A dark blue vertical bar runs along the left edge of the page. A blue arrow-shaped banner points to the right from this bar, containing the date. In the bottom left corner, several thin, curved lines in shades of blue and grey sweep upwards and to the right.

22-11-2023

# Plan de Empresa “KMISETA 4U”

GRUPO 8

Vicente Almazán Rogado  
Sergio Verde Llorente  
Pablo Amor  
Miguel Fidalgo García  
UC3M

Gupo 81 I. Informática

## Índice de contenidos

1. Inventar una empresa.....	3
2. Análisis del Sector.....	4
2.1 Entorno genérico .....	4
Económico: .....	4
Político:.....	4
Sociológico:.....	5
Tecnológico:.....	5
2.2 Entorno específico .....	6
Barrera de entrada: .....	6
Competidores: .....	6
Clientes:.....	6
Proveedores: .....	7
Sustitutivos: .....	7
3. Defina la empresa.....	8
3.1 Forma jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada .....	8
3.2 Objetivos.....	9
3.3 Estrategia corporativa y competitiva.....	9
Estrategia corporativa .....	9
Estrategia competitiva .....	10
4. Sistema de producción .....	11
4.1 Proceso de producción: .....	11
Contacto con el cliente .....	11
Conseguir prendas.....	11
Serigrafía.....	11

Entrega .....	12
4.2 Sistema de producción: .....	13
4.3 Costes fijos y variables: .....	13
4.4 Ingresos y costes totales: .....	15
4.5 Punto de equilibrio de la actividad y apalancamiento operativo: .....	15
5. Plan de Marketing .....	17
5.1 Marketing estratégico: .....	17
Análisis de mercado .....	17
Segmentación .....	18
Posicionamiento .....	18
5.2 Marketing mix: .....	19
Estrategia de producto .....	19
Estrategia de distribución .....	21
Precios .....	21
Estrategia de comunicación .....	21
6. Financiación e inversión .....	24
6.1 Fuentes de financiación y plan de inversión .....	24
6.2 Balance anual .....	25
6.3 Cuenta de pérdidas y ganancias .....	25
6.4 VAN de la actividad .....	25
6.5 Rentabilidad Económica, Rentabilidad Financiera y Apalancamiento financiero .....	26
REFERENCIAS .....	27
ANEXO .....	29

## 1. Inventar una empresa

La idea de Plan de Empresa que hemos llevado a cabo se trata de la fundación y el desarrollo de una pequeña empresa dedicada a la serigrafía de productos textiles. La localización del establecimiento donde se llevaría a cabo la actividad es un almacén en un polígono de la ciudad de Cuenca.

La decisión de esta ubicación se ha tomado por la fuerte influencia que tiene el comercio local en la ciudad, sumado a la demanda de productos personalizados en fechas importantes como lo son los festivos, tales como San Mateo o San Julián. De la misma forma, buscamos ofrecer nuestros servicios a grupos organizados que quieran promocionarse, como pequeños comercios o servicios, campamentos, o equipos deportivos.

El nombre de la empresa es “*KMISETA 4U*” y en la tienda se ofrecen camisetas y sudaderas, incluyendo su diseño, personalización y entrega, así como la opción de que el cliente lleve sus propios productos para ser serigrafiados. KMISETA 4U pretende despuntarse de la competencia mediante sus precios económicos.

La empresa será gestionada por sus 4 socios-trabajadores, que contribuirán con 3.250€ cada uno para el plan de inversión, para lo que además se solicitará un préstamo de 15.000€, haciendo un total de 28.000€.

## 2. Análisis del Sector

Para la creación de esta nueva empresa es de vital importancia el análisis del sector que la recoge, y comprender tanto su entorno genérico, atendiendo a los factores políticos, sociales, tecnológicos y económicos; como su entorno específico, para lo que conviene seguir el esquema de las Fuerzas de Porter.

### 2.1 Entorno genérico

#### Económico:

Tras la crisis de la pandemia, la economía de España creció con firmeza en 2021 (5,1%) y 2022 (4,3%), según el FMI. Esto se debe también a la recuperación de las actividades de turismo y la resiliencia del mercado laboral.

El sector industrial representa un 20,4% del PIB y emplea en torno a un 20% de la población activa. La manufactura es la industria más importante, ya que representa por sí misma alrededor del 12% del PIB.

La renta media de Cuenca en 2021 fue de 23.018€, un valor significativamente más bajo que, por ejemplo, en Madrid o Vizcaya, que superan los 30.000€ anuales. Esto, sin embargo, ocasiona un abaratamiento de los costes, como puede ser el alquiler (7,1 €/m<sup>2</sup> en Cuenca frente a 17,8 €/m<sup>2</sup> en Madrid).

#### Político:

Al crear un pequeño comercio en la ciudad de Cuenca, habrá que tener en cuenta el marco jurídico que afecte a este sector, tanto a nivel provincial y autonómico como nacional.

##### Provincial:

- Convenio Colectivo De Comercio En General De La Provincia De Cuenca.

##### Autonómico:

- Ley 2/2010, de 13 de mayo, de comercio de Castilla-La Mancha.

- Ley 8/2014, de 20 de noviembre, por la que se modifica la Ley 2/2010, de 13 de mayo, de Comercio de Castilla-La Mancha.

#### Nacional:

- Real Decreto 1495/1986, de 26 de mayo, por el que se aprueba el reglamento de Seguridad en las Máquinas.
- Real Decreto 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la seguridad y salud de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.

También habría que considerar normativas legales más generales, como la de prevención de riesgos o la de Horarios Comerciales.

#### Sociológico:

Camiseta 4U tendrá su sede en el centro de Cuenca, una ciudad en la que se ve muy fomentado el comercio local, lo que podrá beneficiar el crecimiento de la empresa. Para poder aprovechar esto, habrá que conseguir cierta cercanía con los clientes potenciales (ver punto 5). Además, poco a poco España se va recuperando de la pandemia y las PYMES (principal forma empresarial en la península) están volviendo a ganar importancia, siendo un mercado muy a tener en cuenta con el que poder trabajar.

#### Tecnológico:

Cuenca es una ciudad con una buena posición en el ámbito tecnológico a la hora de empezar un negocio: gran presencia de empresas productoras en las inmediaciones, fácil accesibilidad (autopistas nacionales y tren de Alta velocidad), conectividad móvil en todo su territorio y presencia de fibra óptica, entre otros. Además, este poder tecnológico queda resaltado, debido a que los municipios de alrededor un desarrollo en estos campos bastante inferior al de la capital de provincia.

## 2.2 Entorno específico

Para poder hacer un análisis más estructurado del entorno específico en el que se situará Camiseta 4U, lo más adecuado es seguir el modelo de las 5 Fuerzas de Porter.

### Barrera de entrada:

Las barreras de entrada son prácticamente nulas, pues para iniciarse en el sector de la serigrafía no es necesario nada más que tener un local acondicionado y contar con la maquinaria necesaria, que no es excesivamente costosa.

### Competidores:

Hoy en día se pueden encontrar en Cuenca otros 2 locales de serigrafía y personalización de camisetas: *Grupo Logura* y *Serigrafía Cinco Sport*. A pesar de que puedan parecer pocos para tratarse de una capital de provincia, lo cierto es que la demanda no es excesivamente elevada, por lo que la rivalidad se incrementa.

También se pueden encontrar más tiendas de serigrafía, como *Serigrafía Acetato*, o tiendas de regalos personalizados, como *Mirando Pa Cuenca*. No obstante, debido a que no ofrecen exactamente el mismo servicio que Camiseta 4U, no consideraremos que sean competidores que vayan a crear gran rivalidad. Tampoco presentarán una gran competencia grandes empresas como Decathlon, puesto que los productos de esta están destinados a las equipaciones deportivas.

En conclusión, los competidores que nos presentarán mayor rivalidad serán las otras tiendas de serigrafía de camisetas del centro de Cuenca. Para el resto de la península, habrá mayor competencia pero no habrá tanta rivalidad, puesto que el mercado se amplifica en enorme medida.

### Clientes:

En este apartado cabe destacar la importancia de las fiestas patronales tanto en la ciudad de Cuenca (San Mateo), como en las inmediaciones. En la celebración de estos festejos adquieren una gran importancia las llamadas “peñas”, grupos de amigos que se reúnen en las fiestas para

pasarlas juntos, llevando una indumentaria común. Este será una de las principales fuentes de clientes potenciales.

De forma análoga, como se ha dicho previamente, en Cuenca tiene una muy fuerte presencia el comercio local, por lo que podría haber otro nicho de mercado en la venta de uniformes de trabajo personalizados, para otros pequeños negocios que quieran autopromocionarse.

Además de estos, existen otros grupos de clientes que también hacen uso de nuestros servicios, como pueden ser equipos de fútbol, o regalos de cumpleaños y otros eventos.

Aún con todo esto, el producto que ofrece Kmiseta 4U no es muy demandado, pues una persona no suele acudir a un servicio de serigrafía textil más de dos veces a lo largo de su vida, a no ser que se encuentre en uno de los dos primeros grupos mencionados anteriormente. Para lidiar con esto, se ha de cuidar mucho el acercamiento a clientes potenciales, ya sea mediante precios razonables o mediante una buena publicidad (como el “boca a boca”).

Será de vital importancia conseguir una buena imagen, puesto que los clientes tendrán un gran poder de negociación, debido a que, de necesitar un producto como el nuestro, se guiarán por la reputación de cada una de las empresas que lo ofrezcan (cuando haya precios y calidad parejos).

Para el ámbito nacional, de manera análoga a los competidores, la presión disminuye, debido a la gran cantidad de empresas que demandan ropa para su empresa o para las actividades en cuestión. La competencia dependerá de los precios y la publicidad efectiva.

#### Proveedores:

En cuanto a los proveedores que conforman el entorno específico que compete a la empresa, lo más destacable es la abundancia de estos. Ya sea tanto en camisetas o sudaderas como en productos de serigrafía, se dispone de un amplio mercado con el que poder hacer una buena elección en base a la calidad y el precio.

#### Sustitutivos:

No hay sustitutivos relevantes dentro de la industria, las prendas personalizadas en muchas ocasiones son incluso más económicas que la ropa distribuida por marcas multinacionales, debido a que se prescinde de la exclusividad de dichas marcas.



### 3. Defina la empresa

#### 3.1 Forma jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada

Dado que para la creación de esta empresa la dirección va a estar llevada a cabo por estudiantes universitarios la forma jurídica que más conviene para el correcto funcionamiento y desarrollo de las actividades empresariales es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).

También conocida como Sociedad Limitada (SL) esta forma jurídica se incluye en el ámbito de empresa social debido a que cuenta con cuatro socios y será una sociedad capital ya que este es el principal foco de la empresa. En esta sociedad el capital está dividido en participaciones o cuotas iguales, que se diferencia de la Sociedad Anónima porque esta está dividida en acciones.

En una SL los socios realizan la aportación económica mínima en el momento de creación de la empresa y se responden a las deudas únicamente con el capital social por lo que no se compromete el patrimonio personal de cada uno de los socios, una de sus principales ventajas. Esta inversión inicial de cada uno de los socios es de 3.250€ en el caso de nuestra empresa y el préstamo a pedir es de 15.000€.

Otras ventajas de este tipo de forma jurídica residen en que hay más facilidad para acceder a financiación bancaria frente a autónomos y otras sociedades colectivas. Además, las SL tributan por el Impuesto de Sociedades en la cual no se paga más por tener un mayor beneficio, mientras que en el caso de los autónomos sí se aplica un IRPF progresivo dependiendo de las ganancias anuales. Esto se traduce en que si una empresa obtiene más de 40.000€ anuales soportan una menor retención (25% fija) que los autónomos, al ser progresiva (IRPF).

Algunas de las obligaciones que deben asumir este tipo de sociedades son: declaraciones de IVA de forma periódica en cada trimestre, el Impuesto de Sociedades debe estar al día de pago y también, deben darse de alta en el IAE pero, a diferencia de los autónomos que solo deben formalizar el alta, las SL deben también realizar el pago de este impuesto.

## 3.2 Objetivos

### Maximizar el valor de la empresa

El objetivo de toda empresa es siempre conseguir la maximización del valor de la empresa, aunque es de vital importancia comprender que, no solo se debe tener en cuenta el objetivo del empresario, sino que se deben alinear también los objetivos de los socios.

Para nuestra empresa “Camiseta 4U” los objetivos más remarcables son:

- Crecimiento dentro de la ciudad: se persigue desde su comienzo el crecimiento y la expansión dentro de la ciudad de Cuenca, ganando la confianza de los clientes y aumentando su prestigio local de manera que toda la ciudad tenga como referencia la tienda para la serigrafía de camisetas
- Mejorar la presencia en línea: mediante la evolución hacia un mercado también online por medio de una página web desde la que se puedan realizar y gestionar productos.
- Incrementar la calidad de los productos: se debe asegurar la calidad de los productos para que los clientes estén satisfechos y sigan recomendando la tienda
- Ampliar la gama de productos: aunque el enfoque primario sean las camisetas, la expansión hacia otros productos es uno de los principales objetivos de la empresa, tales como gorras, pantalones o tazas, entre otros.

## 3.3 Estrategia corporativa y competitiva

### Estrategia corporativa

La estrategia corporativa de la empresa va a consistir en la diversificación para perseguir los objetivos de crecimiento descritos anteriormente. Se tratará de una diversificación relacionada en la mayoría de los casos ya que se busca la expansión de la empresa mediante la creación de nuevas líneas de productos relacionados.

Estos productos a los que se pretende expandir son otros tipos de textiles como pantalones, chándales o gorras ya que son industrias que están en crecimiento y son por tanto un sector atractivo y rentable económicamente.

Con respecto a la diversificación no relacionada, se quiere realizar también el serigrafiado de tazas y otros objetos con lo que se pretende alcanzar una ventaja competitiva sobre otras tiendas de serigrafías que solo ofrezcan camisetas.

### Estrategia competitiva

La estrategia competitiva de la empresa consiste en el liderazgo en costes, es decir, reducir los costes lo máximo posible para poder ofrecer buenos productos a un bajo precio para el cliente. Es por ello que ofrecemos precios de 9€ para camisetas, 14€ para sudaderas y 5€ para solo serigrafiado, los cuales son realmente competitivos y económicos a comparación con otras tiendas de serigrafías cuyos precios estándar por camisetas son de 12€.

## 4. Sistema de producción

### 4.1 Proceso de producción:

#### Contacto con el cliente

Primero el cliente tiene que contactar con nosotros. Para conseguir muchos clientes contaremos con una gran inversión en publicidad, además de poder hacer propuestas a empresas. Con el cliente se acordará el número de prendas, tipo, color y diseño de la serigrafía en estas.

#### Conseguir prendas

Para este paso primero tenemos que conseguir un proveedor de camisetas de algodón. Para esto hacemos una comparación de precios de venta al por mayor. En este caso encontramos varios con precios similares que venden camisetas de algodón. El precio de estas varía entre si es blanca o de cualquier otro color y además varía según la talla. También se podría contactar directamente con el fabricante de la marca que buscamos, que en este caso es Roly, pero esto sería más complicado, aunque podríamos conseguir las camisetas más baratas ya que no hay intermediarios entre la fábrica y la tienda. Una vez las camisetas están compradas habría que esperar a que lleguen a la tienda.

También atenderemos a clientes que nos entreguen sus propias camisetas y solo necesiten el apartado de serigrafía, por ejemplo, camisetas de un equipo de futbol, ya que para este tipo de camisetas el cliente tendrá que traerlas por su propia cuenta para la serigrafía.

#### Serigrafía

Para este paso hay un proceso algo más complejo ya que se utilizan bastantes maquinas.

1. Impresión de diseño.

Para este paso imprimiremos el diseño acordado con el cliente en papel acetato, que es un tipo de papel especial para este tipo de trabajos ya que necesitamos el diseño en negro mientras el resto de papel queda transparente. El diseño se

imprimirá por capas de color, por lo que tendremos un papel de acetato por cada color y por tanto un marco más por cada color.

2. Preparación de los marcos.

Para preparar los marcos hay que tener cuidado con la luz ya que tendremos que aplicar una emulsión que es fotosensible, por lo que esto se hará en una sala aparte con poca luz. Para la emulsión necesitaremos sericrom y bicromato que son los dos productos que mezclados en la proporción de 4 a 1 crean una emulsión que cuando la expongamos a la luz solar o en este caso a una insoladora quedará dura. Esta mezcla la aplicaremos con el rasero en toda la malla del marco, dejando una capa fina y uniforme en toda la malla. Este paso es el más tedioso ya que posteriormente habrá que dejar secar con la máquina de presecado que da calor, pero no luz que influya a la emulsión.

3. Revelar el diseño.

La revelación del diseño se hará poniendo la hoja de acetato con el diseño en un lado del marco y por el otro una espuma o algo por el que no paso la luz. Posteriormente el marco se meterá con la parte del diseño para abajo en la insoladora y se encenderá la máquina. Una vez la emulsión halla endurecido se procederá a el lavado del marco. Con un grifo de agua se aplicará agua a toda la maya de cuadro y posteriormente con un pulverizador se incidirá con más precisión en la parte donde está el diseño, nunca tocándolo con las manos. Posteriormente se aplicará emulsión para tapar imperfecciones del diseño y se dejará secar en la máquina de presecado de nuevo.

4. Pintar.

Para pintar el diseño en la prenda elegida sencillamente que podrán los distintos marcos en las patas del pulpo y se pondrá la prenda en la tabla. Con cada marco se aplicará una tinta del color escogido y se repartirá con el rasero. Cada vez que apliquemos una capa de pintura tendremos que pasar por el túnel de presecado unos segundos para que las pinturas no se mezclen.

Aplicaremos los distintos colores de pintura en los diferentes diseños de los marcos para posteriormente con el rasero aplicar la pintura en la camiseta o sudadera.

Cuando las prendas estén todas listas se contactará con el cliente para comunicarle que ya puede venir a recogerlas o se las enviaremos nosotros por medio de correos.

## 4.2 Sistema de producción:

El sistema de producción utilizado es flexible por varias razones:

1. Trabajamos por lotes: El cliente nos dará un numero de prendas con el mismo diseño o diseño muy parecido.
2. Cada producto es único: Cada lote de productos es totalmente distinto ya que el diseño varía completamente entre uno y otro. Además de la cantidad de colores utilizados y el color de la prenda.
3. Trabajadores cualificados: Necesitamos que nuestros trabajadores sepan utilizar todas las maquinas correctamente ya que un mínimo error puede conllevar una pérdida de una prenda o de mucho tiempo teniendo que realizar todo el proceso de emulsión desde cero.
4. Complicaciones en la estimación de los materiales: En este negocio es complicado la estimación del número de materiales a usar en un periodo de tiempo. Eso lo solucionamos no teniendo stock de las prendas y solo de las emulsiones, pinturas, marcos, etc.

## 4.3 Costes fijos y variables:

En costes fijos incluimos los costes que serán iguales a lo largo de los años.

Costes fijos						
Objeto	Cuantía mensual	Cuantía año 1	Cuantía año 2	Cuantía año 3	Cuantía año 4	Cuantía año 5
Alquiler local	520,00 €	6.240,00 €	6.458,40 €	6.684,44 €	6.918,40 €	7.160,54 €
Sueldos	6.400,00 €	76.800,00 €	79.488,00 €	82.270,08 €	85.149,53 €	88.129,77 €
Luz	151,00 €	1.812,00 €	1.875,42 €	1.941,06 €	2.009,00 €	2.079,31 €
Agua	30,00 €	360,00 €	372,60 €	385,64 €	399,14 €	413,11 €
Conectividad	23,00 €	276,00 €	285,66 €	295,66 €	306,01 €	316,72 €
Seguro	16,34 €	196,08 €	202,94 €	210,05 €	217,40 €	225,01 €
Préstamo	279,30 €	3.351,60 €	3.351,60 €	3.351,60 €	3.351,60 €	3.351,60 €
Publicidad	300,00 €	3.600,00 €	3.726,00 €	3.856,41 €	3.991,38 €	4.131,08 €
<b>Total</b>	<b>7.719,64 €</b>	<b>92.635,68 €</b>	<b>95.760,62 €</b>	<b>98.994,94 €</b>	<b>102.342,46 €</b>	<b>105.807,14 €</b>

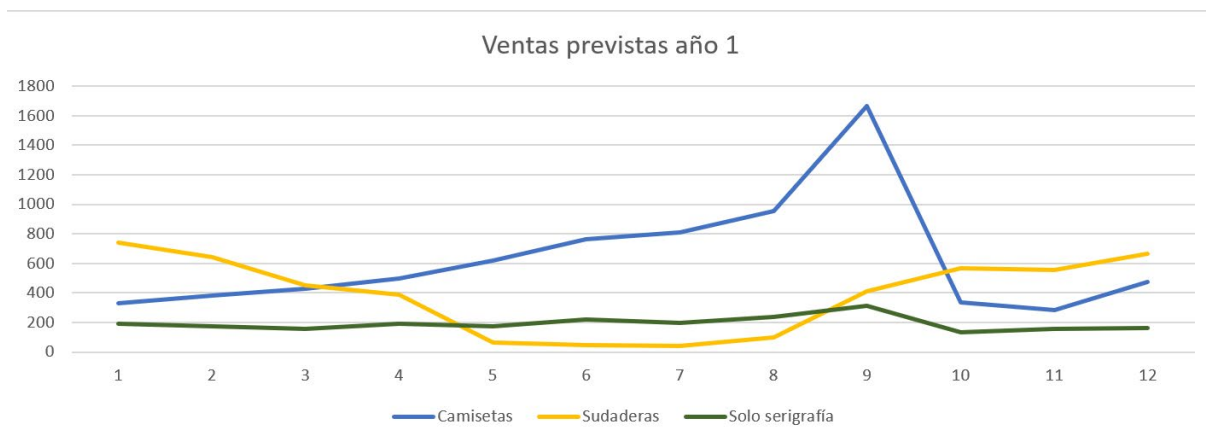
Costes variables					
Objeto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camiseta Roly Atomic 150	8.519,54 €	9.030,71 €	9.753,17 €	10.923,55 €	12.452,85 €
Sudadera Gildan 2400	19.697,51 €	20.879,36 €	22.549,71 €	25.255,68 €	28.791,47 €
Tintas textiles	871,05 €	923,31 €	997,18 €	1.116,84 €	1.273,20 €
Emulsiones	725,87 €	769,43 €	830,98 €	930,70 €	1.061,00 €
Guantes	43,56 €	43,56 €	43,56 €	43,56 €	43,56 €
Envíos	736,00 €	780,16 €	842,57 €	943,68 €	1.000,30 €
Papel de acetato	123,60 €	123,60 €	123,60 €	123,60 €	123,60 €
Marcos	1.029,20 €	1.029,20 €	1.029,20 €	1.029,20 €	1.029,20 €
Acondicionamiento del local	6.200,00 €				
Gasto de constitución	310,00 €				
<b>Total</b>	<b>38.256,34 €</b>	<b>33.579,34 €</b>	<b>36.169,98 €</b>	<b>40.366,81 €</b>	<b>45.775,18 €</b>

En costes variables incluimos los costes que varían cada año en base a las ventas el número de clientes, etc.

Con este sistema de producción podemos tener una producción de camisetas muy alta ya que el método no conlleva mucho tiempo y es muy mecánico. Con esto podríamos estimar que un trabajador especializado en el campo podría realizar una camiseta cada 10 minutos.

Las ventas previstas en cambio no son tan altas ya que no siempre podremos tener producción máxima. Con esta previsión un trabajador tendría que hacer 3 camisetas cada hora por lo que la producción es posible y además podemos calcular estas ventas gracias a nuestra gran inversión en publicidad.

Previsión de ventas (5 años)					
Periodo (año)	1	2	3	4	5
Camisetas	7539	7992	8631	9667	11020
Sudaderas	4668	4948	5344	5985	6823
Solo serigrafía	2310	2449	2645	2962	3377



Las ventas previstas han sido estimadas para el transcurso de un año, para posteriormente ser incrementadas en un 6%, 8%, 12% y 14% cada año sobre el anterior, a lo largo de los 5 primeros años.

#### 4.4 Ingresos y costes totales:

Para el cálculo de los ingresos se multiplica el número de camisetas, sudaderas y serigrafías por sus precios de venta que son: 9, 14 y 5 respectivamente. Estos van aumentando debido al incremento en ventas de cada uno de los productos. Para obtener el coste de las ventas: coste fijo + coste variable – interés anual. El interés anual se debe restar debido a que se incluye en el coste fijo la cuota del préstamo y el interés no se debe tener en cuenta para obtener el BAIT.

Ingresos estimados					
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camiseta personalizada	67.854,76 €	71.926,04 €	77.680,13 €	87.001,74 €	99.181,99 €
Sudaderas	65.347,20 €	69.268,03 €	74.809,48 €	83.786,61 €	95.516,74 €
Serigrafía	11.552,11 €	12.245,24 €	13.224,86 €	14.811,84 €	16.885,50 €
Total	144.754,07 €	153.439,32 €	165.714,46 €	185.600,20 €	211.584,23 €

Costes totales (sin intereses)				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
130.279,94 €	128.852,31 €	134.807,33 €	142.487,71 €	151.502,94 €

#### 4.5 Punto de equilibrio de la actividad y apalancamiento operativo:

Para realizar el cálculo del punto de equilibrio lo hemos hecho en base a cada uno de los productos que ofrecemos: camisetas, sudaderas o solo serigrafías. Para ello utilizamos la operación de cálculo de Q0 y ajustamos la proporción mediante los ingresos de cada producto entre los ingresos totales.

$$Q_0 \left( \frac{\text{camisetas}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{C_F}{P_V - C_{VU}} \times \frac{\text{ingresos}_{\text{camisetas}}}{\text{ingresos}_{\text{total}}} = \frac{92.635,68 \text{ €}}{9 - 1,24} \times \frac{67.854,76 \text{ €}}{144.754,07 \text{ €}} = 5596$$

$$Q_0 \left( \frac{\text{sudaderas}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{C_F}{P_V - C_{VU}} \times \frac{\text{ingresos}_{\text{sudaderas}}}{\text{ingresos}_{\text{total}}} = \frac{92.635,68 \text{ €}}{14 - 4,33} \times \frac{65.347,20 \text{ €}}{144.754,07 \text{ €}} = 4325$$

$$Q_0 \left( \frac{\text{serigrafías}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{C_F}{P_V - C_{VU}} \times \frac{\text{ingresos}_{\text{serigrafías}}}{\text{ingresos}_{\text{total}}} = \frac{92.635,68 \text{ €}}{5 - 0,11} \times \frac{11.552,11 \text{ €}}{144.754,07 \text{ €}} = 1512$$



Para el apalancamiento operativo se realiza el siguiente cálculo:

$$A_0 \left( \frac{\text{camisetas}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{Q_1}{Q_1 - Q_0} = \frac{7539}{7539 - 5596} = 3,88$$

$$A_0 \left( \frac{\text{sudaderas}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{Q_1}{Q_1 - Q_0} = \frac{4668}{4668 - 4325} = 13,61$$

$$A_0 \left( \frac{\text{serigrafías}}{1^{\text{er}} \text{ año}} \right) = \frac{Q_1}{Q_1 - Q_0} = \frac{2310}{2310 - 1512} = 2,89$$

Se realiza el mismo cálculo con el resto de los años:

Año 1	Q0	Apalancamiento	Año 2	Q0	Apalancamiento
camisetas	5596	3,88	camisetas	5785	3,62
sudaderas	4325	13,61	sudaderas	4471	10,37
serigrafia	1512	2,89	serigrafia	1563	2,76

Año 3	Q0	Apalancamiento	Año 4	Q0	Apalancamiento
camisetas	5980	3,26	camisetas	6182	2,77
sudaderas	4621	7,40	sudaderas	4778	4,96
serigrafia	1018	1,63	serigrafia	1053	1,55

Año 5	Q0	Apalancamiento
camisetas	6391	2,38
sudaderas	4940	3,62
serigrafia	1088	1,48

## 5. Plan de Marketing

### 5.1 Marketing estratégico:

#### Análisis de mercado

Ya sabemos que nuestro objetivo principal es aumentar el valor de la empresa. Para ello, buscaremos aumentar nuestras ventas y posicionarnos en Internet para ganar cierto reconocimiento a nivel nacional sin desatender la zona local.

En cuanto a los clientes, nos centraremos en la gente de la zona local para obtener muchas recomendaciones. A partir de esto, buscaremos expandirnos a tratar con clientes a nivel nacional, empezando a buscar empresas que busquen contratar nuestros servicios para sus vestimentas o equipos deportivos que busquen estampar sus logos.

Sin embargo, habrá factores limitantes, entre ellos los competidores locales con los que habrá mucha rivalidad debido a la escasa demanda en la zona, y, a nivel nacional, habrá una rivalidad con empresas con más prestigio.

Para analizar la situación actual de la empresa, presentamos este DAFO, con nuestras debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Empresa creada de 0.</li><li>• Poca demanda inicial en la zona.</li></ul>	<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Venta de productos de más calidad que los competidores.</li><li>• Costes variables bajos.</li><li>• Rápida producción de pedidos.</li></ul>
<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rivalidad con empresas locales.</li><li>• Poca venta de productos.</li></ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gran potencial de crecimiento.</li><li>• Expansión nacional.</li></ul>

## Segmentación

Aun viendo en el análisis anterior que podemos segmentar el mercado en función de los clientes potenciales, ya sea, la gente local, otras empresas o diferentes equipos deportivos, realmente estamos ofreciendo un producto muy generalista. Independientemente de la razón por la que cada cliente adquiere nuestro servicio, en verdad, estamos ofreciendo a todos lo mismo, un servicio de serigrafía o la venta de una camiseta personalizada con su propio diseño.

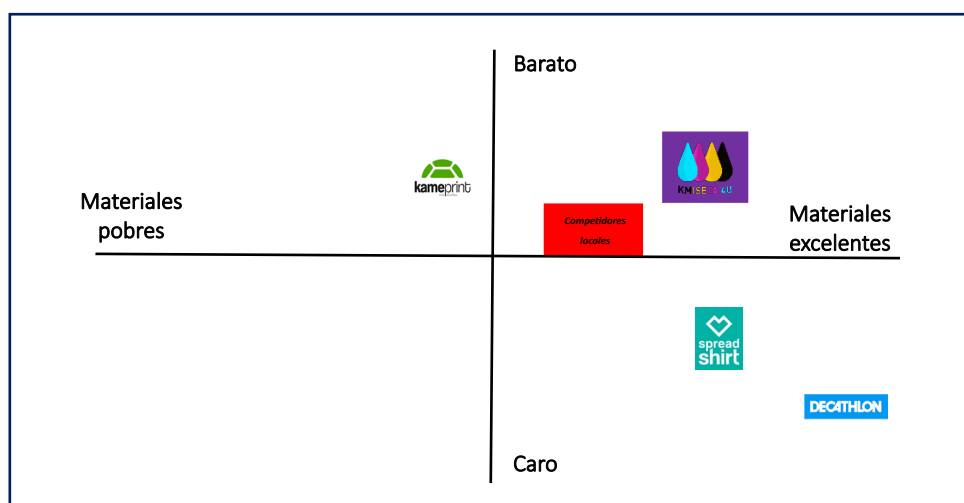
Por ello, *KMISETA 4U* seguirá una estrategia de segmentación indiferenciada.

La empresa lanzará sus productos y servicios para todo el mercado, es decir, que elaborará un único producto que será distribuido a todo el mercado. Vendemos prendas serigrafiadas a cualquier tipo de cliente que esté interesado en adquirir este servicio.

## Posicionamiento

La empresa ofrece unos precios baratos, productos muy cómodos, de distintos tipos de estilo y terminamos nuestros pedidos en un corto plazo de tiempo, habiendo un plazo de entrega reducido.

Partiendo de esto, nuestra empresa se posiciona con una gran asequibilidad de precios, además de la muy buena comodidad de los productos. Es por ello por lo que podríamos posicionarnos en empresas de buena calidad con reducido precio.



## 5.2 Marketing mix:

### Estrategia de producto

#### Marca

Los productos de *KMISETA 4U*, tendrán nuestra marca en una etiqueta o en sellos, para conseguir una mayor promoción. Buscamos hacernos un espacio en el mercado, obteniendo prestigio a base de recomendaciones, es por ello por lo que esta medida ayudará a que más personas encuentren y conozcan por primera vez la empresa, ya que mediante el logo será fácil reconocer la empresa.



El nombre completo de la empresa, *KMISETA 4U*, es intuitivo, simple y describe a la perfección el producto que vendemos. Utilizamos la 'K' para sustituir 'Ca' de camiseta, con el fin de obtener una seña de identidad. Además utilizamos la pronunciación de dos palabras en inglés para acortar el nombre y darle un sentido; 4, del número 'four' y 'u', pronunciado como 'you', traducidos al español como "para" y "ti", respectivamente. Entonces, pasamos de "Camiseta para ti" a *KMISETA 4U*, una forma de acortar y de dar una mejor musicalidad al nombre.

#### Calidad

Lo que el cliente busca cuando personaliza sus prendas es que cada imagen o estampa se vea lo mejor posible y esté bien posicionado dentro de la camiseta. También, buscan que cada estampa sea resistente, que no se borre tras varios lavados.

Al ser una empresa de serigrafía, cada cliente aportará su diseño. Sin embargo, nosotros aplicaremos las transformaciones y modificaciones necesarias de manera que favorezca al diseño de la camiseta y para obtener una mejor apariencia de su vestimenta.

Nosotros contamos con aparatos de serigrafía de muy buena calidad, junto al software que nos da la capacidad de establecer el diseño, lo que nos permite una personalización muy precisa y una posterior impresión de buena calidad. Se consiguen los colores exactos escogidos

en el diseño y cada estampa tiene gran resistencia a los lavados. De esta manera conseguimos satisfacer las necesidades de cada cliente.

#### Packaging

Generalmente, sin tener en cuenta el tipo de envase en el que se coloquen los productos, cada uno tendrá el sello o una etiqueta del icono de la marca para poder expandirnos con mayor facilidad.

En caso de pedidos pequeños, es decir, si son 5 camisetas o menos, se envolverá el producto en un plástico transparente. Si es un pedido online, además del plástico, se envolverá en un papel resistente para no dañar las camisetas, en caso contrario, se dará una bolsa.

A partir de 5 camisetas, se envolverán en lotes de 5 camisetas en plásticos transparentes, que, además, estarán dentro de una caja de cartón con la respectiva imagen de la empresa. Esto será igual tanto para pedidos online como para compras locales.

#### Ciclo de vida

El ciclo de vida dependerá de la época del año y de la efectividad de la expansión.

- En la fase de lanzamiento, lanzaremos nuestros servicios al mercado, centrándonos en captar la atención del público local con el fin de conseguir una presencia de marca a base de recomendaciones de estos clientes. Aquí buscaremos hacer grandes inversiones en marketing para generar mayor atracción.
- La siguiente fase, la de crecimiento, será una fase donde incrementará mucho nuestro reconocimiento y empezaremos a centrarnos en vender a nivel nacional. En esta fase habrá un aumento de las ventas, por ello, para obtener la lealtad del cliente, seguiremos prestándole atención al público local.
- En la fase de madurez, buscaremos mantener nuestras ventas mediante la obtención de un espacio a nivel nacional y a base de tener una gran lealtad de clientes locales. Para ello, invertiremos en marketing para hacer promociones o descuentos.
- Por último, en la fase de declive, buscaremos liquidar nuestro inventario con el fin de reducir las pérdidas de la empresa.

Es un sector que fácilmente puede tener muchas pérdidas, por ello buscaremos maneras de promocionarnos y de innovar en función de la situación de mercado.

## Estrategia de distribución

La manera de plantear la distribución será importante para poder vender el producto a nuestros clientes.

Estableceremos un canal de distribución directo con logística de envío con el fin de vender directamente al consumidor, independientemente de si es un envío o una compra en tienda. Esto a parte de ayudarnos a ganar lealtad por parte del cliente, ya que adquieren los productos exclusivamente en la tienda o vía online, nos ahorramos de muchos gastos en intermediarios y además los ingresos vendrán directamente a nuestra cuenta.

Este tipo de canal nos dificultará la expansión a nivel nacional, ya que dependeremos únicamente de nuestros propios medios para tener un alcance y para vender. Sin embargo, buscaremos contrarrestar esto con grandes campañas de marketing, lo que supondrá hacer grandes inversiones en este apartado.

## Precios

Nosotros hemos optado por fijar los precios en función de los costes y teniendo en cuenta de referencia a la competencia. Hemos considerado el coste medio en envíos por año para establecer dicho precio, para no tener que incluirlo para el cliente como un gasto adicional.

Por ello, hemos establecido que la serigrafía de las camisetas será de 9€, las sudaderas de 14€ y el servicio por solo serigrafía será de 5€.

## Estrategia de comunicación

La comunicación de nuestro producto será esencial para el correcto desarrollo y crecimiento de la empresa ya que dependemos mucho del número de ventas y de clientes, agregando además la dificultad que nos da la estrategia de distribución elegida.

El objetivo será mostrar a la gente el reducido precio de nuestro producto y la calidad de esta para atraerles y que adquieran nuestros productos. Entonces, las principales actividades para conseguir nuestro objetivo serán publicidad y las relaciones públicas.

#### Publicidad

Como al principio buscamos expandirnos por la zona local, para dar paso a conocer nuestro local, haremos una inversión para diseñar un cartel que se colocará en el exterior del establecimiento. En este estará colocado el nombre de la empresa y el logo. El coste aproximado será de 300€, ya que buscamos diseñar un cartel grande.

También, invertiremos en publicidad impresa, para publicitarnos mediante folletos con información de nuestros servicios, que serán repartidos en lugares públicos. El coste aproximado por cada folleto es 2cts/folleto, que variará en función de cuántos encarguemos.

Principalmente, invertiremos mucho en la publicidad online, que será nuestra principal manera de expandirnos tanto localmente como a nivel nacional. Para ello, crearemos una página web donde estará toda la información respecto a la empresa y los servicios ofrecidos, lo que costará unos 1500€. Otra acción que tomaremos será crear redes sociales de la empresa Instagram, Twitter, Tiktok, Facebook y una cuenta de YouTube, en los que publicaremos diferentes las novedades en la empresa o campañas de publicidad y de relaciones públicas.

#### Relaciones públicas

Mediante esta actividad contactaremos con nuestro público para crear un interés. Entonces:

- Contactaremos con empresas jóvenes para negociar con ellos con el fin de hacerles uniformes para los trabajadores. También, iremos a colegios para negociar para hacer los uniformes de los alumnos.
- Hablaremos con equipos deportivos de la zona para producirles sus equipaciones. También, buscaremos hacer tratos con universidades para sus equipos deportivos de ligas internas o selecciones deportivas.
- Pediremos a clientes que nos visiten y que compren nuestros productos, que suban publicaciones en sus redes sociales con algo relacionado a nuestra empresa. Ellos a cambio, tendrán descuentos.

- Plantearemos retos a las personas por las redes sociales con el objetivo de que aquel que supere el desafío, pueda ganar diferentes premios o descuentos.



## 6. Financiación e inversión

### 6.1 Fuentes de financiación y plan de inversión

#### Plan de financiación

Fuente	Aporte
Aporte Socio 1	3.250,00 €
Aporte Socio 2	3.250,00 €
Aporte Socio 3	3.250,00 €
Aporte Socio 4	3.250,00 €
Préstamo bancario	15.000,00 €
<b>Total</b>	<b>28.000,00 €</b>

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	15.000,00 €	Deuda préstamo
Equipo informático	1.194,47 €	13.000,00 €	Capital Social
Banco	6.987,23 €		
<b>Total</b>	<b>28.000,00 €</b>	<b>28.000,00 €</b>	<b>Total</b>

#### Plan de inversión

Objeto	Precio
Pulpo serigrafiado manual V-1000 4E/4C	2.794,50 €
2 x Túnel de secado infrarrojo Vastex D-1000 66x117cm	5.236,20 €
2x Flash de presecado infrarrojo Vastex F-1000	1.864,80 €
Impresora	362,00 €
Equipo informático	832,47 €
Acondicionamiento del local	6.200,00 €
Decapador	32,80 €
Raederas	130,00 €
2x Insoladora LUXDRYER	9.760,00 €
Gasto de Constitución	310,00 €
Fondo de maniobra	477,23 €
<b>Total</b>	<b>28.000,00 €</b>

#### Resumen del préstamo

Periodo (año)	Cuota total	Principal	Intereses	Principal pendiente
1	3.351,60 €	2.739,58 €	612,08 €	12.260,42 €
2	3.351,60 €	2.864,04 €	487,65 €	9.396,38 €
3	3.351,60 €	2.994,12 €	357,59 €	6.402,26 €
4	3.351,60 €	3.130,07 €	221,56 €	3.272,19 €
5	3.351,60 €	3.272,24 €	79,38 €	- €

## 6.2 Balance anual

### Balance año 1

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	12.260,42 €	Deuda préstamo
Equipo informático	1.194,47 €	9.703,44 €	BN
Banco	13.951,09 €	13.000,00 €	Capital Social
Total	34.963,86 €	34.963,86 €	Total

### Balance año 2

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	9.396,38 €	Deuda préstamo
Equipo informático	1.194,47 €	26.572,98 €	BN acumulado
Banco	27.956,59 €	13.000,00 €	Capital Social
Total	48.969,36 €	48.969,36 €	Total

### Balance año 3

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	6.402,26 €	Deuda préstamo
Equipo informático	1.194,47 €	47.957,67 €	BN acumulado
Banco	46.347,16 €	13.000,00 €	Capital Social
Total	67.359,93 €	67.359,93 €	Total

### Balance año 4

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	3.272,19 €	Deuda préstamo
Equipo informático	1.194,47 €	77.981,32 €	BN acumulado
Banco	73.240,74 €	13.000,00 €	Capital Social
Total	94.253,51 €	94.253,51 €	Total

### Balance año 5

Activo		Pasivo	
Maquinaria	19.818,30 €	119.929,81 €	BN acumulado
Equipo informático	1.194,47 €	13.000,00 €	Capital Social
Banco	111.917,04 €		
Total	132.929,81 €	132.929,81 €	Total

## 6.3 Cuenta de pérdidas y ganancias

### Cuenta de pérdidas y ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	144.754,07 €	153.439,32 €	165.714,46 €	185.600,20 €	211.584,23 €
Gastos	130.279,94 €	128.852,31 €	134.807,33 €	142.487,71 €	151.502,94 €
BAIT	14.474,13 €	24.587,00 €	30.907,14 €	43.112,49 €	60.081,29 €
BAT	13.862,05 €	24.099,35 €	30.549,55 €	42.890,93 €	60.001,91 €
BN	9.703,44 €	16.869,55 €	21.384,68 €	30.023,65 €	42.001,34 €

## 6.4 VAN de la actividad

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{1+i} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \frac{Q_3}{(1+i)^3} + \frac{Q_4}{(1+i)^4} + \frac{Q_5}{(1+i)^5} =$$

$$-28.000 + \frac{14.474,13}{1+0,08} + \frac{24.587}{(1+0,08)^2} + \frac{30.907,14}{(1+0,08)^3} + \frac{43.112,49}{(1+0,08)^4} + \frac{60.001,29}{(1+0,08)^5} = 103.595,73€$$

## 6.5 Rentabilidad Económica, Rentabilidad Financiera y Apalancamiento financiero

-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
R. Económica	41,40%	50,21%	45,88%	45,74%	45,18%
R. Financiera	74,64%	129,77%	164,50%	230,95%	323,09%
Apalancamiento	36,90%	45,71%	41,38%	41,24%	40,68%

## REFERENCIAS

*Camiseta Beagle* | desde 1,8€. (s. f.). COMPRAR-CAMISETAS.com. <https://www.comprar-camisetas.com/producto/camiseta--beagle/222>

Islas, D. S. (2023, 30 septiembre). Cómo iniciar un negocio de camisetas estampadas: guía de 13 pasos. *Blog de Wix | Diseño Web, Fotografía y Tips de Negocios*. <https://es.wix.com/blog/2023/03/negocio-de-camisetas-estampadas>

Kerfant, C. F. (2023, 5 septiembre). *Plan de negocio para una tienda de ropa*. Plan de empresa, plan anticrisis, autónomos y Pymes | *blog.cofike.com*. <https://blog.cofike.com/plan-de-negocio-tienda-de-ropa/>

Mazzoli, S. (2023, 30 mayo). Plan de negocio para montar una tienda de ropa - Emprendedores: la revista líder en economía de empresa. *Emprendedores*. <https://emprendedores.es/gestion/crear-una-empresa/plan-de-negocio-tienda-de-ropa/>

*Maquinaria de Serigrafía | Tienda Online*. (n.d.). <https://www.coseno.es/14-maquinaria-serigrafia>

6,49€ | *Imprimir Flyers* | 360imprimir. (2023, 20 noviembre). [https://www.360imprimir.es/flyers?promo=O45ES4152465&id=4152465&utm\\_referrer=https:%2F%2Fwww.google.com%2F&ref\\_org=yes](https://www.360imprimir.es/flyers?promo=O45ES4152465&id=4152465&utm_referrer=https:%2F%2Fwww.google.com%2F&ref_org=yes)

colaboradores de Wikipedia. (2023, 17 noviembre). *Cuenca (España)*. Wikipedia, la enciclopedia libre. [https://es.wikipedia.org/wiki/Cuenca\\_\(Espa%C3%B1a\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Cuenca_(Espa%C3%B1a))

Delgado, S. (2023, 7 julio). *Sociedad Limitada (SL): qué es, características y ventajas*. Talenom ES. <https://talenom.com/es-es/blog/empresas/sociedad-limitada-sl/>

Empresa, S. I. (2023, 14 julio). *Impuestos a empresas en España: ¿qué impuestos paga una empresa?* Banco Santander Impulsa Empresas. <https://www.impulsa-empresa.es/impuestos-empresas-espana/>

Infoautonomos. (2023, 18 mayo). *El Impuesto sobre Sociedades, IS, en 2023*. <https://www.infoautonomos.com/fiscalidad/impuesto-de-sociedades/>

*Local de alquiler en Calle de Colón, Centro, Cuenca*. (s. f.). Fotocasa. <https://www.fotocasa.es/es/alquiler/local-comercial/cuenca-capital/centro/179462386/d?from=list>

Order, S. (2023a, agosto 31). *Sociedad limitada: Qué son, características, ventajas y cómo constituir las*. STEL Order. <https://www.stelorder.com/blog/sociedad-limitada/>

Order, S. (2023b, agosto 31). *Sociedad limitada: Qué son, características, ventajas y cómo constituir las*. STEL Order. <https://www.stelorder.com/blog/sociedad-limitada/>

*Política y economía España - Santandertrade.com*. (s. f.). <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/politica-y-economia>

Soler, L. N. (2023, 21 febrero). La renta media que parte a España en dos: hasta 20.000 euros anuales de diferencia entre Pozuelo y El Palmar de Troya. *Newtral*. [https://www.newtral.es/renta-media-espana/20221011/#google\\_vignette](https://www.newtral.es/renta-media-espana/20221011/#google_vignette)

Sydle. (2023, 21 noviembre). *Objetivos de una empresa: ¿cómo definirlos y cuáles son los mejores métodos para hacerlo?* Blog SYDLE. <https://www.sydle.com/es/blog/objetivos-de-una-empresa-mejores-metodos-617303753885651fa20ef5e9>

taller de artes plasticas. (2018, 2 junio). *como hacer serigrafia muy fácil | paso a paso | taller de arte* [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=RK4hGvk0tDE>

TusKamisetas. (s. f.). *Atomic 150*. [www.tuskamisetas.com](http://www.tuskamisetas.com).  
<https://www.tuskamisetas.com/es/producto/roly-camisetas-atomic-150>

[www.wordans.es](http://www.wordans.es). (s. f.). *Gildan 2400 - Camiseta Ultra Manga Larga*. Wordans.  
<https://www.wordans.es/gildan-2400-camiseta-ultra-manga-larga-32728>

## ANEXO

### Cuota del Préstamo desglosada

Periodo	Cuota total	Capital	Intereses	Capital pendiente
<b>1</b>	186,20	149,12	37,08	9.850,88
<b>2</b>	186,20	149,67	36,53	9.701,21
<b>3</b>	186,20	150,23	35,98	9.550,98
<b>4</b>	186,20	150,78	35,42	9.400,20
<b>5</b>	186,20	151,34	34,86	9.248,85
<b>6</b>	186,20	151,91	34,30	9.096,95
<b>7</b>	186,20	152,47	33,73	8.944,48
<b>8</b>	186,20	153,03	33,17	8.791,44
<b>9</b>	186,20	153,60	32,60	8.637,84
<b>10</b>	186,20	154,17	32,03	8.483,67
<b>11</b>	186,20	154,74	31,46	8.328,93
<b>12</b>	186,20	155,32	30,89	8.173,61
<b>13</b>	186,20	155,89	30,31	8.017,72
<b>14</b>	186,20	156,47	29,73	7.861,25
<b>15</b>	186,20	157,05	29,15	7.704,20
<b>16</b>	186,20	157,63	28,57	7.546,57
<b>17</b>	186,20	158,22	27,99	7.388,35
<b>18</b>	186,20	158,80	27,40	7.229,54
<b>19</b>	186,20	159,39	26,81	7.070,15
<b>20</b>	186,20	159,98	26,22	6.910,17
<b>21</b>	186,20	160,58	25,63	6.749,59
<b>22</b>	186,20	161,17	25,03	6.588,42
<b>23</b>	186,20	161,77	24,43	6.426,64
<b>24</b>	186,20	162,37	23,83	6.264,27
<b>25</b>	186,20	162,97	23,23	6.101,30
<b>26</b>	186,20	163,58	22,63	5.937,72
<b>27</b>	186,20	164,18	22,02	5.773,54
<b>28</b>	186,20	164,79	21,41	5.608,75
<b>29</b>	186,20	165,40	20,80	5.443,34
<b>30</b>	186,20	166,02	20,19	5.277,33
<b>31</b>	186,20	166,63	19,57	5.110,69
<b>32</b>	186,20	167,25	18,95	4.943,44
<b>33</b>	186,20	167,87	18,33	4.775,57
<b>34</b>	186,20	168,49	17,71	4.607,08

<b>35</b>	186,20	169,12	17,08	4.437,96
<b>36</b>	186,20	169,75	16,46	4.268,21
<b>37</b>	186,20	170,37	15,83	4.097,84
<b>38</b>	186,20	171,01	15,20	3.926,83
<b>39</b>	186,20	171,64	14,56	3.755,19
<b>40</b>	186,20	172,28	13,93	3.582,91
<b>41</b>	186,20	172,92	13,29	3.410,00
<b>42</b>	186,20	173,56	12,65	3.236,44
<b>43</b>	186,20	174,20	12,00	3.062,24
<b>44</b>	186,20	174,85	11,36	2.887,39
<b>45</b>	186,20	175,50	10,71	2.711,90
<b>46</b>	186,20	176,15	10,06	2.535,75
<b>47</b>	186,20	176,80	9,40	2.358,95
<b>48</b>	186,20	177,46	8,75	2.181,50
<b>49</b>	186,20	178,11	8,09	2.003,38
<b>50</b>	186,20	178,77	7,43	1.824,61
<b>51</b>	186,20	179,44	6,77	1.645,17
<b>52</b>	186,20	180,10	6,10	1.465,07
<b>53</b>	186,20	180,77	5,43	1.284,30
<b>54</b>	186,20	181,44	4,76	1.102,86
<b>55</b>	186,20	182,11	4,09	920,75
<b>56</b>	186,20	182,79	3,41	737,96
<b>57</b>	186,20	183,47	2,74	554,49
<b>58</b>	186,20	184,15	2,06	370,34
<b>59</b>	186,20	184,83	1,37	185,51
<b>60</b>	186,20	185,51	0,69	0,00