75486 - TU MARCA RIOHACHA

PROYECTO	
Nombre :	TU MARCA RIOHACHA
Institucion :	Centro Agroempresarial y Acuícola (SENA - Guajira)
Subsector :	Actividades de servicios relacionados con la impresión
Ciudad :	Riohacha(La Guajira)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	91
Fecha de Creación :	25/06/2021 4:12:05 p. m.
Sumario :	Tu Marca Riohacha es la primera empresa en ofrecer la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos en el Distrito de Riohacha, brindando un sin número de opciones para imprimir en alta definición, directamente sobre materiales rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH, entre otros; mejorando costos, tiempos en el proceso e incrementando las alternativas de decoración de los hogares, oficinas, espacios comerciales y eventos, además de generar un impacto en la identidad de marca de otras empresas de la región mediante la personalización y marcado de sus productos.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Empresas del sector privado	Restaurantes de la región y de comidas rápidas, cocinas en casa (servicio a domicilios), fabricantes y distribuidores de productos de belleza y cuidado corporal, tiendas de detalles, entidades religiosas, artesanos, ebanisterías, entre otros; debido a los servicios que prestan, requieren de empaques con su identidad de marca o del personalizado de sus productos finales.	Distrito de Riohacha	Mediante la realización de encuestas al sector privado en la ciudad de Riohacha, se pudo analizar que se demanda gran volumen de material impreso y personalizado para los productos finales de las empresas de la región, destacando que impulsan su marca a través de métodos tradicionales como los vinilos adhesivos y stiker que son de fácil deterioro y desgaste, o mediante la adquisición de los empaques ya marcados en otras ciudades del país, generando altos costos de compra. Con la impresión sobre rígidos se les ofrecerá un innovador servicio mediante la personalización y marcado de productos en materiales como vidrios (platos, vasos, botellas) plásticos (termos, carcazas, envases, bolsas) textiles (bolsas de tela, productos decorativos) y así en cerámicas, maderas, mdf, RH, entre otros que además de impulsar su marca en el mercado, podrán comprar empaques para su producto final en diferentes materiales con el logo y/o eslogan de su empresa.
Empresas del sector salud	Secretarias de Salud, IPS, clínicas, hospitales, fundaciones que son operadores de programas de salud, uniones temporales.	Departamento de La Guajira	A través de realización de encuestas al sector salud y debido a su constante presencia en el mercado, constatamos que siempre está demandando el marcado y personalización de sus dotaciones, insumos y equipos de trabajo. Además del impulso de sus campañas de salud periódicas, mediante la decoración de espacios, señalizaciones, reconocimientos y demás servicios que surjan de los diferentes programas.
Sector Educativo	Centros educativos, Universidades, Colegios públicos y privados, estudiantes y docentes.	Distrito de Riohacha	Mediante la realización de encuestas, pudimos comprobar en la ciudad de Riohacha que los entes educativos, docentes y estudiantes, requieren la impresión sobre rígidos en productos como son: Reconocimientos, medallas, dispositivos de almacenamientos como cd, USB , útiles escolares, señalizaciones, decoración de aulas de clases y toda clase de objeto que requieran de personalización en materiales rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, espuma, icopor, foamy, y materiales textiles, garantizando calidad en la nitidez y alta definición de la imagen plasmada sobre el objeto.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

NECESIDADES IDENTIFICADAS EMPRESAS SECTOR PRIVADO: Restaurantes de la región y de comidas rápidas, cocinas en casa (servicio a domicilio), fabricantes y distribuidores de productos de belleza y cuidado corporal, tiendas de detalles, entidades religiosas, artesanos, ebanisterías, entre otros.

- Empaques en diferentes materiales marcados con el logo y eslogan de su empresa.
- Personalización de productos y espacios con impresión de alta calidad
- Garantía en la calidad de la impresión, alta durabilidad y resistencia.
- Entrega oportuna de los productos.
- Aumento de los volúmenes de producción.
- Encontrar en un solo lugar servicio de impresión sobre cualquier material rígido, evitando el traslado a otras ciudades.
- Eliminar los intermediarios, para la disminución del valor del producto final, incorporando maquinaria de última generación.
- Utilización de insumos amigables con el medio ambiente que contribuya con sus políticas ambientales.

NECESIDADES IDENTIFICADAS EMPRESAS SECTOR SALUD: Secretarias de Salud, IPS, clínicas, hospitales, fundaciones que son operadores de programas de salud, uniones temporales.

- Marcado y personalización de sus dotaciones, insumos y equipos de trabajo
- Garantizar el impulso de sus campañas de salud periódicas, mediante la decoración de espacios, señalizaciones, reconocimientos
- calidad de la impresión, alta durabilidad y resistencia.
- Entrega oportuna de los productos.
- Aumento de los volúmenes de producción.
- Encontrar en un solo lugar servicio de impresión sobre cualquier material rígido, evitando el traslado a otras ciudades.
- Eliminar los intermediarios, para la disminución del valor del producto final, incorporando maquinaria de última generación.
- Utilización de insumos amigables con el medio ambiente que contribuya con sus políticas ambientales.

NECESIDADES IDENTIFICADAS EMPRESAS SECTOR EDUCATIVO: Centros educativos,

Universidades, Colegios públicos y privados, estudiantes y docentes.

- Marcado y personalización de Reconocimientos, medallas, dispositivos de almacenamientos como cd, USB, útiles escolares.
- Alta calidad y precios asequibles para señalizaciones y decoración de aulas de clases.
- Ofrecer variedad de productos, ayudando a docentes y estudiantes a ampliar los recursos utilizados en el aula de clases.
- Entrega oportuna de los productos solicitados.
- Reducción en el precio del producto final, debido a la eliminación de intermediarios
- Contratar con empresas locales la realización de productos necesarios en las actividades estudiantiles, para no trasladarse a otras ciudades de la costa.
- Garantía en la calidad de los estampados sobre tela, usando la combinación de colores.
- Utilización de insumos amigables con el medio ambiente que contribuya con sus políticas ambientales.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

A NIVEL NACIONAL

En Colombia, los anunciantes invierten en promedio un 3,6 por ciento de la facturación en publicidad. De esa inversión, más de un tercio se destina a digital, lo que representa un incremento del 15 por ciento en los últimos dos años. Con un 34,7 por ciento de gasto digital, Colombia ya alcanzó el nivel de inversión digital de otros países vecinos como Argentina (33,9 por ciento) y México (34,2 por ciento), con una cifra igual a la de España y acercándose a Brasil, el país con el mayor inversión en digital del continente (38,7 por ciento). Esto muestra un mayor compromiso de los responsables de marketing con los proyectos en el entorno digital. Según, Trend Score Latam (especial Covid-19) impulsado por Más Cartagena y Scopen, un 85 por ciento de los anunciantes señaló haber reducido su inversión en publicidad desde el inicio de la crisis provocada por el Covid-19. No obstante, los anunciantes en Latinoamérica estiman un plazo de 5,7 meses para la recuperación de la inversión publicitaria a partir del mes agosto de 2020, lo que supone una vuelta a la “normalidad” a comienzos de 2021.

De acuerdo al estudio de Smithers Pira, la impresión digital sigue teniendo una pequeña proporción del volumen de impresión, creciendo del 2,1 por ciento en 2012 a 4,3 por ciento en 2022, pero su valor es mucho mayor, proyectándose con el 20 por ciento del valor global de impresión con tecnologías de inyección de tinta y electrofotografía para 2022.

El plan de negocio TU MARCA Riohacha se encuentra enmarcado dentro de **LA ECONOMÍA NARANJA**, está en la clasificación de empresas dedicadas a la publicidad, producción de material publicitario; utilización de medios de difusión, creación y realización de campañas de publicidad; campañas de mercadeo y otros servicios publicitarios.

La economía naranja empezó a tener protagonismo en el panorama nacional desde que el actual presidente de Colombia, Iván Duque, habló sobre el tema cuando era candidato. Sin embargo, las empresas en este sector no son nuevas y muchas ya son compañías establecidas que, a través del talento, la cultura y la creatividad, han generado empleo y desarrollo en las regiones.

Con corte a septiembre, se crearon 7.447 empresas de este tipo y el crecimiento fue de 10,3% respecto al mismo lapso de 2018. Esta información tomó como referencia las 32 actividades económicas del sector en la entidad estadística, Dane.

Del total de las nuevas unidades registradas en el país (259.026) hasta septiembre, 3% hace parte de la economía naranja.

Al indagar entre sectores se encuentra que 59,7% de estas empresas se constituyeron en las industrias **creativas**, seguido por artes y patrimonio (22,1%) y las industrias culturales (18,2%).

Por sector, 59,7% de estas se crearon en las industrias creativas (publicidad, diseño, medios digitales y software de contenido), seguido por artes y patrimonio (artes visuales y escénicas, educación en artes y patrimonio) con 22,1%, y las industrias culturales con 18,2%, estas últimas comprendidas por audiovisuales, libros y medios impresos y música.

Uno de los grande retos que tienen estas empresas es sobrevivir al ambiente general. De acuerdo con un estudio realizado por Confecámaras, en el cual analizó el comportamiento de 7.431 empresas que nacieron en 2013, se obtuvo que, de cada 100 empresas creadas formalmente, sobreviven 38 al término de cinco años. “Al examinar su evolución, se observa que durante los primeros tres años la probabilidad de fracaso es mayor, ya que cerca de 50 % deja de operar en el mercado en ese periodo”, explica el estudio.

A NIVEL DEPARTAMENTAL

La cámara y comercio de La Guajira publica en un Informe de Actividad Empresarial de La Guajira 2019, muestra una relación 4.150 establecimientos comerciales fueron matriculados y otros 16.776 más fueron renovados, esto ha hecho que se registre un incremento en las inscripciones del 33 por ciento, dejando claro el liderazgo que tiene el Comercio al por Mayor y Menor en comparación a las demás actividades (45.7 por ciento); este crecimiento a nivel empresarial también levanta la mano y hace sentir presente al comercio como una actividad que va teniendo un crecimiento formal y constituido por empresas, punto a favor de la economía departamental dándole un valor empresarial mucho más amplio y solido a través de esta rama económica.

Con registros en físico que mostro la cámara y comercio de La Guajira se pudo observar que las empresas del sector creativo son pocas ubicadas en todo el departamento, destacando que Fonseca y Riohacha son los municipios con mayor presencia de este sector económico.

Con base a estos registros se puede observar que el departamento no es potencia en la industria gráfica y de impresión abriendo una ventana de oportunidades para la creación de nuevas empresas.

También cabe resaltar que el crecimiento del turismo en esta región y la creación de nuevas empresas, ayuda al impulso de este tipo de ideas de negocios, trabajando de la mano para la generación de productos publicitarios y personalizados, creando productos con identidad de marca que nos ayuden a realizar publicidad útil.

NIVEL LOCAL

Según el DANE en Riohacha, el total de las ramas de actividad, presento un crecimiento de 3,3 por ciento, de los cuales tuvo el mayor número de ocupados el sector comercio, hoteles y restaurantes con una participación de 32,3 por ciento; seguida de servicios comunales, sociales y personales con 27,6 por ciento y transporte, almacenamiento y comunicaciones con 13,3 por ciento.

En Riohacha se ubican la mayoría de las empresas dedicadas a la impresión y publicidad del departamento, un gran número de ella no son constituidas legalmente y omiten el registro único mercantil, limitando su actividad comercial; estas empresas usan maquinaria, equipos y técnicas obsoletas omitiendo el cambio en la industria.

Una minoría de estas pequeñas empresas son los centro de copiado e impresión que se dedica a satisfacer las necesidades de los clientes en los servicios de impresión y personalización tradicional.

Por este motivo, Tu Marca Riohacha, desea eliminar procesos complicados, implementando una alternativa rápida, limpia, simple y con precios accesibles en la personalización y marcados de productos, además de ofrecer empaques realizados en nuestro taller en materiales rígidos y flexibles, evitando los intermediarios que generan un alza en el precio final de los productos, situación que hoy día conlleva a los clientes a visitar agencias publicitarias en otras ciudades que manejan precios elevados debido a sus políticas y segmentación del mercado, evitando de esta forma que sus productos lleguen a todo público.

Implementando nuevas tecnologías como lo es la impresión directa sobre rígidos, la cual brinda un sin número de alternativas para imprimir en alta definición, directamente sobre materiales rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH, entre otros, revolucionando el mercado local brindando un producto a un costo muy accesible y de calidad superior, además de estar dirigida a cualquier tipo de sector económico y social.

Tu Marca Riohacha, se convertirá y se consolidará como la primera empresa en el sector local en disponer de la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos; además de confeccionar, cortar y armar sus propios productos en diferentes materiales y la cual debido al tipo de tintas de curado UV, realza la nitidez y definición de la imagen plasmada sobre el objeto, captando la atención de todos.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
EPA SOLUCIONES	Calle 7 N° 9-40	• Fotocopiado • Impresiones digitales •	Desde 4.000 pesos hasta 70.000 pesos la	Directo al consumidor	VENTAJAS: - Manejan un alto números

	RIOHACHA-LA GUAJIRA	Personalización de productos sublimables • Impresiones a gran formato	personalización con la técnica de sublimación.		de clientes por sus bajos costos en la impresión estándar - llevan más de 7 años en el mercado. DESVENTAJAS: -No cuentan con toda la maquinaria para sublimación y subcontratan estos productos. -No son constantes en un sitio (se mudan con frecuencia) perdiendo clientes. - Reventa de muchos productos (stiker, vinilos y demás adhesivos)
PRINT SOLUTIONS	Carrera 15 N° 20-21 Riohacha- La Guajira	• Fotocopiado • Impresiones digitales • Personalización de productos sublimables • Impresiones a gran formato • Estampados de camisetas	Desde 3.000 pesos hasta 50.000 pesos en la personalización. 200 pesos la impresión y fotocopias	Directo al consumidor	VENTAJAS: - Disponen de maquinaria propia. - Cuentan con gran capacidad de impresión digital. DESVENTAJAS: - Personalizan productos por medio de métodos tradicionales como lo son adhesivos y vinilos. - los productos sublimables son escasos - no cuentan con impresión sobre rígidos.
ROGO	CALLE 7 N°8-55 RIOHACHA-LA GUAJIRA	• Impresiones digitales • Personalización de productos sublimables • Impresiones a gran formato • Estampados de camisetas	40.000 el metro cuadrado de adhesivo para personalizar. De 5.000 hasta los 80.000 el costo de sublimación.	Directo al consumidor	VENTAJAS: - Personalizan productos por medio de métodos tradicionales como lo son adhesivos y vinilos. - experiencia en el mercado - tienen maquinaria propia de sublimación DESVENTAJAS: -Contratan sus servicios publicitarios

					con otra empresa (universo publicidad) los servicios de stiker o adhesivos. - Precios no competitivos. - Falencias en la atención al público.
ROTRU	Calle 3 N° 6-21 RIOHACHA-LA GUAJIRA	• Impresiones digitales • Personalización de productos sublimables • Estampados de camisetas	Precio de la hoja de sublimación 5.000 pesos El metro cuadrado de stiker 42.000 pesos	Directo al consumidor	VENTAJAS: - Diseño de productos arquitectónicos . -Cuentan con maquinaria propia -Tiempo de entrega apropiados - Excelente atención al publico DESVENTAJAS: -Están enfocados solo a los clientes empresariales - Personalización y marcado de productos a través de los métodos tradicionales.
UNIVERSO PUBLICIDAD	RIOHACHA-LA GUAJIRA	• Personalización de productos sublimables • Impresiones a gran formato • Estampados de camisetas	45.000 metro cuadrado para personalizar objetos.	Directo al consumidor	VENTAJAS: - experiencia en el mercado - tienen maquinaria propia de sublimación - marca ya posesionada en el mercado DESVENTAJAS: -Tiempo de entrega extensos -La atención no es personalizada - poca variedad en productos sublimados.

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Tu Marca Riohacha es la primera empresa en ofrecer la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos en el Distrito de Riohacha, brindando un sin número de opciones para imprimir en alta definición, directamente sobre materiales rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH, entre otros; mejorando costos, tiempos en el proceso e incrementando las alternativas de decoración de los hogares, oficinas, espacios comerciales y eventos, además de generar un impacto en la identidad de marca de otras empresas de la región mediante la personalización y marcado de sus productos.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Imprimir sobre productos publicitarios hasta hace poco sólo se contemplaba por medio de tompografía, sublimación o screen, métodos que, aunque efectivos no siempre entregan la calidad deseada para plasmar la marca de su negocio. Tu Marca contara con la tecnología que no solo puede hacer más nítida y atractiva su imagen, sino que le ofrece grandes ventajas en acabados y características, una tecnología que plasma la imagen de su marca directamente sobre superficies rígidas y no porosas.

Para la impresión sobre rígidos se emplean tintas UV (Ultravioleta) que sellan sobre el material al ser iluminadas con luz UV LED, incorporada en las máquinas. La reacción química que ocurre se refleja en la nitidez y definición de la imagen plasmada en el objeto. Además, la tinta se seca rápidamente y es absorbida en pocas cantidades, lo que permite que permanezca en la superficie y pueda percibirse la riqueza del color. Sus productos empresariales captarán la atención de todos.

La impresión en rígido es directa, es decir, no requiere de impresiones previas sobre vinilo o papel para su posterior aplicación a este tipo de soportes, como ocurre en procesos tradicionales. Gracias a los avances, la impresión es veloz al realizar impresiones por mayor en su mesa de alimentación, reduce tiempos de espera y ofrece resultados de calidad. El color se mantiene vivo, es durable, resistente al agua y las tonalidades no pierden intensidad.

Otra de las grandes ventajas que trae esta tecnología es la impresión a full color, sin perder detalle en el registro o tono. Esto beneficia considerablemente los resultados versus la impresión tradicional por tomografía, la cual no logra estos resultados dela misma manera y tiempo.

Procesos amigables con el medio ambiente

Las impresoras digitales diseñadas para el trabajo sobre rígidos suelen utilizar tintas libres de mercurio y plomo, por lo que no emiten agentes químicos que puedan afectar el ozono o el bienestar de las personas expuestas a los productos. La técnica es responsable con el medio ambiente y acorde a la fabricación e impresión de empaques ecológicos, por ejemplo, elaborados con conciencia ambiental de principio a fin.

Por otra parte, Una cortadora láser es una máquina que permite cortar o grabar con la ayuda de un mando de control desde un programa 2D. Un láser lanzado a alta potencia se concentra en una superficie frágil y así consigue cortar o grabar.

la cortadora puede trabajar con madera, plexiglás, metal, aluminio, plástico, papel, acero, acero inoxidable, cuero, policarbonato, cartón, tela, vidrio, etc. De forma más habitual, la cortadora láser corta superficies horizontales y planas. Sin embargo, es posible llegar a grabar superficies tridimensionales.

Con esta herramienta tu marca podrá fabricar empaques en los distintos materiales ya mencionados, esta técnica tiene otras ventajas como son el no desperdicio de materiales debido a que puedes gravar o cortar cualquier tamaño.

Diversidad en materiales a trabajar

-Acrilonitrilo butadieno estireno (ABS)

-Polietileno tereftalato (PET)

-Madera Láminas metálicas de hasta 0,5mm

-Acrílico/PMMA

-Poliamida (PI)

-Papel (blanco)

-Goma

-Polioximetileno (POM) - por ejemplo, -Delrin®

-Papel (de color)

-Poliamida (PA)

-Polipropileno (PP)

-Tereftalato de polibutileno (PBT)

-Polisulfuro de fenileno (PPS)

-Cuero

-Policarbonato (PC)

-Poliestireno (PS)

-Tela

-Polietileno (PE)

-Poliuretano (PUR)

-Cartón

-Poliéster (PES)

-Espuma (sin PVC) Corcho

Como pueden observar lo materiales que se pueden trabajar con esta herramienta son diversos, con tu marca Riohacha podremos ofrecer empaques en cada uno de ellos siendo la primera empresa en la ciudad en ofrecer esto.

Producto o servicio:

Servicio de impresión sobre rígido.

La impresión directa sobre rígidos es un método de impresión que consiste en la impresión directa sobre el material con un acabado resistente y a todo color, a diferencia de personalizar objetos con stiker o vinilos la impresión de rígidos da mejor acabado y durabilidad en los productos.

Los productos que serán personalizados con esta técnica no requieren pretratamiento previo, simplemente una limpieza previa para luego ser marcados.

Fabricación de empaques con cortadora laser

El corte láser es un tipo de proceso de separación térmica. El rayo láser incide en la superficie del material y lo calienta con tanta fuerza que se derrite o se vaporiza por completo. Una vez que el rayo láser ha penetrado completamente en un punto del material, comienza el proceso de corte real. El sistema láser sigue la geometría seleccionada y separa el material en el proceso. Dependiendo de la aplicación, el uso de gases de proceso puede influir positivamente en los resultados.

Una de las ventajas más importante de esta técnica es su bajo costo debido a que el material para ser cortados solo tiene consumo de energía eléctrica.

Proceso:

Proceso:

El proceso de impresión sobre rígido:

Paso 1

Prepare o diseñe su archivo de impresión digital en su computador con el software de fácil uso.

Paso 2

Coloque el material rígido en la cama plana de la máquina, gradué la altura de la bandeja para evitar rose con el cabezal e imprima su archivo digital desde su computadora.

Paso 3

Una vez la maquina termine la impresión descargar los materiales y preparados para su entrega.

El proceso de corte y gravado laser:

- Se prepara el material a cortar, se realiza una limpieza para retirar partículas de polvo y otros materiales contaminantes
- Se prepara el diseño en el software de fácil uso
- Se prenden los extractores de vapor y olor
- La máquina recibe la orden de corte desde la computadora
- Una vez la maquina termine el corte se verifica la temperatura del material para luego ser retirado
- Se procede armas las pieza de forma manual y preparados para la entrega

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Tu marca Riohacha lleva 4 años ofreciendo como persona natural, el servicio de personalización de productos, mediante técnicas tradicionales como impresión de papeles adhesivos, vinilos y sublimación, adquiriendo experiencia y reconocimiento de los diferentes clientes dentro de los sectores económicos identificados, tanto por la calidad, costos, tiempo de entrega y atención personalizada, además de que contamos con un punto de venta que ha ido creciendo a lo largo de los años. Este tiempo validando la prestación de servicios publicitarios nos permitió identificar la necesidad de una oferta local de impresión directa sobre productos rígidos y flexibles en diferentes materiales como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH, entre otros; mejorando costos, tiempos en el proceso e incrementando las alternativas de decoración de los hogares, oficinas, espacios comerciales y eventos, además de generar un impacto en la identidad de marca de otras empresas de la región mediante la personalización y marcado de sus productos.

Actualmente Tu Marca Riohacha ofrece los siguientes productos y servicios: fotocopiado e impresión, impresión a gran formato (subcontratado) y productos personalizados, los cuales han generado ventas promedio anuales de $15.000.000 en el año 2018 y $20.000.000 en el año 2020.

Con el fin de complementar esta validación del mercado y contar con datos estadísticos, se aplicó la herramienta encuestas a un grupo de empresas de los sectores identificados como nuestro mercado objetivo, como son: Empresas del Sector Privado, empresas del sector Salud y empresas del sector Educativo.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

REALIZADA POR:	Loraine Barreto Medina, emprendedor proyecto Tu Marca Riohacha.
OBJETIVO DE LA ENCUESTA:	Conocer el grado de aceptación que tendría la empresa de Tu Marca Riohacha, la cual prestaría servicios de personalización y marcado de productos en materiales rígidos y flexibles mediante la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos.
UNIVERSO(mercado potencial)	Empresas del sector privado, empresas del sector educativo y empresas del sector salud.
FECHA DE ELABORACIÓN	27 de junio de 2021
TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	Encuesta para recolección de información primaria.
No. DE PREGUNTAS	11
TIPOS DE APLICADAS (Cerradas y Abiertas)	10 cerradas y 1 abierta

Conociendo el tamaño de la población se plantea la siguiente fórmula para población finita y determinar el tamaño de la muestra, para aplicar las encuestas las empresas que hacen parte de cada uno de los sectores identificados como mercado objetivo.

N: es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

k: es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95% de confianza.

e: es el error muestral deseado.

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que p=q=0.5 que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

n: es el tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer)

CALCULO DE LA MUESTRA SECTOR PRIVADO

N: 40 (Empresas del sector privado dedicadas a los servicios de comidas y comercio al por mayor y menor)

k: 95%

e: 5%

p: 0.50

q: 0.50

n: 37 tamaño de la muestra

CALCULO DE LA MUESTRA SECTOR EDUCATIVO

N: 35 (Entidades e instituciones educativas de la ciudad de Riohacha)

k: 95%

e: 5%

p: 0.50

q: 0.50

n: 33 tamaño de la muestra

CALCULO DE LA MUESTRA SECTOR SALUD

N: 30 (Grupo de Empresas que pertenecen al sector salud como fundaciones, hospitales, clínicas)

k: 95%

e: 5%

p: 0.50

q: 0.50

n: 29 tamaño de la muestra

MODELO DE ENCUESTA APLICADO Y ANALISIS

El objetivo de esta encuesta es conocer el grado de aceptación que tendría la empresa de Tu Marca Riohacha, la cual prestaría servicios de personalización y marcado de productos en materiales rígidos y flexibles como vidrios, cueros, acrílicos, plásticos, textiles, cerámicas, maderas, mdf, RH, entre otros; con la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos, además de ofrecer empaques armados y marcados en su taller, con el fin de generar un impacto en la identidad de marca de otras empresas.

NOMBRE: _____ SECTOR PRODUCTIVO: _____

1. ¿Su empresa requiere frecuentemente productos con algún tipo de impresión personalizada mediante papel adhesivos, vinilos o sublimación?

a. SI
b. NO

Análisis

- **Las empresas del sector Educativo, el sector Privado y el sector salud el 100% de las encuestadas contratan frecuentemente los productos con algún tipo de impresión personalizada mediante papel adhesivos, vinilos o sublimación.**

2. ¿Su empresa requiere frecuentemente servicio de empaques en diferentes materiales para la entrega de su producto al consumidor o cliente final?

a. SI
b. NO

Análisis

- **En el sector educativo el 88% de las empresas encuestadas requieren frecuentemente servicio de empaques en diferentes materiales para la entrega de su producto al consumidor o cliente final, mientras que solo el 12 % no los requiere frecuentemente.**

- **En el sector privado el 86% de las empresas encuestadas requieren frecuentemente servicio de empaques en diferentes materiales para la entrega de su producto al consumidor o cliente final, mientras que solo el 14 % no los requiere frecuentemente.**

- **En el sector salud el 52% de las empresas encuestadas requieren frecuentemente servicio de empaques en diferentes materiales para la entrega de su producto al consumidor o cliente final, mientras que 48 % no los requiere frecuentemente.**

3. ¿Actualmente, en donde soluciona la necesidad de marcado y personalización de sus productos e instalaciones? Enuncie:

1. Ciudad _____
2. Empresa _____

Análisis

- **Después de hacer la revisión de encuestas se observó que estas empresas marcan y personalizan sus productos en agencias publicitarias de la ciudad pero una gran mayoría se dirige a ciudades como Valledupar, Barranquilla, Bogotá y Medellín donde usan los servicios de litografías y centros de impresión de esa ciudad.**

4. ¿Con que frecuencia requiere usted o su empresa este tipo de productos/servicios?

a. Semanal
b. Quincenal
c. Mensual

Análisis

- **En el sector educativo el 46 % de las empresas encuestadas contratan los servicios semanalmente, el 36 % mensual y el 18 % quincenal.**

- **En el sector privado el 46 % de las empresas encuestadas contratan los servicios semanalmente, el 35 % mensual y el 19 % quincenal.**

- **En el sector salud el 38 % de las empresas encuestadas contratan los servicios mensualmente, el 34 % semanal y el 28 % quincenal.**

5. ¿Qué método utiliza para el pago de los productos?

a. Efectivo
b. Tarjetas
c. Transferencias
d. Crédito

Análisis

- **En el sector educativo el 55 % de las empresas encuestadas el método de pago que utilizan es el efectivo, el 36% pagan por transferencia y el 9% mediante crédito.**

- **En el sector privado el 60 % de las empresas encuestadas el método de pago que utilizan es el efectivo, el 32% pagan por transferencia y el 8% mediante crédito.**

- **El 52 % de las empresas encuestadas el método de pago que utilizan es por medio de transferencia, el 34% pagan por efectivo y el 14% mediante crédito.**

6. ¿Se encuentra usted totalmente satisfecho con el servicio que le han prestado de impresión personalizada y el marcado de sus productos?

a. SI
b. NO

Análisis

- **En el sector educativo el 55% de las empresas encuestadas no están satisfechos con el servicio de impresión personalizada y el marcado de sus productos, mientras que un 45 % si lo está.**

- **En el sector privado el 54% de las personas encuestadas no están satisfechos con el servicio de impresión personalizada y el marcado de sus productos, mientras que un 46 % si lo está.**

- **En el sector salud el 59% de las empresas encuestadas no están satisfechos con el servicio de impresión personalizada y el marcado de sus productos, mientras que un 45 % si lo está.**

7. ¿Considera usted que en las agencias de publicidad que se encuentran actualmente en la ciudad puede encontrar todo lo que requiere o necesita para su empresa en cuanto a impresión y personalización de sus productos y espacios en diferentes materiales rígidos y flexibles?

a. SI
b. NO

Análisis

- **Las empresas encuestadas del sector educativo respondieron a la pregunta que: 21 de ellas no encuentran en la ciudad todos los productos solicitados y 12 de ellas sí.**

- **Las empresas encuestadas del sector privado respondieron a la pregunta que: 24 de ellas no encuentran en la ciudad todos los productos solicitados y 13 de ellas sí.**

- **De las empresas del sector salud 19 de las encuestadas no encuentran en la ciudad todos los productos solicitados y 10 de ellas sí.**

8. ¿Qué tiene en cuenta al momento de contratar una empresa para la personalización de sus productos o espacios?

a. Precio
b. Calidad
c. Servicio
d. Experiencia

Análisis

- **En el sector educativo el 40 % de las empresas encuestadas al momento de contratar los servicios tienen en cuenta el precio, el 27 % la calidad de los productos, el 18% el servicio y por último el 18% la experiencia.**

- **En el sector privado el 41 % de las empresas encuestadas al momento de contratar los servicios tienen en cuenta el precio, el 27 % la calidad de los productos, el 19% el servicio y por último el 13% la experiencia.**

- **En el sector salud el 34 % de las empresas encuestadas al momento de contratar los servicios tienen en cuenta el precio, el 28 % la calidad de los productos, el 17% el servicio y por último el 21% la experiencia.**

9. ¿Les gustaría contar en la ciudad de Riohacha con una empresa que ofrezca la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH; entre otros?

Brindando un sin número de opciones para imprimir en alta definición, mejorando costos y tiempos en el proceso.

a. Si
b. No

Análisis

- **Todas las empresas encuestadas, es decir el 100 por ciento, desean contar con una empresa que ofrezca la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH; entre otros.**

10. ¿Estaría dispuesto a cambiar la técnica tradicional de personalización (papel adhesivos y vinilos) por el marcado con la técnica de impresión directa sobre el producto o empaque?

a. Si
b. No

Análisis

- **En el sector educativo el 91% de los encuestados afirmo que estaría dispuesto a cambiar la técnica tradicional de personalización por el marcado con la técnica de impresión directa sobre el producto o empaque y solo el 9% se quedaría con el método tradicional de adhesivos.**
- **En el sector privado el 95% de los encuestados afirmo que estaría dispuesto a cambiar la técnica tradicional de personalización por el marcado con la técnica de impresión directa sobre el producto o empaque y solo el 5% se quedaría con el método tradicional de adhesivos.**

- **En el sector salud el 93% de los encuestados afirmo que estaría dispuesto a cambiar la técnica tradicional de personalización por el marcado con la técnica de impresión directa sobre el producto y solo el 7% se quedaría con el método tradicional de adhesivos**

11. Anualmente su empresa cuanto invierte en la impresión de materiales personalizados como empaques, envases, objetos decorativos, señalización, reconocimientos, etc; para los diferentes productos y/o servicios que ofrece o actividades que realiza:

a. Entre $1.500.000 y $2.000.000
b. Entre $2.000.000 y $3.000.000
c. Entre $3.500.000 en adelante

Análisis

- **En el sector educativo se puede observar que el 40 por ciento de las empresas invierten entre 1.500.000 pesos y 2.000.000 de pesos en materiales personalizados, el 33 por ciento de 3.500.000 pesos en adelante y el 27 por ciento entre 2.000.000 y 3.000.000.**

- **En el sector privado Se puede observar un promedio de lo que invierten las empresas encuestadas en productos publicitarios para sus actividades, el 41 por ciento invierte entre 1.500.000 y 2.000.000, el 32 por ciento de 3.500.000 en adelante y el 27 por ciento entre 2.000.000 y 3.000.000.**

- **Las empresas del sector salud, el 41 por ciento invierte entre 1.500.000 pesos y 2.000.000 pesos en material publicitario, el 35 por ciento invierte entre 3.500.000 pesos en adelante y el 24 por ciento entre 2.000.000 y 3.000.000 de pesos.**

Con la aplicación de las encuestas a las empresas identificadas como potenciales clientes dentro de los sectores económicos establecidos, pudimos concluir que la mayoría de las empresas del distrito de Riohacha destinan un porcentaje de inversión para publicidad, especialmente para materiales y productos personalizados, los cuales les permiten promover su marca en el mercado o impulsar sus campañas educativas o de salud en ciertas fechas del año; además de que un gran volumen de empresas contratan los servicios de impresión y marcado personalizado en otras ciudades de la costa y el interior del país, lo cual muestra la necesidad urgente de renovación y actualización de las agencias publicitarias de la ciudad, convirtiendo a TU MARCA Riohacha en una empresa que permita ofrecer un sin número de alternativas de personalización, de mejor calidad y precio, en los materiales que el cliente desee, satisfaciendo al 100 por ciento sus necesidades.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

TU MARCA nace de la idea de la ingeniera Industrial Loraine Marcela Barreto Medina, hace 4 años con la intención de fomentar empleos y lograr una estabilidad económica, su idea la inició con crédito financiero de entidades privadas.

La idea de personalizar objetos nace con la necesidad de no encontrar en la ciudad estos servicios, esta misma tiene gran aceptación en pequeños emprendedores que se dedican a vender sus productos sin su marca impresa los cuales están dejando de lado la fidelización y reconocimiento de sus marcas.

Actualmente TU MARCA cuenta con algunos avances en lo que refiere a equipos para ejercer esta actividad como son:

- Equipos de cómputo de alto rendimiento
- Impresoras láser y de tinta continua
- Instalaciones adecuadas con zona de recepción para clientes
- Vitrina de exhibición
- Muebles
- Herramientas de trabajo
- Guillotina manual
- Laminadora

Con el impulso económico que esperamos tener del fondo emprender deseamos consolidar nuestra marca adquiriendo los equipos faltantes y así llegar a más clientes y sectores productivos del departamento y la ciudad, siendo la primera empresa en implementar la impresión sobre rígidos.

A continuación, relaciono, como manejamos los procesos de producción actualmente en nuestra unidad productiva:

No.	Proceso Actual – Impresión sobre rígido
1	Se recibe al cliente en nuestra recepción, y es atendido inmediatamente
2	El diseño es montado digitalmente y el cliente aprueba.
3	Se subcontrata con otra empresa o agencia en otra ciudad, que realizará el producto. El cual aumenta de precio (ya que no lo elaboramos directamente).
4	El producto es despachado por la empresa contratada para la impresión el cual es enviado por las empresas de transporte locales. Esto nos atrasa los tiempos de entrega en dos a tres días hábiles
5	Se recibe el producto, se entrega al cliente y se factura en caja.

No.	Proceso Actual – cortado laser
1	Se fabrica el molde a cortar por medio de software como Adobe ilustrador
2	Se prepara el diseño digitalmente para aprobación del cliente.
3	Una vez aprobado por el cliente este es mandado a cortar a empresas de publicidad que prestan en servicio de alquiler de la cortador laser por minutos
4	Una vez cortado el material se arma de forma manual en nuestras instalaciones
5	El producto es empacado para luego ser entregado

Comercial:

Actualmente manejamos un amplio número de clientes los cuales llevan años, solicitando nuestros servicios y productos, algunos de ellos son:

- COLEGIO JESÚS DE NAZARENO
- DOCENTES FUNDACIÓN COINDESOEM
- RICO SUERO
- CREACIONES MAY DETAILS
- KÍNDER GARTEN ELTESORO DEL SABER
- PANADERÍA LAS TRINITARIAS
- ARTESANÍA YIJAOS
- PARROQUIA DIVINO NIÑO JESUS
- CENTROS ETNOEDUCATIVOS
- CENTRO DE REHABILITACIÓN INTEGRAL FUNDACIÓN PASOS

Todas estas empresas han demandado nuestros productos en los 4 años de funcionamiento, contratando como persona natural nuestros servicios.

Nuestras ventas en los últimos cuatro años como persona natural:

Total ventas al año	
Año 2017	10.000.000 de pesos
Año 2018	15.000.000 de pesos
Año 2019	20.000.000 de pesos
Año 2020	10.000.000 de pesos (cierre por 3 meses por

	contingencia nacional debido al Covid-19)
Estas ventas tienen una rentabilidad promedio del 35 al 0 %, para el año 2018 se logró librar el 40% de las ventas dejando como utilidad aproximadamente **12.000.000** de pesos colombianos.	

Actualmente los productos que representan mayores ingresos para nuestra unidad productiva, los relaciono a continuación:

PRODUCTOS QUE MÁS REPRESENTAN VENTAS actualmente			
PRODUCTOS	**Cantidad al mes**	**JUSTIFICACIÓN**	
Personalización con vinilos adhesivos	300 unidades	Las personalizaciones con vinilos adhesivos son los productos que representan mayores ingresos a la empresa, al no contar con maquinaria propia nos toca contratar este servicio en otras compañía, esto nos conlleva a tener precios alto los cuales no son muy competitivo con las empresas de publicidad que sacan productos similares.	
Fabricación de empaques manuales	400 unidades	Realizamos estos empaques impresos en moldes para luego ser recortado a mano y armados. Nos limitamos a realizarlos solo de papel propalcote debito a que es el único material que podemos tratar en la actualidad.	

Legal:

Con el apoyo del fondo emprender buscamos constituir a TU MARCA en una empresa que cumpla con los requisitos de ley tanto con sus trabajadores como con el estado.

Al consultar el nombre en RUES encontramos que se encuentra disponible agregando la palabra Riohacha.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Impresión sobre rígido	Impresión sobre objetos rígidos	30cm²	Impresión directa sobre sobre objetos rígidos en tinta uv con excelente acabado	No limpiar con disolventes de pintura como son tiner y otros productos.	Impresión digital con tintas uv que no requiere pretratamiento previo	
Servicio corte laser	Corte Laser	m2	servicio de corte laser sobre distintos materiales como acrílico, mdf, cartón	el material es definido o suministrado por el cliente.	servicio de corte con laser	

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

Ruta de atención:

Cuando un cliente llegue a las instalaciones de tu marca este será atendido por el personal de servicio al cliente, quien le mostrara los productos y recibirá su pedido, si son cotizaciones grandes serán atendido directamente por la gerencia para cuadrar descuento al por mayor.

Tanto como atención al cliente y gerente pueden pactar los tiempos de entregas de sus los productos, condiciones de pagos, precio y las demás especificaciones necesaria.

Fijación de Precios

Para la determinación del precio de venta de la impresión sobre objetos rígidos y de la fabricación de empaques se tuvieron en cuenta los siguientes criterios: Costo de producción, precios de la competencia, utilidad esperada y validación del mercado.

Para la impresión sobre objetos rígidos un % de utilidad del 50% aproximadamente.

Para la fabricación de empaques teniendo en cuenta que no son los mismos materiales siempre se espera un % de utilidad del 40% aproximadamente.

Forma de pago

Los pagos por parte del cliente serán de contado, 50% al contratar el servicio para la elaboración del producto y 50% restante a la entrega del mismo.

Estrategias de promoción y comunicación

Para dar a conocer más la empresa, se realizarán las siguientes estrategias:

- Publicidad en redes sociales (pagar los servicios que las plataformas ofrecen)
- Exhibición de productos por medio de vitrinas o estantería.
- Tarjetas de presentación
- Portafolio de servicio

Política de garantía

Todos nuestros productos tendrán garantía de 4 meses a cada cliente se le explicara el trato que le deben dar y en caso de los empaques una pequeña ficha técnica que indique al cliente el material de su fabricación y así pueda deducir su trato o resistencia

En los casos que toque responder por una garantía ya sea por un acabado de no aceptación del cliente, la empresa remplazara el producto o el servicio-.

Sin embargo, para evitar estos inconvenientes, se utilizarán insumos de alta calidad para evitar daños por deterioro de material, los cuales tiene su garantía de proveedor.

Cartas de intención de compra MENSUAL

Valores de ingresos que representan las cartas de intención de compra: Algunas de estas son de clientes actuales.

EMPRESA	IMPRESIÓN SOBRE RIGIDO CM2	VALOR DEL SERVICIO IMPRESIÓN RIGIDO	CORTES LASER O EMPAQUES UNIDAD	VALOR DEL SERVICIO (LASER)
PRINT SOLUTIONS	400 CUADROS EN ACRILICO DE 30X35	$9000X400 =$3.600.000	300 CORTES EN LASER	$1000 X300=$300.000
EPA SOLUCIONES Y CREACIONES	1000 LLAVEROS CON IMPRESIÓN SOBRE RIGIDO	$500X 1000 =$500.000	1000 CORTES DE LLAVEROS EN ACRILICO	$1000X800 =$800.000
VALERY SOLUTIONS	0		400 EMPAQUES PARA ANCHETAS	$4500X400 =1.800.000
ECO DISEÑO E IMPRESIÓN	900 LAPICEROS CON IMPRESIÓN SOBRE RIGIDO	$1500X900 =$1.350.000	200 CORTES	$1000X300 $300.000
PARROQUIA DIVINO NIÑO JESUS	1000 RECONOCIENTOS PARA PRMERA COMUNION	$800X 1000 =$800.000	120 CORTES PARA RECONOCIMIENTO	$1000X120 =$120.000
TOTAL UNIDADES	**3300**		**2020**	
VENTAS MENSUALES	**3300 UNIDADES**	**$6.250.000**		**$3.320.000**

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Empresas del sector privado	En promedio 250 cortes laser y 650 metros2 impresiones sobre rígidos. Frecuencia de compra mensual.	Calidad, entrega oportuna.	Tu Marca Riohacha	50% al contratar y 50% al entregar los productos	$ 22,000.00	Si el producto presenta algún daño o deterioro por producción puede ser devuelto dentro de las 48 horas siguientes a su entrega.	La garantía del producto al cliente es por 1 mes	40%
Empresas del sector salud	En promedio 100 cortes laser y 420 metros2 impresiones sobre rígidos. Frecuencia de compra mensual.	Calidad, entrega oportuna.	Tu Marca Riohacha	50% al contratar y 50% al entregar los productos	$ 20,000.00	Si el producto presenta algún daño o deterioro por producción puede ser devuelto dentro de las 48 horas siguientes a su entrega	La garantía del producto al cliente es por 1 mes.	40%
Sector Educativo	En promedio 320 cortes laser y 650	Calidad, entrega oportuna.	Tu Marca Riohacha	50% al contratar y 50% al	$ 22,000.00	Si el producto presenta algún daño o	La garantía del producto al	40%

	metros2 impresiones sobre rígidos. Frecuencia de compra mensual.			entregar los productos		deterioro por producción puede ser devuelto dentro de las 48 horas siguientes a su entrega.	cliente es por 1 mes	

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Impresión sobre rígido	30cm²	50% al inicio del trabajo 50% a la entrega del producto	servicios no estan gravados con iav	0
Servicio corte laser	m2	50% al inicio del contrato 50% al finalizar el trabajo	el servicio no esta gravado con iva	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Impresión sobre rígido	$ 56,100,000	$ 80,850,640	$ 89,163,412	$ 98,306,202	$ 108,398,586
Servicio corte laser	$ 47,080,000	$ 112,912,800	$ 120,283,725	$ 128,065,725	$ 136,277,415
Total	**$ 103,180,000**	**$ 193,763,440**	**$ 209,447,137**	**$ 226,371,927**	**$ 244,676,001**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 103,180,000**	**$ 193,763,440**	**$ 209,447,137**	**$ 226,371,927**	**$ 244,676,001**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La empresa se constituiría como una sociedad por acciones simplificadas de naturaleza comercial que se denominaría TU MARCA RIOHACHA SAS, regida por las cláusulas que contendrían los estatutos, en la Ley 1258 de 2008.

Tipo de empresa

El tipo de empresa a constituir sería una Sociedad por acciones simplificadas, regida por las cláusulas contenidas en los estatutos, de acuerdo a la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes. En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Trámites o gestiones	Tiempo	Costo	Fuente Financiación
Registro ante Cámara de Comercio	15 días	$ 380.000	Emprendedor
Tramitar el RUT ante la DIAN	1 día	$ 0	
Apertura cuenta bancaria	2 día	$ 100.000	Emprendedor
Registro Industria y Comercio	1 día		
Registro de la empresa en el sistema de seguridad social para contratar empleados	2 día	$ 0	
Certificado de bomberos (cuando las adecuaciones están finalizadas)	5 días	$ 200.000	Emprendedor

Normatividad tributaria:

Declaraciones de Retención en la fuente: Se debe presentar el certificado del asesor contable de no haber estado obligada la empresa a presentar dicha declaración.

Declaraciones de IVA: La empresa no está obligada a presentar este tipo de declaración, se debe adjuntar certificado de Contador informando la norma que lo respalda.

Estados financieros: La empresa está obligada a llevar contabilidad y deberá hacerlo en debida forma, de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. El empresario deberá anexar los estados financieros (balance general y estado de resultados del mes y acumulado) debidamente certificados firmados por el representante legal y el (la) asesor(a) contable) y los balances de prueba, como mínimo al cierre del año fiscal 31 de diciembre de cada año.

Libros oficiales: La empresa deberá llevar libros oficiales de acuerdo al Decreto 2649 de 1993, el cual fue parcialmente modificado por el Decreto 1878 de 2008 y registrarlos en la Cámara de Comercio de acuerdo al artículo 28 del Código de Comercio, modificado por el artículo 175 del Decreto 019 de enero 11 de 2012. La empresa debe registrar ante la Cámara de Comercio los libros de actas y el libro de registro de accionistas; es importante imprimir la información en ellos, relacionada con las decisiones financieras de la empresa, así como los actos que así lo requieran.

Conciliaciones bancarias: Cada mes se deberá realizar la respectiva conciliación bancaria junto con el extracto bancario.

Cuenta bancaria: La empresa tendrá cuenta bancaria asociada con el NIT de la empresa. En esta cuenta, la empresa debe manejar los ingresos de la actividad comercial. Se debe evitar manejar los recursos en cuentas de terceros.

Asesoría contable: La empresa debe contratar un(a) asesor(a) contable. Esta persona deberá contar con tarjeta profesional.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Dentro de la industria gráfica, y especificamente en cuanto al tema de impresión, no hay permisos o licencias que sean necesarios para su funcionamiento, sólo encontramos la norma técnica sectorial NTC 6039 - Etiquetas ambientales Tipo I - Sello ambiental Colombiano (SAC) Criterios ambientales para tintas para impresión.

Sin embargo esta norma va dirigida a empresas productoras o fabricantes de tintas para impresión, por los efectos ambientales que se derivan de la fabricación y uso de estas, como la liberación de compuestos volátiles (VOC), los cuales afectan la capa de ozono. Por ende, Print Solutions, con la implementación de las nuevas tecnologías, las máquinas que se estan solicitando para la producción y mejoramiento del proceso productivo, mitigan este impacto ambiental, ya que estas utilizan tintas ecosolventes a base de agua, minimizando el imapcto ambiental y cualquier daño a la salud humana.

SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST)

El nuevo Sistema creado mediante Decreto 1443 de 2014, hoy Decreto único 1072 de 2015, antes conocido como Programa de Salud Ocupacional (Resolución 1016 de 1989), busca identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los respectivos controles, mediante la mejora continua del Sistema en las empresas y cumplir con la normatividad en materia de riesgos laborales.

Este consiste en el desarrollo de un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua, con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y salud en el trabajo. Su principal razón "es prevenir las lesiones y enfermedades causadas por las condiciones de trabajo a los cuales están expuestos los empleados, reduciendo al mínimo los accidentes y enfermedades laborales que se puedan presentar".

La implementación del SG-SST debe ser liderada por el empleador con la participación de los trabajadores para lograr la aplicación de las medidas de prevención y control eficaz de los peligros y riesgos en el lugar que laboran. Pasos que se deben seguir para la implementación del nuevo Sistema SG-SST

- Paso 1. Evaluación inicial del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo
- Paso 2. Identificación de peligros, evaluación, valoración y gestión de los riesgos
- Paso 3. Política y Objetivos de Seguridad y Salud en el Trabajo
- Paso 4. Plan de Trabajo Anual del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo y asignación de recursos
- Paso 5. Programa de capacitación, entrenamiento, inducción y reinducción en SST
- Paso 6. Prevención, preparación y respuesta ante emergencias
- Paso 7. Reporte e investigación de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.
- Paso 8. Criterios para adquisición de bienes o contratación de servicios con las disposiciones del SG-SST.
- Paso 9. Medición y evaluación de la gestión en SST.
- Paso 10. Acciones preventivas o correctivas

Fuente: http://www.mintrabajo.gov.co/

Para efectos del presente decreto, se contempló un rubro en Gastos de Administración para implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST, **por valor de $ 750.000 para el primer año**. **Es de anotar, que este monto se determinó después de indagar con un especialista en el tema sobre los costos que incurre implementar dicho sistema en una microempresa con las características de este plan de negocio.

PROTOCOLO DE BIOSEGURIDAD: La empresa deberá implementar el protocolo de bioseguridad y aprobado por la secretaria de salud departamental**.**

CERTIFICADO DE USO DE SUELOS

Se tendrán en cuenta las normas urbanísticas, para la solicitud del certificado de uso de suelos, el cual se solicita en las oficinas de planeación municipal o distrital de las alcaldías, las cuales se encargan de expedir el certificado de uso de suelo, dependiendo de las normas urbanísticas de cada municipio, las cuales determinan qué se puede hacer y qué está prohibido.

NORMAS URBANISTICAS. (ART. 15 LEY 388 DE 1997) - Cada uno de los temas que conforman los componentes del POT, corresponden a una jerarquía normativa. Las normas urbanísticas regulan el uso, la ocupación y el aprovechamiento del suelo y definen la naturaleza y las consecuencias de las actuaciones urbanísticas indispensables para la administración de estos procesos.

NORMAS GENERALES:

- Permiten establecer usos e intensidad de usos del suelo, así como actuaciones, tratamientos y procedimientos de parcelación, urbanización, construcción e incorporación al desarrollo de las diferentes zonas comprendidas dentro del perímetro urbano y suelo de expansión.
- Otorgan derechos e imponen obligaciones urbanísticas a los propietarios de terrenos y a sus constructores, conjuntamente con la especificación de los instrumentos que se emplearán para que contribuyan eficazmente a los objetivos del desarrollo urbano y a sufragar los costos que implica tal definición de derechos y obligaciones.

Normatividad laboral:

Contratos laborales: Cualquier persona que vaya a laborar en la empresa, deberá contar con el respectivo contrato. Antes del inicio de labores de las personas que vayan a trabajar en la empresa, independiente del tipo de contratación, deberá obtener los documentos y realizar los respectivos contratos,

que soporte la generación de dichos empleos.

Afiliaciones a la seguridad social: Todas las personas vinculadas a la empresa por cualquier forma de contratación tendrán vinculación al sistema de seguridad social definido por el estado.

Pagos a la seguridad social: Aplicará en los casos de vinculación laboral. Es responsabilidad de la empresa realizar de manera oportuna los pagos al sistema de seguridad social de las personas que tenga vinculadas laboralmente.

Pagos de nómina: Aplicará en los casos de vinculación laboral. Es responsabilidad de la empresa realizar de manera oportuna los pagos de nómina de las personas que tenga vinculadas laboralmente.

Pago de prestaciones sociales: Aplicará en los casos de vinculación laboral. Es responsabilidad de la empresa realizar de manera oportuna los pagos de las prestaciones sociales de las personas que tenga vinculadas laboralmente.

***La empresa contempla cumplir con todas las obligaciones en cuanto a la formalización laboral se refiere.

Una vez la empresa esta formalizada, y se disponga a contratar a los empleados, previamente se deben realizar los siguientes registros:

1. Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar.

2. Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales (ARL).

3. Registrar la empresa y los empleados al sistema de pensiones.

4. Inscribir a los empleados a un plan obligatorio de salud.

5. Afiliar a los empleados a un fondo de cesantías.

El tiempo aproximado para estos trámites es de 12 días.

Crear empresa en Colombia exige una serie de requisitos de carácter comercial, laboral, tributario y de funcionamiento; en el presente artículo se observan detalladamente los requisitos de tipo laboral que deben cumplirse para crear y mantener una empresa.

Es importante tener en cuenta que los requisitos de laborales aquí presentados, responden a las obligaciones estándar con las que deben cumplir la mayoría de las empresas, sin embargo, hay algunos casos específicos en los que estos requisitos tienen modificaciones.

ASPECTOS LABORALES			
Tipo de obligación	**Entidad donde se tramita**	**Requisitos**	**Cuando se debe realizar**
Realizar contrato de trabajo	Empresa en que se vincula al trabajador	1. Que la persona tenga la mayoría de edad, o autorización respectiva 2. Presentar los documentos necesarios, como cédula, examen médico, pasado judicial	En el momento que el trabajador es vinculado a la compañía por medio del contrato de trabajo.
Afiliar a los trabajadores a EPS	Ante las entidades promotoras de salud	1. Diligenciar el formulario que permita la afiliación de los trabajadores. 2. Presentar fotocopia de la cédula de los trabajadores y la del representante legal 3. Para que el trabajador vincule a sus beneficiarios debe presentar documentos como registro de matrimonio y cédula del cónyuge si son casados o extra juicio con menos de 30 días si viven en unión libre, registro civil y tarjeta de identidad para los hijos, si son mayores de edad, cedula y certificado de estudio	Después de que se realice la vinculación del trabajador a la empresa y antes que él empiece actividades en la compañía
Afiliar a los trabajadores a la Aseguradora de Riesgos Laborales (ARL)	Ante la entidad de riesgos laborales	1. Llenar la solicitud de vinculación de la empresa por parte del empleador, esta solicitud la otorga gratuitamente la ARL 2. Se debe establecer una tarifa de riesgo la cual es asumida por el empleador 3. Registrar a cada trabajador, diligenciando las vinculaciones a la ARL, se debe presentar fotocopia de la cédula, del contrato de trabajo, y de la afiliación a la EPS	Después de la contratación del trabajador y antes que él empiece labores en la compañía
Proveer de dotación a los trabajadores	Se les debe entregar en la empresa	1. Que el trabajador devengue hasta dos (2) S.M.M.L.V. 2. Que el trabajador lleve mínimo tres meses laborando en la empresa 3. La dotación debe ser acorde a la labor desempeñada por el empleado	Se debe realizar cada cuatro meses a más tardar el 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre

		4. El empleador debe hacer firmar una constancia de la entrega realizada a cada trabajador	
Afiliar a los trabajadores al fondo de pensiones y cesantías	En el fondo de pensiones y cesantías correspondiente	1. El empleador debe llenar un formulario de afiliación. 2. Entregar certificado de cámara y comercio 3. Suministrar a la entidad la fotocopia de la cédula tanto del representante legal, como del trabajador	Después de la respectiva vinculación a la empresa y antes de que el trabajador empiece a laborar
Realizar los aportes a caja de compensación familiar (Los aportes a SENA e ICBF son obligatorios si la empresa tiene empleados con salarios mayores a 10 S.M.L.M.V)	En las cajas de compensación familiar	1. Afiliar en primera instancia a la empresa, enviando la respectiva solicitud de vinculación. 2. Presentar certificado de existencia expedido por la Cámara de Comercio.	Cuando se vincule el trabajador a la organización
Diseñar un programa de salud ocupacional	En la compañía a partir de la conformación de un comité de salud ocupacional	1. Este documento debe considerar datos concernientes a prevención de accidentes, y evaluación médica de los empleados 2. Debe registrarse el programa ante el ministerio de protección social	Este reglamento se debe realizar cuando una empresa tenga mínimo 25 empleados. Si la empresa tiene menos de 25 empleados se hace comité paritario de seguridad y salud en el trabajo
Redactar un reglamento de higiene	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Presentar la respectiva copia del reglamento al ministerio de protección social, teniendo como plazo los cinco días siguientes a la radicación	A partir del momento que la empresa tenga más de 25 trabajadores
Elaborar el reglamento de trabajo	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Entregar copia del respectivo reglamento al sindicato de la empresa, delegados del personal y comités, y paritarios de higiene y seguridad social	Cuando la empresa tenga más de cinco trabajadores

Normatividad ambiental:

El alcance de la industria del copiado y la impresión es muy amplio y está dirigido a diferentes sectores de la población, ya que sus servicios son utilizados en productos promocionales y medios de comunicación impresos tales como volantes, etiquetas, elementos corporativos como el papel, facturas, libros, cuadernos, folletos, plegables para el posicionamiento de marcas, etc.

Este sector está caracterizado por una gran diversidad de tecnologías y productos, por lo que existen diferentes tipos de impacto ambiental que se asocian con los mismos, alguno de ellos es:

IMPACTOS AMBIENTALES	MEDIDAS PREVENTIVAS Y CORRECTIVAS
Generación de residuos sólidos aprovechables como papel, cartón, plásticos, entre otros.	• Ubicación de un punto ecológico donde se puedan clasificar los residuos. • Imprimir a doble cara para uso de la empresa • Recicla el papel para reutilizarlo y/o venderlo a empresas recicladoras. • Cambiar las suscripciones de revistas y periódicos a suscripciones en línea.
Contaminación de cuerpos de agua por aporte directo e indirecto de vertimientos de tintas, solventes y detergentes.	• Utilizar materiales y sustancias de bajo impacto ecológico (Tintas a base de agua).
Consumo en exceso de energía	• Revisar y mantener las instalaciones eléctricas aisladas y protegidas. • Racionalizar el consumo de energía cuando las máquinas no se encuentren en operación.
Contaminación por quema de materiales con la cortadora laser	• Implementar tuberías de escape de los gases al ambiente

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Para registrar una Marca en Colombia hay que seguir una serie de etapas:

· **Presentación de Solicitud de Registro de Marca:** Deberá cumplir con los requisitos formales de presentación. En caso contrario, se ordenará su corrección dentro de sesenta días siguientes a contar de la notificación que informe acerca de esta situación.

· **Examen formal:** Una vez aceptada a tramitación y otorgado un número de radicado o proceso, la solicitud será enviada al Centro de documentación e Información a la División de Signos Distintivos, para la revisión formal de ella. Si la documentación se encuentra completa, y la solicitud cumple con los requisitos establecidos en la ley, se enviará la solicitud a publicación. En caso contrario, existirá un plazo de sesenta días para que el solicitante subsane los errores u omisiones que contenga la solicitud respectiva (requerimientos).

· **Publicación:** Se efectúa en la gaceta de propiedad industrial, y tiene por objeto poner a los terceros en conocimiento de la solicitud presentada.

· **Oposiciones:** En caso de presentarse, el solicitante dispondrá de treinta días hábiles para presentar sus alegatos.

· **Examen de Fondo:** Es realizado por la División de Signos Distintivos con el objeto de determinar si el signo pedido es aceptado o rechazado para su registro. Este examen se practicará respecto de toda solicitud en trámite, siendo indiferente el hecho de haberse presentado o no oposiciones en su contra.

· **Resolución:** Será dictada una vez que se ha culminado con el examen de fondo, y será en todo caso fundada, ya sea que ella conceda o deniegue el registro solicitado.

· Impugnación de la resolución: Todo solicitante tendrá el derecho de impugnar la resolución dictada, procediendo contra ella los recursos de reposición y de apelación. La decisión final en estos casos podrá confirmar o revocar el fallo dictado originalmente.

· **Duración del registro**: Aceptada la solicitud, se le asignará a esta marca un número de registro. La duración de este registro de marca será de diez años contados desde la fecha de concesión.

TU MARCA RIOHACHA , No solicitara Registro de Marca.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

No se requiere para el desarrollo de la actividad, condiciones técnicas especiales.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Para la puesta en marcha de la empresa es necesario un lugar físico de operación, en donde se prestarán los diferentes servicios de impresión que ofrecemos, en un horario de lunes a sábado, el espacio debe estar adecuado y dotado adecuadamente para las diversas actividades que se desarrollan dotado para las diferentes actividades. Ya se cuenta con un lugar, el cual cuenta con el área y espacios requeridos, además su ubicación es estratégica, ya que es una zona transitada, en donde quedan instituciones públicas y privadas cerca, además de oficinas.

DISTRIBUCION DEL AREA TU MARCA Riohacha

Las instalaciones estarán ubicados en la Cll 34B #10A-06, Barrio 15 de Mayo, el sitio cuenta con un área de operación distribuida de la siguiente manera:

Área de espera 4 metros x 2.95 metros con espacio suficiente para 5 personas.

Cuenta con un baño en condiciones adecuadas de 2,95 metros x 1,95 m

El taller tendrá un área de distribución de 2.95 metros x 5,95m metros con conductos de ventilación para eliminar olores.

Toda la instalación debe contar con su cielo razo y climatización para manejar una temperatura óptima para el personal de trabajo y la maquinaria, los techos son impermeabilizados para evitar filtraciones de agua que pueden ocasionar daños en la infraestructura o equipos.

Estas maquinarias son de gran pesos y tamaño las cuales no sería fácil transportarlas y deben permanecer en un lugar con climatización para evitar su recalentamiento.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario

Adecuaciones pintura	pintura del interior y la fallada área 10 metros cuadrados a todo costo	Aporte Emprendedores	1	$ 1,000,000.00
adecuaciones eléctricas	instalaciones de red 220 con 6 tomas de corriente caja de tacos y protecciones	Fondo Emprender	1	$ 1,000,000.00
Total:				**$ 2,000,000.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Impresora de rígidos UV marca nocai	Impresora de cama plana UV con impresión de cilindro. Impresión en blanco y en color al mismo tiempo, se seca inmediatamente después de terminar de imprimir. Area 40x60 cms para realizar cualquier estampado, como por ejemplo carcasas, cerámicas, ob	Fondo Emprender	1	$ 35,000,000.00
Cortadora laser	grabador y cortador láser de CO2 de 50 W. Cuenta con un área de mesa de 12.0 x 20.0 in y funciona maravillosamente en una amplia variedad de materiales, incluyendo madera, bambú, acrílico, cuero, corcho, cartón, tela, goma y más superficies no metál	Fondo Emprender	1	$ 20,000,000.00
aire acondicionado 220v	aire acondicionado inverte marca LG de 24000 btu 220 vol 70 hz	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
impresora ricoh mp 3510	impresora multifuncional ricoh mp 3510 con 4 bandeja calidad 1080x1080 pixeles	Aporte Emprendedores	1	$ 3,000,000.00
Total:				**$ 60,000,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Computador procesador core i3	computador de mesa intel core i3 con 12 de ran disco duro en estado solido	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
Computador procesador core i3 pantalla hd	computador i3 con pantalla hd 6 de ram disco duro en estado solido	Aporte Emprendedores	1	$ 2,000,000.00
Total:				**$ 4,000,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
mesas para las máquinas y estanterías	mesas en acero de 3 metros x 2 metros dividida en dos partes	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
Vitrinas	vitrina de 2 metros x 70 de alto	Aporte Emprendedores	1	$ 1,000,000.00
escritorio para pc	escritorio para pc de 150 cm x 70 cm de alto	Aporte Emprendedores	1	$ 500,000.00
Total:				**$ 3,500,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
kit de herramientas de trabajo	kit de herramientas que incluye llaves bisturis destornilladores soplete caliente	Aporte Emprendedores	1	$ 1,000,000.00
Total:				**$ 1,000,000.00**

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
gastos de constitución	registro de la empresa en cámara de comercio y alcaldía	Aporte Emprendedores	1	$ 500,000.00
apertura dé cuenta bancaria	apertura de cuenta bancaria	Aporte Emprendedores	1	$ 100,000.00
permiso de bombero	solicitud de certificado de bombero	Aporte Emprendedores	1	$ 200,000.00
Total:				**$ 800,000.00**

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

DISTRIBUCION DEL AREA TU MARCA Riohacha

Las instalaciones estarán ubicados en la Cll 34B #10A-06, Barrio 15 de Mayo, el sitio cuenta con un área de operación distribuida de la siguiente manera:

Área de espera 4 metros x 2.95 metros con espacio suficiente para 5 personas.

Cuenta con un baño en condiciones adecuadas de 2,95 metros x 1,95 m

El taller tendrá un área de distribución de 2.95 metros x 5,95m metros con conductos de ventilación para eliminar olores.

Toda la instalación debe contar con su cielo razo y climatización para manejar una temperatura óptima para el personal de trabajo y la maquinaria, los techos son impermeabilizados para evitar filtraciones de agua que pueden ocasionar daños en la infraestructura o equipos.

Estas maquinarias son de gran pesos y tamaño las cuales no sería fácil transportarlas y deben permanecer en un lugar con climatización para evitar su recalentamiento.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

NO, todos los Equipos y Herramientas serán comprados dentro del país, por lo cual no se requiere ningún proceso de Importación.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

El país proveedor de los activos es COLOMBIA.

El tiempo máximo estimado para la entrega es de 15 a 30 días hábiles aproximadamente.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

Con ahorros del emprendedor, se financiaría el incremento de las maquinas o equipos, si llegara a presentarse esta situación.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Servicio corte laser - m2

Servicio de corte laser					
No.	Actividad	Tiempo	Cargo	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizados
1	Se recibe al cliente en nuestra recepción, se realiza cotización de acuerdo al material que desea cortar, si este está de acuerdo se pasa al area de corte.	0,04	Gerente	1-Gerente	computadora, cortadora laser y herramientas de taller .
2	Se monta el corte en el sofware	0,04	Auxiliar de taller	1- Auxiliar de taller	
4	Se hace el montaje del material a cortar en la maquina de corte laser	0,05	Operador maquinas	1- Operador Máquinas	
	Se realiza el corte y/o grabado sobre el material	0,04	Operador maquinas	1- Operador Máquinas	
5	se retira el material y se espera que este baje la temperatura	0,03	Auxiliar de taller	1- Auxiliar de taller	
6	Se empaca el producto y pasa para entrega.	0,02	Auxiliar de taller	1- Auxiliar de taller	
7	Se entrega el producto al cliente y se recibe el porcentaje restante del pago.	0,02	Gerente	1-Gerente	
	Subtotal tiempo servicio	0,24			

2. Impresión sobre rígido - 30cm²

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO		
IMPRESIONES SOBRE RIGIDOS.		
Actividad	Tiempo	Cargo
Se recibe al cliente en nuestra recepción, y se direcciona a al area de atencion al publico	0,02	Gerente
El diseño es montado digitalmente y el cliente aprueba.	0,05	Auxiliar de taller
se registra el pedido y el cliente abona el 50% del valor del pedido solicitado.	0,03	Gerente
Se busca y prepara el material a trabajar con el diseño	0,04	Auxiliar de taller
Se hace el montaje y revisa que todo este acondicionado para iniciar el proceso.	0,04	Operador maquinas

Se da la orden de impresión.	0,06	Operador maquinas
se retiran los materiales impresos	0,04	Auxiliar de taller
El material se deja en reposo mientras se seca la tinta uv	0,04	Auxiliar de taller
Se entrega el producto al cliente y se recibe el porcentaje restante del pago.	0,02	Gerente
Subtotal tiempo servicio	0,34	

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Tu marca Riohacha,, ofrecerá los servicios de corte laser e impresion sobre rigidos, durante todo el año (meses de Enero a Diciembre). En el Primer año de Operación, los meses de Enero, Febrero y Marzo, serán utilizados para las diferentes adecuaciones en las instalaciones donde funcionará la empresa, así como la compra de maquinaria, equipos, etc, para la adecuada prestación de los servicios y producción de pedidos, estos meses corresponden a la Etapa Pre operativa o etapa improductiva, por lo cual para el primer año, el servicio se prestara por 9 meses, comprendido entre abril y diciembre.

Las proyecciones de ventas para los proximos 5 años son los siguientes:

PROYECCIONES VENTAS Corte laser (m2)					
Corte laser (m2)					
Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Enero		250	260	270	280
Febrero		350	360	370	380
Marzo		360	370	380	390
Abril	100	390	400	410	420
Mayo	120	400	410	420	430
Junio	150	420	430	440	450
Julio	200	435	445	455	465
Agosto	250	450	460	470	480
Septiembre	280	450	460	470	480
Octubre	300	450	460	470	480
Noviembre	340	480	490	500	510
Diciembre	400	500	510	520	530
Unidades	2140	4935	5055	5175	5.295
Precio	$ 22.000	$ 22.880	$ 23.795	$ 24.747	$ 25.737
Total Ventas	$ 47.080.000	$ 112.912.800	$ 120.283.725	$ 128.065.725	$ 136.277.415

PROYECCIONES VENTAS Impresiones sobre Rigidos (30 cm2)					
Impresiones sobre Rigidos (30 cm2)					
Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Enero		650	689	730	774
Febrero		750	795	843	894
Marzo		750	795	843	894
Abril	750	795	843	894	948
Mayo	750	795	843	894	948
Junio	750	795	843	894	948
Julio	700	742	787	834	884
Agosto	700	742	787	834	884
Septiembre	700	742			

			787	834	884
Octubre	750	795	843	894	948
Noviembre	750	795	843	894	948
Diciembre	750	795	843	894	948
Unidades	6600	9146	9.698	10.282	10.902
Precio	$ 8.500	$ 8.840	$ 9.194	$ 9.561	$ 9.943
Total Ventas	$ 56.100.000	$ 80.850.640	$ 89.163.412	$ 98.306.202	$ 108.398.586

TOTAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CORTE LASER	$ 47.080.000	$ 112.912.800	$ 120.283.725	$ 128.065.725	$ 136.277.415
IMPRESIONES SOBRE RIGIDOS	$ 56.100.000	$ 80.850.640	$ 89.163.412	$ 98.306.202	$ 108.398.586
Total Ventas	$ 103.180.000	$ 193.763.440	$ 209.447.137	$ 226.371.927	$ 244.676.001

capacidad instala y utilizada

Capacidad Instalada y Utilizada							
Capacidad Instalada Maquinaria y Equipos	unid.		3.265	4.027	4.027	4.027	4.027
Capacidad Utilizada Maquinaria y Equipos	unid.		482	746	784	824	866
% Utilización Capacidad Instalada	%		14,8%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%
Capacidad Instalada Horas / Hombre	unid.		4.666	6.221	6.221	6.221	6.221
Capacidad Utilizada Horas / Hombre	unid.		2.162	3.873	4.046	4.227	4.417
% Utilización Capacidad Instalada en H/H	%		46,3%	62,3%	65,0%	67,9%	71,0%

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Loraine Marcela Barreto Medina	INGENIERA INDUSTRIAL: Dispone de conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para resolver las situaciones de trabajo con autonomía, flexibilidad y creatividad, a la vez que colabora con su entorno laboral y en la organización del trabajo. Basándose, principalmente en cumplir los reglamentos de la empresa con responsabilidad y respeto, manteniendo relaciones cordiales entre todos los que allí laboren. Con experiencias en administración de pequeñas empresas comerciales en el campo de la impresión y publicidad	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
CONTADOR	$ 500,000.00	$ 00.00	$ 500,000.00	Mes	5
OPERADOR DE MAQUINARIA	$ 877,803.00	$ 332,902.00	$ 1,210,705.00	Mes	9
auxiliar de taller	$ 877,803.00	$ 332,902.00	$ 1,210,705.00	Mes	9
gerente	$ 877,803.00	$ 332,902.00	$ 1,210,705.00	Mes	9

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
CONTADOR	$ 2,500,000.00	$ 1,500,000.00	$ 00.00	$ 00.00
OPERADOR DE	$ 10,896,345.00	$ 3,632,115.00	$ 00.00	$ 00.00

MAQUINARIA				
auxiliar de taller	$ 10,896,345.00	$ 3,632,116.00	$ 00.00	$ 00.00
gerente	$ 10,896,345.00	$ 3,632,116.00	$ 00.00	$ 00.00
Total Solicitado:		**$ 12,396,347.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategia de promoción Tu Marca Riohacha
Propósito: comunicar de manera efectiva los servicios de la empresa al publico

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
TARJTEAS DE PRESNETACION	TARJETAS	3	$ 150,000.00	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL
volantes en propalcote	folletos en propalcote 115 gramos	mes 3	$ 350,000.00	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL
Costo Total:			**$ 500,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Estrategia de promoción Tu Marca Riohacha
Propósito: comunicar de manera efectiva los servicios de la empresa al publico

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
aviso luminoso	letrero luminoso	3	$ 1,150,000.00	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL
PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES	publicidad en redes	3	$ 350,000.00	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL
Costo Total:			**$ 1,500,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Estrategia de promoción Tu Marca Riohacha
Propósito: comunicar de manera efectiva los servicios de la empresa al publico

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
el servicio se ofrece directamente al cliente en las instalaciones de la empresa	punto de venta (instalaciones de la empresa)	todos los meses	$ 00.00	GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL
Costo Total:			**$ 00.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Teniendo en cuenta que ya se cuenta con el sitio, y que este tiene el certificado de uso de suelos y demás documentos necesarios para el proceso de ejecución del proyecto, sólo se haría necesario la aprobación del sitio por parte de la interventoría de Fondo Emprender, para realizar el contrato de arrendamiento, el cual se prevé puede ser en el primer mes de ejecución del proyecto.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El Periodo Improductivo es de 3 meses, una vez se registre la empresa ante la Cámara de Comercio, se realizará la contratación del contador y del Gerente desde el primer mes, para proceder con las adecuaciones y la compra de Maquinaria y equipos, Muebles y Enseres que se requieren para poner en marcha el Proyecto, las contrataciones del personal y la publicidad se harán en el mes 3 y la prestación del servicio será a partir del mes 4.

A continuación de relaciona el Cronograma de Actividades

TAREAS	MESES			
	1	2	3	4
Legalización de la Empresa (Financiado por el emprendedor)	X			
Contratación de Gerente y Contador (Recursos Fondo Emprender)	X			

Adecuaciones locativas (financiado por el emprendedor)		x		
Compra de Muebles y Enseres (Recursos Fondo Emprender)		X		
Compra de Herramientas, Maquinaria y Equipos (Recursos F.E)		X		
Compra de Insumos (Recursos Fondo Emprender)		X		
Compra de Medios Publicitarios y Actividades de promoción (Recursos Fondo Emprender)			X	
Contratación de Personal Operativo (Recursos Fondo Emprender)			X	
Inicio de Atención				X

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

ACTOR	ROL	COMO AFECTA
Clientes	Son quienes realizan la compra del Servicio, por lo cual son los principales Actores para la generación de Ingresos del Centro. Empresas del sector privado, sector salud y educativo.	Si los clientes no compran los servicios ofrecidos por TU MARCA RIOHACHA por algún motivo especifico, no se puede cumplir con el volumen de ventas Proyectadas en el Proyecto.
Proveedores	Son los que suministran a la empresa las Herramientas, Maquinaria, Equipos e Insumos que se requieren para el inicio de Atención de la empresa.	Las condiciones de contratación de los Proveedores deben establecerse estipulando tiempos de entrega, cantidades y calidad, este actor es fundamental TU MARCA RIOHACHA empiece a operar, por lo cual si se llega a presentar algún tipo de Incumplimiento se afectaría la puesta en marcha del proyecto.
Competencia	Son todas las Empresas que ofrecen Servicios Iguales o Similares A TU MARCA RIOHACHA	Nos Afecta cuando sus servicios son superiores en cuanto a calidad, por lo cual siempre se tiene que estar realizando vigilancia y preparar un plan de acción para contrarrestar las estrategias de la competencia.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

FACTORES DE RIESGOS	PLAN DE ACCIÓN PARA MITIGAR LOS RIESGOS
El mal servicios de energía eléctrica de la ciudad, con interrupciones prolongadas en horario laboral.	El emprendedor cuenta con una planta eléctrica el cual aportara en caso de que sea necesario
Posibilidad de que alguno de los equipos salga con defectos de fábrica lo cual impediría que se preste el servicio de forma adecuada.	Verificar con los proveedores de los equipos, la calidad y garantía de estos
El mal tiempo del clima pudiera ocasionar daños en la maquinaria de la empresa.	Usar un polo a tierra para mitigar las descargas eléctricas.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

La inseguridad de la zona a ciertas horas del día o temporadas del año.	Adquirir un seguro todo riesgo para reponer los equipos hurtados.
Competencia Desleal que difame los servicios de la empresa	Prestar un Servicio de Calidad que se adapte y satisfaga las necesidades de los clientes, logrando ser recomendados e incrementar nuestro número de consumidores.

Nombre	Email	Rol
Loraine Marcela Barreto Medina	lmbarretom@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Tu Marca Riohacha es la primera empresa en ofrecer la técnica de impresión directa sobre objetos rígidos en el Distrito de Riohacha, brindando un sin número de opciones para imprimir en alta definición, directamente sobre materiales rígidos y flexibles como: cartón, madera, vidrio, acrílicos, metal, icopor, foamy, plásticos, textiles, cerámicas, mdf, RH, entre otros; mejorando costos, tiempos en el proceso e incrementando las alternativas de decoración de los hogares, oficinas, espacios comerciales y eventos, además de generar un impacto en la identidad de marca de otras empresas de la región mediante la personalización y marcado de sus productos.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Servicio corte laser - m2				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mantenimiento y Repuestos				
Gasto Bombilla fusora	m2	1	fisica	0
Gasto Boquilla para cabezal de corte	m2	1	fisica	0
Impresión sobre rígido - 30cm²				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
tinta	cm2	1	Liquida/toner	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos	$ 29,040,000.00	$ 41,852,096.00	$ 46,152,782.00	$ 50,885,618.00	$ 56,112,594.00

Mantenimiento y Repuestos	$ 13,910,000.00	$ 33,360,600.00	$ 35,536,650.00	$ 37,834,425.00	$ 40,257,885.00
Totales	**$ 42,950,000.00**	**$ 75,212,696.00**	**$ 81,689,432.00**	**$ 88,720,043.00**	**$ 96,370,479.00**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
tinta	$ 6,600.00	$ 9,146.00	$ 9,698.00	$ 10,282.00	$ 10,902.00
Mantenimiento y Repuestos					
Gasto Bombilla fusora	$ 2,140.00	$ 4,935.00	$ 5,055.00	$ 5,175.00	$ 5,295.00
Gasto Boquilla para cabezal de corte	$ 2,140.00	$ 4,935.00	$ 5,055.00	$ 5,175.00	$ 5,295.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
tinta	$ 29,040,000.00	$ 41,852,096.00	$ 46,152,782.00	$ 50,885,618.00	$ 56,112,594.00
Mantenimiento y Repuestos					
Gasto Bombilla fusora	$ 5,350,000.00	$ 12,831,000.00	$ 13,668,720.00	$ 14,552,100.00	$ 15,482,580.00
Gasto Boquilla para cabezal de corte	$ 8,560,000.00	$ 20,529,600.00	$ 21,867,930.00	$ 23,282,325.00	$ 24,775,305.00
Total	**$ 42,950,000.00**	**$ 75,212,696.00**	**$ 81,689,432.00**	**$ 88,720,043.00**	**$ 96,370,479.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 42,950,000.00**	**$ 75,212,696.00**	**$ 81,689,432.00**	**$ 88,720,043.00**	**$ 96,370,479.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	500,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	00.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 500,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	250,000.00
Pagos por arrendamientos	9,600,000.00
Publicidad	2,000,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	900,000.00
Servicios Públicos	7,200,000.00
Suministros de Oficina	00.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	960,000.00
Total:	**$ 20,910,000.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 91

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
maquinaria,equipos de oficina y muebles y enseres	$ 8,000,000.00	escritorio,computador,meson de corte,herramientas,vitrinas, impresora ricoh mp3510
Dinero		
Adecuaciones	$ 1,000,000.00	recurso para adecuaciones locativas

Arriendos	$ 2,400,000.00	recurso para el pago de arriendo de los tres primeros meses
Dotacion	$ 420,000.00	dotación para empleados
Gastos notariales	$ 500,000.00	recurso para formalización de la empresa
Total:	**$ 12,320,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar					

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Impresión sobre rígido	$ 56,100,000.00	$ 80,850,640.00	$ 89,163,412.00	$ 98,306,202.00	$ 108,398,586.00
Servicio corte laser	$ 47,080,000.00	$ 112,912,800.00	$ 120,283,725.00	$ 128,065,725.00	$ 136,277,415.00
Total	**$ 103,180,000.00**	**$ 193,763,440.00**	**$ 209,447,137.00**	**$ 226,371,927.00**	**$ 244,676,001.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 103,180,000.00**	**$ 193,763,440.00**	**$ 209,447,137.00**	**$ 226,371,927.00**	**$ 244,676,001.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.4

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 1000000,00	0	Aporte Emprendedores
Infraestructura - Adecuaciones	$ 1000000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 2000000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 1500000,00	0	Aporte Emprendedores
Maquinaria y Equipo	$ 57000000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 3000000,00	0	Aporte Emprendedores
Equipo de Comunicación y Computación	$ 2000000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 2000000,00	0	Aporte Emprendedores
Otros (Incluido herramientas)	$ 1000000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 800000,00	0	Aporte Emprendedores
Total:	**$ 71,300,000.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 500,000.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 00.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 500,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	$ 250,000.00	$ 350,000.00	$ 490,000.00	$ 686,000.00	$ 960,400.00
Pagos por arrendamientos	$ 9,600,000.00	$ 13,440,000.00	$ 18,816,000.00	$ 26,342,400.00	$ 36,879,360.00
Publicidad	$ 2,000,000.00	$ 2,800,000.00	$ 3,920,000.00	$ 5,488,000.00	$ 7,683,200.00
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 900,000.00	$ 1,260,000.00	$ 1,764,000.00	$ 2,469,600.00	$ 3,457,440.00
Servicios Públicos	$ 7,200,000.00	$ 10,080,000.00	$ 14,112,000.00	$ 19,756,800.00	$ 27,659,520.00
Suministros de Oficina	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 960,000.00	$ 1,344,000.00	$ 1,881,600.00	$ 2,634,240.00	$ 3,687,936.00
Total	$ 20,910,000.00	$ 29,274,000.00	$ 40,983,600.00	$ 57,377,040.00	$ 80,327,856.00

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5

auxiliar de taller	$ 10,533,636.00	$ 14,747,090.40	$ 20,645,926.56	$ 28,904,297.18	$ 40,466,016.06
CONTADOR	$ 6,000,000.00	$ 8,400,000.00	$ 11,760,000.00	$ 16,464,000.00	$ 23,049,600.00
gerente	$ 10,533,636.00	$ 14,747,090.40	$ 20,645,926.56	$ 28,904,297.18	$ 40,466,016.06
OPERADOR DE MAQUINARIA	$ 10,533,636.00	$ 14,747,090.40	$ 20,645,926.56	$ 28,904,297.18	$ 40,466,016.06
Total	$ 37,600,908.00	$ 52,641,271.20	$ 73,697,779.68	$ 103,176,891.55	$ 144,447,648.17

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Honorarios contador	$ 1,500,000.00	Fondo Emprender	Recurso para el pago de los tres primeros meses de honorarios del contador
Nomina operarios	$ 7,264,231.00	Fondo Emprender	recurso solicitado para el pago de los operarios los tres primeros meses de operacion
Publicidad	$ 2,000,000.00	Fondo Emprender	recurso solicitado para la estrategia publicitaria inicial de la empresa
Salario Gerente	$ 3,632,116.00	Fondo Emprender	recurso para el pago de los primeros tres meses de pagos al gerente emprendedor
Seguro todo riesgo	$ 900,000.00	Fondo Emprender	recurso para la adquisición de seguro todo riesgo
Servicios publicos	$ 1,200,000.00	Fondo Emprender	Recurso solicitado para el pago de los 2 primeros meses de servicios publicos
SS industrial	$ 1,000,000.00	Fondo Emprender	recurso solicitado para el SS
Total:	**$ 17,496,347.00**		