



Universidad
Mariana

Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz
en la ciudad de San Juan de Pasto año 2023

David Esteban Gómez Zambrano
Nicol Esteban Manchabajoy Cordoba
Diego Andrés Martínez Diaz
Juan Carlos Pinta Bolaños

Universidad Mariana
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas
Programa Contaduría Pública
San Juan de Pasto
2023

Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz
en la ciudad de San Juan de Pasto año 2023

David Esteban Gómez Zambrano
Nicol Esteban Manchabajoy Cordoba
Diego Andrés Martínez Diaz
Juan Carlos Pinta Bolaños

Informe de investigación para optar al título de: Contador Público

Mg. Yomar Ancizar Matabanchoy Rúaless
Asesor

Universidad Mariana
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas
Programa Contaduría Pública
San Juan de Pasto
2023

Artículo 71: los conceptos, afirmaciones y opiniones emitidos en el Trabajo de Grado son responsabilidad única y exclusiva de los Educando.

Reglamento de Investigaciones y Publicaciones, 2007
Universidad Mariana

Agradecimientos

Dentro de nuestro campo universitario siempre se ha contado con el apoyo e impulso que nos han brindado nuestros docentes.

Primordialmente agradecemos a todas las personas que hicieron parte en el desarrollo del trabajo, en especial al Mg. Yomar Ancizar Matabanchoy Rúaless y al Mg, Hugo Libardo Reina Rosero, por habernos ayudado, por compartir sus conocimientos y su compromiso. Por otro lado, agradecemos el apoyo infinito de la Mg. María del Socorro Bucheli Campiño, por habernos brindado un gran apoyo desde sus conocimientos investigativos y prácticos, que además de ser nuestra docente de investigación siempre nos dio interés e impulso para llevar a cabo dicho proyecto.

Agradecemos a la universidad Mariana por tener dichos docentes, los cuales cuentan con alta calidad y compromiso por el programa de Contaduría Pública, y a programa de Semilleros QUIMERA, por habernos acogido en sus proyectos.

Por último, agradecer a los jurados evaluadores, Mg. Neyber Luna Martinez, Mg. Daniel Enrique Villanueva y a la Mg. Ana Cristina Argoti, por su objetividad, compromiso y dedicación, que más que jurados han sido un gran apoyo en el desarrollo del trabajo.

Dedicatoria

Principalmente dar gracias a Dios y a mis padres que fueron nuestros dadores de vida y por ende puedo hoy cumplir una de tantas metas propuestas, por sus sacrificios, apoyo, motivación, aliento para seguir adelante más aun en esos momentos que sentía frustración, también a nuestra querida universidad y profesores que fueron muy importantes en nuestra formación profesional, personal, quienes con sus enseñanzas nos brindaron todos su conocimientos, paciencia dedicación y amistad, y de esta manera poder culminar nuestra carrera.

David Esteban Gómez Zambrano

Dedicatoria

Yo, Nicol Esteban Manchabajoy Cordoba, dedico este trabajo a mi padre y madre, principalmente a ellos que han sido mi razón de ser desde que nací, es gracias a ellos que hoy soy lo que soy. Gracias a ellos he aprendido a superar cada una de las circunstancias que me ha ido presentando la vida y es por eso que gran parte de todos mis éxitos serán para ellos. Posteriormente le dedico a mis hermanos, dado a que ellos son la inspiración y la motivación de cada día a día, es por ellos que mis esfuerzos y retos cada vez son más mayores, más exigentes y demasiado altos.

A toda mi familia, tíos, tías y demás les doy gracias, porque en diferentes ocasiones han sido mi apoyo y el de mi familia. Ellos y mis padres han forjado cada uno de mis valores tanto como persona y como profesional.

Nicol Esteban Manchabajoy Cordoba

Dedicatoria

En primer lugar, dedico este logro a Dios por darme salud y vida, por ser el eje fundamental y la fortaleza de mi proceso académico, a mis padres y familia, que inspiraron los valores y principios para mi formación personal, a mis amigos por apoyarme en todo momento y a todas las personas que me infundieron conocimiento y sabiduría en mi vida.

De igual manera dedico este trabajo a los docentes y a todo el equipo que hace parte de la Universidad Marina, por su contribución y liderazgo durante mi preparación académica que ha sido esencial en mi formación como futuro contador público, por brindarme la oportunidad de tener un estudio de alta calidad, agradezco a todos aquellos que han sido parte de nuestro recorrido universitario. Su apoyo se ha convertido en una pieza fundamental en el logro de este objetivo de mi profesión.

Juan Carlos Pinta Bolaños

Dedicatoria

El trabajo presentado a continuación está dedicado a Dios, ya que con su bendición he logrado concluir mi carrera, a mis padres porque gracias a ellos he logrado cumplir cada uno de mis proyectos gracias a sus consejos, a su apoyo sentimental como económico.

A mi familia en general por brindarme sus conocimientos dentro del medio y todos mis profesores que, a lo largo de mi carrera, han contribuido en nuevos saberes los cuales los pondré en práctica a lo largo de mi vida, gracias por compartir sus experiencias, las cuales se han convertido en nuevos aportes a mi crecimiento tanto profesional como personal.

Diego Andrés Martínez Díaz

Contenido

Introducción	18
1. Resumen del proyecto	19
1.1 Concepto de negocio	19
1.1.1 En qué consiste el negocio.....	19
1.1.2 Identificación de bienes y servicios	21
1.1.3 Análisis del sector situacional.....	22
1.2 Objetivos	27
1.2.1 Objetivo general.....	27
1.2.2 Objetivos específicos	28
1.3 Metodología	28
1.3.1 Fuentes de recolección de información	28
1.3.1.1 Fuente primaria	28
1.3.1.2 Fuente secundaria.....	29
1.3.2 Población y muestra.....	29
1.3.2.1 Formula de muestra para la población finita	30
1.3.2.2 Distribución de la muestra.....	31
1.3.3 Técnica e instrumentos de recolección	36
2 Presentación de resultados	37
2.1 Estudio de Mercado.....	37
2.1.1 Características del producto.....	37
2.1.2 Análisis de la demanda	37
2.1.2.1 Identificación de características de la demanda	50
2.1.2.2 Calculo y proyección de la demanda.....	51
2.1.3 Análisis de la oferta	53
2.1.3.1 Identificación de las características de la oferta	54
2.1.3.2 Calculo y proyección de la oferta.....	54
2.1.3.3 Calculo y proyección de la demanda insatisfecha.....	56
2.1.4 Sistema de fijación de precios	57
2.1.5 Sistema de comercialización.....	59

2.1.6 Estrategias de mercado	59
2.1.6.1 Estrategia de Publicidad	60
2.1.6.2 Estrategia de Precio	60
2.1.7 Presupuesto de la mezcla de mercadeo	60
2.2 Plan de operaciones	62
2.2.1 Ficha técnica de productos y servicio	62
2.2.2 Localización e identificación del tamaño del negocio	65
2.2.2.1 Localización del negocio	65
2.2.2.1.1 Macro localización	65
2.2.2.1.2 Micro localización	67
2.2.2.2 Descripción de procesos	69
2.2.2.3 Proceso de compra	70
2.2.2.4 Procesos de aplicación	71
2.2.3 Distribución física e ingeniería del proyecto	72
2.2.3.1 Distribución física	72
2.2.4 Necesidades y requerimientos	73
2.2.4.1 Maquinaria y equipo	74
2.2.4.2 Equipo de oficina	76
2.2.4.3 Electrodomésticos	78
2.2.5 Plan de operaciones	80
2.3 Aspectos Organizacionales	80
2.3.1 Direccionamiento estratégico	80
2.3.1.1 Misión	81
2.3.1.2 Visión	81
2.3.2 Principios corporativos	81
2.3.3 Estructura organizacional	82
2.3.3.1 Departamento administrativo	83
2.3.3.2 Departamento financiero	83
2.3.3.3 Departamento de abastecimiento	83
2.3.3.4 Departamento de operaciones	83
2.3.4 Organigrama de la empresa	83

2.3.5 Descripción de manuales	88
2.3.5.1 Manual de funciones	88
2.3.5.2 Manual de procedimientos	88
2.3.5.3 Descripción de funciones	88
2.3.6 Descripción de procedimientos.....	97
2.4 Reglamentos.....	99
2.4.1 Reglamento interno de trabajo.....	99
2.4.2 Reglamento de higiene y seguridad industrial.....	120
2.4.3 Reglamento de seguridad y salud en el trabajo.....	126
2.4.4 Constitución legal de la empresa	128
2.5 Plan financiero	132
2.5.1 Estudio Económico.....	132
2.5.2 Determinación de inversiones.....	135
2.5.2.1 Inversión fija	135
2.5.2.2 Capital de Trabajo	136
2.5.2.3 Inversión Total	137
2.5.2.4 Depreciaciones	138
2.5.2.5 Alternativas de financiación.....	138
2.5.3 Cálculo de proyección de costos y gastos.....	139
2.5.3.1 Proyección de costos	139
2.5.3.2 Proyección de gastos	142
2.5.4 Calculo y proyección de los ingresos	143
2.5.5 Identificación de punto de equilibrio.....	145
2.5.5.1 Punto de equilibrio en el precio.....	145
2.5.5.2 Punto de equilibrio en la cantidad.....	146
2.6 Estados financieros.....	148
2.6.1 Estado de situación financiera	148
2.6.2 Estado de resultados.....	150
2.6.3 Flujo de efectivo	152
2.6.4 Evaluación financiera	153
2.6.4.1 Determinación de indicadores financieros.....	153

2.6.5	Indicadores de rentabilidad financiera.....	158
2.6.5.1	Valor presente neto.....	159
2.6.5.2	Tasa interna de retorno.....	161
2.6.5.3	Relación beneficio costo	162
2.6.5.4	Análisis de sensibilidad y riesgo	163
2.7	Identificación de incidencias del plan de negocios	165
2.7.1	Incidencias económicas	165
2.7.2	Incidencias ambientales	166
2.7.3	Incidencias sociales.....	167
3	Conclusiones	169
4	Recomendaciones.....	171
	Referencias bibliográficas	172
	Anexos.....	179

Índice de Tablas

Tabla 1 Distribución de la muestra.....	31
Tabla 2 Género	38
Tabla 3 Promedio de sus ingresos	38
Tabla 4 Características del género de las personas encuestadas	51
Tabla 5 Cuantos vehículos tiene en su hogar	51
Tabla 6 Total, De encuestados con el número de vehículos que posee.....	52
Tabla 7 Promedio IPC	52
Tabla 8 Proyección demanda	53
Tabla 9 Oferta.....	55
Tabla 10 Promedio IPP	55
Tabla 11 Proyección de la oferta.....	56
Tabla 12 Cálculo de la demanda insatisfecha	56
Tabla 13 Participación del mercado	56
Tabla 14 Proyección de demanda insatisfecha.....	57
Tabla 15 Proyección demanda insatisfecha	57
Tabla 16 Gastos de publicidad	61
Tabla 17 Ficha técnica de Servicio.....	62
Tabla 18 Ficha técnica de producto de Vinilo.....	63
Tabla 19 Ficha técnica de producto de PPF	64
Tabla 20 Matriz micro localización.....	68
Tabla 21 Maquinaria y equipo por requerir.....	74
Tabla 22 Total, maquinaria y equipo.....	76
Tabla 23 Equipo de oficina por requerir	76
Tabla 24 Total, equipo de oficina.....	78
Tabla 25 Electrodomésticos por requerir	78
Tabla 26 Total, electrométrico	79
Tabla 27 Costo de Mano de Obra.....	86
Tabla 28 Funciones del gerente.....	89
Tabla 29 Funciones de la secretaria	90

Tabla 30 Funciones del contador público.....	91
Tabla 31 Funciones del auxiliar contable.....	92
Tabla 32 Funciones del jefe de bodega	93
Tabla 33 Funciones del jefe de operaciones.....	94
Tabla 34 Funciones del personal técnico	96
Tabla 35 Manual de procedimiento para una empresa en el cuidado de la pintura automotriz	97
Tabla 36 Niveles de riesgo laboral.....	120
Tabla 37 Peligros existentes en la empresa Wrapping Pasto	123
Tabla 38 Riesgos existentes en la empresa Wrapping Pasto de acuerdo a proceso	127
Tabla 39 Histórico Índice de Precios al Consumidor.....	133
Tabla 40 Promedio Índice de precios al productor.....	134
Tabla 41 Activos fijos requeridos	135
Tabla 42 Capital de trabajo	137
Tabla 43 Resumen de inversión	138
Tabla 44 Proyección de mano de obra	140
Tabla 45 Proyección de costos indirectos	140
Tabla 46 Proyección de costos	140
Tabla 47 Costo total	141
Tabla 48 Estado de costos proyectado	141
Tabla 49 Promedio Incremento Salarial.....	142
Tabla 50 Proyección gastos administrativos	143
Tabla 51 Proyección de ingresos a un 11.19% anual.....	145
Tabla 52 Datos del punto de equilibrio	145
Tabla 53 Punto de equilibrio	146
Tabla 54 Punto de equilibrio en ingresos	147
Tabla 55 Punto de equilibrio en costos	147
Tabla 56 Estado de situación financiera de apertura y primer año proyectado.....	149
Tabla 57 Estado de resultados de los 5 primeros años proyectados.....	151
Tabla 58 Estado Flujo de Efectivo año 1	152
Tabla 59 Flujo neto de efectivo proyectado	160
Tabla 60 Relación beneficio – costo	162

Tabla 61 Estado de resultados por costeo variable.....163

Índice de Figuras

Figura 1 Venta histórica total de vehículos	22
Figura 2 Producción de vehículos por continente	24
Figura 3 Índice de precios al consumidor de algunos subsectores del sector automotor	25
Figura 4 Presenta problemas con la pintura de su auto	39
Figura 5 Interés en conocer un servicio para el cuidado de la pintura superficial e interna	40
Figura 6 Plataformas por la cual le gustaría enterarse acerca de los servicios.....	41
Figura 7 Cada cuánto le gusta cambiar la apariencia de su vehículo	42
Figura 8 Su vehículo necesita la aplicación de vinilos para el cuidado de la pintura	43
Figura 9 Motiva la adquisición del servicio el hecho de que ayuda a la sostenibilidad ambiental	44
Figura 10 Está interesado en la aplicación del vinilo de forma externa e interna	45
Figura 11 Zona que le gustaría la ubicación de las instalaciones para la prestación del servicio ..	46
Figura 12 Marcas de vinilo que conoce.....	47
Figura 13 Cuántos vehículos tiene en su hogar	48
Figura 14 Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de forraje completo.....	48
Figura 15 Tiempo de espera por el servicio	49
Figura 16 Departamento de Nariño en territorio colombiano	66
Figura 17 Ciudad de San Juan de Pasto en el departamento de Nariño	66
Figura 18 Ubicación del Car Wrapping	69
Figura 19 Simbología de procesos	70
Figura 20 Flujograma de procesos	71
Figura 21 Flujograma de procesos, procesos de aplicación	72
Figura 22 Distribución de la planta física	73
Figura 23 Organigrama de la empresa	84
Figura 24 Organigrama de la empresa	106
Figura 25 Punto de equilibrio entre ingresos totales y costos totales.....	147

Índice de Anexos

Anexo A. Encuesta Plan de negocios.....	180
Anexo B. Cotización gastos de publicidad.....	185
Anexo C. Cotizaciones de necesidades y requerimientos	186

Introducción

La idea de negocio consiste en la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz, la cual nació con la finalidad de identificar y conocer la viabilidad de implementar una empresa para cuidado de la pintura dentro de la industria automotriz.

Este plan de negocios se basa en el cuidado, prestación e instalación de vinilos amigables con el medio ambiente para automóviles, este producto se caracteriza por tener una larga durabilidad en el tema del brillo y la protección de la pintura.

El wrapping, como se conoce dentro de este mercado consiste en realizar un forrado completo del auto, en donde se brinda un cambio de color y un cambio de apariencia más personalizada. Cabe resaltar que dentro de la industria automotriz ha generado una alta rentabilidad, que incluso se ha convertido en competencia directa de pintura tradicional. Sin embargo, esta idea de negocio aún no cuenta con un mayor posicionamiento en el mercado.

Para ello, se llevó a cabo la realización de una estructura de plan de negocios que consistió en determinar un análisis de mercado, el estudio técnico, administrativo, legal, operacional, financiero y de impacto económico, social y ambiental. Permitiendo la oportunidad de conocer la factibilidad de una empresa para el cuidado y la protección de la pintura original en la ciudad de San Juan de Pasto.

1. Resumen del proyecto

1.1 Concepto de negocio

Para dar el concepto de negocio se basará en teorías presentadas por autores, donde según Roldan (2024.) considera que:

Un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Puede incluir una o varias etapas de la cadena de producción tales como: extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa. (Roldan,2024, p. 1)

En la actualidad existen varios tipos de sectores económicos, los cuales se utilizan para la clasificación de las actividades económicas de una región, esto conlleva a convertirse en una función del proceso productivo, en otras palabras, esto indica que el plan de negocios se encuentra en el sector terciario, ya que su finalidad fue brindar el servicio de cuidado de la pintura y estética de los vehículos.

1.1.1 En qué consiste el negocio

Según Floresin, (2021, 13 de mayo). El car wrapping es una técnica para decorar, personalizar y cambiar de apariencia única, esta técnica es utilizada en automóviles, motocicletas y muchos otros automotores. Se emplea un vinilo especial adhesivo que recubre total o parcialmente el vehículo, moldeando manualmente el material en cual se adhiere sobre la pintura (Floresin, 2021).

El car wrapping nace gracias a que los vinilos se han vuelto muy importantes y son el elemento ideal para cambiar el aspecto externo o interno de un coche, ya sea en su totalidad o solo una parte de él. Por lo que son considerados como una herramienta perfecta para aplicar un estilo completamente distinto a tu auto sin la necesidad de pintarlo (Carbajal, 2023).

Una de las ventajas y beneficios del wrapping es que, al contar con una gran variedad de colores y diseños, permite tener mayores posibilidades y alternativas al momento de querer personalizar y proteger la pintura del coche, brindando un aspecto mate, metalizado, brillante, entre otros.

Algunas de las ventajas y diferencias que tiene el wrapping frente a la pintura tradicional son:

- Se trata de una opción más económica que al pintar el coche, además la relación calidad - precio es muy buena.
- Se ofrece un amplio abanico de posibilidades en colores, efectos texturizados, ilustraciones o diseños, frente a las pinturas la cual tienen más limitaciones.
- Como resultado, se puede obtener un acabado profesional en la carrocería y todo ello en poco tiempo, puesto que se puede vinilar un auto en la misma jornada a comparación de la pintura tradicional, la cual requiere de más tiempo.
- Ante a la ITV (Inspección Técnica de Vehículos), el vinilado de vehículos se considera un accesorio, por lo que no hay que modificar la documentación del coche.

El plan de negocio para la implementación de una empresa que consistió en brindar un servicio en el cual se ofrece el servicio de wrapping, contando con la calidad biodegradable en los vinilos.

En este servicio de adhesivos permite cambiar de color la carrocería, pero sin el clásico proceso de pintado, lo que permite que cuando se desee se puede volver al tono original simplemente retirando el material. Una de las ventajas de este proceso de wrapping es que, además de cambiar de color, ciertos vinilos permiten dar textura al vehículo.

En cuanto al mantenimiento, el wrapping para los vehículos debe recibir el mismo mantenimiento que la pintura, es fundamental limpiarlo con regularidad; de lo contrario, la suciedad quedará adherida al vehículo. Para evitarlo, se recomienda lavarlo a presión o lavarlo a mano con champú automotor. En el caso del wrapping mate o texturizado necesita más atención

que las superficies brillantes, ya que el polvo fino se deposita más fácilmente en ese tipo de acabados.

1.1.2 Identificación de bienes y servicios

Para mantener la pintura del vehículo en óptimo estado se requiere una gran inversión; especialmente si se lleva al taller para arreglar daños generados por el uso o por cosas fuera de control, como golpes, manchas en la pintura, entre otros. Lo mejor es dar mantenimiento constante y no dejar que los rayones o desperfectos se acumulen y provoque la pérdida de la pieza del auto.

Como se menciona anteriormente, el sector económico donde la empresa se clasifica es en el sector terciario. El sector terciario es aquel que está conformado por todas aquellas actividades que no producen una mercancía, pero abastecen al mercado de servicios y bienes; por este motivo se denomina también sector servicios. Según el DANE. (2021). “En la actualidad, este sector se ha diversificado y ha crecido espectacularmente, llegando a conformar hasta el 68% del producto interior bruto de Colombia” (p. 4).

Por eso la finalidad es brindar el servicio de cuidado y personalización del vehículo, lo cual se centrará como actividad principal dentro de la empresa. Según las actividades establecidas en “el CIIU (Clasificación Industria Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas) se relacionará con la actividad 4520 denominada Mantenimiento y reparación de vehículos automotores” (DANE, 2020. p. 7).

Por eso cabe resaltar que el servicio a brindar; es principalmente, la aplicación de vinilos y personalización de los vehículos, para lo cual se contará con producto de alta calidad del mercado, por ende, los vinilos y su gran variedad como lo son los acabados de carbono, mate, camaleón o iridiscentes, entre otros; permiten brindar un acabado vanguardista y una personalización única a la hora de diseñar la estética del vehículo.

La aplicación de los vinilos consiste en realizar un forraje a cada pieza del vehículo hasta obtener el cubrimiento total de este, las cuales pueden ser externas o internas, para así dar mayor

personalización al gusto del cliente y para ello, se contará con la capacidad de personal altamente calificado y capacitado para la prestación del servicio de mantenimiento, cuidado y aplicación de los vinilos.

1.1.3 Análisis del sector situacional

En el sector automotriz a pesar de su fuerte caída en el 2019 – 2020 ha tenido una recuperación mejorable para este año, la crisis de cadena de suministros y clima político entre países ha ido mejorando positivamente en la industria automotriz.

Aunque actualmente se ha venido hablando mucho sobre los nuevos vehículos híbridos, los cuales han representado más del 104.6% en su crecimiento respecto a enero del 2021. Junto con la información brindada por ANDI (Asociación de Empresarios de Colombia) y FENALCO (Federación Nacional de Comerciantes), “el número de matrículas por el registro único nacional de tránsito, en enero de 2022, se matricularon 17.931 vehículos nuevos presentando un crecimiento del 21.4% respecto a enero del 2021, con el fin de vender más de 265.000 unidades para finales del 2022” (FENALCO y ANDI, 2022, p.1).

Figura 1

Venta histórica total de vehículos



Fuente: ANDI – FENALCO. (2022)

El presidente del gremio automotor García Olivero, citado por Aldana (2023) quien estimó que el clima comercial de la industria es positivo, según bajo la encuesta de opinión del sector automotor realizada por Andemos, “en la cual se registró que más del 82% de las empresas han ido mejorando su situación actual, generando la esperanza de que aumenten las ventas en los próximos años” (p. 1). Como también el autor menciona que:

En el primer trimestre, el mercado de los automóviles se vendió un total de 57.454 vehículos, lo que significa que se vendieron más de 483 vehículos que en el año anterior para la misma fecha, dando el recuperamiento de la industria tras la pandemia con 5.15% más de ventas que en el primer trimestre del año 2019. (Aldana, 2023, párr. 2)

Pero a pesar de todo, según la encuesta realizada por ANDEMOS (Federación de Movilidad Sostenible), se pregunta a los empresarios sobre el comportamiento del sector en el corto plazo, más de la tercera parte dijo que habrá mejoras en los 3 próximos meses en la situación económica, y la otra cuarta parte dijeron que no, que la situación económica del sector seguirá igual, cosa que 22% indico que esta ira empeorando (Aldana, 2023).

Otro problema actual del sector es la falta de suministros y materias primas, y la falta de importaciones, las restricciones a la movilidad y los altos costos han afectado la producción mundial de vehículos, que permanece por debajo de sus niveles pre pandemia, presionando los precios del sector al alza. Según informe de BBVA. (2022); indico que “la mayoría de empresarios estuvieron operando con un bajo inventario durante el primer trimestre del año, dando así la crisis de fabricación de vehículos nuevos con una baja de 16 puntos porcentuales para las ventas de vehículos en Colombia” (Banco BBVA, R., 2022, p. 1).

Asimismo, Gutiérrez infiere en esta situación, el sector cayó 2% en febrero y 9% en marzo. “Tuvimos una dificultad en la disponibilidad de vehículos, que no llegaron en febrero, sino hasta marzo, por problemas en el transporte marítimo”, reafirmó el director general de Renault-Sofasa en Colombia, Ariel Montenegro. (Gutiérrez, 2022, párr. 8)

Figura 2

Producción de vehículos por continente



Fuente: BBVA Research y DANE. (2022)

En ese mismo rumbo, el estado de los tiempos de entregas, más de la mitad de los empresarios, 51% aproximadamente aseguro que el volumen de ordenes por entregar al consumidor es alto, pero con la esperanza de lograr mejoras en los próximos meses, debido a los problemas políticos en el mundo.

Es difícil anticipar cuándo se presentaría la normalización de inventarios de vehículos en el mercado; de cualquier forma, será de manera gradual en la medida que se vaya normalizando el flujo de abastecimiento en la cadena de suministro, y no se agrave la situación del conflicto en Europa, explicó García. (Aldana, 2023, p. 18)

En Colombia la producción y las importaciones se redujeron en 2020 y se han recuperado, con respecto a ese año, pero a ritmos diferentes, con una producción débil. Los precios de los vehículos han estado presionados al alza, principalmente desde el segundo semestre de 2021. Pero a pesar de

todo, las proyecciones por Andemos estipulan que dentro de un año habrá mejores condiciones económicas en el país y posteriormente 65% agregó que dentro de ese mismo tiempo al negocio automotor le estará yendo mejor o igual. Todo esto está relativamente conectado con la encuesta de Fedesarrollo sobre el índice de confianza del consumidor, aunque la disposición de compra de vehículos pasó de 54,6% en febrero a 47,6% en marzo.

Por otro lado, se encuentra que hubo un aumento del 200% en las ventas de artículos y autopartes de vehículos según el reporte de Lino realizado por Andemos. Normalmente en los mercados se dispara en temporadas altas dando un incremento en las ventas durante un periodo del año, así mismo se logró en el sector automotriz. Según la plataforma de comercio digital Lino, las ventas para el sector automotriz se dispararon más del 200% para temporada de vacaciones. Entre ellas la venta de llantas, piezas de vehículos, accesorios y productos de pintura y cuidados para carros, cerca del 40 y 50 por ciento aproximadamente. Un comportamiento que viene dándose desde el mes de febrero y que lo incentivan más fechas como estas, ya que los automóviles es una buena opción de viaje (Aldana, 2023).

Figura 3

Índice de precios al consumidor de algunos subsectores del sector automotor



Fuente: BBVA Research y DANE. (2022)

Debido a todo esto que se está desarrollando en la industria en el sector automotriz, la ciudad de Pasto a registrado que para el año 2022 el registro de vehículos nuevos es de: “774 a comparación del anterior año con la suma de 986, presentando una variedad del -21.5%. Eso sin contar la llegada de vehículos híbridos a la región” (Banco BBVA, R., 2022, p. 73).

Actualmente para el año 2022 al 2023 se registraron “61.537 vehículos en la ciudad de San Juan de Pasto, según la secretaria y Transporte de Pasto” (p.1). Lo cual, brinda el número de personas que son dueñas de vehículos en la ciudad. Las personas hoy en día optan más por la compra de un carro usado e incluso por mejorar su propio carro, debido a que todas estas situaciones problemáticas del sector, ha generado demora en las entregas y todo lo demás por ello, se ha incentivado a la reparación y restauración de los vehículos, brindando una ventaja en el mercado y una rentabilidad sostenible para el desarrollo de las actividades.

Hay que tener en cuenta que en términos de materias primas el ahorro será una cantidad relativamente significativa, ya que el vinilo es relativamente económico (gama media) y no requiere más materiales para su implementación. Si muy bien se sabe en a la hora de realizar la pintura general de tu vehículo se tendrá que hacer uso de otros productos diferentes a la pintura, por ejemplo, papel, base, thinner, barniz, disolventes o entre otros.

De esta misma forma la mano de obra al igual que el coste de materiales, es directamente proporcional al trabajo detallado que se realice. Para esto cabe resaltar que la importancia de un buen trabajo, consiste en “tener la pieza del vehículo en su perfecto estado, a esto se refiere sin abolladuras o mugre, así podrá tener un acabado perfecto” (Virreira, 2020, p. 1).

El wrapping sin duda es una de las áreas más revolucionaria de la industria, la cual ha generado la activación de compañías que han desarrollado un mercado constante. En donde cada día se presentan nuevas ideas e innovaciones y todo esto con un solo fin, de satisfacer la demanda de los clientes.

Sin embargo, la evolución que tiene esta actividad y su extensión en el sector, ha generado una cantidad cada vez mayor de un número de empresas que se están motivando y cambiando a este

mercado. Esto a su vez ha creado una competencia mucho más feroz y a su vez una demanda creciente en el mundo de la personalización. Dando así, la necesidad de destacar y ser diferenciada a las demás.

Uno de los principales fabricantes de vinilos, Mimaki Europe destaca enormes oportunidades de crecimiento, según Bert Benckhuys gerente general de producción:

La demanda de envoltura de vehículos en vinil es actualmente alta y se espera que siga siendo alta, o incluso que aumente, por lo que es un mercado que continuará ofreciendo a las impresoras muchas oportunidades de crecimiento en el futuro, dijo. (FESPA World Wrap Masters, 2019, 17 de marzo)

Benckhuysen menciona varios factores. En primer lugar, cita los avances en la tecnología de impresión digital, lo cual ha hecho posible que el wrapping se entregue más rápido que nunca y al mismo tiempo que simplifica el proceso de producción y lo hace más eficiente y eficaz.

Dentro de la actividad de los vinilos, también es importante contar con una buena implantación de maquinaria, es por ello que la mayoría de las empresas de este mercado recomiendan la utilización de impresoras ecológicas, entre ellas están la Mimaki CJV300 o la HP DesignJet T650 de 36 pulgadas, estas máquinas son ideales para ejercer el wrapping de los vehículos, brindando un desempeño de alta calidad, rentable y así mismo con otros letreros para exterior. (FESPA World Wrap Masters, 2019, 17 de marzo).

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Realizar un plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz en la ciudad en San Juan de Pasto para el año 2022 – 2023.

1.2.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado, para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz dentro de la ciudad de San Juan de Pasto.
- Determinar un estudio técnico, que permita la determinación de la micro y macro localización, la estructura técnica y la planta física para el plan de negocios.
- Identificar el estudio administrativo, con el fin de orientar todos los aspectos legales y organizacionales de la empresa, generando así eficiencia y eficacia en el desarrollo de las actividades.
- Realizar el estudio económico y financiero, para evaluar y determinar la mejor alternativa de inversión para la rentabilidad del plan de negocio.
- Analizar el impacto social y ambiental, tras realizar la implementación del plan de negocios.

1.3 Metodología

1.3.1 Fuentes de recolección de información

Se utilizarán dos tipos de fuentes de información: Primarias y secundarias.

1.3.1.1 Fuente primaria. Contiene información real y reciente. Por lo tanto, contiene información que no ha sido alterada, interpretada o analizada, es decir información que se mantiene intacta desde su elaboración. Según la definición dada por Miranda Soberón y Acotata E. Zully (2009) estos son: “todos aquellos usuarios y acompañantes a quienes se les aplicó un instrumento de investigación. En este caso, los datos provienen directamente de la población o una muestra de la misma” (p. 2).

En este espacio se tiene principalmente la información recolectada en las encuestas realizadas a la muestra, lo cual, a base de esto, ayudara a crear información propia del plan de negocios.

1.3.1.2 Fuente secundaria. Parten de datos preelaborados, como pueden ser datos obtenidos de anuarios estadísticos, de Internet, de medios de comunicación, de bases de datos procesadas con otros fines, entre otros.

Como fuentes secundarias se toma información principalmente de informes, entre ellos están los de ANDI, FENALCO, DANE, BBVA, artículos y revistas del sector automotriz y posterior a ello información recolectada por la Cámara de Comercio y de la secretaria de Tránsito y Transporte de la ciudad San Juan de Pasto.

1.3.2 Población y muestra

Condori-Ojeda (2020), cita que la población es: “un elemento accesible o unidad de análisis que pertenece al ámbito especial donde se desarrolla un estudio” (p. 4). Dentro del plan de negocios es importante determinar una población, ya que de esta se obtuvo información más clara y concreta para el desarrollo del objetivo.

Para ello, se hará uso de la fórmula de Cálculo de Muestra para Población Finita, en la cual ayudará a encontrar un número significativo de la muestra, con el fin de recolectar la mayor cantidad de información.

Para este plan de negocios, se toma como población los consumidores (dueños de vehículos) dentro de la ciudad San Juan de Pasto. Para determinar la cantidad de consumidores, se aplicará la fórmula al número de vehículos registrados en la Secretaría de Tránsito y Transporte de San Juan de Pasto (2023). De acuerdo con este, “existen 61.537 transitando dentro de la ciudad durante los años 2.022 y 2.023” (Ministerio de Transporte 2003, p.1).

1.3.2.1 Formula de muestra para la población finita. Al tratarse de una población, se utilizará la fórmula para el cálculo de la muestra donde intervienen los siguientes términos:

- **n** = Tamaño de muestra buscado.
- **N** = Tamaño de la población.
- **Z** = Parámetros estadísticos que depende el Nivel de Confianza (NC).
- **e** = Error de estimación máximo aceptado.
- **p** = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado.
- **q** = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado.

$$n = \frac{N * Z_{\infty}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\infty}^2 * p * q}$$

Posteriormente a esto se encontrará la muestra a la cual se aplicará el instrumento de la encuesta, el cual ayudará a cumplir los objetivos del plan de negocio.

La implementación de la formula, una vez tomada la población, origino la siguiente información:

- **n** = Tamaño de muestra para consumidores.
- **N** = 61.537 vehículos registrados.
- **Z** = Parámetros estadísticos que depende el Nivel de Confianza (NC). (95% = 1.96)
- **e** = Error de estimación máximo aceptado. (5%)

- **p** = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado. (50%)
- **q** = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado. (50%)

$$n = \frac{61.537 * 1,96_{\infty}^2 * 50\% * 50\%}{5\%^2 * (61.537 - 1) + 1,96_{\infty}^2 * 50\% * 50\%} = 382$$

Una vez realizada la formula y con todos los datos recolectados de la población, se obtiene que el total de los consumidores para ese año (propietarios de los automóviles) 61.537; según el informe realizado por la secretaria de Tránsito y Transporte de San Juan de Pasto año 2.022 a 2.023, se obtuvo una muestra de 382 personas, las cuales deberán ser aplicadas las encuestas.

1.3.2.2 Distribución de la muestra. Para la realización de la tabla de distribución de la muestra es necesario la cantidad de hombres y mujeres propietarios de un vehiculó, conforme al tamaño de la muestra 382, se debe utilizar la fórmula aleatoria para poder conocer el número de hombres y mujeres que se debe encuestar de los 61.537 propietarios, de la siguiente manera:

Tabla 1

Distribución de la muestra

Nº	Muestreo	Genero	Nº	Muestreo	Genero	Nº	Muestreo	Genero
1	1.900	Hombre	129	4.150	Mujer	257	1.147	Hombre
2	5.334	Hombre	130	2.061	Hombre	258	2.673	Hombre
3	2.780	Hombre	131	1.372	Mujer	259	5.363	Mujer
4	2.295	Mujer	132	2.669	Hombre	260	5.428	Hombre
5	5.646	Mujer	133	2.060	Hombre	261	1.167	Hombre
6	313	Hombre	134	1.173	Hombre	262	2.385	Hombre
7	312	Mujer	135	234	Hombre	263	440	Mujer
8	4.826	Hombre	136	4.751	Hombre	264	1.361	Hombre
9	2.447	Hombre	137	2.617	Hombre	265	3.807	Mujer
10	3.662	Hombre	138	1.956	Hombre	266	3.306	Hombre

11	4.100	Mujer	139	1.424	Hombre	267	4.761	Hombre
12	3.150	Hombre	140	2.971	Mujer	268	8	Mujer
13	4.177	Mujer	141	5.193	Hombre	269	4.191	Hombre
14	3.142	Hombre	142	765	Hombre	270	5.315	Mujer
15	2.441	Mujer	143	1.850	Hombre	271	5.151	Hombre
16	3.388	Hombre	144	80	Hombre	272	3.816	Hombre
17	2.281	Mujer	145	402	Mujer	273	5.048	Mujer
18	2.952	Hombre	146	2.972	Hombre	274	3.431	Hombre
19	3.180	Hombre	147	2.416	Hombre	275	501	Hombre
20	1.371	Mujer	148	5.576	Mujer	276	875	Hombre
21	5.579	Hombre	149	1.977	Hombre	277	2.000	Mujer
22	372	Hombre	150	2.317	Hombre	278	3.910	Hombre
23	3.100	Mujer	151	984	Hombre	279	5.113	Mujer
24	142	Hombre	152	703	Mujer	280	4.952	Hombre
25	4.303	Hombre	153	5.356	Hombre	281	3.757	Hombre
26	3.556	Mujer	154	3.427	Mujer	282	3.808	Hombre
27	5.378	Hombre	155	3.198	Hombre	283	3.132	Hombre
28	1.947	Hombre	156	3.577	Hombre	284	1.596	Hombre
29	934	Hombre	157	745	Hombre	285	57	Hombre
30	4.768	Hombre	158	1.123	Hombre	286	4.186	Hombre
31	4.518	Hombre	159	4.620	Mujer	287	5.098	Hombre
32	2.752	Hombre	160	3.652	Hombre	288	4.449	Hombre
33	3.273	Mujer	161	3.099	Mujer	289	3.530	Hombre
34	1.289	Mujer	162	143	Hombre	290	5.028	Mujer
35	5.256	Mujer	163	2.863	Hombre	291	3.137	Hombre
36	1.805	Hombre	164	2.729	Hombre	292	3.657	Hombre
37	465	Mujer	165	5.438	Mujer	293	1.794	Mujer
38	720	Mujer	166	4.278	Hombre	294	1.884	Mujer
39	4.411	Hombre	167	124	Hombre	295	1.732	Hombre
40	335	Hombre	168	2.247	Hombre	296	5.595	Hombre

41	4.602	Hombre	169	5.190	Hombre	297	1.358	Hombre
42	960	Hombre	170	2.827	Hombre	298	5.014	Mujer
43	2.837	Hombre	171	380	Hombre	299	2.772	Mujer
44	3.002	Hombre	172	1.213	Hombre	300	2.593	Hombre
45	2.547	Mujer	173	4.080	Hombre	301	5.034	Hombre
46	3.924	Hombre	174	4.883	Hombre	302	1.385	Mujer
47	2.871	Hombre	175	5.555	Mujer	303	4.755	Mujer
48	5.002	Hombre	176	5.475	Mujer	304	2.964	Hombre
49	1.577	Hombre	177	1.970	Hombre	305	2.619	Hombre
50	1.450	Hombre	178	331	Hombre	306	1.667	Hombre
51	3.458	Hombre	179	1.975	Hombre	307	3.791	Mujer
52	825	Hombre	180	2.608	Mujer	308	200	Hombre
53	2.368	Hombre	181	2.228	Mujer	309	3.512	Mujer
54	2.238	Mujer	182	4.092	Hombre	310	5.641	Mujer
55	4.128	Mujer	183	2.782	Hombre	311	3.127	Hombre
56	4.067	Mujer	184	5.674	Hombre	312	783	Hombre
57	964	Hombre	185	5.103	Hombre	313	2.789	Mujer
58	2.132	Hombre	186	4.620	Hombre	314	1.881	Hombre
59	5.598	Hombre	187	627	Hombre	315	69	Hombre
60	19	Hombre	188	2.284	Hombre	316	5.476	Hombre
61	1.030	Mujer	189	3.192	Hombre	317	2.284	Mujer
62	5.336	Mujer	190	5.385	Mujer	318	4.300	Hombre
63	5.111	Hombre	191	5.135	Mujer	319	1.022	Hombre
64	4.305	Hombre	192	4.766	Mujer	320	5.224	Hombre
65	801	Mujer	193	3.982	Hombre	321	116	Hombre
66	648	Hombre	194	508	Hombre	322	4.125	Mujer
67	2.625	Mujer	195	5.418	Mujer	323	1.062	Mujer
68	3.646	Mujer	196	3.214	Mujer	324	251	Hombre
69	3.199	Hombre	197	1.975	Hombre	325	4.653	Hombre
70	5.082	Hombre	198	2.006	Hombre	326	86	Mujer

71	98	Hombre	199	3.754	Mujer	327	3.638	Hombre
72	4.198	Hombre	200	1.048	Mujer	328	897	Hombre
73	5.634	Hombre	201	3.861	Hombre	329	1.872	Mujer
74	667	Hombre	202	4.069	Hombre	330	1.760	Mujer
75	4.291	Mujer	203	706	Mujer	331	212	Hombre
76	4.953	Hombre	204	3.763	Hombre	332	474	Hombre
77	4.366	Hombre	205	2.748	Mujer	333	1.551	Hombre
78	2.747	Mujer	206	4.526	Mujer	334	2.637	Mujer
79	3.992	Hombre	207	879	Hombre	335	5.646	Hombre
80	5.557	Hombre	208	2.665	Hombre	336	2.185	Hombre
81	4.677	Hombre	209	2.732	Hombre	337	3.369	Mujer
82	4.538	Hombre	210	5.547	Hombre	338	5.669	Hombre
83	3.998	Hombre	211	3.798	Mujer	339	704	Hombre
84	4.910	Mujer	212	5.314	Hombre	340	1.646	Hombre
85	4.064	Hombre	213	1.276	Mujer	341	2.796	Mujer
86	5.432	Hombre	214	4.762	Hombre	342	1.046	Mujer
87	1.572	Hombre	215	175	Hombre	343	3.768	Mujer
88	3.510	Hombre	216	1.869	Mujer	344	4.371	Hombre
89	89	Hombre	217	5.315	Mujer	345	5.293	Hombre
90	2.839	Hombre	218	4.916	Hombre	346	1.623	Mujer
91	2.003	Hombre	219	3.245	Hombre	347	4.904	Mujer
92	3.314	Hombre	220	5.364	Mujer	348	2.669	Hombre
93	3.588	Mujer	221	4.972	Hombre	349	4.190	Hombre
94	5.268	Mujer	222	2.685	Hombre	350	5.599	Hombre
95	1.550	Hombre	223	2.936	Mujer	351	2.231	Hombre
96	4.996	Mujer	224	4.490	Hombre	352	4.780	Hombre
97	411	Hombre	225	1.388	Hombre	353	5.033	Mujer
98	5.501	Hombre	226	4.766	Hombre	354	706	Hombre
99	2.398	Hombre	227	1.767	Hombre	355	662	Hombre
100	1.475	Hombre	228	4.284	Hombre	356	1.902	Hombre

101	30	Hombre	229	2.533	Hombre	357	2.098	Hombre
102	2.618	Hombre	230	4.552	Mujer	358	483	Hombre
103	3.097	Hombre	231	2.963	Hombre	359	3.675	Hombre
104	4.005	Hombre	232	833	Hombre	360	292	Hombre
105	3.330	Hombre	233	4.387	Mujer	361	5.515	Mujer
106	1.976	Hombre	234	1.760	Hombre	362	5.641	Hombre
107	2.397	Hombre	235	1.381	Hombre	363	1.532	Hombre
108	1.056	Hombre	236	2.911	Hombre	364	2.851	Hombre
109	2.806	Hombre	237	1.360	Mujer	365	5.404	Hombre
110	4.287	Mujer	238	913	Mujer	366	4.651	Mujer
111	2.678	Mujer	239	1.236	Hombre	367	1.363	Mujer
112	2.187	Hombre	240	194	Hombre	368	4.305	Hombre
113	2.729	Hombre	241	965	Hombre	369	284	Mujer
114	1.112	Hombre	242	4.747	Mujer	370	1.268	Hombre
115	5.491	Hombre	243	2.407	Mujer	371	1.364	Hombre
116	4.450	Mujer	244	2.529	Hombre	372	3.146	Hombre
117	1.730	Mujer	245	1.136	Hombre	373	3.981	Hombre
118	5.531	Hombre	246	2.709	Mujer	374	2.032	Hombre
119	3.699	Hombre	247	3.473	Hombre	375	516	Hombre
120	748	Hombre	248	4.592	Hombre	376	4.990	Hombre
121	1.859	Hombre	249	5.305	Hombre	377	4.241	Mujer
122	3.962	Hombre	250	531	Hombre	378	5.397	Hombre
123	4.737	Hombre	251	4.600	Hombre	379	5.362	Hombre
124	3.111	Hombre	252	3.158	Hombre	380	884	Hombre
125	2.464	Hombre	253	3.008	Mujer	381	1.961	Hombre
126	497	Hombre	254	1.180	Hombre	382	4.873	Hombre
127	581	Mujer	255	3.366	Hombre			
128	4.895	Hombre	256	3.570	Hombre			

Una vez realizada la muestra y la tabla de distribución, se logró obtener los anteriores resultados con referencia al género, esto permite conocer que la cantidad de hombres a encuestar es de 271 y

de mujeres es de 111 que son propietarios de vehículos, y a estos serán a los que se realizará la aplicación del instrumento de recolección.

1.3.3 Técnica e instrumentos de recolección

La encuesta, una de las técnicas de investigación social más difundidas, según Sáez (2010), se basa en:

La declaraciones orales o escritas de una muestra de la población con el objeto de recabar información. Se puede basar en aspectos objetivos (hechos, hábitos de conducta, características personales) o subjetivos (opiniones o actitudes). (p. 45)

Se utilizó la encuesta como parte principal del plan de negocios mediante preguntas que permitieron conocer el nivel de ingresos, definir la demanda, la oferta, los medios de comunicación y la ubicación que serán de gran utilidad para la creación del plan de negocio.

2 Presentación de resultados

2.1 Estudio de Mercado

2.1.1 Características del producto

Los vinilos vehiculares fueron diseñados para proteger la carrocería de un vehículo de la luz solar, la lluvia y cualquier tipo de rayón que se pueda presentar.

El valor agregado de este proyecto son sus tintas ecológicas, ya que, estas ayudan al cuidado del medio ambiente de una forma significativa a comparación de las pinturas que utilizan comúnmente en la ciudad. Adicionalmente, estos vinilos son de alta resistencia para cualquier situación. Además, sirve para decorar y personalizar de forma interna y externa. Toda esta información será detallada en el Capítulo 3 del presente proyecto.

2.1.2 Análisis de la demanda

Como instrumento de recolección de información se utilizó la encuesta, para analizar y evidenciar las preferencias del producto en el mercado automotriz, los resultados de la encuesta serán clave para el estudio de mercado y poner en práctica las estrategias a los clientes y así poder satisfacer sus necesidades.

El objetivo de la encuesta fue identificar las características y condiciones del mercado para la implementación de una empresa dedicada al cuidado de la pintura automotriz en la ciudad en San Juan de Pasto para el año 2022 – 2023.

Los autores del plan de negocios realizaron la aplicación de la encuesta a cada propietario que tenga un vehículo, centrándose en su género, problemas de la pintura y conocer el promedio de ingresos, entre otras.

Tabla 2

Género

Genero	Cantidad	%
Hombre	271	71%
Mujer	111	29%
Total	382	100%

Se evidencia una mayoría de los encuestados pertenecen al género masculino, con una participación del 71%, por el otro lado la población femenina cuenta con el 29%.

Debido a esto, se enfocará a tener más diseños de vinilos que se guíen a la masculinidad sin dejar a un lado los diseños femeninos, así mismo ayudará en la busca de colores, los cuales se adaptaran a los gustos del cliente y, por ende, mantener una gran variedad de diseños que se adapten a su preferencia.

En la siguiente tabla se muestra cual es el promedio de los ingresos de las personas encuestadas, es importante conocer sus ingresos para entender en que rango de estrato socioeconómico se encuentran.

Tabla 3

Promedio de ingresos

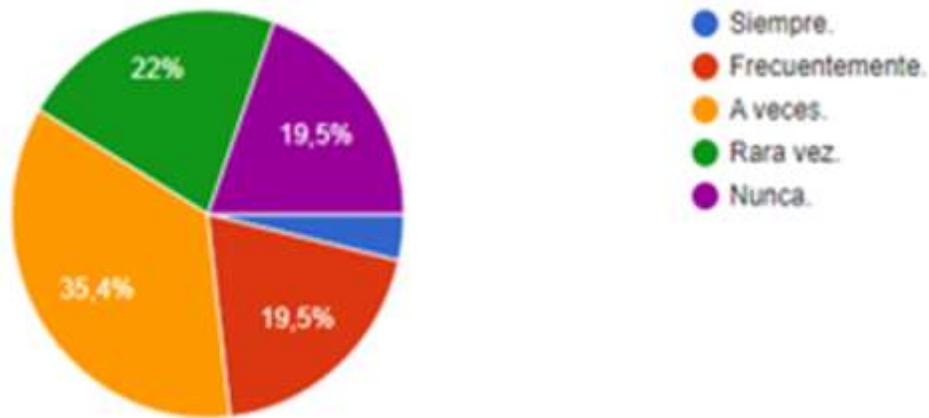
Ingresos	Cantidad	%
Menos a 1 un SMMLV	103	27%
Entre 1 y 2 SMMLV	88	23%
Entre 3 y 4 SMMLV	168	44%
Más de 5 SMMLV	23	6%
Total	382	100%

Según el DANE (2022) Las personas que devengan entre “3 y 4 SMMLV tienen una participación del 44% lo cual indica que las personas pueden ser de estratos medios o altos” (p.1).

Una vez realizado este muestreo, se logra concluir que el precio del producto puede estar bajo lo esperado, lo cual indica que los costos y todas las erogaciones que se utilicen deberán mantenerse sobre el promedio de tres a cuatro millones. Por otro lado, se enfocará más hacia esta población ya que puede adquirir con mayor facilidad el servicio de vinilaje que se brindará.

Figura 4

Problemas con la pintura del auto



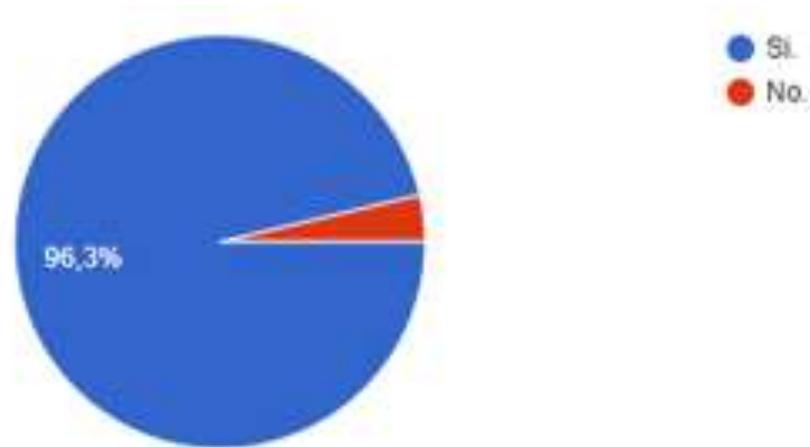
Un 35,4% es decir 135 personas manifiesta que a veces presentan problemas con la pintura de su auto, 84 personas, es decir un 22% rara vez lo presentan, 75 personas es decir 19,5% frecuentemente presentan problemas, 74 personas es decir 19,5% nunca presentan problemas y 15 personas es decir 3,8% siempre presentan problemas con la pintura de su vehículo.

Una vez expresado dichos resultados, garantiza el éxito en el campo y con más impulso, debido a que la mayoría de las personas tienen problemas con la pintura de su auto y el vinilo automotriz será una perfecta solución, si lo que se busca es seguridad y perfección en la pintura. Por otro lado, abre un mercado demasiado amplio con mucha frecuencia en términos de cantidad.

La ciudad de Pasto presenta un clima con constantes lluvias, 211 al año según la revista El Nuevo Siglo, por ende, la lluvia contiene polvo, pavimento fino, al estar en un trayecto por el pavimento mojado afecta la pintura vehicular.

Figura 5

Interés en conocer un servicio para el cuidado de la pintura superficial e interna

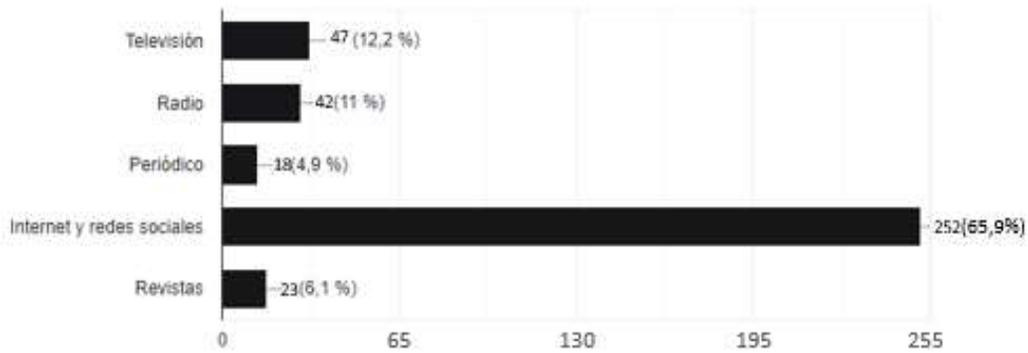


Las 367 personas con un 96,3% respondieron que si, por otro lado, 15 personas con un 3,8% respondieron que no están interesados en conocer. Al igual que la anterior gráfica, aquí confirma la hipótesis en la cual abrirá el mercado, la mayoría de las personas están interesadas en conocer este servicio, originando que las posibilidades de sufrir un daño en la pintura son altas y, por otro lado, la facilidad que brinda el vinilo para cambiar de apariencia es eficiente en relación al tiempo y es por eso que la mayoría de las personas optarán por adquirir este servicio.

La opción más importante de la aplicación en los vinilos es hacer conocer al público, por la manera en que realiza su aplicación, la calidad del material y sobre todo la atención al cliente, de tal forma que la demanda crezca e incremente la aplicación del vinilo en la ciudad de Pasto.

Figura 6

Plataformas para conocer el servicio

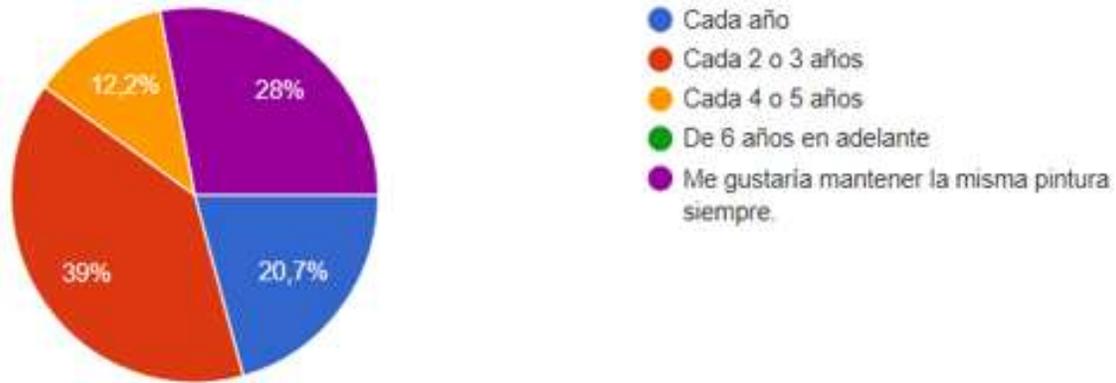


Las redes sociales son la fuente de crecimiento de cualquier empresa, es por eso que el 65,9% de los encuestados, es decir 252 personas respondieron que la plataforma por la cual les gustaría ser comunicados e informados son las redes sociales y el internet, con la finalidad de estar enterados acerca de los servicios, 23 escogieron a través de revistas ósea un 6.1%. 18 personas escogieron por medio de un periódico ósea el 4,9%, 47 personas ósea el 12,2% escogieron televisión y 42 personas ósea el 11% escogieron la radio.

Razón por la cual, este será el principal medio para impulsar los servicios que ofrecerá la empresa y así utilizar todas las herramientas informáticas que las personas demanden.

Figura 7

Tiempo en que desea cambiar la apariencia del vehículo



Con una participación del 39% es decir 149 personas escogieron cada 2 o 3 años, otros con un 28% es decir 108 personas les gustaría mantener la misma pintura siempre, cada año con un 20,7% es decir 79 personas, el 12,2 %, es decir 47 personas prefieren cada 4 o 5 años y por último ninguna persona encuestada le gustaría de 6 años en adelante.

Esto indica que la rotación de clientes será más alta cada tres años, pero también beneficia mucho el 20,7% de la población la cual optan por el cambio de apariencia cada año, lo que significa que dicha población será posiblemente los ingresos ordinarios de la empresa.

En este caso se van a manejar vinilos de colores y transparentes, los de colores para las personas que le gustaría cambiar la apariencia de su vehículo y los vinilos transparentes para las personas que les gustaría mantener la misma pintura y al mismo tiempo protegerla.

Figura 8

Necesidad de la aplicación de vinilos para el cuidado de la pintura



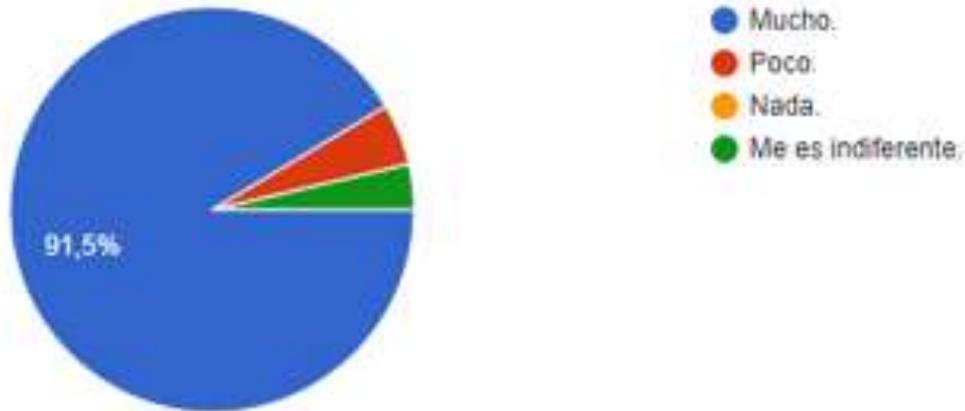
El 58,5% es decir 223 personas respondieron probablemente lo necesita, el 34,1% es decir 130 personas respondieron definitivamente lo necesita, y 15 personas es decir el 3,8% respondieron probablemente no lo necesita y definitivamente no lo necesita 14 personas es decir 3.6%.

Las probabilidades de que el negocio se desempeñe en el mercado son altas, debido a que las personas y la industria automotriz cada día se van modernizando y, por ende, la innovación ayuda a enfocar los vinilos hacia la perfección, brindando así la posibilidad de satisfacer dicho mercado.

Las personas buscan mejorar la estética y al mismo tiempo el vehículo tendrá un mayor valor comercial, por lo tanto, las personas necesitan la aplicación de los vinilos para el cuidado de la pintura.

Figura 9

Motivación para la adquisición del servicio en la sostenibilidad ambiental



Con una participación del 91,5%, 350 personas escogieron mucho, poco con un 4,8% es decir, 18 personas, me es indiferente con un 3,7% es decir, 14 personas y nada un 0%.

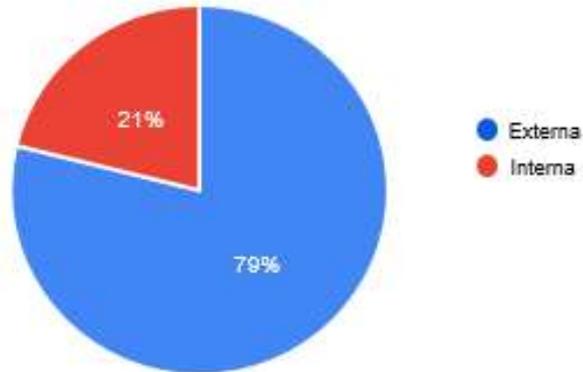
Hoy en día, la contaminación causada por diferentes gases tóxicos, deforestaciones y todas las contaminaciones por desechos han ido agotando la posibilidad de sostener un mundo en el cual se pueda sobrevivir, es por eso que hoy en día todas las empresas están inclinándose hacia la responsabilidad social ambiental, la cual impulsa a mantener y a contribuir todos los intereses hacia el cuidado del medio ambiente.

La mayoría de dichos contaminantes son originados por el uso de los derivados del carbono y la industria automotor es una de las principales causantes de estas actividades, es por eso que al implementar los vinilos busca disminuir la participación de contaminación por gases originados por la pintura automotriz y la ventaja de estos es que son creados con tintas ecológicas y los residuos de este son reciclables.

El plan de negocio y la presentación del servicio ofrecerá vinilos ecológicos a través de tintas ecológicas los cuales ayudarán al cuidado del medio ambiente y también a comparación de los vinilos tradicionales estos tendrán mayor resistencia y durabilidad.

Figura 10

Interés para la aplicación del vinilo de forma externa e interna

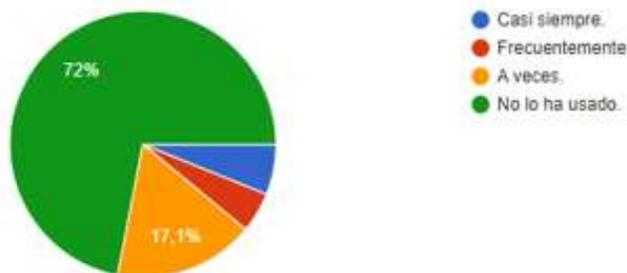


De forma externa con una participación del 79%, es decir 302 personas y de forma interna un 21%, es decir 80 personas.

Es claro que las personas prefieren el forrado externo ya que podrán cambiar de manera fácil el color de su vehículo, además ayudará a proteger la pintura original y también cubriendo cualquier tipo de defecto o desgaste que presente.

Figura 11

Utilización del producto

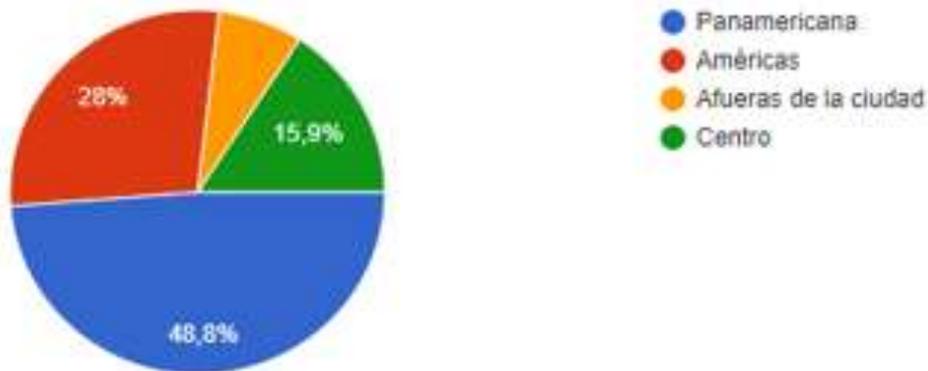


El 72%, es decir 275 personas no han usado el producto, el 17,1% es decir 65 personas a veces usan el producto, el 6,1% es decir 23 personas frecuentemente usan el producto y el 4,8% ósea 18 personas casi siempre usan el producto.

En este caso el forraje vehicular en la ciudad de San Juan de Pasto es prácticamente nuevo, por ende, las personas no han utilizado este servicio, esto da a conocer que el trabajo a realizar con la implementación de este mercado será algo difícil pero no imposible. Por otro lado, las personas optaron que el medio de comunicación que les gustaría ser informadas son las redes sociales, lo cual es un punto a favor para generar una iniciativa más eficiente y eficaz para que las personas puedan cambiar el diseño y protejan la pintura de su vehículo.

Figura 11

Ubicación de los puntos para la prestación del servicio

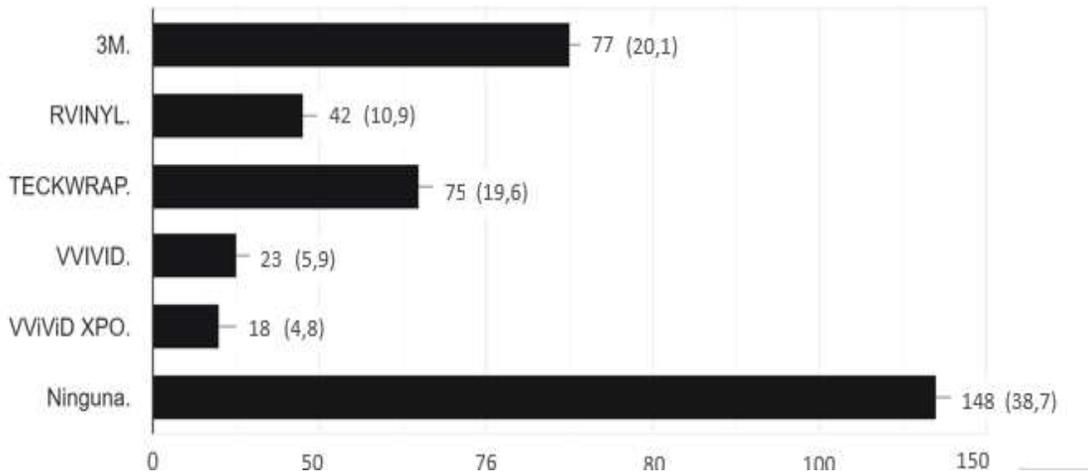


En la panamericana con una participación del 48,8%, es decir 186 personas, las américas con un 28%, es decir 107 personas, el centro con una participación del 15,9% de las personas, es decir 60 personas y afueras de la ciudad un 7,3%, es decir 28 personas.

Es claro que las personas prefieren que las instalaciones estén ubicadas en el sector de la avenida panamericana debido a que es más accesible su llegada y no hay tanto tráfico como en las otras ubicaciones.

Figura 12

Marcas de vinilo conocidas



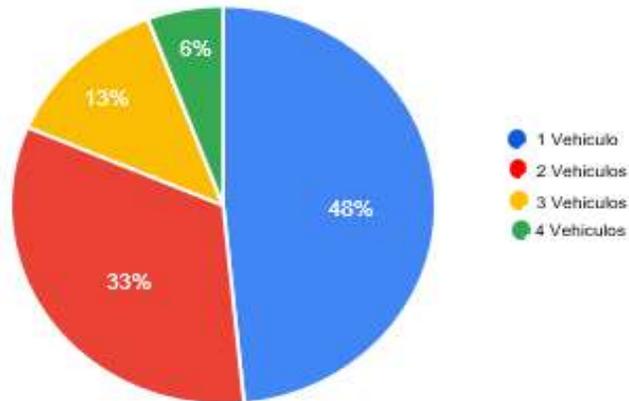
Con un 38,7%, es decir 148 personas respondieron que no conocen ninguna de las marcas de vinilo, el 20,1% es decir 77 personas, respondieron 3M, el 19,6%, es decir 75 personas, respondieron TECKWRAP, el 10,9%, es decir 42 personas, respondieron RVINYL, el 5,9%, es decir 23 personas, respondieron VVIVID y el 4,8%, es decir 18 personas, respondieron vvivid XPO.

Es evidente el desconocimiento de las marcas de vinilos, debido a que en la ciudad de San Juan de Pasto casi no hay empresas que se dediquen al forrado vehicular, por lo tanto, se dará a conocer que diferencias tiene una marca frente otra, para que así, pueda elegir el que más le guste.

También se puede concluir que el principal distribuidor es la marca 3M. Esta cuenta con un gran reconocimiento en el departamento y una gran acogida, y poco a poco dar a conocer las diferentes marcas y texturas de vinilos.

Figura 13

Vehículos que posee en su hogar

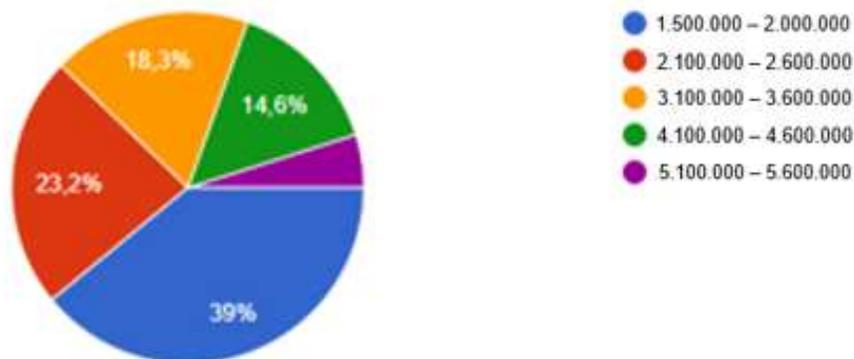


Con un 48%, es decir 185 personas respondieron que tienen un vehículo, el 33% es decir 126 personas, respondieron que tienen dos vehículos, el 13%, es decir 49 personas, respondieron que tienen 3 vehículos, y el 6%, es decir 22 personas, respondieron que tienen 4 vehículos.

Con estos resultados se determinará conocer a cuántos vehículos se podrá brindar el servicio.

Figura 14

Valor que pagarían por el servicio de forraje completo

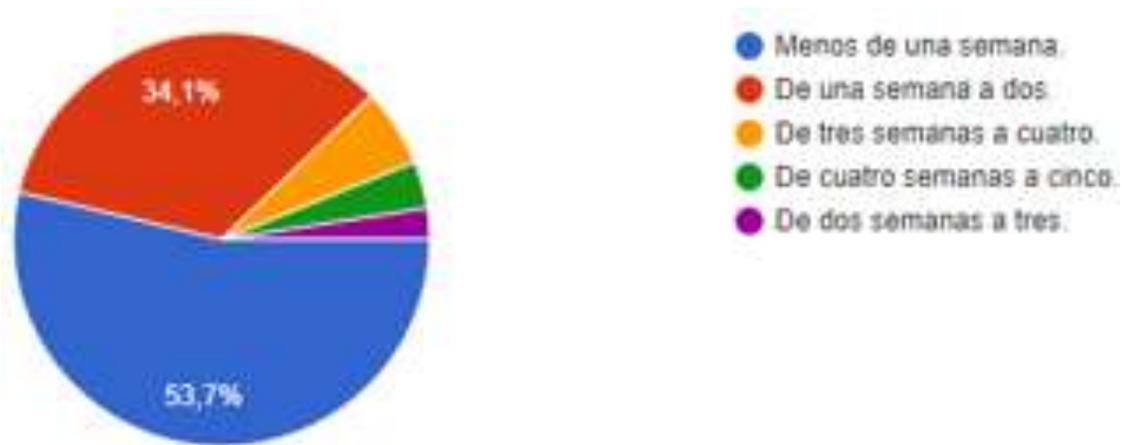


El 39% es decir 149 personas están dispuestas pagar a entre \$1.500.000 a 2.100.000, el 23.2% es decir 89 personas están dispuestas a pagar entre \$2.100.000 a 2.600.000, el 18,3% es decir 71 personas están dispuestas a pagar entre \$3.100.000 a 3.600.000, el 14,6% es decir 55 personas están dispuestas a pagar entre \$4.100.000 a 4.600.000 y el 4.8% es decir 18 personas están dispuestas a pagar entre \$5.100.000 a 5.600.000.

En esta parte se obtuvo una respuesta no tan favorable, ya que la mayoría de las personas buscaran servicios por debajo del millón, pero lo importante aquí es que el mínimo de la población es la que logrará satisfacer los ingresos de la empresa, porque al ser totalizados la rentabilidad del negocio dentro del mercado es alta y por ende será viable y sostenible. Además, analizando los precios de los proveedores, el personal calificado para realizar el forrado, los materiales que se requieren y otros gastos que se pretenden, el precio de su aplicación será a una de las respuestas menos escogidas para que los ingresos totales logren cubrir dichas erogaciones.

Figura 15

Tiempo de espera por el servicio



Con un 53,7%, es decir 205 personas, respondieron menos de una semana, el 34,1%, es decir 130 personas respondieron de una semana a dos, el 6,1%, es decir 23 personas respondieron de tres semanas a cuatro, el 3,8%, es decir 15 personas respondieron de cuatro semanas a cinco, y el 2,3%, es decir 9 personas respondieron de dos semanas a tres.

Es evidente que el vehículo es de uso diario, por lo tanto, las personas prefieren que el vehículo esté listo lo antes posible; para ello, se prestará un servicio eficiente y eficaz, en donde el tiempo máximo de trabajo será de una semana a dos, una ventaja es que el vinilo es un material que se puede manejar muy fácilmente y por ende se puede moldear con facilidad y adecuar a cualquier tipo de superficie.

En consecuencia, con el anterior análisis, cada una de las gráficas presentadas como el promedio de sus ingresos, su género, conocimiento del servicio, utilización del producto, la ubicación de la instalación, las marcas de vinilo que conoce y las plataformas que le gustaría enterarse acerca de del servicio, fueron satisfactorias para el servicio que se prestará, ya que las personas si están interesadas en este servicio que se implementará en la ciudad de San Juan de Pasto, porque dichas personas se preocupan al cuidar la pintura de sus vehículos y otras al cambiar el diseño tanto en el interior como en el exterior.

Sin embargo, se debe tener en cuenta a la población que prefiere el método de pintura tradicional, será una tarea ardua, ya que una pintura tradicional puede llegar a ser más barata que un forrado de vinilo, es por eso que se dará a entender a los consumidores que el servicio a ofrecer será un punto a favor el cuidado del medio ambiente por la utilización de tintas ecológicas, y además, por otro lado también es pensar en la salud del personal del equipo trabajo, porque no estará en contacto con líquidos tóxicos que con el tiempo afectarán su salud.

Por último, todos los datos fueron recolectados de forma cuantitativa y cualitativa que arrojaron las encuestas y será clave para continuar con los objetivos que se centrará este plan de negocios.

2.1.2.1 Identificación de características de la demanda. Para este plan de negocio se hizo uso de la encuesta como instrumento de investigación, por lo cual fue satisfactorio poder identificar el mercado objeto al que el servicio va dirigido, tanto así, que se encontró, entre hombres y mujeres, una cantidad de 271 hombres y 111 mujeres.

Tabla 4

Características del género de las personas encuestadas

Genero	Cantidad	%
Hombre	271	71%
Mujer	111	29%
Total	382	100%

Se puede evidenciar que la población encuestada se concentra en su mayoría en el género masculino con un 71% y el género femenino con un 29%.

2.1.2.2 Calculo y proyección de la demanda. Para el cálculo de la demanda, se tomó la pregunta 13 que habla sobre cuantos vehículos tiene en su hogar:

Tabla 5

Vehículos que posee en su hogar

Respuestas	Encuestados
1 vehículo	185
2 vehículos	126
3 vehículos	49
4 vehículos	22
Total, encuetados	382

Con esta información se multiplica los encuestados con el número de vehículos que poseen.

Tabla 6

Total, Encuestados con el número de vehículos que posee

Encuestados	Vehículos	Total
185	1	185
126	2	252
49	3	147
22	4	88
Total		672

Para la cantidad de la demanda, se tomará los 672 vehículos y se multiplicará por el precio obtenido de la encuesta que corresponde a \$4.000.000

$$Demanda = Cantidad * Precio$$

$$Demanda = 672 * \$ 4.000.000$$

$$Demanda = \$ 2.688.000.000$$

Para la Proyección de la demanda se toma el IPC, correspondiente al promedio de los últimos 5 años.

Tabla 7

Promedio IPC

IPC	
2018	3,18%
2019	3,80%
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%

Sumatoria	27,33%
Promedio	5,47%

Fuente: Banco de la República. (2023).

Una vez se obtiene el promedio del IPC, se realiza una proyección a 5 años, evidenciando el crecimiento continuo de la demanda.

Tabla 8

Proyección demanda

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$2.688.000.000	\$2.834.926.080	\$2.989.883.140	\$3.153.310.152	\$3.325.670.085	\$3.507.451.212

2.1.3 Análisis de la oferta

Es vital conocer las empresas automotrices del municipio de San Juan de Pasto, la oferta que presentan cada una de ellas, sus servicios, su capacidad de innovar, su ubicación, y entre otros factores que ayudan al fortalecimiento de sus empresas.

En el municipio de Pasto hay pocos oferentes de empresas dedicadas a lo automotriz, entre ellas están las empresas de Garaje 55, que se dedica a la aplicación de vinilos automotrices.

El mercado automotriz en el municipio de San Juan de Pasto tiene un mercado competitivo intenso, debido a su rivalidad por la prestación de servicios, ya que compiten de manera directa e indirectas con otras empresas, esto conlleva a que es un sector que se encuentra en constante crecimiento y desarrollo, por lo tanto, hace que las empresas innoven cada día, empezando desde la oferta que es una pieza fundamental para establecer estrategias de venta, conseguir proveedores que garanticen una rentabilidad en los productos a la hora de adquirir y los coste de cada uno de ellos, y de esta forma poder establecer precios que sean asequibles para el público en general.

En cuanto a lo anterior, se puede comprobar que la empresa tiene ventajas en cuanto a las demás empresas que tienen como objetivo prestar servicios tradicionales sin innovación de nuevas tecnologías, ni servicios en donde se implementen productos que sean amigables con el medio ambiente, como lo es el vinilage para automóviles.

Lo anterior confirma que la característica innovadora de la empresa propuesta en el plan de negocios, son las materias primas, es la utilización de vinilos en donde la principal característica de estos son las tintas ecológicas y por ser de uso exclusivo para autos de cualquier tipo, bien sean de gama alta, media o baja.

2.1.3.1 Identificación de las características de la oferta. Para este plan de negocios se utilizó como herramienta la encuesta para recolección de información, con la finalidad de conocer con más exactitud el gusto del cliente, calidad y precio. Es claro manifestar que el principal problema es el transporte del producto, debido a que el acceso para traer mercancía desde el exterior es complejo y de difícil acceso a la región. Por otra parte, hay dos empresas que manejan una variedad de colores de vinilos en su catálogo, lo que determina que el servicio si se demandará en mayor cantidad.

Por lo tanto, la empresa tiene como tarea llegar de otra forma más novedosa a los consumidores finales, haciéndoles entender que este servicio va a ser mejor que el de la competencia y así los futuros clientes demanden el servicio.

2.1.3.2 Calculo y proyección de la oferta. Para el caso de una empresa para el cuidado de pintura automotriz se encontró tan solo con una empresa que cumple con la misma actividad comercial, la cual atienden 214 vehículos anuales.

Tabla 9

Oferta

Empresa	No de vehículos
Garaje 55	214

$$Oferta = Q * P$$

$$Oferta = 214 * \$4.500.000$$

$$Oferta = \$963.000.000$$

Es así como se obtiene una oferta de \$963.000.000.

Para la respectiva proyección de la oferta se toma el promedio del Índice del Precio al Consumidor (IPP).

Tabla 10

Promedio IPP

Variación Porcentual del IPP	
Año	Variación Anual
2018	2,31%
2019	6,09%
2020	-0,87%
2021	26,60%
2022	21,81%
Promedio	11,19%

Fuente: DANE (023).

Tabla 11

Proyección de la oferta

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$963.000.000	\$1.070.759.700	\$1.190.577.710	\$1.323.803.356	\$1.471.936.952	\$1.636.646.697

2.1.3.3 Calculo y proyección de la demanda insatisfecha. Una vez realizada la proyección de la demanda y la oferta, se realiza una proyección de la demanda insatisfecha, la cual surge de restar la demanda y la oferta. Para esto se tomará la información obtenida anteriormente.

La siguiente tabla muestra el pronóstico de la demanda y oferta y el cálculo de la demanda insatisfecha:

Tabla 12

Cálculo de la demanda insatisfecha

Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
\$ 2.688.000.000	\$ 936.000.000	\$ 1.725.000.000

Una vez obtenido la demanda insatisfecha que corresponde a \$ 1.725.000.000, se toma el 50% de mercado, es decir, \$862.500.000 anuales.

En la siguiente tabla, se discrimina el valor de \$862.500.000, el cual es dividido por el precio \$4.000.000, y se obtiene una demanda insatisfecha de 216 vehículos.

Tabla 13

Participación del mercado

% Participación del mercado anual	No. de Vehículos
\$ 862.500.000	216

De acuerdo a la información anterior, se realiza dos proyecciones en base al promedio del IPC del 5,47%, tanto para la demanda insatisfecha donde se puede observar la proyección de \$862.500.00 a cinco años y, por otro lado, la misma proyección de la demanda insatisfecha en número de vehículos, donde cada año tiene un incremento.

Tabla 14

Proyección de demanda insatisfecha en precio

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$862.500.000	\$909.644.250	\$959.365.405	\$1.011.804.318	\$1.167.109.542	\$1.125.437.749

Tabla 15

Proyección demanda insatisfecha en números de vehículos

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
216	228	240	253	267	282

2.1.4 Sistema de fijación de precios

El método que recomiendan utilizar para empresas nuevas es el método de fijación de precios basados en la competencia, el valor dependerá de la oferta parecida a otros, especialmente si se trabaja con los mismos proveedores, por lo tanto, se le hará un seguimiento para determinar los propios. Ese método se basará en precios vigentes y la calidad.

Por motivos empresariales, por ser empresa nueva, se fijará un precio estándar dependiendo del tipo de vinilo y el tamaño del vehículo, sin importar la cantidad demandada, y así poder encontrar un punto de equilibrio y de esta manera lograr posicionarse en el mercado con el fin de establecer una empresa de servicios.

Una vez se encuentren las proyecciones de los costos y gastos, se procede a concluir el margen de utilidad, el cual ayudará a determinar el precio de venta aproximado para el servicio del forraje

de un vehículo común. A continuación, se realizará la proyección del precio, teniendo como base los precios de la competencia.

$$P.V. = (C.U.APROX.) / (1 - M.U.)$$

En donde:

- P.V. = Precio de venta del servicio.
- C.U.APROX. = Costo unitario aproximado.
- M.U. = Margen de utilidad.

Una vez obtenido el precio unitario de venta se toma la decisión de aproximar el costo a 2.600.000 para el forraje de un vehículo común y de esta forma se continua a proyectar los ingresos para el primer año, de la siguiente manera.

$$Y = P.A. * Q$$

En donde:

- Q = Cantidad
- Y = Ingresos

Un forraje promedio para un vehículo común.

- P.A. = (\$2.600.000) / (1 - 0.35)
- P.A. = \$4.000.000

Realizando el pronóstico, se proyecta el ingreso de 18 vehículos al mes y 216 vehículos al año.

- $Y = \$4.000.000 * 216$

- $Y = 864.000.000$

Una vez realizado, la proyección de gastos y costos las cuales se describirá más adelante en el capítulo 6 del presente proyecto, la fijación del precio de adquisición del servicio se realizará en proyección a estas, como se lo indicará en el capítulo 6, numeral 6.4, Calculo y proyección de los ingresos, en donde se tendrá una margen de utilidad del 35%, manteniendo las características de asequibilidad y calidad.

2.1.5 Sistema de comercialización

El sistema de comercialización de este proyecto se realizará a través del canal de Distribución Directa, ya que se prestará un servicio directamente al consumidor final, el cual se realizará en un punto en específico ubicado en la avenida Panamericana, dado que es un sector más accesible para la población. Se deberá evaluar como posicionar el producto para aumentar la demanda dentro de la ciudad de San Juan de Pasto, e ir creciendo cada vez más para posicionar la empresa como una de las mejores en el sector.

Debido a que la mayoría de las personas encuestadas decidieron que el canal de comunicación principal serán las Redes Sociales, será fundamental para la empresa, impulsar la publicidad digital para que las personas conozcan los servicios y la ubicación. Esta será la manera más conveniente para competir en el mercado de la ciudad de San Juan de Pasto.

2.1.6 Estrategias de mercado

Es fundamental tener diferentes estrategias para que el servicio a ofrecer sea aceptado por los demandantes, por lo tanto, las siguientes estrategias son:

2.1.6.1 Estrategia de Publicidad. En la actualidad el servicio que no se anuncie, muere, por lo cual es necesario dar a conocer el servicio de la mejor manera, a través de campañas publicitarias que envuelvan al consumidor y genere la necesidad de aplicar un vinilo a su vehículo para que cambie de apariencia y cuida la pintura original.

Para que el cliente conozca de los servicios, se pretende hacer uso de medios tecnológicos como son las redes sociales más utilizadas entre ellas Facebook, YouTube, Twitter, TikTok, Instagram, también, se puede utilizar afiches en las calles de la ciudad de San Juan de Pasto, además, otro tipo de publicidad será por medio de la radio, debido a que las personas usualmente prenden la radio al manejar sus vehículos y será más fácil llegar a ellos.

La relación con los clientes debe estar acorde a los medios actualizados, por lo tanto, se contará con una página web, la cual se mostrará la variedad de colores a disposición para que el cliente elija su favorito, por esta razón estará el contacto directo con la administración.

2.1.6.2 Estrategia de Precio. El precio es un factor muy importante en cualquier producto o servicio, más cuando el servicio es relativamente nuevo en la ciudad, sin embargo, es importante analizar los resultados del instrumento de recolección de información para establecer el precio de la aplicación de los vinilos, tales como sus gastos de mano de obra, la utilización de servicios públicos, son los principales factores para poder definir su precio y poder establecer un servicio competitivo.

2.1.7 Presupuesto de la mezcla de mercadeo

Es necesario conocer todo el dinero que la empresa pretende gastar en aspectos de marketing, como gastos de publicidad, contratación de personal especializado en redes sociales, flayers y entre otras cosas que se requieran para lograr los objetivos propuestos (PuroMarketing, 2023, 17 de julio).

Por esto es importante conocer el tamaño de la empresa, la naturaleza del negocio, el comportamiento de los clientes y el de la competencia, ya que se deberá elaborar un presupuesto

el campo digital, en este caso será para una empresa nueva en comparación de una empresa en marcha. Para construir el presupuesto se tendrá en cuenta el siguiente aspecto:

Identificar a la persona y conocer las características del cliente para entender, para implementar o eliminar alguna estrategia de marketing.

La asignación del presupuesto es pieza clave en una empresa nueva, porque se debe priorizar las actividades y evitar los gastos innecesarios, por ende, se deben destinar bien los recursos para obtener los resultados esperados y de esta manera evitar endeudamientos innecesarios.

Conociendo los gastos que se van a incurrir en la empresa, se necesita conocer los gastos operacionales como los de administración y ventas, además, si es necesario contratar trabajadores en el ámbito de redes sociales o capacitar a los mismos trabajadores para que realicen dichas funciones.

La siguiente tabla muestra el gasto de la publicidad y cada uno de los que lo conforman el plan de mercado, donde se demuestra el plan anual del primer año con lo presupuestado y el valor real de cada ítem. Esta información fue realizada bajo la cotización realizada el 10 diciembre del 2023, por la Sr. María Gonzales. (Ver anexo B.)

Tabla 16

Gastos de publicidad

Plan de Mercado	Valor Anual
Propaganda Radio	\$ 3.000.000
Flayers	\$ 1.200.000
Página web	\$ 1.200.000
Manejo de redes sociales	\$ 4.600.000
Total	\$ 10.000.000

Nota: Cotización de Gastos de Publicidad. Anexo B.

2.2 Plan de operaciones

2.2.1 Ficha técnica de productos y servicio

La ficha técnica se la utiliza para “detallar las características y especificaciones técnicas del servicio, es utilizado como un documento informativo para servir como estándar de calidad para los clientes” (Madragon, 2024, párr. 2).

El plan de negocios está centrado a la prestación de servicio para el forraje del vehículo, o también conocido como Car Wrappin, a continuación, se enseñará la ficha técnica del servicio, adjuntando la ficha técnica del producto a implementar en el servicio.

La ficha técnica del servicio comprende las especificaciones que se deberán implementar en el servicio.

Tabla 17

Ficha técnica de Servicio

Ficha Técnica del Servicio	
Nombre del servicio	Car Wrapping.
Usuario	Dueño del Vehículo.
Tiempo aproximado	Dependiendo el área a forrar.
Proceso	Servicio. Proceso adicionado Diseño y personalización.
Responsables del proceso	Técnicos de operación.
Descripción del servicio	Se realiza una aplicación tipo forraje, en la cual se utilizan los vinilos automotrices.
Características	Incluye limpieza del área a trabajar, limpieza del área a aplicar y personalización.
Ventajas	Diseños personalizados y tiempos de trabajo.
Requisitos Técnicos	Personal altamente capacitado, contratación y espacios amplios, frescos y libres de polvo.

Requisitos de entrega	Métodos de pago, cancelación total del servicio y supervisión del trabajo.
Responsable de aprobación del servicio	Jefe de operaciones.
Punto de control	Departamento de operaciones.

Una vez especificado el servicio que se realizará en esta empresa, se especificará los materiales a utilizar teniendo en cuenta que se manejarán dos tipos de productos, un material polimérico conocido como Vinilo, conformable con pigmentos de color estables. Adecuado para la rotulación completa del Vehículo (o cualquier otra superficie lisa o curva) y otro material conocido como Película de Protección para la pintura (PPF), el cual puede proteger su vehículo de los daños causados por astillas de piedra, rasguños, salpicaduras y cualquier abrasión menor que evita que la pintura se desvanezca y prolongue su vida útil. Mientras tanto, aporta un importante aumento de brillo, convirtiéndolo en un acabado sobresaliente.

Tabla 18

Ficha técnica de producto de Vinilo

Ficha Técnica de Producto	
Nombre del producto	Vinilo.
Imagen del producto	
Grosor	122 milésima de milímetro.
Adhesivo	Adhesivo acrílico a base de solvente Henkel, transparente, ultra resistente a la intemperie, viscosidad 1000~3000cps.
Período de almacenamiento (vida útil)	2 años si se almacena entre +10 °C y +20 °C, con una humedad relativa del 50 %, en el envase original, protegido de la luz solar directa, en un lugar limpio y seco.

Tipo de película	Película de vinilo calandrado multicapa polimérica de alto grado con canales de liberación de aire.
Ancho	1,52 metros.
Largo	18 metros.
Aplicación	De 17° C a 18°C.
Tiempo de curado	24 horas después del forraje
Herramientas de aplicación	Escobilla de goma, pulidor, cuchillo, cinta adhesiva, pistola de calor, imanes, guantes, termómetro, calentador.
Método de aplicación	Métodos estándar para películas calandradas. Sin estirar demasiado. Post calentamiento.

Nota: Las especificaciones fueron obtenidas por la empresa TECKWRAP.

Tabla 19

Ficha técnica de producto de PPF

Ficha Técnica de Producto	
Nombre del producto	PPF (Película protectora de pintura).
Imagen del producto	
Dureza	90 shoreA.
Trasmisión de luz	92%.
Temperatura de almacenamiento	14°C a 20°C con 50% de humedad relativa.
Período de almacenamiento (vida útil)	1 año a partir de la fecha de producción.
Ancho	1,52 metros.
Largo	15 metros.
Aplicación	Sobre una superficie mojada.

Tiempo de curado	Se tarda una semana en curarse por completo a temperatura ambiente.
Propiedades del adhesivo	Es un polímero sensible a la presión hecho de acrilato y adhesivo autopolimerizable estructural de una sola parte, que comenzará a curar a una temperatura adecuada cuando el solvente se volatilice por completo.
Propiedades del material de recubrimiento	Desarrollado con Tecnologías de Remediación Térmica (TRT), que muestra un excelente rendimiento y es altamente resistente a las manchas.

Nota: Las especificaciones fueron obtenidas por la empresa TECKWRAP.

2.2.2 Localización e identificación del tamaño del negocio

2.2.2.1 Localización del negocio. Para definir la localización de un negocio, lo primordial es conocer la ubicación para tener ventajas y generar una rentabilidad económica para la empresa, Por lo tanto, se debe evaluar las diferentes alternativas de ubicación para saber la viabilidad del proyecto, como también su crecimiento a futuro. Para definirla, se debe analizar tanto la micro y macro localización.

2.2.2.1.1 Macro localización. La ubicación de la empresa será en el departamento de Nariño (Figura 19), especialmente en ciudad de San Juan de Pasto (Figura 20) ya que se tuvo en cuenta factores como localización del mercado y falta de competencias.

En el suroccidente colombiano circulan varios vehículos por las calles de la ciudad, debido a esto, la empresa impulsará a tener los vehículos en buen estado, además de generar empleo y promover el cuidado del medio ambiente.

Figura 16

Departamento de Nariño en territorio colombiano



Fuente: Toda Colombia, (2019).

Figura 17

Ciudad de San Juan de Pasto en el departamento de Nariño



Fuente: Toda Colombia, (2019).

2.2.2.1.2 Micro localización. En la micro localización se deberá establecer específicamente donde se localizará la empresa, debe contar con una ubicación beneficiosa para obtener una rentabilidad y que sea de fácil acceso a los clientes.

Para ello, es importante realizar una matriz de micro localización, la cual permita a determinar la importancia de la ubicación de la empresa, se tendrá en cuenta los siguientes criterios de evaluación.

Para la realización de la matriz se tiene las siguientes alternativas: la Avenida Panamericana, la Avenida de las Américas y el centro de la ciudad, las cuales se tuvieron en cuenta en la aplicación de la encuesta.

Es por eso, que los criterios a considerar son:

- **Área del terreno.** Es necesario tener un espacio óptimo, con amplitud para que puedan alcanzar como mínimo 3 vehículos, además para poder prestar un servicio de calidad y de comodidad. La ponderación de este factor será del 30%.
- **Seguridad.** Es importante que el lugar de trabajo sea en un sitio libre de cualquier tipo de robo, porque el cliente deposita toda su confianza dejando su vehículo en manos de la empresa, La ponderación de este factor será del 40%.
- **Vías de acceso.** Es necesario un lugar donde no se presenten complicaciones con el tráfico, lo cual le permita al cliente llegar a la empresa sin ningún tipo de complicación. La ponderación de este factor será del 30%

Tabla 20

Matriz micro localización

Factor Relevante	Ponderación	Av. Panamericana		Av. Las Américas		Centro de la Ciudad	
		%	Puntuación	%	Puntuación	%	Puntuación
Encuestados		48,80%	186	28%	107	15,90%	60
Área de terreno	30%		56		32		18
Seguridad	40%		74		42		24
Vías de acceso	30%		56		32		18
Total	100%		186		107		60

Para conocer las puntuaciones de cada factor relevante, se realizó una multiplicación de la ponderación con la puntuación total de cada lugar, para así conocer el factor con mayor y menor relevancia de cada puntuación.

Una vez analizada la matriz de la micro localización y una vez realizada la encuesta del plan de negocios, se obtuvo que el 48.8% de los encuestados; expresaron que la ubicación más conveniente será en la avenida Panamericana dentro de la ciudad San Juan de Pasto. Dicha localización cumple con las características del proyecto dando una mejor accesibilidad de llegada y una mejor trayectoria de vehículos.

En conclusión, el lugar de la empresa será en este sector.

Figura 18

Ubicación del Car Wrapping



Google Earth (2024).

2.2.2.2 Descripción de procesos. En la presente investigación, para la descripción de proceso se utilizó el siguiente diagrama con su simbología y descripción.

Figura 19

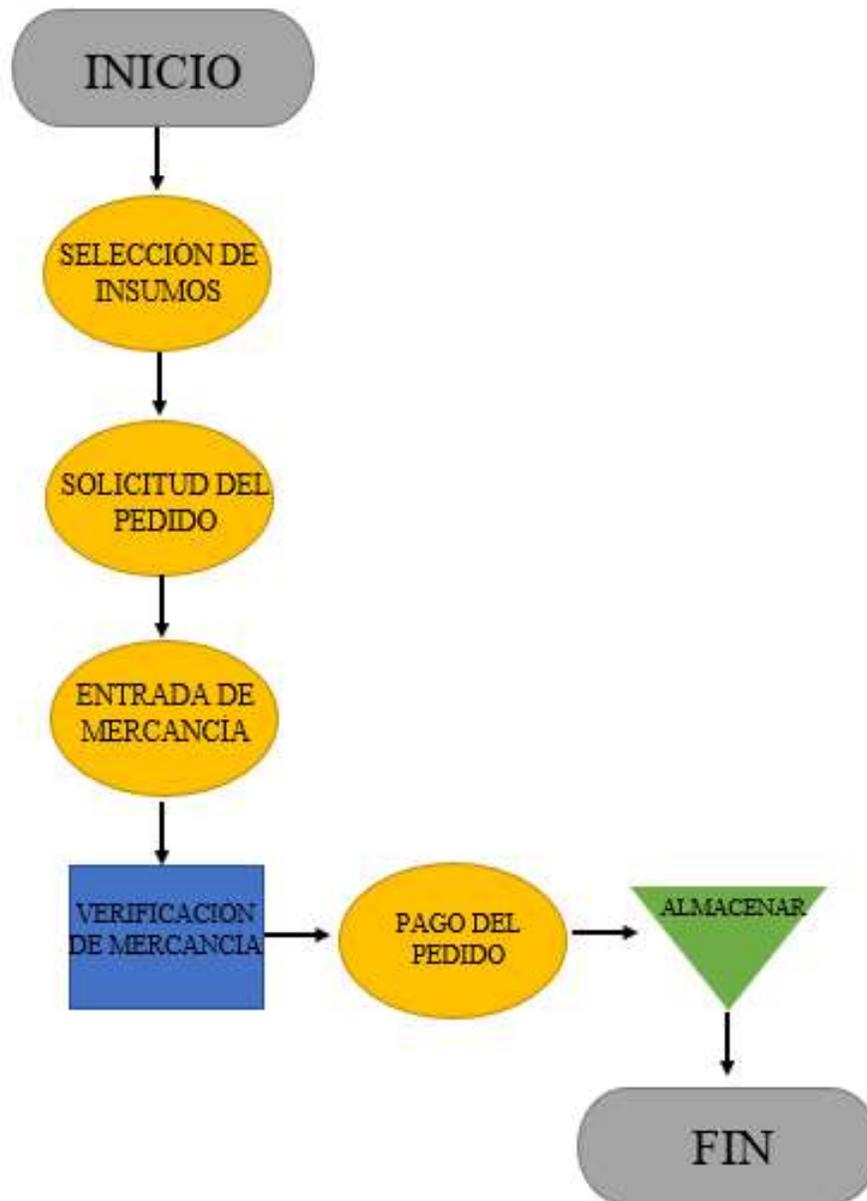
Simbología de procesos

Símbolo	Nombre	Descripción
	Operación	Fase del proyecto
	Inspección	Verifica la calidad
	Almacenamiento	Vigilancia en un almacén
	Espera	Demora entre dos operaciones
	Iniciar y terminar el diagrama	Iniciar y terminar

2.2.2.3 Proceso de compra. Este proceso es una herramienta de apoyo, la cual ayuda a entender las necesidades, contribuyendo a la eficiencia operativa, de esta manera mejorar la competitividad, rentabilidad y poder satisfacer la necesidad de los clientes.

Figura 20

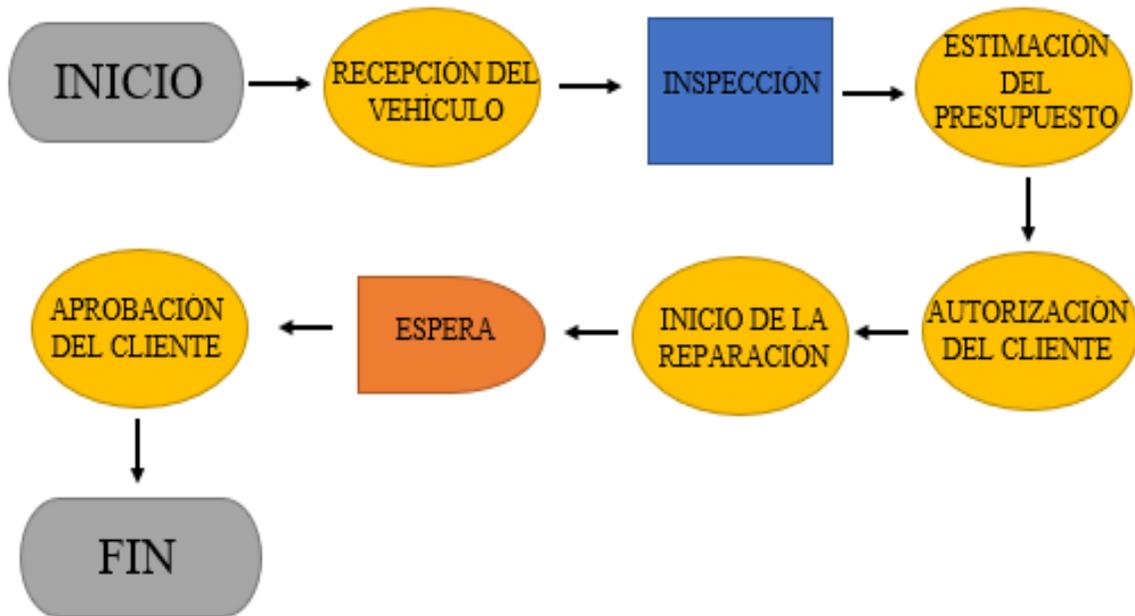
Flujograma de procesos



2.2.2.4 Procesos de aplicación. Este proceso se debe realizar teniendo en cuenta el estado en que se encuentre el vehículo, el tamaño y tipo de vinilo de acuerdo con el gusto del cliente, esto se llevará a cabo en un lugar libre de polvo y suciedad para así garantizar un acabado de calidad.

Figura 21

Flujograma de procesos, procesos de aplicación



2.2.3 Distribución física e ingeniería del proyecto

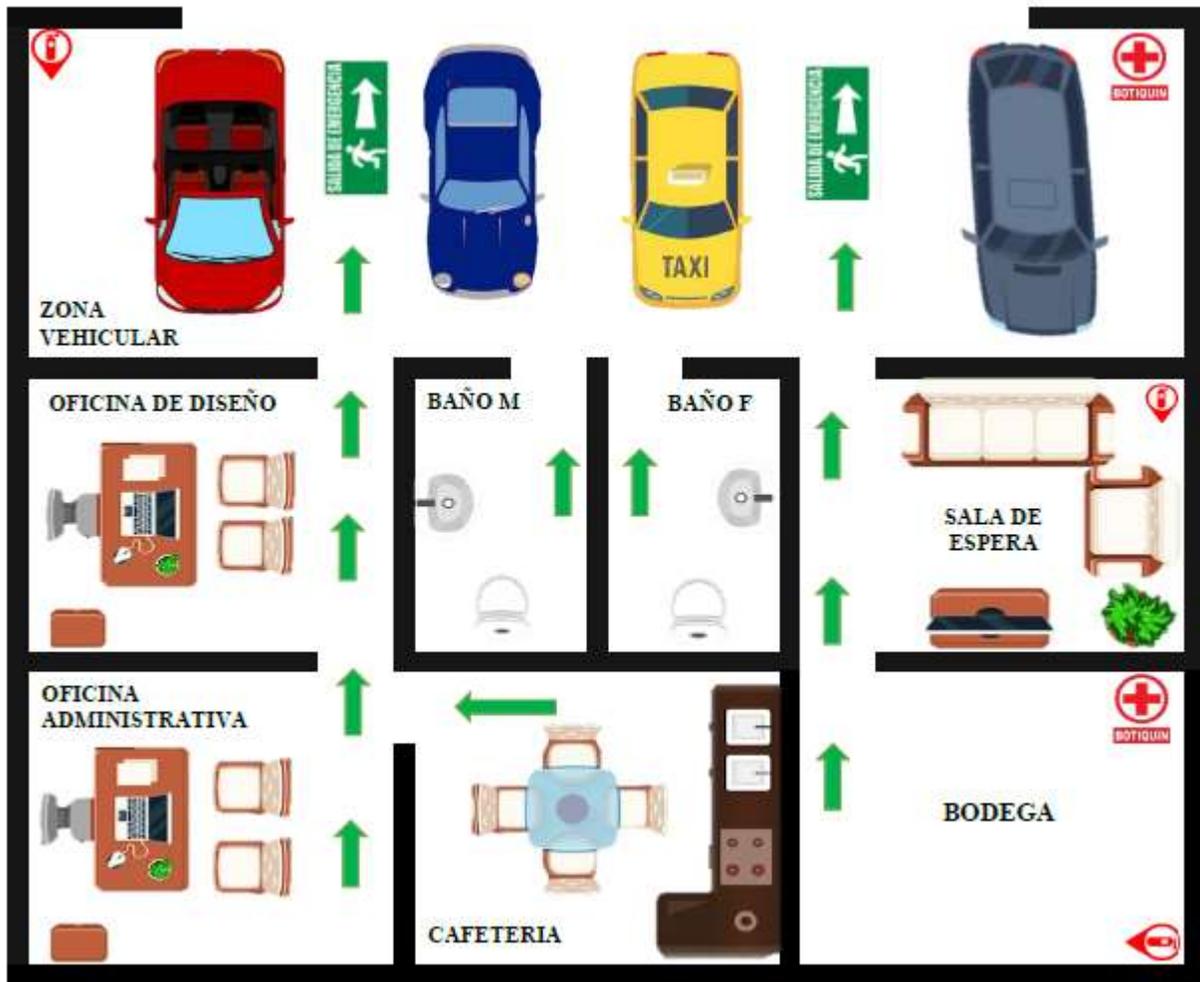
El papel de la ingeniería de proyectos a menudo se entiende como:

El enlace entre la dirección del proyecto y las disciplinas técnicas involucradas en el mismo. Por ello se deben tener los conocimientos suficientes de las diversas disciplinas, siendo habitual también que sea el principal punto de contacto técnico para el consumidor. (Aguayo, et al., 2018, párr. 3)

2.2.3.1 Distribución física. Para proporcionar condiciones de trabajo aceptables al momento de la aplicación de vinilos y también permitir condiciones óptimas de seguridad a los trabajadores, la planta física se distribuirá de la siguiente manera.

Figura 22

Distribución de la planta física



2.2.4 Necesidades y requerimientos

Las necesidades y requerimientos son elementos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, es por esto que se necesitara maquinaria, equipos de oficina y electrodomésticos, para así prestar un servicio de calidad.

2.2.4.1 Maquinaria y equipo. Son los activos necesarios que posee la empresa para realizar y facilitar la aplicación de los vinilos y así brindar un excelente servicio.

Tabla 21

Maquinaria y equipo por requerir

Nombre	Imagen	Cantidad	Función	Precio
Impresora de litográfica		1	Imprimir el vinilo para diseños personalizados	\$ 8.800.000
Cortadora de vinilo		1	Cortar el vinilo para diseños personalizados	\$2.228.160
Pistola de calor		2	Moldear el vinilo	\$ 306.000
Kit de herramientas		2	Desarmar las partes del vehículo	\$ 334.000
Gato hidráulico tipo zorra		2	Levantar vehículos	\$220.000
Tintas ecológicas		1 cada color	Imprimir	\$533.130

Bisturí		12	Cortar el vinilo	\$60.000
Regla de 1 metro		12	Medir el vinilo	\$276.000

Nota: La impresora de litográfica y cortadora de vinilo el precio fue cotizado por la página made in china, el kit de herramientas y los gatos hidráulicos el precio fue cotizado en home center, la pistola de calor, los bisturís y la regla de 1 un metro el precio fue cotizado por la página mercado libre y las tintas ecológicas el precio fue cotizado por la página Amazon. Anexo C. Fuente: <https://www.amazon.com/b/?ie>

La inversión total de la maquinaria y equipo es de \$ 12.757.290, los precios fueron cotizados por páginas web a través de sus canales de atención virtual, los proveedores son: Amazon, Mercado libre, Made in China y Home center.

Tabla 22

Total, maquinaria y equipo

Maquinaria y equipo	Cantidad	Valor total
Impresora de litografía	1	8.800.000
Cortadora de vinilo	1	2.228.160
Pistola de calor	2	306.000
Kit de herramientas	2	334.000
Gato hidráulico	2	220.000
Tintas ecológicas	1	533.130
Bisturí	12	60.000
Regla - 1 metro	12	276.000
Total		12.757.290

2.2.4.2 Equipo de oficina. Es el conjunto de muebles, dispositivos necesarios para desarrollar tareas propias en una oficina, es fundamental tener espacios cómodos para los clientes y para los empleados para que mejore su productividad.

Tabla 23

Equipo de oficina por requerir

Nombre	Imagen	Cantidad	Función	Precio
Escritorio Dublín		2	Apoyar el computador	\$734.000

<p>Archivador</p>		<p>2</p>	<p>Guardar información importante</p>	<p>\$1.309.800</p>
<p>Portarrollos de vinilos</p>		<p>1</p>	<p>Catálogo de colores</p>	<p>\$131.000</p>
<p>Sala tipo l</p>		<p>1</p>	<p>Comodidad al cliente</p>	<p>\$5.139.000</p>
<p>Mesa portafolio plegable</p>		<p>1</p>	<p>Organizar el stand de cafetería</p>	<p>\$250.000</p>
<p>Sillas de oficina</p>		<p>2</p>	<p>Servir de asiento a una persona.</p>	<p>\$300.000</p>
<p>Sillas de espera</p>		<p>4</p>	<p>Servir de asiento a una persona.</p>	<p>\$520.000</p>

Nota: Los precios del escritorio Dublín y la silla de oficina fueron cotizados en el almacén Éxito, el precio del archivador fue cotizado en la página mercado libre, los precios de la sala tipo L, la mesa portafolio pagable y la silla de oficina fueron cotizados en home center y el precio del portarrollos de vinilos fue cotizado en la página Amazon. Anexo C. Fuente: <https://www.amazon.com/b/?ie>

La inversión total del equipo de oficina es de \$ 8.383.800, los precios fueron cotizados por páginas web a través de sus canales de atención virtual, los proveedores son: Amazon, Mercado libre, Éxito y Home center.

Tabla 24

Total, equipo de oficina

Equipo de oficina	Cantidad	Valor total
Escritorio Dublín	2	734.000
Archivador	2	1.309.800
Portarrollos de vinilos	1	131.000
Sala tipo L	1	5.139.000
Mesa portafolio plegable	1	250.000
Sillas de oficina	2	300.000
Sillas de espera	1	520.000
Total		8.383.800

2.2.4.3 Electrodomésticos. Son elementos que permiten agilizar algunas tareas como la preparación de bebidas, además transmitir información visual o auditiva mientras los clientes se encuentran en la sala de espera y por último utilizar programas de diseño y contable para guardar información de la empresa.

Tabla 25

Electrodomésticos por requerir

Nombre	Imagen	Cantidad	Función	Precio
Televisor Hisense “58”		1	Entretenimiento e instrumento publicitario	\$1.887.941

Sistema de sonido		1	Entretenimiento e instrumento publicitario	\$559.900
Computador Hp		2	Uso administrativo y diseño	\$5.800.000
Cafetera eléctrica		1	Preparar bebidas para los clientes	\$600.000

Nota: El precio del televisor Hisense fue cotizado en el almacén éxito, el precio del sistema de sonido fue cotizado en la página Linio, el precio del computador hp fue cotizado en el almacén Ktronix y el precio de la cafetera eléctrica fue cotizada en la página mercado libre. Anexo C. Fuente: <https://listado.mercadolibre.com.co/>

La inversión total de los electrodomésticos es de \$ 8.847.841, los precios fueron cotizados por páginas web a través de sus canales de atención virtual, los proveedores son: Mercado libre, Ktronix, Éxito y Linio.

Tabla 26

Total, electrométrico

Electrodomésticos	Cantidad	Valor total
Televisor Hisense 58"	1	1.887.941
Sistema de sonido	1	559.900
Computador Hp	2	5.800.000
Cafetera eléctrica	1	600.000
Total		8.847.841

2.2.5 Plan de operaciones

El plan de operaciones fue importante, ya que permitió identificar la inversión necesaria que se necesita para la operación de la empresa, calcular sus gastos y determinar si es rentable o no, además, conocer la viabilidad técnica, el tamaño de la empresa y conocer la localización.

2.3 Aspectos Organizacionales

Hoy en día, toda empresa debe tener claros los aspectos organizacionales para así poder generar una construcción más estable y un desarrollo eficiente dentro de la empresa. Por eso es necesario planear, organizar, dirigir y controlar las actividades con el fin de satisfacer los objetivos y la consecución de metas.

En toda empresa, la administración es la encargada de guiar cada una de las actividades de la empresa, es la encargada de hacer que funcione dentro del mercado, y se desarrolle bajo los parámetros legales y vigentes en el sector, pero sobre todo debe perseguir los intereses de cada inversionista.

2.3.1 Direccionamiento estratégico

El direccionamiento estratégico es: “un enfoque gerencial que permite a la alta dirección establecer un objetivo claro, y promover las actividades necesarias para que toda la organización trabaje en la misma dirección” (Camacho, 2002, p. 2). Es por eso que el direccionamiento estratégico no solo es planear; si no que va más allá, su fin es dar las herramientas necesarias a la alta dirección para que puedan enfrentar los grandes cambios y estar preparados en momentos críticos dentro de las actividades normales de la empresa.

El direccionamiento estratégico busca en si una combinación de herramientas con el fin de cumplir los objetivos de la empresa y así poder generar sostenibilidad y crecimiento. En este orden de ideas, se hablaría de unos procesos, en donde se logrará cumplir con las exigencias del entorno y las estrategias adoptadas por la empresa.

La misión y visión en conjunto con los objetivos, los principios corporativos y las políticas de la empresa; conforman un marco, el cual le permite a la administración tener una idea clara en el desarrollo de las actividades.

2.3.1.1 Misión. La misión de este plan de negocios es formar una empresa con diversidad global. Es crear una relación comercial con los proveedores y clientes construyendo un lazo de confianza a través de la alta calidad de servicios y el desarrollo integral de la empresa, enfocándose en la satisfacción de las necesidades de los usuarios y brindando una garantía de máxima calidad.

2.3.1.2 Visión. La visión de este plan de negocio es la visualización de una empresa líder en servicios y soluciones automotrices. Cumplir con una meta a 5 años en la cual la empresa sea respetada, confiable y admirada en el mercado, en donde se cree una cultura de percepción, siendo la primera opción en el momento de adquirir un servicio de wrapping y en la búsqueda de calidad, vehículo y empresa. Es construir una relación de legitimación y confianza a largo plazo con visión hacia el futuro, convirtiéndose en la mejor empresa de la industria automotriz a nivel nacional e internacional, dejando a sí un gran impacto en la historia del automovilismo.

2.3.2 Principios corporativos

A continuación, se enlistan los principios corporativos propios de la organización que funcionan como guías que inspiran la vida de la empresa.

- **Transparencia.** Se refiere a que todas las actividades y procedimientos desarrollados, y todas aquellas actuaciones realizadas por la empresa, debe garantizar claridad absoluta entre la relación empresa – cliente.

- **Búsqueda de excelencia.** Este principio se relaciona con la máxima calidad, una virtud con la que buscará exaltar la empresa en el desarrollo de sus actividades y en el cumplimiento de sus objetivos.

- **Desarrollo de las capacidades humanas.** Centrado en la valoración de habilidades dentro del personal, en donde se regirá desde el respeto por la autonomía personal y profesional. Ayudando a fortalecer la eficiencia y la eficacia continua de los resultados esperados, con el fin de perseguir el crecimiento continuo y el bienestar laboral.

- **Desarrollo sostenible.** El desarrollo sostenible se viene hablando desde unos años atrás, haciendo énfasis en lo económico, ambiental y social, en donde se busca disminuir la contaminación al planeta y mejorando la calidad de vida tanto animal como vegetal.

- **Trabajo en equipo.** La colaboración entre el personal de trabajo debe estar orientada hacia una visión común de la empresa, en donde cada uno de los trabajadores, colaboradores y socios tendrán en claro cada una de sus responsabilidades en función con el desarrollo de las actividades de la empresa.

- **Responsabilidad social empresarial.** En relación con la ética y el desarrollo de las actividades empresariales, la sostenibilidad se ha convertido en un valor fundamental y una perspectiva transversal dentro de los elementos de una empresa, donde su fin es dar un nuevo modelo de gestión. La sostenibilidad, bajo su criterio de desempeño, “abarca aspectos económicos, impactos y recuperaciones ambientales y sociales, y por ende introduce la necesidad de mantener la rentabilidad de manera continua por medio de la competitividad” (Energymaster, 2023, párr. 3).

2.3.3 Estructura organizacional

La estructura organizacional es aquella donde se distribuyen funciones y responsabilidades que se deben cumplir en cada uno de los departamentos de la empresa para así alcanzar las metas y objetivos propuestos. Es por eso que se realiza este plan de negocios, para definir los cargos y responsabilidades de los trabajadores que integren a la empresa.

Dentro de la estructura organizacional, se tendrán los siguientes niveles jerárquicos.

2.3.3.1 Departamento administrativo. En este departamento se encontrará la dirección de la empresa, el cual estará en manos del gerente, el cual será el encargado de ejecutar las actividades necesarias en función y el procedimiento administrativo. Este papel deberá tener rasgos de liderazgo para la toma de decisiones y supervisión del talento humano.

2.3.3.2 Departamento financiero. En este departamento se desempeñarán las actividades de contabilidad y análisis financiero de la empresa, se realizará informes financieros, que surgen del desarrollo de las actividades y todos los movimientos económicos de la empresa. Estas funciones estarán a cargo de un contador público, quien será contratado por medio de la modalidad de prestación de servicios, además contará con la ayuda de auxiliares contables.

2.3.3.3 Departamento de abastecimiento. En este departamento se encargará de dirigir, coordinar, controlar y planificar los procesos de abastecimiento de los vinilos. Este estará conformado por un jefe de bodega, donde su función será supervisar la utilización adecuada de las materias y el almacenamiento de los vinilos. Dentro de este departamento se determinarán todos los materiales directos e indirectos, y todos los insumos necesarios para la prestación de los servicios y la manipulación de las máquinas de diseño.

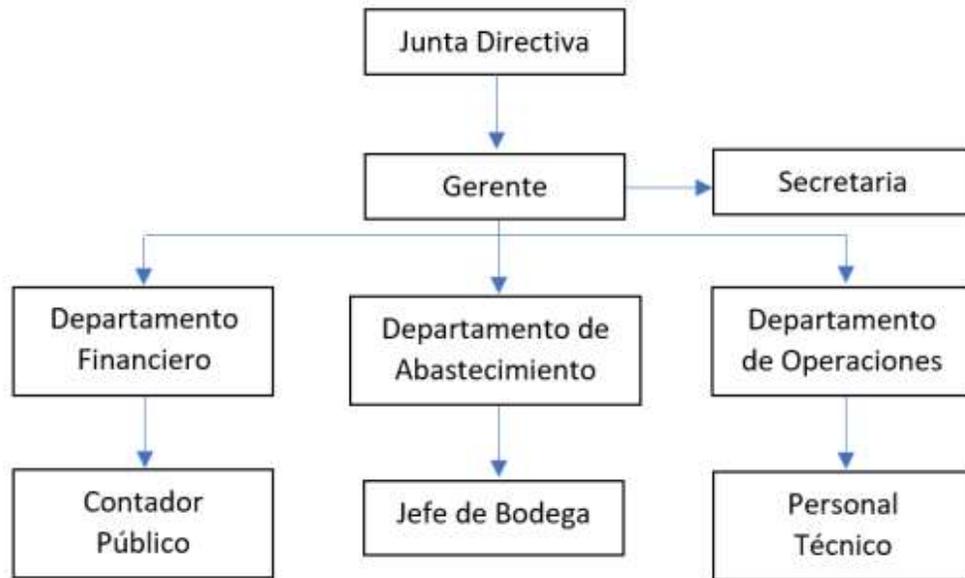
2.3.3.4 Departamento de operaciones. En este departamento se encontrará una alta responsabilidad dentro de la empresa, ya que será el que tendrá contacto directo con los clientes a la hora de adquirir el servicio, este deberá planificar, coordinar y controlar eficientemente las operaciones de forraje de los vehículos, garantizando eficacia y satisfacción en los clientes. De aquí parte uno de los objetivos importantes del plan de negocios el cual es el posicionamiento del mercado y por ende la rentabilidad de la empresa. Se contará con un excelente equipo de trabajo, altamente capacitado en el tema y su respectivo jefe.

2.3.4 Organigrama de la empresa

De acuerdo con lo anterior y las necesidades de la empresa para el cuidado de la pintura automotriz, se presenta el siguiente organigrama.

Figura 23

Organigrama de la empresa



Nota: Estructura organizacional. Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz.

Este organigrama es de tipo lineal, el orden jerárquico es de manera vertical de arriba hacia abajo, en donde el gerente será el principal responsable de guiar las actividades de la empresa y por ende de satisfacer los intereses de la Junta Directiva, será el líder de las actividades desarrolladas en cada uno de los departamentos y de sus subordinados.

Es por esto que dentro del plan de negocios se desarrollara ciertos campos laborales, los cuales serán necesarios para la operación de la empresa. Los cuales desarrollaran variedad de funciones respectivas a su cargo y debido a la responsabilidad será su remuneración.

La empresa Wrapping Pasto, necesitará en el área administrativa un gerente el cual será el responsable de dirigir y controlar la empresa, por ende, será el que llevará la mayor parte de la responsabilidad, ya que de él depende la productividad y el direccionamiento. Por otro lado, está

el cargo de secretaria, el cual su deber será llevar el orden de recepción y demás funciones, que se expresarán a continuación.

En el departamento contable se tendrá un cargo de contador y su respectivo auxiliar, ya que estos serán los principales responsables de manejar la economía de la empresa y, por último, se tiene el departamento operativo, en este se generará varios cargos laborales ya que se hará uso de varios operarios con el fin de realizar más eficiente y eficaz las operaciones de la empresa, toda esta información será reflejada y más detallada a continuación en el manual de funciones.

Tabla 27*Costo de Mano de Obra*

Concepto	%	Gerente	Secretaria	Contador	Auxiliar Contable y de Costos	Jefe de Bodega y Operarios	Personal Técnico
Salario - Honorarios 2023	100%	3.000.000	1.160.000	1.800.000	1.160.000	1.160.000	1.160.000
Contribución al sistema general de pensiones	12%	360.000	139.200		139.200	139.200	139.200
Contribución al sistema general de seguridad social en salud	8,50%	255.000	98.600		98.600	98.600	98.600
Contribución al sistema general de riesgos profesionales	0,522% - 2,436%	15.660	6.055		6.055	28.258	6.055
Subsidio de transporte 2023			140.606		140.606	140.606	140.606
Subsidio familiar 4% CCF	4%	120.000	46.400		46.400	46.400	46.400
Total, prestaciones		750.660	430.861		430.861	453.064	430.861
Total, devengado		3.750.660	1.590.861	1.800.000	1.590.861	1.613.064	1.590.861
Costo total anual (Salario + Seguridad social)		45.007.920	19.090.334	21.600.000	19.090.334	19.356.763	19.090.334
Total, anual prima de servicios (1/2 salario incluido subsidio de transporte por cada semestre)		3.000.000	1.300.606		1.300.606	1.300.606	1.300.606

Total, anuales cesantías (1 salario más intereses 12% anuales)	3.360.000	1.299.200		1.299.200	1.299.200	1.299.200
Vacaciones remuneradas (15 días hábiles, no incluye auxilio de transporte)	1.500.000	580.000		580.000	580.000	580.000
Número de trabajadores	1	1	1	1	1	4
Total, anual	52.867.920	22.270.140	21.600.000	22.270.140	22.536.569	89.080.562
Total, mensual	4.405.660	1.855.845	1.800.000	1.855.845	1.878.047	7.423.380
Total, diario	146.855	61.862	60.000	61.862	62.602	247.446
Total, hora	18.357	7.733	7.500	7.733	7.825	30.931

Nota: La tabla muestra la proyección de costo de mano de obra, tomando como base el salario mínimo legal vigente año 2023, Fuente: Ministerio de Trabajo (2023).

2.3.5 Descripción de manuales

Estos documentos tienen por objetivo describir las actividades que realiza la empresa, describe las responsabilidades, las funciones y los procedimientos de los trabajadores, con el fin de mantener un buen ambiente laboral y que no existan indiferencias dentro de la empresa, ni que exista una sobrecarga laboral.

Por otro lado, brindan las instrucciones a realizar frente a dichos sucesos que se lleguen a presentar dentro del desarrollo de las actividades.

Cada uno de los integrantes de la empresa deberán tener conocimiento de los manuales, ya que estos serán los encargados de orientar sus acciones y sus responsabilidades. Dentro de la empresa se tendrán los siguientes manuales: Manual de Funciones y Manual de Procedimientos.

2.3.5.1 Manual de funciones. Es un documento en donde se encuentran las competencias y responsabilidades, es una herramienta de gestión, el cual es dirigido al personal de la empresa para así poder otorgar responsabilidades y deberes, junto a ello los requisitos de aprendizaje, experiencia y demás información que sea necesaria para los procesos de planeación, integración y desarrollo, los cuales conformaran la planta de personal de las empresas (Colombia Función Pública, 2022).

2.3.5.2 Manual de procedimientos. Este documento según Rodríguez (2022) es:

La secuencia del paso a paso para desempeñar las funciones de la empresa, es por eso que define responsabilidades, los tiempos de trabajo y las reglamentaciones para el desarrollo de las actividades dentro de la empresa, dando facilidad y utilidad en la comprensión de las actividades de la empresa. (Rodríguez, 2022, p. 75).

2.3.5.3 Descripción de funciones. El manual de funciones es un documento interno que tendrán todos los empleados de la empresa, donde estarán estipulado sus deberes y responsabilidades.

Tabla 28

Funciones del gerente

Nombre del cargo	Gerente general
Cargo jefe inmediato	Junta Directiva
Departamento	Administrativo
Objetivo Estratégico del Cargo	
A través de la práctica de un proceso de planeación, organización, dirección, integración y control, el empleado deberá cumplir los objetivos propuestos por la empresa con eficiencia y eficacia con el fin de generar crecimiento y sostenimiento dentro de la industria automotriz.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con todas sus responsabilidades, según su cargo.• Desarrollar estrategias dirigidas al cumplimiento del objetivo general.• Gestionar el proceso de selección y contratación del talento humano.• Planear capacitaciones para el personal, con fin de incrementar sus competencias y habilidades.• Planear, organizar, dirigir, integrar y controlar las actividades de la organización junto con los jefes de cada departamento de la empresa.• Autorizar los egresos y es el autorizado para manejar la chequera y firmar.• Proponer decisiones que lleven al mejor desarrollo de la empresa.• Manejar y mantener actualizado un directorio de proveedores con el fin de obtener mejores materias primas, productos y/o tecnología.• Proveer contactos y mantener relaciones empresariales con el fin de desarrollar posibles negocios a futuro.• Propiciar un clima laboral que motive al personal en general y puedan desarrollar sus actividades y alcanzar las metas individuales de cada área.• Ejercer liderazgo dinámico para desarrollar de manera efectiva todas las tareas propuestas y alcanzar las metas y los objetivos planteados.• Evaluar constantemente los resultados obtenidos y compararlos con los propuestos.	

- Supervisar que los procesos y procedimientos dentro del servicio y que se cumplan según lo establecido.
- Presentar de forma oportuna los estados financieros solicitados.

Perfil del Cargo	
Requisitos	Profesional en áreas administrativas o contables.
Características	Ser un líder, orientando a todo el talento humano en una misma dirección.
	Ser integro, humilde, honesto y ético en todas sus acciones.
	Ser crítico y auto correctivo, tomando las mejores decisiones.
	Emprendedor, generando ideas innovadoras que lleven a la empresa a mejorar.
	Estar dispuesto al cambio siendo más competitivos y logrando la efectividad.

Tabla 29

Funciones de la secretaria

Nombre del cargo	Secretaria
Cargo jefe inmediato	Gerente general
Departamento	Administrativo
Objetivo Estratégico del Cargo	
Desarrollar con funciones de oficina que ayuden a la administración a su mejor desempeño.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar y recibir las llamadas. • Elaborar cartas, memorandos, entre otros documentos que le sean solicitados. • Supervisar la limpieza del área administrativa. • Llevar el manejo de la agenda y citas que tenga el gerente. • Archivar y manejar de manera organizada todos los documentos en su poder. 	

- Todas las demás relacionadas a su cargo.

Perfil del Cargo	
Requisitos	Título de bachiller o auxiliar administrativo.
Características	<p>Tener la capacidad de desempeñarse en un área administrativa.</p> <p>Ser comprensiva, tolerante, respetuosa, puntual y responsable.</p> <p>Tener la habilidad en sistemas.</p> <p>Tener buena redacción y ortografía.</p> <p>Ser organizada.</p>

Tabla 30

Funciones del contador público

Nombre del cargo	Contador público
Cargo jefe inmediato	Gerente general
Departamento	Financiero
Objetivo Estratégico del Cargo	
Realizar la contabilidad de la empresa de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera y las normas vigentes en Colombia, así mismo brindar asesoramiento permanente a la Junta Directiva y Gerente General, para llevar a cabo la toma de decisiones por parte de la administración.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con toda la normatividad vigente en Colombia. • Cumplir los principios contables. • Realizar y entregar de forma oportuna todos los informes requeridos por la administración. • Analizar e interpretar la información financiera. • Preparar y presentar los estados financieros y declaraciones tributarias que la empresa tenga como obligación. • Revisar que los documentos cumplan con los requisitos legales y tributarios. 	

- Asesorar a la organización en los cambios que se deban realizar para mejorar los procesos y procedimientos que se realicen.
- Tener una copia de seguridad de los documentos y archivarlos de manera organizada.
- Las demás relacionadas con su cargo.

Perfil del Cargo	
Requisitos	Profesional (Contador Público) Tener tarjeta profesional por la Junta Central de Contadores.
Características	Tener la capacidad de asesorar en materias fiscal, administrativa, contable, financiera y de costos. Tener pleno conocimiento de la organización, sus metas y objetivos. Tener la capacidad de delegar funciones. Estar actualizado en todos los aspectos relacionados con su profesión.

Tabla 31

Funciones del auxiliar contable

Nombre del cargo	Auxiliar contable
Cargo jefe inmediato	Contador publico
Departamento	Financiero
Objetivo Estratégico del Cargo	
Apoyar al contador público a llevar la contabilidad de la empresa de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera y las normas vigentes en Colombia.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con toda la normatividad vigente en Colombia. • Organizar toda la documentación de acuerdo a su cronología y coherencia. • Cumplir los principios contables. • Llevar la contabilidad actualizada. 	

- Revisar que los documentos cumplan con los requisitos legales.
- Realizar los estados financieros solicitados por la administración.
- Generar una copia de seguridad de los documentos y archivarlos de manera organizada.
- Las demás relacionadas con su cargo.

Perfil del Cargo	
Requisitos	Tecnólogo o técnico en auxiliar contable
Características	Tener pleno conocimiento de la organización, sus metas y objetivos. Estar actualizado en todos los aspectos relacionados con su profesión.

Tabla 32

Funciones del jefe de bodega

Nombre del cargo	Jefe de bodega
Cargo jefe inmediato	Gerente general
Departamento	Abastecimiento
Objetivo Estratégico del Cargo	
Se encargará de dirigir, coordinar, controlar y planificar los procesos de abastecimiento de los vinilos, de igual manera cumplir con las especificaciones dadas por el distribuidor para un mejor cuidado, por ende, cumplir con las políticas y procedimientos establecidos.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las indicaciones de su jefe inmediato. • Mantener los vinilos bajo las condiciones y requisitos de calidad que se exigen. • Cumplir con los procesos y procedimientos de abastecimiento. • Manejar eficientemente la maquinaria e instrumentos de trabajo. • Cumplir con las políticas y reglamento impuestos por la empresa. • Informar al jefe de operaciones sobre cualquier anomalía o dificultad que se presente durante el almacenamiento del vinilo. • Manipular adecuadamente los vinilos e insumos para el desarrollo del servicio. 	

- Mantener organizado y aseado el lugar de trabajo.
- Realizar el respectivo aseo a la maquinaria y utensilios de trabajo.
- Durante el proceso operativo, velar por la calidad de los productos que están adquiriendo.
- Llevar un control de las compras realizada.
- Todas las demás relacionadas con su cargo.
- Verificar calidad de materia prima.

Perfil del Cargo	
Requisitos	Título de bachiller o técnico en auxiliar administrativo, técnico en mercadeo. Certificado de manipulación de productos.
Características	Ser puntual y responsable, honesto y ordenado.

Tabla 33

Funciones del jefe de operaciones

Nombre del cargo	Jefe de operaciones
Cargo jefe inmediato	Gerente general
Departamento	Operaciones

Objetivo Estratégico del Cargo

Deberá planificar, coordinar y controlar eficientemente las operaciones de forraje de los vehículos, garantizando eficacia y satisfacción en los clientes. El empleado deberá cumplir los objetivos propuestos por la empresa con eficiencia y eficacia con el fin de generar crecimiento y sostenimiento dentro de la industria automotriz.

Funciones Básicas

- Cumplir con las indicaciones de su jefe inmediato.
- Realizar las operaciones de forraje para cada vehículo.
- Cumplir con los procesos y procedimientos del servicio de forraje.
- Manejar eficientemente la maquinaria e instrumentos de trabajo.
- Cumplir con las políticas y reglamentos impuestos por la empresa.

-
- Informar al jefe de bodega sobre cualquier anomalía o dificultad que se presente durante la utilización del vinilo.
 - Manipular adecuadamente los vinilos e insumos en la prestación del servicio.
 - Mantener organizado y aseado el lugar de trabajo.
 - Realizar el respectivo aseo a la maquinaria y utensilios de trabajo.
 - Durante el proceso operativo, velar por la calidad de los técnicos a la hora de implementar su trabajo.
 - Llevar un control de cada ficha técnica.
 - Todas las demás relacionadas con su cargo.
 - Realizar las operaciones con eficiencia y eficacia.

Perfil del Cargo

Requisitos

Título de bachiller o técnico en auxiliar administrativo.

Certificado de manipulación de productos y gerencia operativa.

Características

Ser líder, orientando a todo el talento humano en una misma dirección.

Ser puntual y responsable.

Ser honesto.

Ser cordial.

Tabla 34

Funciones del personal técnico

Nombre del cargo	Técnico de operaciones
Cargo jefe inmediato	Jefe de operaciones
Departamento	Operaciones
Objetivo Estratégico Del Cargo	
Lograr la satisfacción del cliente, dar un servicio personalizado a cada vehículo con fin de dar una mejor experiencia a la hora de adquirir el servicio.	
Funciones Básicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las indicaciones de su jefe inmediato. • Escuchar al cliente y tratarlo con respeto. • Asesorar a los clientes sobre los vinilos y diseños de este. • Promocionar la calidad de los productos. • Lograr que los clientes actuales no se vayan y captar nuevos clientes. • Alcanzar el volumen de servicios prestados según lo planeado. • Conocer la organización, su objeto social, sus objetivos y metas, su estructura organizacional y su filosofía institucional. • Mantener organizado y aseado el punto de operaciones, esta es la primera impresión que se lleva el cliente. • Usar su uniforme adecuadamente y de manera aseada. • Informar a su jefe inmediato todo lo relacionado con los servicios prestados e inquietudes de los clientes. • Conocer la competencia. • Manejar adecuadamente su tiempo de trabajo. • Todas las demás relacionadas con su cargo. 	
Perfil Del Cargo	
Requisitos	Técnico de mercadeo y afines, técnico de ventas y atención al cliente.
Características	Estar seguro de sí mismo.

Ser entusiasta y tener simpatía.
 Saber escuchar y comunicarse, logrando satisfacción en los clientes.
 Tener la capacidad de observación.
 Ser capaz de convencer.
 Ser responsable y puntual.

2.3.6 Descripción de procedimientos

Este documento contiene todos los procedimientos de cada actividad, los cuales serán tenidos en cuenta a la hora de realizar la prestación servicio.

Tabla 35

Manual de procedimiento para una empresa en el cuidado de la pintura automotriz

Manual de procedimiento para una empresa en el cuidado de la pintura automotriz

Objetivo	
Relacionar cada proceso a la hora de reclutamiento, selección y contratación del personal, con el fin de encontrar el personal más idóneo para trabajar dentro de la empresa.	
Normativa	
Deben conocer a su totalidad todas las políticas de la empresa, las cuales son la filosofía empresarial y los perfiles establecidos para cada cargo.	
Personal relacionado	Gerente general
	Contador público
	Jefe de bodega
	Jefe de operaciones
Descripción del procedimiento	
Reclutamiento, selección y contratación del personal	Pág. 1
Responsable	Gerente general
Paso	Descripción

Reclutamiento	<ul style="list-style-type: none">• Se realizará una convocatoria para los cargos disponibles por medios de comunicación, entre otros.• Se recibirán las hojas de vida en formato físico o pdf.
Selección	<ul style="list-style-type: none">• Evaluar que las hojas de vida cumplan con los requisitos establecidos.• Realizar una base de datos de las hojas de vida que cumplen todos los requisitos.• Convocar a los seleccionados a un test psicotécnico.
Selección	<ul style="list-style-type: none">• Entrevistar a aquellos candidatos que pasaron el test psicotécnico, para evaluar su personalidad, reacción en ciertas situaciones, conocimientos, motivaciones, entre otros aspectos.• Con lo anterior se elige el candidato con mayor puntuación solicitando los siguientes documentos: documento de identificación, pasado judicial, libreta militar (hombres), antecedentes disciplinarios y judiciales, certificados médicos de los exámenes que requiera la empresa dependiendo del cargo.
Orientación	<ul style="list-style-type: none">• Se orienta a la persona postulante al cargo, en cuanto al lugar de su trabajo, el departamento a la que pertenece, su jefe inmediato, las zonas libres y restringidas, vías de acceso, entre otras.• Se realiza una presentación personal con el demás talento humano, dándole a conocer sus compañeros y jefes de cada departamento.• Se entregará el manual de funciones del respectivo cargo y el reglamento de higiene y seguridad industrial.
Contratación	<ul style="list-style-type: none">• Aplicar periodo prueba (2 meses).• Si pasado el periodo de prueba se verifica que el postulante es el ideal para el cargo, se realiza la respectiva contratación por escrito y con firmas del gerente general y el nuevo trabajador.
Capacitación y entrenamiento	<ul style="list-style-type: none">• Inducción, dándole a conocer la filosofía institucional, los objetivos, su sitio de trabajo, la forma en cómo debe desarrollar su trabajo, entre otros.• Capacitación para desarrollar sus habilidades, destrezas y competencias necesarias dentro de la industria automotriz, en caso de ser elegido para los

departamentos de abastecimiento u operaciones, se realizarán capacitaciones en para el manejo y el cuidado de los vinilos.

2.4 Reglamentos

2.4.1 Reglamento interno de trabajo

Capítulo 1 - Introducción

Artículo 1. El presente reglamento interno de trabajo es prescrito por la “Empresa Wrapping Pasto”. Este reglamento hace parte integral de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

Capítulo 2 - Condiciones de admisión

Artículo 2. La persona que aspire a desempeñar un cargo en la “Empresa Wrapping Pasto”, deberá participar en el proceso de selección y contratación establecido por la empresa, ajustado a las políticas y procedimientos establecidos para dicho proceso y aportar los siguientes documentos:

- Hoja de Vida totalmente diligenciada.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- Registro civil de nacimiento de los hijos (para afiliación al sistema de seguridad social y la Caja de Compensación Familiar), si es el caso.
- Registro civil de matrimonio o declaración extra juicio de convivencia, si es el caso.
- Fotocopia de diplomas y actas de grado, si es el caso.

- Fotocopia de la tarjeta profesional, si es el caso.
- Certificaciones laborales de empleos anteriores.
- Fotocopia de certificados de estudios cursados (diplomados, seminarios, congresos, entre otros).
- Certificado de aptitud ocupacional, expedido por el médico señalado por la empresa el cual podrá reconocer al aspirante, y podrá exigir los exámenes de laboratorio que a su juicio requiera, los cuales serán sufragados por el empleador. “No se exigirá la prueba del V.I.H” (Decreto 559 de 1991, Artículo 22 del 22 de febrero), “ni la prueba de embarazo, salvo que la labor a desempeñar sea de alto riesgo para la madre o para el bebé” (Artículo 43 de la Constitución Nacional y Convenio 111 de la O.I.T), “ni la Abreu grafía Pulmonar” (Resolución 13824, 1989, p. 1).
- Certificación escrita de afiliación al Fondo de Pensiones, EPS a la que pertenece y Fondo de Cesantías.
- Diligenciar el formato de apertura de cuenta de nómina indicada por la empresa, si es el caso.

Capítulo 3 - Período de prueba

Artículo 3. La empresa, una vez admitido el aspirante, “podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar las aptitudes del trabajador y, por parte de éste, las conveniencias de las condiciones de trabajo” (Código sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 76, 1992, p. 1).

Artículo 4. El período de prueba será de (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba será la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato. Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (Ley 50, 1990).

Artículo 5. Durante el período de prueba, “el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones” (Código sustantivo de Trabajo (CST), 1990. Artículo 80, p. 1).

Capítulo 4 - Trabajadores accidentales o transitorios

Artículo 6. Son trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (Código Sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 6, 1990, p. 3).

Capítulo 5 - Jornada laboral y horario de trabajo

Artículo 7. La jornada laboral será de cuarenta y cuatro (44) horas a la semana, que deberán cumplirse de lunes a sábado entre las 8:00 a.m. y las 6:00 p.m., con dos horas de almuerzo, en los turnos que establezca la Gerencia de la empresa.

Parágrafo primero. Están excluidos de la regulación jornada máxima legal de trabajo los trabajadores que se desempeñen en alguna actividad profesional, de dirección, confianza y manejo.

Capítulo 6 - Horas extras, trabajo ordinario y trabajo nocturno

Artículo 8. El reconocimiento y liquidación de horas extras, trabajo ordinario y nocturno, serán efectuados de conformidad con lo señalado en el Código Sustantivo del Trabajo, Decreto 2352 de 1965, Decreto 13 de 1967, Ley 50 de 1990, Ley 789 de 2002, y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Capítulo 7 - Días de descanso legalmente obligatorios

Artículo 9. Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en la legislación laboral. Cuando las mencionadas festividades caigan en

domingo, el descanso remunerado igualmente se trasladará al lunes en los casos establecidos por la ley.

Capítulo 8 - Vacaciones remuneradas

Artículo 10. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios a la empresa durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (Artículo 186 numeral 1º Código Sustantivo de Trabajo (CST), 1990).

Artículo 11. La época de las vacaciones debe ser señaladas por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso. El empleador tiene la obligación de dar a conocer al trabajador, por lo menos con quince (15) días de anticipación, la fecha en que le concederán las vacaciones (Artículo 187, Código sustantivo de Trabajo (CST), 1990).

Artículo 12. Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (Artículo 188, Código sustantivo de Trabajo (CST), 1990).

Capítulo 9 - Permisos

Artículo 13. La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios: (i) para el ejercicio del derecho al sufragio (ii) desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, (iii) en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, (iv) para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, (v) para asistir al entierro de sus compañeros, familiares cercanos, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa.

La concesión de los permisos estará sujeta a las siguientes condiciones:

La autorización de permisos que requiera el trabajador la tramitará ante su jefe inmediato, con la debida anticipación. Salvo convención en contrario, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo, en horas distintas a

su jornada ordinaria, a opción de la empresa (Código Sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 57, 1990).

Capítulo 10 – Jornada laboral y su remuneración

Artículo 14. Formas y libertad de estipulación: La empresa y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, labor contratada, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal.

No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo (C.S.T.) y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios, tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

Artículo 15. El salario se pagará directamente a la cuenta del trabajador o, en caso de fallecimiento, a sus herederos.

Capítulo 11 - Sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo, servicio médico y riesgos laborales

Artículo 16. La empresa, implementará el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo señalado en el decreto 1443 del 1 de julio de 2014 y decreto 472 de 2015 y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Artículo 17. Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por la empresa prestadora de salud (E.P.S) a través de la I.P.S., o por la administradora de riesgos laborales ARL, a través de la I.P.S. a la cual se encuentre afiliado el trabajador. En caso de no afiliación o

suspensión del servicio por causas no atribuibles al empleador, los servicios serán a cargo del empleado, sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

Artículo 18. Todo trabajador, desde el mismo día en que se sienta enfermo, deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces, el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente, a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse.

Artículo 19. Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de los elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

Artículo 20. En caso de accidente de trabajo, graves o mortales, el trabajador lo comunicara inmediatamente al empleador o a quien haga sus veces, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo las consecuencias del accidente, denunciándolo en los términos establecidos en el decreto 1295 de 1994, ante la E.P.S, ARL y direcciones territoriales del ministerio del trabajo. (Decreto 472, 2015, p. 1))

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en la empresa, será informado a la entidad administradora de riesgos laborales.

Artículo 21. En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores se someterán a las normas de riesgos laborales establecidas en el del código sustantivo del trabajo, la resolución 1016 de 1989 expedida por el ministerio de la protección social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera, ambas partes están obligadas a sujetarse al decreto ley 1295 de 2012, ley 776 del 17 de diciembre de 2002 y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Capítulo 12 - Deberes de los trabajadores

Artículo 22. Los trabajadores de la empresa tienen como los siguientes deberes:

- Observar la misión, visión y valores de la empresa, así como los principios éticos y morales.
- Anteponer los principios éticos, morales y profesionales al cumplimiento de sus metas laborales y administrativas.
- Respeto y subordinación a los superiores.
- Respeto y buen trato con sus compañeros de trabajo.
- Responder por el cuidado de su salud e integridad física durante el ejercicio de sus funciones.
- Procurar armonía con sus superiores y compañeros de trabajo, en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es, en todo caso, la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.

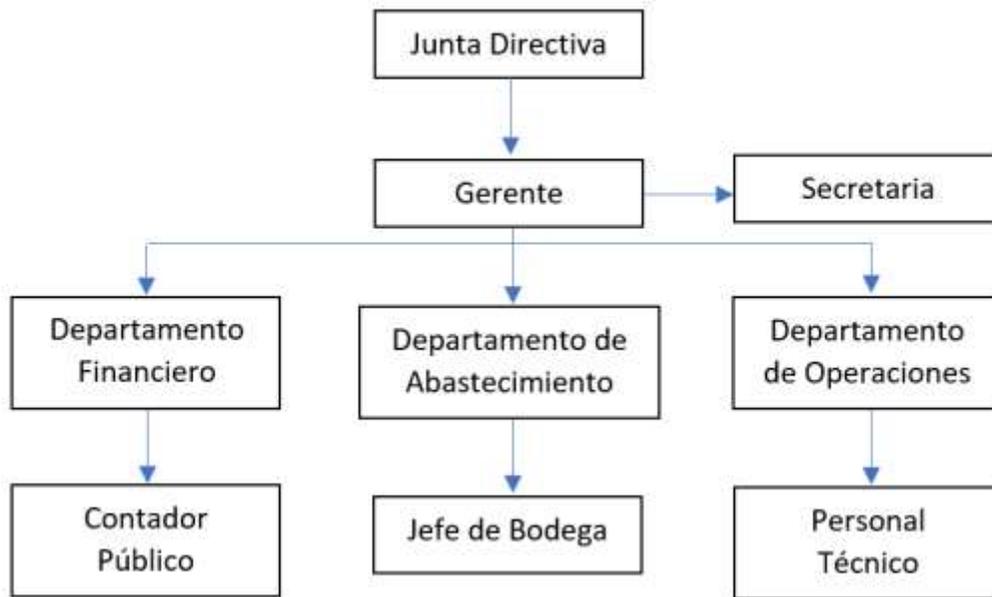
- Cumplir con los horarios de trabajo estipulados por la empresa; sin perjuicio de que la empresa, según sus necesidades, pueda mantenerse o cambiar los horarios de trabajo.

Capítulo 13. Orden jerárquico

Artículo 23. El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa es el siguiente:

Figura 24

Organigrama de la empresa



Nota: Estructura organizacional. Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz.

Parágrafo primero. De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores el gerente de la empresa.

Parágrafo segundo. Es claro que el orden jerárquico para cada uno de los trabajadores de la empresa se ha dado a conocer durante el proceso de selección e inducción del cargo.

Capítulo 14 - Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

Artículo 24. Son obligaciones especiales de la empresa:

- Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y elementos necesarios para la realización de las labores.
- Brindar a los trabajadores elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades laborales.
- Prestar los primeros auxilios en caso de accidente o enfermedad.
- Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
- Guardar respeto a la dignidad personal del trabajador a sus creencias, sentimientos, género, raza y convicciones.
- Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado. Igualmente, si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen de retiro y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su falta elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.

Artículo 25. Son obligaciones especiales del trabajador:

- Realizar personalmente la labor en los términos estipulados, observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le impartan a la empresa o sus representantes, según el orden jerárquico establecido.

- No comunicar a terceros, salvo autorización expresa, las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa o a sus clientes, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.

- Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado para el correcto desempeño de sus funciones.

- Aceptar su traslado a otro cargo dentro de la empresa, siempre que no sufra desmejoramiento en sus condiciones laborales.

- Autorizar, expresamente para cada caso y por escrito, los descuentos de su salario, prestaciones sociales y demás derechos de carácter laboral de las sumas pagadas demás, ya sea por error o por cualquier otra razón lo mismo que los préstamos que por cualquier otro motivo se hayan hecho, teniendo en cuenta el artículo 149 del C.S.T.

- Atender las actividades de capacitación y perfeccionamiento y efectuar las prácticas y los trabajos que le impongan. Asistir de manera activa a las charlas y actividades del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST).

- Asistir con puntualidad y provecho a los cursos de capacitación y entrenamiento organizados por la empresa dentro de la jornada laboral y fuera de esta, previo acuerdo entre la empresa y el trabajador.

- Hacer uso de los elementos de protección personal y la dotación general específica que designe la empresa para el desempeño del trabajo, así como observar las medidas de seguridad y

precauciones implantadas para un mejor y más efectivo manejo de las maquinas e instrumentos de trabajo para evitar daños o accidentes de trabajo.

- Dar aviso oportuno al jefe inmediato de cualquier ausencia a su lugar de trabajo.
- Los demás que resulten de la naturaleza del contrato de trabajo, de las disposiciones legales de este reglamento, o de las asignadas por el empleador al trabajador en los estatutos de la empresa.

Artículo 26. Se prohíbe a la empresa:

- Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de éstos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:
 - Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del código sustantivo de trabajo.
 - Las cooperativas y el fondo de empleados pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.
 - En cuanto a las cesantías y pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos establecidos en el artículo 250 del código sustantivo de trabajo.
 - Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de éste.
 - Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.

- Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.

- Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.

Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.

Emplear, en las certificaciones de que trata el ordinal 7º del artículo 57 del código sustantivo del trabajo, signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.

Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera, además de incurrir en sanciones legales, deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de éstos será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

- Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.

- Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (artículo 59 C.S T).

Artículo 27. Se prohíbe a los trabajadores de la empresa:

- Sustraer de la empresa los útiles o elementos de trabajo, estudios, conceptos, e información reservada o privilegiada, soportes o aplicaciones.

- Presentarse al trabajo en estado de embriaguez, con tufo o resaca o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes y fumar dentro de las áreas de la empresa.
- Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo.
- Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.
- Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.
- Usar los útiles, equipos o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (Artículo 60, C.S.T).
- Realizar actividades ajenas al ejercicio de sus funciones durante la jornada de trabajo.
- Abandonar o suspender sus labores sin autorización previa.
- Descuidar el desarrollo de sus responsabilidades e incumplir órdenes e instrucciones de los superiores.
- Retardar o negar injustificadamente el despacho de los asuntos o la prestación del servicio a que estén obligados.
- Fomentar, intervenir o participar en conversaciones, tertulias, corrillos, discusiones altercados o peleas durante el horario de trabajo.
- Crear, alterar o circular documentos de creación y uso exclusivo de la empresa en su beneficio personal o de terceros.
- Proporcionar o suministrar a terceros sin autorización de la empresa, información confidencial o laboral de la empresa, datos relacionados con la organización, producción, o con

cualquiera de los documentos que hayan sido de su conocimiento o a los que haya tenido acceso en razón a sus labores.

Capítulo 15 - Justas causas para dar por terminado el contrato de trabajo

Artículo 28. Además de las causales establecidas en la ley, decretos y demás normas que regulen la materia, las faltas enumeradas a continuación, se consideran como graves, y darán lugar a la cancelación por justa causa del contrato de trabajo, así:

1. Por parte del empleador:

- Todo engaño por parte del empleado, consistente en la presentación de certificados falsos, adulterados o incompletos, ya sea para su admisión en la empresa, o posterior a su ingreso o retiro, tendientes a obtener un derecho, provecho o beneficio de la misma, bien para el empleado u otra persona.
- Relacionar cobros de viáticos, gastos de viaje que no correspondan a la realidad, en beneficio propio o de terceros, y realizar el cobro subsidios inexistentes o dar a los mismos una destinación diferente.
- Poner en peligro las instalaciones de la empresa o su puesto de trabajo o hacer mal uso de ellas.
- Introducir, portar o conservar armas o explosivos en el sitio de trabajo o dentro de las instalaciones de la empresa.
- Realizar trabajos, actividades no asignadas por la empresa, revelar información de carácter reservado o confidencial que el empleado conozca por razón de su trabajo o vinculación a la empresa, atender sin justificación, durante las horas de trabajo asuntos diferentes a los que le sean asignados.

- Copiar, llevar o transmitir, por cualquier medio, fuera de la empresa, manuales, programas (software) y documentos de cualquier naturaleza y de propiedad de ésta, o prestarlos o fotocopiarlos sin autorización.
- Pedir, recibir, aceptar regalos, dádivas o beneficios de cualquier índole, provenientes de proveedores, clientes o cualquier persona o entidad que tenga relación con la empresa.
- Destruir, dañar intencional o deliberadamente, objetos, elementos de trabajo, útiles, documentos asignados a su cargo o de los demás empleados o terceros, o hacer mal uso de ellas.
- Introducir, conservar, distribuir o consumir bebidas alcohólicas, dentro de las dependencias de la empresa o instalaciones utilizadas por ella o presentarse al lugar de trabajo, bajo la influencia del alcohol, de drogas enervantes, narcóticos.
- Cometer faltas contra la ética, las buenas costumbres, contra los valores y principios organizacionales, políticas y procedimientos establecidos por la empresa, en las relaciones con sus superiores empleados, clientes, proveedores, socios y en general, con cualquier persona o entidad con la que la empresa tenga relación.
- Negarse, sin justa causa, a cumplir órdenes de su jefe o suspender su ejecución.
- El retardo de cualquier tiempo en la entrada sin excusa suficiente, por tercera vez en una misma semana y a juicio del empleador.
- No asistir al lugar de trabajo durante parte de la jornada o la jornada completa, por tercera vez al mes sin excusa suficiente.
- Cometer actos o acciones fuera de sus puestos de trabajo, fuera de las instalaciones de la empresa y en representación de la misma, que comprometan o afecten la imagen y el buen nombre de ésta.

- Revelar secretos y datos reservados de la empresa, así como dar a conocer la clave personal de acceso a las instalaciones, prestar llaves o dar a conocer claves de cajas de seguridad a terceros o a personal no autorizado.

- Ejercer, coparticipar o tolerar una situación de acoso laboral bajo cualquiera de sus modalidades.

- Presentar sin soporte, o temerariamente, una denuncia de acoso laboral.

- Violar las normas del presente reglamento interno de trabajo.

- Violar gravemente sus obligaciones.

2. Por parte del trabajador:

- El haber sufrido engaño por parte del empleador, respecto de las condiciones de trabajo.

- Todo acto de violencia, malos tratamientos o amenazas graves inferidas por el empleador contra el empleado o los miembros de su familia, dentro o fuera del servicio, o inferidas dentro del servicio por los parientes, representantes o dependientes de la empresa con el consentimiento o la tolerancia de éste.

- Cualquier acto de la empresa o sus representantes que induzca al trabajador a cometer un acto contrario a sus convicciones políticas o religiosas.

- Todas las circunstancias que el trabajador no pueda prever al celebrar el contrato, y que pongan en peligro su seguridad o su salud, y que el empleador no se allane a modificar.

- Todo perjuicio causado maliciosamente por el empleador al trabajador, en la prestación del servicio.

- El incumplimiento sistemático, sin razones válidas, por parte del empleador, de sus obligaciones convencionales o legales.
- La exigencia de la empresa, sin razones válidas, de la prestación de un servicio distinto o en lugares diversos de aquel para el cual se le contrató.

Parágrafo primero. La falta grave dará lugar a la terminación del contrato de trabajo por justa causa. Igualmente, en casos de reincidencia en faltas leves, se faculta al empleador para dar por terminado el contrato de trabajo.

Parágrafo segundo. Habrá lugar a la terminación del contrato de trabajo por justa causa cuando el empleado incumpla en forma grave cualquiera de sus obligaciones, o viole algunas de las prohibiciones establecidas en la ley, en el presente reglamento, en contrato de trabajo o sus adicciones.

Parágrafo tercero. Estas causales no son taxativas de los motivos de despido con justa causa, pues también tendrán aplicación las que se desprendan de las normas legales.

Artículo 29. La parte que termina unilateralmente el contrato de trabajo debe manifestar a la otra, en el momento de la extinción, la causal o motivo de esa determinación. Posteriormente no podrán alegarse válidamente causales o motivos distintos.

Artículo 30. En caso de terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa comprobada, por parte de la empresa, o si ésta da lugar a la terminación unilateral por parte del empleado por alguna de las justas causas contempladas en la ley, la empresa pagará al empleado las indemnizaciones del caso, de acuerdo con la ley.

Capítulo 16 - Escala de faltas y sanciones disciplinarias

Artículo 31. La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento; en el contrato de trabajo (C.S.T. artículo 114) o en la ley.

Artículo 32. Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

- El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por la tercera vez, suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde y por cuarta vez, suspensión en el trabajo hasta por tres días.
- La falta en el trabajo en la mañana o en la tarde, sin excusa suficiente y cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.
- La falta total al trabajo durante un día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y, por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.
- La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y, por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores de la empresa que más puntal y eficientemente, cumpla sus obligaciones.

Capítulo 17 - Procedimiento para comprobación de faltas y formas de aplicación de las sanciones disciplinarias

Artículo 33. Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír en descargos al trabajador inculcado. En todo caso se dejará constancia escrita o magnética de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no la sanción definitiva (C.S.T., 1990, Artículo 115).

Artículo 34. No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (C.S.T., 1990, Artículo 115).

Capítulo 18 - Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación

Artículo 35. Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: gerente, quien los oír y resolverá en justicia y equidad.

Artículo 36. Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

Capítulo 19 - Mecanismos de prevención de acoso laboral y procedimiento interno de solución

Artículo 37. Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva conviviente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

Artículo 38. En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos:

Información a los trabajadores sobre la ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.

Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.

Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:

- Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral conviviente.
- Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos.
- Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.

Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

Artículo 39. Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno, con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento:

- La empresa tendrá un comité, integrado, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".
- El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

- Evaluar, en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa, en el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

- Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

- Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

Capítulo 20 - Publicaciones

Artículo 40. Una vez aprobado el presente reglamento interno de trabajo, la empresa surtirá su publicación así:

- En la página web de la empresa www.wrappingpasto.com.co.
- A través del correo electrónico señalado en las hojas de vida de los empleados actualmente vinculados a la empresa.
- Entrega física al momento del ingreso a la empresa.

Capítulo 21 - Vigencia

Artículo 41. El empleador publicará, de conformidad con lo establecido en el artículo 44 del presente reglamento interno de trabajo y en la misma fecha informará a los trabajadores, del contenido dicho reglamento el cual entrará a regir desde el momento de su publicación (C.S.T., Artículo 119, modificado por el artículo 17 de la ley 1429 de 2010).

Capítulo 22 - Cláusulas ineficaces

Artículo 42. No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (C.S.T, Artículo 109).

2.4.2 Reglamento de higiene y seguridad industrial

El reglamento de higiene y seguridad industrial es un documento técnico que hace parte de las exigencias legales colombianas en el contexto del sistema general de riesgos laborales y la implementación del sistema de gestión de la seguridad y la salud en el trabajo (Decreto 1072, 2015).

Según los niveles de riesgo estipulados por el artículo 2.2.4.3.5 del decreto único reglamentario 1072 de 2015. En el cual presenta la clasificación de las empresas con el fin de determinar qué tipo de riesgo le corresponde según la actividad principal respaldada por el CIIU. A continuación, se indicará la tabla de los niveles de riesgo:

Tabla 36

Niveles de riesgo laboral

Niveles de Riesgo Laboral	
Riesgo I	0.522%
Riesgo II	1.044%
Riesgo III	2.436%
Riesgo IV	4.350%
Riesgo V	6.960%

Fuente: Decreto Único Reglamentario 1072 (2015).

Es por esto que a partir del 15 de agosto de 2023 se adopta el presente reglamento de higiene y seguridad industrial que regirá para Wrapping Pasto teniendo en cuenta que la empresa pertenece al nivel de Riego III ya que su actividad principal está dentro del código 4520 del CIU.

Teniendo en cuenta estos parámetros, el Reglamento de Higiene y Seguridad fue elaborado y aprobado por la gerencia de Wrapping Pasto, conforme a la normatividad vigente en materia de seguridad y salud en el trabajo, es de obligatorio cumplimiento tanto para la empresa como para los trabajadores y se regirá por los siguientes artículos:

Artículo 1. Wrapping Pasto, se compromete a dar cumplimiento a las disposiciones legales vigentes, tendientes a garantizar los mecanismos que aseguren una adecuada y oportuna prevención de los accidentes laborales y enfermedades laborales, de conformidad con los artículos 34, 57, 58, 108, 205, 206, 217, 220, 221, 282, 283, 348, 349, 350 y 351 del código sustantivo del trabajo, la ley 1562 del 2012, la ley 9ª de 1979, la resolución 2400 de 1979, el decreto 614 de 1984, la resolución 2013 de 1986, la resolución 1016 de 1989, la resolución 6398 de 1991, el decreto 1072 de 2015, el decreto 052 de 2017 y demás normas que con tal fin se establezcan.

Artículo 2. Wrapping Pasto, se obliga a promover y garantizar la designación, constitución y asignación de funciones del vigía de seguridad y salud en el trabajo, de conformidad con lo establecido por el decreto 614 de 1984, resolución 2013 de 1986 y resolución 1016 de 1989 y la ley 1562 del 2012.

Artículo 3. Wrapping Pasto, se compromete a destinar los recursos necesarios para desarrollar actividades permanentes, de conformidad con el sistema de seguridad y salud en el trabajo, elaborado de acuerdo con el decreto 1072 de 2015, el cual contempla entre otros, los siguientes aspectos como medidas de prevención y control:

Según el artículo 2.2.4.6.24, las medidas de prevención y control son las medidas de prevención y control que se deben adoptarse bajo el análisis de pertinencia, haciendo énfasis en el siguiente esquema de jerarquización.

1. Eliminación de peligros-riesgos: medidas que se toman para suprimir (hacer desaparecer) el peligro-riesgo.

2. Sustitución de peligros-riesgos: medidas que se toman a fin de remplazar un peligro por otro que no genere riesgo o que genere menos riesgo.

3. Controles de ingeniería: medidas técnicas para el control del peligro-riesgo en su origen (fuente) o en el medio, tales como el confinamiento (encerramiento) de un peligro o un proceso de trabajo, aislamiento de un proceso peligroso o del trabajador y la ventilación (general y localizada), entre otros.

4. Controles administrativos: medidas que tienen como fin reducir el tiempo de exposición al peligro, tales como la rotación de personal, cambios en la duración o tipo de la jornada de trabajo. Incluyen también la señalización, advertencia, demarcación de zonas de riesgo, implementación de sistemas de alarma, diseño e implementación de procedimientos y trabajos seguros, controles de acceso a áreas de riesgo, permisos de trabajo, entre otros.

5. Equipos y elementos de protección personal y colectivo: medidas basadas en el uso de dispositivos, accesorios y vestimentas por parte de los trabajadores, con el fin de protegerlos contra posibles daños a su salud o su integridad física derivados de la exposición a los peligros en el lugar de trabajo. El empleador deberá suministrar elementos y equipos de protección personal (EPP) que cumplan con las disposiciones legales vigentes. Los EPP deben usarse de manera complementaria a las anteriores medidas de control y nunca de manera aislada, y de acuerdo con la identificación de peligros y evaluación y valoración de los riesgos.

Parágrafo 1. El empleador debe suministrar los equipos y elementos de protección personal (EPP) sin ningún costo para el trabajador e igualmente debe desarrollar las acciones necesarias para que sean utilizados por los trabajadores, para que estos conozcan el deber y la forma correcta de utilizarlos y para que el mantenimiento o reemplazo de los mismos se haga de forma tal, que se asegure su buen funcionamiento y recambio según vida útil para la protección de los trabajadores.

Parágrafo 2. El empleador o contratante debe realizar el mantenimiento de las instalaciones, equipos y herramientas de acuerdo con los informes de inspecciones y con sujeción a los manuales de uso.

Parágrafo 3. El empleador debe desarrollar acciones de vigilancia de la salud de los trabajadores mediante las evaluaciones médicas de ingreso, periódicas, retiro y los programas de vigilancia epidemiológica, con el propósito de identificar precozmente efectos hacia la salud derivados de los ambientes de trabajo y evaluar la eficacia de las medidas de prevención y control.

Parágrafo 4. El empleador o contratante debe corregir las condiciones inseguras que se presenten en el lugar de trabajo, de acuerdo con las condiciones específicas y riesgos asociados a la tarea.”

Artículo 5. los peligros existentes en la empresa Wrapping Pasto, son los siguientes:

Tabla 37

Peligros existentes en la empresa Wrapping Pasto

Condiciones de higiene	
Factor de Peligro	Iluminación (deficiencia en la iluminación o exceso en la misma).
Físicos	Deslumbramiento por destello en superficies brillantes.
	Movimientos repetitivos miembros superiores (pegamento de wrapping en las superficies del vehículo).
	Hiperextensiones (movimientos de extensión total de articulaciones principalmente de miembros superiores al alcanzar partes superiores o inferiores del vehículo, para realizar el proceso de pegamento del wrapping).
Factor de Peligro	Adopción de posturas inadecuadas. (Por uso incorrecto de sillas de trabajo, no uso de reposapiés, levantamiento o manipulación de peso inferior a 20 kg sin hacer uso de higiene postural. Posiciones forzadas para alcanzar planos de trabajo como teclado o mouse).
Biomecánicos	

	Manipulación de cargas (levantar, transportar, empujar, halar elementos con pesos superiores a 10 kg, principalmente cajas con archivo)
Factor de Peligro Psicosociales	Repetitividad y monotonía (organización de tareas funcionales) Condiciones de la tarea (tiempos de entrega y cumplimiento de tareas, presión) Relaciones interpersonales, intra y extra laborales (trato y entendimiento con compañeros, jefes y público en general, factores familiares y personales)
Factor de Peligro Locativos	Superficies de trabajo, desnivel, superficies resbalosas. (Pasillos, escaleras sin señalizar sin pasamanos y pisos en general). Condiciones de orden y limpieza. (posibles regueros, posibles elementos obstruyendo el paso, cables sueltos) Condiciones de almacenamiento. (cajas con archivo archivadas en partes altas, espacio de almacenamiento y archivo insuficiente).
Factor de Peligro Mecánico	Proyección de partículas (posible presencia de polvos o residuos fragmentos u objetos como ganchos cosedora, que se pueden proyectar principalmente al archivar o manipular papelería o realizar labores de limpieza o mantenimiento). Golpe por o contra /objeto o utensilios. (golpes con escritorios, cajones, archivadores, puertas y en general elementos de oficina como tijeras, cosedoras, saca ganchos etc. Caída a diferente nivel (trabajo en alturas, mantenimiento preventivo y correctivo de luminarias). Caída al mismo nivel (resbalar o caer por posibles pisos en desnivel, pisos lisos y superficies irregulares). Atrapamientos (manipulación de elementos de oficina como cosedoras, perforadoras, impresoras, máquina de escribir, cajones y archivadores, puertas y ventanas, destiladora, extractora del jugo de caña de azúcar). Contacto con superficies calientes. (contacto directo e indirecto con superficies calientes de la greca o cafetera, destiladora.)

	Contacto con elementos cortopunzantes. (manipulación de elementos de oficina como tijeras, saca gachos, bisturí, machetes, cuchillos, entre otros).
Factor de Riesgo Eléctrico	Contacto directo e indirecto con baja tensión. (presencia de equipos que funcionan con electricidad, toma corrientes y cableados eléctricos).
Factor de Riesgo fisicoquímicos (tecnológico)	Incendios (posible evento generado por corto circuito y presencia de elementos combustibles como papel, alcohol o desechos).
Factor de Riesgo Transito	Colisiones Atropellamientos Volcamientos (Posibles eventos al momento de realizar labores de mensajería)
Factor de Peligro Públicos	Atracos Atentados Hurto Desorden público (Posibles eventos al interior o al exterior del taller)
Factor de Peligro por Fenómenos Naturales	Terremoto Vendaval Precipitaciones (lluvia, granizadas) (Posibles eventos de acuerdo a las características geográficas de la región).

Parágrafo. A efecto de que los riesgos contemplados en el presente artículo, no se traduzcan en accidentes de trabajo o enfermedades laborales, la cooperativa ejerce su control en la fuente, en el medio transmisor y en el trabajador, de conformidad con lo estipulado en el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo de la empresa, el cual se da a conocer a todos los trabajadores al servicio de ella.

Wrapping pasto y sus trabajadores darán estricto cumplimiento a las disposiciones legales, así como a las normas técnicas e internas que se adopten para lograr la implantación de las actividades de medicina preventiva y del trabajo, higiene y seguridad industrial, que sean concordantes con el presente reglamento y con el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo de la empresa.

Artículo 6. Wrapping pasto ha implementado un proceso de inducción, reinducción y reintegro laboral del trabajador a las actividades que deba desempeñar, capacitándolo respecto a las medidas de prevención y seguridad que exija el medio ambiente laboral y el trabajo específico que vaya a realizar cada trabajador.

Artículo 7. Este reglamento permanecerá exhibido en un lugar visible de la oficina donde funcione Wrapping Pasto y su contenido ha sido dado a conocer a todos los trabajadores. Igualmente deberá hacerse cuando se vinculen nuevos trabajadores, en el momento de su ingreso.

Artículo 8. El presente reglamento entra en vigencia a partir de su firma por parte del representante legal, bajo las condiciones existentes en el momento de su aprobación, tales como actividad económica, métodos de producción, instalaciones locativas, matriz de riesgos y peligros, políticas, objetivos y metas de sg/sst. Se harán las modificaciones o adiciones que se consideren necesarias, cuando se dicten nuevas disposiciones gubernamentales que lo ameriten o cuando las circunstancias o condiciones propias de Wrapping Pasto así lo requieran.

2.4.3 Reglamento de seguridad y salud en el trabajo

Se adopta el presente reglamento de seguridad y salud en el trabajo que regirá para Wrapping Pasto, el cual fue elaborado y aprobado por la gerencia, conforme a la normatividad vigente en materia de seguridad y salud en el trabajo, es de obligatorio cumplimiento tanto para la empresa como para los trabajadores y se regirá por los siguientes artículos:

Artículo 1. La empresa Wrapping Pasto se compromete a dar cumplimiento a las disposiciones legales vigentes, tendientes a garantizar los mecanismos que aseguren una oportuna y adecuada prevención de los accidentes de trabajo y enfermedades laborales, de conformidad con los artículos 34, 57, 58, 108, 205, 206, 217, 220, 221, 282, 283, 348, 349, 350 y 351 del código sustantivo del trabajo, la ley 9 de 1979, resolución 2400 de 1979, decreto 614 de 1984, resolución 2013 de 1986, resolución 1016 de 1989, resolución 6398 de 1991, decreto 1295 de 1994, ley 776 de 2002, ley 1010 de 2006, resolución 1401 de 2007, resolución 3673 de 2008, resolución 736 de 2009, resolución 2646 de 2008, ley 962 de 2005, resolución 1409 de 2012, resolución 652 de 2012,

resolución 1356 de 2012, ley 1562 de 2013, decreto 1477 de 201, decreto 1072 de 2015 y demás normas que se establezcan con tal fin.

Artículo 2. La empresa wrapping pasto se obliga a promover y garantizar el cumplimiento de lo establecido por el decreto 614 de 1984, resolución 2013 de 1986, resolución 1016 de 1989 y decreto 1295 de 1994, ley 776 de 2002, resolución 1401 de 2007, decreto 1072 de 2015 y demás normal que con tal fin se establezcan.

Artículo 3. La empresa wrapping pasto se compromete a destinar los recursos financieros, técnicos y el personal necesario para el diseño, implementación, revisión, evaluación y mejora continua del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo sg-sst elaborado de acuerdo con el decreto 614 de 1984 y resolución 1016 de 1989, decreto 1443 de 31 de julio de 2014 y el decreto 1072 de 2015.

Artículo 4. Los riesgos existentes en la empresa Wrapping Pasto se constituyen de acuerdo a los procesos o actividades que se realizan en la empresa, principalmente por:

Tabla 38

Riesgos existentes en la empresa Wrapping Pasto de acuerdo a proceso

Biológicos	Contacto con fluidos corporales. Contacto con microorganismos (bacterias, hongos, virus). Contacto con materia prima y sus bacterias.
Mecánicos	Caída de objetos. Caída al mismo nivel. Contacto con elementos corto punzantes. Golpeado por o contra. Partes en movimiento. Atrapamiento. Proyección de partículas. Contacto con superficies y elementos ásperos.

	Contacto con superficies y elementos calientes.
Psicosociales	Derivados de la organización del trabajo. Derivados de la tarea. Derivados del ambiente de trabajo.
Eléctricos	Contacto con baja tensión. Electricidad estática.
Ergonómicos	Derivados de la postura. Derivados de la fuerza. Derivados del movimiento.
Locativos	Almacenamiento inadecuado. Condiciones inadecuadas de orden y aseo.

2.4.4 Constitución legal de la empresa

Acta de constitución Wrappig Pasto

En la ciudad de Pasto, siendo las 8 A.M. del día 20 del mes de diciembre del año 2022, entre los suscritos Nicol Manchabajoy , de nacionalidad colombiana, identificado con cédula de ciudadanía 1004214539 domiciliado en la ciudad de Pasto, Juan Carlos Pinta de nacionalidad colombiana, identificado con cédula de ciudadanía 1004546951, domiciliado en la ciudad de Pasto, Diego Martinez de nacionalidad colombiana, identificado con cédula de ciudadanía 1193271291, domiciliado en la ciudad de Pasto, David Gómez de nacionalidad colombiana, identificado con cédula 1193271820, domiciliado en la ciudad de Pasto.

Capítulo 1. Disposiciones generales

Artículo 1°. Forma. - La empresa se denominará Wrapping Pasto, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, y en las demás disposiciones legales vigentes. Artículo 2°. Objeto social. - La empresa tendrá como objeto principal prestar el servicio de forraje para vehículos con vinilos ecológicos. Parágrafo: dentro del objeto social la empresa podrá celebrar contratos de suministros internacionales, previo cumplimiento de las disposiciones legales.

Podrá además la empresa en el ejercicio de su objeto social: a) adquirir a cualquier título oneroso la propiedad o cualquier otro derecho real sobre muebles o inmuebles. b) variar la forma de sus bienes, enajenarlos a cualquier título, transigir sobre sus derechos de juicio o fuera de él y comprometerlos. c) gravarlos con prenda o hipoteca. d) adquirir el uso de a cualquier título precario de bienes muebles o inmuebles y así como ceder el uso de los propios a igual título, e) recibir créditos en dinero o en especie, con o sin intereses con garantías reales o personales. f) celebrar el contrato de cuentas corrientes o cualquier otra que usaren los bancos o instituciones financieras para formalizar sus operaciones. g) adquirir acciones, cuotas o partes de interés social en cualquier clase de empresa, transformar su forma social, fusionarse con otra u otras empresas o incorporarse en otras. h) constituir otras empresas y formar parte de otras empresas que propongan actividades semejantes, complementarias o accesorias de las de la empresa social o que sean de conveniencia y utilidad para el desarrollo de sus negocios, fusionarse con ellas o absorberlas.

La empresa podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la empresa. Artículo 3°. Domicilio. - El domicilio principal de la empresa será la ciudad de Pasto y su dirección para notificaciones judiciales será en la Avenida panamericana. Artículo 4°. Término de duración. - El término de duración es indefinido.

Capítulo 2. Disposiciones Varias

Artículo 30°. Enajenación global de activos. - Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la empresa se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión.

Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31°. Ejercicio social. Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la empresa. Artículo 32°. Cuentas anuales. - Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la empresa someterá a consideración de la asamblea general los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente certificados, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo. Artículo 33°.

Reserva Legal. la empresa constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la empresa no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34°. Utilidades. Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. Resolución de conflictos. Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Empresa es, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. Cláusula Compromisoria. La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Sincelejo. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y

Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Pasto. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Pasto, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. Ley aplicable. La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicable.

Capítulo 3. Disolución y Liquidación

Artículo 38°. Disolución. - La empresa se disolverá:

1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la empresa por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito. Parágrafo primero. - En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. Enervamiento de las causales de disolución. Podrá evitarse la disolución de la empresa mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. Liquidación. La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las empresas de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas. Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley.

2.5 Plan financiero

2.5.1 Estudio Económico

Una vez realizado el estudio de mercado, plan de operaciones, aspectos organizacionales y reglamento del plan de negocios, se desenlaza las necesidades que la empresa desea satisfacer, al igual que todos los requerimientos logísticos y demás tipos que se necesita para llevar a cabo la constitución legal. Por otro lado, tras realizar los determinados análisis no existe ningún impedimento para llevar a cabo el plan de negocios a la realidad.

En todo proyecto es de suma importancia determinar la viabilidad económica y financiera, es por eso que en este estudio se analizará el efectivo que el plan de negocios necesita para ponerlo en marcha y pasar a la creación de la empresa. A continuación, se iniciará con la obtención de ingresos, la determinación de costos y gastos, precio de servicio, tipo de inversión, capital de trabajo, estados financieros y el análisis financiero realizado a través de indicadores económicos que ayudaran a concluir si el plan de negocios es viable financieramente, y de esta misma forma la realización de las proyecciones financieras y los análisis de evaluación.

Teniendo en cuenta esta estructura para elaborar los presupuestos de costos, gastos e ingresos, se tendrá como referencia los índices de precios corrientes del mercado, en donde se entenderá por corriente aquellos precios que son comunes dentro del campo automotriz.

El índice de precios corrientes tiene en cuenta la inflación, el cual ayuda a tener en cuenta la pérdida del poder adquisitivo del dinero con el pasar del tiempo, normalmente afecta la variación de los precios, el capital de trabajo, inversiones, costos y ventas que se realicen en un futuro.

Es por eso que se trabaja a través del índice de precios del consumidor (IPC), según la información brindada por el DANE.

El índice de precios del consumidor (IPC) se puede definir como un “indicador que mide el movimiento de precios de una canasta, el cual contiene bienes y servicios más representativos del consumo de los hogares de la nación” (DANE, 2023, p. 2).

Con base a esto, se realizarán proyecciones de precios e ingresos con base en la inflación promedio de los últimos cinco años a la formulación del plan de negocios, tomando como referente el comportamiento histórico del IPC año 2018 al 2022, según el DANE.

Tabla 39

Histórico Índice de Precios al Consumidor

Mes	Año				
	2018	2019	2020	2021	2022
Enero	3,70%	3,10%	3,60%	1,60%	6,90%
Febrero	3,40%	3%	3,70%	1,60%	8%
Marzo	3,10%	3,20%	3,90%	1,50%	8,50%
Abril	3,10%	3,20%	3,50%	1,90%	9,20%
Mayo	3,20%	3,20%	2,90%	3,30%	9,10%
Junio	3,20%	3,40%	2,20%	3,60%	9,70%

Julio	3,10%	3,80%	2%	4%	10,20%
Agosto	3,10%	3,80%	1,90%	4,40%	10,80%
Septiembre	3,20%	3,80%	2%	4,50%	11,40%
Octubre	3,30%	3,90%	1,80%	4,60%	12,20%
Noviembre	3,30%	3,80%	1,50%	5,30%	12,50%
Diciembre	3,20%	3,80%	1,60%	5,60%	13,10%

Nota: Datos de conceptos relacionados con I.P.C. Fuente: DANE. (I.P.C.) (2023).

Con base a esto, se visualizará la variación con base en la inflación promedio de los últimos cinco últimos años a la formulación del plan de negocios, tomando como referente el comportamiento histórico del IPC año 2018 al 2022, con el fin de determinar la proyección de los costos operacionales.

Tabla 40

Promedio Índice de precios al productor

Variación Porcentual del IPP	
Año	Variación Anual
2018	2,31%
2019	6,09%
2020	-0,87%
2021	26,60%
2022	21,81%
Promedio	11,19%

Nota: Datos de conceptos relacionados con I.P.C. Fuente: DANE. (I.P.C.) (2023).

2.5.2 Determinación de inversiones

Al llevar una empresa a la realidad, es decir que la empresa comience a operar es de suma importancia la inversión total, en la cual se integran los activos fijos, activos diferidos, mas no el capital de trabajo.

2.5.2.1 Inversión fija. Para el presente plan de negocios se tendrá en cuenta toda la maquinaria y equipo necesaria para el desarrollo del servicio, asimismo, el equipo de comunicación y computo, como también los muebles y enseres.

Todos estos activos serán destinados al departamento que se requiera, bien sea administración, producción, abastecimiento y financiero.

En la siguiente tabla se detallará todos los activos fijos necesarios para la operación de la empresa.

Tabla 41

Activos fijos requeridos

Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Maquinaria y Equipo			
Impresora de Litográfica	\$ 8.800.000	1	\$ 8.800.000
Cortadora de vinilos	\$ 2.228.160	1	\$ 2.228.160
Pistola de calor	\$ 306.000	2	\$ 612.000
Kit de herramienta	\$ 334.000	2	\$ 668.000
Gato hidráulico - Tipo Zorra	\$ 220.000	2	\$ 440.000
Tintas ecológicas - 1 Color c/u	\$ 533.130	1	\$ 533.130
Bisturí	\$ 60.000	12	\$ 720.000
Regla de 1 metro	\$ 23.000	12	\$ 276.000
Subtotal Maquinaria y Equipo			\$ 14.277.290

Muebles y enseres			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Escritorio Dublín	\$ 367.000	2	\$ 734.000
Archivador	\$ 654.900	2	\$ 1.309.800
Portarrollos de vinilos	\$ 131.000	1	\$ 131.000
Sala tipo L	\$ 5.139.000	1	\$ 5.139.000
Mesa portafolio pagable	\$ 250.000	1	\$ 250.000
Sillas de oficina	\$ 300.000	2	\$ 600.000
Sillas de espera	\$ 130.000	4	\$ 520.000
Subtotal Muebles y enseres			\$ 8.683.800
Equipo de Equipo de oficina			
Televisor Hisense 58"	\$ 1.887.941	1	\$ 1.887.941
Sistema de sonido	\$ 559.900	1	\$ 559.900
Cafetera Eléctrica	\$ 600.000	1	\$ 600.000
Subtotal Equipo de oficina			\$ 3.047.841
Equipo de computación y comunicación			
Computador HP	\$ 2.900.000	2	\$ 5.800.000
Subtotal Equipo de computación y comunicación			\$ 5.800.000

Nota: Capítulo 3. Plan de Operaciones. Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz.

2.5.2.2 Capital de Trabajo. Se considera capital de trabajo todos los recursos que estén disponibles de forma inmediata o en el corto plazo, para la operación de la empresa, en otras palabras, se podría relacionar con el activo corriente de la empresa, ya que aquí se tendrá en cuenta todos los recursos necesarios para la operación como lo son los insumos, materia prima, mano de obra y entre otros. Estos deben ser a corto plazo con el fin de cubrir las necesidades de la empresa.

En otras palabras, el capital de trabajo es:

El dinero, el efectivo con el cual la empresa funciona día a día, lo cual debe ser suficiente para la compra de mercancía, pagos de las obligaciones laborales, servicios públicos y demás. Este indicador refleja la liquidez de la empresa, por otro lado, refleja la inversión de la empresa con la que esta realizara las operaciones. (Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, s.f., p. 10)

Tomar de referencia la tabla 22, denominada como “Costo Mano de obra”.

Tabla 42

Capital de trabajo

C.O.P.	AÑO	MES
Nómina	\$ 209.025.332	\$ 17.418.778
Honorarios	\$ 21.600.000	\$ 1.800.000
Servicios Públicos	\$ 10.000.000	\$ 833.333
Compra vinilos	\$ 380.000.000	\$ 31.666.667
Compra insumos	\$ 45.000.000	\$ 3.750.000
Costo operativo promedio (mensual)		\$ 55.468.778

Nota: Capitulo 6. Plan de Financiero. Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz.

Ciclo Operativo (CO) = 30 días.

$KW = C.O.P. * C.O.$

$KW = \$55.468.778$

2.5.2.3 Inversión Total. Ver la siguiente tabla teniendo en cuenta la tabla 36 y 37 (activos fijos y capital de trabajo)

Tabla 43

Resumen de inversión

Resumen de Inversión		
Detalle	Valor	%
Inversión Fija	\$ 31.808.931	36%
Capital De Trabajo	\$ 55.468.778	64%
Total	\$ 87.277.709	100%

Nota: Capitulo 3, 6. Plan de Operaciones y Plan de Financiero. Plan de negocios para la implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz.

2.5.2.4 Depreciaciones. La depreciación hace referencia a todo el activo fijo sufre un deterioro, un desgaste por el uso causado por la actividad que ejerce en el desarrollo de las operaciones. Dicho cálculo se realiza por diferentes métodos, en el caso del plan de negocios se implementará como política el método a depreciar por línea recta bajo la sección 17 de NIIF para PYMES, el cual será pactado en las políticas de la empresa Wrappin Pasto, donde se tendrá en cuenta la vida útil de los activos fijos que es el tiempo determinado en el cual contribuyen al objeto social de la empresa.

La depreciación en línea recta hace referencia a la disminución del valor en libros con relación al tiempo. En donde el valor de depreciación será el mismo cada año. Este método es el más común y utilizado, ya que consiste en recuperar el valor del activo de forma proporcional a la vida útil, en donde si se grafica la depreciación se encontrará como resultado una línea recta. (Espinoza, 2016, p. 70)

2.5.2.5 Alternativas de financiación. Como alternativas de financiación se tendrán las siguientes:

Crédito Bancario. Se buscaría realizar un crédito bancario por el valor \$80.000.000, tras la elección de la tasa más acorde y mejores condiciones del mercado existentes al año 2023, debido a esto se eligió el banco Bancolombia, debido a que la mayoría cuenta con una relación indirecta

con el banco y por la cual este ofrece una tasa efectiva anual del 42.12%, con un periodo de capitalización de 36 meses y una tasa periódica vencida del 3.10%. (Bancolombia, s.f.)

Fondo emprendedor. Según el artículo 40 de la Ley 789 de 2002, (2002, 27 de diciembre), los recursos entregados por el Fondo Emprender tendrán como objeto “el financiamiento iniciativo de los emprendimientos empresariales que cumplan con los requisitos establecidos en el artículo 2 del acuerdo 007 del 2011” (p. 9).

Teniendo en cuenta lo anterior, si el plan de negocios genera seis o más empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ciento veinte salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLV) que equivalen a \$ 139.200.000 m/c.

Recursos propios. Cada uno de los socios del presente plan de negocios concluyen aportar por partes iguales la suma total de \$60.000.000.

2.5.3 Cálculo de proyección de costos y gastos

Una vez obtenidos los datos tras los estudios e indicadores mencionados anteriormente, se tomarán como bases para encontrar las siguientes proyecciones. Este plan de negocios al ser enfocado al sector servicios se aplicará la contabilidad de costos, por lo tanto, las demás erogaciones se las determinará como gastos de administración.

2.5.3.1 Proyección de costos. En base al plan de operaciones, los aspectos organizacionales desarrollados en el presente trabajo, se puede concluir que los costos proyectados se tomarán con base a la información obtenida en ellos, adicional a la información que se recolectó en empresas del sector, de los cuales se relacionan los siguientes resultados:

Para realizar la proyección de mano de obra se tomará como base el promedio de incremento salarial del 7.8%, los costos indirectos se tomarán en base al promedio del índice de precios del consumidor del 11.9%. Como se lo representara a continuación.

Tabla 44

Proyección de mano de obra

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina operativa	\$ 111.617.131	\$ 120.323.267	\$ 129.708.482	\$ 139.825.743	\$ 150.732.151
Dotación	\$ 1.427.729	\$ 1.597.629	\$ 1.787.747	\$ 2.000.488	\$ 2.238.547
Total	\$ 113.044.860	\$ 121.920.896	\$ 131.496.228	\$ 141.826.232	\$ 152.970.698

Tabla 45

Proyección de costos indirectos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	\$ 3.000.000	\$ 3.357.000	\$ 3.756.483	\$ 4.203.504	\$ 4.703.722
Energía	\$ 4.800.000	\$ 5.371.200	\$ 6.010.373	\$ 6.725.607	\$ 7.525.954
Depreciación	\$ 1.427.729	\$ 1.427.729	\$ 1.427.729	\$ 1.427.729	\$ 1.427.729
Mantenimientos	\$ 5.000.000	\$ 5.595.000	\$ 6.260.805	\$ 7.005.841	\$ 7.839.536
Compra de Insumos	\$ 45.000.000	\$ 50.355.000	\$ 56.347.245	\$ 63.052.567	\$ 70.555.823
Total	\$ 59.227.729	\$ 66.105.929	\$ 73.802.635	\$ 82.415.249	\$ 92.052.763

Tabla 46

Proyección de costos

Materia Prima	Mano de Obra	Costos Indirectos
380.000.000	113.044.860	59.227.729

La empresa Wrapping Pasto, al ser una empresa que brindará un solo servicio, los costos indirectos se distribuirán en función al número de vehículos que ingresen el mes. En este caso la proyección se realiza sobre la entrada de 18 vehículos mensuales durante el primero año, en consiguiente sus costos totales y unitarios serán los siguientes:

Tabla 47

Costo total

Servicio	Costo Total	Costo Unitario
Vinilaje	552.272.589	2.556.818

La proyección de costos se realizará bajo el método de promedio del índice de precios del productor.

Tabla 48

Estado de costos proyectado

Estado de Costos Proyectado					
Años Proyectados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materias primas consumida	380.000.000	422.522.000	469.802.212	522.373.079	580.826.627
Mano de obra	113.044.860	121.920.896	131.496.228	141.826.232	152.970.698
Costos indirectos	59.227.729	65.855.312	73.224.521	81.418.345	90.529.058
Costo de Producción	552.272.589	610.298.208	674.522.961	745.617.656	824.326.383
(+) Inventario inicial de P.PCS.	-	-	-	-	-
Costo de da PCC Procesada	552.272.589	610.298.208	674.522.961	745.617.656	824.326.383
(-) Inventario final de P.PCS.	-	-	-	-	-
Costo de la PCC Terminada	552.272.589	610.298.208	674.522.961	745.617.656	824.326.383
(+) Inventario inicial de P.T.	-	-	-	-	-

C.PCC.					
Terminada para la Operar	552.272.589	610.298.208	674.522.961	745.617.656	824.326.383
(-) Inventario final de P.T.	-	-	-	-	-
Costo del Servicio	552.272.589	610.298.208	674.522.961	745.617.656	824.326.383

2.5.3.2 Proyección de gastos. Se define como las disminuciones de efectivo, generadas tras el desarrollo de:

Las actividades de la empresa, dichos gastos se pueden generar tanto en administración como en ventas, en el caso en del servicio, aquí también entran los gastos por servicios públicos, salarios, honorarios, mantenimientos, arrendamientos y otros. (Euroinnova. s.f., p, 1)

Para poder realizar la proyección de gastos de nómina, se realizará el uso del incremento salarial de los últimos 5 años, el cual se aplicará el método promedio para esta proyección.

Tabla 49

Promedio Incremento Salarial

Incremento Salarial		
2019	\$ 828.211,00	2,80%
2020	\$ 877.803,00	6,00%
2021	\$ 908.526,00	3,50%
2022	\$ 1.000.000,00	10,70%
2023	\$ 1.160.000,00	16,00%
Sumatoria		39,00%
Promedio		7,80%

Por otro lado, para los demás gastos se utilizó la siguiente estrategia de proyección, la cual consiste en utilizar el promedio del Índice de Precios del Consumidor del 11.9%.

A continuación, se realizará la proyección de gastos teniendo en base información obtenida por el mercado en general. Aquí se tendrá en cuenta la proyección de la nómina administrativa, gastos legales, servicios públicos y demás gastos operacionales.

Tabla 50

Proyección gastos administrativos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina administrativa	\$ 97.408.201	\$ 105.006.040	\$ 113.196.512	\$122.025.840	\$ 131.543.855
Honorarios contadores	\$ 21.600.000	\$23.284.800	\$ 25.101.014	\$ 27.058.894	\$ 29.169.487
Matrícula mercantil	\$ 127.000	\$ 142.113	\$ 59.024	\$ 177.948	\$ 199.124
Dotación	\$ 1.500.000	\$ 1.678.500	\$ 1.878.242	\$ 2.101.752	\$ 2.351.861
Marketing	\$ 10.000.000	\$ 11.190.000	\$ 12.521.610	\$ 14.011.682	\$ 15.679.072
Internet	\$ 2.200.000	\$ 2.461.800	\$ 2.754.754	\$ 3.082.570	\$ 3.449.396
Depreciación	\$ 2.333.164	\$ 2.333.164	\$ 2.333.164	\$ 2.333.164	\$ 2.333.164
Papelería	\$ 2.000.000	\$ 2.238.000	\$ 2.504.322	\$ 2.802.336	\$ 3.135.814
Total	\$137.168.365	\$148.334.418	\$ 160.448.642	\$173.594.186	\$187.861.773

2.5.4 Cálculo y proyección de los ingresos

Una vez encontrado las proyecciones de los gastos, se procede a concluir el margen de utilidad que ayudará a determinar el precio de venta aproximado para el servicio del forraje de un vehículo común.

$$P.V. = (C.U.APROX.) / (1 - M.U.)$$

En donde:

- P.V. = Precio de venta del servicio.
- C.U.APROX. = Costo unitario aproximado.
- M.U. = Margen de utilidad.

Una vez obtenido el precio unitario de venta se toma la decisión de aproximar el costo a 2.600.000 para el forraje de un vehículo común. Se continua a proyectar los ingresos para el primer año, de la siguiente manera.

$$Y = P.A. * Q$$

En donde:

- Q = Cantidad
- Y = Ingresos

Un forraje promedio para un vehículo común.

- P.A. = $(\$2.600.000) / (1 - 0.35)$
- P.A. = \$4.000.000

Realizando el pronóstico, se proyectan el ingreso de 18 vehículos al mes y 216 vehículos al año.

- $Y = \$4.000.000 * 216$
- $Y = 864.000.000$

Tabla 51

Proyección de ingresos a un 11.19% anual

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Forraje promedio	\$864.000.000	\$960.681.600	\$1.068.181.871	\$1.187.711.422	\$1.320.616.331

2.5.5 Identificación de punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera, la cual establece el volumen o cantidad de ingresos que se debe recibir, con el fin de cubrir los todos los gastos respectivos de dicha operación. Al operar por encima de este, la empresa tendrá utilidades en un determinado tiempo en sus actividades, pero si se opera debajo de este causara perdidas que con el trascurso del tiempo serán significativas. Es por eso que dentro de esta empresa se tendrá una política de ventas, la cual mantendrá el punto de equilibrio por encima de un 10%, debido a las fluctuaciones del mercado.

2.5.5.1 Punto de equilibrio en el precio. Una vez obtenido el precio de adquisición unitario, el cual equivale a \$ 4.000.000 de pesos, este es multiplicado por el número de vehículos proyectados mensualmente, y así se obtiene que el ingreso total proyectado, con el fin de analizar que los ingresos son superiores a los costos fijos totales mensualmente, y en base a ello se realiza la proyección del punto de equilibrio.

Tabla 52

Datos del punto de equilibrio

Servicio	Forraje de Carro
Número de Vehículos	18
Precio de Venta	\$ 72.000.000
Costos Fijos Totales	\$ 55.468.778

Tabla 53

Punto de equilibrio

Servicio	Precio de Venta	Gastos	Margen de Venta.	Punto de Equilibrio + 10%
A	\$ 4.000.000	\$ 3.081.599	\$ 918.401	3.389.759

La empresa deberá vender sus servicios por auto, a un precio de equilibrio de 3.389.759 pesos, con el fin de no ser afectada por las fluctuaciones del mercado y así poder cubrir sus obligaciones. A partir de este, el aumento causará utilidades para la empresa y al disminuir se obtendrá pérdidas.

2.5.5.2 Punto de equilibrio en la cantidad. Por otra parte, una vez obtenido el punto de equilibrio en el precio, se realiza la proyección en el punto de equilibrio en la cantidad de vehículos, para esto se utilizará el “meto de Al-Biruni, también llamada la regla de 3” (Vequin,2010, p. 258).

Una vez obtenido la proyección de vehículos ingresados y los ingresos producidos al mes y el precio de equilibrio, se realiza la siguiente fórmula para encontrar los ingresos proyectados en base al precio de equilibrio (Iq):

$$Iq = \frac{\text{Ingresos proyectados} * \text{Precio de equilibrio}}{\text{Precio de adquisición}}$$

$$Iq = \frac{72.000.000 * 3.389.759}{4.000.000}$$

$$Iq = 61.015.662$$

Una vez obtenido los ingresos proyectados en base al precio de equilibrio, se realiza el mismo procedimiento para encontrar la cantidad de equilibrio (Cq) en vehículos que se necesitan ingresar al mes.

$$Cq = \frac{\text{Cantidad de vehículos} * \text{Ingresos proyectados}}{\text{Ingresos en base al precio de equilibrio}}$$

$$Cq = \frac{18 * 61.015.662}{72.000.000}$$

$$Iq = 15$$

A continuación, se presentará la gráfica del punto de equilibrio, para ello se realizó las siguientes tablas con el fin de encontrar la intersección entre las dos curvas de ingresos y costos. En donde se tendrá en cuenta la cantidad y el precio de equilibrio en valores mensuales.

Tabla 54

Punto de equilibrio en ingresos

P	\$4.203.414	\$4.000.000	\$3.796.586	\$3.593.173	\$3.389.759	\$3.186.345	\$2.982.932
Qd	19	18	17	16	15	14	13

Tabla 55

Punto de equilibrio en costos

P	\$4.962.946	\$4.511.769	\$4.101.608	\$3.728.735	\$3.389.759	\$3.050.783	\$2.745.705
Qs	19	18	17	16	15	14	13

Figura 25

Punto de equilibrio entre ingresos totales y costos totales



Esto quiere decir, que la empresa deberá vender sus servicios a 15 vehículos al mes, con el fin de no afectar las obligaciones que debe cubrir como empresa.

2.6 Estados financieros

Los estados financieros son informes indispensables dentro de una empresa y hoy en día han ido cambiando con la implementación de las NIIF, la finalidad de estos es comparar determinados periodos de tiempo, para así poder saber si la empresa ha generado mayor o menor rendimiento de un periodo a otro, es por eso que se llevará a cabo la realización de los tres primeros estados más importantes dentro de una empresa, los cuales son el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo con el fin de realizar la evaluación financiera de la empresa.

Dentro del Plan de negocios, la empresa Wrapping Pasto, se cataloga de conformidad con el anexo 2 del Decreto 2420 de 2015 y sus modificatorios, los cuales incorporan las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. NIIF para PYMES.

2.6.1 Estado de situación financiera

Este informe como su propio nombre lo dice, indica la situación financiera de una empresa en una determinada fecha; en la cual, se conoce todos los activos, pasivos y el patrimonio que posee la empresa en un determinado periodo. Por lo general, estos informes se los solicita de forma anual, una vez terminado los cierres operacionales de la empresa.

A continuación, se realizará la proyección del estado de situación financiera al iniciar y al finalizar el año proyectado.

Tabla 56

Estado de situación financiera de apertura y primer año proyectado

Estado de Situación Financiera		
Activo	Inicial	Año 1
Activo Corriente		
Bancos	\$ 80.000.000	\$ 530.180.236
Cuentas Por Cobrar		\$ -
Inventarios	\$ 28.191.069	\$ -
Total, Activo Corriente	\$ 108.191.069	\$ 530.180.236
Activo No Corriente		
Propiedad, Planta y Equipo		
Maquinaria Y Equipo	\$ 14.277.290	\$ 12.849.561
Equipo de Oficina	\$ 3.047.841	\$ 2.743.057
Equipo de muebles y enseres	\$ 8.683.800	\$ 7.815.420
Equipo De Computación Y Comunicación	\$ 5.800.000	\$ 4.640.000
(-) Depreciación Acumulada		-\$ 3.760.893
Total, Activo No Corriente	\$ 31.808.931	\$ 24.287.145
Total, Activo	\$ 140.000.000	\$ 554.467.381
Pasivo		
Pasivo Corriente		
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ -	\$ 143.121.171
Impuestos	\$ -	\$ 55.311.944
Ingresos Recibidos Por Anticipado	\$ -	\$ 139.200.000
Total, Pasivo Corriente	\$ -	\$ 337.633.115
Pasivo No Corriente		
Obligaciones Financieras	\$ 80.000.000	\$ 63.338.369
Total, Pasivo No Corriente		\$ 63.338.369

Total, Pasivo	\$ 80.000.000	\$ 400.971.484
Patrimonio		
Capital Suscrito Y Pagado	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000
Utilidad Del Ejercicio		\$ 84.146.307
Reserva Legal		\$ 9.349.590
Total, Patrimonio	\$ 60.000.000	\$ 153.495.897
Total, Pasivo + Patrimonio	\$ 140.000.000	\$ 554.467.381

2.6.2 Estado de resultados

Según Cortes Ruiz (2018) es:

Un informe en donde refleja los resultados tras realizar las operaciones o actividades de una empresa, igual al anterior este refleja las ganancias y las perdidas dado al caso en un determinado tiempo, al igual al anterior, también se lo presenta bajo NIIF para PYMES y este comprende dos tipos de escenarios, tanto como operativo y de financiación. (Cortes, 2018, párr. 2)

Anteriormente, se presentó una proyección de ingresos y gastos durante los 5 primeros años, en otras palabras, si los ingresos son superiores a los gastos representara una utilidad positiva, es por eso que el estado de resultados a continuación contará con una proyección de 5 años, teniendo en cuenta la misma variable que se utilizó en los gastos proyectados del promedio del índice de precios al consumidor, como se indicara a continuación:

Tabla 57

Estado de resultados de los 5 primeros años proyectados

Estado de Resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales					
De Industrias Manufactureras	\$864.000.000	\$ 960.681.600	\$ 1.068.181.871	\$ 1.187.711.422	\$ 1.320.616.331
Costo de Ventas					
Comercio al por Mayor y Menor	\$552.272.589	\$ 610.298.208	\$ 674.522.961	\$ 745.617.656	\$ 824.326.383
Utilidad Bruta	\$311.727.411	\$ 350.383.392	\$ 393.658.910	\$ 442.093.766	\$ 496.289.948
Gastos Operacionales					
Gastos de Administración	\$137.168.365	\$ 148.334.418	\$ 160.448.642	\$ 173.594.186	\$ 187.861.773
Utilidad Operacional	\$174.559.046	\$ 202.048.975	\$ 233.210.267	\$ 268.499.580	\$ 308.428.175
Gastos No Operacionales					
Financieros	\$30.719.205	\$ 22.174.761,53	\$ 9.248.543,00	\$ 0	\$ 0
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 143.839.841	\$ 179.874.213	\$ 223.961.724	\$ 268.499.580	\$ 308.428.175
Impuesto De Renta Y Complementarios	\$ 50.343.944	\$ 62.955.975	\$ 78.386.604	\$ 93.974.853	\$ 107.949.861
Utilidad Liquida	\$ 93.495.897	\$ 116.918.239	\$ 145.575.121	\$ 174.524.727	\$ 200.478.314
Reserva Legal 10%	\$ 9.349.590	\$ 11.691.824	\$ 14.557.512	\$ 17.452.473	\$ 20.047.831
Utilidad Neta	\$ 84.146.307	\$ 105.226.415	\$ 131.017.609	\$ 157.072.255	\$ 180.430.482

2.6.3 Flujo de efectivo

Este informe tiene como objetivo principal detallar las entradas y salidas de efectivo que se han realizado en una empresa, en un determinado periodo. En donde los principales interesados en este serán los socios, administradores y terceros.

El flujo de efectivo conlleva una gran responsabilidad en sí, ya que este es que ayuda a proyectar la situación financiera de una empresa a futuro. Es por esto que se desarrolló dentro del plan de negocios, con el fin de ver dicha proyección con más claridad y realismo, con la finalidad de proporcionar diferentes alternativas a la hora de tomar decisiones para el beneficio de la empresa.

Una vez obtenida toda la información anteriormente; y al ser una empresa nueva, no cuenta con información histórica, es por esto que se realiza la proyección del estado del flujo de efectivo, el cual se origina en base a toda la información recolectada y analizada en el transcurso del desarrollo del plan de negocios.

Tabla 58

Estado Flujo de Efectivo año 1

Estado de flujo de efectivo	
Actividades de Operación	
Ingresos	\$ 864.000.000,00
Costo de ventas	\$ 380.000.000,00
Gastos de Administración	\$ 137.168.364,90
Efectivo en Actividades de Operación	\$ 346.831.635,10
Actividades de Financiación	
Aporte Socios	\$ 60.000.000,00
Crédito Bancario	\$ 63.338.368,62
Fondo Emprender	\$ 139.200.000,00
Abono A Crédito	\$ 16.661.631,38

Gastos Financieros	\$ 30.719.205,20
Efectivo en Actividades de Financiación	\$ 215.157.532,05
Actividades De Inversión	
Maquinaria Y Equipo	\$ 14.277.290
Equipo de muebles y enseres	\$ 8.683.800,00
Equipo De Oficina	\$ 3.047.841,00
Equipo De Computación Y Comunicación	\$ 5.800.000,00
Efectivo En Actividades De Inversión	\$ 31.808.931,00
Flujo De Efectivo	\$ 530.180.236,15

2.6.4 Evaluación financiera

Es necesario determinar si de verdad es rentable o no la empresa, y si será estable con el pasar del tiempo, por eso es importante conocer algunos aspectos importantes que ayudarán a la toma de decisiones para un determinado tiempo. Para esto es importante conocer los indicadores de rentabilidad y financiación de la empresa, como se los dará a conocer a continuación.

2.6.4.1 Determinación de indicadores financieros. Estos indicadores surgen con el fin de conocer la rentabilidad y viabilidad de la empresa Wrapping Pasto, es por esto que se hará uso de los indicadores de liquidez, con el fin de analizar la capacidad de pago a corto plazo. Por otro lado, se tiene indicadores de rotación, los cuales ayuda a ver la eficiencia con la que la empresa hará uso de los recursos, así mismo se tendrán en cuenta los indicadores de rendimientos tanto como por utilidad, como por rentabilidad, en donde indicará los beneficios que se obtendrá al invertir y por último los indicadores de financiación, en donde reflejan el grado de participación de cada uno de los acreedores que la empresa posea. Todos estos indicadores son con el fin de poder tomar decisiones oportunas.

A continuación, se calcularán los indicadores financieros con su respectivas formulas, tomando como base el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados año 2023 de la empresa Wrapping Pasto, los cuales serán de liquidez, rotación, margen de endeudamiento y Leverage.

- Razón corriente:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 530.180.236}{\$ 337.633.115} = \$ 1.6$$

Por cada peso que se deba en el pasivo corriente, se tiene un respaldo de \$ 1.6 pesos en el activo corriente.

- Capital Neto de Trabajo:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \$ 530.180.236 - \$ 337.633.115 = \$ 192.547.121$$

Del total del activo corriente \$ 192.547.121 están siendo financiados por pasivos a largo plazo.

- Prueba acida:

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 530.180.236 - \$ 0}{\$ 337.633.115} = \$ 1.6$$

Por cada peso que se debe en mi pasivo corriente, se tiene un respaldo de \$ 1.6 pesos en el activo corriente sin tener en cuenta el inventario.

- Alta liquidez:

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario} - \text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$= \frac{\$ 530.180.236 - \$ 0 - \$ 0}{\$ 337.633.115} = \$ 1.6$$

Por cada peso que se tenga en el pasivo corriente, se tendrá un respaldo de \$ 1.6 pesos en el activo corriente sin tener en cuenta las cuentas por cobrar ni el inventario.

- Indicador de tesorería:

$$\frac{\text{Disponible (Bancos)}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 530.180.236}{\$ 337.633.115} = \$ 1.6$$

Por cada peso que se deba en el pasivo corriente, se tendrá un respaldo de \$ 1.6 pesos en el disponible.

- Rotación de Activos Fijos:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}} = \frac{\$ 864.000.000}{\$ 24.287.145} = 35 \text{ veces}$$

Por cada peso que está invertido en los activos fijos, está generando \$ 35 pesos en los ingresos.

- Rotación Activo Total:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 864.000.000}{\$ 554.467.381} = 1.55 \text{ veces}$$

Por cada peso que está invertido en los activos fijos, está generando \$ 1.55 pesos en los ingresos.

- Rotación Activo Corriente:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Corriente}} = \frac{\$ 864.000.000}{\$ 530.180.236} = 1.63 \text{ veces}$$

Por cada peso que está invertido en los activos corrientes, está generando \$ 1.63 pesos en los ingresos.

- Margen Bruto:

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas Netas}} = \frac{\$ 311.272.589}{\$ 864.000.000} = 36\%$$

Del 100% de los ingresos netos, se genera una utilidad bruta del 36%.

- Margen Operacional:

$$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Ventas Netas}} = \frac{\$ 174.559.365}{\$ 864.000.000} = 20\%$$

Del 100% de los ingresos netas, se genera una utilidad operacional del 20%.

- Margen Neto:

$$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas Netas}} = \frac{\$ 84.146.307}{\$ 864.000.000} = 10\%$$

Del 100% de los ingresos netos, se genera una utilidad neta del 10%.

- Nivel de endeudamiento:

$$\frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Activo}} = \frac{\$ 400.971.484}{\$ 554.467.381} = 72.32\%$$

Del 100% de los activos, el 72.32% está siendo financiado por acreedores.

- Endeudamiento financiero:

$$\frac{\textit{Obligaciones Financieras}}{\textit{Total Activo}} = \frac{\$ 63.338.369}{\$ 554.467.381} = 11.42\%$$

Del 100% de los activos, el 11.42% está siendo financiado por entidades financieras.

- Impacto Carga Financiero:

$$\frac{\text{Gastos Financieros (Intereses)}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\$ 30.719.205}{\$ 864.000.000} = 3.56\%$$

Del 100% de los ingresos netos, el 3.56% se debe destinar para el cubrimiento de los gastos financieras.

- Veces Gana Interés:

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros}} = \frac{\$ 174.559.046}{\$ 30.719.205} = 5.6 \text{ veces}$$

Por cada peso que se debe por intereses, hay una capacidad en la utilidad operativa de 5.6 veces.

- Leverage Corto Plazo:

$$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{\$ 337.633.115}{\$ 153.495.897} = \$ 2.20$$

Por cada peso que existe en el patrimonio, está comprometido \$ 2.20 en el pasivo corriente.

- Leverage Financiero:

$$\frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{\$ 63.338.369}{\$ 153.495.897} = \$ 0.41$$

Por cada peso que existe en el patrimonio, está comprometido \$ 0.41 en las obligaciones financieras.

- Leverage Total:

$$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}} = \frac{\$ 153.495.897}{\$ 400.971.484} = \$ 0.38$$

Por cada peso financiado en el patrimonio, está comprometido \$ 0.38 en los pasivos totales.

2.6.5 Indicadores de rentabilidad financiera

Este grupo determina los beneficios que se pueden obtener tras realizar un sacrificio económico en un determinado proyecto, en el cual se estudian dos indicadores importantes que son el de rentabilidad del activo y el de rentabilidad en el patrimonio.

- Rentabilidad del Activo / R.O. I.:

$$\frac{\text{Utilidad Operacional (UAI)}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 174.559.046}{\$ 554.467.381} = 31.48\%$$

Del 100% de los activos, está generando una utilidad operacional del 31.48%.

- Rentabilidad del Activo antes de Impuesto / R.A.I.A.:

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos (UAI)}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 143.839.841}{\$ 554.467.381} = 25.94\%$$

Del 100% de los activos, está generando una utilidad antes de impuesto del 25.94%.

- Rentabilidad Neta del Activo / R.O.A.= 156%

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 864.000.000}{\$ 554.467.381} = 156\%$$

Del 100% invertido en los activos, se está generando una utilidad neta del 156%, es decir está generando un 88% más de lo invertido.

- Rentabilidad del Patrimonio antes de Impuesto / R.A.I.P. = 93.71%

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos (UAI)}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{\$ 143.839.841}{\$ 153.495.897} = 93.71\%$$

Del 100% del patrimonio, está generando una utilidad antes de impuesto del 93.71%.

- Rentabilidad Neta del Patrimonio / R.O.E. = 55%

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Total Patrimonio}} = \frac{\$ 864.000.000}{\$ 153.495.897} = 55\%$$

Del 100% invertido en el patrimonio, se genera una utilidad neta del 55%.

2.6.5.1 Valor presente neto. Este método se utiliza para la evaluación de proyectos de inversión a largo plazo, según Francisco Cruz, dice que:

La diferencia que existe entre los flujos de efectivo esperado (ingresos) y el valor presente o actual de desembolso o inversión original (egresos), ambos costos son descontados al costo del capital que es la tasa de rendimiento que una empresa debe percibir sobre sus inversiones proyectadas a fin de mantener el valor de mercado de sus acciones. (Virreira, 2020, p. 70)

Por lo cual es necesario proyectar los flujos futuros de efectivo de la siguiente forma.

Tabla 59

Flujo neto de efectivo proyectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U.N.E.	\$84.146.307	\$ 105.226.415	\$131.017.609	\$157.072.255	\$180.430.482
(+) Depreciación	\$ 3.760.893	\$ 3.760.893	\$ 3.760.893	\$ 3.760.893	\$3.760.893
(+) Amortización	\$ 47.380.837	\$ 47.380.837	\$ 47.380.837	\$ -	\$ -
(+) Reserva legal	\$ 9.349.590	\$ 11.691.824	\$ 14.557.512	\$ 17.452.473	\$ 20.047.831
(-) Abono a capital	\$ 16.661.631	\$ 25.206.075	\$ 38.132.294	\$ -	\$ -
F.N.E.	\$127.975.995	\$ 142.853.893	\$158.584.557	\$ 178.285.620	\$204.239.207

De esta manera la tasa de oportunidad a utilizar será del 20%.

A continuación, se utilizará la siguiente formula:

$$VPN_{Co} = -I_0 + \left(\frac{FNE}{(1+i)^1} \right) + \left(\frac{FNE}{(1+i)^2} \right) + \dots$$

En donde:

- I_0 = Costo inicial de inversión
- FNE = Flujo neto de efectivo
- i = Tasa de oportunidad
- Co = Tasa de oportunidad

$$VPN_4 = -\$ 140.000.000 + \left(\frac{\$ 127.975.995}{(1 + 20\%)^1} \right) + \left(\frac{\$ 142.853.893}{(1 + 20\%)^2} \right) + \left(\frac{\$ 158.584.557}{(1 + 20\%)^3} \right) + \left(\frac{\$ 178.285.620}{(1 + 20\%)^4} \right) + \left(\frac{\$ 204.239.207}{(1 + 20\%)^5} \right)$$

$$VPN_4 = \$ 325.682.172.65$$

El valor presente neto por \$ 325.682.172.65 es mayor a cero, lo que significa que los dineros invertidos en el proyecto rentan a una tasa superior a la tasa de oportunidad, por lo tanto, el proyecto es factible y debería aceptarse.

2.6.5.2 Tasa interna de retorno. Es un método de evaluación económica donde refleja el mayor rendimiento que puede generar un proyecto, es por eso que se basa bajo el método de interpolación, el cual es escoger una tasa x de oportunidad la cual debe dar un VPN negativo, en otras palabras, debe ser contrario al anterior VPN encontrado, con el fin de interpolar de la siguiente manera: - La diferencia entre la tasa de oportunidad 1 (TO1) y la tasa de oportunidad 2 (TO2), este valor se lo multiplica por el VPN1 y se divide entre la diferencia del VPN1 Y VPN2 y este resultado se suma a la TO1 y este resultado será la tasa interna de retorno (TIR). Se continua a aplicar el método de interpolación:

i_1	VPN_1
?	0
I_2	VPN_2

$$i_1 = 20\% \quad VPN_1 = \$ 325.682.172,65$$

$$i_2 = 30\% \quad VPN_2 = \$ 232.584.631,86$$

$$TIR = 30 + (20 - 30) * \left(- \frac{232.584.631,86}{232.584.631,86 - 325.682.172,65} \right)$$

$$TIR = 49.97\%$$

En este caso, el resultado de la TIR genero un 49.97%, esto indica que el proyecto cumple con los estándares necesarios para generar una estabilidad en el mercado puesto que es superior a la rentabilidad mínima, lo cual significa que los socios e inversionistas que sean parte del proyecto tendrán una mayor rentabilidad en sus activos.

2.6.5.3 Relación beneficio costo. Según Ucayan. (2020, 18 de febrero). La relación beneficio costo ayuda a:

Medir la relación que existe entre los costos relacionado con lo invertido y las ganancias que este genera, con el fin de conocer la viabilidad de la inversión o no. Este resultado surge de la división del valor actual de los ingresos netos (VNA) entre el valor actual de los costos de inversión (VAC) o costos totales. (p. 1)

Tabla 60

Relación beneficio – costo

Inversión	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	\$ 80.000.000,00	57,14%	42,12%	24,07%
Recursos Propios	\$ 60.000.000,00	42,86%	49,97%	21,41%
Total	\$ 140.000.000,00	100,00%		45,48%

Relación costo beneficio = VNA ingresos / VNA egreso

VNA ingresos = \$ 3.108.804.388,73

VNA egresos = \$ 469.382.971.52

VNA egreso + Inversión = \$ 609.382.971,52

Costo / Beneficio = 5.10

Dado a que el resultado de la relación costo – beneficio es superior a 1, significa que los ingresos son mayores a los egresos, lo cual el proyecto si será rentable.

2.6.5.4 Análisis de sensibilidad y riesgo. El análisis de sensibilidad y riesgo se relaciona con el modelo costo, volumen o utilidad, se trata de modificar una variable con el fin de determinar la solidez del proyecto. Dentro del plan de negocios se modificará la variable de ingresos, lo cual aumentará un 12% equivalentes a una variación del 1% mensual, el cual parte desde un punto optimista y también desde un punto pesimista, en donde se disminuirá de la misma forma. Esto con el fin de conocer la solides del negocio y así mismo comprobar que la variación de los ingresos no afectara tan drásticamente si se tiene una variación del -12%.

Para ello se hará uso el estado de resultados por costeo variable.

Tabla 61

Estado de resultados por costeo variable

Estado de resultados			
Año 1			
Ingresos Operacionales	Pesimista -12%	Inicial	Optimista 12%
De Industrias Manufactureras	\$ 760.320.000	\$ 864.000.000	\$ 967.680.000
Costo de Ventas			
Comercio al por Mayor y Menor	\$ 552.272.589	\$ 552.272.589	\$ 552.272.589
Utilidad Bruta	\$ 208.047.411	\$ 311.727.411	\$ 415.407.411
Gastos Operacionales			
Gastos de Administración	\$ 137.168.365	\$ 137.168.365	\$ 137.168.365
Utilidad Operacional	\$ 70.879.046	\$ 174.559.046	\$ 278.239.046
Gastos No Operacionales			
Financieros	\$ 30.719.205	\$ 30.719.205	\$ 30.719.205
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 40.159.841	\$ 143.839.841	\$ 247.519.841
Impuesto De Renta Y Complementarios	\$ 14.055.944	\$ 50.343.944	\$ 86.631.944

Utilidad Liquida	\$ 26.103.897	\$ 93.495.897	\$ 160.887.897
Reserva Legal 10%	\$ 2.610.390	\$ 9.349.590	\$ 16.088.790
Utilidad Neta	\$ 23.493.507	\$ 84.146.307	\$ 144.799.107

Para el plan de negocios genera utilidades, incluso si los ingresos disminuyen un 12%, por eso también es importante conocer el grado de apalancamiento operativo (GAO) y el grado de apalancamiento financiero (GAF).

Para calcular estos dos grados es necesario utilizar las siguientes formulas.

$$\% \text{ Cambio UAII} = \frac{143.839.841 - 40.159.841}{143.839.841} = 59.40\%$$

$$GAO = \frac{59.63\%}{12\%} = \$ 4.95$$

Por cada peso que aumente o disminuya los ingresos, la UAII aumentará o disminuirá \$ 4.95 pesos.

$$\% \text{ Cambio Utilidad neta} = \frac{84.146.307 - 23.493.507}{84.146.307} = 72.08\%$$

$$GAF = \frac{\% \text{ Cambio Utilidad neta}}{\% \text{ Cambio UAII}} = \frac{72.08\%}{59.40\%} = \$ 1,21$$

Por cada peso que aumente o disminuya la UAII, la UAI aumentará o disminuirá en \$ 1,21 pesos.

2.7 Identificación de incidencias del plan de negocios

2.7.1 Incidencias económicas

Es de gran envergadura conocer el panorama económico del sector automotriz a nivel nacional y departamental, su recuperación, su desempeño y crecimiento económico en estos últimos años.

En el año 2020 después de sufrir una crisis económica, la cual afecto a todo el territorio colombiano, incluso genero una gran recesión que afecto a todo el mundo hasta inicio del año 2021; después de esto, ha sido complicado recuperarse económicamente. Las proyecciones financieras de cada empresa fueron afectadas, la presencia del virus (COVID 19) en el 2020, afecto a todas las empresas grandes, medianas y pequeñas y junto a ello una alta tasa de desempleo masivo, actualmente todas las empresas siguen en su proceso de recuperación económica.

Según Llanes y Medina (2022):

En Colombia la producción y las importaciones se redujeron en 2020 y se han recuperado, con respecto a ese año, pero a ritmos diferentes, con una producción débil. Los precios de los vehículos han estado presionados al alza, principalmente desde el segundo semestre de 2021. (p.13)

En Nariño, en el sector automotriz y en cada uno de los otros sectores económicos se vieron afectados, generando desempleo en las pequeñas y medianas empresas, cada una de estas se vieron forzadas a cerrar definitivamente después de este gran golpe que perjudico de manera significativa en cada empresa, los mercados laborales se hallaron desempleados, al igual que se presentaron problemas de liquidez debido al cierre de las empresas en Nariño.

Las empresas automotrices son de gran importancia debido a que genera grandes ventajas a nivel económico, por su generación de empleo y por ser un servicio más buscado en la ciudad de San Juan de Pasto, el impacto y su rentabilidad es muy alta debido a los diferentes tipos de servicios

que se ofrecen, entre ellos brinda los servicios en reparación y restauración de siniestros, la instalación de partes para autos, el vinilaje para autos y demás servicios automotrices.

Después de este año, la afectación de la pandemia se ha disminuido significativamente, volviendo a retomar la fabricación de vehículos automotores y sus partes, con el objetivo que para el 2025 se logre restaurar económicamente.

2.7.2 Incidencias ambientales

En Colombia y en el mundo crece la angustia para preservar el daño al medio ambiente, en los últimos años se han generado gran cantidad de deforestaciones, incendios que son de alto riesgo, y actúan de manera negativa para el medio ambiente; a raíz de esto, se ha venido innovando con nuevos productos biodegradables, de materiales reciclables, entre otros.

Las empresas que están enfocadas en la fabricación de automóviles pasan por el proceso de pintado tradicional y cumple con todos los controles de preservación ambiental, sin embargo, siempre habrán propietarios que decidan cambiar el color de forma más personalizada o por algún tipo de colisión que presente el automóvil, lo que se hace comúnmente es acudir a talleres que tienen poca falta de control ambiental, estos utilizan pintura compuesta por químicos y demás derivados, lo cual esto hace que genere un gas tóxico que actúa de manera negativa al medio ambiente, pero el uso de estas pinturas es indispensable cuando el dueño del auto decide hacer cambios en su auto.

El car wrapping tiene como objetivo principal la preservación del medio ambiente, la empresa Wrapping Pasto, realizará el mismo trabajo de cambio de color del automóvil, pero de una manera mucho más conservadora, es decir no tan contaminante.

Para poner en desarrollo el trabajo no se utilizan ningún tipo de pinturas o químicos tóxicos que afecte al medio ambiente o a las personas en general, lo cual genera un impacto positivo tanto para el medio ambiente como para la salud de las personas.

Para la realización de este trabajo lo único que se realizará es desprender el adhesivo de su base de papel y aplicarlo sobre la base a cambiar el color. Estos residuos que genera son ampliamente reciclables por lo que se les podrá dar un segundo uso. De esta manera se puede preservar el uso excesivo de pintura tradicional y al mismo tiempo cuidar el medio ambiente, todo este proceso actúa acorde a las normativas ambientales del Ministerio de ambiente y desarrollo sostenible.

2.7.3 Incidencias sociales

En la vida cotidiana la responsabilidad social es de gran importancia para cualquier empresa, partiendo de esto, se identifican varios aspectos que son de suma importancia tanto sociales como económicos, financieros, ambientales, entre otros. En la actualidad se han venido implementado nuevas ideas que le permiten a la sociedad vivir más satisfactoriamente y facilitando su estilo de vida. En el año se han creado una gran cantidad de nuevos autos, esto hace que el mundo avance cada día en busca de nuevas creaciones, el ser humano se ve mentalizado a adquirir estas tecnologías más avanzadas y de gran utilidad para su vivir.

En Colombia el sector automotriz, han sido participe con la venta de este tipo de inventos automotores, actualmente se ha registrado la venta de 263 mil autos a partir del año 2019, seguidos en el año 2020 con ventas de 188 mil autos y con 250 mil en el año 2021. En el año 2020 fue el peor año dentro de la industria automotriz, debido a que se presentó una recesión en cuanto a la venta de automóviles por causa de la pandemia. (BBVA, 2022, p. 1)

En relación con el aspecto social en que envuelve la empresa Wrappin Pasto, se considera en cierta medida beneficioso; es decir, el sector automotriz estaría creciendo en lo que va del año en comparación al mismo periodo del año anterior, por lo tanto, el forraje de vehículos es un sector nuevo en Colombia y ha generado una alta tasa de empleo en el país.

La compra de autos de lujo y el uso de vinilo adhesivo para autos en Colombia va en aumento. Así también se puede destacar que para el año 2023 el ingreso familiar teórico alcanzará a cubrir la canasta básica.

Se puede constatar el uso clásico o deportivo en los vehículos, en los cuales están incluidos los vinilos adhesivos, ha ido incrementando y sumando el crecimiento del sector comercial que ha sufrido el país, se obtiene como resultado que las condiciones en cierta manera son propicias para el desarrollo de la empresa dentro del mercado, adicional a esto se puede destacar que la canasta básica teórica para el año 2022 cubrió con el ingreso familiar, lo que facilita de igual manera a las personas el poder adquirir el servicio.

3 Conclusiones

En resumen, en el plan de negocio presento una oportunidad sólida, se identificó un mercado objetivo claro, se desarrolló un servicio innovador y se estableció estrategias efectivas de marketing, además se generó nuevas oportunidades laborales a toda la población de la ciudad San Juan de Pasto.

Se presentó un servicio, el cual tendrá una gran acogida en la ciudad, mediante el uso de los medios de comunicación como principal fuente para dar a conocer este emprendimiento, con los cual se busca llegar a todos y así mismo que conozcan este emprendimiento, ya que en la ciudad son pocos los establecimientos que prestan este servicio.

Dentro del aspecto organizacional la investigación ayudo a tener un enfoque a largo plazo con el objetivo de incrementar el desempeño empresarial y además mejorar el ambiente laboral dentro de la empresa Wrapping Pasto, además esto permitió que la empresa se desempeñe de una forma eficiente con la ayuda de la implementación y toma de decisiones organizacionales, las cuales fomentan la creatividad y la lluvia de ideas, con la ayuda de la participación de los trabajadores y propietarios para el logro de los objetivos propuestos del plan de negocios.

La demanda en este tipo de mercado para el servicio de vinilaje ha experimentado un continuo crecimiento durante los últimos años, no solo en la localidad sino en muchas ciudades del país, convirtiéndose en una solución novedosa que permita a los consumidores un mejor cuidado de la pintura, como también el mejorar la apariencia de los vehículos, por lo tanto, la mejor estrategia de posicionamiento fue: excelente calidad de servicio a precios muy competitivos.

Por otro parte, cabe resaltar que la empresa Wrapping Pasto, tendrá lineamientos los cuales ayudan a la administración a cumplir las metas y objetivos, manteniendo la visión y la misión siempre en el frente, además cada persona que integre al equipo de trabajo de la empresa Wrapping Pasto, tienen una propuesta de sus finalidades y funciones específicas para cada área, según corresponda.

Dentro del plan financiero se determinó que el negocio es rentable en el momento de su ejecución, ya que lograra satisfacer las necesidades y asimismo generar utilidades significativas con el transcurso del tiempo, además las cargas financieras que se decidan tomar se mostraran reflejadas dentro los primeros años, ya que la rentabilidad del negocio siempre será mayor al costo de la deuda.

Una vez realizada la identificación de las incidencias del plan de negocio, se definió que las inversiones deberán ser pertinentes debido a los cambios económicos a nivel mundial, en donde lo fundamental recae en cuidar las inversiones para que así no fluctúen y esto se da cualquier proyecto, pero también en el ámbito ambiental y social permitió determinar que la esencia del negocio es principalmente ambiental porque está encaminada a satisfacer necesidades para la aplicación de vinilos ecológicos a los vehículos, también se propuso mejoras en las prácticas empresariales con la prestación del servicio, en donde, se creó un modelo de balance social con el cual la empresa Wrapping Pasto tiene interacción entre la sociedad y el medio ambiente, para funcionamiento y beneficio de todas las partes que intervienen en el desarrollo del proyecto.

4 Recomendaciones

Para las próximas ideas de negocios, que decidan realizar la implementación de la herramienta catalogada como plan de negocio, se sugiere que concentren en los futuros avances que se desarrollaran dentro de la industria, de los cuales podrían sacar muchas más ideas y eh incluso a generar la próxima gama de vinilos. El sector automotriz es un sector que va en constante cambio y es un mercado que nunca dejara de existir. Tengan en cuenta las próximas generaciones y de esa manera podrán aprovechar al máximo los recursos y manteniendo en firme la seguridad ambiental.

En el momento de trabajar con su equipo de trabajo, traten de unificar los conocimientos con profesionales en el campo de la ingeniería industrial, mecatrónica, con profesionales de mercadeo, negocios internacionales y demás, ya que sin importar que línea se tome la finalidad de los vehículos y los diseños serán con finalidades vanguardistas.

Referencias bibliográficas

- Acédaño, G., (2021). Sector automotor: precios de carros nuevos seguirán subiendo en 2022. *Motor*. <https://www.motor.com.co/industria/Sector-automotor-Precios-de-carros-nuevos-seguiran-subiendo-EN-2022-20211228-0002.html>
- Aguayo, et al., (2018). Ciencia La ingeniería de proyectos. *¿Cómo se forja la tecnosfera de una sociedad responsable?* <https://ciencias.com/libros/libro/la-ingenieria-de-proyectos/>
- Aguirre, J, (2021). *Importancia de la determinación del punto de equilibrio en proyectos de empresas constructoras*. <https://www.uv.mx/iesca/files/2023/09/05CA2021-1.pdf>
- Aldana, Stephania. (2023), La república. *Encuesta de Andemos muestra que la situación económica del sector sigue a la baja*. <https://www.larepublica.co/empresas/encuesta-andemos-revelo-que-las-expectativas-a-futuro-de-los-empresarios-mostraron-perspectivas-generales-prevalecen-negativas-3653990>
- Ancalla W. (2023). *El flujo de efectivo: una herramienta esencial para la gestión financiera*. <https://es.linkedin.com/pulse/el-flujo-de-efectivo-una-herramienta-esencial-para-la-ancalla-mayta>
- Banco BBVA, R., (2022). Informe anual. *Situación Automotriz Colombia*. https://www.bbvarsearch.com/wpcontent/uploads/2022/06/Situacion_automotriz_Colombia_2022.pdf
- Bancolombia, (s.f.) *Credito de libre inversión* <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion>
- Camacho M., (2002). *Direccionamiento estratégico: análisis de una herramienta poderosa*. Revista *Vía Salud* Vol. 21, p. 2. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762010000100005

Cámara de Comercio de Pasto, (2020). Impacto económico por COVID – 19 en Nariño. *Cámara de comercio de Pasto*.https://ccpasto.b-cdn.net/wp-content/uploads/2022/06/Impacto-economico-por-covid-19-en-Narino_Edicion_2-pdf.pdf

Carbajal, Marco (2023, 05 de marzo). Siempre Auto: *Car Wrapping: vinilo para carro sobre la pintura* <https://siempreauto.com/vinilo-para-carro/>

Código Sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 6-188-187. (1990), p. 3. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo_pr002.

Código Sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 76, (1992). *Periodo de prueba*. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo_pr002.

Código Sustantivo de Trabajo (CST), Artículo 80, (1992). *Periodo de prueba*. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo_pr002

Colombia. Función Pública., (2022) *Sabe usted que es el manual de funciones*. https://www.funcionpublica.gov.co/preguntas-frecuentes/-/asset_publisher/s

Condori-Ojeda, Porfilio. (2020). Cuso Taller. *Universo, población y muestra*. <https://www.aacademica.org/cporfirio/18>

Cortes R. Luisa F.,(2018). Siigo. *Qué es un estado de resultados?* <https://www.siigo.com/glosario-financiero/que-es-un-estado-de-resultados/>

DANE (2021, 25 de junio) Boletín Técnico. Cuentas departamentales. *Producto Interno Bruto por departamento*.https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2015/Bol_PIB_dptal_2020preliminar.pdf

DANE, (2020). *Internacional Uniforme de todas las actividades económicas*. Revisión 4 adaptada para Colombia CIU Rev. 4 A.C.
https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2020.pdf

DANE (2022). *Los estratos socioeconómicos*
https://www.dane.gov.co/files/geoestadistica/Preguntas_frecuentes_estratificacion.pdf

DANE. (2024). *Índice de Precios al Consumidor (IPC)*.
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-historico>

Decreto 472 de 2015. (2015, 17 de marzo). Por el cual se reglamentan los criterios de graduación de las multas por infracción a las Normas de Seguridad y Salud en el Trabajo y Riesgos Laborales. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=61117>

Decreto 559 de 1991, (1991, 22 de febrero). *Presidencia de la República de Colombia Artículo 22, Por el cual se reglamentan parcialmente las Leyes 09 de 1979 y 10 de 1990*, <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/decreto-559-de-1991.pdf>

Decreto 1072 de 2015 (2015, 26 de mayo) El Presidente de La República de Colombia. *Sector Trabajo* <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=72173>

Energymaster, (2023). Copyright © 2023 Energy *¿Qué es la sostenibilidad empresarial?*
<https://energymaster.co/que-es-la-sostenibilidad/>

Espinosa Guerrero, Karen. (2016) *La importancia de la depreciación para la toma de decisiones económicas y su financiamiento en decisiones de reemplazo y conservación de maquinaria*. [Trabajo de Grado. Universidad Autónoma del Estado de México]
<http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/104395>

Euroinnova. (s.f.) Internacional Online Educación, Qué son los gastos de administración y ventas.
<https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-son-los-gastos-de-administracion-y-venta>

FENALCO Y ANDI (2022) Boletín de vehículos nuevos. *Informe de Registro de Vehículos a enero de 2022*.
https://www.andi.com.co/uploads/01.%20INFORME%20SECTOR%20AUTOMOTOR%20ENE_PRENSA.pdf

FESPA World Wrap Masters, (2019, 17 de marzo). *Impulsando la innovación de los carros en vinil*. <https://www.fespa.com/es/noticias/impulsando-la-innovacion-de-los-carros-en-vinil>

Floresin Alberto, (2021, 13 de mayo). Grupo doacash. Blog. *¿Qué es el Car Wrapping?*.
<https://diacash.com/blog/que-es-car-wrapping/>

Gutiérrez N., Allison (2022). La República. *El sector automotor prevé comercializar 260.000 unidades de vehículos en este 2022*. <https://www.larepublica.co/empresas/el-sector-automotor-preve-comercializar-260-000-unidades-de-vehiculos-en-2022-3343110>

Ley 50 de 1990 (1990, 28 de diciembre). El Congreso de Colombia, Por la cual se introducen reformas al Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones.
<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=281>

Ley 789 de 2002 (2002, 27 de diciembre). El Congreso de Colombia. *Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo.*"
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6778>

Ley 1562 de 2012. (2012). El congreso de Colombia, Por el cual se Modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de la salud ocupacional.
https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Ley%201562%20de%202012.pdf

Llanes María y Medina Andrés (2022): *BBVA. Research. Situación automotriz Colombia 2022 Junio.pdf* <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/colombia-situacion-automotriz-2022/>

Ministerio de Transporte (2003), *Transportadores de carga tienen hasta el 26 de febrero de 2023 para normalizar o aclarar la matrícula de vehículos con omisión*.¹. <https://mintransporte.gov.co/publicaciones/11262/transportadores-de-carga-tienen-hasta-el-26-de-febrero-de-2023>

Miranda Ubaldo y Acosta E. Zully, (2009) *Fuentes de información para la recolección de información cuantitativa y cualitativa*. <https://docs.bvsalud.org/biblioref/2018/06/885032/texto-no-2-fuentes-de-informacion.pdf>

Mondragón, Víctor (2024). *Diario del Exportador. La ficha técnica: Definición, contenido y modelos*. (<https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html>)

Ondula, (2021). *El difícil momento por el que pasa la industria automotriz en el país*. Revista Semana. <https://www.semana.com/economia/negocios/articulo/el-dificil-momento-por-el-que-pasa-la-industria-automotriz-en-el-pais/202150/>

Ondula, (2021) *Valoración de empresas del sector automotriz en pasto*. Finantech. <http://finantechcolombia.com.co/project/valoracion-de-empresas-del-sector-automotriz-en-pasto/>

Ondula, (2022). *El mercado colombiano de vehículos registró en febrero 19.219 matrículas nuevas*. Andemos. <https://www.andemos.org/index.php/2022/03/01/febrero-2022-el-mercado-colombiano-de-vehiculos-registro-19-219-matriculas-nuevas/>

Ondula, (2022). *Estados financieros: ¿Qué son y cuáles son sus tipos?* Sap Concur. <https://fenalco.odoo.com/blog/gremial-4/informe-del-sector-automotor-a-diciembre-2021-613>

Ondula, (2021). *Informe del sector automotor a diciembre 2021*. Fenalco. <https://fenalco.odoo.com/blog/gremial-4/informe-del-sector-automotor-a-diciembre-2021-613>

Peña-Meneses, G., Carceres, G., (2019). *Elementos importantes de la cadena de abastecimiento del sector automotriz en Colombia*. *Revistas científicas*. <https://revistascientificzas.cuc.edu.co/ingecuc/article/view/2060/2377>

PuroMarketing, (2023, 17 de julio) *Publicidad y Marketing*. ¿Cuánto influyen en el precio de los productos que compramos? <https://www.puromarketing.com/44/212339/publicidad-marketing-cuanto-influyen-precio-productos-compramos>

Resolución 13824 de 1989 (1989, 2 de octubre). Ministerio de salud. *Por la cual se dicta una medida para la protección de la salud*. <https://www.fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2019/08/res-13824-1989.pdf>

Rodríguez Johanna (2022) *Manual de procedimientos: qué es y cómo hacer uno* (con ejemplos). Hubspot. <https://blog.hubspot.es/sales/manual-de-procedimientos-empresa>

Roldan, Paula. (2024, 12 de febrero). Economipedia. *Negocio: Qué es, tipos y por qué se crean* <https://economipedia.com/definiciones/negocio.html#>:

Sáez Ojeda, Milagros. (2010). *La Encuesta*. Transcripción de la presentación: <https://slideplayer.es/slide/9379960/>

Secretaria y Transporte de Pasto (s.f.) Alcaldía de Pasto. *Vehículos en la ciudad de San Juan de Pasto* <https://www.pasto.gov.co/index.php/calendario/35-nuestra-entidad/secretarias/secretaria-de-transito-y-transporte>

Ucañán Leyton Roger. (2020, febrero 18). Relación Beneficio Costo (B/C): Gestipolis. https://www.gestipolis.com/calculo-de-la-relacion-beneficio-coste/#google_vignette

Vargas, J., (2022). Escasez de autopartes se extenderá hasta el primer trimestre de 2022. *El Heraldo*. <https://www.elheraldo.co/economia/escasez-de-autopartes-se-extendera-hasta-el-primer-trimestre-de-2022-asopartes-877009>

Veguín Casas, María Victoria (2010). «*Historia de las Matemáticas en la Península Ibérica. Desde la prehistoria al siglo XV*» Editorial REVERTÉ

Virreira Ávila, Mauricio M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión métodos y aplicaciones*. UPSA Sana Cruz-Bolivia. [https://issuu.com/upsasantacruzbolivia/docs/libro_evaluacion_financiera_de_invers](https://issuu.com/upsasantacruzbolivia/docs/libro_evaluacion_financiera_de_proyectos_de_invers)

Anexos

Anexo A. Encuesta Plan de negocios

Implementación de una empresa para el cuidado de la pintura automotriz

Universidad Mariana
Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas
Encuesta de Plan de Negocios

Objetivo: Identificar las características y condiciones del mercado para la implementación de una empresa dedicada al cuidado de la pintura automotriz en la ciudad en San Juan de Pasto para el año 2022 – 2023.

La información brindada por cada uno de los encuestados será confidencial y reservada, el tiempo promedio que dura la realización de la encuesta es de 15 minutos.

Cuestionario

1. ¿Cuál es su género?

- A) Masculino.
- B) Femenino.

2. ¿Cuál es el promedio de sus ingresos?

- A) Menos a 1 SMMLV.
- B) Entre 1 y 2 SMMLV.
- C) Entre 2 y 3 SMMLV.
- D) Entre 3 y 4 SMMLV.
- E) Mas de 4 SMMLV.

3. ¿Ha presentado problemas con la pintura de su auto?

- A) Siempre,
- B) Frecuentemente,
- C) A veces,
- D) Rara vez,
- E) Nunca.

4. ¿Está interesado en conocer un servicio para el cuidado de la pintura superficial e interna de su vehículo?

- A) Si
- B) No

5. ¿Por cuál de estas plataformas le gustaría enterarse acerca del servicio?

- A) Televisión
- B) Radio
- C) Periódico
- D) Internet y redes sociales
- E) Revistas

6. ¿Cada cuánto le gustaría cambiar la apariencia de su vehículo?

- A) Cada año
- B) Cada 2 o 3 años
- C) Cada 4 o 5 años
- D) De 6 años en adelante
- E) Me gustaría mantener la misma pintura siempre

7. El servicio del wrappig, hace referencia a la aplicación de vinilos para el cuidado de la pintura y la protección de abolladuras leves. ¿Cree usted que su vehículo lo necesita o no necesita?

- A) Definitivamente lo necesita
- B) Probablemente lo necesita
- C) Probablemente no lo necesita
- D) Definitivamente no lo necesita

8. El hecho de saber que el servicio ayuda a la sostenibilidad ambiental, partiendo del uso de tintas ecológicas en comparación a la pintura tradicional ¿Motiva su elección de adquisición del servicio?

- A) Mucho
- B) Poco
- C) Nada
- D) Me es indiferente

9. Está Interesado en la aplicación del vinilo de forma externa o interna

- A) Interna
- B) Externa

10. Si usted ya ha utilizado el vinilo automotriz anteriormente; en general ¿Cada cuanto utiliza este producto?

- A) Casi siempre
- B) Frecuentemente
- C) A veces
- D) No lo ha usado

11. ¿En qué zona le gustaría que este ubicada las instalaciones para la prestación del servicio para su vehículo?

- A) Panamericana
- B) Américas
- C) Afueras de la ciudad

D) Centro

12. ¿Cuál de las marcas de vinilo conoce usted?

E) 3M

F) IXELL

G) RVINYL

H) TECKWRAP

I) VVIVID

J) VViViD XPO

K) Ninguna

13. ¿Cuántos vehículos tiene en su hogar?

A) 1 vehículo

B) 2 vehículos

C) 3 vehículos

D) 4 vehículos

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de forraje completo de su vehículo? Teniendo en cuenta la relación calidad – precio.

A) 1.500.000 – 2.000.000

B) 2.100.000 – 2.600.000

C) 3.100.000 – 3.600.000

D) 4.100.000 – 4.600.000

E) 5.100.000 – 5.600.000

15. ¿Qué tiempo de trabajo le gustaría que se realice en el servicio en su vehículo? Partiendo que el vehículo es un transporte de uso frecuente.

A) Menos de una semana

- B) De una semana a dos,
- C) De dos semanas a tres,
- D) De tres semanas a cuatro

Anexo C. Cotizaciones de necesidades y requerimientos

Cotización Home Center de plan de negocios



Sodimac Colombia S.A.
NIT 800242106-2

COTIZACIÓN DE MERCANCIA N° 749693-50

Almacén:	Bogotá Sur	Dirección:	Cra. 68a #35a Sur
Asesor:	TLS	Fecha:	2024/12/25 3:43
Cliente:	WRAPPING PASTO	NIT:	112.748.536-1
Teléfono:	3158964785	Dirección:	PANAMERICANA
Email:	wrappingpasto@gmail.com	Ciudad:	Pasto - Nariño
Observación:			

Documento NO valido para entrega de mercancía

Productos de la Cotización						
Código	Producto	P. Unitario	Cant	Precio Total	Dto Total	Total Neto
312647	GATO HIDRAULICO TIPO ZORRA	\$ 110,000	2	\$ 220,000	\$ 0	\$ 220,000
70608	KIT DE HERRAMIENTAS	167,000	2	\$ 334,000	\$ 0	\$ 334,000
135153	SALA TIPO L REF 4578	\$ 5,139,000	1	\$ 5,139,000	\$ 0	\$ 5,139,000
110485	MESA PORTAFOLIO PLEGABLE	\$ 250,000	1	\$ 250,000	\$ 0	\$ 250,000
312660	SILLAS DE OFICINA	\$ 150,000	2	\$ 300,000	\$ 0	\$ 300,000

Detalle de IVA incluido en la Cotización		
Descripción	Base IVA	Valor IVA
IVA 19%	\$ 5,246,218	\$ 996,782

Totales de la Cotización	
Iva Total:	\$ 996.782
Total:	\$ 6.243.000

**Los productos con Descuento NO están sujetos a congelar su valor de Descuento ni a garantizar su disponibilidad. En el momento del pago, actualizarán los precios con base en los descuentos vigentes y el medio de pago utilizado. Las promociones no son acumulables con otras promociones

Cotización Alkosto Ktronix de plan de negocios



Almacenes Alkosto

Cotización
A-3562

NIT: 800.183.987-0

NIT	CLIENTE		CONTACTO	FECHA	CIUDAD
112.748.536-1	WRAPPING PASTO			13/12/2023	PASTO
TELEFONO	DIRECCION	Email	DESCUENTO %		
3158964785	PANAMERICANA	wrappingpasto@gmail.com	0%		

ÍTEM	CÓDIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VR UNITARIO	VR TOTAL
1	75VG32	Computador HP All In One 24 Color Blanco	2	\$ 2.436.975	\$ 4.873.950
2					
3					
SUBTOTAL					\$ 4.873.950
IVA 19%					\$ 926.050
VALOR TOTAL					\$ 5.800.000

Cotización Mercado Libre de plan de negocios



LA COTIZACION ES DESARROLADA Y EJECUTADA POR
MERCADO LIBRE COLOMBIA LTDA, IDENTIFICADO CON NIT
830.067.394-6



CLIENTE: WRAPPING PASTO	FOLIO 326
NIT: 112.748.536-1	FECHA 6/12/2023
TELEFONO: 3158964785	
DOMICILIO: PASTO - NARIÑO	

CANTIDAD	U.M	CODIGO	DESCRIPCION	VR UNITARIO	VR TOTAL
2	PIEZA	N/A	Pistola de Calor	\$ 153.000	\$ 306.000
12	PIEZA	N/A	Bisturí	\$ 5.000	\$ 60.000
12	PIEZA	N/A	Regla de un metro	\$ 23.000	\$ 276.000
2	PIEZA	N/A	Archivador	\$ 654.900	\$ 1.309.800
1	PIEZA	N/A	Cafetera eléctrica	\$ 600.000	\$ 600.000
TOTAL					\$ 2.551.800

Cotización Amazon de plan de negocios

	COTIZACIÓN
	DF - 8456

AMAZON INC. ES UNA COMPAÑÍA ESTADOUNIDENSE DE COMERCIO ELECTRONICO				
FECHA	PAIS	CLIENTE	CONTACTO	DIRECCION
10/12/2023	COLOMBIA	WRAPPING PASTO	3158964785	PANAMERICANA
CIUDAD	DEPARTAMENTO	Email	DESCUENTO	
PASTO	NARIÑO	wrappingpasto@gmail.com	0%	

ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	VR UNITARIO	VR TOTAL
1	1	Tintas Ecológicas	\$ 533.130	\$ 533.130
2	1	Portarrollos de vinilos	\$ 131.000	\$ 131.000
GRAN TOTAL			\$ 664.130	
Descuento			\$ -	
SUBTOTAL			\$ 664.130	
Vr Importe			\$ -	
VALOR TOTAL			\$ 664.130	

Cotización Linio de plan de negocios



LINIO COLOMBIA

Cotización

A-84569

FORMATO DE COTIZACION DE EQUIPO ELECTRONICO

CIF/NIF	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad
112.748.546-1	WRAPPING PASTO	NICOL MANCHABAJO Y	12/12/2023	PASTO
Teléfono	Dirección	Email	Descuento (%)	Forma de pago
3158964785	PANAMERICANA	wrappingpasto@gmail.com	0%	Contado

Item	Referencia	Descripción	Cantidad	Unidad	Valor unitario	Valor Total	
1	25789	Sistema de Sonido	1	1	\$ 470.504,20	\$ 470.504,20	
Observaciones:						Importe	\$ 470.504,20
LE ESCRIBIMOS CON EL FIN DE DARLE RESPUESTA A LA SOLICITUD DE COTIZACION QUE USTED A SOLICITADO DEL SIGUIENTE PRODUCTO, ESTA COTIZACION TIENE VALORES A PARTIR DEL DIA 12 DE DICIEMBRE DE 2024, CUALQUIER INQUIETUD COMUNICARSE A NUESTRAS LINEAS TELEFONICAS						Descuento	\$ 0
						Subtotal	\$ 470.504,20
						IVA (19%)	\$ 89.395,80
						TOTAL	\$ 559.900,00

Cotización Éxito de plan de negocios

		COTIZACIÓN B 12598																	
		FECHA 11/12/2023																	
LOS PRODUCTOS Y PRECIOS INDIVIDUALES SOLICITADOS PARA COTIZACION DE NUESTRA TIENDA ÉXITO, PANAMERICANA																			
Almacén	ÉXITO PANAMERICANA																		
Cliente:	WRAPPING PASTO																		
Telefono	3158964785																		
Email	wrappinpasto@gmail.com																		
Direccion	PANAMERICANA																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>PRECIO UNITARIO</th> <th>PRECIO TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Escritorio Dublín</td> <td>2</td> <td>\$ 367.000</td> <td>\$ 734.000</td> </tr> <tr> <td>Silla de oficina</td> <td>2</td> <td>\$ 150.000</td> <td>\$ 300.000</td> </tr> <tr> <td>Televisor Hisense 58 pulgadas</td> <td>1</td> <td>\$ 1.887.941</td> <td>\$ 1.887.941</td> </tr> </tbody> </table>				PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	Escritorio Dublín	2	\$ 367.000	\$ 734.000	Silla de oficina	2	\$ 150.000	\$ 300.000	Televisor Hisense 58 pulgadas	1	\$ 1.887.941	\$ 1.887.941
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL																
Escritorio Dublín	2	\$ 367.000	\$ 734.000																
Silla de oficina	2	\$ 150.000	\$ 300.000																
Televisor Hisense 58 pulgadas	1	\$ 1.887.941	\$ 1.887.941																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>BASE IVA</th> <th>DESCRIPCION</th> <th>VALOR IVA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$ 2.455.413</td> <td>19%</td> <td>\$ 466.528,4</td> </tr> </tbody> </table>				BASE IVA	DESCRIPCION	VALOR IVA	\$ 2.455.413	19%	\$ 466.528,4										
BASE IVA	DESCRIPCION	VALOR IVA																	
\$ 2.455.413	19%	\$ 466.528,4																	
TOTAL COTIZACIÓN																			
IVA TOTAL		\$ 466.528	TOTAL \$ 2.921.941																
¡Descarga la app de Éxito!		Síguenos en:																	
	App 																		

Cotización Made In China de plan de negocios

RECEIVER INFORMATION							
COMPANY	WRAPPING PASTO				CONTACT	Nicol Manchabajoy	
ZIP CODE	54879				TEL	3043361284	
COUNTRY	COLOMBIA						
ADDRESS	XXXXXXXXXX						
NO.	Item Name	Material	USE	HS CODE	Qty (pcs)	Price	Total
1	Plotter de Impresión Digital Gran Formato		Lithographic printer	8443322900	1	\$ 8.800.000	\$ 8.800.000
Factura					Shipping Fee		\$ -
						SUB TOTAL	\$ 8.800.000
						PAYPAL FEE	\$ -
SHIPPER'S SIGNATURE & STAMP: 							
Please kindly remit the payment to following beneficiary's bank:							
PayPal Account: 199533674@qq.com / PayPal.Me Link: http://PayPal.Me/runton							