31	871.711.689,31	913.506.330,70	958.663.161,64
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	506.558.409,56	561.212.142,51	588.405.390,28	616.616.773,22	647.097.634,11
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	129.920.908,36	132.359.859,86	134.847.590,39	135.301.742,20	137.889.977,05
- GASTOS DE VENTAS	21.689.831,91	21.923.628,55	22.162.101,12	22.405.343,15	22.653.450,01
= UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	354.947.669,29	406.928.654,09	431.395.698,77	458.909.687,87	486.554.207,05
- INTERESES FINANCIEROS	3.523.383,28	2.747.592,47	1.971.801,65	1.196.010,84	420.220,02
- EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
+ INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
= UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMP.	351.424.286,00	404.181.061,63	429.423.897,11	457.713.677,03	486.133.987,03
- IMPUESTO DE RENTA	115.970.014,38	133.379.750,34	141.709.886,05	151.045.513,42	160.424.215,72
= UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO	235.454.271,62	270.801.311,29	287.714.011,07	306.668.163,61	325.709.771,31

7.4.4.3. Flujo de caja proyectado.

Tabla 27 Flujo de caja proyectado - escenario optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:

TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.

FLUJO DE EFECTIVO

0

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
SALDO INICIAL	48.467.500,00	405.833.218,78	698.476.956,75	999.867.945,25	1.324.892.301,70
VENTAS	1.133.062.334,34	1.253.373.784,94	1.314.105.371,64	1.377.110.793,52	1.445.184.716,17
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	125.895.814,93	139.263.753,88	146.011.707,96	153.012.310,39
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	1.181.529.834,34	1.785.102.818,65	2.151.846.082,26	2.522.990.446,73	2.923.089.328,27
EGRESOS					
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	549.815.856,40	602.956.513,15	633.104.338,81	658.698.183,19	704.058.906,10
MANO DE OBRA DIRECTA	52.662.720,00	54.769.228,80	56.959.997,95	59.238.397,87	61.607.933,78
ARRIENDO	12.000.000,00	12.240.000,00	12.484.800,00	12.734.496,00	12.989.185,92
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03
ENERGIA ELECTRICA	3.600.000,00	3.672.000,00	3.745.440,00	3.820.348,80	3.896.755,78
TELEFONO	162.000,00	165.240,00	168.544,80	171.915,70	175.354,01
IMPREVISTOS	615.248,94	627.553,91	640.104,99	652.907,09	665.965,23
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
ARRIENDO	6.311.489,36	6.437.719,15	6.566.473,53	6.697.803,00	6.831.759,06
AGUA	5.040.000,00	5.140.800,00	5.243.616,00	5.348.488,32	5.455.458,09
ENERGIA ELECTRICA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.872.720,00	1.910.174,40	1.948.377,89
TELEFONO	972.000,00	991.440,00	1.011.268,80	1.031.494,18	1.052.124,06
IMPREVISTOS	6.092.741,67	6.214.596,50	6.338.888,43	6.465.666,20	6.594.979,52
GERENTE GENERAL	36.480.000,00	37.209.600,00	37.953.792,00	38.712.867,84	39.487.125,20
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINIST	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
AUXILIAR DE VENTAS	27.360.000,00	27.907.200,00	28.465.344,00	29.034.650,88	29.615.343,90
OFICIOS VARIOS	10.531.344,00	10.741.970,88	10.956.810,30	11.175.946,50	11.399.465,43
-	-	-	-	-	-
ARRIENDO	1.225.531,91	1.250.042,55	1.275.043,40	1.300.544,27	1.326.555,16
AGUA	1.680.000,00	1.713.600,00	1.747.872,00	1.782.829,44	1.818.486,03
ENERGIA ELECTRICA	600.000,00	612.000,00	624.240,00	636.724,80	649.459,30
TELEFONO	486.000,00	495.720,00	505.634,40	515.747,09	526.062,03
TRANSPORTE	7.200.000,00	7.344.000,00	7.490.880,00	7.640.697,60	7.793.511,55
IMPREVISTOS	498.300,00	508.266,00	518.431,32	528.799,95	539.375,95
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
IMPUESTOS	-	115.970.014,38	133.379.750,34	141.709.886,05	151.045.513,42
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	21.523.383,28	20.747.592,47	19.971.801,65	19.196.010,84	18.420.220,02
PAGO MAT. PRIM. MES ANT.	-	137.453.964,10	150.739.128,29	158.276.084,70	164.674.545,80
EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	775.696.615,56	1.086.625.861,90	1.151.978.137,02	1.198.098.145,03	1.264.006.293,15
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	405.833.218,78	698.476.956,75	999.867.945,25	1.324.892.301,70	1.659.083.035,12

DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA

-180.000.000	405.833.218,78	698.476.956,75	999.867.945,25	1.324.892.301,70	1.659.083.035,12
--------------	----------------	----------------	----------------	------------------	------------------

7.4.4.4. Análisis punto de equilibrio.

Tabla 28 Análisis punto de equilibrio – escenario optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.				
		0				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	151.610.740	151.610.740	154.283.488	157.009.692	157.707.085	160.543.427
COSTOS VARIABLES	-	757.989.789	826.522.119	866.397.670	900.668.376	959.738.815
COSTOS TOTALES	151.610.740	909.600.530	980.805.608	1.023.407.362	1.058.375.461	1.120.282.242
VENTAS TOTALES	-	1.258.958.149	1.392.637.539	1.460.117.080	1.530.123.104	1.605.760.796

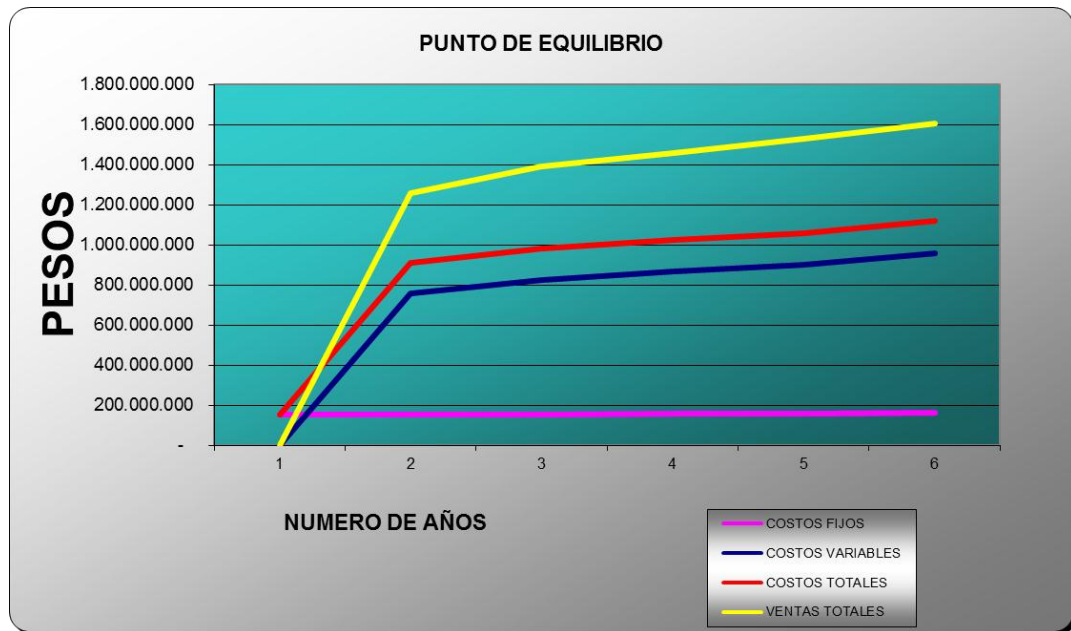
Punto de Equilibrio en Unidades: Con unas ventas de 5801 unidades/año se estaría alcanzando el punto de equilibrio, con lo cual se mantendría el negocio, pero no generaría utilidades, esas unidades para el punto de equilibrio representa el 30,21% de lo producido y el 28,44% del mercado a satisfacer.

Punto de Equilibrio en Pesos: Con un promedio de ventas de \$94.633.864 millones de pesos por año se garantiza que no se generaran pérdidas en el proyecto y esto equivale al 7,52% de las ventas proyectadas para este escenario.

Tabla 29 Punto de equilibrio – escenario optimista

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN UNIDADES				
MC1= PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO				
MC1=	65.571	-39.438	26.133	
	69.079	-40.998	28.081	
	68.978	-40.930	28.048	
	68.843	-40.522	28.320	
	68.805	-41.124	27.681	
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES				
PE1= COSTOS FIJOS TOTALES / MC1				
PE1=	151.610.740	26.133	5.801,46	Año 1
	154.283.488	28.081	5.494,21	Año 2
	157.009.692	28.048	5.597,90	Año 3
	157.707.085	28.320	5.568,73	Año 4
	160.543.427	27.681	5.799,68	Año 5
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS				
MC2= (VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL) / VENTAS TOTALES				
MC1=	1.258.958.149	757.989.789	1,60	
	1.392.637.539	826.522.119	1,59	
	1.460.117.080	866.397.670	1,59	
	1.530.123.104	900.668.376	1,59	
	1.605.760.796	959.738.815	1,60	
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS				
PE2= COSTOS FIJOS TOTALES / MC2				
PE2=	151.610.740	1,60	94.633.864	Año 1
	151.610.740	1,59	95.143.586	Año 2
	154.283.488	1,59	96.828.080	Año 3
	157.009.692	1,59	98.833.717	Año 4
	157.707.085	1,60	98.709.762	Año 5
PRUEBA				
PE2/PE1= PVU	\$	16.312		
	\$	17.317		
	\$	17.297		
	\$	17.748		
	\$	17.020		

Grafico 19. Punto de equilibrio – escenario optimista



7.5. EVALUACION FINANCIERA

7.5.1. Escenario pesimista.

7.5.1.1. Indicadores de liquidez

Tabla 30 Indicadores de liquidez – escenario pesimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.					
		0					
A	INDICADORES DE LIQUIDEZ						
	SON UTILIZADOS PARA MEDIR LA CAPACIDAD QUE TIENEN LAS EMPRESAS PARA CANCELAR SUS OBLIGACIONES EN EL CORTO PLAZO						
	1 RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO	
	R. C. = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE =	2,52	2,73	3,08	3,47	3,70	3,10
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO ECONOMICO:							
2	CAPITAL NETO DE TRABAJO						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO	
	C. N. T. = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE =	58.424.331	78.139.280	101.985.231	129.281.166	161.524.741	105.870.950
	INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS EN EL CORTO PLAZO.						
	3	PRUEBA ACIDA					
AÑO 1		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO	
P. A. = (ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE =		2,246	2,499	2,866	3,411	3,526	2,91
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.							

7.5.1.2. Indicadores de endeudamiento.

Tabla 31 Indicadores de endeudamiento – escenario pesimista

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO						
SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.						
1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
E.C.P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL TERCEROS	0,35	0,46	0,58	0,74	1,00	0,62
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL PASIVO CORRIENTE, LA EMPRESA HA CONTRAIDO LA SIGUIENTE DEUDA CON TERCEROS.						
2 N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
0,54	0,47	0,40	0,31	0,24	0,39	
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE :						
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON LOS DUEÑOS DEL SIGUIENTE VALOR Y LOS PROPIETARIOS DE LA DIFERENCIA						
3 ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS NETAS =	0,177	0,121	0,077	0,037	0,000	0,082
INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL % DE LAS VENTAS NETAS.						
4 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
M. B. U. = (UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS)*100 =	40,050	40,299	40,299	40,299	40,299	40,249
LA CAPACIDAD DEL EQUIPO DE VENTAS DE LA EMPRESA PARA GENERAR UTILIDADES.						
5 LEVERAGE TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. T. = PASIVO TOTAL CON TERCEROS / PATRIMONIO =	1,16	0,90	0,66	0,45	0,32	0,70
POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES.						
6 LEVERAGE DE CORTO PLAZO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. C. P. = PASIVO TOTAL CORRIENTE / PATRIMONIO =	0,40	0,41	0,38	0,34	0,32	0,37
POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES EN EL CORTO PLAZO.						
7 LEVERAGE FINANCIERO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. F. T. =TOTAL PASIVO CON ENT. FINANCIERAS / PATRIMONIO =	0,75	0,49	0,28	0,12	0,00	0,33
POR CADA PESO QUE ES DEL PATRIMONIO, LA SIGUIENTE CANTIDAD PERTENECE A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS EN EL CORTO PLAZO.						
8 SISTEMA DUPONT	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
RENDIMIENTO DE LA INVERSION = (UTILIDAD NETA / VENTAS) * (VENTAS/ACTIVO TOTAL) =	0,14	0,34	0,39	0,48	0,50	0,37
LA RENTABILIDAD PROCEDE EN MAYOR GRADO DEL MARGEN DE UTILIDAD QUE DEJAN LAS VENTAS, Y NO TANTO DE LA ROTACION DEL ACTIVO TOTAL. INTEGRA UN INDICADOR DE RENTABILIDAD CON OTRO DE ACTIVIDAD PARA ESTABLECER SI EL RENDIMIENTO DEL USO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DE LOS RECURSOS PARA PRODUCIR LAS VENTAS.						

7.5.1.3. Indicadores económicos

Tabla 32 Indicadores económicos – escenario pesimista

INDICADORES ECONOMICOS						
1 TASA INTERNA DE RETORNO TIR ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO. COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MAS RENTABLE	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	45.806.617	AÑO4	129.627.736		
	AÑO2	68.263.062	AÑO5	159.926.415		
	AÑO3	94.018.958				
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>		24%			TIR DEL PROYECTO
						36%
2 VALOR PRESENTE NETO PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA DETERMINADA. SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO EL RESULTADO (VPN) SE ACEPTA EL PROYECTO.	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	45.806.617	AÑO4	129.627.736		
	AÑO2	68.263.062	AÑO5	159.926.415		
	AÑO3	94.018.958				
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>		24%	DIGITE SU TASA		VPN DEL PROYECTO
				<=====		\$ 48.411.021
3 APALANCAMIENTO OPERATIVO DE ACUERDO AL CAMBIO PORCENTUAL DE UNIDADES VENDIDAS, CUANTO ES EL CAMBIO PORCENTUAL EN LA UTILIDAD, ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	13,82%	12,81%	12,45%	12,12%	11,75%	12,59%
4 APALANCAMIENTO FINANCIERO EVALUA EL CAMBIO PORCENTUAL EN LOS INGRESOS DE LOS ACCIONISTAS, EN RELACION CON LOS CAMBIOS GENERADOS EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	-216,53%	448,65%	185,09%	100,77%	69,69%	117,53%
5 COSTO DE CAPITAL (WACC) RESULTA DE OBTENER UN PESO ADICIONAL DE CAPITAL. EL COSTO DE CAPITAL DEPENDE DEL USO QUE SE HACE DE ÉL Y REPRESENTA UN COSTO DE OPORTUNIDAD. ADEMÁS REPRESENTA EL COSTO DE LOS FONDOS PROVISTOS POR LOS ACCIONISTAS Y LOS ACREEDORES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	18,26%	18,53%	18,88%	19,35%	20,00%	19,00%
	DIGITE EL RENDIMIENTO ESPERADO POR LOS ACCIONISTAS =====>					
	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	
6 RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC) RELACIONA EL RESULTADO OPERATIVO DESPUÉS DE IMPUESTOS, CON EL CAPITAL QUE PRODUJO DICHO RESULTADO.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	6,00%	16,84%	21,43%	27,58%	33,08%	20,99%

7.5.1.3.1. Valor Presente Neto (VPN)

El valor presente neto de \$60.029.666, nos indica que la inversión para un plazo de 5 años no se recupera.

7.5.1.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR del 36% que está por encima de la tasa del mercado o costo de oportunidad, representa un rendimiento del proyecto muy bajo y nos indica que aun por encima de la tasa del mercado no es rentable el proyecto la recuperación de la inversión no está para la fecha esperada a los cinco (5) años.

7.5.2. Escenario probable.

7.5.2.1. Indicadores de liquidez

Tabla 33 Indicadores de liquidez – escenario probable

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.					0	
A	INDICADORES DE LIQUIDEZ							
	SON UTILIZADOS PARA MEDIR LA CAPACIDAD QUE TIENEN LAS EMPRESAS PARA CANCELAR SUS OBLIGACIONES EN EL CORTO PLAZO							
	1 RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ							
	R. C. = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE =		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO ECONOMICO:		2,19	2,95	3,75	4,52	5,18	3,72
	2 CAPITAL NETO DE TRABAJO							
	C. N. T. = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE =		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS EN EL CORTO PLAZO.		173.560.461	321.096.577	479.154.338	647.372.357	827.585.475	489.753.842
	3 PRUEBA ACIDA							
	P. A. = (ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE =		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.		2,119	2,888	3,687	4,502	5,125	3,66

7.5.2.2. Indicadores de endeudamiento.

Tabla 34 Indicadores de endeudamiento – escenario probable

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO						
SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.						
1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
E.C.P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL TERCEROS	0,67	0,75	0,83	0,91	1,00	0,83
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL PASIVO CORRIENTE, LA EMPRESA HA CONTRAIDO LA SIGUIENTE DEUDA CON TERCEROS.						
2 N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
0,51	0,38	0,29	0,23	0,19	0,32	
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE :						
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON LOS DUEÑOS DEL SIGUIENTE VALOR Y LOS PROPIETARIOS DE LA DIFERENCIA						
3 ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS NETAS =	0,086	0,059	0,037	0,018	0,000	0,040
INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL % DE LAS VENTAS NETAS.						
4 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
M. B. U. = (UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS)*100 =	40,199	40,299	40,299	40,299	40,299	40,279
LA CAPACIDAD DEL EQUIPO DE VENTAS DE LA EMPRESA PARA GENERAR UTILIDADES.						
5 LEVERAGE TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. T. = PASIVO TOTAL CON TERCEROS / PATRIMONIO =	1,04	0,62	0,42	0,30	0,23	0,52
POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES.						
6 LEVERAGE DE CORTO PLAZO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. C. P. = PASIVO TOTAL CORRIENTE / PATRIMONIO =	0,69	0,47	0,34	0,27	0,23	0,40
POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES EN EL CORTO PLAZO.						
7 LEVERAGE FINANCIERO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
L. F. T. =TOTAL PASIVO CON ENT. FINANCIERAS / PATRIMONIO =	0,34	0,15	0,07	0,03	0,00	0,12
POR CADA PESO QUE ES DEL PATRIMONIO, LA SIGUIENTE CANTIDAD PERTENECE A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS EN EL CORTO PLAZO.						
8 SISTEMA DUPONT	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
RENDIMIENTO DE LA INVERSION = (UTILIDAD NETA / VENTAS) * (VENTAS/ACTIVO TOTAL) =	0,83	0,87	0,88	0,90	0,90	0,87
LA RENTABILIDAD PROCEDE EN MAYOR GRADO DEL MARGEN DE UTILIDAD QUE DEJAN LAS VENTAS, Y NO TANTO DE LA ROTACION DEL ACTIVO TOTAL. INTEGRA UN INDICADOR DE RENTABILIDAD CON OTRO DE ACTIVIDAD PARA ESTABLECER SI EL RENDIMIENTO DEL USO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DE LOS RECURSOS PARA PRODUCIR LAS VENTAS.						

7.5.2.3. Indicadores económicos

Tabla 35 Indicadores económicos – escenario probable

INDICADORES ECONOMICOS						
1 TASA INTERNA DE RETORNO TIR ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO. COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MAS RENTABLE	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	226.029.597	AÑO4	727.434.441		
	AÑO2	383.548.223	AÑO5	909.678.626		
	AÑO3	547.119.998				
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>		24%			TIR DEL PROYECTO 173%
2 VALOR PRESENTE NETO PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA DETERMINADA. SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO EL RESULTADO (VPN) SE ACEPTA EL PROYECTO.	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	226.029.597	AÑO4	727.434.441		\$ 932.797.919
	AÑO2	383.548.223	AÑO5	909.678.626		
	AÑO3	547.119.998				
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>		24%	DIGITE SU TASA <=====		VPN DEL PROYECTO \$ 1.156.669.420
3 APALANCAMIENTO OPERATIVO DE ACUERDO AL CAMBIO PORCENTUAL DE UNIDADES VENDIDAS, CUANTO ES EL CAMBIO PORCENTUAL EN LA UTILIDAD, ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	6,75%	6,21%	6,02%	5,84%	5,66%	6,10%
4 APALANCAMIENTO FINANCIERO EVALUA EL CAMBIO PORCENTUAL EN LOS INGRESOS DE LOS ACCIONISTAS, EN RELACION CON LOS CAMBIOS GENERADOS EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	13,29%	10,62%	9,46%	8,37%	7,45%	9,84%
5 COSTO DE CAPITAL (WACC) RESULTA DE OBTENER UN PESO ADICIONAL DE CAPITAL. EL COSTO DE CAPITAL DEPENDE DEL USO QUE SE HACE DE ÉL Y REPRESENTA UN COSTO DE OPORTUNIDAD. ADEMÁS REPRESENTA EL COSTO DE LOS FONDOS PROVISTOS POR LOS ACCIONISTAS Y LOS ACREEDORES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	18,26%	18,53%	18,88%	19,35%	20,00%	19,00%
DIGITE EL RENDIMIENTO ESPERADO POR LOS ACCIONISTAS =====>						
6 RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC) RELACIONA EL RESULTADO OPERATIVO DESPUES DE IMPUESTOS, CON EL CAPITAL QUE PRODUJO DICHO RESULTADO.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	133,93%	158,87%	170,56%	184,16%	197,49%	169,00%

7.5.2.3.1. Valor Presente Neto (VPN)

Un Valor de \$1.156.669.420, nos indica que la inversión se recupero antes de los 5 años, que es el tiempo del proyecto y que ha generado utilidades o se ha capitalizado el proyecto.

7.5.2.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Una tasa del 173% nos indica que es proyecto con muy buena rentabilidad, muy por encima del costo de oportunidad.

7.5.3. Escenario optimista.

7.5.3.1. Indicadores de liquidez

Tabla 36 Indicadores de liquidez – escenario optimista

NOMBRE DE LA EMPRESA:		TID -TEXTILES INNOVACION Y DISEÑO S.A.S.					
		0					
A	INDICADORES DE LIQUIDEZ						
	SON UTILIZADOS PARA MEDIR LA CAPACIDAD QUE TIENEN LAS EMPRESAS PARA CANCELAR SUS OBLIGACIONES EN EL CORTO PLAZO						
	1 RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	R. C. = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE =	2,14	2,98	3,85	4,69	5,44	3,85
	POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO ECONOMICO:						
	2 CAPITAL NETO DE TRABAJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	C. N. T. = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE =	288.478.355	563.836.250	856.106.844	1.165.248.258	1.493.431.279	873.420.19
	INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS EN EL CORTO PLAZO.						
	3 PRUEBA ACIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	P. A. = (ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE =	2,098	2,949	3,820	4,681	5,409	3,79
POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON EL SIGUIENTE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.							

7.5.3.2. Indicadores de endeudamiento.

Tabla 37 Indicadores de Endeudamiento – escenario optimista

B

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.

1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

E.C.P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL TERCEROS

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,78

0,84

0,89

0,95

1,00

0,89

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL PASIVO CORRIENTE, LA EMPRESA HA CONTRAIDO LA SIGUIENTE DEUDA CON TERCEROS.

2 N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,50

0,36

0,28

0,22

0,18

0,31

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE :

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON LOS DUEÑOS DEL SIGUIENTE VALOR Y LOS PROPIETARIOS DE LA DIFERENCIA

3 ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS NETAS =

INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL % DE LAS VENTAS NETAS.

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,057

0,039

0,025

0,012

0,000

0,026

4 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

M. B. U. = (UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS)*100 =

LA CAPACIDAD DEL EQUIPO DE VENTAS DE LA EMPRESA PARA GENERAR UTILIDADES.

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

40,236

40,299

40,299

40,299

40,299

40,286

5 LEVERAGE TOTAL

L. T. = PASIVO TOTAL CON TERCEROS / PATRIMONIO =

POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES.

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

1,00

0,57

0,38

0,28

0,22

0,49

6 LEVERAGE DE CORTO PLAZO

L. C. P. = PASIVO TOTAL CORRIENTE / PATRIMONIO =

POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS CON EL PATRIMONIO, MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES EN EL CORTO PLAZO.

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,78

0,48

0,34

0,27

0,22

0,42

7 LEVERAGE FINANCIERO TOTAL

L. F. T. =TOTAL PASIVO CON ENT. FINANCIERAS / PATRIMONIO =

POR CADA PESO QUE ES DEL PATRIMONIO, LA SIGUIENTE CANTIDAD PERTENECE A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS EN EL CORTO PLAZO.

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,22

0,09

0,04

0,02

0,00

0,07

8 SISTEMA DUPONT

RENDIMIENTO DE LA INVERSION = (UTILIDAD NETA / VENTAS) * (VENTAS/ACTIVO TOTAL) =

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

PROMEDIO

0,93

0,95

0,96

0,97

0,97

0,96

LA RENTABILIDAD PROCEDE EN MAYOR GRADO DEL MARGEN DE UTILIDAD QUE DEJAN LAS VENTAS, Y NO TANTO DE LA ROTACION DEL ACTIVO TOTAL. INTEGRA UN INDICADOR DE RENTABILIDAD CON OTRO DE ACTIVIDAD PARA ESTABLECER SI EL RENDIMIENTO DEL USO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DE LOS RECURSOS PARA PRODUCIR LAS VENTAS.

7.5.3.3. Indicadores económicos

Tabla 38 Indicadores económicos – escenario optimista

INDICADORES ECONOMICOS						
1 TASA INTERNA DE RETORNO TIR ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO. COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MAS RENTABLE	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	405.833.219	AÑO4	1.324.892.302		
	AÑO2	698.476.957	AÑO5	1.659.083.035		
	AÑO3	999.867.945				
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>	24%				TIR DEL PROYECTO 282%
2 VALOR PRESENTE NETO PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA DETERMINADA. SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO EL RESULTADO (VPN) SE ACEPTA EL PROYECTO.	INVERSIÓN	-180.000.000				
	AÑO1	405.833.219	AÑO4	1.324.892.302		\$ 1.816.361.123
	AÑO2	698.476.957	AÑO5	1.659.083.035		
	AÑO3	999.867.945				VPN DEL PROYECTO \$ 2.252.287.792
	COSTO DE OPORTUNIDAD =>	24%	DIGITE SU TASA <=====			
3 APALANCAMIENTO OPERATIVO DE ACUERDO AL CAMBIO PORCENTUAL DE UNIDADES VENDIDAS, CUANTO ES EL CAMBIO PORCENTUAL EN LA UTILIDAD, ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	4,46%	4,10%	3,97%	3,85%	3,73%	4,02%
4 APALANCAMIENTO FINANCIERO EVALUA EL CAMBIO PORCENTUAL EN LOS INGRESOS DE LOS ACCIONISTAS, EN RELACION CON LOS CAMBIOS GENERADOS EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	6,46%	5,37%	4,85%	4,37%	3,93%	5,00%
5 COSTO DE CAPITAL (WACC) RESULTA DE OBTENER UN PESO ADICIONAL DE CAPITAL. EL COSTO DE CAPITAL DEPENDE DEL USO QUE SE HACE DE ÉL Y REPRESENTA UN COSTO DE OPORTUNIDAD. ADEMAS REPRESENTA EL COSTO DE LOS FONDOS PROVISTOS POR LOS ACCIONISTAS Y LOS ACREEDORES.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	18,26%	18,53%	18,88%	19,35%	20,00%	19,00%
DIGITE EL RENDIMIENTO ESPERADO POR LOS ACCIONISTAS =====>	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	
6 RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC) RELACIONA EL RESULTADO OPERATIVO DESPUES DE IMPUESTOS, CON EL CAPITAL QUE PRODUJO DICHO RESULTADO.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
	261,62%	300,89%	319,68%	340,74%	361,90%	316,97%

7.5.3.3.1. Valor Presente Neto (VPN)

Un valor de \$2.252.287.792 nos indica que el proyecto es rentable y que la inversión se recuperara mucho antes del tiempo previsto.

7.5.3.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Un porcentaje del 282% es elevado y muy por encima del costo de oportunidad, es muy atractivo para los inversionistas.

CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD DE LA EMPRESA.

Con base al análisis del sector industrial, subsectores textil y de confecciones en Colombia, se establece que estos sectores son muy dinámicos dentro de la economía nacional, representando más del 12% del PIB industrial y cerca el 1,6% del valor agregado nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante del País.

El estudio financiero en los tres modelos permitió establecer para el primer año proyecciones de ventas por \$833.451.387,00, costos de venta por \$ 498.412.222,40, costos laborales de \$ 32.136.000,00 y administrativos por \$129.920.908,36 en el escenario probable.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

Comisión Regional de Competitividad de Casanare, Consultado Junio 22 de 2012, Plan Regional de Competitividad de Casanare 2012
Disponibile en www.cccasanare.co

ICER, Informe de Coyuntura Económica Regional, 2010. DANE. (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.dane.gov.co

Mapa de índice de uv para Colombia
www.epa.gov/sunwise/es/escala.html

OMS | Las radiaciones ultravioleta y la salud humana, (consultado mayo 15 de 2012.). Disponible en www.who.int/mediacentre/factsheets/fs305/es/index.html.

Precipitación media mensual y número de días. Aeropuerto El Yopal- IDEAM- Información Meteorológica Aeronáutica
bart.ideam.gov.co/cliciu/yopal/precipitacion.htm

PROEXPO COLOMBIA, sector textil y confección 2012, (Consultado octubre 15 de 2012). Disponible en www.crediseguro.com.co

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Marlen Munevar Cruz

Tipo de documento de identidad: C.C. ☒ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: 47.439.875

Nombre Completo Cesar Augusto Agala Rojas

Tipo de documento de identidad: C.C. ☒ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: 79.363.991

Nombre Completo Oscar Alberto Pineda Gomez

Tipo de documento de identidad: C.C. ☒ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: 73.161.718

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. ☐ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

CREACIÓN EMPRESA T.I.D S.A.S

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar. SI ☐ NO ☒
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Martín Munera Cárdenas</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>OSCAR ALBERTO PINEDA</u>
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: <u>[Firma]</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>47.437.875</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>73161718</u>
FACULTAD: <u>Posgrado</u>	FACULTAD: <u>POSGRADO</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Gestión de proyectos</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>GERENCIA PROYECTOS</u>

NOMBRE COMPLETO: <u>Cesar Augusto Ayala</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>77.363.991</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>Posgrado</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Gestión de proyectos</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 02/ Noviembre/ 2012