

**VIABILIDAD DE LA CREACION DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE VESTIDOS DE BAÑO PARA INFANTES DE 0 A 5
AÑOS DE LA COMUNA 19 DE LA CIUDAD DE CALI**

**ANGELICA MARIA VALENCIA ROZO
ANDERSON GOMEZ Pineda**



**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA
SAN MARTÍN**

**FACULTAD DE UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESA
X SEMESTRE
CALI . COLOMBIA**

2018

**VIABILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE VESTIDOS DE BAÑO PARA INFANTES DE 0 A 5 AÑOS
DE LA COMUNA 19 DE LA CIUDAD DE CALI.**

**ANGÉLICA MARÍA VALENCIA ROZO
ANDERSON GÓMEZ PINEDA**



**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA SAN MARTIN
FACULTAD DE UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA
X SEMESTRE
CALI – COLOMBIA
2018**

**VIABILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE VESTIDOS DE BAÑO PARA INFANTES DE 0 A 5 AÑOS
DE LA COMUNA 19 DE LA CIUDAD DE CALI.**

ANGÉLICA MARÍA VALENCIA ROZO

ANDERSON GÓMEZ PINEDA

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el título de
ADMINISTRADOR DE EMPRESA**

ASESOR DE TRABAJO DE GRADO:

Mg. LILIANA VARGAS CASTAÑO



**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA SAN MARTIN
FACULTAD DE UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA
X SEMESTRE
CALI – COLOMBIA**

2018

CONTENIDO

RESUMEN	15
ABSTRACT.....	16
GENERALIDADES DEL PROYECTO	17
INTRODUCCIÓN.....	18
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	19
1.1. Descripción del problema	19
1.2. Formulación del problema	20
1.3. Sistematización	20
2. OBJETIVOS	21
2.1. Objetivo general.....	21
2.2. Objetivos específicos	21
3. JUSTIFICACIÓN	22
3.1. Justificación teórica.....	22
3.2. Justificación metodológica.....	23
3.3. Justificación Práctica.....	23
4. MARCO DE REFERENCIA.....	25
4.1. Estado del arte.....	25
4.2. Marco Teórico.....	28
4.2.1. Marketing.....	31
4.2.2. La estrategia competitiva de Michael Porter	33
4.3. Marco Legal	34
4.4. Marco Conceptual	37
5. METODOLOGÍA	39

5.1.	Tipo de estudio de investigación.....	39
5.2.	Método de la investigación.....	39
5.3.	Fuentes y técnicas para la investigación.....	40
5.3.1.	Fuente primaria.....	40
5.3.2.	Fuente secundaria.....	40
5.4.	Población y muestra.....	40
5.4.1.	Procedimiento de muestreo.....	41
DESARROLLO PLAN DE NEGOCIO.....		42
6.	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....	43
6.1.	Definición del producto.....	43
6.1.1.	Razón social.....	43
6.1.2.	Logo.....	43
6.1.3.	Misión y Visión.....	43
6.1.3.1.	Misión.....	43
6.1.3.2.	Visión.....	43
6.1.4.	Valores Corporativos.....	44
6.1.5.	Descripción del producto.....	44
6.1.6.	Localización.....	44
6.2.	Equipo de trabajo.....	45
6.2.1.	Estructura organizacional.....	45
6.3.	Organigrama empresarial.....	46
Figura 4. Organigrama empresarial de Sea Kids.....		46
6.3.1.	Datos de nomina.....	47
ANÁLISIS DEL MERCADO.....		49
7.	PLAN DE MERCADO.....	51

7.1.	Análisis de mercado	51
7.1.1.	Análisis del sector.....	51
7.1.1.1.	Sector textil en Colombia	51
7.1.2.	Análisis del producto.	52
7.2.	Análisis de la competencia.....	54
7.3.	Consumidor Final.....	57
7.3.1.	Análisis de los resultados.....	57
7.3.1.1.	Tabulación y análisis de datos obtenidos.....	57
DESARROLLO PLAN MARKETING.....		72
8.	DESARROLLO PLAN DE MARKETING	73
8.1.	Sistema de Negocio.....	73
8.1.1.	Análisis DAFO	73
8.1.2.	Estrategias de Marketing	74
8.1.2.1.	Producto	75
8.1.2.2.	Precio	76
8.1.2.3.	Promociones y publicidad.....	77
8.1.2.3.1.	Promoción.....	77
8.1.2.3.2.	Publicidad	80
9.	PLAN FINANCIERO	81
9.1.	Sistema de Financiación.....	81
9.1.1.	Costos de oportunidad del capital de un activo	81
9.1.2.	Financiación de la Deuda.....	83
9.2.	Proyecciones financieras.....	84
9.2.1.	Políticas Financieras	85
9.2.2.	Costos.....	85

9.2.3.	Proyecciones de Ventas	86
9.2.3.1.	Punto de equilibrio.....	87
9.3.	Estados de Resultados.....	89
9.4.	Balance general.....	91
9.5.	Análisis de indicadores financieros.....	91
9.6.	Análisis de rentabilidad.....	92
10.	IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	94
10.1.	Impacto ambiental.....	94
10.2.	Impacto social	95
11.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	96
11.1.	Conclusiones.....	96
11.2.	Recomendaciones.....	97
	REFERENCIAS.....	98

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Antecedentes	25
Tabla 2. Continuación I, Antecedentes	26
Tabla 3. Continuación II, Antecedentes.....	27
Tabla 4. Factores de un buen plan de negocio	29
Tabla 5. Características de un buen plan de negocio	29
Tabla 6. Continuación I, Características de un buen plan de negocio	30
Tabla 7. Pasos para la creación de una empresa	36
Tabla 8. Marco jurídico de la reglamentación de propiedades e intelecto.....	36
Tabla 9. Población total de Cali.....	41
Tabla 10. Datos generales Comuna 19.	41
Tabla 11. Determinación de muestra	41
Tabla 12. Perfiles de cargos de Sea Kids.....	46
Tabla 13. Continuación I. Perfiles de cargos de Sea Kids.....	47
Tabla 14. Liquidación de nómina parte devengado.	48
Tabla 15. Liquidación de nómina parte deducciones.....	48
Tabla 16. Datos salario	48
Tabla 17. Datos aportes de seguridad social.....	48
Tabla 18. Datos aportes parafiscales.....	48
Tabla 19. Datos provisión para prestaciones sociales.....	49
Tabla 20. Formato comprobante de nomina	49
Tabla 21. Cadena productiva del sector textil.....	51
Tabla 22. Análisis de los competidores.	56
Tabla 23. Tiene niños en casa	58
Tabla 24. Número de niños por casa.....	59
Tabla 25. Rango de edades	60
Tabla 26. Rango de ingresos mensuales	61
Tabla 27. Inversión en vestido de baño infantil.....	62

Tabla 28. Tienda de Vestido de Baño infantil en el sector	63
Tabla 29. Métodos de pago	64
Tabla 30. Frecuencia de compra	65
Tabla 31. Época del año compra vestido de baño.....	67
Tabla 32. Filtro UV en vestido de baño infantil	68
Tabla 33. Preferencia de cantidad de prendas.....	69
Tabla 34. Medios para recibir publicidad	70
Tabla 35. Análisis DOFA	73
Tabla 36. Estrategias DOFA Sea Kids.....	74
Tabla 37. Estrategias Marketing mix	74
Tabla 38. Líneas de vestidos de baño de Sea kids	75
Tabla 39. Financiación de Sea Kids.....	81
Tabla 40. Calculo determinación el Beta.....	82
Tabla 41. Costo patrimonial.....	82
Tabla 42. Costo promedio ponderado	83
Tabla 43. TIO	83
Tabla 44. Datos de crédito	83
Tabla 45. Amortización de crédito.....	84
Tabla 46. Parámetros de las proyecciones	85
Tabla 47. Costos unitarios de confección y maquila	86
Tabla 48. Costo de venta.....	86
Tabla 49. Crecimiento en ventas.....	86
Tabla 50. Ventas esperadas por mes	87
Tabla 51. Punto de equilibrio.....	88
Tabla 52. Calculo punto de equilibrio.....	88
Tabla 53. Estado de resultados.....	89
Tabla 54. Flujo de efectivo	89
Tabla 55. Escenarios	90
Tabla 56. TIR, VAN Y KO.....	90
Tabla 57. Balance general.....	91

Tabla 58. Razón de liquidez..... 92
Tabla 59. Razón de liquidez..... 92

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Factores de un plan de negocios.....	28
Figura 2. Cinco fuerzas competitivas	33
Figura 3. Requerimientos para la creación de una S.A.S	35
Figura 4. Organigrama empresarial de Sea Kids	46
Figura 5. Tiene niños en casa	58
Figura 6. Cuantos niños hay en casa.....	59
Figura 7. Rango de edades.....	60
Figura 8. Rango de ingresos mensuales.....	61
Figura 9. Inversión en vestido de baño infantil	62
Figura 10. Tienda de Vestido de Baño infantil en el sector.....	63
Figura 11. Métodos de pago	64
Figura 12. Frecuencia de compra.....	65
Figura 13. Época del año compra vestido de baño	67
Figura 14. Filtro Uv en vestido de baño infantil.....	68
Figura 15. Preferencia de cantidad de prendas	69
Figura 16 Medios para recibir publicidad.....	70
Figura 17. Punto de equilibrio	88

LISTA ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Logo de la empresa Sea Kids	43
Ilustración 2. Vestido de baño para bebe	44
Ilustración 3. Ubicación de Sea Kids	45
Ilustración 4. Vestido de baño entero con gorro de baño	53
Ilustración 5. Modelo de vestido de baño sirenita una pieza	53
Ilustración 6. Vestido de baño bebe dos piezas.....	53
Ilustración 7. Vestido de baño dos piezas para niño	53
Ilustración 8. Vestido de baño dos piezas estilo esqueleto	54
Ilustración 9. Vestido de baño niño dos piezas manga larga y bóxer.	54
Ilustración 10. Vestido de baño Una pieza, Bóxer	54
Ilustración 11. Vestido de baño una pieza, pantaloneta	54
Ilustración 12. Formula de muestreo con población finita.....	57
Ilustración 13. Página Web Sea Kids.....	76
Ilustración 14. Instagram de Sea Kids.....	78
Ilustración 15. Facebook de Sea kids	79
Ilustración 16. Formula Costo oportunidad.....	81
Ilustración 17. Bolsas para empaque de vestidos de baño	94
Ilustración 18. Grupo de maquiladoras	95

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Formato Encuesta.....	101
Anexo 2. Datos de soporte punto de equilibrio	104

RESUMEN

El siguiente proyecto está orientado hacia un plan de negocios de una empresa comercializadora de vestidos de baño para infantiles de 0 meses a 5 años de edad de la ciudad de Cali, partiendo de diseños a la moda, fresco, comodidad y su viabilidad en el mercado.

El plan de negocio surgió con la necesidad de llevar al mercado un producto de calidad con filtro UV, diseños frescos y un precio asequible, y así satisfacer la demanda de los consumidores de la comunidad caleña, y para ello se contará con un local que se acondicionará para brindarle comodidad a los clientes cuando ingresen a realizar sus compras, además que por medio del local se llevará las diferentes líneas de producto específicamente a los consumidores de la comuna 19.

Por otro lado, la metodología se desarrolló partiendo de la formulación del problema, los objetivos que se quieren lograr a través del plan de negocio y la justificación, continuando se realizó una descripción de la idea de negocio - Sea Kids - y seguidamente se efectuó un plan de mercado que tiene como objetivo analizar los factores que influyen y permiten estructurar de manera adecuada la idea de negocio, medir el grado de aceptación que tienen los posibles consumidores y establecer las estrategias de marketing a realizar para la promoción y publicidad del producto.

Por último se efectuó un plan financiero para determinar la viabilidad que tiene el plan de negocio en la ciudad de Cali, en el cual se analizan indicadores como la Relación de inversiones, el capital necesario a invertir, sistema de financiación, punto de equilibrio, la proyección de crecimiento en ventas y el balance general proyectado a cinco años y se finaliza con el estado de resultado proyectado a cinco años, con el cual se determina la TIR, KO y VAN que define la situación financiera y la aceptación del proyecto.

PALABRAS CLAVES: Plan negocio, comercializar, Filtro Uv, mercado, industria textil y Marketing Mix.