

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE BOLSOS Y
ACCESORIOS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE PEREIRA**

NATALIA ANDREA CARDONA CANO

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA
PEREIRA
2016**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPREA
DEDICADA A LA FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE BOLSOS Y
ACCESORIOS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE PEREIRA**

NATALIA ANDREA CARDONA CANO

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el título de
Contador Publico**

Asesor

JHONIER CARDONA SALAZAR

PhD en Economía

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA
PEREIRA
2016**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Pereira, agosto de 2016

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
LISTA DE TABLAS	7
LISTA DE GRAFICAS	10
LISTA DE FIGURAS	11
LISTA DE ANEXOS	12
RESUMEN	13
INTRODUCCION	17
1. ESTUDIO DE MERCADO	22
1.1 DEMANDA	22
1.1.1 Análisis del Sector	23
1.1.2 Análisis de Mercado	24
1.2 OFERTA	42
1.2.1 Análisis de la Competencia	42
1.4 CANALES DE DISTRIBUCION	48
1.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD	49
1.6.5 Estrategias de Aprovisionamiento	53
2. FACTIBILIDAD TECNICA	54
2.1 LOCALIZACIÓN - MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACION	55
2.1.1 Localización	55
2.1.2 Macro localización	55
2.1.3 Micro localización	57
2.2 INFRAESTRUCTURA	59
2.3 MAQUINARIA Y EQUIPOS	60
Fuente: Elaboración propia.	62

2.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A REALIZAR	63
2.4.1 Descripción del Proceso	64
2.5 PROGRAMA SALUD OCUPACIONAL	75
2.5.1 Políticas	76
2.5.2 Objetivos	76
2.5.3 Generalidades de la empresa	77
3. FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURIDICA	79
3.1 Estructura organizacional	79
3.2 MISION – VISION – PRINCIPIOS Y VALORES	82
3.2.1 Misión	82
3.2.2 Visión	82
3.3 MANUAL DE FUNCIONES	84
3.4 NATURALEZA JURIDICA Y ASPECTOS LEGALES	102
3.4.1 Naturaleza Jurídica	102
3.4.2 Aspectos legales	103
4. FACTIBILIDAD FINANCIERA	105
4.1 PRESUPUESTO	106
4.2 BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS	115
4.2.1 Balance general	115
4.2.2 Estado de resultados	116
4.3 CÁLCULO INDICADORES: TIR – TASA DE OPORTUNIDAD - VP- VPN - B/C	117
5. FACTIBILIDAD AMBIENTAL	118
5.1 MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL	¡Error! Marcador no definido.
5.2 PROGRAMA DE RESIDUOS Y CONTROL DE PLAGAS.	119
6. CONCLUSIONES	121

7. RECOMENDACIONES

123

BIBLIOGRAFIA

124

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Población de Pereira	25
Tabla 2. Edad de cada uno de los encuestados.	26
Gráfica 1. Edad de cada uno de los encuestados.	27
Tabla 3. Estrato de cada encuestado	28
Gráfica 2. Estrato de cada encuestado.	28
Tabla 4. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría.	29
Gráfica 3. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5. De qué depende que usted renueve su bolso.	31
Gráfica 4. De qué depende que usted renueve su bolso.	31
Tabla 6. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.	32
Gráfico 5. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.	33
Tabla 7. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso.	34
Gráfico 6. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso.	35
Tabla 8. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.	36
Gráfica 7. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.	36
Tabla 9. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.	37
Gráfica 8. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.	38
Tabla 10. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.	39
Gráfica 9. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.	40

Tabla 11. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.	41
Gráfica 10. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.	42
Tabla 12. Comparativa publicidad	46
Tabla 13. Comparativa Mercadeo	47
Tabla 14. Precios de la competencia	48
Tabla 15. Proveedores e insumos	54
Tabla 16. Estudio de localización a nivel macro	55
Tabla 17. Estudio de localización a nivel micro	58
Tabla 18. Maquinaria y equipos	61
Tabla 23. Manual de funciones Gerente	85
Tabla 24. Manual de funciones Contador	88
Tabla 25. Manual de funciones publicista.	91
Tabla 26. Manual de funciones diseñador gráfico.	94
Tabla 27. Manual de funciones operarias.	96
Tabla 28. Manual de funciones cortador	98
Tabla 29. Manual de funciones diseñadora de modas.	101
Tabla 30. Portafolio de servicios	106
Tabla 31. Precios	106
Tabla 32. Proyección de ventas en unidades	107
Tabla 33. Proyección de ventas en pesos	108
Tabla 34. Costos materia prima	109
Tabla 35. Costos de mano de obra	110
Tabla 36. Costos indirectos de fabricación	110
Tabla 37. Gastos de administración	111
Tabla 38. Gastos de venta	112
Tabla 39. Gastos constitución	112
Tabla 40. Inversión en activos fijos y diferidos	113
Tabla 41. Inversión en activos fijos	113

LISTA DE GRAFICAS

Tabla 1. Población de Pereira.....	25
Tabla 2. Edad de cada uno de los encuestados.	26
Gráfica 1. Edad de cada uno de los encuestados.....	27
Tabla 3. Estrato de cada encuestado	28
Gráfica 2. Estrato de cada encuestado.....	28
Tabla 4. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría.....	29
Gráfica 3. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5. De qué depende que usted renueve su bolso.....	31
Gráfica 4. De qué depende que usted renueve su bolso.	31
Tabla 6. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.	32
Gráfico 5. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.	33
Tabla 7. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso.....	34
Gráfico 6.Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso.....	35
Tabla 8. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.	36
Gráfica 7. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.....	36
Tabla 9. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.....	37
Gráfica 8. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.....	38
Tabla 10. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.	39
Gráfica 9. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.	40

Tabla 11. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.....	41
Gráfica 10. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.	42
Tabla 12. Comparativa publicidad.....	46
Tabla 13. Comparativa Mercadeo.....	47
Tabla 14. Precios de la competencia	48
Tabla 15. Proveedores e insumos	54
Tabla 16. Estudio de localización a nivel macro	55
Tabla 17. Estudio de localización a nivel micro	58
Tabla 18. Maquinaria y equipos.....	61
Tabla 23. Manual de funciones Gerente	85
Tabla 24. Manual de funciones Contador	88
Tabla 25. Manual de funciones publicista.....	91
Tabla 26. Manual de funciones diseñador gráfico.....	94
Tabla 27. Manual de funciones operarias.....	96
Tabla 28. Manual de funciones cortador.....	98
Tabla 29. Manual de funciones diseñadora de modas.....	101
Tabla 30. Portafolio de servicios	106
Tabla 31. Precios.....	106
Tabla 32. Proyección de ventas en unidades	107
Tabla 33. Proyección de ventas en pesos	108
Tabla 34. Costos materia prima.....	109
Tabla 35. Costos de mano de obra.....	110
Tabla 36. Costos indirectos de fabricación	110
Tabla 37. Gastos de administración.....	111
Tabla 38. Gastos de venta.....	112
Tabla 39. Gastos constitución.....	112
Tabla 40. Inversión en activos fijos y diferidos.....	113
Tabla 41. Inversión en activos fijos	113

LISTA DE FIGURAS

Figura1.Logo ana banana	40
Figura 2.logo Aloby bolsos	41
Figura 3. Logo tabu	45
Figura 4. Distribución de planta	60
Figura 6. Flujo grama proceso de producción.	70
Figura 7. Flujo grama proceso de venta.	72
Figura 8. Tabla de auditoria	74
Figura 9. Logo Empresa	79
Figura 10. Organigrama Infinity S.A.S.	81
Figura 11. Balance general	115
Figura 12. Estado de resultados	116
Figura 13. Calculo de indicadores	117

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Encuesta	126
Anexo B. Imagenes de productos	127
127Anexo C. Equipo de trabajo	128

RESUMEN

Los bolsos y accesorios son de gran importancia para las mujeres todos los días deben usar un bolso o unos zapatos diferentes el bolso tiene una gran aceptación en el mercado y a su vez son de fácil comercialización.

Es por esto que nace la idea de crear una empresa de fabricación y comercialización de bolsos el 20 de junio de 2009 empresa creada y conformada, como Infinity, que desea incursionar en el mercado de los accesorios, en nuestro caso son los bolsos elaborados de forma artesanal con diferentes materiales tales como cuerinas con procesos de estampación y diseños innovadores que se puedan adaptar a las necesidades de las mujeres; en donde se tendrán muy en cuenta las sugerencias que nos transmitan. Se tienen las ganas, la iniciativa y la creatividad necesaria para poder enfrentarnos al momento de incursionar en un mercado tan competitivo pero que todavía cuenta con muchos espacios y que no han sido cubiertos y con otros que faltan por explorar.

En la actualidad la empresa se encuentra en funcionamiento vendiendo al por mayor y al detal en Pereira y en otras ciudades de manera significativa generando 5 empleos directos y aportando a la economía Pereirana.

El documento se encuentra dividido en 4 capítulos y cada uno de ellos subdividido en diferentes secciones.

Se encuentra un análisis donde se estudia el sector, el mercado, la demanda, y en cual se pudo determinar que existe un 95% de aceptación en el mercado.

Seguimos con el estudio técnico, en donde se muestra la mejor ubicación de la empresa que será en el sector norte de la ciudad de Pereira, también se determinó

la maquinaria, mano de obra, materia prima, entre otros aspectos importantes de la funcionalidad de la empresa.

Siguiendo con el desarrollo del estudio legal y organizacional, aquí se estableció que el tipo de sociedad a conformarse será régimen simplificado y se detallaron los requerimientos y procedimientos para su funcionamiento, también se estableció la misión, visión, valores y el organigrama de la empresa.

Por último los estados financieros, tales como balance general, estado de resultados proyectado, flujo de efectivo, lo cual demuestra viabilidad en la empresa.

Luego de terminar con el desarrollo de todos los capítulos se obtuvo en el proyecto de una empresa de fabricación y comercialización de bolsos con procesos de estampación en la ciudad de Pereira, es factible por lo que se recomienda la ejecución del mismo.

SUMMARY

Handbags and accessories are of great importance as daily use is in women, which has a great market acceptance and are great and easy commercialization.

That is why the idea to create a company of manufacturing and marketing of handbags June 20, 2009 Created and made infinite as you want to venture into the market for accessories company, our Case son bags PROCESSED Different craft so scammers stories cuerinas materials As with printing processes and Innovative designs that can be adapted to the needs of women; Where they take the utmost account the suggestions that we transmitted. The desire , initiative and creativity needed Power paragraph confront when venturing into the UN market as competitive but still has many areas and have not I been covered and to explore other missing have.

Currently the company is operating wholesaling and retail in Pereira and other cities significantly creating jobs and contributing to the economy from Pereira

The document is divided into four sections and each subdivided into different sections.

We can find an analysis where the sector is studied, the market demand, and in which it was determined that there is a 95% acceptance in the market.

We continue with the technical study, where the best business location will be in the northern sector of the city of Pereira is shown, machinery, labor, raw material is also determined, among other important aspects of functionality company.

Continuing to develop the legal and organizational study, here was established that the type of society to conform be simplified scheme and the requirements and procedures for operation were detailed, mission, vision, values and organizational structure of the company was established.

Finally we have the financial, such statements as balance sheet, statement of income projected cash flow, demonstrating viability in the company.

After finishing with the development of all chapters was obtained in the project of a company manufacture and marketing of handbags with stamping processes in the city of Pereira is feasible so that its execution is recommended.

INTRODUCCION

La presente investigación basada en el tema bajo el sector textil y confección, continua con un alto crecimiento y enorme potencial; prueba de esto se demuestra al utilizar productos (bolsos y accesorios) como prendas esenciales a la hora de implementar el vestuario de cada persona, complemento de atuendos de las mujeres; sin dejar a un lado algunas dificultades por la que atraviesa el sector de la confección y como se ve influenciado por los diferentes factores de orden económico y político por las que atraviesa nuestro país.

La creciente tendencia hacia la innovación hace que Infinity como empresa crezca y se defina de una forma más amplia, en este sector tan dinámico y creciente, el cual es una ventaja que registra cada país en sus diferentes ferias de moda y eventos que se realizan frecuentemente.

Como estudiante de la universidad libre con la idea de incursionar en este mundo del emprendimiento y contando con el apoyo brindado por el consultorio empresarial de la institución; se desarrolla la idea de plan de empresa a través de Infinity, realizando todos los análisis necesarios como estudio de la oferta y la demanda del producto, estudio técnico, modelo gerencial y estudio financiero para determinar la viabilidad y la supervivencia del negocio y a su vez que pueda ser rentable y permita de esta manera vincular gente a la ejecución de este.

El emprendimiento, la innovación y la aportación de valor, son los mejores vehículos para el desarrollo de una nación, para reducir los niveles de desempleo, para incrementar la renta per cápita.

Desde hace cinco años, Colombia ha estado en los primeros lugares de emprendimiento en todo el mundo, según un estudio del Global Entrepreneurship Monitor, teniendo en cuenta indicadores en términos de utilización de tecnologías,

productos novedosos, nuevas empresas, empresarios reconocidos y el ecosistema del país; En el país ha venido surgiendo un cambio de mentalidad donde el emprendimiento solía compararse con el desempleo, el “escampadero”, y era opcional, porque tan pronto ese emprendedor encontraba trabajo en una empresa, abandonaba de inmediato su proyecto. Y es que desde hace unos años se empezó a reivindicar el papel del emprendedor en Colombia, por el impacto que tiene en la economía y en el agregado económico, en la generación de empleo, en la innovación y en los nuevos modelos de negocio.

A lo largo de este documento se encuentran los diferentes estudios que fueron realizados y aprendidos durante la carrera, logrando así conocer más a fondo todo lo relacionado con este tipo de negocio.

- MARCO TEORICO

PRIMERA VISION

La creación de empresa en la región de Risaralda está en auge pues cada día son más las personas que no están interesadas en enviar hojas de vida, sino en crear un plan de negocios para generar empleo y desarrollo en la región

Aunque son más las personas que por el contrario prefieren una estabilidad generando una renta fija. Sin embargo para la creación de empresa existen muchos fondos tanto privados como públicos que financian planes de negocios sólidos que muestren posibilidades de progreso, como también existen inversionistas que están dispuestos a invertir en un plan de negocios, claramente después de realizar una evaluación de la viabilidad de este.

SEGUNDA VISION

En la ciudad de Pereira hacer una inversión sea nacional o extranjera es una excelente opción para cualquier empresa en esta parte del país, esto se ha visto evidenciado por el crecimiento de inversión extranjera en la ciudad, se dice que Pereira según un reporte emitido por DoingBussines es la segunda ciudad donde es más fácil crear empresa, y la tercera ciudad del país donde es más fácil hacer negocio, esto indica que en la ciudad es posible obtener un mercado para muchos productos o servicios nuevos que se realicen.

TERCERA VISION

El negocio de los accesorios, en especial el de los bolsos continúa con un enorme potencial de crecimiento, prueba de ello es el excelente comportamiento que presenta este producto (bolsos) como prenda de complemento de los atuendos de vestir, Pereira ha tenido un balance positivo en el último año con participaciones de 52 empresas de Risaralda las cuales hicieron parte de eje exportadora donde tuvieron cita con 33 empresarios de otros países, cuyo interés principal eran las prendas de vestir.

ARTICULACION DE LAS VISIONES

Debido a que la industria de la moda se encuentra en constante crecimiento, cada vez aparecen más personas que buscan diferenciarse de las demás, demostrando que los productos que poseen no sólo son únicos sino que además les permiten revelar su personalidad; pero, a causa del acelerado ritmo de vida que llevan, no cuentan con el tiempo necesario para buscar estos productos ya que generalmente no se encuentran en el mercado, la presente investigación tiene

como objetivo determinar la viabilidad para la creación de un proyecto para el diseño y comercialización de bolsos y accesorios con diferentes tipos de sintéticos

El negocio de los accesorios, en especial el de los bolsos continúa con un enorme potencial de crecimiento, prueba de ello es el excelente comportamiento que presenta este producto (bolsos) como prenda de complemento de los atuendos y complemento de la indumentaria de las mujeres; sin dejar a un lado algunas dificultades por la que atraviesa el sector de la confección y marroquinería como se ve influenciado por los diferentes factores de orden económico y político por las que atraviesa nuestro país. Ahora más que nunca es determinante para las empresas no solo una mayor profundización del mercado, sino un mayor posicionamiento, especialmente en sectores tan dinámicos y que están pegados de los diferentes eventos como lo son las ferias de moda que se realizan en nuestra ciudad y país. La creciente tendencia hacia la innovación y como cautivar a los consumidores hacen necesario que se redefina en forma más amplia todo el negocio. A la luz de estas tendencias es indiscutible que nos debemos de estar preparados para competir con las demás empresas y mucho más con las que ya están establecidas en el mercado.

Nuestro compromiso como miembros de la comunidad Unilibrista es crear empresa, nuestro propio negocio con un compromiso social donde podamos ser generadores de empleo; Servir de ejemplo para otros estudiantes y de esta manera inspirar a otros a que tomen la decisión de formar empresa, nuevos negocios y cada vez más seamos muchos los decididos a cambiar y creer en nuestro futuro, Como estudiante de la universidad libre con la idea de incursionar en este mundo del emprendimiento y la innovación y contando con el apoyo brindado por el consultorio empresarial de la institución; se pretende desarrollar la idea de plan de empresa realizando todos los análisis necesarios para poder determinar la viabilidad y la supervivencia del negocio y a su vez que pueda ser rentable y permita de esta manera vincular gente a la ejecución de este ,El nombre que llevará la empresa es INFINITY BOLSOS Y ACCESORIOS, se desea

incursionar en el mercado de los accesorios en nuestro caso son los bolsos elaborados de forma artesanal, con diferentes materiales tales como telas procesadas y cuerinas sintéticas con diseños innovadores que se puedan adaptar a las necesidades de las mujeres; en donde se tendrán muy en cuenta las sugerencias que nos transmitan. Se tienen las ganas, la iniciativa y la creatividad necesaria para poder enfrentarnos al momento de incursionar en un mercado tan competitivo pero que todavía cuenta con muchos espacios y que no han sido cubiertos y con otros que faltan por explorar.

- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad para el montaje de una empresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos y accesorios para mujer en la ciudad de Pereira

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado
- Determinar la factibilidad técnica.
- Conocer la estructura organizacional de la empresa y aspectos legales.
- Dar a conocer el impacto ambiental.
- Realizar estudio sobre la viabilidad financiera

- DISEÑO METODOLOGICO

TIPO DE INVESTIGACION: Descriptivo - causal

METODO DE INVESTIGACION: observación, consulta, análisis y síntesis

INFORMACION SECUNDARIA: Estudios realizados del tema, artículos, Información del Dane para conocer índices de población en la ciudad de Pereira.

INFORMACIÓN PRIMARIA: Encuestas a mujeres entre los 15 y 35 años en la ciudad de Pereira.

POBLACIÓN Y MUESTRA: Datos Dane - Planeación Municipal.

- **LIMITACIONES:**

No se facilitó encontrar datos actualizados sobre el sector textil-confección.

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 DEMANDA

Se realizó un estudio del mercado al que pertenece INFINITY S.A.S, con el fin de conocer todo sobre este y a partir de ello poder analizar y tomar decisiones.

1.1.1 Análisis del Sector

La empresa se encuentra dentro del sector industrial, específicamente en el de textil-confección y por consiguiente en la misma cadena productiva.

“Luego de unas dos décadas de altibajos, los sectores de textiles, confecciones, cueros y calzado, actividades afectadas por el contrabando, la competencia desleal, la subfacturación y la lenta reconversión tecnológica, entre otros males, podrían ver en el 2016 un buen año.

La revaluación que hubo en los últimos años, dicen los gremios que los representan, también les dio otra estocada porque fomentó la competencia de las importaciones y la entrada ilegal de mercancías.

Las cifras de la Muestra Mensual Manufacturera del Dane, a noviembre que es la última disponible, indican caídas en los últimos 12 meses en la producción de textiles, tejidos de punto y confecciones, y aumentos en los rubros de otros productos textiles, curtido de cueros, fabricación de calzado y artículos de viajes (bolsos y maletas).

Sin embargo, este año el presidente de Inexmoda, Carlos Eduardo Botero, dice que el mercado local de vestuario, calzado y otras confecciones (tanto nacionales como importados), por todos los canales, inclusive en línea, prevé ventas de 17,1 billones de pesos, con un aumento del 7 por ciento respecto al 2014, cuando sumó 16 billones.”(Según el artículo de economía de ELTIEMPO proyección del sector textil en Colombia).

Artículo el cual nos beneficia para este nuevo año, ya que según Infinity se encuentra ubicada en el sector textil- confección, que cada vez aumenta con más fuerza, donde encontramos mayor competencia y nuevas alternativas.

En la actualidad encontramos establecimientos que se dedican a la confección y comercialización de accesorios, los cuales son usados como prendas para el uso casual y diario de la mujer colombiana.

1.1.2 Análisis de Mercado

El mercado potencial de La empresa Infinity S.A.S son todas las mujeres de la ciudad de Pereira, con sus nuevos estilos y nuevas alternativas a la hora de encontrar productos diferentes y exclusivos; teniendo una gran competencia en el mercado, Infinity se diferencia por su excelente calidad en los productos, garantías en cada uno de sus pedidos, servicio al cliente, y diseños únicos en la ciudad.

Con esta marca Infinity se pretende llegar a los más altos niveles de calidad, y ser reconocida en el mercado como una de las mejores confecciones en accesorios para la moda de cada persona.

En este caso, el universo de estudio de la investigación se encuentra delimitado geográficamente en la ciudad de Pereira por lo tanto, el mercado objetivo de la investigación son mujeres cuyas edades oscilen entre los 15 y 35 años de edad.

A continuación se presenta un cuadro que indica la población total de Pereira

Tabla 1. Población de Pereira

Población urbana de Pereira	464.719
Población de mujeres entre 15 y 35 años	75.039
Población total	75.039

Fuente: Dane

Para el cálculo de la muestra se tomara en cuenta la población urbana femenina de 15 a 35 años de edad, de clase media y media alta, de Pereira. El cálculo de la muestra es tomado para una población finita que define al número de habitantes que son consideradas necesarias para este estudio. Lo que da a entender que para tener una información con una confianza del 95% y un error del 9%, la encuesta debe realizarse a 47 personas, de edades en los 15 y 35 años.

1.1.3 Encuesta

Este es el resultado de las 47 encuestadas vía internet por medio de correo electrónico.

- **Edad de cada uno de los encuestados.**

Esta pregunta se hace con el fin de determinar la edad de las personas que están interesadas en adquirir los productos de la empresa Infinity.

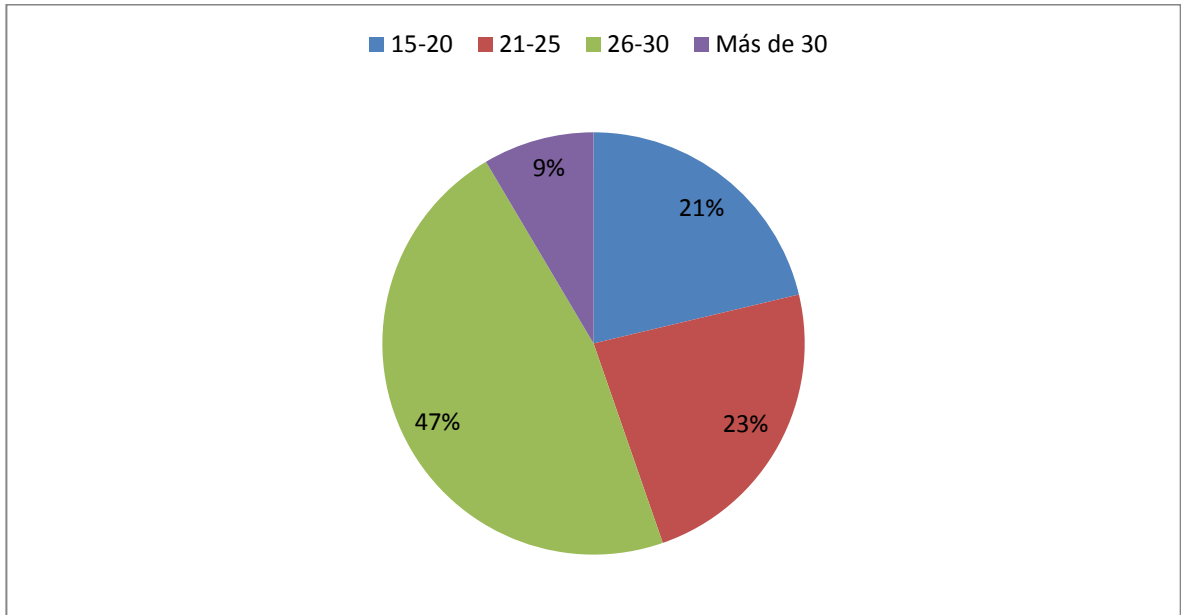
Tabla 2. Edad de cada uno de los encuestados.

EDAD	No.	%
15-20	10	21,28
21-25	11	23,20
26-30	22	46,80
Más de 30	4	8,51
TOTAL	47	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes

De las 47 personas encuestadas podemos analizar que el rango de edad que estuvo de acuerdo en llenar la encuesta está entre los 26 a 30 años de edad, con un porcentaje de 46,80%, este sería nuestro público.

Gráfica 1. **Edad de cada uno de los encuestados.**



Fuente: Encuesta aplicada a clientes

- **Estrato de cada uno de los encuestados**

Esta pregunta es desarrollada con el fin de conocer el nivel de estrato en el cual se encuentran los clientes, ya que esto permite basarse en el precio que llevara en el mercado.

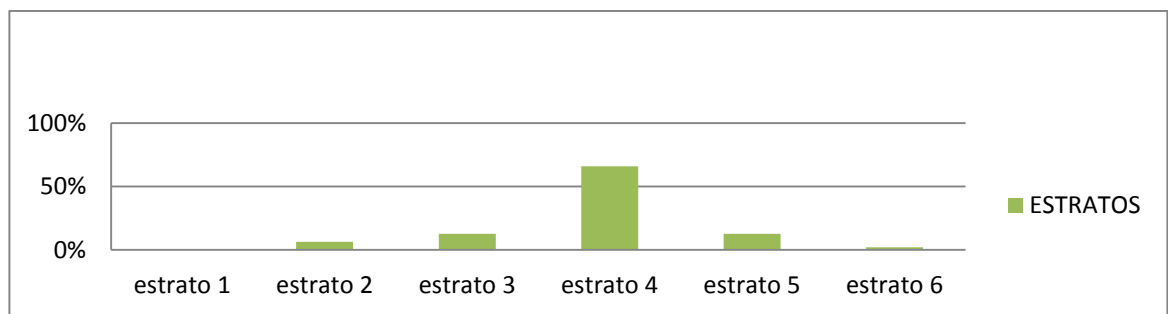
Tabla 3. Estrato de cada encuestado

ESTRATO	No.	%
1	0	0,00
2	3	6,38
3	6	12,76
4	31	65,96
5	6	12,77
6	1	2,13
TOTAL	47	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

En esta pregunta podemos evidenciar que el 0% de los encuestados son estrato 1, el 6,38% que equivale a 3 personas contestaron que son estrato 2, el 12,76% que equivale a 6 personas contestaron que son estrato 3, el 65,96 % que equivale a 31 personas contestaron que son estrato 4 el cual es un gran nicho, el 12,77 % contestaron que son estrato 5 y solo el 2,13% se identificaron como estrato 6; esto nos da a conocer que nuestras posibles clientas son estrato 4.

Gráfica 2. Estrato de cada encuestado.



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría.**

Lo que se pretende con esta pregunta es saber cuántas de las personas encuestadas están interesadas en adquirir los productos, para así saber cuánta es la demanda que estos tienen en el mercado objetivo.

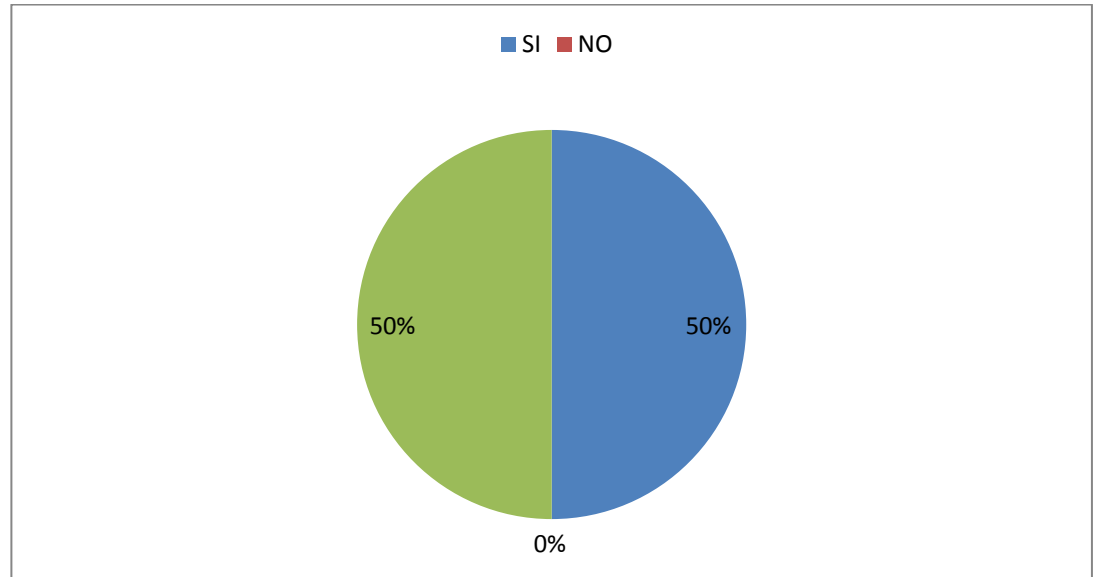
Tabla 4. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría.

INTENCION DE COMPRA	No.	%
SI	47	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes

El 100% de los encuestados respondieron que sí, lo que nos dice que todos estarían interesados en adquirir los productos y que por lo tanto estos tendrían una alta demanda en la ciudad de Pereira.

GRAFICA 4.Intencion de compra



Fuente: encuesta aplicada a clientes

- **De qué depende que usted renueve su bolso.**

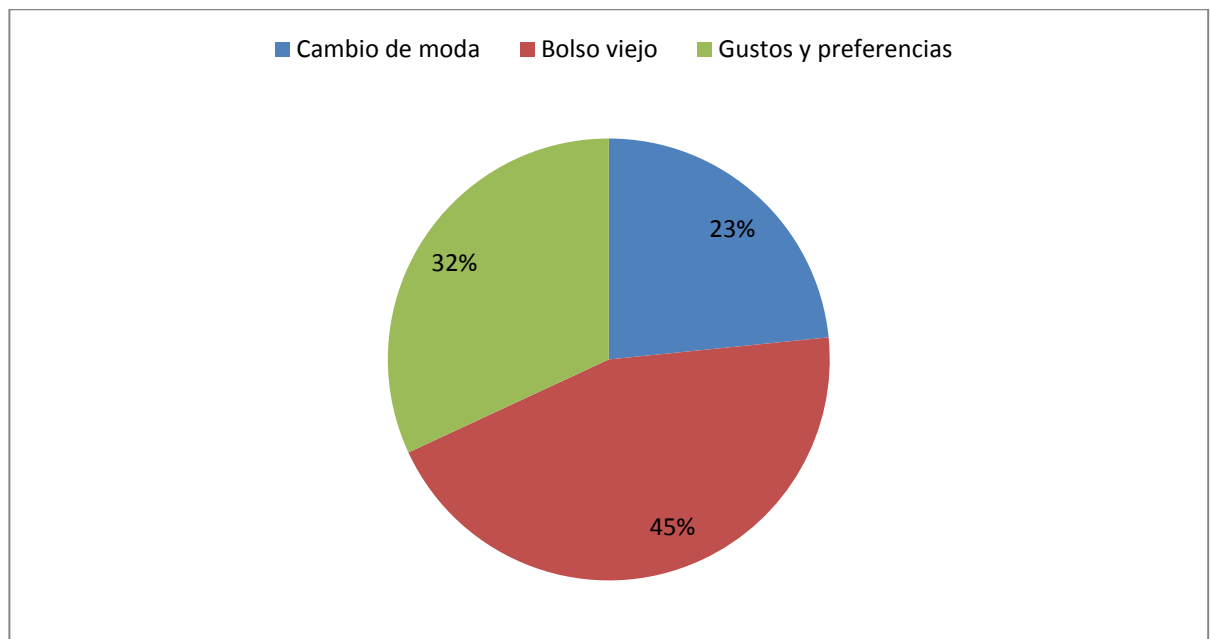
Lo que se busca con esta pregunta es saber que aspecto toman en cuenta los encuestados a la hora de renovar su bolso, y así poder tomar esto a la hora de producir los bolsos y accesorios.

Tabla 5. De qué depende que usted renueve su bolso.

	No.	%
Cambio de moda	11	23,00
Bolso viejo	21	45,00
Gustos y preferencias	15	32,00
TOTAL	47	100,00

El 23% respondió que renueva su bolso por cambio de moda el 45% contestó que lo cambia cuando esta viejo, el 32% respondió que por gustos y preferencias

Gráfica 4. De qué depende que usted renueve su bolso.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.**

Lo que se pretende con esta pregunta es conocer que es lo más importante para los clientes a la hora de comprar un bolso y de esta manera tenerlos en cuenta al momento de su elaboración.

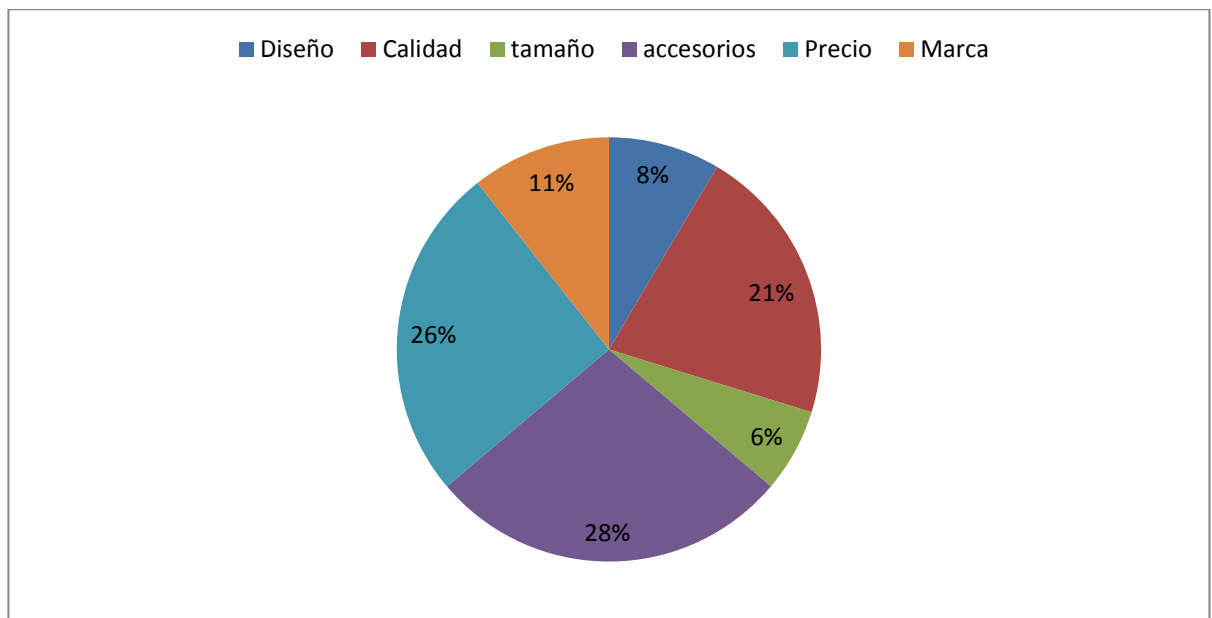
Tabla 6. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.

Aspectos	No.	%
Diseño	4	9,00
Calidad	10	21,00
tamaño	3	6,00
accesorios	13	28,00
Precio	12	26,00
Marca	5	10,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

El 9% de los encuestados contestaron que el diseño, el 21% contestó que le gustan por la calidad el 6% señaló que prefiere el tamaño, el 28% contestó que por los accesorios, el 26% indicó que por el precio y solo el 10% contestó que por la marca.

Gráfico 5. Aspectos que usted considera más importantes a la hora de comprar un bolso.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovarían su bolso.**

Lo que se busca con esta pregunta es saber si los clientes encuentran en los bolsos de Infinity S.A.S, lo que ellos buscan, con qué frecuencia estos adquirirían los bolsos.

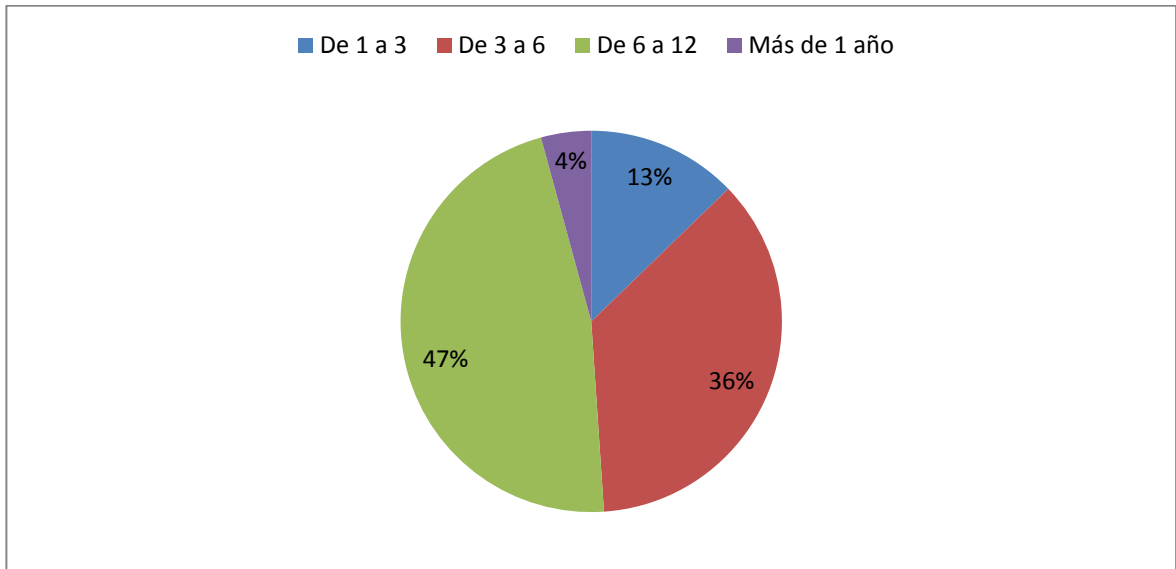
Tabla 7. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovarían su bolso.

Meses	No.	%
De 1 a 3	6	13,00
De 3 a 6	17	36,00
De 6 a 12	22	47,00
Más de 1 año	2	4,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

En esta pregunta el 13% contestaron que de 1 a 3 meses, el 36 % contestaron que de 3 a 6 meses, el 47% señalaron que de 6 a 12 meses, y el 4% dijo que más de 1 año.

Gráfico 6. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.**

Lo que se busca con esta pregunta es saber cuál es el estilo de bolso que más utilizan los clientes para así saber cuál es el tamaño del bolso que más se va a producir en la empresa Infinity S.A.S

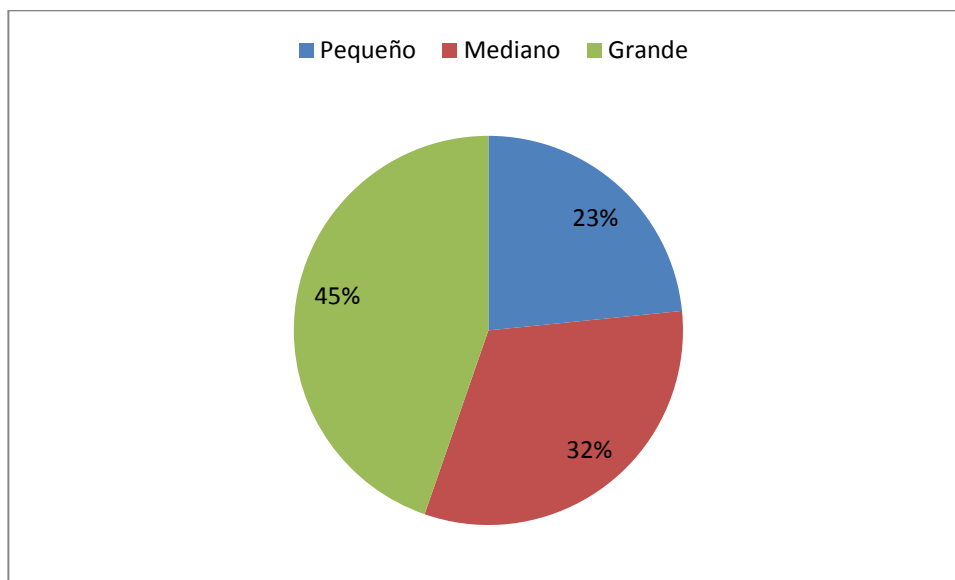
Tabla 8. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.

TAMAÑO	No.	%
Pequeño	11	23,00
Mediano	15	32,00
Grande	21	45,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

De la pregunta señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo el 23% señaló que pequeño el 32% dijo que mediano y el 21 % dijo que grande.

Gráfica 7. Señale el tamaño de bolso que usted utiliza más a menudo.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Cuáles son los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.**

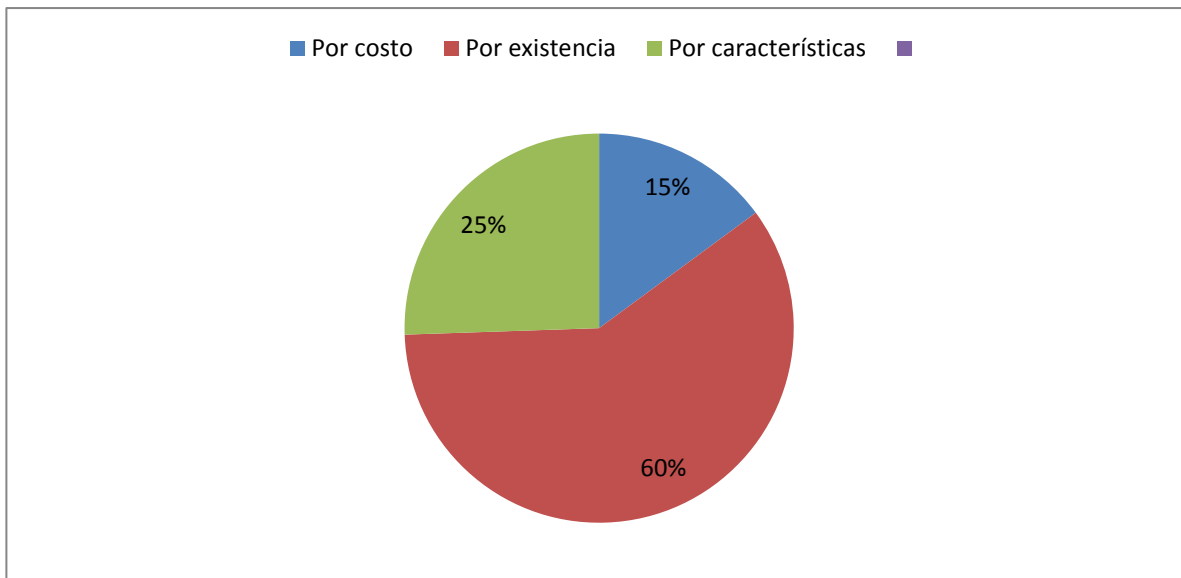
Lo que se pretende con esta pregunta es conocer cuáles son los inconvenientes que se les presentan a los clientes al momento de adquirir un producto nuevo, en este caso un bolso.

Tabla 9. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.

INCONVENIENTES	No.	%
Por costo	7	23,00
Por existencia	28	32,00
Por características	12	45,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

El 17% de los encuestados contestó que el/los que quería comprar son muy costosos el 60% señaló que no le gustan los que ofrecen los lugares, y el 26 % contestó que las características de los que ofrecen no se adaptan a sus necesidades.



Gráfica 8. Los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso.

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **En qué lugares compraría este tipo de bolsos.**

Lo que se pretende con esta pregunta es conocer en qué lugares los clientes encuestados compran el estilo de bolsos que la empresa Infinity S.A.S confecciona y comercializa.

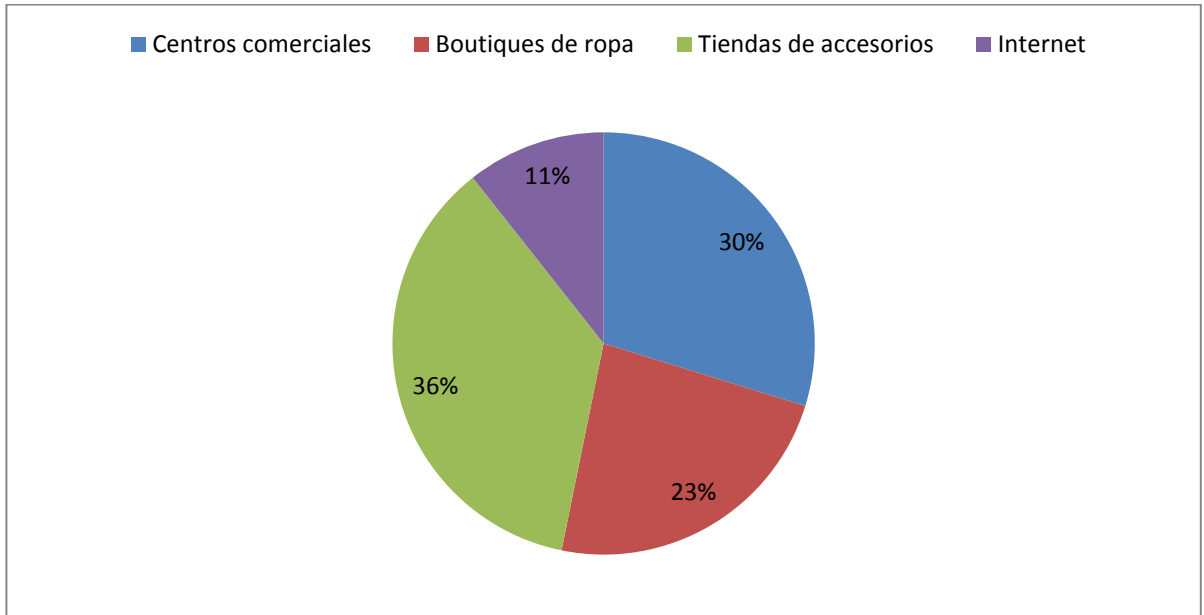
Tabla 10. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.

LUGARES	No.	%
Centros comerciales	14	30,00
Boutiques de ropa	11	23,00
Tiendas de accesorios	17	36,00
Internet	5	11,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

El 30% de los encuestados contestaron que en los centros comerciales, el 23 % en boutiques de ropa, el 36%en tiendas de accesorios, y el 5% en internet

Gráfica 9. En qué lugares compraría este tipo de bolsos.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Aproximadamente cuánto gastaría en un bolso.**

Lo que se busca con esta pregunta es saber cuánto estarían dispuestos a invertir los clientes en un bolso y de esta manera poder definir el precio que los bolsos de Infinity S.A.S ofrecerá al mercado.

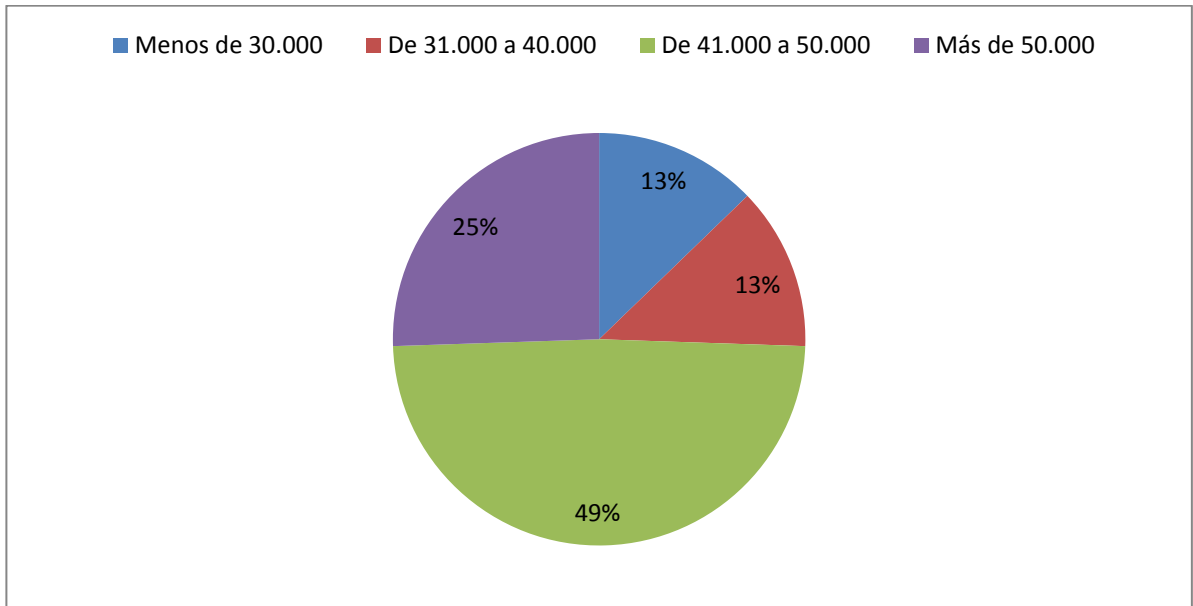
Tabla 11. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.

VALOR	No.	%
Menos de 30.000	6	13,00
De 31.000 a 40.000	6	13,00
De 41.000 a 50.000	23	49,00
Más de 50.000	12	25,00
TOTAL	47	100,00

Fuente: encuesta aplicada a clientes.

En la pregunta aproximadamente cuanto gastaría en un bolso el 13% contestaron que menos de \$30.000 el 13% que de 31.000 a 40.000, el 49% que de \$41.000 a \$50.000 y el 25% contestaron que más de \$50.000

Gráfica 10. Aproximadamente cuanto gastaría en un bolso.



Fuente: encuesta aplicada a clientes.

- **Mercado objetivo**

El segmento de mercado de este proyecto serán todas las mujeres que residan en el norte de la ciudad de Pereira, en edades comprendidas de 15 a 35 años de edad, de clase económica media a media alta.

1.2 OFERTA

1.2.1 Análisis de la Competencia

Entre algunas de las empresas competencia directa de esta se encuentran: Ana banana, Aloby bolsos, tabú, verde menta.

- **Empresa 1**

Empresa: Ana Banana.

Historia: Ana María Aguirre es una joven empresaria Pereirana, “Ana Banana’ lo creé en el 2011. En este momento tengo dos tiendas en Pereira, Nuestros diseños tienen mucho trabajo manual y creamos piezas únicas, de cada modelo solo hacemos 30 piezas y se comercializan 3 por ciudad y no vuelven a salir, entonces esto hace que sea algo exclusivo”

Figura 1. Logo Ana Banana.



Ubicación: Centro comercial Pereira Plaza y Centro comercial Parque Arboleda

Portafolio de servicios: diseño, confección y comercialización de bolsos hechos a mano.

- **Fabricante 2**

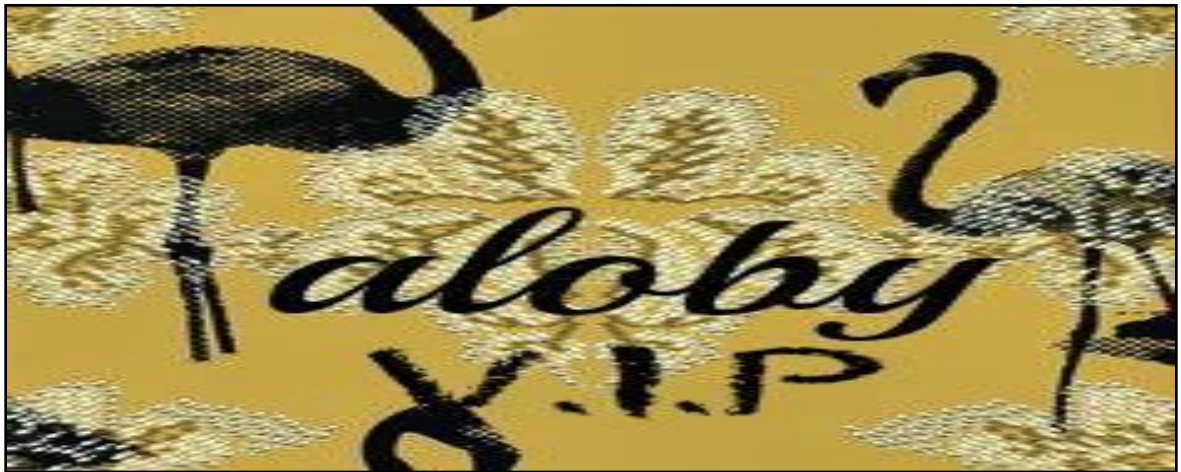
Empresa: Aloby bolsos.

Historia: milena Ruiz con 32 años de edad hace aproximadamente 5 años creo aloby bolsos una marca antioqueña fresca y a la moda que hace que sus diseños sean llamativos y diferentes en todos sus diseños se destacan las figuras de corazones.

Ubicación: Calle 34B N. 65D 43, Medellín, Antioquia, Colombia

Portafolio de servicios: diseño, producción y comercialización de todo tipo de bolsos y accesorios para dama.

Figura 2. Logo Aloby Bolsos



Fuente: <https://www.google.com.co>

- **Fabricante 3**

Empresa: verde menta-tabú

Historia: tabú marca de la ciudad de Cali fabricantes de bolsos y calzados sus bolsos imponen moda trabajan línea de catálogo y venta físicas en sus principales tiendas de Pereira y Cali

Ubicación: Cra 7 n 13-70 Pereira

cra 7 N13-70 601 Cali

Portafolio de servicios: diseño, producción y comercialización de todo tipo de bolsos y accesorios para dama

Figura 3. Logo tabu



Fuente: <https://www.google.com.co>

Tabla 12. Comparativa publicidad

EMPRESA	PAGINA WEB	REDES SOCIALES	CARTALOGO VIRTUAL	MODELOS PARA CATALOGO	FERIAS	TIEND A FISICA
Aloby	NO	SI	SI	SI	SI	SI
Menta fresca	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Ana banana	NO	SI	NO	NO	SI	NO
infinity	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Investigación propia

Tabla 13. Comparativa Mercadeo

EMPRESA	Ventas Detal	Ventas Por mayor	Vendedores externos	Envíos A otras ciudades	Pagos con tarjeta	Crédito
Aloby	SI	SI	NO	SI	NO	NO
Menta fresca	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Ana banana	SI	SI	NO	SI	NO	SI
Infinity	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Investigación propia

1.3 PRECIOS

Es importante conocer el precio del producto porque es la base para poder comprar el precio de la competencia y dar un estimado del precio al que se pudiera vender el bolso, cuando este entre al mercado. Puesto que si se cuenta con competencia directa se procedió a tomar de base el precio al que los bolsos de características similares se ofertan en el mercado. A continuación se presenta una tabla con los precios de la competencia:

Tabla 14. Precios de la competencia

NOMBRE EMPRESA	PRECIO
Ana banana	100.000 - \$200.000
Aloby bolsos	\$75.000 - \$120.000
Tabú	\$78.000 - \$80.000
Verde menta	\$90.000 - \$200.000
Infinity	\$60.000-\$120.000

Fuente: Investigación propia

Por lo tanto, al realizar este comparativo de precios con la competencia se pudo establecer que el precio de los bolsos de la empresa Infinity será alrededor de \$60.000, lo que nos muestra que es un precio muy exequible con respecto al de la competencia, representando un ahorro para los clientes, y que al compararlo con la respuesta de los clientes en la encuesta realizada, se acerca mucho al precio que estos consideran para esta clase de producto.

1.4 CANALES DE DISTRIBUCION

La comercialización de los productos es por venta directa al consumidor final., este tipo de venta en realidad será la más simple y más rápida. Se utilizara cuando el consumidor acuda directamente a la empresa, es decir, al momento que se acerca a nuestro local de venta ubicado en la calle 4 #15-44 pinares Pereira, convirtiéndose en una gran oportunidad en cuanto a la publicidad voz a voz,

puesto que, al comprar algo bueno, bonito y barato, además obtiene una buena atención, el cliente regresa y recomienda a un tercero a la compra del producto, beneficiando de esta manera a la empresa a elevar un mayor número de clientes y adquirir fama.

1.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD

La mercadotecnia moderna no solo crea un buen producto y fija un precio atractivo de fácil acceso, sino que exige algo más como, diseñar y buscar información respecto a la existencia del producto que a su vez beneficiara al consumidor.

Tomando en cuenta estos aspectos, y tratándose de una empresa que es nueva en el mercado, de la confección de bolsos con procesos de estampación con alta calidad y, de esta manera alcanzar, una participación aceptable, se aprovechara de ciertas herramientas como: la publicidad, las promociones en ventas y relaciones públicas.

1.5.1 Publicidad.

Con el objetivo de implantar una publicidad agresiva y llegar al receptor o destinatario, se valdrá de las siguientes estrategias:

- **Ventas on line:** cuentas en las principales redes sociales tales como (Facebook Instagram ,Pinterest ,twiter) donde se publican las fotografías de los productos y se realizan ventas en la ciudad de Pereira y en otras ciudades donde ya se mantiene una clientela establecida.

- **Participación en ferias nacionales y en el exterior:** participar en ferias regionales y departamentales ha sido una estrategia que ha traído muchos beneficios y experiencia para la empresa ya que por medio de las mismas hemos dado a conocer los productos obteniendo muy buena aceptación por parte de los consumidores algunas ferias donde hemos estado presentes es en Expo camello 2013,2014 feria que se realiza en la ciudad de Pereira, en Eje moda dando a conocer la colección con pasarela propia y por ultimo Colombia Moda e inxmoda donde asistimos como visitantes llevándonos una experiencia muy enriquecedora.
- **Descuentos en fechas especiales:** manejar descuentos en fechas especiales como (cumpleaños, día de la mujer, amor y amistad, día de la madre)
- **Garantía en los productos:** Garantía de 2 meses en los bolsos (pegado y cosido) y en los bolsos
- **Servicio a domicilio** en Pereira Dosquebradas y Cuba totalmente gratis por compras superiores a 30.000 de lo contrario tendrá un costo de \$3.000
- **Envíos:** envíos a cualquier parte del país totalmente gratis del país por compras superiores a 100.000
- **Fotografía:** con modelos profesionales para realizar catálogos
- **Desfiles:** en centros comerciales o eventos de moda de la región para dar a conocer nuevos diseños
- **Pautas publicitarias:** con Facebook instagram donde podemos ganar seguidores y dar a conocer nuestra marca

1.5.2 Promoción.

La promoción en ventas, servirá para complementar la publicidad y a su vez ayudara a estimular la compra del producto mediante una gama de incentivos, que permitirá retener a largo plazo los clientes conseguidos, atraer nuevos clientes, y recompensar a los clientes fieles, todo esto se conseguirá mediante estrategias que favorecerán al personal de ventas, a los distribuidores y al consumidor.

- **Descuentos en fechas especiales:** incentivar a los clientes con Descuentos en fechas especiales como su cumpleaños de esta manera los haremos sentir especiales recordándoles un feliz cumpleaños y adicionalmente un descuento en nuestros productos
- **Feria san alejo:** se realizara el último domingo de cada mes con descuentos del 20%,30% y 50% en productos seleccionados
- **Precios especiales para mayoristas:** Los clientes al por mayor recibirán un descuento especial por compras superiores a 6 unidades del producto (bolsos) el cual será del 25% del valor.

1.6 ESTRATEGIAS.

1.6.1 Estrategias de mercadotecnia.

Una vez que se ha analizado la demanda y la oferta del sector de la confección, especialmente de los bolsos de cuerinas sintética es necesario diseñar una mezcla de mercadotecnia o marketing mix.

1.6.2 Estrategia de producto

“Es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o deseo.”²¹ las decisiones respecto a este punto incluyen la formulación y presentación del producto, el desarrollo específico de marca, y las características del empaque, etiquetado y envase, entre otras, cabe indicar que el producto tiene un ciclo de vida.

Para lograr un alto nivel de venta de los bolsos para mujer confeccionados con procesos de estampación en el mercado es necesario considerar varios atributos y componentes técnicos del producto, con el fin de lograr la satisfacción total de las necesidades.

1.6.3 Estrategias de precio

Lanzar al mercado un nuevo producto que sea rápidamente conocido y tenga una rápida acogida por la clientela. Para el presente proyecto se incursionara con las siguientes estrategias de precio:

- Analizar los precios de la competencia y establecer precios óptimos tanto para los clientes como para la empresa.
- Fijar un precio referencial para todos los modelos de bolsos para mujer, de tal manera lograr fidelidad con los clientes.
- Mantener un precio estable por un amplio periodo de tiempo, de tal manera lograr fidelidad de los clientes.

1.6.4 Estrategia de plaza

En este caso se define donde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

La empresa utilizara principalmente la comercialización directa, ya que se realizara en el almacén ubicado en las instalaciones de la empresa que es en la calle 24 #19.27; donde podrá obtener el producto a precios preferenciales o de fábrica, con descuentos que solo como productores directos podrá otorgar.

1.6.5 Estrategias de Aprovisionamiento

Desde la experiencia y el trabajo que se ha estado realizando de manera informal desde hace cuatro (4) años, se ha trabajado con los siguientes proveedores:

Cada uno suministra diferentes materiales y accesorios, así como en las condiciones de pago y entrega, como se describe a continuación.

Materia prima

Para la producción y fabricación de bolsos con procesos de estampación para mujer se necesitan algunos materiales e insumos que pueden ser adquiridos en varios locales dedicados a la venta de telas y afines en la ciudad de Pereira, para el presente proyecto se han seleccionado algunos en particular, ya que nos ayudaran con unos descuentos y otras facilidades, a continuación se detallan los materiales requeridos para la fabricación de bolsos y los proveedores.

Tabla 15. Proveedores e insumos

INSUMOS	PROVEEDOR	DIRECCION	CIUDAD
Licras	Mil telas	cra 8 No 23-45	Pereira
Cuerinas	Peletería el búho	clle 15 No 8-56	Pereira
Sintético	Tauro moda	Cra 7 No 12 -62	Pereira
Forros	Peletería suelas y cueros	clle 46 No50-19	Medellín
Herrajes	Herrajes el paisa	cra 50 No 45-67	Medellín
Accesorios	Almacén herrajes	calle 15 No 7-46	Pereira
Estampación	Subliapliques	calle 15 No 6-35	Pereira

Fuente: investigación propia

El valor de inventario es de dos millones novecientos noventa mil pesos moneda corriente (MCTE). (\$ 2.990.000) en insumos (licras, cuerinas, sintético, forros, herrajes, accesorios, estampación, etc.) vale para los primeros veinte (20) días de funcionamiento, el cual se va realimentando cuando la base este en un cuarenta por ciento (40%).

2. FACTIBILIDAD TECNICA

2.1 LOCALIZACIÓN-MACRO LOCALIZACION Y MICRO LOCALIZACION

2.1.1 Localización

La fábrica y punto de venta están ubicados en la calle 4 #15-44 pinares Pereira donde los clientes podrán adquirir el producto.

2.1.2 Macro localización

Es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación mas ventajosa para el proyecto determinando sus características físicas.

Tabla 16. Estudio de localización a nivel macro

FACTORES	SECTOR A	SECTOR B	SECTOR C
FACTORES GEOGRAFICOS Y DE INFRAESTRUCTURA	Centro de Pereira	circunvalar	Cuba
Ubicación de los consumidores	4	3	3
Ubicación de los Insumos	4	4	2
Vías de comunicación	4	5	4
Medios de Transporte	5	5	5
FACTORES ECONOMICOS			
Perspectivas de Desarrollo	3	4	5
Actividades empresariales conexas	3	4	3
Servicios Auxiliares			
Costo Terrenos - Arrendamiento	5	1	2

Continuación Tabla 16.

Costo de la Mano de obra	5	2	1
SERVICIOS PUBLICOS			
Energía eléctrica	5	1	3
Gas	5	2	3
Acueducto	5	2	5
Aseo	4	3	4
Teléfono	5	2	4
Facilidades educacionales	3	5	3
FACTORES GUBERNAMENTALES			
Regulaciones Especificas - Impuestos	4	2	4
Interés del Municipio - Estímulos fiscales	4	3	3
Regulaciones Ambientales	3	4	4
Actitud de la comunidad	4	4	4
FACTORES ESPECIFICOS			
Calidad de los suelos	5	5	4
Disponibilidad de Agua	5	5	4
Condiciones Climáticas	5	5	3
Consideraciones ecológicas	5	5	5

Continuación Tabla 16.

Costo de vida	5	2	5
Aspectos de seguridad	4	3	4
TOTAL	104	81	87

Fuente: Elaboración propia.

Según este estudio de Macro localización se observó que en la ciudad de Pereira en el sector centro de Pereira se encuentra un excelente sector de ubicación, ya que maneja bajos costos en cuanto arrendamiento, servicios públicos y demás servicios cercanos que se pueden encontrar aquí.

Según este estudio se estableció las ventajas y desventajas que se pueden comparar con los lugares alternativos para la ubicación de la empresa.

2.1.3 Micro localización

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario

Tabla 17. Estudio de localización a nivel micro

FACTORES	providencia	victoria	Cra 6ta
Costo de transporte de Insumos	4	4	3
Costo de transporte de productos	5	4	3
Facilidades de Comunicación	5	5	5
Costo Terrenos - Arrendamiento	5	5	5
Disponibilidad de Mano de Obra	5	3	3
Vías de acceso	5	4	4
Instalaciones existentes	4	4	3
Costos de Adecuación - Construcción	5	5	5
Disponibilidad de redes eléctricas	5	5	5
Seguridad	5	5	4
Terrenos disponibles para expansión	4	5	4
Actitud de los vecinos	5	5	5
Energía eléctrica	5	5	5
Gas	5	5	5
Acueducto	5	5	5
Aseo	5	4	5

Continuación Tabla 17.

Teléfono	5	5	5
TOTAL	82	78	74

Fuente: Elaboración propia.

Según un estudio más detallado de micro localización se pudo observar que en el sector providencia se tiene mayor rentabilidad y ventajas para el sitio en el cual se localizara y operara el proyecto; identificando así las actividades productivas y centros de desarrollo más convenientes.

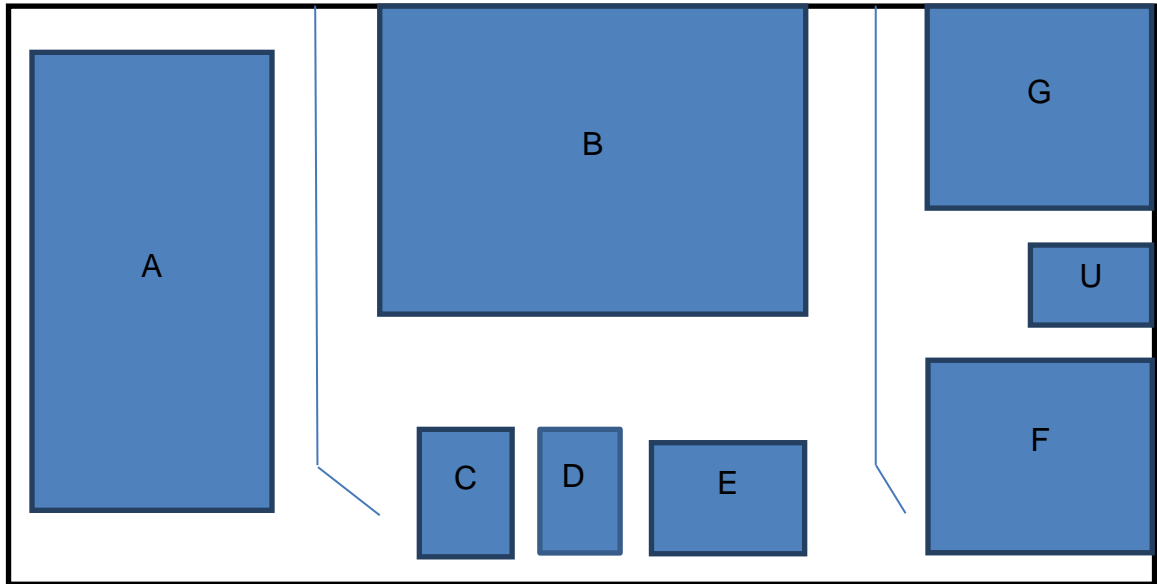
2.2 INFRAESTRUCTURA

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Se enfoca la distribución del espacio físico ocupados por la instalación de los muebles y exhibición de los bolsos confeccionados con procesos de estampación, además, se incluye la ubicación del personal.

La planta está distribuida de la siguiente manera: Área de gerencia y administración, Área de ventas, Área de producción y corte, Área de bodega, Área de servicio sanitario.

Figura 4. Distribución de planta



Fuente: Eelaboración propia.

- A: área de corte
- B: área de ensamble y producción
- C: área de bordado
- D: área de estampación
- E: control de calidad
- F: área administrativa (oficina)
- G: bodega
- U: baño

A continuación se describe la maquinaria y equipo que se requiere para la fabricación de bolsos

Tabla 18. Maquinaria y equipos

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
AREA	EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Gerencia y administra	Software contable	1	2500000	\$ 2.500.000
	Computador	2	1500000	\$ 3.000.000
	impresora	2	500000	\$ 1.000.000
	papelería	1	267920	\$ 267.920
	teléfonos	3	100000	\$ 300.000
	Escritorio y sillas	1	750000	\$ 750.000
Producción y corte	Maquina Plana	8	765000	\$ 6.120.000
	Máquina de codo	8	700000	\$ 5.600.000
	Mesa de corte	3	1900000	\$ 5.700.000
	Maquina termo fijadora	3	2500000	\$ 7.500.000

Continuación Tabla 18.

	Maquina sublimadora	3	3650000	\$ 10.950.000
	Maquina corte digital	2	3000000	\$ 6.000.000
	tijeras	8	25000	\$ 200.000
	Mesas y sillas maquinas	6	500000	\$ 3.000.000
	Equipo de protección	2	400000	\$ 800.000
	Herramientas	1	810.000	\$ 810.000
ventas	Sistema de cámaras	1	2500000	\$ 2.500.000
	Estantes y vitrinas	1	3000000	\$ 3.000.000
bodega	Estanterías	1	2500000	\$ 2.500.000
TOTAL				\$ 62.997.920

Fuente: Elaboración propia.

En el anterior cuadro se quiso mostrar cuales son las maquinarias y equipos requeridos para el funcionamiento de la fábrica, oficina y almacén, así como la cantidad y el costo de estas.

2.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A REALIZAR

El producto que la empresa va a comercializar son bolsos confeccionados con procesos de estampación, lo que le convierte en un producto innovador, el cual le puede servir para guardar objetos como: una computadora portátil, frutas, cuadernos, maquillaje entre otras, los bolsos serán elaborados con la más alta calidad de diseños y colores.

Será elaborado con telas, cuerinas y estampados exclusivos, de distintos colores y texturas que se confeccionara bajo normas de calidad, así como también dependerá de la creatividad empleada por los trabajadores. Los productos ofrecidos van enfocados principalmente a resaltar la belleza de la mujer como complemento diario de la indumentaria.

La elaboración de cada diseño de bolso será hecho tomando en cuenta algunos de los gustos y preferencias de los clientes, y a la moda actual.

Se trata de un conjunto de bolsos con aire juvenil, hechos de cuerina sintética y textiles y con un diseño moderno de diversos colores. En lo posible, cada determinado tiempo se crearan diseños nuevos para tratar de dar una nueva perspectiva del bolso, la moda y las tendencias.

Los atributos y beneficios del producto son:

- Materias primas de excelente calidad
- Variedad de Accesorios(herrajes ,hebillas ,deslizadores)
- Diseños juveniles que se adaptan las necesidades de la mujer

- Existe variedad de colores en las telas y estampados.
- Son muy cómodos
- Diseños diferenciados por la combinación de materiales y texturas
- Son bolsos a un precio económico

2.4.1 Descripción del Proceso

La elaboración de bolsos con procesos de estampación será realizada en serie, ya que se fabrica un número determinado de bolsos por combinación de colores. El número de bolsos a producir por año se lo estableció en el estudio de mercado, en donde, la cantidad de producción de un molde aumentara o disminuirá dependiendo del modelo que tenga mayor aceptación, y cada costurera se encargara de la manufactura total de cada bolso.

- **Adquisición de materia prima**

Para la fabricación de bolsos es necesaria la adquisición de materia prima, este proceso consiste en receptor el pedido, verificar existencia suficiente de materia prima y proceder a la compra tanto de tela y estampados como los accesorios, y del resto de los insumos necesarios para la confección del bolso.

- **Diseño**

Se creara el diseño por medio de bosquejos, ya que así siempre se podrá acudir a las ideas predeterminadas y no olvidar el concepto durante el proceso de producción. Una vez decidido el diseño de los bolsos, se empieza a formar los moldes para lo cual se requiere mina plata, tijeras y cartón, una vez con los materiales se procederá a dibujar con la mina plata la forma de uno de los lados

en el cartón, con el tamaño que nos guste o de preferencia. Luego, se calcula que debe tener unos centímetros más para realizar la costura, es decir, que se dejara un margen de unos aproximadamente 2 cm. Para la costura para cada lado. Una vez que haya terminado los moldes, se cortara el cartón.

- **Corte**

Aquí se procede a cortar las telas de acuerdo a los moldes del diseño del bolso elegido, también se corta la tela para el forro, el bolsillo del bolso, cremallera, vivo, cola de rata y lambrilla.

- **Confección**

El trabajo de coser representa la parte intensiva del proceso de fabricación de los bolsos, aquí se unen todas las piezas cortadas anteriormente, la costura de los bolsos se realizara por medio de la utilización de máquinas de codo, las mismas que son operadas manualmente.

- **Colocar accesorios**

Cuando el bolso haya sido cocido con todas sus partes, se le agregan los accesorios dependiendo del diseño que se requiera, y, adicionalmente, se colocara en una parte la etiqueta con nuestro logotipo de la empresa.

- **Terminados y revisión**

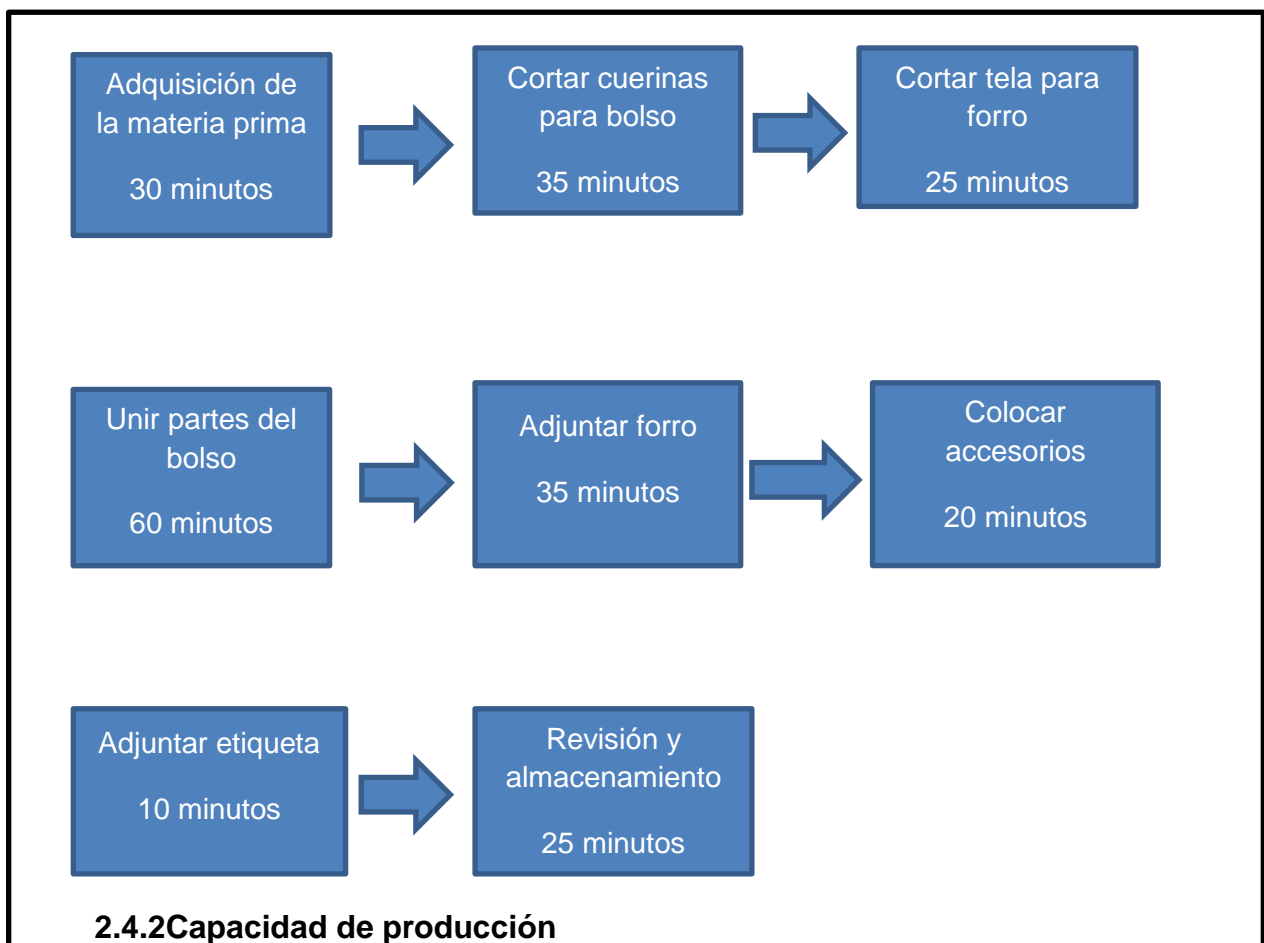
Una vez terminada la confección de bolsos de los bolsos, se procede a cortar los hilos sobrantes del proceso de costura; posteriormente, se realiza una revisión total del bolso con la finalidad de ubicar ciertas imperfecciones o fallas. Se revisa el estado del accesorio o bolso como: homogeneidad del tamaño, uniformidad de la costura y tela, firmeza de cremalleras. En el caso de encontrar algún error en la

fabricación, se procede a reparar los bolsos, evitando así que las operarias cometan el mismo error nuevamente y logrando con esto que el bolso se encuentre en óptimas condiciones para el momento de la venta y entrega la cliente final.

- **Almacenamiento y empaque**

El proceso de almacenamiento se lo realizara por diseños similares, ya que de esta manera será útil al momento de elegir la mercancía para la venta, y el empaque será con fundas de tul. Estos serán llevados hacia la vitrina y bodega en donde permanecerán hasta el proceso de la venta al cliente.

Figura 5. Descripción del proceso



La capacidad de la maquinaria para producir los bolsos con procesos de estampación, utilizando en cada bolso es de un tiempo estimado de 60 minutos por cada uno

Tabla 19. Tiempo estimado en la elaboración del bolso

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	DURACION EN MIN
Adquisición y selección de materia prima	30
Cortar las telas para el bolso	35
Cortar la tela para el forro	25
Unir las partes del bolso	60
Adjuntar el forro	35
Colocar accesorios	20
Adjuntar etiqueta	10
Revisión y almacenamiento	25
Tiempo total en la elaboración del bolso	240

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar la capacidad de producción de este tipo de bolso, se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla 20. Capacidad de producción diaria y semanal

CAPACIDAD DE PRODUCCION SEMANAL			
Numero de operarias	Tota producción diaria	N° de días laborales	Total producción semanal
4	2	5	40 bolsos

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21. Capacidad de producción mensual

CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL			
Numero de operarias	Tota producción semanal	N° de semanas	Total producción mensual
4	40	4	160 bolsos

Fuente: Elaboración Propia

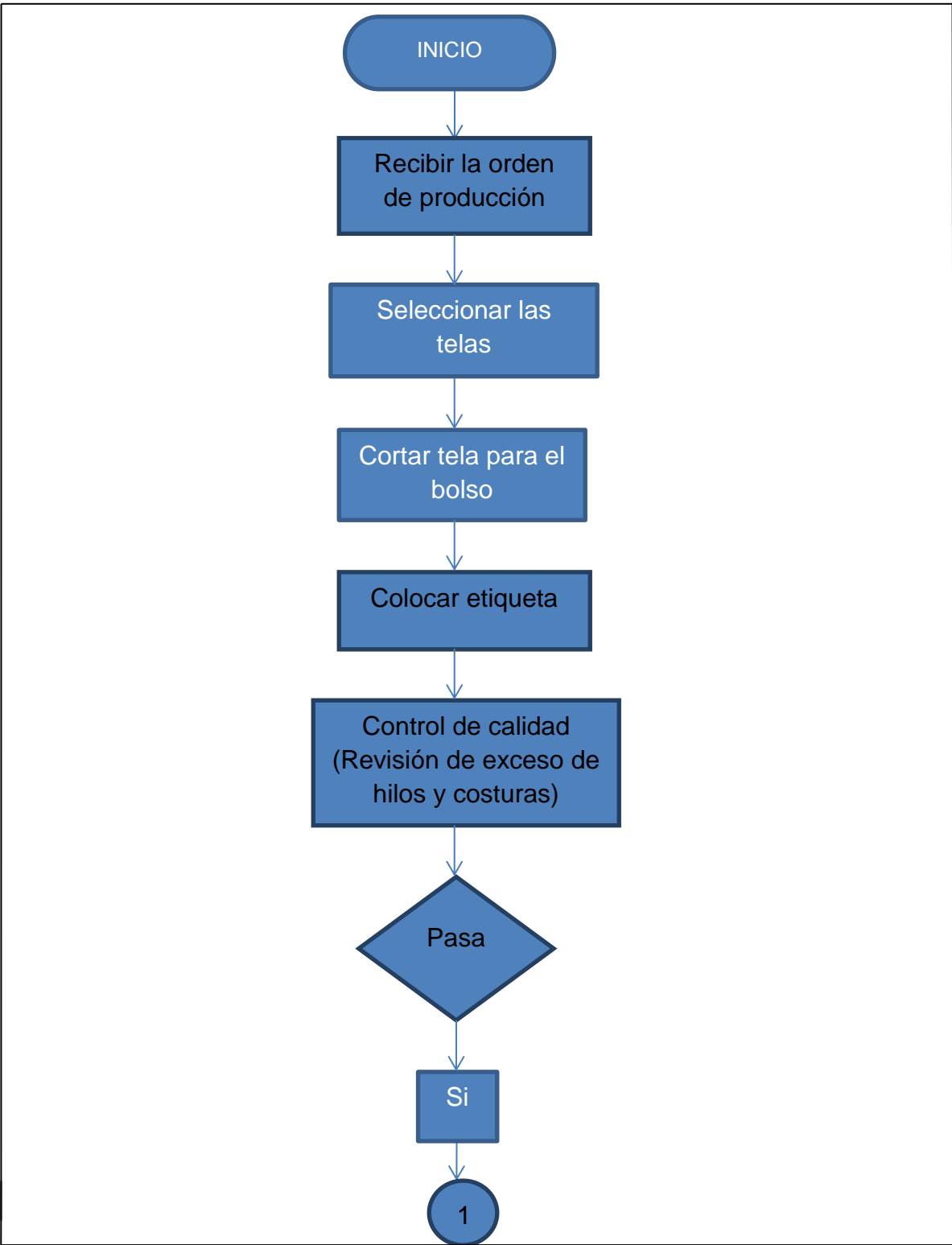
Tabla 22. Capacidad de producción anual

CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL			
Numero de operarias	Tota producción mensual	N° de meses	Total producción anual
4	160	12	1.920 bolsos

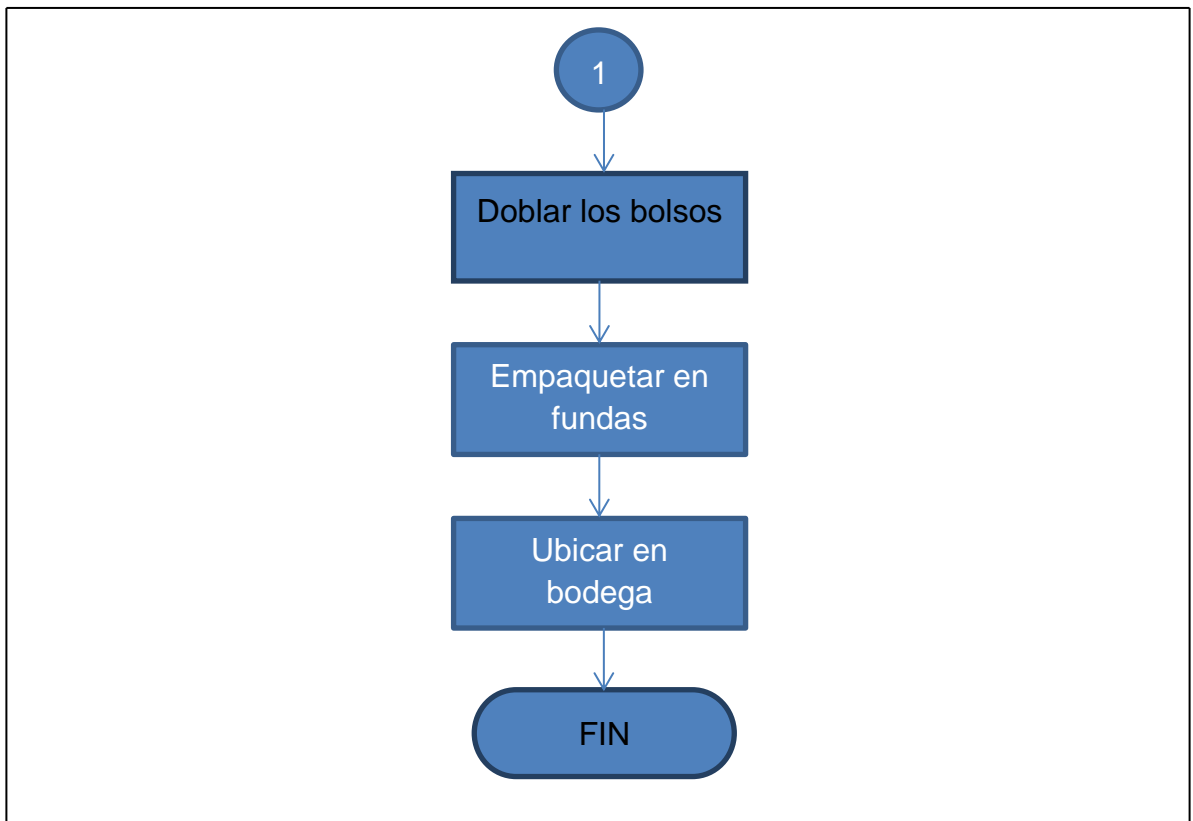
Fuente: Elaboración Propia.

A partir de esto se define que, si 4 operarias trabajan 8 horas diarias, donde emplean un tiempo de 4 horas para confeccionar un bolso, por lo tanto se fabrican 2 bolsos diarios, esto da un resultado de una producción mensual de 160 bolsos, este valor es multiplicado por 12 meses del año, esto da un resultado de 1.920 bolsos anuales.

Figura 6. Flujo grama proceso de producción.

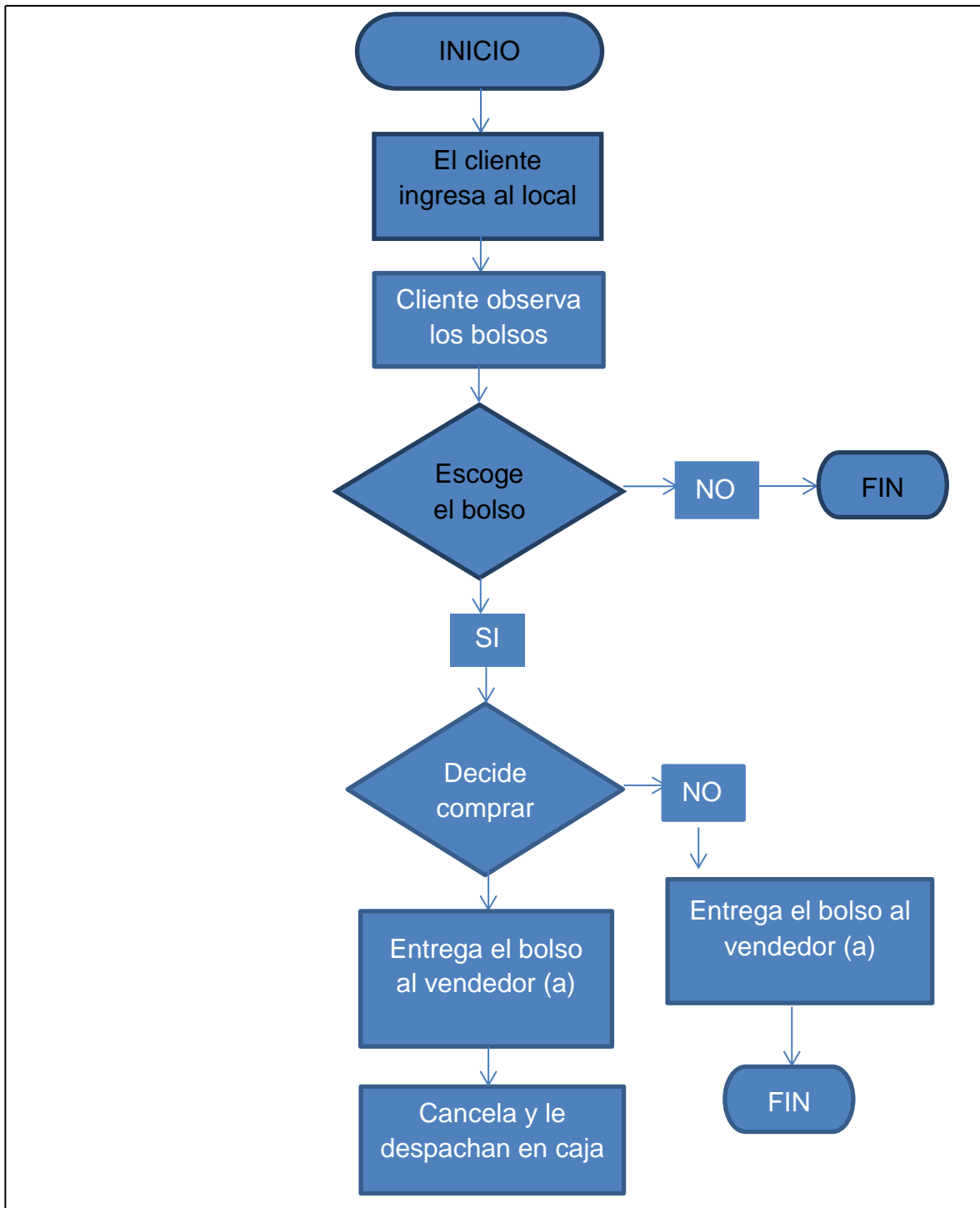


Continuación figura 6. Flujograma proceso de producción.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 7. Flujo grama proceso de venta.



Fuente: Elaboración propia.

Para que el proceso productivo sea eficiente, se implementaron controles de calidad en varias de las etapas del proceso productivo para garantizar una buena calidad de los bolsos, responsabilidades y responsables en cada una de las actividades. Los controles que se implementaron fueron:

- **Inspección de calidad**

Esta inspección se realizó a los procesos productivos de la empresa varias veces al día para garantizar que las especificaciones de calidad se estén cumpliendo, y no se presenten errores irreparables al final, que generen altos costos, retrasos y pérdida de tiempo, dinero y clientes.

Auditoria se estudia:

- Nivel de No calidad de la empresa.
- Evitar que un producto de mala calidad llegue al cliente.
- Determinar e implementar acciones de mejora, para que no se presenten problemas de calidad en los bolsos.
- Realizar una clasificación de los defectos generados en cada uno de los procesos.
- Nivel Aceptable de Calidad (AQL)

Este nivel que fijara la empresa, se estableció con los resultados de las auditorias iniciales, evaluándolo mensualmente, y colocando una meta que sea competitiva a nivel nacional, este se analizara para buscar alcanzarlo y mejorarlo.

La inspecciones se realizaran con la tabla MIL STD 105D reducida, normal o estricta, y con un porcentaje de no calidad entre 4.0% y 2.5%.

Figura 8.propuesta Tabla de auditoria

A continuación se muestran las tablas militares que la empresa utilizara para aplicar a la auditoria de calidad.

Sistema de Auditoria Reducida:

AQL DE 4.0%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
26 - 90	2	0	1
91 - 150	3	0	2
151 - 280	5	0	2
281 - 500	8	1	3
501 - 1200	13	1	4
1201 - 3200	20	2	5
3201 - 10000	32	3	6
10001 - 35000	50	5	8

AQL DE 2.5%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
26 - 90	2	0	1
91 - 150	3	0	1
151 - 280	5	0	2
281 - 500	8	0	2
501 - 1200	13	1	3
1201 - 3200	20	1	4
3201 - 10000	32	2	5
10001 - 35000	50	3	6

Sistema de Auditoria Normal:

AQL DE 4.0%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
26 - 90	3	0	1
91 - 150	13	1	2
151 - 280	13	1	2
281 - 500	20	2	3
501 - 1200	32	3	4
1201 - 3200	50	5	6
3201 - 10000	80	7	8
10001 - 35000	125	10	11

AQL DE 2.5%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
Menos de 151	5	0	1
151 - 280	20	1	2
281 - 500	20	1	2
501 - 1200	32	2	3
1201 - 3200	50	3	4
3201 - 10000	80	5	6
10001 - 35000	125	7	8

Sistema de Auditoria Estricta:

AQL DE 4.0%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
26 - 90	5	0	1
91 - 150	8	1	2
151 - 280	13	1	2
281 - 500	20	1	2
501 - 1200	32	2	3
1201 - 3200	50	3	4
3201 - 10000	80	5	6
10001 - 35000	125	8	9

AQL DE 2.5%			
Lote o cantidad a auditar	undades a inspeccionar	Numero de aceptacion	Numero de rechazos
26 - 90	5	0	1
91 - 150	8	0	1
151 - 280	13	1	2
281 - 500	20	1	2
501 - 1200	32	1	2
1201 - 3200	50	2	3
3201 - 10000	80	3	4
10001 - 35000	125	5	6

Fuente: <https://www.google.com.co>

2.5 PROGRAMA SALUD OCUPACIONAL

La salud ocupacional actualmente representa una de las herramientas de gestión más importantes para mejorar la calidad de vida laboral de las empresas y con ella su competitividad. Esto es posible siempre y cuando la empresa promueva y estimule en todo momento la creación de una cultura en Seguridad y salud que debe estar sincronizada con los planes de calidad, mejoramiento de los procesos y puestos de trabajo, productividad, desarrollo del recurso humano y la reducción de los costos operacionales, (según manual de salud ocupacional del municipio de Genova-Quindío).

Un programa de salud ocupacional permite medir de manera efectiva las condiciones a las cuales están expuestos los empleados y a su vez mejorar las condiciones laborales y de trabajo; lo cual es positivo para el incremento de la productividad; tanto para los trabajadores como para el conjunto de la organización, cuyo programa es el resultado de un proceso administrativo tendiente a ejercer controles de riesgo para prevenir la ocurrencia de los mismos que puedan afectar al trabajador y la empresa, (según manual de salud ocupacional del municipio de Genova-Quindío).

Para ello Infinity S.A.S tiene entre sus propósitos integrar la seguridad con la calidad y productividad, con el fin de mejorar la calidad de vida laboral, lograr una reducción de los costos generados por los accidentes de trabajo y las enfermedades de origen profesional, mejorar la calidad de los servicios y ante todo generar ambientes sanos para el desarrollo laboral. Es de interés para la empresa suministrar los recursos necesarios para responder a las demandas de la población trabajadora respecto a su salud y el medio ambiente laboral, así como para dar cumplimiento a la normatividad vigente, (según manual de salud ocupacional del municipio de Genova-Quindío).

2.5.1 Políticas

- **Política integral**

Infinity S.A.S tiene dentro de sus directrices apoyar estratégicamente la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), preservar el medio ambiente y proteger la seguridad y salud de sus colaboradores; gestionando integralmente sus procesos con personal competente, en busca de la innovación y mejoramiento permanente, mediante la prevención y control de los riesgos, cumpliendo los requisitos legales y demás aplicables, con el fin de obtener crecimiento y desarrollo sostenible de la empresa y el bienestar de sus colaboradores y clientes.

2.5.2 Objetivos

- **Objetivo general**

Cumplir con los indicadores de Seguridad y Salud Ocupacional, para alcanzar un alto nivel de desempeño en todos los procesos que desarrolla Infinity S.A.S, a través de la gestión en:

La planeación y ejecución de actividades de prevención de accidentes y enfermedades de origen profesional.

La creación de ambientes de trabajo adecuados para promover estilos de vida saludables que propenden por un clima organizacional satisfactorio y mejoren la productividad.

La aplicación y el cumplimiento de la normatividad vigente en Seguridad y Salud Ocupacional, el Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial, las Políticas y Procedimientos Seguros establecidos por la organización.

El compromiso y la participación de la Alta Dirección en el suministro de los recursos necesarios para el desarrollo del Programa de Salud Ocupacional.

El control permanente de los peligros y riesgos prioritarios en el desarrollo de las actividades, y el mejoramiento continuo de los procesos.

El aseguramiento de la competencia del personal para la realización de las actividades de manera segura y el fomento de conciencia para una cultura en seguridad y prevención, a través de la participación activa de los trabajadores en los programas y actividades que se desarrollen.

La intervención sobre las condiciones de salud y de trabajo que lo requieran, para la preservación del bienestar físico, social y mental de los trabajadores.

2.5.3 Generalidades de la empresa

- **Actividad económica**

La confección y venta de accesorios para la población femenina en este caso bolsos para mujer.

- **Organización del trabajo**

Infinity S.A.S trata a su personal a través de los siguientes tipos de contrato:

Personal administrativo: Contrato a Término Indefinido

Personal operativo (operarios): Contrato a Término Indefinido.

La jornada laboral ordinaria establecida por la empresa Infinity S.A.S es de 8 horas diarias y de 48 horas semanales, según lo establece el artículo 164 del código

laboral, las horas que se trabajen adicionales a las 8 horas diarias se constituyen en extras y se deben pagar con el respectivo recargo.

- **Subprograma de seguridad industrial**

La Seguridad Industrial comprende el conjunto de técnicas y actividades destinadas a la identificación, valoración y al control de las causas de los accidentes de trabajo.

- **Elementos de protección personal**

Al personal expuesto a riesgos se le suministrara la dotación y elementos de protección personal de acuerdo al tipo de trabajo. A continuación se enuncian los elementos requeridos para la protección y seguridad del personal:

Protección Extremidades Superiores: Guantes para Cortador.

Protección de cuerpo: Delantal.

Protección ojos: Gafas para cortador.

Protección boca: Tapabocas.

Protección oídos: Tapa oídos.

3. FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURIDICA

3.1 Estructura organizacional

- Nombre de la empresa: Infinity S.A.S.
- Slogan: “Un color para cada estilo”

Figura 9. Logo Empresa



Fuente: Elaboración propia

Equipo directivo: Natalia Cardona (participación del 100%)

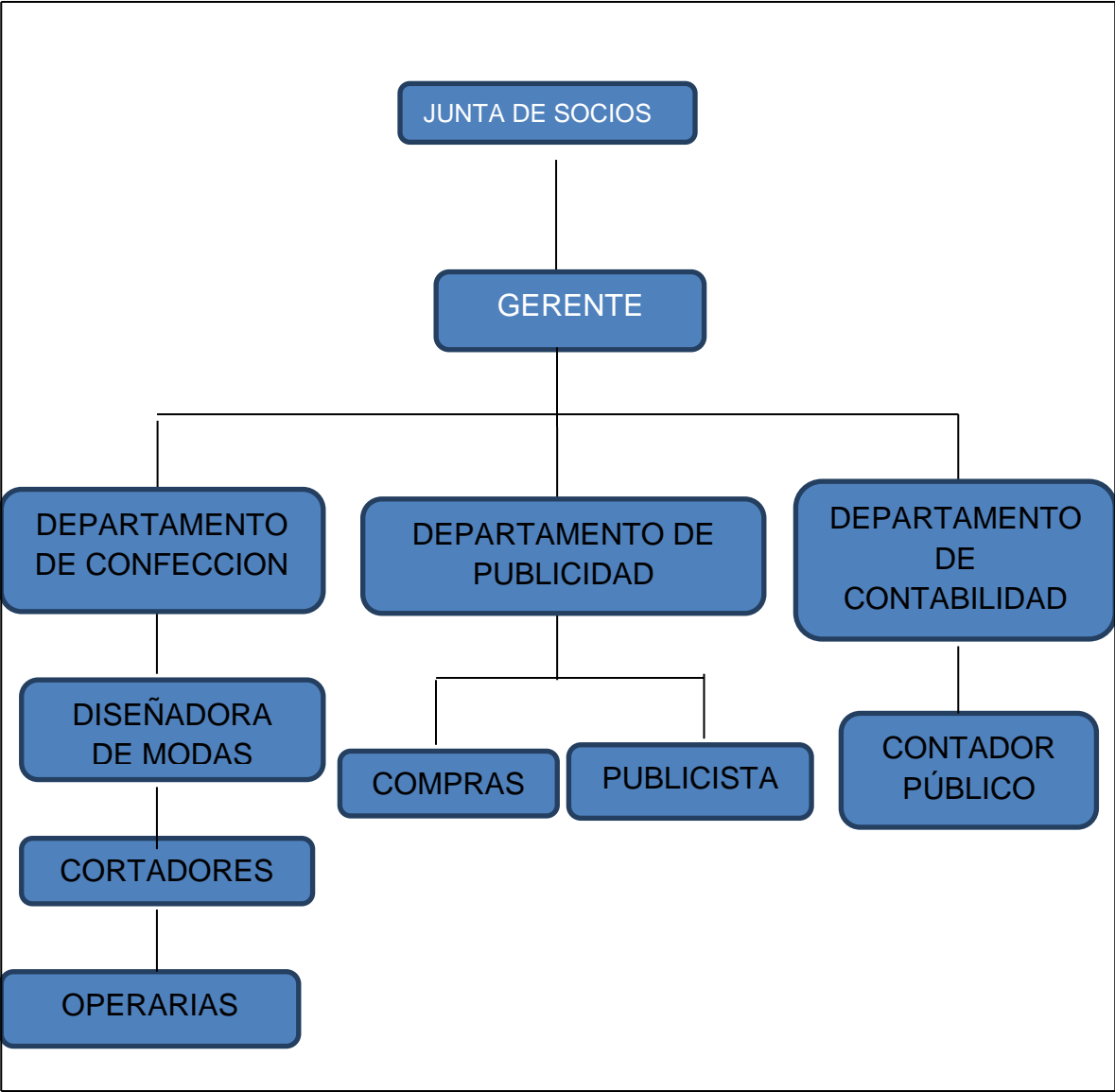
La primera línea de autoridad es el equipo directivo conformado por la junta de socios donde esta "Representante legal" de esta se desprende el gerente y este está a cargo de todos los empleados de la empresa su funciones principales son administrar los recursos de la empresa, supervisión de la contabilidad y obligaciones legales, consecución de clientes nuevos, velar para que nunca le falte trabajo a los operarios, optimización de los recursos y la eficiencia de la planta; y el contador que es la persona encargada de toda la parte financiera de la empresa.

- **Empleos directos**

Las operarias y cortadores, son empleos directos y no tienen personas a cargo, su función es el corte de cada una de las piezas de los bolsos y terminado de estas, todos deben ser polivalentes para manejar cualquier máquina que se le asigne, el diseñador gráfico también hace parte de los empleos directos que no tienen personas a cargo.

Los empleos de la diseñadora de modas y publicista, también son empleos directos y cada uno de estos maneja un área en la empresa.

Figura 10. Organigrama Infinity S.A.S.



Fuente: Elaboración propia.

3.2 MISION – VISION – PRINCIPIOS Y VALORES

3.2.1 Misión

INFINITY S.A.S se dedicara a Fabricar los mejores bolsos mediante la innovación de los diseños, la calidad de nuestros productos, la utilización de la ultima tecnología y la mejor mano de obra cualificada teniendo siempre presente la satisfacción de nuestros clientes y del mercado en general, valorizando nuestra marca a través del desarrollo integral para garantizar un crecimiento continuo y rentable.

3.2.2 Visión

En el año 2020 INFINITY S.A.S será la Empresa fabricante de bolsos y accesorios para jóvenes más grande del país y estar posicionados en la mente de nuestros clientes como la mejor en calidad diseño y moda Abrir nuevos mercados y obtener cada vez una mayor participación en estos.

3.2.3Principios, valores y corporativos

- **Responsabilidad:** es el valor que asignamos a la capacidad de las personas de comprometerse y de cumplir las promesas que hacemos a nuestros clientes en esto incluye la fecha pactada para la entrega del pedido y la puntualidad esto nos hace una empresa seria

- **Excelencia:** buscamos constantemente el mejoramiento continuo de todos nuestros productos y procesos a un precio justo y razonable para el cliente.
- **Honestidad:** realizamos todas nuestras operaciones con transparencia y rectitud, es un valor que reconocemos como un principio que nos da coherencia y paz en nuestras acciones. Dentro de la honestidad se valora la franqueza, la búsqueda permanente de la verdad, la capacidad y libertad para expresar lo que se piensa o se siente acerca de otra persona o de una situación determinada.
- **Trabajo en equipo:** es el valor que asignamos al aporte que el otro agrega al trabajo que uno hace, cuando se trabaja en conjunto; al trabajo mancomunado provocando un intercambio y una transmisión de conocimientos y creencias, y una mayor efectividad en el logro de los objetivos personales y organizacionales.
- **Respeto:** Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Liderazgo:** Permitimos que nuestros empleados se sientan seguros en el negocio. Somos líderes en el negocio y garantizamos a nuestros clientes en maximizar su potencial.
- **Profesionalismo:** ser capaces de asumir el trabajo y hacerlo bien, compartiendo la visión y misión de la empresa, dando lo mejor de nosotros mismos, con perseverancia, pro actividad, iniciativa y creatividad, autonomía Y control de nuestro propio trabajo, con orientación plena a la satisfacción de cliente interno y externo.

- **Innovación:** es el fomento, mejoramiento y rediseño de las prácticas de trabajo, incorporación de nuevas tecnologías y demás factores que potencian la capacidad creativa de las personas para contribuir al desarrollo de nuestros productos.
- **Seguridad:** es uno de los más importantes ya que garantiza la integridad de todos los miembros de la empresa
- **Diseño y moda:** es nuestro compromiso brindarle a nuestras clientas lo último en moda reconociéndonos en el mercado como los primeros en acoger las tendencias que la moda exige.

3.3 MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es el que da la orientación a los empleados para realizar las tareas necesarias que ayuden a la empresa a su progreso constante, el que nos muestra el perfil de cada cargo y habilidades requeridas, así como las funciones del mismo.

- Gerente

Tabla 23. Manual de funciones Gerente

<p>Perfil general del cargo:</p>	<p>El Gerente debe ser una persona líder. Con capacidad para plantear, dirigir, controlar, organizar y motivar las personas y los recursos de la empresa hacia el cumplimiento de las metas y objetivos.</p>
<p>Competencia:</p>	<p>La persona asignada para este cargo debe tener experiencia en administración, contabilidad, exportaciones, manejo de personal y producción.</p> <p>Mínimo 3 años de experiencia en cargos similares.</p>

Continuación Tabla 23.

<p>Funciones:</p>	<p>Representar a la empresa.</p> <p>Optimizar y actualizar tecnológicamente la empresa.</p> <p>Resolver problemas y tomar decisiones ante situaciones que puedan afectar el bienestar de la empresa.</p> <p>Coordinar la Administración de Ventas y Producción.</p> <p>Coordinar Contratos y Convenios.</p> <p>Administrar los Recursos Humanos, Materiales, Financieros y de Servicios</p> <p>Supervisión de los operarios y realización de controles de calidad.</p> <p>Asesorar y vender los servicios que ofrece la empresa.</p>
<p>Formación:</p>	<p>Contador, administrador de empresas, ingeniero industrial o economista.</p> <p>Conocimientos avanzados de herramientas de gestión y administración.</p> <p>Conocimientos en finanzas.</p> <p>Conocimientos de procesos industriales.</p>

Continuación Tabla 23.

Requisitos personales	Buena capacidad de comunicación oral y escrita. Buenas proyecciones y metas personales claras. Buenas relaciones y experiencia comercial.
Habilidades Requeridas	

Responsabilidades:	Si los operarios cometen un error por una mala elaboración de una ficha técnica el Gerente deberá asumir la responsabilidad, al igual que por la compra de insumos de mala calidad, omisión de procesos administrativos contables y operacionales, la no presentación a tiempo de las obligaciones de ley entre otras
Jefe inmediato	Junta de socios (Representante legal)

Fuente: Elaboración propia.

- **Contador**

Tabla 24. Manual de funciones Contador

Perfil general del cargo:	El contador debe ser una persona responsable, honesta, con altas cualidades morales, Con capacidad para plantear, organizar y dirigir los recursos de la empresa hacia el cumplimiento de las metas y objetivos.
---------------------------	--

Competencia:	<p>La persona asignada para este cargo debe tener experiencia en contabilidad.</p> <p>Mínimo 3 años de experiencia en este cargo.</p>
Funciones:	<p>Llevar contabilidad de la empresa</p> <p>Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera</p> <p>Preparar y presentar informes sobre la situación financiera</p> <p>Preparar y presentar las declaraciones tributarias</p> <p>Preparar y certificar los estados financieros</p> <p>Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo</p> <p>Llevar el archivo de su dependencia</p>
Formación:	<p>Contador publico</p> <p>Conocimientos en herramientas de gestión y administración.</p> <p>Conocimientos en finanzas.</p> <p>Conocimientos de procesos industriales.</p>

Continuación Tabla 24.

<p>Requisitos personales</p>	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales claras.</p> <p>Buenas relaciones y experiencia comercial.</p>
<p>Habilidades Requeridas</p>	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Facilidad de trato personal y capacidad para las relaciones humanas.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Habilidades para el emprendimiento.</p> <p>Capacidad de análisis y de síntesis.</p> <p>Capacidad de comunicación.</p> <p>Dotes de psicología.</p> <p>Capacidad de escucha.</p> <p>Espíritu de observación.</p> <p>Dotes de mando.</p> <p>Capacidad de trabajo.</p> <p>Espíritu de lucha.</p> <p>Perseverancia y constancia.</p> <p>Fortaleza mental y física.</p>

Continuación Tabla 24.

Responsabilidades:	Correspondencia recibida y despachada de la empresa. Coordinar y hacer seguimiento de los compromisos financieros de la empresa, a su vez presentar informes periódicos a la junta para ser presentados en los comités, Atender y resolver todas las solicitudes de la junta de socios.
Jefe inmediato	Junta de socios (Representante legal)

Fuente: Elaboración propia.

Publicista.

Tabla 25. Manual de funciones publicista.

Objetivos general del cargo:	Ser el estratega, el creativo gráfico y visual, el planificador y realizador del marketing, el negociador de medios, el diseñador de las investigaciones publicitarias y el conductor de la transformación de las propuestas de campañas en piezas finales para su divulgación
Competencia:	Debe tener una sólida preparación en las nuevas tecnologías y todo lo relacionado con publicidad

Continuación Tabla 25.

<p>Funciones:</p>	<p>Elaborar la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma.</p> <p>Ser el estratega, creativo gráfico y visual de la empresa.</p> <p>Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desean</p> <p>Disponer de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz.</p> <p>Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores.</p> <p>Realizar un informe semanal de las actividades realizadas.</p>
<p>Formación:</p>	<p>La persona asignada para este cargo debe tener estudios previos en áreas de publicidad, marketing, diseño, administración, investigación y producción audiovisual; o ser estudiantes de últimos semestres de carreras afines.</p>
<p>Requisitos personales</p>	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales.</p>

Continuación Tabla 25.

<p>Habilidades Requeridas</p>	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Capacidad de comunicación.</p> <p>Espíritu de lucha.</p> <p>Perseverancia y constancia.</p> <p>Fortaleza mental y física.</p> <p>Integridad moral y ética.</p> <p>Saber de cultura general amplia, diversa y universal.</p> <p>Dominar el proceso integrado de mercadeo.</p> <p>Creativo.</p> <p>Estratega.</p> <p>Creativo gráfico y visual.</p> <p>Planificador.</p> <p>Negociador de medios.</p>
<p>Responsabilidades:</p>	<p>Debe realizar todo lo que implique su cargo y las actividades que le indica su jefe inmediato.</p>
<p>Jefe inmediato</p>	<p>Gerente</p>

Fuente: Elaboración propia.

- Diseñador grafico

Tabla 26. Manual de funciones diseñador gráfico.

Objetivos general del cargo:	Manejar todos los programas de diseño para la elaboración de las hojas para sublimar
Competencia:	Debe ser una persona con un buen nivel en el manejo de equipos y programas de computación.
Funciones:	Elaboración de diseños Elaboración de la publicidad de la empresa Estar pendiente de montar las fotos nuevas a las redes sociales Manejo de la maquina sublimadora
Formación:	La persona asignada para este cargo debe tener como mínimo tres (1) año de experiencia en todo lo relacionado con el diseño. Ser estudiante de últimos semestres o profesional en diseño gráfico.
Requisitos personales	Buena capacidad de comunicación oral y escrita. Buenas proyecciones y metas personales.

Continuación Tabla 26.

Habilidades Requeridas	Capacidad para trabajar en equipo. Iniciativa. Flexibilidad y adaptación al cambio. Capacidad de comunicación. Capacidad de trabajo. Perseverancia y constancia. Fortaleza mental y física. Integridad moral y ética.
Responsabilidades:	Debe realizar todo lo que implique su cargo y las actividades que le indica su jefe inmediato.
Jefe inmediato:	Publicista

Fuente: Elaboración propia.

Operarios

Tabla 27. Manual de funciones operarias.

Objetivos general del cargo:	<p>Corte y Ensamble de las piezas</p> <p>Trabajar al mismo ritmo que toda la planta para evitar colas (retrasos) en el proceso, cumplir con el cronograma de trabajo y tiempos de entrega.</p> <p>Revisión, pegado de broches y accesorios.</p> <p>Empaque de productos.</p>
Competencia:	Debe ser una persona polivalente. Con capacidad para manipular toda la maquinaria y herramientas de su cargo, orientad hacia el cumplimiento de las metas y objetivos.
Funciones:	<p>Debe realizar su trabajo de acuerdo a la "ficha técnica" y "Manual de procesos y calidad" que correspondan a su cargo</p> <p>El mantenimiento diario de su máquina y herramientas de trabajo (limpieza y lubricación).</p> <p>Cumplir con los horarios establecidos por la empresa.</p> <p>Portar la dotación y elementos de seguridad (delantal, tapa bocas, tapa oídos) mientras realiza las actividades propias de su trabajo.</p>

Continuación Tabla 27.

Formación:	La persona asignada para este cargo debe tener como mínimo tres (3) años de experiencia en el manejo de máquinas básicas (plana, dos agujas, filete adora). Para la fusión de terminado la operaria no requiere experiencia.
Requisitos personales	Buena capacidad de comunicación oral y escrita. Buenas proyecciones y metas personales.
Habilidades Requeridas	Capacidad para trabajar en equipo. Iniciativa. Flexibilidad y adaptación al cambio. Capacidad de comunicación. Capacidad de trabajo. Espíritu de lucha. Perseverancia y constancia. Integridad moral y ética.

Continuación Tabla 27.

Responsabilidades:	Todo operario debe realizar su trabajo de acuerdo a la "ficha técnica" y "Manual de procesos y calidad" que correspondan a su cargo, si hace una función que no está estipulada en los manuales, será responsabilidad suya los daños y deberá asumir con trabajo (reproceso) o económicamente.
Jefe inmediato:	Diseñadora de modas

Fuente: Elaboración propia.

- **Cortador**

Tabla 28. Manual de funciones cortador

Objetivos general del cargo:	<p>Diseño, trazo, extendido y corte de la cuerina</p> <p>No dejar que las demás áreas (servicios) de la empresa se queden sin trabajo, cumplir con el cronograma de trabajo y tiempos de entrega.</p> <p>Ensamble de las piezas de corte</p> <p>Trabajar al mismo ritmo que toda la planta para evitar colas (retrasos) en el proceso, cumplir con el cronograma de trabajo y tiempos de entrega.</p>
------------------------------	---

Continuación Tabla 28.

Competencia:	Debe ser una persona polivalente. Con capacidad para manipular toda la maquinaria y herramientas de su cargo, orientada hacia el cumplimiento de las metas y objetivos.
Funciones:	<p>Debe realizar su trabajo de acuerdo a la "ficha técnica" y "Manual de procesos y calidad" que correspondan a su cargo</p> <p>El mantenimiento diario de su máquina y herramientas de trabajo (limpieza y lubricación).</p> <p>Cumplir con los horarios establecidos por la empresa.</p> <p>Ser un apoyo a las diferentes áreas en el desarrollo de sus actividades</p> <p>Portar la dotación y elementos de seguridad (delantal, tapa bocas, tapa oídos, guantes de corte y gafas de protección) mientras realiza las actividades propias de su trabajo.</p>
Formación:	La persona asignada para este cargo debe tener estudios previos de patronaje (Sena) y un (1) años de experiencia en corte.
Requisitos personales	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales.</p>

Continuación Tabla 28.

<p>Habilidades Requeridas</p>	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Capacidad de comunicación.</p> <p>Capacidad de trabajo.</p> <p>Perseverancia y constancia.</p> <p>Fortaleza mental y física.</p> <p>Integridad moral y ética.</p>
<p>Responsabilidades:</p>	<p>Todo operario debe realizar su trabajo de acuerdo a la "ficha técnica" y "Manual de procesos y calidad" que correspondan a su cargo, si hace una función que no está estipulada en los manuales, será responsabilidad suya los daños y deberá asumir con trabajo (reproceso) o económicamente.</p>
<p>Jefe inmediato</p>	<p>Diseñadora de modas</p>

Fuente: Elaboración propia.

Diseñadora de modas.

Tabla 29. Manual de funciones diseñadora de modas.

Objetivos general del cargo:	Mantener a la empresa actualizada en moda con los últimos diseños y tendencias. Manejar todos los programas de diseño.
Competencia:	Debe ser una persona polivalente. Con capacidad para manipular toda la maquinaria y herramientas de su cargo, orientad hacia el cumplimiento de las metas y objetivos.
Funciones:	Elaboración de diseños Elaboración de los moldes de la empresa
Formación:	La persona asignada para este cargo debe tener como mínimo un (1) año de experiencia en todo lo relacionado con el diseño. Profesional o estudiante de últimos semestres de diseño de modas.
Requisitos personales	Buena capacidad de comunicación oral y escrita. Buenas proyecciones y metas personales.

Continuación Tabla 29.

Habilidades Requeridas	Capacidad para trabajar en equipo. Iniciativa. Flexibilidad y adaptación al cambio. Capacidad de comunicación. Capacidad de trabajo. Perseverancia y constancia. Fortaleza mental y física. Integridad moral y ética.
Responsabilidades:	Debe realizar todo lo que implique su cargo y las actividades que le indica su jefe inmediato.
Jefe inmediato:	Gerente

Fuente: Elaboración propia.

3.4 NATURALEZA JURIDICA Y ASPECTOS LEGALES

3.4.1 Naturaleza Jurídica

Las sociedades por acciones simplificadas creadas con la ley 1258 del 5 de diciembre de 2008 corresponden a una tendencia mundial que acepta que en las sociedades cerradas prevalezca la autonomía contractual y no sean obligatorias muchas de las reglas y limitaciones de orden público que rigen para las

sociedades abiertas, sin perder la estructura y funcionamiento de una sociedad cerrada; de esta manera, Infinity S.A.S podrá pactar entre los asociados de confianza mutua con una mayor flexibilidad las condiciones propias de su funcionamiento.

- **Beneficios**

Permite la unipersonalidad y no exige un número mínimo o máximo de accionistas.

La responsabilidad se limita exclusivamente al monto de los aportes de los accionistas, salvo fraude a la ley o abuso en perjuicio de terceros.

Permite el pago de los aportes difiriéndolo hasta por un plazo máximo de dos años.

En esta sociedad se pueden crear diversas clases y series de acciones.

Posibilidad de restringir la cesión o venta de acciones hasta por 10 años o de sujetarla a autorización de la asamblea.

Existe libertad para diseñar la estructura de administración; en la S.A.S. el empresario no tiene prohibición para contratar con su sociedad.

Se constituirá una S.A.S, debido a que solo son dos personas inversionistas.

3.4.2 Aspectos legales

Documento de constitución de la sociedad (por medio de escritura pública o documento privado).

Preinscripción del R.U.T (Se realiza en la Cámara de Comercio).

Fotocopia de la cédula del representante legal.

Inscripción del registro único mercantil (Se realiza en la Cámara de Comercio).

Hacer constar en el Registro Mercantil la identidad de las únicas socias. Cuyo valor según tarifa de la Cámara de Comercio de Pereira.

Hacer constar en toda la documentación mercantil de la empresa la condición de sociedad tipo S.A.S (por ejemplo, contratos, facturas, entre otros.).

Llevar un libro de registro de: actas asamblea general, actas de junta directiva, debidamente legalizados por el Registro Mercantil, donde se especifiquen los contratos entre la sociedad y el socio único.

Hacer referencia a estos contratos en la Memoria Anual indicando las condiciones de los mismos.

- **Obligaciones Tributarias**

Responder por el impuesto sobre las ventas que se cause en sus operaciones que corresponde al 16% de las ventas.

Contribuir sobre el impuesto sobre la renta, retención en la fuente a título de este impuesto cuando reciban pagos o abonos en cuenta sometidos a la misma la cual en Colombia la tasa es del 33%.

Presentación de las declaraciones de retención en la fuente deberán presentarse cada mes, con el cumplimiento del contenido y requisitos establecidos en el artículo 606 del Estatuto Tributario.

Presentación en medios magnéticos a la DIAN.

Impuesto de industria y comercio, dependerá de la jurisdicción en la cual la compañía realice las respectivas actividades comerciales o de prestación de servicios.

- **Obligaciones sociales**

Toda empresa o unidad productiva que tenga trabajadores vinculados mediante Contrato de trabajo debe hacer un aporte de su Nómina por concepto de los llamados aportes parafiscales, el cual es para el subsidio familiar (Cajas de Compensación Familiar).

Igualmente hacer los aportes correspondientes a los aportes a seguridad social cuya cotización llega a un 28% de los ingresos devengados por el trabajador, que en todo caso no puede ser inferior a un salario mínimo.

4. Factibilidad financiera

4.1 PRESUPUESTO

- **Portafolio de servicios**

Tabla 30. Portafolio de servicios

producto 1	Bolsos
-------------------	--------

Fuente: Elaboración propia.

Este es el producto que la empresa va a ofrecer a sus clientes.

- **Precios**

Tabla 31. Precios

Producto		Precio
1	Bolsos	\$60.000

Fuente: Elaboración propia.

El precio está en el promedio del mercado, además que comparado con el de la competencia, representa un ahorro para los clientes.

- **Proyección de ventas**

La cantidad base para empezar a producir en el arranque del negocio, está determinado por la demanda (según encuesta), por la capacidad instalada por operación para cubrir esta demanda.

La proyección en ventas para el primer año en unidades es: 1.920 unidades, de un año a otro el crecimiento es del 5% un porcentaje aproximado al producto interno bruto (PIB) y por debajo de la tasa de crecimiento del sector, esto con el fin de ser conservadores en la proyección de ventas.

Tabla 32. Proyección de ventas en unidades

Ventas en Unidades					
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bolsos	1920	2016	2117	2223	2334
Crecimiento esperado (PIB)		4%	4%	4%	4%

Fuente: Elaboración propia

La proyección en ventas para el primer año en pesos es: \$115.200.000, de un año a otro el crecimiento es del 4% un porcentaje aproximado al índice de precios de productor (IPP) y Inflación y por debajo de la tasa de crecimiento del sector, esto con el fin de ser conservadores en la proyección de ventas.

Tabla 33. Proyección de ventas en pesos

Ventas en Pesos (\$)					
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bolsos	115.200.000	119.808.000	124.600.320	129.584.333	134.767.706
Crecimiento esperado en Precio (IPP) e Inflación.		4%	4%	4%	4%

Fuente: Elaboración propia.

- **Políticas de cartera**

En lo que respecta a este tema Infinity S.A.S establece que las ventas son netamente de contado porque se cobra contra entrega del pedido hecho, esto permite tener una mejor recaudación y más rotación del efectivo para compensar el valor de la nómina y otros gastos.

- **Costos**

Tabla 34. Costos materia prima

Materia prima	Monto * 1er año (Costo MP unitario * No. Unid 1er año)
Bolsos	\$ 24.547.250
TOTAL	\$ 24.547.250

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestran los costos de materia prima del primer año, que se consideran necesarios para desarrollar la actividad.

Tabla 35. Costos de mano de obra

Mano de obra directa	Monto * 1er año
Publicista	\$ 1.958.317
Diseñador grafico	\$ 5.874.951
Diseñadora de modas	\$ 8.812.426
Cortador y operarias (2)	\$ 8.812.426
TOTAL	\$ 25.458.121

Fuente: Elaboración propia.

El presupuesto de mano de obra muestra el costo total el cual es \$25.458.121 equivalente al primer (1) año de operaciones. Cabe aclarar que el gerente y contador no hacen parte activa de la nómina, y hacen parte de los gastos de administración

Tabla 36. Costos indirectos de fabricación

CIF	Monto * 1er año
Arrendamiento	\$ 5.760.000
Servicios públicos	\$ 2.280.000
Mantenimiento de maquinas	\$ 500.000
Internet y teléfono	\$ 540.000
Celular	\$ 270.000

Continuación tabla 36.

Dotación empleados	\$ 720.000
Industria y comercio	\$ 794.200
TOTAL	\$ 10.864.200

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestran los costos indirectos de fabricación (CIF) del primer año, que se consideran necesarios para desarrollar la actividad.

- **Gastos**

Tabla 37. Gastos de administración

Gastos de administración	Monto * 1er año
Gerente	\$ 18.569.316
Arrendamiento administrativo	\$2.400.000
Servicios públicos	\$480.000
Contador	\$15.007.613
Seguros de la empresa	\$ 630.000
Papelería	\$400.000
Utensilios de aseo	\$ 135.000
Servicio de vigilancia	\$ 585.000
TOTAL	\$38.206.929

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestran los Gastos fijos de administración representados en los diferentes conceptos que se relacionan anteriormente.

Tabla 38. Gastos de venta

Gastos de venta	Monto * 1er año
Publicidad	\$ 3.600.000
Gastos de garantía y soporte técnico	\$ 1.198.750
TOTAL	\$ 4.798.750

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestran los Gastos fijos de venta representados en los diferentes conceptos que se relacionan anteriormente.

Tabla 39. Gastos constitución

Gastos constitución	Monto
Escritura, gastos notariales, formulario cámara de comercio e industria y comercio, registro mercantil, bomberos y libros contables	\$ 150.000

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestra la inversión requerida en gastos de constitución de la empresa que se consideran necesarios para desarrollar la actividad.

Tabla 40. Inversión en activos fijos y diferidos

Activos fijos	Monto
Maquinaria equipo – herramientas	\$ 62.997.920
Muebles y enseres	\$ 910.000
Adecuación local	\$ 1.950.000
Equipo de oficina	\$ 2.280.000
TOTAL	\$ 68.137.920

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestra la inversión requerida en activos fijos que se consideran necesarios para desarrollar la actividad.

Tabla 41. Inversión en activos fijos

Activos diferidos	Monto
Materia prima, consumibles y seguridad industrial	\$ 2.945.010

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestra la inversión requerida en activos diferidos que se consideran necesarios para desarrollar la actividad.

Punto de equilibrio

Según los costos fijos, el precio, y los costos variables el punto de equilibrio calculado para el primer año en la empresa es:

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{costos fijos (Gtosadm + Gtosvta + Depre)}}{1 - \frac{\text{costos variables (Cto MP + Cto MO + CIF)}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\$32.245.365}{1 - \frac{60.869.571}{115.200.000}} = \$ 61.070.767$$

$$\text{Punto de equilibrio unidades} = \frac{\text{ventasPE} * \text{Unidades a vender}}{\text{Ventas totales}}$$

$$\text{Punto de equilibrio unidades} = \frac{\$ 61.070.767 * 1920}{\$ 115.200.000} = 1.018 \text{ Unidades}$$

El punto de equilibrio determina cuantas unidades o cuanto en dinero se debe vender para no reportar perdidas, en ese orden de ideas el punto de equilibrio de la empresa es de 1.018 unidades anuales y \$61.070.767 pesos.

4.2 BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS

4.2.1 Balance general

Figura 11. Balance general

INFINITY SAS			
BALANCE GENERAL			
PRIMER AÑO			
ACTIVO			
CORRIENTE			
INVENTARIO		2.945.010	2.945.010
Materia prima	2.945.010		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		66.187.920	66.187.920
maquinaria y equipos	62.997.920		
Equipo de oficina	2.280.000		
Muebles y Enseres	910.000		
TOTAL ACTIVO			69.132.930
PASIVO			
OBLIGACIONES FINANCIERAS			
PAGARE	56.008.180		56.008.180
TOTAL PASIVO			56.008.180
PATRIMONIO			13.124.750
CAPITAL SOCIAL	1.950.000		
RESULTADO DEL EJERCICIO	11.174.750		
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO			69.132.930
NATHALIA CARDONA			
Representante Legal			

Elaboración propia.

Se expresa un balance general partiendo del primer año, siendo este el año de la inversión, donde se ve un aporte de socios por un valor de \$ 1.950.000 y el resto de la inversión con un crédito financiero.

4.2.2 Estado de resultados

Figura 12. Estado de resultados

INFINITY SAS			
ESTADO DE RESULTADOS			
PRIMER AÑO			
INGRESOS			115.200.000
OPERACIONALES			
Ventas	115.200.000		
COSTOS			60.869.571
Costo Materia prima	24.547.250		
Costo Mano de Obra	25.458.121		
Costo indirecto de fabricacion	10.864.200		
TOTAL INGRESOS BRUTOS			54.330.429
GASTOS OPERACIONALES DE ADMON			38.206.929
OPERACIONALES DE VENTAS			4.948.750
Gastos de Ventas	4.798.750		
Gastos de Constitucion	150.000		
UTILIDAD NETA A.I			11.174.750
NATHALIA CARDONA			
Representante Legal			

Elaboración propia

En el estado de resultados se puede evidenciar la información antes vista como las ventas anuales para el primer año de \$ 115.200.000, así como la utilidad neta final que para este primer año se espera que sea de \$ 11.174.750.

4.3 CÁLCULO INDICADORES: TIR – TASA DE OPORTUNIDAD - VP- VPN - B/C

Figura 13. Calculo de indicadores

TASA INTERNA DE RETORNO					
Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5
(175.108.180,00)	115.200.000,00	119.808.000,00	124.600.320,00	129.584.333,00	134.767.706,00
TIR	63%				
VALOR ACTUAL NETO					
Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5	total ingresos
115.200.000,00	119.808.000,00	124.600.320,00	129.584.333,00	134.767.706,00	623.960.359,00
VAN	\$ 174.608.559,67				
tasa descuento	63%				

FUENTE: Elaboración propia

La tasa interna de retorno (T.I.R) del proyecto es de 63% la cual es bastante favorable para un sector como el de la confección, es positiva ya que el valor presente neto (V.N.A) es de \$52.091.015 lo cual indica que al hacer la inversión total de \$79.722.939 se obtendrán además, el valor que tenemos en el valor presente neto (V.N.A).

5. Factibilidad ambiental

5.1 Matriz impacto ambiental

La empresa Infinity S.A.S presenta la evaluación del impacto ambiental asociado a las actividades de la cadena productiva textil, sin incluir la producción de fibras, ya que no es una actividad relevante en el segmento de la empresa a la cual se orienta este proceso; Partiendo de la breve descripción de las actividades que comprenden la cadena productiva textil, se tiene que cada una de ellas genera impactos sobre el entorno, por la presión ejercida sobre los residuos sólidos generados, como por el uso intensivo de algunos recursos como el agua de sus procesos. La descripción de las etapas y el impacto ambiental generado en el sector textil se presentan con mayor detalle más adelante. (Según la guía ambiental del sector textil).

Por lo general, la evaluación del impacto ambiental es un estudio formal que origina decisiones en el nivel gerencial dentro del proceso de planificación de proyectos dedicados, a la recuperación y protección de los recursos naturales o de minimización de desechos en general. En este caso, la evaluación del impacto ambiental resulta de un diagnóstico de la presión que ejerce la industria textil sobre el medio ambiente, en cuanto utilización de recursos naturales, generación de residuos sólidos, así como las consecuencias de la actividad productiva sobre la salud humana, con el objeto de promover la toma de decisiones en el nivel gerencial, público y privado, a favor del uso racional de los recursos naturales, el mejoramiento de la eficiencia de los procesos y la minimización de los efectos sobre la población afectada. (Según informe técnico de minimizar los residuos en la industria textil).

Por lo anterior Infinity S.A.S aplicara toda la normatividad ambiental vigente y desarrollara un modelo de buenas prácticas ambientales para minimizar los impactos que la empresa pueda llegar a generar en su entorno.

5.2 PROGRAMA DE RESIDUOS Y CONTROL DE PLAGAS.

Manejo integrado de plagas

Estrategia que usa una gran variedad de métodos complementarios: físicos, mecánicos, químicos, biológicos, genéticos, legales y culturales para el control de plagas. Estos métodos se aplican en tres etapas: prevención, observación y aplicación. Es un método ecológico que aspira a reducir o eliminar el uso de plaguicidas y de minimizar el impacto al medio ambiente.

Importancia del manejo integrado de plagas (MIP)

Este programa se desarrolla con el fin de minimizar la presencia de cualquier tipo de plagas en el establecimiento, ejerciendo todas las tareas necesarias para garantizar la eliminación de los sitios donde los insectos y roedores puedan anidar y/o alimentarse.

Manejo integrado de residuos sólidos (MIRS)

La generación de desechos sólidos es parte insoluble de las actividades que realiza una organización. Considerando que dentro de las etapas del ciclo de vida de los desechos sólidos (generación, transportación, almacenamiento, recolección, tratamiento y disposición final), las empresas constituyen el escenario fundamental, en el que se desarrollan y se vinculan las diferentes actividades asociadas al manejo de los mismos. Resulta esencial el tratamiento acertado de los temas y su consideración de forma priorizada en el contexto de las actividades

de Gestión Ambiental, a través de los cuales se potencie el establecimiento de esquemas de manejo seguro que garanticen un mayor nivel de protección ambiental, como parte de las metas y objetivos de los diferentes sectores productivos y de servicios, en función del Perfeccionamiento Empresarial.

Separación en la fuente: Consiste en separar manual o mecánicamente los residuos en el momento de su generación, conforme a la clasificación establecida. Para realizar una correcta separación, en la fuente se debe disponer de recipientes, código de colores y símbolos adecuados.

6. CONCLUSIONES

- El estudio de mercado demuestra, con amplia exactitud, las percepciones y hábitos de consumo que tienen las mujeres encuestadas al momento de adquirir un bolso, y determinamos que existe un 95% de aceptación de nuestro producto, lo cual hace pronosticar que la empresa tiene perspectivas de éxito.
- Según las encuestas realizadas el 36 % de las encuestadas respondieron que compran bolsos en almacenes esto nos indica que es viable abrir una tienda física.
- El 28% de las mujeres encuestadas les gusta los accesorios en los bolsos aspecto que se tendrá en cuenta a la hora de diseñar para tener una mayor acogida.
- La estructura orgánica, la filosofía corporativa y el talento humano están colocados a un pensamiento estratégico de desarrollo e innovación y está basada en una estructura que permite que sea ágil y flexible para de esta forma responder a tiempo a la expectativa del mercado.
- En la estructura legal se va a realizar todos los trámites correspondientes para la constitución de la empresa.

- En la evaluación del proyecto se pudo comprobar que este es rentable si se siguen los parámetros de ingresos y costos expuestos. Por lo tanto, los índices financieros y criterios de evaluación demuestran la viabilidad del proyecto, concluyendo que la puesta en marcha y ejecución del mismo es totalmente factible.

7. RECOMENDACIONES

- Diseñar página WEB para hacer promoción y mercadeo de los productos ofertados por la empresa.
- Firmar contratos de trabajo a término fijo así se garantizara la permanencia de un personal calificado para cada cargo.
- Tercerizar los procesos que no sean directos de la fabricación y diseño de los productos que comercializa la empresa
- Se debe brindar un producto de calidad y exclusivo orientado siempre a satisfacer las necesidades de los clientes.
- Es aconsejable realizar alianzas estratégicas con proveedores, acreedores con el fin de optimizar los diferentes servicios, recursos y garantizando el carácter integral de la empresa
- Realizar publicidad de nuestro producto incentivando el consumo del producto nacional.
- El proyecto debe ser ejecutado de forma inmediata, ya que no solo cumple con los requisitos de viabilidad y rentabilidad, sino que también generara fuentes de trabajo.

BIBLIOGRAFIA

ONLINE

- Estudio del Global Entrepreneurship Monitor: <http://gemcolombia.org/>
- Artículo de economía de ELTIEMPO proyección del sector textil en Colombia.
- <http://www.dane.gov.co>
- Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA. Metodología para la implementación del plan de manejo integral de Residuos Sólidos (PMIRS).
- El mercado de prendas de vestir. disponible en: <http://es.slideshare.net/pasante/cartilla-prendas-devestir>
- Manual de salud ocupacional alcaldía de GénovaQuindío, disponible en: <http://www.genova-quindio.gov.co>
- Guía ambiental del sector textil disponible en: <http://www.responsable.net/explorar/guia-ambiental-para-sector-textil>

- Informe técnico sobre minimización de residuos en la industria textil.
disponible en: <http://www.bvsde.paho.org/cdrom-repi86/fulltexts/eswww/fulltext/gtz/minitext/mtexcap4.htm>

ANEXOS

Anexo A. Encuesta

1. Edad

EDAD	X
15-20	
21-25	
26-30	
Más de 30	

2. Identificación del encuestado (estrato)

ESTRATO	X
1	
2	
3	
4	
5	
6	

3. Si a usted le ofrecen un bolso innovador con diseños diferentes lo compraría?

SI () NO ()

Si su respuesta es no agradecemos su colaboración

4. De qué depende que ud renueve su bolso?

Cambio de moda () El bolso que tiene esta viejo () gustos y preferencias ()

5. señale los aspectos más importantes que Ud. considera a la hora de comprar un bolso

Diseño () Accesorios (llavero, cremalleras, remaches) ()

Calidad () Precio ()

Tamaño () Marca ()

6. Si encuentra variedad de bolsos con las características anteriores cada cuanto renovaría su bolso?

De 1 A 3 meses ___ De 3 a 6 meses ___ de 6 a 12 meses ___ más de 1 año

7. señale el tamaño de bolsos que Ud. utiliza más a menudo

Grande ()

Mediano ()

Pequeño ()

8. Cuáles son los principales inconvenientes que se le presentan en el momento de adquirir un nuevo bolso?

El/los que quería comprar están muy costosos ()

Los que ofrecen los lugares no me gustan ()

Las características que ofrecen no se adaptan a lo que yo necesito ()

9. En qué lugares le gustaría comprar este tipo de bolsos?

Boutiques de ropa () Ferias artesanales () Tiendas de accesorios ()

Centros comerciales () internet ()

10. Aproximadamente cuánto gasta en un bolso?

Menos de 20.000 () De 40.000 a 50.000 ()

De 20.000 a 40.000 () más de 50.000 ()

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

Anexo B.Imágenes productos.



REF: Mochila mano hamsa



REF: Baúl leopardo



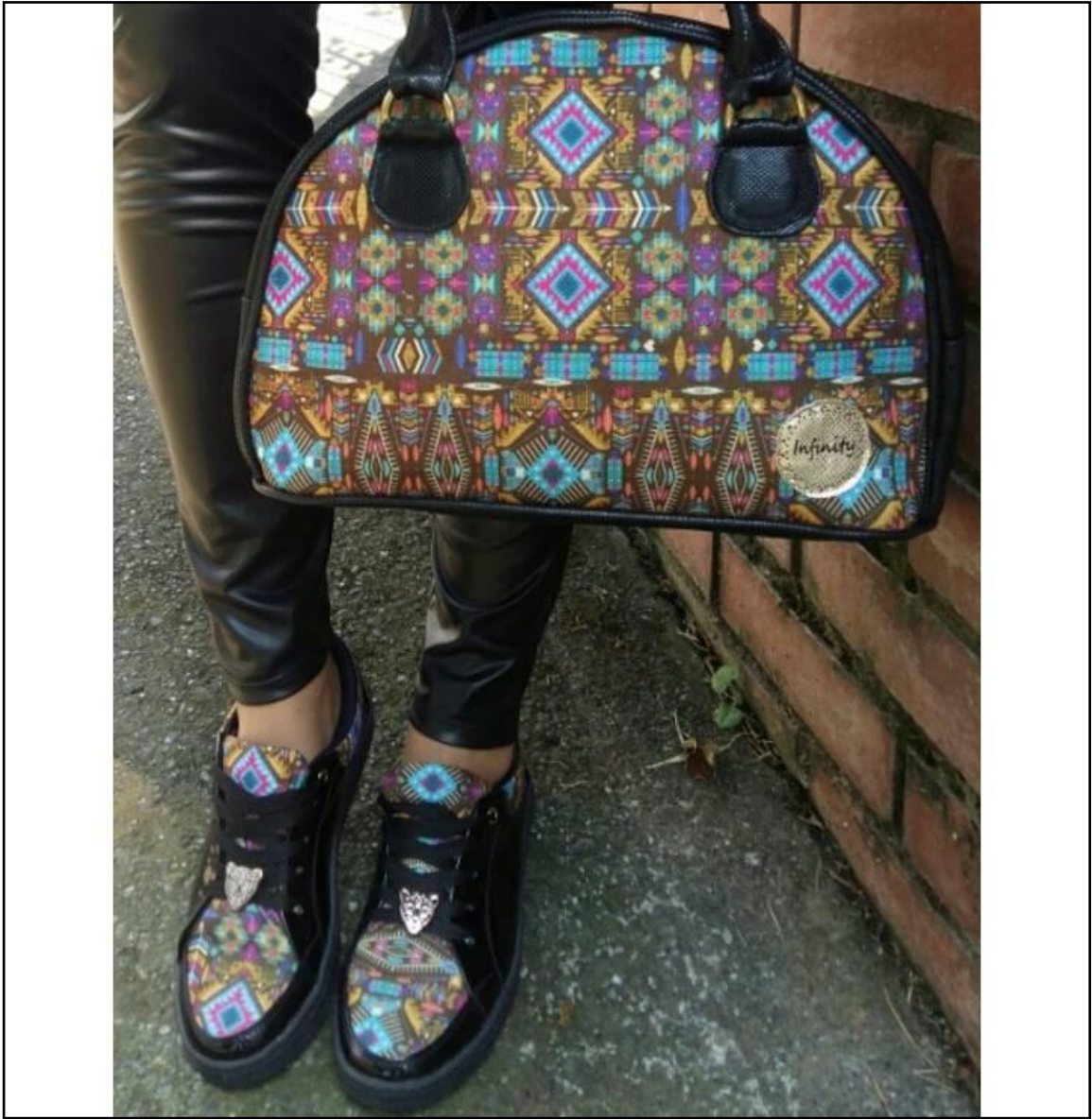
REF: mochila atrapa sueños bordada



REF: Manos libres palmas



REF: Baúl rojo mándalas

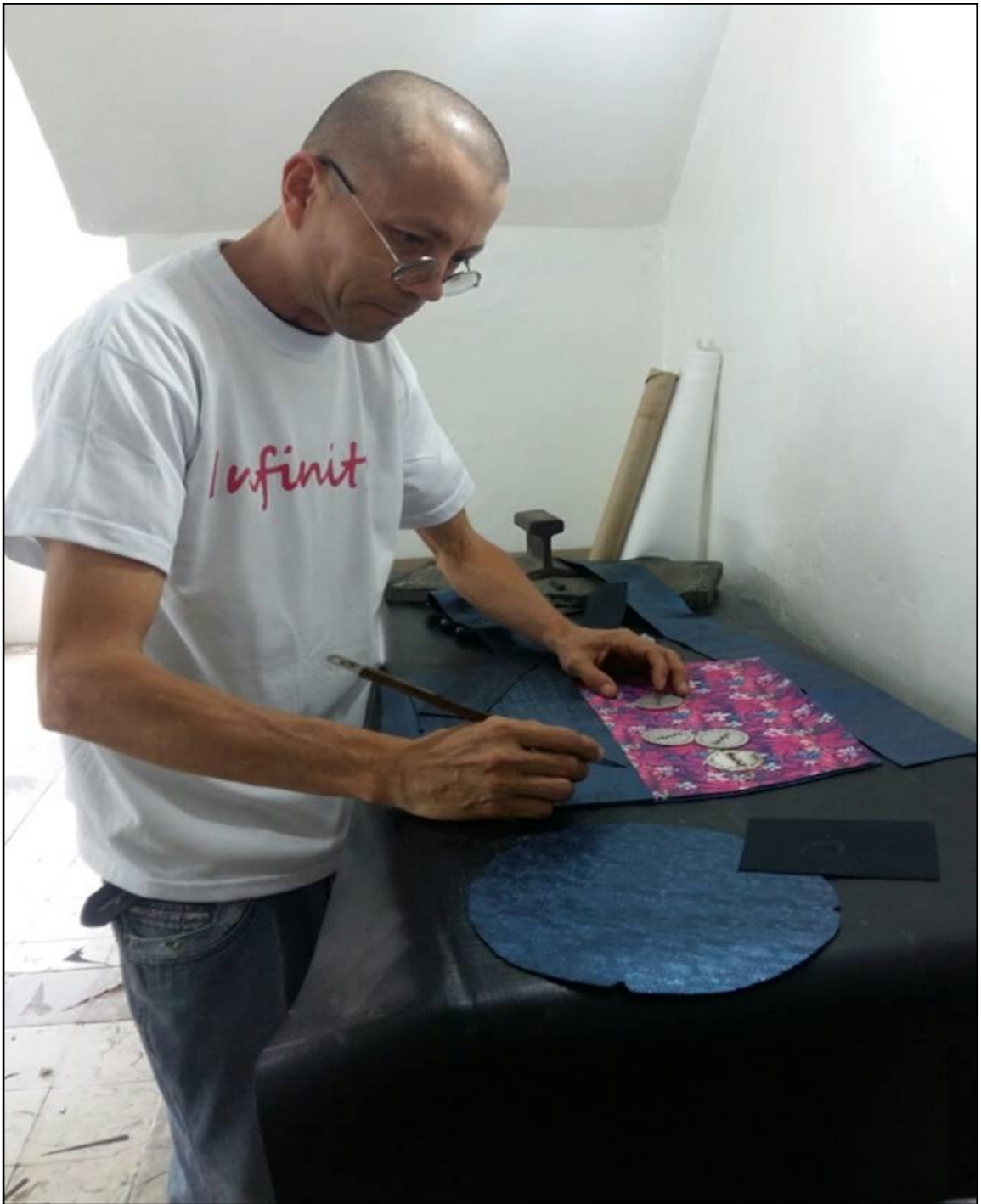


REF: Baúl étnico

Anexo C. Equipo de trabajo



jhon ,cristian,sebastian,Jairo y Leonardo conforman el equipo de trabajo



Jhon es la persona encargada de corte de los bolsos



Jairo cose y une las piezas



Maria ayuda en la terminacion del producto