



Plan de negocios Dotaciones Aress

Brahian Betancur Galeano

Asesor: Raúl David Ruiz

Faculta de ciencias empresariales
Institución universitaria de envigado
Contaduría publica

Envigado, Colombia
18 de noviembre del 2022



Tabla de contenido

1. Resumen Ejecutivo	4
2. OBJETIVOS	5
2.1 Objetivo general.....	5
2.2 Objetivos específicos.....	5
3. Estudio de Mercado	5
3.1 Análisis macro económico.....	6
3.2 Análisis micro económico.....	7
3.3 Estrategias FODA	12
3.4. Análisis de la demanda.....	19
3.5. Análisis de la oferta	21
3.6. Población objetiva.....	24
3.7 Análisis de la cadena de valor	26
3.8. Proyección en ventas.....	27
4. Estudio técnico	30
4.1. Marco estratégico.....	30
4.1.1. Espina de pescado.....	31
4.2 necesidades y requerimientos.....	39
4.3 Organigrama	41
4.3.1. roles y responsabilidades.....	42
4.3.2. Flujo grama de procesos	43
4.4 organización de nuestra empresa:	44
4.5 NORMATIVA LEGAL	46
4.5.1. Tributaria	46
4.5.2. Laboral	46
4.5.3. Sistema de seguridad y salud en el trabajo	47



4.4. Punto de equilibrio	47
4.5 Estado de resultado a 2023.....	48
4.6. Balance general	50
4.7. Flujo de efectivo	52
Conclusiones.....	55
Anexos	56
A.1. Logotipos	56
A.2. Catálogo de productos	57
A.4. Cámara de comercio	66
A.5. Rut.....	69
A.6. Perfil del plan de negocio	70



1. Resumen Ejecutivo

Nuestro negocio consiste en vender a las empresas sus uniformes empresariales personalizados, ofreciendo un catálogo de productos que se adapte a diversas entidades que operen en distintos sectores económicos, con el fin de abarcar un amplio nicho de operación.

Nuestra empresa en el momento posee dos máquinas bordadoras, la primera es una maquina bordadora tubular de dos cabezas y la segunda es una maquina bordadora plana de 8 cabezas y con funcionalidad de piedras y chenil, las dos de origen chino, también se cuenta con dos máquinas cortadoras de tela, una industrial y otra circular, mesa de corte; esta maquinaria es fundamental ya que es nuestra fuente de ingreso y sostenimiento.

Nuestra empresa cuenta con un personal fijo 4 personas, que consiste en un bordador y su auxiliar, una vendedora y quien les habla en este momento quien cumple el rol administrativo y financiero. Contamos con un mensajero que se le paga por las diligencias realizadas, y con un cortador que se le paga por prendas cortadas y solo trabaja 2 veces al mes, el valor que se le paga va directamente al costo de las prendas. Al ser una pequeña empresa no contamos con certificados ni acreditaciones, el personal que trabaja no cuenta con ningún tipo de prestaciones, es decir, que están bajo la modalidad de prestaciones de servicios. Nuestra empresa se llama dotaciones Aress, somos régimen simplificado, contamos con cámara de comercio, y rut. Contamos con sede física en la cual se paga arriendo, el 36,62% del valor de nuestro negocio es financiado y otro 63,38% ya es propio. El 90% de



nuestras ventas se realizan por medio del marketing por redes sociales y el otro 10% desde nuestro punto físico. Se realizó la proyección del 2023 con incremento de ventas del 30% respecto al 2022, donde para hallar el punto de equilibrio de nuestra compañía se debe vender 33.750.000 para poder asumir el 68% correspondiente al costo de la mercancía vendida y cubrir los gastos fijos correspondientes a 10.800.000 y con esto no generar pérdidas. También se realizará una estrategia de marketing que nos permita alcanzar nuestra proyección en ventas. Mi nombre es Brahian Alejandro Betancur Galeano y soy el dueño de la empresa dotaciones Aress y mediante este trabajo busco realizar un plan de mejora para mi empresa.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Elaborar una propuesta de mejora para la empresa Aress dotaciones que permita que sea eficiente y sostenible

2.2 Objetivos específicos

- i. Formular estrategias que permitan optimizar el modelo de negocio
- ii. Diagnosticar los procesos actuales a través de herramientas administrativas de gestión
- iii. Construir un modelo de negocio sostenible en el tiempo

3. Estudio de Mercado



3.1 Análisis macro económico

Demografía: en las principales ciudades de Colombia, como lo es Medellín, Bogotá, Cali, Cartagena, y Barranquilla existen más de 469.000 empresas y comerciantes, y a nivel nacional sobrepasan los 2 millones, las cuales buscan proveedores que les suministre sus dotaciones empresariales 3 veces por año. Se puede decir que el campo de acción es bastante amplio tanto en territorio como en número de posibles clientes. Nuestro campo de acción está delimitado en Antioquia, pero se va a expandir en muchas ciudades y territorios donde exista gran número de empresas.

Economía: los factores económicos que afectan nuestra empresa es el aumento del dólar, ya que de China se importan los insumos para la fabricación de telas, lo cual hace que se tengan que aumentar los precios, y se presente la escasez de tela por el costo de los fletes marítimos y de los mismos insumos al momento de hacer la conversión de las monedas peso – dólar.

Cultura : los aspectos culturales en las principales ciudades del país son bastante aceptables y beneficiosos para nuestra empresa, ya que la gran mayoría de empresas se quieren ver organizadas con el fin de proteger sus empleados y dar una buena imagen estética, que al final se convierte en una imagen de confianza y responsabilidad para los clientes y a su vez les da un valor agregado.

Entorno político y legal: los factores legales benefician a nuestra empresa, ya que por ley las empresas de todo el territorio colombiano deben dar la dotación de trabajo a sus empleados 3 veces por año, es decir cada 4 meses.

Código sustantivo de trabajo, Artículo 230: suministro de calzado y vestido de labor



“Todo empleador que habitualmente ocupe uno (1) o más trabajadores permanentes, deberá suministrar cada cuatro (4) meses, en forma gratuita, un (1) par de zapatos y un (1) vestido de labor al trabajador, cuya remuneración mensual sea hasta dos (2) meses el salario mínimo más alto vigente. Tiene derecho a esta prestación el trabajador que en las fechas de entrega de calzado y vestido haya cumplido más de tres (3) meses al servicio del empleador”.

Medios tecnológicos: La tecnología también nos ha beneficiado de manera significativa, ya que por medio de las redes sociales podemos llegar a muchos más lugares y clientes, además de esto podemos automatizar nuestros procesos.

3.2 Análisis micro económico

Proveedores: Se cuenta con gran número de proveedores en la ciudad de Medellín, los cuales mantienen mercancía e insumos en existencia:

- 1- Gorras curazao
- 2- Feroz jeans
- 3- El tigre el machete
- 4- Machiner
- 5- Textilería Texos s.a.s
- 6- La Bombay
- 7- El chamo
- 8- Dotaciones RYC



Y otros que no están constituidos como empresa, es decir, trabajan en la informalidad. A continuación, en la tabla # 1 clasificaremos los proveedores de la siguiente manera:

Tabla #1

PRECIO	
Igual al promedio del mercado	60
Mayor que el promedio del mercado	30
Menor que el promedio del mercado	100
TIEMPO DE RETRASO EN LA ENTREGA	
0 Días	125
1-2 Días	100
3-10 Días	75
Mayor a 10 Días	50
FORMA DE PAGO	
Crédito 30 Días	6
Crédito 45 Días	9
Crédito 60 Días	12
Crédito 90 Días	15
Pago de contado	3
TRAYECTORIA (EXPERIENCIA)	
De 2 a 5 años	5
De 6 a 8 años	8
Más de 8 años	10
Menos de 2 años	3
ASPECTO LEGAL	

Cumple con requisitos legales	25
no cumple requisitos	0
ATENCIÓN DEL PROVEEDOR	
Excelente	50
Mala	0
regular	25
TIEMPO DE RESPUESTA DE COTIZACIÓN	
De 4 horas a 1 día	18
entre 0 y 4 horas	25
Más de un día	10
ENTREGA	
Entrega en nuestras instalaciones (con recargo)	30
Entrega en nuestras instalaciones (sin recargo)	50
Se debe recoger el producto	15
GARANTÍA	
No otorga garantía	0
Otorga garantía parcial	20
Otorga garantía total	50
SISTEMA DE GESTIÓN	
Cumple con requisitos en SST	18
No cumple con requisitos en SST	0
Tiene SG-SST certificado	25
ASPECTO AMBIENTAL	
Cuenta con licencia ambiental	25
Cuenta con plan de gestión de residuos	25



Cuenta con un programa de gestión ambiental	25
No cumple requisitos ambientales	0

A continuación, evaluaremos nuestros proveedores con respecto a los valores de clasificación dados en la tabla #1

Tabla #2

Proveedores	Producto	precio	T.R. E	F. P	EX P	AT. P	T.R. C	E T	G M	S. G	A. A	S. L	T. N
Textilería Texas	Cuellos Puños tela	60	50	9	10	50	18	30	20	18	25	25	315
Feroz jeans	Jeans Overol es Camisa s drill	30	100	3	10	25	18	15	20	18	0	25	264
Tigre del machete	Jeans	60	125	3	8	50	18	15	20	18	0	25	342
machiner	Hilos interlon	60	100	3	10	50	18	15	20	18	0	25	319
Dotaciones RYC	Jeans Chaqueta soldador	30	100	3	8	50	18	50	20	18	0	25	322
El chamo	Overol es botas	60	100	3	5	25	18	15	20	0	0	0	246
duver	Botas	30	125	3	5	50	18	15	20	0	0	0	266



bombay	Insumos	30	125	3	10	50	18	15	20	18	0	25	314
--------	---------	----	-----	---	----	----	----	----	----	----	---	----	-----

Con los resultados obtenidos en la tabla #2 se obtiene un rango o promedio de calificación del proveedor como se muestra en la Tabla #3.

Tabla #3

CLASIFICACIÓN	RANGO DE PUNTOS
Compañías idóneas	> 425
Compañías aceptables	Entre 310 y 424
Compañías para trabajar con supervisión continua.	Entre 250 y 309
Compañías no aptas	< 150

A continuación, en la tabla # 4 obtuvimos el resultado de calificación final de nuestros proveedores con la información brindada en la tabla #3

Tabla #4

Proveedores	Total de puntos	Clasificación
Textilería Texas	315	Compañías aceptables
Feroz jeans	264	Compañías para trabajar con supervisión continua
Tigre del machete	342	Compañías aceptables
machiner	319	Compañías aceptables
Dotaciones RYC	322	Compañías aceptables



El chamo	246	Compañías para trabajar con supervisión continua
duver	266	Compañías para trabajar con supervisión continua
bombay	314	Compañías aceptables

el 62,5% de los proveedores son aceptables, y el 37,5% de los proveedores se puede trabajar pero con supervisión, por tanto, se debe buscar proveedores que por lo menos sean compañías aceptables y buscar fuertemente compañías idóneas para mejorar la calidad de nuestros productos y ofrecer lo mejor a los clientes.

A continuación, en la tabla #5 analizaremos las estrategias para implementar a corto plazo en nuestra empresa dotaciones Aress

3.3 Estrategias FODA

Tabla #5

FO	Expandirnos a más ciudades del país por medio de las redes sociales y con el respaldo de nuestros proveedores para satisfacer la demanda
FA	Ofrecer mejores tiempos de entrega a los clientes por medio de la oportuna entrega de la gran mayoría de proveedores
DO	Mejorar la calidad y el tiempo de entrega con la automatización de procesos, y la implementación de herramientas tecnológicas
DA	Realizar campañas de reconocimiento de nombre por medio de las redes sociales y del voz a voz de clientes satisfechos donde se evidencie que somos una empresa confiable



Competidores: Se cuenta con una amplia competencia en la ciudad de Medellín y Bogotá, que sobrepasan las 80 empresas que ofrecen una gran variedad de productos que se puedan adaptar a un sin número de empresas, pero la demanda es tan amplia que la competencia parece ser pequeña.

- 1- Dotaciones maos
- 2- Dotaciones uniroca
- 3- Dotaciones medellin
- 4- Dotaciones inspiratex
- 5- Dotaciones RYC
- 6- Dotaciones SOS
- 7- Dotamos
- 8- Personas naturales que no tienen maquinaria y tercerizan todos los procesos

A continuación, analizaremos las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, por medio de la matriz DOFA, de nuestra competencia.

tabla #6

DOFA competidores	
debilidades	oportunidades
-falta de personal	-variedad de productos
-alto costo de insumos	-reconocimiento de nombre
-mucha competencia	-amplio campo de acción



-tiempos de entrega	
fortaleza	amenazas
-productos personalizados	-competencia agresiva
-reconocimiento	-maquinaria moderna
-buena atención	-incumplimiento y mala calidad

Clientes: En nuestra empresa contamos con gran diversidad de productos que se adaptan para:

- 1- Supermercados: Establecimiento donde se venden alimentos y otros productos que se sirve el mismo cliente abonando el importe a la salida.
- 2- Fruver: supermercados especializados en entregar a los consumidores alimentos frescos.
- 3- Todo tipo de tienda de centros comerciales
- 4- Constructoras: se dedica a la construcción de obras de arquitectura o ingeniería.
- 5- Ebanisterías: Técnica de trabajar las maderas finas y de construir muebles de calidad con ellas.
- 6- Eventos: acto donde están reunidos un cierto número de asistentes relacionados con la empresa o afines
- 7- Grupos: Conjunto de personas, que están juntos o reunidos o que tienen alguna característica común.



- 8- Ferreterías y Depósitos: Establecimiento en el que se venden herramientas y objetos de carpintería, bricolaje y herrería, como clavos, tornillos, alambre, cerraduras, etc., y vasijas y recipientes de metal u otro material
- 9- Cafeterías: Establecimiento con una barra de bar y mesas en el que se sirven café, bebidas y ciertos alimentos.
- 10-Restaurantes: Establecimiento en el que se preparan y sirven comidas.
- 11-Talleres industriales y e mecánica: Establecimiento en el que se realizan trabajos artesanos o manuales.
- 12-Soldadura: Lugar de unión de dos cosas soldadas o unidas.
- 13-discotecas : Establecimiento en el que se escucha y se baila música grabada, y se pueden consumir bebidas.
- 14-Farmacias: Establecimiento en el que se preparan y venden medicamentos.
- 15-empresas De seguridad: que presta un servicio a la sociedad en donde su objetivo es prevenir o detener las perturbaciones a la seguridad y a la tranquilidad de los individuos que la conforman.
- 16-empresas financieras: entidades que, sin ser instituciones de intermediación financiera, prestan en forma habitual y profesional servicios de cambio, transferencias de fondos, pagos y cobranzas, alquiler de cofres de seguridad, créditos y otros de similar naturaleza.

A continuación, en la tabla # 7 se observará que productos aplican o se adaptan a cada tipo de negocio, con el fin de determinar que productos pueden consumir cada uno de nuestros clientes dependiendo del sector de su actividad económica, donde



encontraran uniformes que se adatan para las áreas operativa, financiera, administrativa, servicios varios, ventas, entre otras más.

Tabla # 7

PRODUCTOS	EMPRESAS Y NEGOCIOS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
A CAMISETA TIPO POLO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
B JEANS EN INDIGO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
C GORRAS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
D CAMISETA CUELLO REDONDO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
E CHAQUETA SOLDADOR				X	X						X	X				
F BOTAS DIELECTRICAS	X	X		X	X			X			X	X				
G CAMISA EN DRILL				X	X			X			X	X				
H CHALECOS	X	X		X	X	X	X		X		X	X	x			x
I TRAJES ANTIFLUIDO									x	x					x	
J DELANTALES									x	x						

A continuación, se observarán 4 de nuestros clientes importantes, con el fin de analizar características importantes como la cantidad que demandan, constancia de pedidos, logística de entrega y forma de pago; información que nos ayudara a entender un poco la manera de operar de nuestra empresa.

Cientes importantes



Tabla #8

CLIENTE: EXCAVACIONES			
ubicación: Copacabana		entrega: recogen en nuestra sede	
forma de pago : contado		frecuencia : cada 4 meses	
producto	cantidad	calidad	característica
cuello redondo	50	algodón licrado	estampado en frente y espalda
pantalones	50	índigo	estampado en la pierna
chaqueta soldador	40	índigo	estampado en frente y espalda
botas	20	platina dieléctrica	marca indiana

Tabla # 9

CLIENTE: la salvajada			
ubicación: Montería		entrega: enviamos	
forma de pago : contado		frecuencia : cada 6 meses	
producto	cantidad	calidad	característica
tipo polo	120	Lacoste pique	bordado en punto corazón
pantalones	60	índigo licrado	bordado en la pierna



delantales	60	antifluído	bordado
gorras	100	malla	bordado

Tabla #10

CLIENTE: vital plus			
ubicación: medellin		entrega: enviamos	
forma de pago : contado		frecuencia : cada 4 meses	
producto	cantidad	calidad	característica
tipo polo	260	Lacoste pique	bordado en punto corazón
pantalones	156	índigo licrado	bordado en la pierna

Tabla #11

CLIENTE: gloria Velez			
ubicación: medellin		entrega: enviamos	
forma de pago : contado		frecuencia : cada 3 meses	
producto	cantidad	calidad	característica
tipo polo	70	Lacoste pique	bordado en punto corazón y espalda



gorras	70	acrílicas	bordado
cuello redondo	70	algodón licrado	bordado en punto corazón y espalda

3.4. Análisis de la demanda

Se cuenta con una amplia demanda en la ciudad de Medellín y en la gran mayoría del territorio colombiano, existe un sin número de empresas pero solo nos enfocaremos en llegar a 50.000 empresas mensuales, negocios o comerciantes a los que nuestros productos se les pueda adaptar, de las cuales solo el 0,5% nos compra y el 3% quedara interesados y a la espera de consumir nuestros productos hasta que sea el momento de renovar sus dotaciones. Nuestros clientes están enfocados en micro empresas y pequeñas empresas, que tengan la capacidad de consumir 6 unidades en adelante. La demanda durante todo el año es constante, ya que por ley se les exige a las empresas dar uniforme de dotación a los empleados, lo que provoca variaciones en la demanda donde aumenta y disminuye en algunos meses, pero esta variación es muy poca, lo cual no afecta la economía de nuestra empresa. La anterior demanda se dará por medio del impacto en las redes sociales, con un público acertado que va determinado de la siguiente manera.

Publico Colombia

Tabla #12

Edad	18-60
genero	Hombre y mujeres



Ubicación	Bogotá, Cali , Cartagena , Santander, santa marta, Yopal, Acandí, pasto , buenaventura, san Andrés, barranquilla, Nariño
Intereses	Comerciante, empresarios, micro empresarios, empresas, personas que han interactuado, ventas al por mayor, entre otros.

Publico Antioquia

Tabla #13

Edad	18-60
genero	Hombre y mujeres
Ubicación	Medellín, Itagüí, estrella, sabaneta, envigado, Girardota, Barbosa, Segovia, Mutatá, Urabá, andes, ciudad Bolívar, Fredonia, jardín, Cauca.
Intereses	Comerciante, empresarios, micro empresarios, empresas, personas que han interactuado, ventas al por mayor, uniformes, industria, equipos, grupos, negocios.

Características de públicos

Tabla # 14

Objetivo de los públicos	Tener más tráfico de mensajes. -WhatsApp -Facebook -Instagram -Messeguer
Material audio visual	Fotos Videos



Se pagará publicidad para poder llegar a las personas indicadas, donde mostraremos a nuestros posibles clientes los productos que manejamos; inmediatamente llegue a las personas indicadas ellas empezaran a pedir información y hacer sus pedidos.

La demanda se segmentará y se enfocara en los clientes antes analizados con los productos que más se fabrican como estrategia de expansión.

3.5. Análisis de la oferta

Dotaciones Aress es una empresa que ofrece al mercado precios bajos, alta calidad y tiempos de entrega de 3 a 8 días hábiles, convirtiéndonos en una de las empresas más efectivas. Fuera de esto ofreceremos un amplio catálogo para que las empresas encuentren todo lo necesario para sus empresas y no tengan que comprar cada producto en partes diferentes. También ofreceremos un gran respaldo a nuestros clientes donde se garantizará la tela, la confección y el bordado. El producto principal es las tipo polo bordadas, de las cuales manejaremos un stop y en caso de que se agote algún color la empresa generación 21 nos va a abastecer para siempre tener disponibilidad. todos los productos cuentan con proveedores que nos abastecerán con cualquiera de los productos que manejamos. En caso que la cantidad pedida sea muy alta y no tengamos disponibilidad se pedirá 10 días más de plazo.

A continuación, en la tabla #15 observaremos las cantidades que nuestra empresa dotaciones Aress está dispuesta a ofertar mensualmente

Tabla #15

CAMISETA TIPO POLO	DE 2000 A 3000 UNIDADES MENSUALES
---------------------------	--



JEANS EN INDIGO	DE 600 A 1000 UNIDADES MENSUALES
GORRAS	600 UNIDADES MENSUALES
CAMISETA CUELLO REDONDO	500 UNIDADES MENSUALES
CHAQUETA SOLDADOR	100 unidades mensuales
Delantales	300 unidades mensuales

Estos productos son los principales de nuestra empresa, cada uno de ellos se vende con un bordado o estampado incluido, lo cual es lo que nos da un valor agregado como empresa.

Manejamos otros productos que son secundarios, es decir, son productos que no tienen mucha circulación y solo se manejan bajo pedido para brindarle a los clientes un catálogo completo, y con esto ofrecerles un mejor servicio, pero sin embargo al momento que nos hagan un pedido grande de estos elementos nuestros proveedores tienen una capacidad superior 100 unidades y menor a 500 unidades.

De la competencia

A continuación, por medio de la tabla #16 analizaremos la demanda de la competencia con los pocos vatos que se tienen.

Tabla #16

Oferta de la competencia



DESCRIPCION		1- MAO S	2- UNIROC A	3- MEDELLI N	4- INSPIRAT EX	5-RYC	6- SOS	7- DOTAM OS
ubicación		Itagüí	Medellín	Medellín	Medellín	Medellín	Itagüí	Itagüí
product os	CAMISETA TIPO POLO	si	si	si	si	no	si	si
	JEANS EN INDIGO	si	si	si	no	si	si	si
	GORRAS	si	si	no	no	no	si	si
	CAMISETA CUELLO REDONDO	si	si	no	no	no	si	si
	CHAQUETA SOLDADOR	si	no	no	no	si	si	si
	BOTAS DIELECTRICA S	no	si	si	no	si	si	no
	CAMISA EN DRILL	si	si	si	no	si	si	si
	CHALECOS	no	si	no	no	si	si	no
	TRAJES ANTIFLUIDO	si	si	no	no	si	si	si
	DELANTALES	si	si	si	no	no	si	si
cantidad	no se tiene conocimiento ya que muchos de estos competidores fabrican algunos productos y para otros productos interactúan solo como distribuidores. Además de esto al no tener mucha cantidad al momento que la demanda sobre la							
precio	los precios de cada una de estas empresas varia dependido de la cantidad y de las personalizaciones que le hagan a cada prenda, es decir, si van estampados o bordados y si llevan algún refuerzo o cinta reflectiva							
Distribución	mensajería en Medellín y empresas transportadoras para otras ciudades.							

En el gremio de las dotaciones hay una alta competencia ofertando muchas unidades que son incalculables, ya que muchas veces los productores más grandes se vuelven proveedores de empresas mucho más pequeñas, pero cada una de las empresas tiene su campo de operación y su toque diferente, lo cual hace que cada



una de las empresas tengan su nicho de aceptación, la anterior tabla de oferta de la demanda se realizó con las empresas que más se asemejan al modelo que manejamos, con los datos que se pudieron recopilar.

3.6. Población objetiva

Tabla # 17

producto	característica	Entorno de demanda	Cadena de valor
1- CAMISETA TIPO POLO 2- JEANS EN INDIGO 3- GORRAS 4. CAMISETA CUELLO REDONDO 5. CHAQUETA SOLDADOR 6. BOTAS DIELECTRICAS 7. CAMISA EN DRILL 8. CHALECOS 9. TRAJES ANTIFLUIDO 10. DELANTALES	1- Lacoste pique 2- Inigo calibre 12 3- Drill importado 4- Algodón licrado 5- Inigo calibre 14 6- Kondor indiana 7- Drill nacional 8- Drill brasileño 9- Antifluido	Nuestros productos se adaptarán para empresas como supermercados, Fruver, empresas trasportadoras, peluquerías, farmacias, empresas de madera, empresas de vidrios, minas constructoras, oficinas, depósitos,	Nos enfocamos en vender cada uno de nuestros productos marcados con el nombre de las empresas y con información publicitaria como números, logos, lemas, entre otros. Las técnicas



	nacional 10-Antifluído nacional	negocios de atención al cliente, talleres de mecánica, distribuidoras, fincas productoras, instituciones deportivas y académicas, entre muchos más.	que ofrecemos son bordados y estampados, fuera de esto ofrecemos una atención personalizada con los clientes para poder fidelizarlos
--	---------------------------------------	---	--

DOFA Aress

A continuación, por medio de la tabla # 18 analizaremos las ventajas y desventajas tanto internas como externas que posee nuestra empresa, lo cual nos ayudara a determinar en qué procesos debemos trabajar más y cuales debemos mantener y tratar de fortalecer, con el fin de ser altamente competitivos.

Tabla #18

<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -poco capital de inversión - errores repetitivos en el área productiva - falta de automatización de procesos. 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -activos en óptimas condiciones -reconocimiento en el mercado -contamos con ventas virtuales y ventas físicas.
<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> -personal altamente capacitado - atención personalizada 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alta competencia en la ciudad de Medellín - Mala reputación del gremio



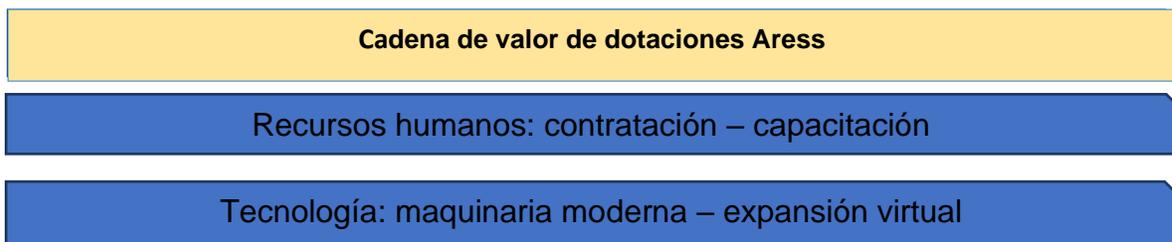
-impactamos por redes sociales	- Competencia de precio-calidad
--------------------------------	---------------------------------

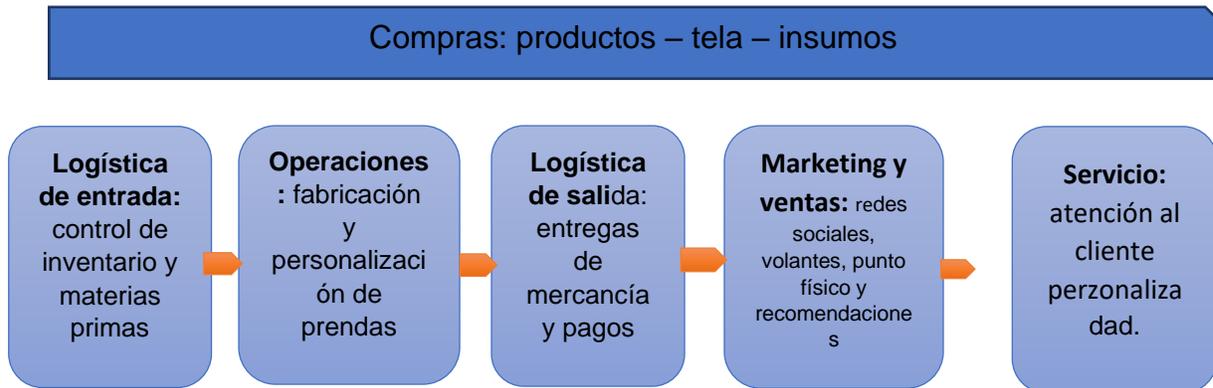
3.7 Análisis de la cadena de valor

Podemos analizar que nuestros clientes son pequeñas y medianas empresas, a las cuales se les ofrecerá tres opciones para trabajar con nosotros, que son la calidad, precios bajos y tiempos de entrega muy cortos a diferencia de la competencia que maneja precios elevados y tiempos de entrega muy largos. Podemos ofrecer tiempo de entrega rápidos gracias a la capacidad de nuestros proveedores de mantener un amplio inventario, y a que contamos con maquinaria propia y moderna que nos ayudara a que todo se realice de manera muy ágil. Por tanto, podemos decir que nuestra cadena de valor para que los clientes nos elijan son los precios bajos y entrega rápidas, lo cual nos hace superiores y mejores a la competencia. También contamos con el impacto por redes sociales, lo cual nos hace mucho más visibles al público y podemos llegar a cualquier lugar del territorio colombiano, y también contamos con una buena maquinaria que nos ayuda a reducir costos y a ofrecer productos de buena calidad.

A continuación por medio del grafico #1 analizaremos nuestra cadena de valor

gráfico #1





Tabla# 19

conclusión de nuestra cadena de valor	
1	proveedores con inventario en existencia
2	impacto por medio de las redes sociales
3	calidad
4	Maquinaria moderna
5	tiempos de entrega eficaces

3.8. Proyección en ventas

Las ventas proyectadas se componen en 12 periodos, que son los doce meses del año, a partir del año 2023, esta proyección de ventas se realizó con un incremento de ventas del 22% respecto al año 2022. Realizamos una proyección de ventas por unidades y con precios bases pero no es muy acertada, ya que los precios varían dependiendo de las características con las que se personalizan las prendas, como lo es el tamaño, posición y cantidad. Algunos de los meses contarán con variaciones, donde incrementa y disminuye las ventas de acuerdo con el comportamiento del



mercado, estas variaciones se dan con la experiencia tomada de años anteriores 2020-2021-2022.

Tabla #20

productos	base unidad	precio promedio	total
tipo polo	1600	28000	44.800.000
jeans índigo	500	31000	15.500.000
gorras	400	12000	4.800.000
camiseta cuello R	300	18000	5.400.000
chaqueta soldador	90	42000	3.780.000
delantales	150	15000	2.250.000
total			76.530.000

Tabla # 21

proyección ventas 2023				
meses	ventas base	variación	valor variación	total
enero	76.530.000	5%	3.826.500	80.356.500
febrero	76.530.000	11%	8.418.300	84.948.300
marzo	76.530.000	0	-	76.530.000
abril	76.530.000	-8%	- 6.122.400	70.407.600
mayo	76.530.000	0	-	76.530.000
junio	76.530.000	0	-	76.530.000

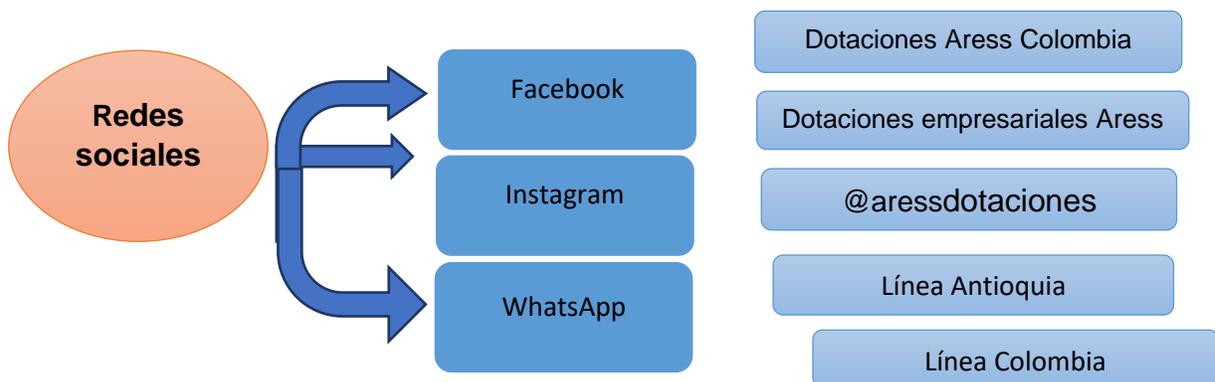


julio	76.530.000	0	-	76.530.000
agosto	76.530.000	2%	1.530.600	78.060.600
septiembre	76.530.000	5%	3.826.500	80.356.500
octubre	76.530.000	0	-	76.530.000
noviembre	76.530.000	0	-	76.530.000
diciembre	76.530.000	-10%	- 7.653.000	68.877.000

Estrategias de la proyección de ventas :

Para incrementar las ventas en un 22% para el año 2023 y poder cumplir con lo proyectado es necesario expandirnos para que más clientes nos puedan conocer, es decir, tocar públicos nuevos donde no hay mucha competencia. A continuación vamos a exponer el plan de marketing a seguir.

Gráfico # 2



Contaremos con dos páginas de Facebook, la primera será para clientes en el departamento de Antioquia y la segunda para hacer publicidad en otros lugares de Colombia diferentes a Antioquia, cada una de estas páginas con su respectiva línea de WhatsApp y se contará con un solo Instagram. Cada una de estas páginas ya



están creadas, solo falta poner a funcionar las del público de Colombia que se empezara a promocionar en enero de 2023. se pagará publicidad a Facebook, 1 veces al mes, invirtiendo 900.000 al mes por cada página , lo cual nos ayudará a llegar a miles de personas que nos conozcan y quieran comprar nuestro producto, esta publicidad estará acompañada de material audiovisual y fotografías de buena calidad para ser más llamativos e interesantes.

revendedores: se necesitarán 10 personas que quieran vender nuestros productos, es decir, se creara un programa donde las personas que quieran emprender lo puedan hacer con nuestros productos, se les dará un precio mucho más económico, se les dará capacitación en ventas por redes sociales y se les brindara material audiovisual. Actual mente contamos con 3 revendedores, es decir, que necesitamos conseguir 7 más que se encuentren ubicados en cualquier departamento de Colombia.

Publicidad física: se repartirán volantes por la ciudad de Medellín y pueblos aledaños, al igual que se pondrán pancartas en varias zonas estratégicas del valle del aburra con la intención de hacernos ver y podernos expandir cada vez más.

4. Estudio técnico

4.1. Marco estratégico

Misión



brindar productos de buena calidad, con tiempos de entrega eficaces, ofreciendo a una atención excelente, personalizada, y un amplio catálogo que se adapten a diversas necesidades, para brindar confianza y comodidad a nuestros clientes.

Visión

Para el año 2026 ser una de las empresas de dotaciones empresariales más reconocidas en Medellín y parte de Antioquia, reconocida por sus productos de alta calidad a precios muy asequibles y reconocida por su cumplimiento y rapidez en cada uno de sus procesos.

Valores

Honestidad: productos de calidad a precios justos

Puntualidad: entregas en tiempos acordados

Respeto: excelente ambiente laboral

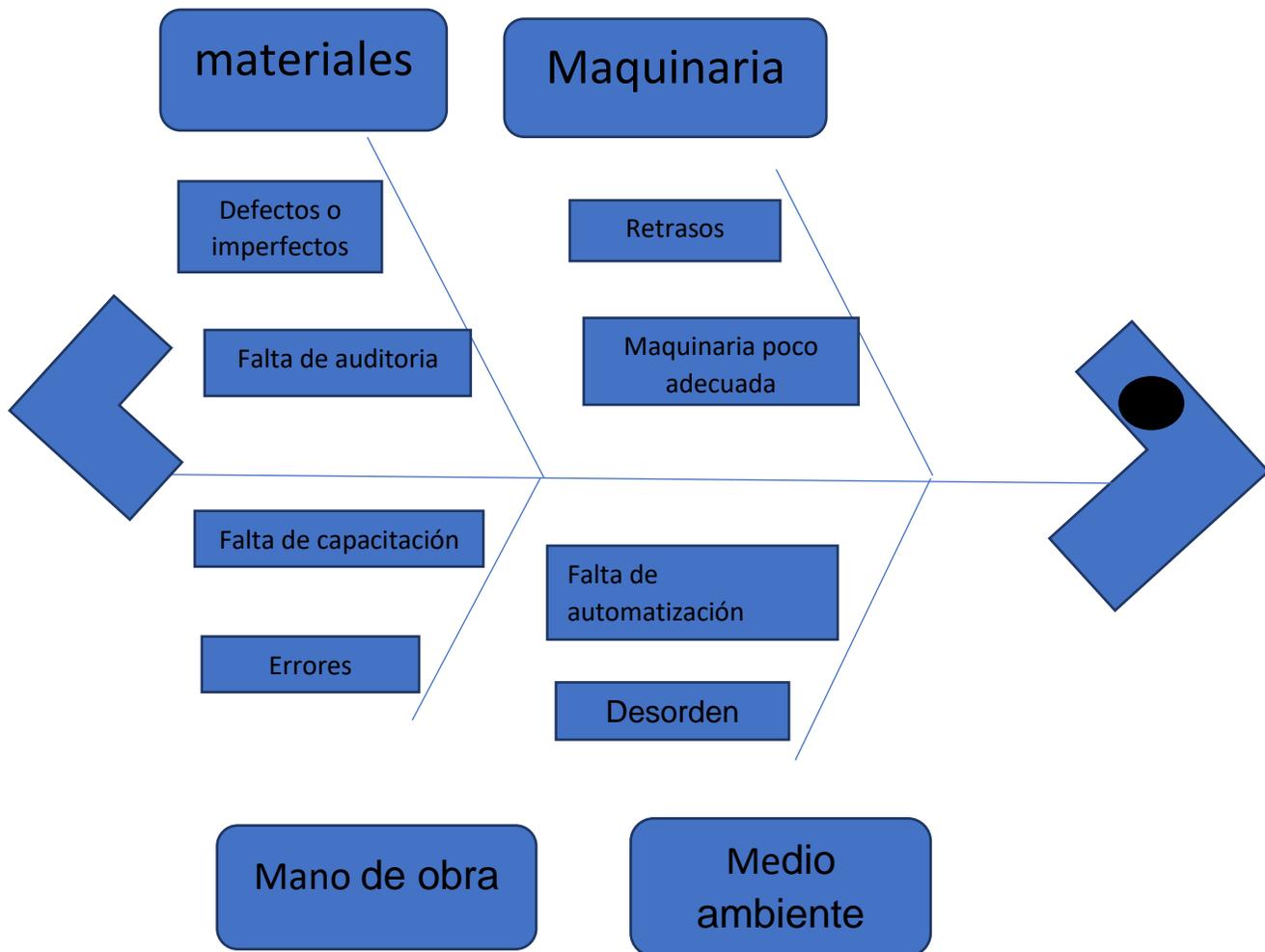
Sentido de pertenencia: trabajar con amor y dedicación

4.1 Evaluación de los procesos.

En cada uno de nuestros procesos contamos con falencias que nos han hecho perder dinero, a causa de errores y retrasos en la producción; realizaremos de un análisis por medio de la espina de pescado con el fin de mirar que es lo que se debe mejorar en cada uno de los procesos y con esto formular una solución para que el sistema operativo funcione adecuadamente.

4.1.1. Espina de pescado

Gráfico #3



A continuación podemos analizar que debemos crear un plan de mitigación que nos ayude a mejorar cada uno de estos aspectos para que la empresa Aress dotaciones pueda operar con total solvencia y sin contratiempos, ya que en este momento cada uno de sus procesos cuenta con cuellos de botellas que se deben solucionar para que la empresa pueda marchar adecuadamente

Estrategias:

Maquinaria: se sabe que la maquinaria con la que contamos no es la adecuada, ya que contamos con una maquina bordadora de 8 cabezotes plana, en la cual es muy difícil bordar prendas armadas y por esta razón hay mucho tiempo muerto y errores que pueden dañar prendas. Pero también se cuenta con 1 máquina de dos cabezotes tubular que es la adecuada pero no es suficiente para responder a la demanda.

Imagen # 1



Maquina tubular 2 cabezas

adecuada

Imagen #2



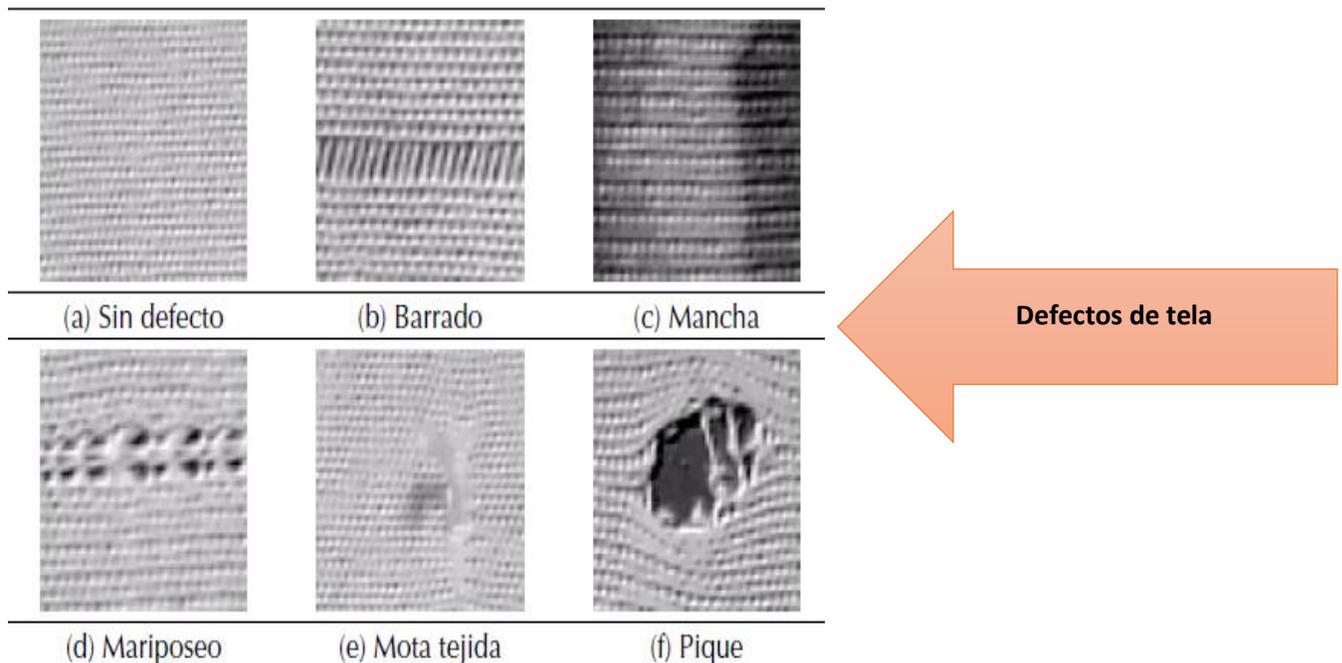
Maquina plana 8 cabezas

No adecuada

Para solucionar este problema se ha analizado la posibilidad de cambiar la maquina no adecuada por una máquina de 2 cabezas tubular que tiene un precio en el mercado de 43 millones nueva y la de 8 cabezas esta evaluada en 45 millones siendo una maquina modelo 2011. Respecto a la capacidad de producción se ha tomado la decisión de aumentar el horario laboral de 9 horas a 13 horas, es decir, 4 horas laborales más.

Materiales: muchas de las materias primas vienen con defectos de fábrica y por falta de auditoria no los detectamos y se despacha mercancía defectuosa, por lo cual no toca asumir garantías y se pierde tiempo y dinero.

Imagen #3



Para solucionar esto vamos a empezar a realizar auditoria de cada una de las materias primas y productos que nos lleguen, respecto a la tela lo harán el personal



de corte cuando estén desarrollando la tela para ponerla a reposar, y respecto a los productos lo hará el encargado de recibir la mercancía. También se harán recomendaciones a los proveedores para que mejoren su calidad, en caso de que no sea posible mejorar estos defectos se buscaran nuevos proveedores

Mano de obra : nuestra mano de obra está compuesta por un bordador con más de 15 años de experiencia, por un auxiliar con 2 años de experiencia, por una vendedora con menos de un año de experiencia, con un vendedor y administrativo que conoce cada una de las funciones y tareas y posee más de dos años de experiencia en cada una, y también contamos con un mensajero que realiza las diligencia y entrega los pedidos, pero solo trabaja medio tiempo. somos conscientes que se cometen muchos errores por falta de comunicación y también por falta de una auditoria y acompañamiento, por esto se ha tomado la decisión que las dos personas más preparadas empiecen a brindar un mayor acompañamiento y capacitación a las personas menos preparadas.

Medio ambiente: en este momento se necesita más automatización que ayude a mitigar los errores y que ayude a que la empresa opere de manera continua sin interrupciones, por esto hemos decidido referenciar cada uno de nuestros productos, se creó una orden de producción y una orden de bordado que van acompañadas de la respectiva factura para mitigar errores y falta de comunicación ,además de esto se crearon otras cosas secundarias como grupos en WhatsApp y macros que ayuden a realizar tareas mucho más rápidas.

recortes y fecha. Con este documento trabajara el bordador y el auxiliar, y es suministrado por el diseñador, en nuestro caso el mismo bordador.

Imagen # 5

Hoja de trabajo de la producción		Puntadas: 4778																						
Wilcom EmbroiderStudio – Level 3 Advanced  Diseño: papotas Combinaciones de colores: Colorway 1		Colores: 3 Alto: 95.3 mm Ancho: 82.1 mm Zoom: 1:1																						
		Máquina: Talma Cambios de color: 2 Paradas: 3 Recortes: 11 Izquierda: 41.4 mm Derecha: 40.7 mm Arriba: 47.6 mm Abajo: 47.7 mm FiloX: 0.0 mm FiloY: 0.0 mm Puntada Máx.: 7.0 mm Puntada Mín.: 0.3 mm Salto Máx.: 7.1 mm Total de Bobina: 13.05m																						
		Definir Sectores: <table border="1"> <thead> <tr> <th>#</th> <th>Nº</th> <th>St.</th> <th>Descripción</th> <th>Código</th> <th>Marca</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td>2</td> <td>■</td> <td>165 Cyan</td> <td>2</td> <td>Wilcom</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>3</td> <td>■</td> <td>450 Green</td> <td>3</td> <td>Wilcom</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>7</td> <td>■</td> <td>4171 Magenta</td> <td>7</td> <td>Wilcom</td> </tr> </tbody> </table>	#	Nº	St.	Descripción	Código	Marca	1.	2	■	165 Cyan	2	Wilcom	2.	3	■	450 Green	3	Wilcom	3.	7	■	4171 Magenta
#	Nº	St.	Descripción	Código	Marca																			
1.	2	■	165 Cyan	2	Wilcom																			
2.	3	■	450 Green	3	Wilcom																			
3.	7	■	4171 Magenta	7	Wilcom																			
Creado por: Guardado por Última vez: 25/10/2022 08:19:11 a.m.		Impreso: 25/10/2022 01:48:59 p.m.																						
		Página 1 de 1																						



3- **Factura o cuenta de cobro:** se describe cada uno de los productos, con su cantidad, colores, precios, total a pagar, nombre de cliente con su identificación tributaria, fecha, vendedor y nuestros datos personales y tributarios. Esta factura es realizada por los vendedores en el software contable alegre.

Imagen # 6

SEÑOR(ES)		FECHA DE EMISIÓN (DD/M/AA)	
Novafright		26/10/2022	
DIRECCIÓN		FECHA DE VENCIMIENTO (DD/M/AA)	
Columba		26/10/2022	
TELÉFONO		NIT	
3228865		900606882-1	

Item	Precio	Cantidad	Descuento	Total
CAMISAMANGALARGA(jcdama)	\$47.000	18		\$846.000
TIPOPOLODAMA.(M)pc)	\$27.000	11		\$297.000
TIPOPOLODAMA.(XXL)pc)	\$30.000	2		\$60.000
SUDADERA.ANTIFLUIDO(traje completo)	\$52.000	2		\$104.000
chaqueta(jcdama)	\$55.000	9		\$495.000
CAMISAMANGALARGA(jchombre)	\$47.000	8		\$376.000
TIPOPOLOHOMBRE.(M)pc)	\$27.000	6		\$162.000
chaqueta(pc)	\$55.000	4		\$220.000

Moneda: CDP
Fecha y hora de expedición: 2022-10-26T14:34:15

Subtotal	\$2.560.000
Total	\$2.560.000

Esta factura se emite en todos sus efectos a una tasa de cambio de conformidad con el Art. 771 del código de comercio. Adicional que en caso de incumplimiento de esta obligación sea reportado a las centrales de riesgo, se cobrará intereses por mora.

ELABORADO POR: _____ ACEPTADA, FIRMA Y/O SELLO Y FECHA: _____

Elaborado en Soluciones Alegres S.A. S 187 800 558 088-2 | www.alegres.com

4.2 necesidades y requerimientos

Tabla #22

MUEBLES Y ENSERES			
NOMBRE DEL EQUIPO	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
mesa de corte	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
estanterías	4	\$ 300.000	\$ 1.200.000
sillas	3	\$ 120.000	\$ 360.000
escritorio	2	\$ 150.000	\$ 300.000
cajones	3	\$ 850.000	\$ 2.550.000
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
TOTAL			\$ 6.210.000

Tabla #23

Maquinaria y Equipo			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
bordadora tubular 2 cabezas	1	\$ 36.000.000	\$ 36.000.000
bordadora plana cabezas	1	\$ 43.500.000	\$ 43.500.000
cortadora circular	1	\$ 450.000	\$ 450.000
cortadora industrial	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
			\$ -
			\$ -
			\$ -



			\$	-
			\$	-
TOTAL IMPLEMENTOS			\$	81.150.000

Tabla #24

MANO DE OBRA OPERATIVA					
NOMBRE	valor salario	tipo contrato	cargo	funciones	total
Johnny	\$ 1.800.000	prestación de servicios	bordador	diseñar y bordar	\$ 1.800.000
Edison	\$ 1.300.000	prestación de servicios	auxiliar en bordado	bordar, pulir, empacar	\$ 1.300.000
TOTAL					3.100.000

Tabla #24

MANO DE OBRA Administrativa					
NOMBRE	valor salario	tipo contrato	cargo	funciones	total
Brahian betancur	\$ 1.500.000	prestación de servicios	gerente	contabilidad, ventas, administración	\$ 1.500.000
Estefania Lopez	\$ 1.200.000	prestación de servicios	vendedora	atención al cliente	\$ 1.200.000
TOTAL					2.700.000

Tabla #25

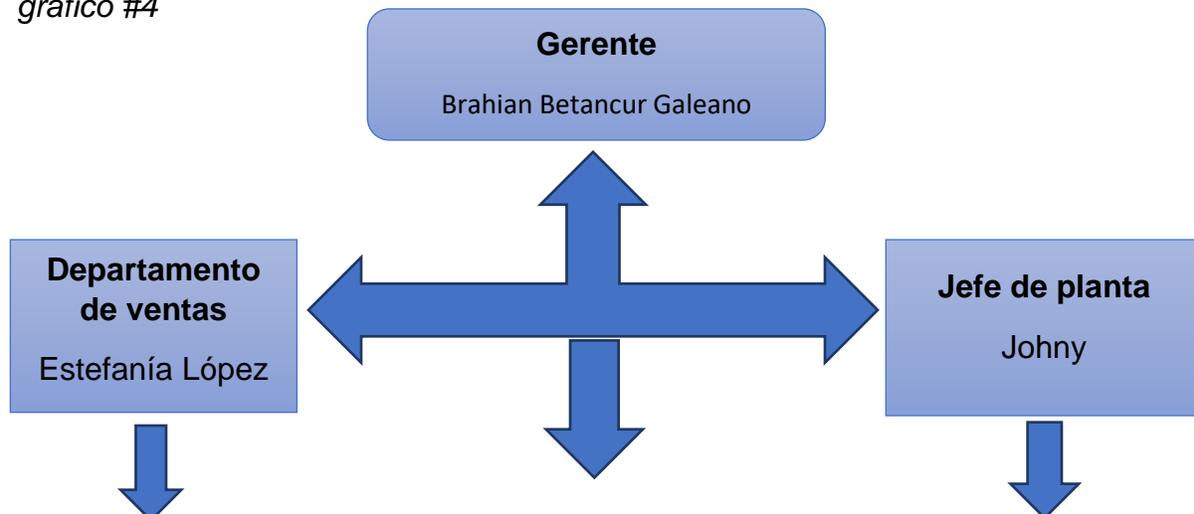
Equipo de comunicación y computación			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
computador de mesa	1	\$ 800.000	\$ 800.001
computador portátil	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.001
tablets	1	\$ 600.000	\$ 600.001
celular huawei 1	1	\$ 350.000	\$ 350.001
celular huawei 2	2	\$ 300.000	\$ 300.002
			\$ -
TOTAL			\$ 3.750.006

Tabla #26

Materiales e insumos			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
interlon	2	\$ 121.000	\$ 242.000
hilos	200	\$ 4.500	\$ 900.000
otros	1	\$ 100.000	\$ 100.000
TOTAL			\$ 1.242.000

4.3 Organigrama

gráfico #4



Comisiones por diligencias

4.3.1. roles y responsabilidades

A continuación, por medio ve la tabla # 27 analizaremos que funciones tienen cada cargo y que requisitos debe cumplir para que una persona pueda aspirar a este.

Tabla #27

Roles y responsabilidades							
cargo	funciones	formación	experiencia		tipo de contrato	jornada	remuneración
			años	especifica			
vendedor	atención al cliente y manejo de redes sociales	bachiller	6 meses	atención al cliente o manejo de redes sociales	prestación de servicios	tiempo completo	1.200.000
bordador	bordar y diseñar	bachiller	5 años	Diseño 1 año y bordador 4 años	prestación de servicios	tiempo completo	1.800.000

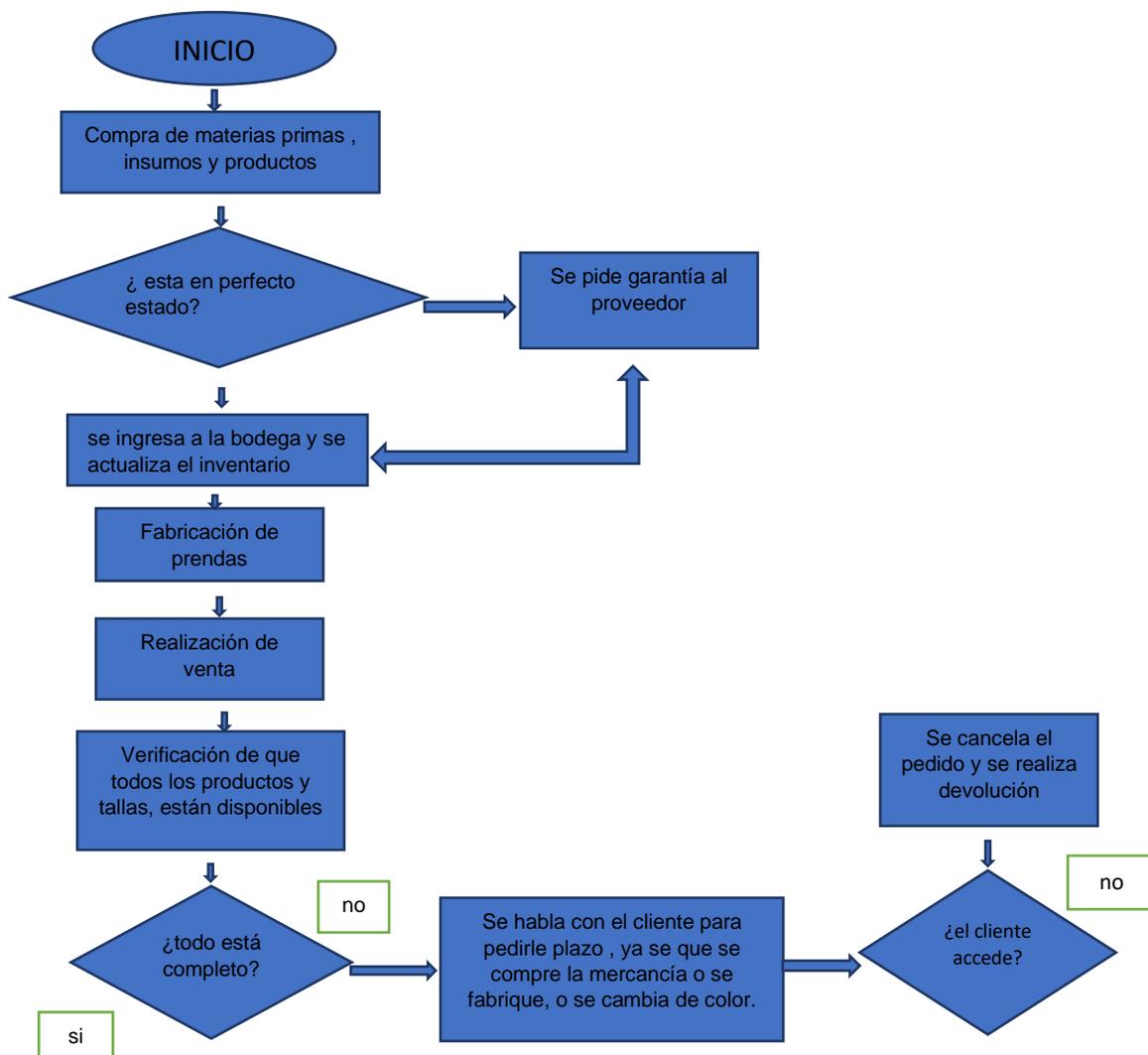
auxiliar de bordado	bordar y realizar proceso de terminación	bachiller	ninguno	preferiblemente 6 meses en adelante	prestación de servicios	tiempo completo	1.300.000
---------------------	--	-----------	---------	-------------------------------------	-------------------------	-----------------	-----------

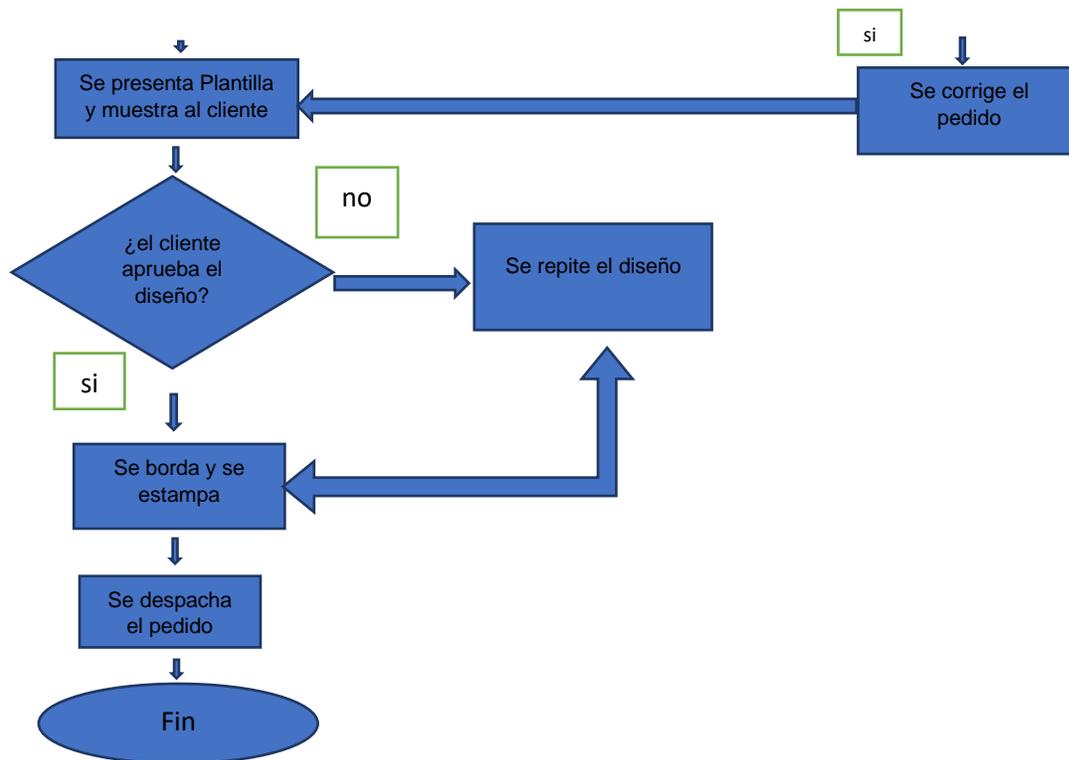
4.3.2. Flujo grama de procesos

A continuación, analizaremos los procesos de nuestra empresa por medio del grafico

#5, con el fin de tener claro la forma en la que operamos.

Gráfico # 5

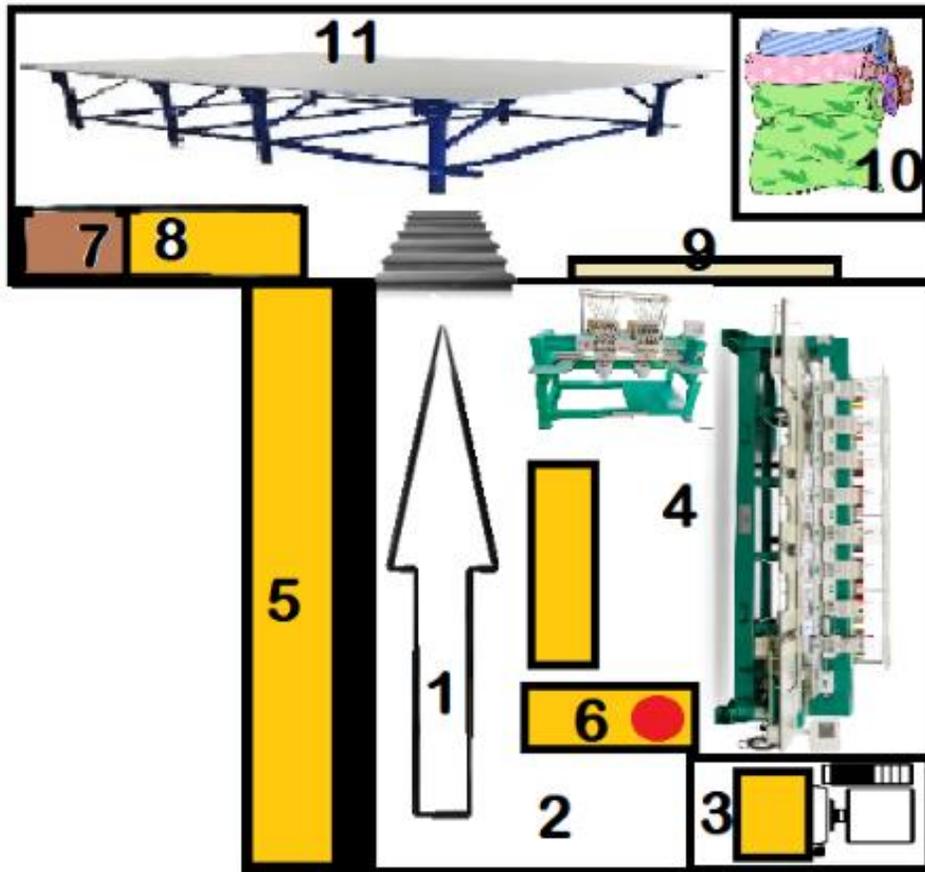




4.4 organización de nuestra empresa:

a continuación presentaremos el mapa de nuestra empresa con cada una de sus zonas organizadas, el cual entrara en vigencia a partir del 2023, ya que se debe hacer algunas adecuaciones para que las zonas queden bien delimitadas, pero debemos decir que ya en este momento se está poniendo en marcha este plan de mejora y lo único que nos falta es dividir con drywall la zona 10,8, y 3 para que queden con total independencia.

Imagen #7



- 1- Entrada y vía de evacuación
- 2- Zona de espera y atención al cliente
- 3- Zona de ventas
- 4- Zona de bordados
- 5- Estanterías y zona de pedidos en espera para personalizar
- 6- Zona de diseño
- 7- Oficina de gerente y sala de reuniones
- 8- Bodega de mercancía terminada
- 9- Comedor y zona de descanso
- 10-Bodega de telas.



4.5 NORMATIVA LEGAL

4.5.1. Tributaria

Somos una pequeña empresa de régimen simplificado, no responsable de IVA y obligada a declarar impuesto de renta y complementarios, figuramos como persona natural, con número de identificación tributaria 1007286138-1 y con actividad económica 1313 acabados de textiles, el inicio de nuestra actividad comercial fue el 06/05/2019. También Contamos con cámara de comercio e industria y comercio, en la cual nos matriculamos el 02/06/2022 y con numero de matrícula 252460, en el municipio de Itagüí y con dirección de Domicilio calle 34^a #40-31 san José Itagüí. en este momento brindamos a nuestros clientes cuentas de cobro, las cuales se realizan en el software contable alegra, las cuales son totalmente legal ante la ley, también se les brinda documentos soportes como recibo de caja y tiquetes post.

Mejora: para el 1/06/2023 vamos a constituir una sociedad por acciones simplificada, con el fin de obtener más responsabilidades tributarias y así poder vernos mucho más confiables ante otras empresas, con el fin de poder conseguir clientes mucho más grandes e incluso licitar.

4.5.2. Laboral

En este momento nuestra empresa no brinda ninguna prestación social a sus trabajadores, en el momento están con contrato de prestaciones de servicios para



protegermos si sucede alguna eventualidad, cada una de las personas que trabajan tienen en cuenta esto y antes de contratarlas se les expreso, por esto somos muy cuidadosos con los riesgos que tenemos y tratamos de mitigarlos al máximo con la capacitación al personal.

Mejora: para el 2023 se brindará a todo el personal prestaciones sociales, con la modalidad de contratos a término indefinido, exceptuando al mensajero ya que trabaja medio tiempo y nos cobra por diligencia debido a que estudia. el fin de esta mejora es tener estabilidad en el personal que en el momento trabaja con nosotros y no estar corriendo riesgos por eventualidades que se puedan presentar. Se tiene planeado incorporarlo en 1/02/2023.

en este momento brindamos a nuestros clientes cuentas de cobro, las cuales se realizan en el software contable alegra, las cuales son totalmente legal ante la ley, también se les brinda documentos soportes como recibo de caja y tiquetes post.

4.5.3. Sistema de seguridad y salud en el trabajo

En el momento no contamos con la normativa, pero tratamos de hacer lo posible para que todos estemos seguros, brindamos elementos de seguridad industrial necesarios como lo son los tapones para los oídos, guantes y uniformes, además de esto contamos con dos extintores, antideslizante en las escaleras y señalizaciones. Se desea implementar en el año 2023.

4.4. Punto de equilibrio

Tabla #28

Costos fijos	
Arriendo	1.500.000
servicios	400.000
nominas	5.800.000
mantenimientos	200.000
Licencias	60.000
Internet y telefonía	250.000
publicidad	2.000.000
insumos	590.000
total	10.800.000

Tabla #29

punto de equilibrio		
ventas	33.750.000,00	100%
-costo de mercancía vendida	22.950.000,00	68%
-costo fijos	10.800.000	32%
total	-	-

4.5 Estado de resultado a 2023

Tabla #29

Aress Dotaciones						
Estado consolidado de pérdidas y Gancia						
1 enero a 30 de junio 2023						
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
ventas netas	80.356.500	84.948.300	76.530.000	70.407.600	76.530.000	76.530.000
-costo de ventas	54.642.420	57.764.844	52.040.400	47.877.168	52.040.400	52.040.400



=utilidad bruta	25.714.080	27.183.456	24.489.600	22.530.432	24.489.600	24.489.600
-gastos de mercadeo	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
-gastos generales	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000
-gastos nomina	5800000	5800000	5800000	5800000	5800000	5800000
=utilidad operacional	14.114.080	15.583.456	12.889.600	10.930.432	12.889.600	12.889.600
-gastos financieros	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
=utilidad antes de impuesto	13.614.080	15.083.456	12.389.600	10.430.432	12.389.600	12.389.600
-impuesto	0	0	0	0	0	0
=utilidad neta	13.614.080	15.083.456	12.389.600	10.430.432	12.389.600	12.389.600

Tabla #30

Aress Dotaciones						
Estado consolidado de pérdidas y ganancias						
1 julio a 31 de diciembre 2023						
	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
ventas netas	76.530.000	78.060.600	80.356.500	76.530.000	76.530.000	68.877.000
-costo de ventas	52.040.400	53.081.208	54.642.420	52.040.400	52.040.400	46.836.360
=utilidad bruta	24.489.600	24.979.392	25.714.080	24.489.600	24.489.600	22.040.640

Estado de la situación financiera

-gastos de mercadeo	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
-gastos generales	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000
-gastos nomina	5800000	5800000	5800000	5800000	5800000	5800000
=utilidad operacional	12.889.600	13.379.392	14.114.080	12.889.600	12.889.600	10.440.640
-gastos financieros	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
=utilidad antes de impuesto	12.389.600	12.879.392	13.614.080	12.389.600	12.389.600	9.940.640
-impuesto	0	0	0	0	0	0
=utilidad neta	12.389.600	12.879.392	13.614.080	12.389.600	12.389.600	9.940.640

Este estado de resultados se realizó con base a la proyección en ventas que se realizó anteriormente, se debe decir que cada uno de los gastos y costos son fidedignos y confiables, y respecto a las ventas están proyectadas con un incremento del 22% respecto al año 2022. Cabe de resaltar que el precio de las nóminas puede variar en el tiempo con gran facilidad, pero no es un valor que afecte en gran medida nuestra utilidad, esto se debe a que se quiere brindar

4.6. Balance general

Tabla #31



A ENERO 1 2023			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
efectivo	10.000.000	proveedores	21.000.000
inventario	<u>60.000.000</u>	créditos bancarios	<u>38.000.000</u>
total	70.000.000	total	59.000.000
ACTIVO FIJO		PASIVO NO CORRIENTE	0
propiedad planta y equipo	4.992.000		
maquinaria	<u>81.150.000</u>	TOTAL, PASIVOS	59.000.000
total	86.142.000		
TOTAL ACTIVOS	156.142.000	PATRIMONIO	
		resultado del ejercicio	5.000.000
		otros resultados	<u>0</u>
		total	5.000.000
		PATRIMONIO NETO	102.142.000



Este balance general se realizó al 01 de enero del 2023 debido a que no se puede proyectar con facilidad los doce meses del año, ya que no se sabe con certeza si se van a adquirir nuevas responsabilidades o si las utilidades se retiraran o se mantendrán para nuevas inversiones. Dentro de los pasivos se cuenta con una deuda a proveedores, que es de la empresa Texos s.a.s. que nos provee tela y nos da 90 días de plazo y los créditos bancarios fueron adquiridos con la entidad financiera Bancolombia, préstamo que se utilizó para comprar una nueva maquinaria.

4.7. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo se construyó con la proyección de ventas durante todo el 2023, las compras que se realizaran equivalen al costo de la mercancía vendida, ya que la idea es reinvertir todo el dinero, se asumen todos los gastos que se tienen, los saldos a pagar a proveedores se realizan cada mes por un valor de 5 millones e inmediatamente se piden otros 9 millones en telas, con el fin de aprovechar los 90 días que nos dan de plazo (proveedor Texos s.as), ya que es con el único que tenemos crédito, y por último se invertirá un 10% de nuestras utilidades, con el fin de que nuestro patrimonio siga creciendo cada vez mas.

Tabla # 32

DOTACIONES ARESS						
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO						
1 de enero a 30 de junio 2023						
Actividades de operación	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
efectivo inicial	10.000.000	15.752.672	21.319.437	24.731.117	26.575.462	29.987.142
ingresos por ventas	80.356.500	84.948.300	76.530.000	70.407.600	76.530.000	76.530.000
-gasto nomina	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000
-gastos generales	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000
-gastos mercadeo	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
-compras	54.642.420	57.764.844	52.040.400	47.877.168	52.040.400	52.040.400
-cuentas x pagar a proveedores	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
- créditos bancarios	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
- inversiones	1.361.408	3.016.691	2.477.920	2.086.086	2.477.920	2.477.920
=efectivo final	15.752.672	21.319.437	24.731.117	26.575.462	29.987.142	33.398.822

DOTACIONES ARESS						
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO						

Plan de negocios
Dotaciones Aress



1 de julio a 31 de diciembre 2023						
Actividades de operación	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
efectivo inicial	33.398.822	38.049.462	43.140.915	48.893.587	53.544.227	58.194.867
ingresos por ventas	76.530.000	78.060.600	80.356.500	76.530.000	76.530.000	68.877.000
-gasto nomina	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000	5.800.000
-gastos generales	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000	3.800.000
-gastos mercadeo	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
-compras	52.040.400	53.081.208	54.642.420	52.040.400	52.040.400	46.836.360
-cuentas x pagar a proveedores	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
- créditos bancarios	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
- inversiones	1.238.960	1.287.939	1.361.408	1.238.960	1.238.960	994.064
=efectivo final	38.049.462	43.140.915	48.893.587	53.544.227	58.194.867	60.641.443



Conclusiones

Se puede decir que Aress dotaciones es una pequeña empresa de dotaciones empresariales, que está en proceso de crecimiento y presenta muchos cuellos de botellas en sus procesos, pero con lo analizado y lo propuesto en este plan de negocios tendrá la posibilidad de solucionar muchos de sus problemas internos para poder seguir expandiéndose y creciendo cada vez más.

Por último se debe decir que le falta organizar más su parte legal, más que todo la laboral para evitar posibles sanciones, pero al momento de realizar este plan de negocio se crearon estrategias de ventas para en el 2023 tener la capacidad monetaria de cumplir con toda la normativa legal.

Referencias:

- Reglamentación de dotación

Tomado de: <https://blog.sodexo.co/por-estas-razones-la-entrega-de-dotacion-es-obligatoria-por-ley>

- Espina de pescado

Tomado de: <https://managing-ils-reporting.itcilo.org/es/herramientas/root-cause-analysis-the-fishbone-diagramme/>

- Definiciones

Tomado de: <https://www.rae.es/>

- Imagen de tela defectuosa:

Tomado de: <https://www.redalyc.org/journal/2570/257044050008/html/>



Anexos

A.1. Logotipos





A.2. Catálogo de productos

Camisas polo

Bordado punto corazón



Bordados:

- Punto corazón.
- En espalda.
- En manga.
- Otros.



Bordado en espalda.

- Tela lacost pique



Delantales



Todos los bordados son personalizados.



Botas de trabajo



-Se manejan todas las
tallas.



-Botas kondor indiana.
-Otras mascas gama baja.

Chalecos



**Bordado
logo.**



**Bordado
logo y
numeros.**

17/20

-Tela drill nacional.





Bluejean mujer



Bordado lateral.

-Tela indigo.





Bluejean hombre



Bordado lateral.



Tira reflectiva

-Tela indigo.



Chaquetas soldador

-Tela indigo.



**Bordado
punto
corazón.**



Adiciones de bordados en manga, lateral derecho y otros.

Gorras bordadas



Bordados personalizados.

Bordados personalizados en gorras.



A.4. Cámara de comercio



CÁMARA DE COMERCIO ABURRA SUR
CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 04/10/2022 - 09:32:49
Recibo No. S001303317, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN pCBYz2PB9c

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siiiaburrasur.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

El Jueves 1 de Diciembre del 2022 se elegirá la Junta Directiva de la **CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR**, La inscripción de Listas de Candidatos debe hacerse durante la Segunda Quincena del mes de Octubre.

Para información más detallada podrá comunicarse al Teléfono (604) 444.23.44 Ext. 1110; dirigirse a la Presidencia Ejecutiva, en la Sede Principal de Itagüí (Calle 48 Nro. 50-16, Parque Obrero-Brasil), o consultar a través de la Página Web www.ccas.org.co.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : BRAHIAN ALEJANDRO BETANCUR GALEANO
Identificación : CC. - 1007286138
Nit : 1007286138-1
Domicilio: Itagüí

MATRÍCULA

Matricula No: 252460
Fecha de matrícula: 02 de junio de 2022
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 02 de junio de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

PEQUEÑA EMPRESA JOVEN

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1780 DE 2016.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Cl 34 a 40 31
Municipio : Itagüí
Correo electrónico : brahi30ld@outlook.es
Teléfono comercial 1 : 3113073278
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Cl 34 a 40 31
Municipio : Itagüí
Correo electrónico de notificación : brahi30ld@outlook.es
Teléfono para notificación 1 : 3113073278
Teléfono notificación 2 : No reportó.



CÁMARA DE COMERCIO ABURRA SUR

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 04/10/2022 - 09:32:49
Recibo No. S001303317, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN pCBYz2PB9c

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siaburrasur.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: C1410
Actividad secundaria Código CIIU: G4771
Otras actividades Código CIIU: No reportó

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel, Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:

Activo corriente: \$4.500.000,00
Activo no corriente: \$0,00
Activo total: \$4.500.000,00
Pasivo corriente: \$0,00
Pasivo no corriente: \$0,00
Pasivo total: \$0,00
Patrimonio neto: \$4.500.000,00
Pasivo más patrimonio: \$4.500.000,00

Estado de resultados:

Ingresos actividad ordinaria: \$0,00
Otros ingresos: \$0,00
Costo de ventas: \$0,00
Gastos operacionales: \$0,00
Otros gastos: \$0,00
Gastos por impuestos: \$0,00
Utilidad operacional: \$0,00
Resultado del periodo: \$0,00



CÁMARA DE COMERCIO ABURRA SUR

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 04/10/2022 - 09:32:50
Recibo No. S001303317, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN pCBYz2PB9c

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://si.aburrasur.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : \$0
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : C1410.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO ABURRA SUR contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



Walter Ortiz Montoya
Secretario

*** FINAL DEL CERTIFICADO ***



A.5. Rut

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto 0 2 Actualización		4. Número de formulario 14811661022			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 0 0 7 2 8 6 1 3 8 1		6. CV 1		7. Dirección nacional Provincia de Bolívar	
IDENTIFICACIÓN					
25. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión líquida 2		26. Tipo de documento Cédula de ciudadanía 1 3		27. Fecha expedición 2 0 1 8 / 1 0 6	
28. Lugar de expedición COCHABAMBA		29. País 1 6 9		30. Ciudad/Municipio Antioquia 0 5	
31. Primer apellido BETANCUR		32. Segundo apellido GALEANO		33. Primer nombre BRAHMAN	
34. Ración social DOTACIONES ARESS		35. Cédula/Matricula Bogotá 3 6 0		36. Otros nombres ALEJANDRO	
UBICACIÓN					
37. País COCHABAMBA 1 6 9		38. Departamento Antioquia 0 5		39. Ciudad/Municipio Bogotá 3 6 0	
40. Dirección principal CL 34 A 40 26					
41. Correo electrónico brah300@outlook.es					
42. Código postal		43. Teléfono 1 3 1 1 3 0 7 3 7 6		44. Teléfono 2 5 9 8 9 2 2 0	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica			Ocupación		
45. Código 1 3 1 3		46. Fecha inicio actividad 2 0 2 0 0 1 0 1		47. Código 5 3 2 0	
48. Fecha inicio actividad 2 0 2 0 0 5 0 4		49. Código 0 2 9 9		50. Sistema tributativo	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
51. Código 5 4 9					
52- Impo. renta y compl. régimen agrícola 53- No responsable de IVA					
Obligación aduanera			Exportadores		
54. Código 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20			55. Forma 56. Tipo Servicio 1 2 3 57. Modo 58. CPC		
¡IMPORTANTE! En perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.					
PAIS UNO REGISTRADO DE LA DIAN					
59. Acons. SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios 0		61. Fecha 2023-02-09 / 16:43:37	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1075 de 2016 Firma del solicitante:			En perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 684. Nombre: BETANCUR GALEANO BRAHMAN ALEJANDRO 685. Cargo: CONTRIBUYENTE		



A.6. Perfil del plan de negocio

NOMBRE: BRAHIAN BETANCUR GALEANO

Fecha: 24/08/2022

AMBIENTAL: reutilización de las sobras de telas, se utilizan para limpiar y se regalan a talleres de motos para que les puedan dar un uso diferente y no tengan que ir a la basura de inmediato.

SOSTENIBILIDAD

RESPONDE AL POR QUE

SOCIAL: charlas al personal para la protección en cuanto a manipulación de maquinaria.

Dotación y equipo de protección industrial para el ruido que generan las maquinas

INFRAESTRUCTURA

RESPONDE AL COMO

EQUIPO

MULTIDISCIPLINARIO:

- Bodador y auxiliar
- Asesores comerciales
- Parte administrativa
- Cortador y extendedor

USO DE LOS RECURSOS:

- Producción propia
- Producción de terceros

RECURSOS:

FISICOS: computadores, maquinas bordadoras, maquina cortadora, mesa de corte, compresor, otros.

Intangibles: programa optitex, wilcon, y moldería.

DIFERENCIADOR

- tiempos de entrega
- precios bajos
- atención presencial o virtual

OFERTA

RESPONDE AL QUE

RELACIONAMIENTO:

- servicio propio
- servicio personalizado

FORMAS DE COMUNICAR:

- Redes sociales
- Sede física
- Visitas puerta a puerta

DEMANDA

RESPONDE AL QUIEN

CLIENTE:

- Empresas
- Comerciantes
- Instituciones
- Academias
- Grupos de personas con fines comunes
- Proyectos
- Obras
- Mayoristas

GASTAS:

- Salario de empleados
- Arriendo y servicios
- Publicidad Facebook
- Insumos
- Comisiones

FINANZAS

RESPONDE AL CUANTO

OBTIENES:

- ganancias por ventas de productos
- ganancias por prestación de servicios