



**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN TALLER DE
CONFECCION BAJO LA MODALIDAD DE PAQUETE COMPLETO EN EL
MUNICIPIO DE PEREIRA EN EL AÑO 2015**

**JOHANNA MILENA ARANGO ARANZAZU
ANA MARIA LONDOÑO RAMIREZ**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA
PEREIRA
2015**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN TALLER DE
CONFECCION BAJO LA MODALIDAD DE PAQUETE COMPLETO EN EL
MUNICIPIO DE PEREIRA EN EL AÑO 2015**

**JOHANNA MILENA ARANGO ARANZAZU
ANA MARIA LONDOÑO RAMIREZ**

**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
2015**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Pereira, abril de 2015

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
LISTA DE TABLAS	7
LISTA DE GRAFICAS	10
LISTA DE FIGURAS	12
LISTA DE ANEXOS	14
RESUMEN	15
INTRODUCCION	20
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	24
1. ESTUDIO DE MERCADO	26
1.1 DEMANDA	26
1.1.1 Análisis del Sector	26
1.1.2 Análisis de Mercado	35
1.2 OFERTA	55
1.2.1 Análisis de la Competencia	55
1.3 PRECIOS	58
1.3.1 Análisis de precio del servicio de la empresa y el de la competencia	59
1.4 CANALES DE DISTRIBUCION	62
1.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD	63
1.5.1 PROMOCION	63
1.5.2 PUBLICIDAD	64
1.5.3 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO	65
1.6 ESTRATEGIAS	67
1.6.1 Estrategias de mercado	67
1.6.2 Estrategias de Precio	68
1.6.3 Estrategias de Servicio	70
1.6.4 Estrategias de Aprovisionamiento	72
2 FACTIBILIDAD TECNICA	77

2.1 LOCALIZACIÓN - MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACION	77
2.1.1 Localización	77
2.1.2 Macrolocalizacion	78
2.1.3 Microlocalizacion	80
2.2 INFRAESTRUCTURA	81
2.3 MAQUINARIA Y EQUIPOS	83
Elaboración propia.	84
2.4 HERRAMIENTAS	85
2.5 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO	86
2.5.1 Características del producto a realizar	91
2.5.2 Descripción del Proceso	93
2.6 Balance Scorecard- Cuadro de Mando Integral	115
2.7 Programa salud ocupacional	117
2.7.1 Políticas	119
2.7.2 Objetivos	119
2.7.3 Generalidades de la empresa	120
3. FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURIDICA	122
3.1 Estructura organizacional	122
3.2 MISION – VISION – PRINCIPIOS Y VALORES	124
3.2.1 Misión	124
3.2.2 Visión	125
3.2.3 principios	125
3.2.4 Valores	126
3.3 MANUAL DE FUNCIONES	126
3.4 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	139
3.5 NATURALEZA JURIDICA Y ASPECTOS LEGALES	147
3.5.1 Naturaleza Jurídica	147
3.5.2 Aspectos legales	148
4 FACTIBILIDAD FINANCIERA	151
4.1 Presupuesto	151
4.2 FLUJO DE CAJA	163

4.3	BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS	164
4.3.1	Balance general proyectado	164
4.3.2	Estado de resultados proyectado	165
4.4	CÁLCULO INDICADORES: TIR – TASA DE OPORTUNIDAD - VP- VPN - B/C	166
5	FACTIBILIDAD AMBIENTAL	167
5.1	Matriz de impacto ambiental	167
5.2	Programa de residuos y control de plagas.	170
5.3	Metas sociales del plan de negocio.	173
6	CONCLUSIONES	176
7	RECOMENDACIONES	179
	BIBLIOGRAFIA	181

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Persona encargada de hacer las compras	37
Tabla 2. Productos que se comercializan en las empresas.	39
Tabla 3. Servicios que les interesan a las empresas de los que la empresa ofrece.	42
Tabla 4. Frecuencia con la cual les venden a sus clientes dotaciones industriales	44
Tabla 5. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (camisa).	46
Tabla 6. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (pantalón).	47
Tabla 7. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (overol).	48
Tabla 8. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (chaleco).	49
Tabla 9. Con qué otros proveedores trabajan las empresas.	50
Tabla 10. Porque trabajan las empresas con otros proveedores.	51
Tabla 11. Que servicios les ofrecen otros proveedores a las empresas.	52
Tabla 12. Análisis de precios	59
Tabla 13. Comparativo Canales de distribución	62

Tabla 14. Comparativo Publicidad	65
Tabla 15. Inversión en publicidad y mercadeo.	66
Tabla 16. Características de la materia prima (Tela)	72
Tabla 17. Características de la materia prima (otros insumos)	74
Tabla 18. Estudio de localización a nivel macro	78
Tabla 19. Estudio de localización a nivel micro	80
Tabla 20. Maquinaria y equipos	83
Tabla 21. Herramientas	85
Tabla 22. Descripción Flujograma.	100
Tabla 23. Reporte calidad materia prima	106
Tabla 24. Reporte calidad Diseño- corte	109
Tabla 25. Reporte calidad Ensamble	112
Tabla 26. Reporte calidad Bordado	113
Tabla 27. Reporte calidad Estampado	113
Tabla 28. Reporte calidad Terminado	114
Tabla 29. Manual de funciones Gerente	127
Tabla 30. Manual de funciones Contador	130
Tabla 31. Manual de funciones Operario de diseño-corte.	132
Tabla 32. Manual de funciones Operario de ensamble y terminado	135

Tabla 33. Manual de funciones Operario de bordado y estampado	137
Tabla 34. Manual de procedimiento paquete completo	140
Tabla 35. Portafolio de servicios	151
Tabla 36. Precios	152
Tabla 37. Proyección de ventas en unidades	154
Tabla 38. Proyección de ventas en pesos	155
Tabla 39. Costos materia prima	156
Tabla 40. Costos de mano de obra	157
Tabla 41. Costos indirectos de fabricación	158
Tabla 42. Gastos de administración	159
Tabla 43. Gastos de venta	160
Tabla 44. Gastos constitución	160
Tabla 45. Inversión en activos fijos y diferidos	161
Tabla 46. Inversión en activos fijos	161
Tabla 47. Empleos	174
Tabla 48. Distribución Salarial	175

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Producción textil 2006-2011, US\$ Millones	28
Grafica 2. Distribución de los establecimientos por área metropolitana 2010	29
Grafica 3. Distribución de la producción bruta industrial según área metropolitana	29
Grafica 4. Producción confección 2006-2011, US\$ Millones	30
Grafica 5. Producción colombiana de textil y confección 2006-2011, US\$ millones	31
Grafica 6. Ventas del sector en Colombia 2000-2011, Millones de US\$	32
Grafica 7. Crecimiento por sectores 2011	32
Grafica 8. Establecimientos según actividad económica	33
Grafica 9. Índice de crecimiento del producto interno bruto (PIB) total y sectorial – Porcentaje del producto interno bruto (PIB) por sectores	34
Grafica 10. Persona encargada de hacer las compras	38
Grafica 11. Productos que se comercializan en las empresas.	40
Grafica 12. Productos que se comercializan en las empresas (otros).	41
Grafica 13. Servicios que les interesan a las empresas de los que la empresa ofrece.	43
Grafica 14. Frecuencia con la cual les venden a sus clientes dotaciones industriales	45

Grafica 15. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (camisa).	46
Grafica 16. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (pantalón).	47
Grafica 17. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (overol).	48
Grafica 18. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (chaleco).	49
Grafica 19. Con qué otros proveedores trabajan las empresas.	51
Grafica 20. Porque trabajan las empresas con otros proveedores.	52
Grafica 21. Que servicios les ofrecen otros proveedores a las empresas.	53
Grafica 22. Exportaciones colombiana de textil y confección 2011, US\$ millones	53
Grafica 23. Exportaciones de prendas de vestir 2005 – 2011 (US\$ millones)	54

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Logo Industrias MC LAREN CIA Ltda.	56
Figura 2. Logo exclusivos exclusivos DONNOTO´S	57
Figura 3. Logo Industrias Salgari	58
Figura 4. Usos permitidos para zona residencial	77
Figura 5. Distribución de planta	82
Figura 6. Ficha técnica diseño-corte	86
Figura 7. Ficha técnica ensamble	88
Figura 8. Ficha técnica bordado	89
Figura 9. Ficha técnica estampado	90
Figura 10. Ficha técnica- terminado	91
Figura 11. Descripción del proceso	94
Figura 12. Flujograma proceso de venta.	98
Figura 13. Tabla de auditoria	104
Figura 14. Estructura de mando integral	115
Figura 15. Balance Scorecard	116
Figura 16. Logo Empresa	122
Figura 17. Organigrama Todo en uno S.A.S.	124

Figura 18. Flujo de caja	163
Figura 19. Balance general proyectado	164
Figura 20. Estado de resultados proyectado	165
Figura 21. Calculo de indicadores	166
Figura 22. Matriz Ambiental Todo En Uno S.A.S.	169

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Encuesta	185
Anexo 2. Base de datos cámara de comercio (maquila/talleressatelite)	187
Anexo 3. Costo por servicio	188
Anexo 4. Ingresos y egresos 1er año	189

RESUMEN

Crear e implementar un taller de confección para prestar los servicios: Diseño, corte, confección, bordado, estampado y terminado de prendas de vestir a las empresas locales, nacionales e internacionales dedicadas a vender dotaciones industriales, bajo la modalidad de paquete completo o individual, cumpliendo con todas las normas de seguridad, calidad en todos los procesos y amigable con el medio ambiente.

La empresa se llama TODO EN UNO S.A.S y se encarga de prestar los servicios: Diseño, corte, ensamble, bordado, estampado y terminado de prendas de vestir a las empresas locales, nacionales e internacionales dedicadas a vender dotaciones industriales, bajo la modalidad de paquete completo o individual, cumpliendo con todas las normas de seguridad, calidad en todos los procesos y amigable con el medio ambiente. Los objetivos que la empresa tiene para su funcionamiento son generar empleo en primera instancia a las personas con las que actualmente se trabaja (Madres cabeza de hogar) y (jóvenes entre los 18 a 25 años) y brindarles un empleo formal, generar nuevos empleos incluyendo a sus gestoras, y brindar estabilidad laboral y económica a nuestras familias; en total se generan 5 empleos directos correspondientes a los “Operarios” y los cuales cuentan con un salario mínimo legal vigente (SMLV) y al “Representante legal o administrador” y contador, quienes están costeados en los gastos administrativos.

La empresa está ubicada en una zona residencial, lugar permitido según cámara de comercio para el tipo de negocio, su parte productiva como administrativa, para la promoción y publicidad de la empresa se tienen canales de promoción como,

participación ruedas de negocios, participación en eventos del sector, creación de una página web, tarjetas de presentación, etc.

La innovación de la empresa radica en prestar todos los servicios en un solo lugar disminuyendo costos de operación y desplazamiento, además de dar valor agregado diseñando pendas apropiadas para cada trabajo siendo funcionales, implementando sistemas de calidad en todos los procesos, maquinaria moderna y técnicas nuevas en el sector, utilizando insumos inteligentes como telas que retarden la acción de fuego, térmica y con acción repelente para los mosquitos entre otras.

La empresa siempre busca estar vinculada con todo lo que genere desarrollo para la región, como la utilización de aprendices del Sena, vinculación con la cámara de comercio, proexport (ahora procolombia), zeiky, asociación con otras empresas del sector.

Para que este proyecto de empresa sea una realidad y que además se haga con todas las especificaciones técnicas y administrativas que se quiere, se cuenta con la experiencia adquirida durante 4 años en el negocio de las confecciones por parte de una de las gestoras del proyecto, algunos conocidos en el medio que pueden ser posibles clientes o intermediarios, los conocimientos para administrar y optimizar recursos que se han adquirido durante la carrera universitaria; se cuenta también con personas vinculadas al medio como los familiares de las gestoras que las apoyan en este proceso, docentes universitarios, operarios con quienes se viene trabajando hace varios años, en fin una gran cantidad de personas que ayudan en pequeñas proporciones para que la creación de la empresa sea una realidad.

Gracias a la ayuda de todas estas personas, la empresa ya ha podido iniciar actividades desde hace 3 años que han permitido hacer pruebas en el mercado con respecto a la aceptación del producto y al comportamiento del mercado. Actualmente se producen 350 unidades mensuales lo que garantiza las unidades mínimas de producción con las que empezaría operaciones la empresa.

SUMMARY

Create and implement a tailoring workshop to provide the services: design, cutting, sewing, embroidery, printing and finished garments to local, national and international companies engaged in selling industrial endowments, in the form of full or individual package, compliance with all standards of safety, quality in all processes and environmentally friendly.

The company called ALL IN ONE SAS and be responsible for providing the services: design, cut, assemble, embroidered, printed and finished garments to local, national and international companies engaged in selling industrial endowments, in the form of package full or individual, complying with all safety standards, quality in all processes and friendly to the environment. The objectives that the company has to operate are creating jobs in the first instance to the people currently working (Mothers head of household) and (youth between 18-25 years) and provide a formal job, create new jobs including to their management, and provide employment and economic stability of our families; Total is expected to generate five direct jobs corresponding to the "Operators" and which will have a SMLV and "Legal representative or administrator" and accountant, who are funded in administrative expenses.

The company will be located in a residential area, place allowed by chamber of commerce for the type of business, its productive part or administrative, to promote and advertise the company plans to create channels of promotion like, share business conferences, participation in industry events, creating a website, business cards, etc.

The innovation of our company lies in providing all services in one place reducing operating costs and travel, plus add value by designing appropriate for each job pendas still functional, implementing quality systems in all processes, modern equipment and new techniques in the field, using inputs as smart fabrics which retard the action of fire, thermal and mosquito repellent action among others.

We always seek to be linked with everything that generates development for the region, such as the use of learners Sena, links with the chamber of commerce, proexport (now procolombia) Zeiky, association with other companies.

For this company project a reality and also is made with all the technical and administrative specifications you want, it has the experience gained during four years in the business of garments by one of the managers of the project, some acquaintances in the middle that can be potential customers or intermediaries knowledge to manage and optimize resources that have been acquired during university studies; it also has people linked to the medium as the families of the managers who support them in this process, academics, workers with whom they have been working for several years, finally a lot of people helping in small proportions to create the company is a reality.

With the help of all these people, the company has been able to initiate activities for 3 years that have allowed to test the market with respect to product acceptance and market behavior. 350 units monthly ensuring minimum production units which would begin operations the company is currently producing.

INTRODUCCION

Se puede definir el emprendimiento como la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de empresas (según artículo de Ernestina Cuero Sandoval, ¿Qué es emprendimiento?); Es así como el emprendimiento hoy día se ha convertido en una opción de vida.

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, para hacer a la gente más feliz.

Desde hace cuatro años, Colombia ha estado en los primeros lugares de emprendimiento en todo el mundo, según un estudio del Global Entrepreneurship Monitor, que analiza 69 economías, teniendo en cuenta indicadores en términos de utilización de tecnologías, productos novedosos, nuevas empresas, empresarios reconocidos y el ecosistema del país; Alrededor del 89% de los colombianos creen que ser emprendedor es una buena opción de carrera. “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. En Colombia hay alrededor de 790 organizaciones de apoyo al emprendimiento. Son de carácter público, privados, lideradas por las

cámaras de comercio, las gobernaciones y las alcaldías. En el país funcionan 31 redes, una por departamento, con excepción de Guainía. Además de Innpulsa y de las 116 unidades de Emprendimiento del Fondo Emprender, a nivel gubernamental y mixto, hay organizaciones de apoyo como la Unidad Especial Administrativa para Organizaciones Solidarias; los Laboratorios Sociales de Cultura y Emprendimiento (Laso), del Ministerio de Cultura; Y por el otro lado están las iniciativas privadas como Destapa Futuro, Corporación Ventures, Endeavor Colombia, Andi del Futuro; y varias incubadoras, como la Fundación Incubar Colombia, Incubadora Gestando; pero también empresas de financiación de proyectos como el Banco de la Mujer, el Banco Caja Social y Bancolombia; El sector empresarial colombiano ha tenido un comportamiento positivo, donde el emprendimiento es cada vez mayor, así como también la formalización y la inversión de extranjeros y nacionales se ha incrementado, gracias a una mayor confianza en el país. Lo que significa es que los emprendedores están empezando a ser reconocidos a nivel nacional como una de las fuerzas más importantes en generación de empleo, (Según el artículo Colombia líder en emprendimiento, Portafolio.co).

Desde el año 2010 una de las emprendedoras trabajo por temporadas en una microempresa familiar (no formal) dedicada a la realización de jeans y dotaciones industriales a través de terceros o maquila, razón por la cual adquirió los conocimientos del funcionamiento del negocio y detecto la necesidad de implementar un taller propio bajo la modalidad de paquete completo (Diseño y corte, ensamble, bordado, estampado y terminado), porque se dio cuenta que las empresas quieren encontrar todos los servicios en un solo lugar, con el fin de ahorrar tiempo y dinero. La finalidad de este proyecto fue poder agrupar en un solo lugar las personas con las que actualmente se trabaja y ofrecer un empleo formal, generar nuevos empleos y aprovechar el aumento de la demanda de estos servicios.

La experiencia de las gestoras (Estudiantes de Contaduría pública) fue gracias a su estudio y al trabajo en la empresa familiar y otras empresas y el conocimiento que se tiene del proyecto a realizar garantizan el buen manejo, además por la demanda de servicios y el reconocimiento que ya tiene en el mercado la micro empresa, existen varios posibles clientes que están interesados en obtener estos servicios y que desean obtenerlos por separado o en paquete completo ahorrando tiempo y dinero. (Actualmente se trabaja con Enciso Ltda. y Dotación Integral dos de los más grandes distribuidores de dotaciones en la región).

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 mercado y tipo de negocio, usando métodos de investigación tales como encuesta y el estudio de mercado, conociendo y estudiando la competencia, los requerimientos técnicos, el marco normativo, el modelo gerencial y la viabilidad financiera.

MARCO TEORICO

PRIMERA VISION

La creciente demanda de dotaciones industriales, gracias al crecimiento estable de la industria nacional, el empleo y de las exportaciones, según Proexport en los últimos 3 años, como resultado el crecimiento de las empresas y creación de nuevas, esto hace que la fuerza laboral aumente y por ende la demanda de dotaciones, lo que se convierte en una gran oportunidad para nuestra empresa.

El sector representa más del 12% del producto interno bruto (PIB) industrial y cerca el 1,6% del valor agregado nacional, constituye más del 5% del total de

exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante.

En el 2011 la industria textil creció un 6,4% y las confecciones un 5,5%, jalonada especialmente por la demanda interna.

SEGUNDA VISION

La empresa sería la única en la región en ofrecer todos los servicios (diseño-corte, ensamble y terminado, bordado y estampado) en un solo lugar a las empresas dedicadas a distribuir dotaciones en la región, redundando en disminución de costos y tiempos de entrega. Puesto que en la región existen muchas fábricas y talleres de confección que ofrecen los servicios de diseño, otras de corte y confección, otras de bordados y estampados, pero ninguna que ofrezca todos estos servicios juntos en el mismo sitio sino por separado.

TERCERA VISION

La realización de dotaciones con telas inteligentes (efecto retardante al fuego, capaces de repeler la acción de los mosquitos, anti fluidos y térmicas) es un factor diferenciador de la empresa. Se conocen con este nombre los textiles capaces de alterar su naturaleza en respuesta a la acción de diferentes estímulos externos, físicos o químicos, modificando alguna de sus propiedades, principalmente con el objetivo de conferir beneficios adicionales a sus usuarios. El término textil inteligente se refiere a una ruta de evolución de la innovación en el sector textil. Algunas tendencias y visiones acerca de los productos textiles y aplicaciones futuras permiten anticipar una amplia gama de nuevas tecnologías y materiales. Algunos de estos materiales están presentes en el mercado desde hace años, pero la mayoría son de reciente aparición.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad para el montaje de una empresa de un taller de confección bajo la modalidad de paquete completo en el municipio de Pereira

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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

DISEÑO METODOLOGICO

TIPO DE INVESTIGACION: Descriptivo - causal

METODO DE INVESTIGACION: 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 empresas dedicadas a la venta de dotaciones industriales para identificar si requieren de un taller de confección como estos en la ciudad de Pereira.

POBLACIÓN Y MUESTRA: Datos Dane - Planeación Municipal.

LIMITACIONES

No se encontró datos actualizados sobre la actividad de la confección.

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 DEMANDA

Se realizó un estudio del mercado al que pertenece TODO EN UNO 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.

- **Desarrollo tecnológico e industrial del sector.**

El Sector textil es uno de los que más cambios tecnológicos han sufrido, la maquinaria ha evolucionado y en los últimos cinco años siendo significativos, tanto en ingeniería como en desarrollo.

Estas innovaciones han obligado a las empresas a estar a tono con el sector, a invertir continuamente en equipo y desarrollo de producto (artículo Nuevos Materiales Textiles (Pág. 1-12))

Las tecnologías varían mucho entre empresas y dentro de las mismas por procesos, se cuenta con máquinas mecánicas, eléctricas, electrónicas, programables, neumáticas y combinación de estos tipos.

Algunos de los avances y desarrollos en el sector Según Proexport (artículo Perfil textil y confección 2012 (pág. 39)) son:

- Mecanismos para aumentar la calidad de la impresión por inyección de tinta a los textiles.
- Nuevas microfibras en las que se utiliza la tecnología industrial de plasma frío, recubrimientos y reactivos para reducir la inflamabilidad o modificar la limpieza de los textiles.
- Procesos biológicos que van desde el mejoramiento genético del algodón, la lana y la seda, hasta la creación de nuevas fibras a partir de biopolímeros.
- Desarrollo de telas a partir del desarrollo de fibras naturales como el bambú.
- Proyectos de investigación que se están realizando relacionadas con nano textiles en institutos.

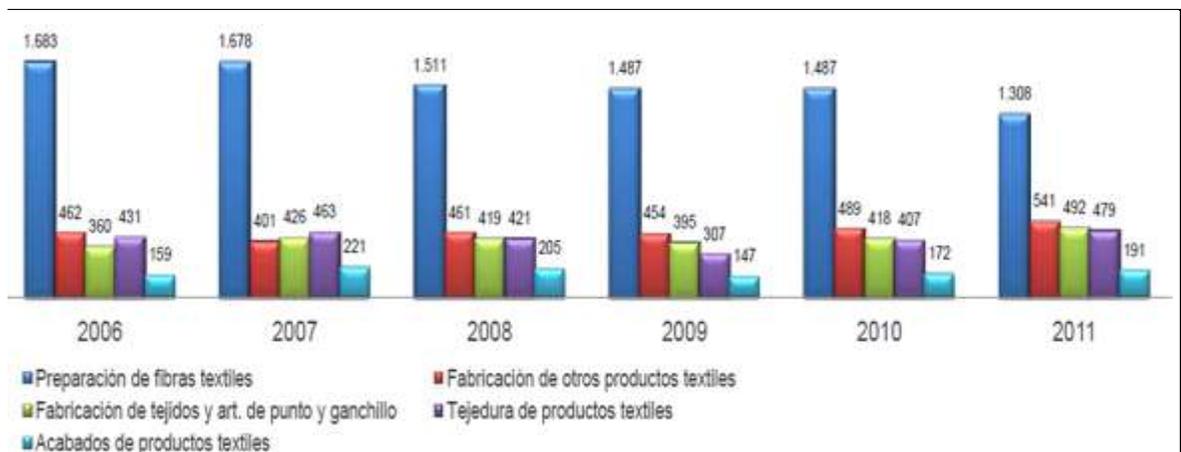
Estudios encaminados a lograr métodos de fabricación de fibras que contengan nanotubos de carbono, que exhiban características conductoras con el fin de obtener:

- Tejidos antiestáticos.
- Incremento de la conductividad eléctrica.
- Recubrimientos.

En Colombia existen instituciones dedicadas al desarrollo e investigación del sector que son:

- Inexmoda: Observatorio de la moda.
- Cidetexco: Centro de investigación y desarrollo textil y confección.
- Clúster Textil y confección.
- Colciencias.
- Universidad de los Andes.
- Sena.
- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia
- Proexport.
- Programa de transformación productiva.
- **Sector manufacturero**

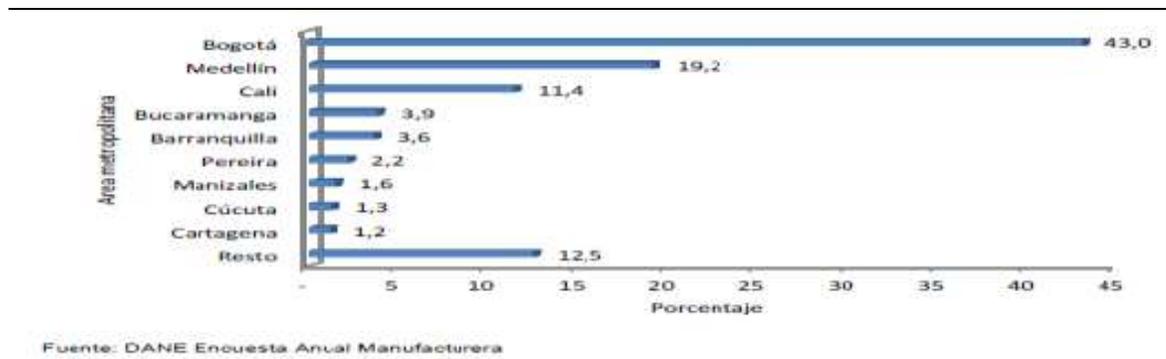
Grafica 1. Producción textil 2006-2011, US\$ Millones



Fuente: <http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confec%20cci%202012.pdf>

Según Proexport en 2011 la producción del sector textil representó el 2,5% del producto interno bruto (PIB) manufacturero y el 0,3% del PIB nacional

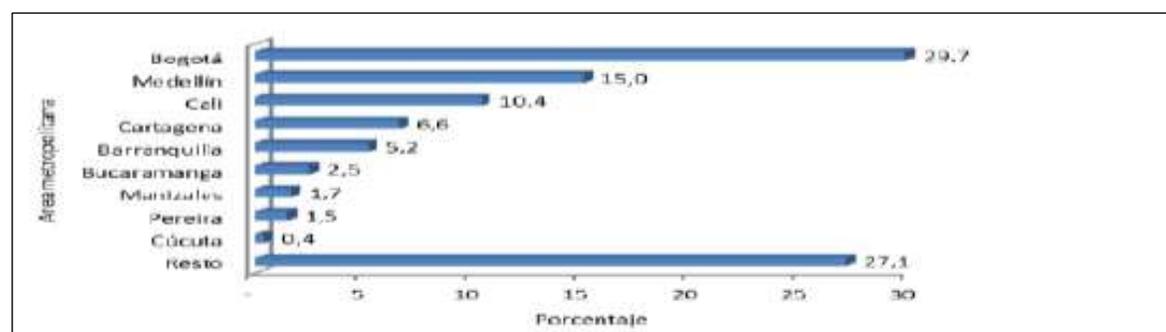
Grafica 2. Distribución de los establecimientos por área metropolitana 2010



Fuente: <http://www.dane.gov.co/>

Según el Dane la localización geográfica de los establecimientos manufactureros, 43% están ubicados en las áreas metropolitanas de Bogotá D.C, 19,2% en Medellín y 11,4% en Cali, 3,9% Bucaramanga, 3,6% barranquilla y 2,2% en Pereira y el 1,6% Manizales, 1,3% Cúcuta y 1,2 Cartagena.

Grafica 3. Distribución de la producción bruta industrial según área metropolitana

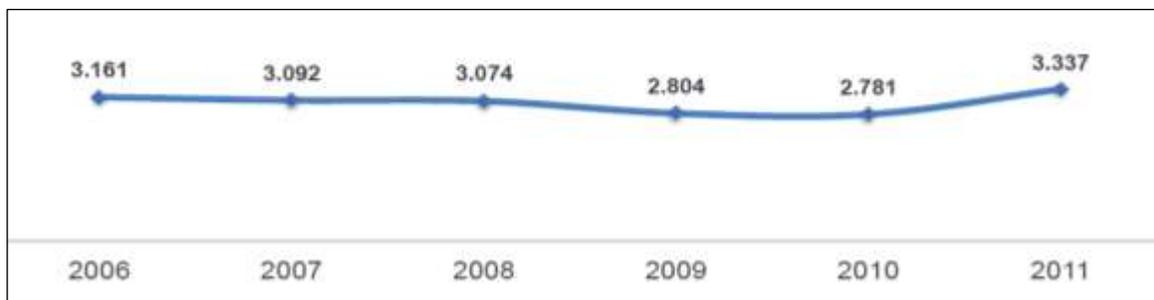


Fuente: <http://www.dane.gov.co/>

Según el Dane el 61,7% de la producción se concentraba en las áreas metropolitanas de Bogotá D.C. (29,7%), Medellín (15,0%), Cali (10,4%) y Cartagena (6,6%).

- **Sector de la confección**

Grafica 4. Producción confección 2006-2011, US\$ Millones



Fuente:http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confecci%C3%B3n_2012.pdf

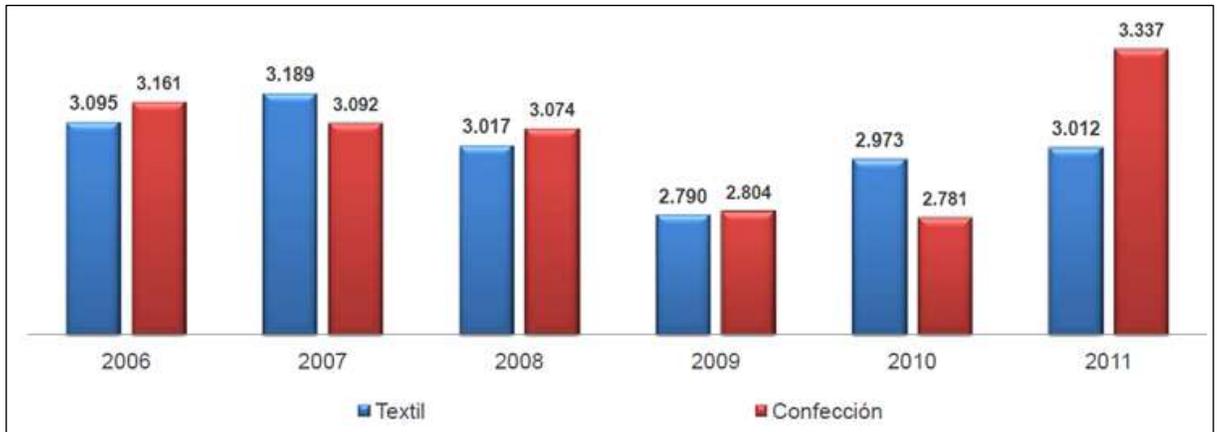
Colombia es reconocida internacionalmente como un país que presenta grandes fortalezas en el negocio de los textiles y las confecciones, representando un importante porcentaje del producto interno bruto (PIB) manufacturero 8% y un 3% del producto interno bruto (PIB) nacional, (según Artículo industria de las confecciones y su visualización internacional, centro de desarrollo empresarial)

En 2011 la producción del sector confección representó el 9,3% del producto interno bruto (PIB) industrial y el 1,2% del producto interno bruto (PIB) nacional.

- **Subsector confección textil**

Según Proexport la producción del sector ha incrementado en los últimos años debido al crecimiento de las ventas, la reactivación del consumo, la diversificación de destinos exportación y el crecimiento económico de los socios comerciales.

Grafica 5. Producción colombiana de textil y confección 2006-2011, US\$ millones

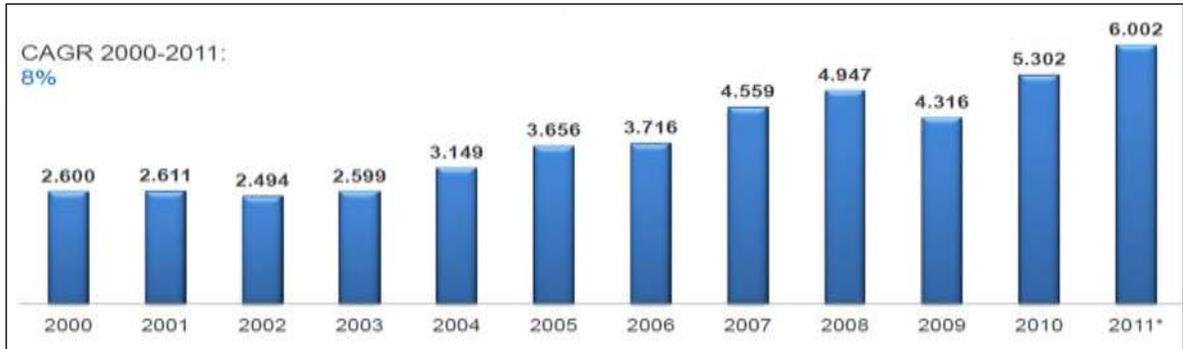


Fuente:http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confecci%C3%B3n_2012.pdf

En el 2011 la producción del sector creció el 10,3%, impulsado principalmente por el aumento de las confecciones, que crecieron el 20%. La producción del sector textil y confección representó el 11,8% del producto interno bruto (PIB) industrial y el 1,5% del producto interno bruto (PIB) nacional.

- Subsector prendas de vestir dotación

Grafica 6. Ventas del sector en Colombia 2000-2011, Millones de US\$



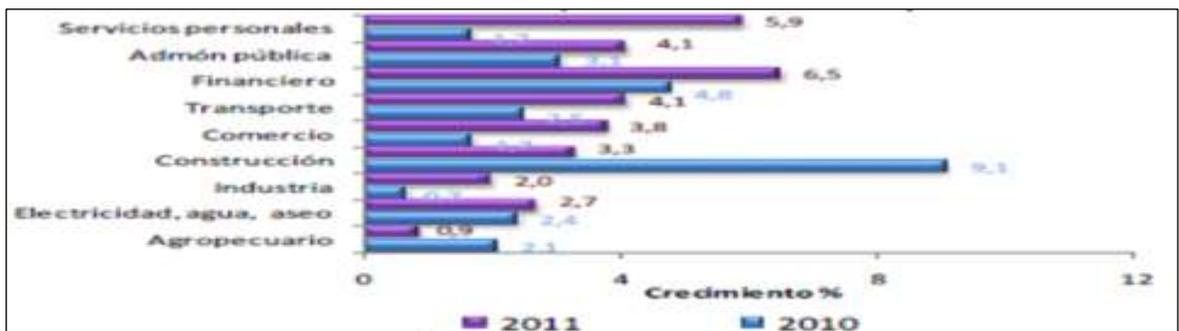
Fuente: http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confec%CC3%B3n_2012.pdf

Según Proexport durante el primer semestre de 2011 los compradores nacionales gastaron en prendas de vestir (ropa y zapatos), \$6,9 billones. El mayor consumo de los hogares estuvo asociado con el importante crecimiento del mercado.

Las ventas totales del sector textil y confección en Colombia han crecido a una tasa compuesta anual del 8% desde el año 2000.

- Comercio al por mayor y servicios

Grafica 7. Crecimiento por sectores 2011

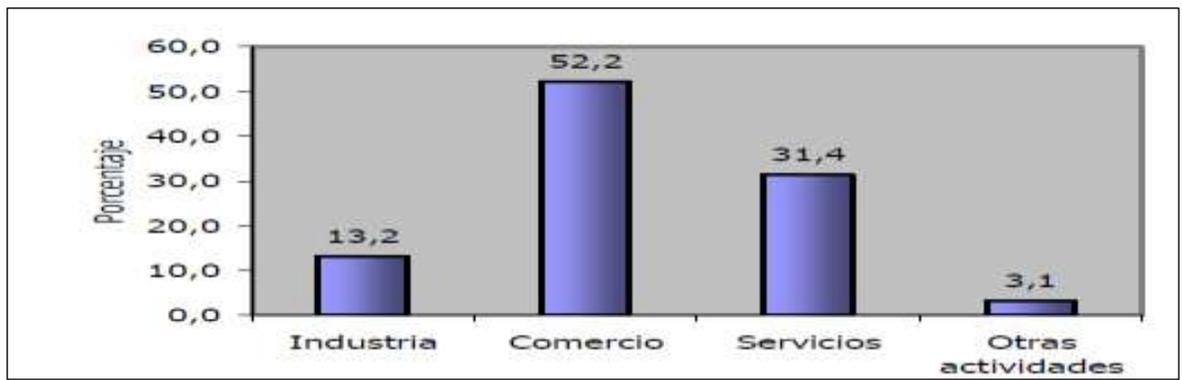


Fuente: <http://www.dane.gov.co/>

Según el Dane en Risaralda el comercio minorista tuvo un crecimiento de 4% en junio en relación con igual mes de 2011 es superior al de los dos meses anteriores. Los desempeños positivos de las ventas de textiles y confecciones, fueron importantes en el logro de este resultado.

Se puede concluir que la demanda interna experimentará un razonable dinamismo en los próximos meses, del cual podrá beneficiarse el sector manufacturero.

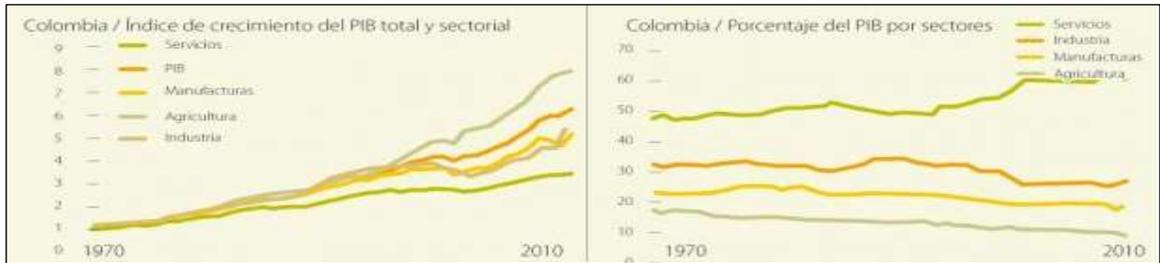
Grafica 8. Establecimientos según actividad económica



Fuente: <http://www.dane.gov.co/>

Según el Dane en el departamento de Risaralda los establecimientos se distribuye según su actividad económica de la siguiente manera: el 13,2% de los establecimientos se dedica a la industria; el 52,2% a comercio; el 31,4% a servicios y el 3,1% a otra actividad.

Grafica 9. Índice de crecimiento del producto interno bruto (PIB) total y sectorial – Porcentaje del producto interno bruto (PIB) por sectores



Fuente: <http://www.dane.gov.co/>

En Colombia el sector servicios creció de forma desproporcionada, Revista Dinero.

Por otra parte, Santiago Pinzón, director de la cámara de Procesos Tercerizados/BPO & IT de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi), aseguró que en el país sí hay un crecimiento del sector servicios ligado a la productividad. “Se le está apostando, hace parte de uno de los sectores identificados en el Programa de Transformación Productiva”. Cabe recordar que Colombia hace parte de los 30 destinos del mundo identificados en el mercado offshore para prestar servicios. (Documento escrito por: José Guillermo Gracia, Docente de la Universidad Nacional).

En opinión de Pinzón, este sector es uno de los mayores generadores de empleo con 120.000 personas y su crecimiento ya llegó a los US\$2 billones. Además, recordó que esta actividad económica acumula una historia de 17 años y “lo que estamos haciendo es entrar a facilitarles la evolución, conforme a la demanda de servicios más sofisticados”.

1.1.2 Análisis de Mercado

- **Mercado Potencial**

Según información extraída de la Cámara de Comercio de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa (Documento Base de Datos Cámaras de Comercio), existen 459 empresas en el sector textil confección, las cuales se separaron en 3 grupos según su importancia o posibilidades de negocio con la empresa, distribuidoras setenta y siete (77) empresas, marca propia diez (10) empresas y maquiladoras trecientas setenta y dos (372) empresas.

- **Empresas Distribuidoras**

Están conformadas por 77 empresas de las cuales inicialmente fueron de mayor interés las 15 que tienen mayor reconocimiento en el medio, actualmente se ofrecen los servicios a dos (2) de ellas que son Enciso Ltda y Dotación Integral, este tipo de empresas distribuyen los productos (dotaciones), esto quiere decir que fabrican sus productos en talleres satélites o les maquilan sus productos, este grupo de empresas hacen parte del nicho más importantes ya que necesitan de empresas como todo en uno S.A.S para hacer sus productos.

- **Empresas Marca propia**

Están conformadas por 10 empresas. Son un grupo muy importante para la empresa ya que cerca del 90% buscan talleres satélites para satisfacer la demanda siendo esto una oportunidad de negocio para la empresa, normalmente estas empresas trabajan con altos estándares de calidad por eso buscan talleres tecnificados como este para fabricar sus productos.

- **Maquiladores**

Existen 372 empresas entre cortadoras, ensambladoras, bordadoras y estampadoras que son competencia de esta, ya que prestan sus servicios a grandes marcas o distribuidores y en algunas ocasiones desarrollan marca propia, pero ninguna de ellas trabaja bajo la modalidad de paquete completo (ofrecer todos los servicios en un solo lugar) , a pesar de ser sus competidores, la empresa los ve como posibles aliados en la cadena productiva o clúster de producción, ya que con las oportunidades que da los tratados de libre comercio se necesita unir esfuerzos para satisfacer las demandas convirtiéndose en socios comerciales y un grupo de empresas importante para hacer alianza, también se pueden ofrecer servicios complementarios como corte, bordado y estampado.

De los grupos anteriores el mercado objetivo son las empresas distribuidoras, quince (15) en total, ya que la experiencia en el sector, le permite ver que estos son sus clientes potenciales; Se encuentran localizadas en los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, de acuerdo al estudio de mercado realizado y al análisis de información primaria se encontró:

1.1.3 Encuesta

- **Persona encargada de hacer las compras**

Lo que se pretende con esta pregunta es saber quién es la persona encargada de hacer las compras y los negocios en las empresas, ya que si en algún momento estas están interesadas en adquirir los servicios, se sabrá con quien hacer el contacto.

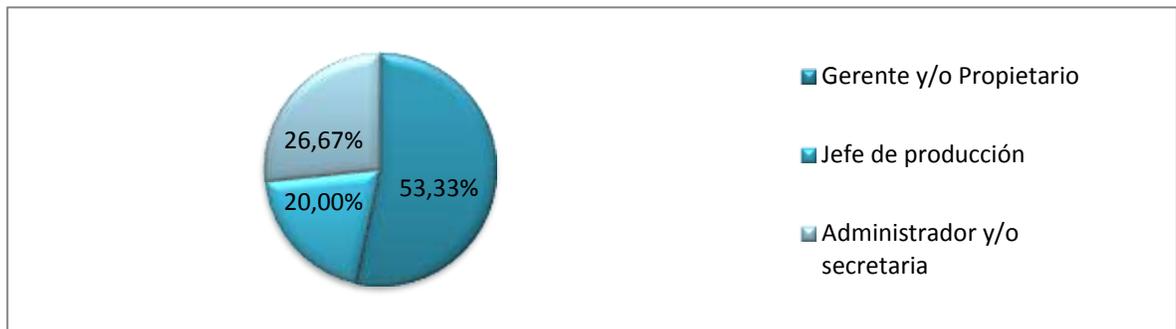
Tabla 1. Persona encargada de hacer las compras

FUNCIONARIO	No.	%
Gerente y/o Propietario	8	53,33
Jefe de producción	3	20,00
Administrador y/o secretaria	4	26,67
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

De 15 empresas encuestadas el 53,33%, respondieron que las hace el gerente y/o propietario, el 20,00% las hace el jefe de producción y el 26,67% las hace el administrador y/o secretaria. Esto confirma que el gerente y/o propietario tiene gran incidencia en las compras. Es importante anotar que en la mayoría de empresas la persona que respondió la encuesta es quien toma la decisión de compra.

Grafica 10. Persona encargada de hacer las compras



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Productos que se comercializan en las empresas.**

Lo que se busca con esta pregunta es saber cuáles de los productos que la empresa confecciona están las empresas interesadas en adquirirlos, para así saber cuánta es la demanda que estos tienen en el mercado objetivo, así como también saber en qué otros productos aparte de los que el taller ofrece están interesadas estas empresas.

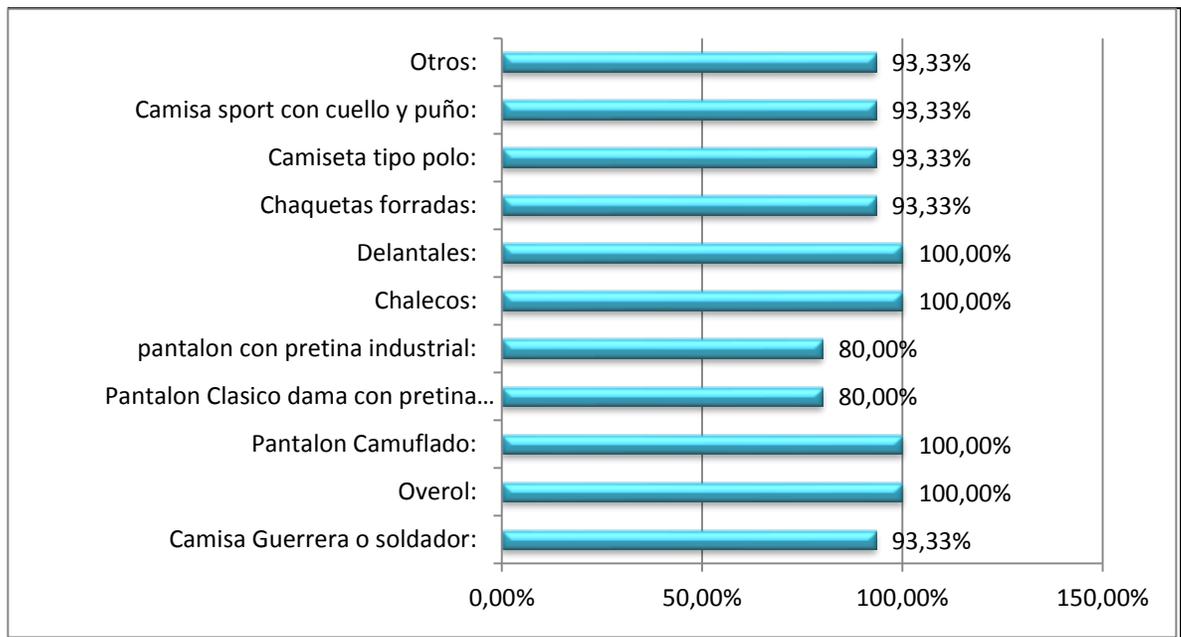
Tabla 2. Productos que se comercializan en las empresas.

PRODUCTO	No.	%
Camisa sport con cuello y puño	14	93,33
Camiseta tipo polo	14	93,33
Chaquetas forradas	14	93,33
Delantales	15	100,00
Chalecos	15	100,00
pantalón con pretina industrial	12	80,00
Pantalón clásico dama con pretina anatómica	12	80,00
Pantalón camuflado	15	100,00
Overol	15	100,00
Camisa guerrera o soldador	14	93,33
Otros	14	93,33

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Todos los productos están sobre el 80,00% esto quiere decir que los productos que la empresa está en capacidad de hacer tienen una gran demanda, en especial los delantales, chalecos, pantalón camuflado y overoles con el 100,00%, camisas sport con cuello y puño, camiseta tipo polo, chaquetas forradas y camisa guerrera y saltador con el 93,33%, los pantalones con pretina industrial y pantalón clásico dama con pretina anatómica con el 80,00%

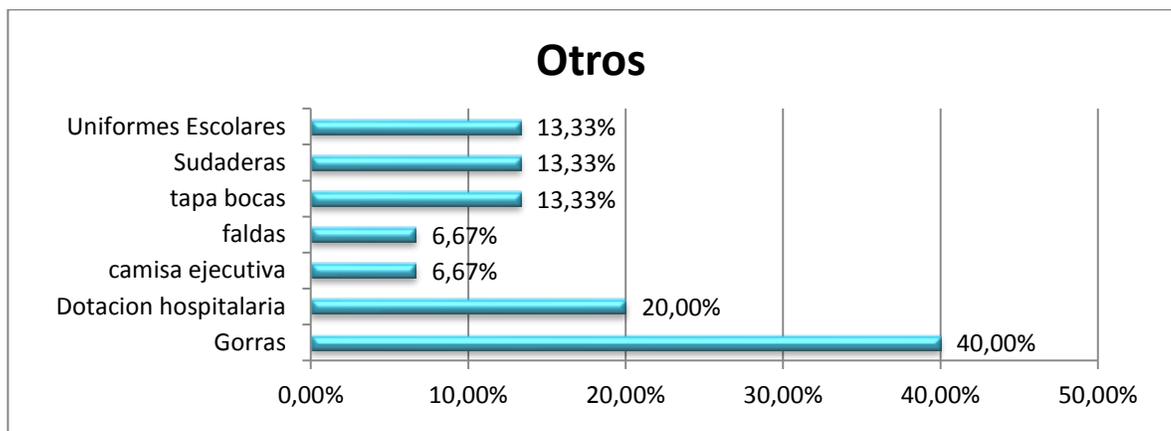
Grafica 11. Productos que se comercializan en las empresas.



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Otros productos también tienen una participación importante con el 93,33% de los cuales los más relevantes, son las gorras con el 40,00% y las dotaciones hospitalarias con el 20,00%. Así podemos concluir que: Nuestro portafolio de servicios puede ampliar y atender la demanda del mercado.

Grafica 12. Productos que se comercializan en las empresas (otros).



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Servicios que les interesan a los clientes de los que TODO EN UNO S.A.S ofrece.**

Con esta pregunta lo que se busca conocer es cuales de los servicios que la empresa ofrece están los clientes interesados en adquirir.

Tabla 3. Servicios que les interesan a las empresas de los que TODO EN UNO S.A.S ofrece.

SERVICIO	No.	%
Diseño-corte	2	9,09
Bordado	2	9,09
Estampado	4	18,18
Ensamble- Terminado	6	27,27
Paquete completo	8	36,36
Ninguno	0	0,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

El 36,36% necesita todos los servicios (paquete completo), de manera individual el ensamble y terminado aporta el 27,27%, el estampado el 18,18%, el bordado el 9,09%, el diseño y corte el 9,09% y el paquete completo el 36,36%.

Grafica 13. Servicios que les interesan a las empresas de los que TODO EN UNO S.A.S ofrece.



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Frecuencia con la cual les venden a sus clientes dotaciones industriales.**

Lo que se pretende con esta pregunta es saber con qué frecuencia o cuantas veces al año estas empresas les venden a sus clientes dotaciones industriales, para así de esta manera poder tener una idea de cuánto serán las ventas al año.

Tabla 4. Frecuencia con la cual les venden a sus clientes dotaciones industriales

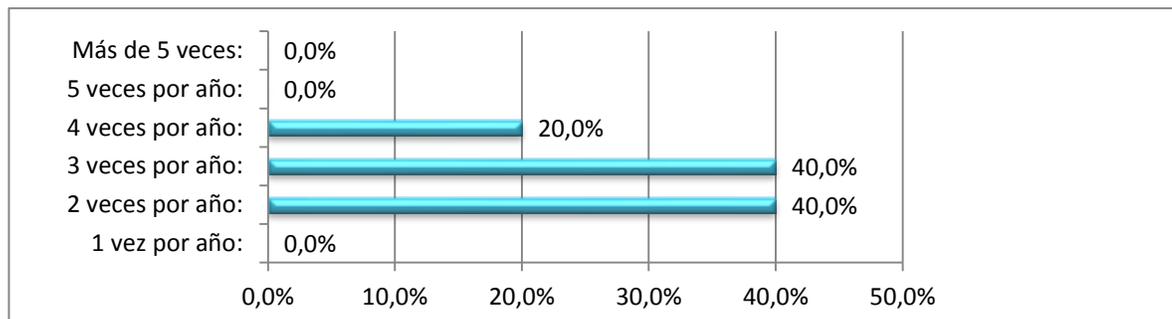
FRECUENCIA	No.	%
Una vez por año	0	0,00
Dos veces por año	6	40,00
Tres veces por año	6	40,00
Cuatro veces por año	3	20,00
Cinco veces por año	0	0,00
Más de cinco veces por año	0	0,00
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Un 40,00% lo hacen dos (2) veces al año, otro 40,00% lo hacen tres (3) veces al año y un 20,00% lo hace cuatro (4) vez al año, la opción de una (1), cinco (5) o más veces no tuvo respuesta. En promedio los clientes le venden de dos (2) a tres (3) veces por año dotaciones a sus clientes, este resultado es acorde con el código sustantivo del trabajo (CST) Art. 230 que dice que toda empresa debe dar 3 dotaciones al año cada cuatro (4) meses a sus empleados. Esto da una frecuencia de compra promedio de tres (3) veces por año en los meses de abril, agosto y diciembre.

Según en el código sustantivo del trabajo (CST) Art. 230 las empresas están obligadas a dar tres (3) dotaciones a sus empleados cada cuatro (4) meses, en los meses de abril 30, agosto 31 y diciembre 20, por esta razón en estos meses la producción aumenta, aunque cada empresa puede decidir en qué mes del año le da las dotaciones a sus empleados, esto permite que la empresa durante todo el año tenga trabajo.

Grafica 14. Frecuencia con la cual les venden a sus clientes dotaciones industriales



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo.**

Con esta pregunta se pretende saber, a partir de un precio sugerido por la empresa (IVA incluido) de paquete completo para algunos productos que se realizan, el servicio incluye diseño-corte, ensamble, bordado, estampado y terminado, si este precio bajo el criterio de estas empresas es alto, justo o económico.

Tabla 5. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (camisa).

PRODUCTO CAMISA	No.	%
Precio alto	0	0,00
Precio justo	12	80,00
Precio económico	3	20,00
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Los clientes estiman que el precio de la camisa en un 80,00% es Justo y en un 20,00% es económico, esto da a entender que la estrategia de precio es competitiva.

Grafica 15. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (camisa).



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

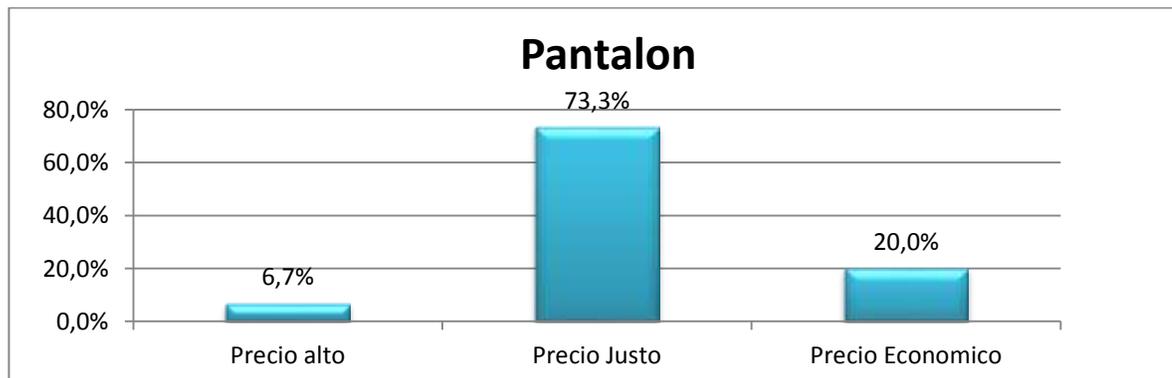
Tabla 6. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (pantalón).

PRODUCTO PANTALON	No.	%
Precio alto	1	6,67
Precio justo	11	73,33
Precio económico	3	20,00
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Los clientes estiman que el precio del pantalón en un 73,33% es Justo, un 20,00% es económico y un 6,67% considera que el precio es alto, esto da a entender que la estrategia de precio es competitiva.

Grafica 16. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (pantalón).



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

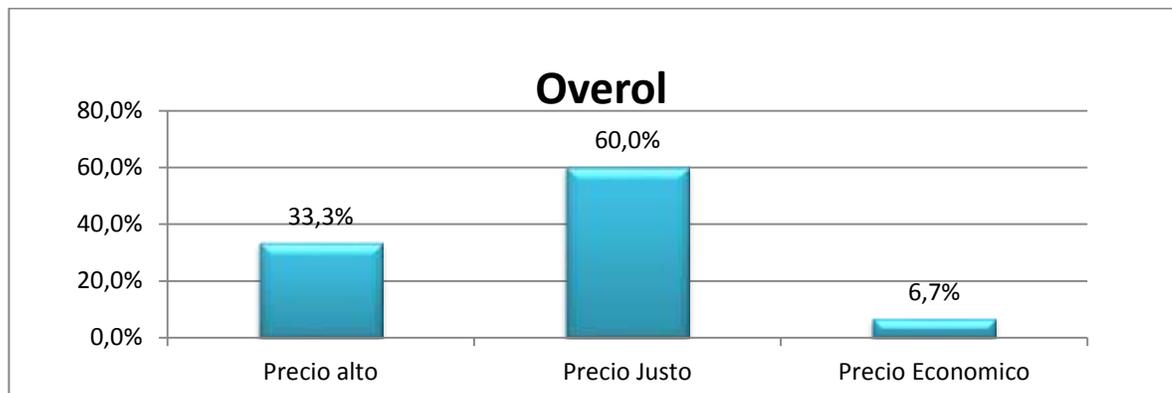
Tabla 7. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (overol).

PRODUCTO OVEROL	No.	%
Precio alto	5	33,33
Precio justo	9	60,00
Precio económico	1	6,67
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Los clientes estiman que el precio del overol en un 60,00% es Justo, un 6,67% es económico y un 33,33% considera que el precio es alto, esto da a entender que la estrategia de precio es competitiva.

Grafica 17. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (overol).



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

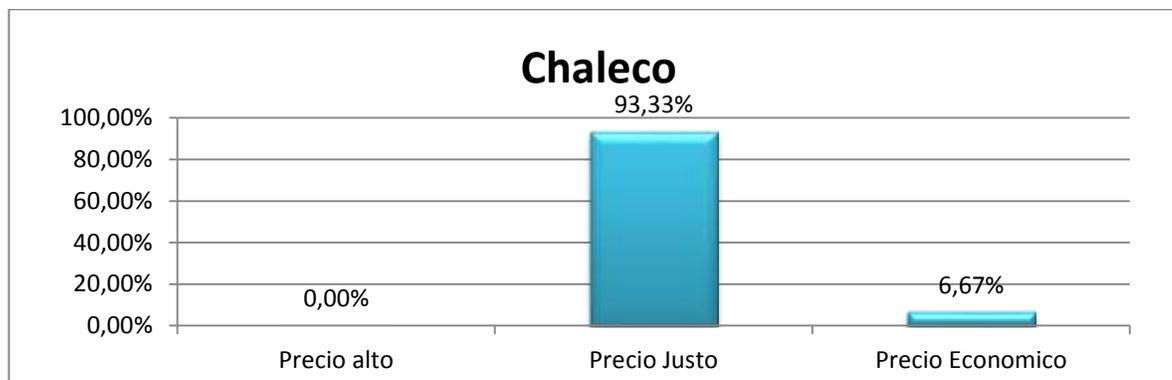
Tabla 8. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (chaleco).

PRODUCTO CHALECO	No.	%
Precio alto	0	0,00
Precio justo	14	93,33
Precio económico	1	6,67
TOTAL	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Los clientes estiman que el precio del chaleco en un 93,33% es Justo y un 6,67% es económico, esto da a entender que la estrategia de precio es competitiva.

Grafica 18. Estimación de las empresas según su criterio si el precio es alto, justo o económico, precio por paquete completo (chaleco).



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Con qué otros proveedores trabajan las empresas, porque y que servicios les ofrecen.**

Lo que se busca conocer con esta pregunta, es cuál es la competencia directa, así como las razones por la cual lo son, como sus precios, calidad, etc. Así como también cuales son los servicios que estos ofrecen, para de esta manera saber de qué tamaño es esta competencia.

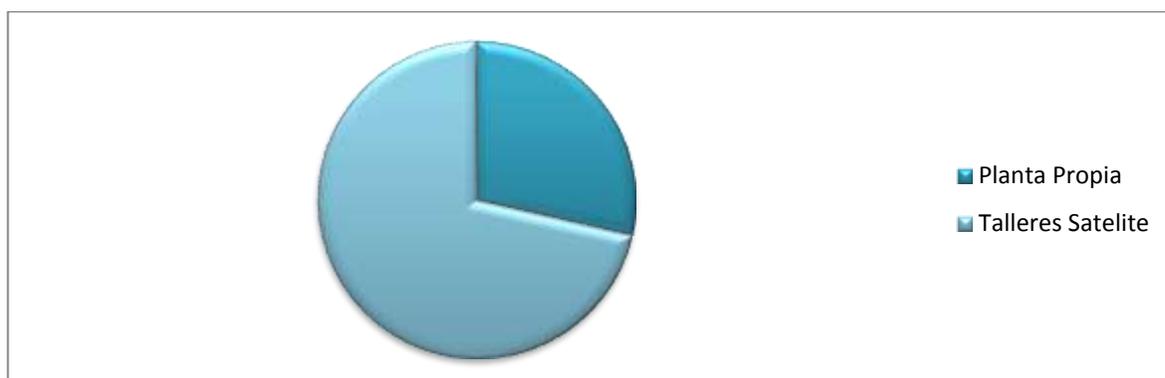
Tabla 9. Con qué otros proveedores trabajan las empresas.

PROVEEDORES	No.	%
Planta propia	6	28,57
Talleres satélites	15	71,43
TOTAL	21	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Un 28,57% tiene planta propia y un 71,43% hacen su trabajo a través de talleres satélites incluyendo los que tienen planta propia, esto dice que todas las empresas necesitan de empresas como esta para hacer su producción o cumplir con demandas inesperadas.

Grafica 19. Con qué otros proveedores trabajan las empresas.



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Tabla 10. Porque trabajan las empresas con otros proveedores.

PORQUE	No.	%
Precio	7	18,92
Servicio	11	29,73
Capacidad de producción	13	35,13
Calidad	6	16,21
TOTAL	37	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

En un 35,13% lo hacen por capacidad de producción, en un 29,73% lo hacen por servicio, en un 18,92% lo hacen por precio y en un 16,21% lo hacen por calidad, esto indica que la capacidad de producción es muy importante para los clientes, al igual que el servicio que les prestan, lo cual se tendrá en cuenta con el fin de diseñar estrategias de fidelización.

Grafica 20. Porque trabajan las empresas con otros proveedores



Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Tabla 11. Que servicios les ofrecen otros proveedores a las empresas.

SERVICIOS	No.	%
Diseño y corte	7	15,22
Bordado	12	26,09
Estampado	13	28,26
Ensamble y terminado	14	30,43
TOTAL	46	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

Con más del 80,00 %, los servicios más solicitados por los clientes son ensamble y terminado, bordado y estampado, esto dice que son los servicios que más competencia tienen, pero a su vez son los de mayor demanda.

Grafica 21. Que servicios les ofrecen otros proveedores a las empresas.

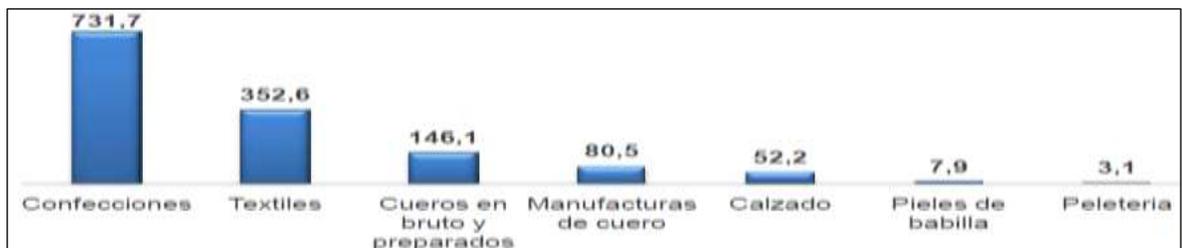


Fuente: Encuesta aplicada a clientes.

- **Mercado Objetivo.**

Son todas aquellas empresas dedicadas a vender dotaciones industriales o uniformes en todos los sectores y empresas que desarrollan marca propia que necesitan maquila (diseño-corte, ensamble y terminado, bordado y estampado), durante el primer año los clientes están ubicados en los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa.

Grafica 22. Exportaciones colombiana de textil y confección 2011, US\$ millones

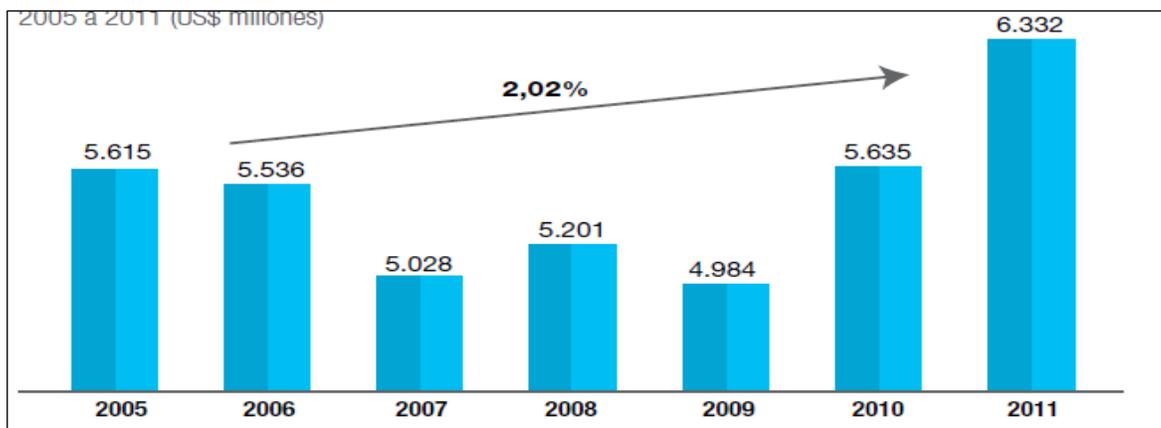


Fuente:http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confecci%C3%B3n_2012.pdf

El sector de textiles y confecciones en el país aportó 8,4% del producto interno bruto (PIB) manufacturero y 1,1% del producto interno bruto (PIB) total, en el acumulado al tercer trimestre de 2011. Este sector contó, según cifras del año pasado, con aproximadamente 1.044 compañías productoras de textiles y confecciones. Los principales centros de producción de textiles y confecciones del país se ubican en los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, el Eje Cafetero (Risaralda, Caldas y Quindío) y valle del cauca, (según documento el mercado de prendas de vestir – página internet slideshare).

- **Exportaciones**

Grafica 23. Exportaciones de prendas de vestir 2005 – 2011 (US\$ millones)



Fuente: <http://observatorioeconomico.inexmoda.org.co/Portals/0/Documentos/Biblioteca/CIDETEXCO%20032011%20Tendencias%20tecnologicas%202011.pdf>

Las ventas al exterior de prendas de vestir estadounidenses en el período 2005-2011, Aumentaron a una tasa de crecimiento compuesto anual igual a 2,02%; comportamiento, Explicado por la estabilidad en producción de la industria textil americana. Por su parte. Las exportaciones reportadas en 2011 crecieron US\$ 697 mil con respecto a las registradas en 2010 (US\$5.635 millones). Este comportamiento también se explica por los paquetes de estímulos implementados

por el gobierno y la leve estabilización de la economía mundial, (según documento el mercado de prendas de vestir – página internet slideshare).

1.2 OFERTA

1.2.1 Análisis de la Competencia

Entre algunas de las empresas competencia directa de esta se encuentran: Industrias deportivas campeón S.A.S, Industrias Mc Laren Cia Ltda, Exclusivos Donnoto's, Confecciones Zuma Ltda., Industrias Salgari

- **Fabricante 1**

Empresa: Industrias Deportivas Campeón S.A.S.

Historia: empresa con 25 años de experiencia dedicada al diseño, confección y comercialización de uniformes escolares, uniformes empresariales y ropa deportiva; Empresa del sector Fabricación, localizada en Risaralda

Ubicación: Cr11 Bis 2-45 Popular Modelo Colombia, Pereira

Portafolio de servicios: diseño, confección y comercialización de uniformes escolares, uniformes empresariales y ropa deportiva.

- **Fabricante 2**

Empresa: Industrias MC LAREN CIA Ltda.

Historia: empresa dedicada a diseño, producción y comercialización de todo tipo de uniformes y accesorios deportivos e institucionales; con una tradición en el mercado de 26 años.

Ubicación: Cr11 Bis 2-45 Popular Modelo Colombia, Pereira

Figura 1. Logo Industrias MC LAREN CIA Ltda.



Fuente: <http://www.industriasmclaren.com/>

Portafolio de servicios: diseño, producción y comercialización de todo tipo de uniformes y accesorios deportivos e institucionales.

Página web: www.industriasmclaren.com

- **Fabricante 3**

Empresa: Exclusivos Donnoto's

Ubicación: calle 17 N. 5-29 Centro de Pereira

Figura 2. Logo exclusivos exclusivos DONNOTO'S



Fuente <http://colombiavip.com/item/donnotos>

Portafolio de servicios: confecciones, sastrería, venta de telas y alquiler de vestidos.

Página web: www.donnotos.tk3.net

- **Fabricante 4**

Empresa: Confecciones ZUMA LTDA.

Ubicación: Cra 9 Bis n. 1E-10 Esq. Alfonso López Pereira

Portafolio de servicios: comercialización de prendas de vestir, confección a terceros y dotaciones.

- **Fabricante 5**

Empresa: Industrias Salgari

Ubicación: carrera 6 N. 26-32

Figura 3. Logo Industrias Salgari



Fuente:<http://www.computrabajo.com.co/empresas/ofertas-de-trabajo-de-salgari-sas-F1897BE580D5E1EC>

Portafolio de servicios: dotaciones empresariales, confección de prendas de vestir

1.3 PRECIOS

En un comparativo de precios con la competencia se pudo establecer que el servicio de paquete completo para un overol (diseño y corte, ensamble y terminado, bordado y estampado) es de \$11.950 mientras que una empresa (distribuidora de dotaciones industriales) contratando todos los servicios por separado más el desplazamiento que esto implica el costo es de \$14.400, lo que quiere decir que una empresa (cliente) contratando el servicio con la empresa tiene un ahorro del 20%.

1.3.1 Análisis de precio del servicio de la empresa y el de la competencia

Tabla 12. Análisis de precios

Servicio	Precio todo en uno	Precio Competencia	Empresa	Comentario
Diseño - Corte	\$450	\$500	Nacional de confecciones	El precio corte fluctúa entre los \$400 y \$800. Esto dependiendo de la cantidad y complejidad del corte
Ensamble y Terminado	\$9.000	\$9.000	Nacional de confecciones	El precio fluctúa entre \$5.000 y \$18.000 esto depende de los minutos que lleve la prenda, se incluye insumos excepto la tela.
Bordado	\$1.300	\$1.600	Procoser	El precio fluctúa entre \$600 y \$5.000 esto depende de las puntadas que lleve un bordado

Estampado	\$1.500	\$2.000	Estampados Pereira	El precio fluctúa entre \$600 y \$5.000 este depende del número de tintas que lleve el estampado, el tiempo lleve hacerlo, además de la técnica que se utilice (screen, transfer)
Desplazamiento	\$0	\$1.300		Este es el costo por desplazar la mercancía de un lugar a otro para hacerle un proceso, con la empresa (Todo en Uno) el cliente se ahorra este costo el cual puede ir de un 6% a un 20% y en tiempo puede ir de 3 a 20 días.
Precio antes de IVA	\$12.250	\$14.400		Ahorro promedio 20%
IVA (16%)	\$1.960	\$2.304		

Precio con IVA	\$14.210	\$16.704 (promedio del mercado)		
-----------------------	-----------------	--	--	--

Elaboración propia.

Los precios estuvieron en el promedio del mercado, con la diferencia que el cliente ahorrara dinero en desplazamiento y en tiempo de entrega.

El servicio de paquete completo maneja varios márgenes de utilidad de acuerdo al servicio pero se le cobra al cliente como un solo servicio (paquete completo) un solo margen de utilidad mientras por separado cada empresa maneja su propio margen.

La diferencia del servicio de la empresa frente a la competencia es que ofrece un centro de soluciones a los clientes el cual empieza desde el momento que el cliente trasmite su idea y se identifica sus necesidades, se asesora en diseño, funcionalidad de la prenda, color e insumos apropiados, se le sugiere el bordado y estampado apropiado para su empresa todo esto se puede hacer gracias a la experiencia en el sector durante estos cuatro (04) años, además de utilizar sistemas que garantizan la calidad en cada uno de los procesos, lo que optimiza el tiempo de entrega y la calidad de las prendas.

Los servicios sustitutos, radican en las técnicas y métodos que cada taller utiliza.

1.4 CANALES DE DISTRIBUCION

La comercialización de los servicios es por venta directa al cliente, venta externa por parte de la gerencia, la cual está incluida dentro de sus funciones, además está capacitado sobre todas las características de los servicios y la empresa, y porque tiene sentido de pertenencia con la empresa. Igualmente hay un punto de venta o sala de exhibición, parte esencial en la comercialización de los servicios en el mercado, ubicado en las instalaciones del taller.

Teniendo en cuenta el canal de distribución, la competencia directa trabaja de esta manera:

Tabla 13. Comparativo Canales de distribución

CANALES DE DISTRIBUCION	Todo en uno S.A.S.	Industrias deportivas campeón S.A.S.	Industrias Mc Laren LTDA	Exclusivos Donnoto's	Cofecciones Zuma LTDA	Industrias Salgari
Venta externa	SI	NO	NO	SI	NO	NO
Venta directa al cliente	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Punto de venta o sala de exhibición	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Elaboración propia.

Se puede concluir a partir de esta tabla comparativa, que tenemos la ventaja de venta externa como factor diferenciador, ya que la mayoría de la competencia la aplica.

1.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD

1.5.1 PROMOCION

Los precios de introducción son los que están estipulados en la estrategia de precios, son comúnmente los que se manejan en el mercado y se mantendrán todo el año.

No se tiene establecido dar descuento por pronto pago ya que por política de la empresa el pago de los servicios debe hacerse inmediatamente se entregue el pedido

La atención al cliente, calidad y presentación de los productos, además de los servicios innovadores como diseños funcionales, bordados a la medida, estampado con sublimación entre otros, hacen parte de los conceptos de estimulación de ventas. Adicionalmente tener un muestrario de prendas en modelos básicos.

Inicialmente se cubrirán las ventas al por mayor en la región durante el primer año y sostenerlas hasta el tercer año. Se empezara a cubrir el territorio nacional a partir del cuarto año y para el quinto año se montara el plan exportador e iniciar actividades en el exterior.

Dentro de estrategia de mezcla de mercadeo se encuentra el montaje de una página Web, catálogos, tarjetas de presentación, participación en ferias y ruedas de negocio. Se estima que un costo promedio de toda la publicidad será de

\$3.000.000 para el primer año y para los demás años la empresa tendrá que ser auto sostenible y generar los ingresos destinados para publicidad.

La inversión en publicidad del primer año es más fuerte porque tiene efectos en las ventas de los dos años siguientes. Comportamiento similar tiene la publicidad para los años a seguir.

El incremento del precio corresponde al índice de precios al productor proyectado.

1.5.2 PUBLICIDAD

El medio por el que se le hace publicidad mayormente al producto es por catálogos, venta directa, tarjetas de presentación, página web y asistencia a ferias y ruedas de negocio.

Otras tácticas de comunicaciones son la presentación y terminado de las prendas con el fin de resaltar beneficios y usos impreso en el catálogo. Además de la publicidad con estas estrategias se espera lograr el posicionamiento de la empresa. Por último la publicidad no pagada es un factor predominante en la visión del producto por parte del cliente potencial (voz a voz y referidos). En la página web se ofrecen los servicios, ver las colecciones y hacer cotizaciones y ventas desde la página.

Los costos derivados de la comunicación son aproximadamente de \$3.000.000 para el primer año.

Tabla 14. Comparativo Publicidad

PUBLICIDAD	Todo en uno S.A.S.	Industrias deportivas campeón S.A.S.	Industrias Mc Laren LTDA	Exclusivos Donnoto's	Confecciones Zuma LTDA	Industrias Salgari
Página web	SI	NO	SI	SI	NO	NO
catálogos	SI	NO	SI	SI	NO	NO
Tarjetas de presentación	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Pauta publicitaria	SI	SI	SI	NO	NO	NO

Elaboración propia.

En este comparativo analizamos que la competencia de TODO EN UNO S.A.S. maneja una publicidad similar al momento de darse a conocer en la ciudad, pero algunas empresas como industrias deportivas campeón s.a.s, industrias salgari y confecciones Zulma tienen una falencia, ya que no cuentan con estrategias como registrar página web, creación de catálogos y pautas publicitarias.

1.5.3 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO

La inversión en publicidad y mercadeo es de \$3.000.000 (para el primer año) esta inversión es muy importante para el posicionamiento en el mercado, la inversión no es mayor gracias a que ya se tiene un reconocimiento en el mercado, la

distribución se hizo de la siguiente manera catalogo \$400.000, Pagina web \$1.500.000, Tarjetas de presentación \$200.000, asistencia a ferias y ruedas de negocios \$700.000 y pauta publicitaria \$200.000, para los años siguientes esta inversión la asumirá la empresa y es menor ya que se trata de hacer un mantenimiento de lo invertido en el primer año.

Tabla 15. Inversión en publicidad y mercadeo.

publicidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Catálogo	\$400.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Página Web	\$1.500.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Tarjetas de Presentación	\$ 200.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Asistencia a ferias y ruedas de negocios	\$700.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Pauta publicitaria	\$200.000	\$200.000	\$240.000	\$281.600	\$324.864
Total	\$3.000.000	\$1.000.000	\$1.040.000	\$1.081.600	\$1.124.864

Elaboración propia.

1.6 ESTRATEGIAS

1.6.1 Estrategias de mercado

- **Concepto del Producto o Servicio**

Todo en Uno S.A.S presta los servicios de diseño, corte, ensamble, bordado, estampado, terminado (empaquete) ofrecidos tanto individual como paquete completo, como factor innovador la empresa presenta en sus diferentes líneas aspectos que le permiten un mejor desarrollo y competitividad en:

- Servicio: se busca generar un valor agregado intensivo en diseño, seguridad y funcionalidad, se logra no solo en la calidad de los procesos sino implementando técnicas modernas de estampado, utilización de maquinaria moderna, características especiales por ejemplo en telas inteligentes (retardante de fuego, repelente de mosquitos, anti fluidos, térmica, entre otras), prendas diseñadas especialmente para cada trabajo, La comodidad y funcionalidad fueron factores importantes para la investigación y desarrollo dentro de la empresa, se podrá imponer más rápido o mejor un estilo sin depender de un tipo de material específico, siendo siempre los primeros en establecer tendencias e investigando para ser punto de referencia en cuanto a diseño, prestación de servicios y atención al cliente.(artículo. Nuevos Materiales Textiles).
- presentación del producto: es importante, ya que el mercado al que se está dirigido debe ser impactado por la funcionalidad de los productos que se hacen para lograr un posicionamiento rápido y duradero de los servicios; se busca que todo lo que tenga que ver con la presentación de las dotaciones,

sea alusivo a la marca del cliente y sea del gusto del consumidor, desde la presentación de los insumos hasta el producto final.

- Embalaje: las dotaciones se empaacan en una bolsa sellada individual y atado en paquetes de 12 unidades, luego todo el pedido se introduce en una caja de cartón que tiene capacidad para 72 prendas, para los sitios más alejados a los que se venda el producto, la empresa utiliza una compañía de envíos de mercancía el costo lo asumirá el cliente.
- Implementación de técnicas: como el estampado con sublimación, moldearía funcional, ensamble tecnificado entre otros marca un factor diferenciador frente a la competencia ya que se hacen trabajos más precisos con mejor calidad y rapidez.

1.6.2 Estrategias de Precio

Al ser una empresa legalmente constituida, se deben grabar los servicios con IVA.

Los precios de venta estimados en los servicios de corte, bordado y estampado son similares para los diferentes productos (overol, camisa, pantalón, chalecos, otros):

- Corte \$500+IVA x unidad

En este servicio el precio varía de acuerdo con: La cantidad de unidades y cortes que tenga la prenda.

- Bordado \$1.400+IVA x unidad

En este servicio el precio varía de acuerdo con: El tamaño del bordado (Número de puntadas) y la cantidad de colores (Número de hilos).

- Estampado \$1.600+IVA x unidad

En este servicio el precio varía de acuerdo con: El tamaño del estampado

- Ensamble y terminado \$9.000+IVA x unidad (cálculo para un overol)

En el servicio de ensamble varía de acuerdo al tiempo de fabricación de la prenda, en cuanto al terminado las operaciones básicas son: planchado, doblado, etiquetado y empacado.

El margen de utilidad que manejamos es del 40%

- **Según tiempo de producción:**

Para la asignación de precios se tuvo en cuenta el tiempo de elaboración de las prendas y la cantidad de unidades pedidas. Se lleva un costeo variable con el fin de hacer más competitivo el producto en cuanto a precios.

- **Según la encuesta:**

Según las encuestas, o sea la demanda, el precio establecido para una camisa, pantalón, overol y chaleco son competitivos ya que más del 80% considero que el precio era justo.

- **Según costeo:**

Se estableció el precio de paquete completo sumando los servicios de manera individual, así para la realización de un overol básico promedio el precio es: Corte

\$500 + bordado \$1.400 + estampado \$1.600 + ensamble y terminado \$9.000 para un precio total de: **\$12.500 + IVA (16%) = \$14.500**

- **Según análisis de la competencia:**

Se estableció que los precios de la competencia son similares a los de la empresa, con un valor agregado y es que los clientes encuentran todos los servicios en un solo lugar, ahorrando tiempo y dinero en desplazamientos.

1.6.3 Estrategias de Servicio

Los plazos establecidos para la entrega de mercancía oscilan entre 8 y 25 días de acuerdo a la cantidad y complejidad de las prendas a realizar, una vez entregado el pedido en las instalaciones de la empresa Todo en Uno S.A.S se recibe el pago.

Uno de los mayores problemas que tienen los clientes al trabajar con empresas informales o mal administradas es que sus reclamaciones o garantías se pierden pues muchas veces estas empresas prefieren perder un cliente que responder por una garantía simplemente porque no aceptan su responsabilidad o porque nunca han hecho una provisión para responder por posibles daños.

Por esta razón la empresa vende los servicios con los estándares de calidad para la confección, minimizando errores, para evitar esos inconvenientes se trabaja estrictamente cada pedido con orden de producción y ficha técnica con previa aprobación del cliente y de la gerencia, llegado el caso la empresa pase por alto

algún procedimiento se asume el costo del reproceso, para eso se tiene establecido hacer una provisión del 1% sobre el total de los ingresos de la empresa (antes de IVA).

Según estudiantes del hogar Santa Ana afirman que, las estrategias de servicio se enfocan directamente en los clientes mayoristas que venden el producto al cliente final, de acuerdo a lo anterior las tácticas a seguir son:

Garantía de calidad de los productos ofrecidos en costuras, materiales, exclusividad, etc.

Respuesta oportuna a las inquietudes planteadas por los clientes (en este caso cliente final).

Cambios de productos según el caso por garantía.

Mejoramiento de los productos (cambio de portafolio de productos).

En cuanto al servicio post-venta, se tiene una base de datos que permite reconocer los clientes y sus tendencias ayudando así a los vendedores y a la empresa al momento de hacer un negocio. Además se está en constante contacto con los clientes por medio de encuestas para conocer como ha sido el servicio y que tendencias se están dando al nivel del mercado objetivo.

Se espera siempre estar innovando e imponiendo mejora en los productos, buscando que el producto sea el más admirado y convirtiéndolo en un ícono de la calidad en la ciudad. Además se brinda un buen servicio lo cual asegura que se va a lograr, porque se cuenta con personal capacitado y de la mejor calidad humana.

Se trata que con los descuentos dados al por mayor, se estimule la compra del producto por medio de los precios y así la recolección de la cartera sea más efectiva.

El servicio pre y post venta que se da por parte de la empresa, además de la asesoría a los clientes a la hora de vender el producto para que conozcan los beneficios y posibilidades de ventas en sus negocios, da una ventaja competitiva fuerte frente al mercado.

1.6.4 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.

Materias primas:

Tabla 16. Características de la materia prima (Tela)

	TELA					
Proveedor	Tiempo de entrega	Cantidad es mínimas de	Forma de entrega	Plazo	Descuentos (%)	Garantía

		empaques				
TEJIDOS DE OCCIDENTE (Pereira)	Depende de la disponibilidad de la tela puede ser de manera inmediata o hasta veinte (20) días después de hacer el pedido.	La cantidad mínima es de un (1) metro, normalmente es por rollos de veinte (20) hasta cien (100) metros.	La entrega se hace en las instalaciones de Todo en Uno, lo cual no tiene un costo adicional.	Actualmente se cuenta con un crédito rotativo con este proveedor de ocho millones (\$8.000.000) con plazo máximo de 90 días.	Cuando la compra es de contado se obtiene un descuento del 5%	Cambio de producto por defectos de fábrica o descuentos de precio.
CORBETA (Medellín)	Depende de la disponibilidad de la tela puede ser de tres (3) días hasta veinte (20) días después	La cantidad mínima es de un (1) metro, normalmente es por rollos de veinte (20) hasta cien (100)	La entrega se hace en las instalaciones de Todo en Uno, lo cual no tiene un costo	Actualmente se cuenta con un crédito rotativo con este proveedor de cinco millones (\$5.000.0	Cuando la compra es de contado se obtiene un descuento del 5%	Cambio de producto por defectos de fábrica o descuentos de precio.

	de hacer el pedido.	metros.	adicional.	00) con plazo máximo de 90 días.		
--	---------------------	---------	------------	----------------------------------	--	--

Elaboración propia.

Tabla 17. Características de la materia prima (otros insumos)

Otros insumos	Hilos, Hilazas, Velcro, botones, cierres, otros.					
Proveedor	Tiempo de entrega	Cantidades mínimas de empaque	Forma de entrega	Plazo	Descuentos (%)	Garantía
Herrajes la 15 (Pereira)	Normalmente es inmediato cuentan con inventario, cuando no tienen el producto se demora aproximadamente	Por millares, rollos, conos la mayoría de los insumos son en presentación grande, son mayoristas.	Normalmente es en el punto de venta en el centro de Cuba	Actualmente no se cuenta con sistema de crédito con este almacén todo se compr	Normalmente los precios son fijos ya que venden mayoristas.	Cambio de producto por defectos de fábrica.

	8 días.			a de contad o.		
cerrajes (Pereira)	Normalmente es inmediato cuentan con inventario , cuando no tienen el producto se demora aproximadamente 8 días.	Desde una unidad, un metro son minoristas y mayoristas.	Normalmente es en el punto de venta en el centro de Pereira.	Actualmente no se cuenta con sistema de crédito con este almacén todo se compra a de contado.	Normalmente los precios son fijos pero por compra en volumen dan precios por docenas, piezas o paquete.	Cambio de producto por defectos de fábrica.

Elaboración propia.

El valor de inventario es de dos millones novecientos noventa mil pesos moneda corriente (MCTE). (\$ 2.990.000) en insumos (botones, cierres, velcro, sesgos, resorte, cintas, entre otros) vale para los primeros veinte (20) días de funcionamiento, el cual se va realimentando cuando la base este en un cuarenta por ciento (40%), de ser necesario se solicita crédito con un proveedor de insumos.

El pago a proveedores de tela se hace cada 60 días, gracias al reconocimiento que ya se tiene en el mercado, se cuenta con un crédito rotativo de \$8.000.000 con una textilera (Tejidos de occidente), esto permite hacer negociaciones tranquilamente con los clientes y ofrecer una cotización completa de la prenda.

Al ir aumentando la capacidad de producción se tiene previsto hacer contacto con las fábricas y distribuidores mayoristas para ser más competitivos.

2 FACTIBILIDAD TECNICA

2.1 LOCALIZACIÓN - MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACION

2.1.1 Localización

El taller de confección se lleva a cabo en el primer piso de una casa residencial), esta se encuentra ubicada en el Barrio San Fernando – Cuba, Mz 12 Cs 19 sobre todo la avenida principal, ya que según la cámara de comercio se muestra que es permitido tener este tipo de negocio en una zona residencial.

Figura 4. Usos permitidos para zona residencial

Los Usos permitidos para la Zona Residencial, serán los siguientes:				
RESIDENCIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	EQUIPAMIENTOS	INDUSTRIA
R-1: Vivienda Unifamiliar	C.1: Comercio Minorista Tipo I.	S.1: Servicios personales generales.	E.C.1: De tipo recreativo. E.C.1.1: De cobertura barrial: parques infantiles.	I.L.: Industria liviana. 310000: Productos Alimenticios. solo se permiten: 311200: Fabricación de Productos Lácteos 311300: Envasado y conservación de frutas y legumbres 311700: Fabricación de productos de panadería y repostería 312100: Elaboración de productos alimenticios diversos
R-2: Vivienda Bifamiliar.	C.2: Comercio Minorista Tipo II. 620900: Comercio al detal de drogas, medicinas y cosméticos. 621200: Comercio al detal de elementos de papelería. 621602: Marqueterías y similares. 622400: Cacharrerías y misceláneas.	S.2: Servicios profesionales y financieros 832400: Servicios técnicos profesionales. S.3: Servicios religiosos. S.4: Servicios de diversión y esparcimiento público. S.4.1: Sin venta y sin consumo de licor. 631007: Billares sin venta de licor (sólo en ejes estructurantes y secundarios) S.4.2: Con venta y consumo de licor. 631001: Restaurantes y otros establecimientos de venta de comida. S.7: Servicios de mantenimiento de maquinaria y vehículos (S.M.).	E.C.2: De tipo educativo. E.C.2.1: De cobertura barrial: jardines infantiles, fogar comunitario, escuela. E.C.3: De tipo cultural. E.C.3.1: De cobertura barrial: casetas comunales. E.C.4: De salud. E.C.4.1: De cobertura barrial: centros de salud. E.C.6: De seguridad. E.C.6.1: De cobertura barrial: centros de atención inmediata (CAI).	320000: textiles, prendas de vestir e industrias del cuero solo se permiten 321000: Fabricación de textiles. 322000: Fabricación de prendas de vestir 323400: Fabricación de Productos de cuero. 324000: Fabricación de Calzado
R-3: Vivienda Multifamiliar De acuerdo con tipología establecida en las normas				

Fuente: cámara de comercio de Pereira.

2.1.2 Macrolocalizacion

Tabla 18. Estudio de localización a nivel macro

FACTORES	SECTOR A	SECTOR B	SECTOR C
FACTORES GEOGRAFICOS Y DE INFRAESTRUCTURA	Cuba	Centro de Pereira	La Pradera
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
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
Costo de vida	5	2	5
Aspectos de seguridad	4	3	4
TOTAL	104	81	87

Elaboración propia.

Según este estudio de Macrolocalización se observó que en la ciudad de Pereira en el barrio Cuba 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 Microlocalizacion

Tabla 19. Estudio de localización a nivel micro

FACTORES	Centro de Cuba	San Joaquín	2.500 lotes
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
Teléfono	5	5	5
TOTAL	82	78	74

Elaboración propia.

Según un estudio más detallado de microlocalización se pudo observar que en el sector centro de Cuba 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

La planta está distribuida de la siguiente manera: en un área total de 30mt x 28mt. Se ubica la mesa de corte (4mt x 9mt), el área de bordado (2mts x 2mts), área de estampado (4mts x 4mt), el área de ensamble (8mts x 6mt), el área de terminado y bodega (2mt x 4mt) Y por último el área administrativa (3mts x 3mts).

Figura 5. Distribución de planta



Elaboración propia.

2.3 MAQUINARIA Y EQUIPOS

Tabla 20. Maquinaria y equipos

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
SERVICIO	EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Diseño-Corte	Mesa de Corte	1	1800000	\$ 1.800.000
	Cortadora de 8"	1	924520	\$ 924.520
	Soporte de tela	1	280000	\$ 280.000
	Maquina Numeradora o etiquetadora	1	220000	\$ 220.000
Ensamble y Terminado	Maquina Plana	2	762120	\$ 1.524.240
	Maquina dos agujas	1	2780520	\$ 2.780.520
	Maquina Fileteadora	1	1226120	\$ 1.226.120
	Maquina Collarín	1	1914000	\$ 1.914.000
	Maquina Presilladora	1	4800000	\$ 4.800.000
	Maquina Botonadora	1	2262000	\$ 2.262.000

	Maquina Cerradora de mesa	1	4000000	\$ 4.000.000
	Maquina Ojaladora	1	4636520	\$ 4.636.520
	Maquina Multiagujas	1	4060000	\$ 4.060.000
	Plancha Industrial	1	400000	\$ 400.000
	Remachadora de pedal	1	500000	\$ 500.000
	Mesa de terminado	2	250000	\$ 500.000
Bordado	Maquina Bordadora Industrial de 2 Cabezales	1	25000000	\$ 25.000.000
	Computador Diseño Grafico	1	1500000	\$ 1.500.000
Estampado	Termofijadora Estándar Básica	1	1000000	\$ 1.000.000
	Impresora para sublimación	1	1400000	\$ 1.400.000
TOTAL				\$ 62.187.920

Elaboración propia.

En el anterior cuadro se quiso mostrar cuales son las maquinarias requeridas para el funcionamiento del taller, así como la cantidad y el costo de estas.

2.4 HERRAMIENTAS

Tabla 21. Herramientas

HERRAMIENTAS				
SERVICIO	HERRAMIENTA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Diseño-Corte	Juego de regla para modistería	1	\$ 150.000	\$ 150.000
	Tijeras de Corte	2	\$ 20.000	\$ 40.000
	Flexometro	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Ensamble y terminado	Sillas de trabajo	9	\$ 50.000	\$ 450.000
	Tijeras ensamble	5	\$ 10.000	\$ 50.000
	Etiquetadora/Pistola para plastiflechas	2	\$ 15.000	\$ 30.000
	Abre ojales	10	\$ 2.000	\$ 20.000
	Porta cinta	2	\$ 15.000	\$ 30.000
	Revisadores	15	\$ 2.000	\$ 30.000

TOTAL	\$ 810.000
--------------	-------------------

Elaboración propia.

En el anterior cuadro se quiso mostrar cuales son las herramientas requeridas para el funcionamiento del taller, así como la cantidad y el costo de estas.

2.5 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

Las características técnicas de los servicios están plasmadas en las fichas técnicas que en total son 5 una por cada proceso que hace la empresa, que son ficha técnica de Diseño-Corte, ficha técnica de ensamble, ficha técnica de bordado, ficha técnica de estampado y ficha técnica de terminado.

- **Ficha técnica Diseño-corte**

En ella se tiene en cuenta cantidades a cortar por talla, referencia de la prenda, color de la tela, diseños especiales, número de piezas por prenda, tiempo estimado en corte, especificaciones de calidad entre otras.

Figura 6. Ficha técnica diseño-corte

Descripción: Overol Estandar		Codigo:0012012		Lote: 001																																							
Cliente: Enciso Ltda		Tela: Drill 77% algodón, Poliestes 23% - peso 10 onz - origen Colombia						Color Tela: Rojo																																			
Tiempo de entrega																																											
Diseño-Corte:	2	Ensamble:	5	Bordado :	1	Estampado:	1	Terminado:	1	Total días de entrega:	10																																
Cuadro de tallas																																											
S	50	M	50	L	50	XL	50	XXL	50	XXXL	25	TOTAL	275																														
Fecha Entrega:				Fecha Terminado:																																							
CAMISA						PANTALON																																					
						<table border="1"> <thead> <tr> <th>Piezas</th> <th>Operación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A</td><td>Cuello x 2</td></tr> <tr><td>B</td><td>frente x 2</td></tr> <tr><td>C</td><td>Espalda</td></tr> <tr><td>D</td><td>Manga x 2</td></tr> <tr><td>E</td><td>Puño x 2</td></tr> <tr><td>F</td><td>Perilla x 2</td></tr> <tr><td>G</td><td>Tapa Boton/cierre</td></tr> <tr><td>H</td><td>Bolsillos camisa x 2</td></tr> <tr><td>I</td><td>tapa Resorte</td></tr> <tr><td>J</td><td>Delantero</td></tr> <tr><td>K</td><td>Trasero</td></tr> <tr><td>L</td><td>Aletilla</td></tr> <tr><td>M</td><td>Aletillon</td></tr> <tr><td>N</td><td>Bolsillo parche pantalónx 2</td></tr> <tr><td>O</td><td>falso bolsillo x 2</td></tr> <tr><td>P</td><td>charreteras x 4</td></tr> </tbody> </table>		Piezas	Operación	A	Cuello x 2	B	frente x 2	C	Espalda	D	Manga x 2	E	Puño x 2	F	Perilla x 2	G	Tapa Boton/cierre	H	Bolsillos camisa x 2	I	tapa Resorte	J	Delantero	K	Trasero	L	Aletilla	M	Aletillon	N	Bolsillo parche pantalónx 2	O	falso bolsillo x 2	P	charreteras x 4	<p>Todas las piezas se deben trazar, Cortar y marcar piquetes, perforar ubicación en la prenda y numerarlas.</p>	
Piezas	Operación																																										
A	Cuello x 2																																										
B	frente x 2																																										
C	Espalda																																										
D	Manga x 2																																										
E	Puño x 2																																										
F	Perilla x 2																																										
G	Tapa Boton/cierre																																										
H	Bolsillos camisa x 2																																										
I	tapa Resorte																																										
J	Delantero																																										
K	Trasero																																										
L	Aletilla																																										
M	Aletillon																																										
N	Bolsillo parche pantalónx 2																																										
O	falso bolsillo x 2																																										
P	charreteras x 4																																										
Descripciones Generales						<table border="1"> <tr><td>Total Numero de piezas: 16</td></tr> <tr><td>Promedo Overol: 3 Mts</td></tr> <tr><td>Ancho de trazo: 1,60 cms</td></tr> <tr><td>Ancho de tela: 1,60 cms</td></tr> <tr><td>Tiempo estimado de trazo+estendido+corte: 5 Hras</td></tr> </table>						Total Numero de piezas: 16	Promedo Overol: 3 Mts	Ancho de trazo: 1,60 cms	Ancho de tela: 1,60 cms	Tiempo estimado de trazo+estendido+corte: 5 Hras																											
Total Numero de piezas: 16																																											
Promedo Overol: 3 Mts																																											
Ancho de trazo: 1,60 cms																																											
Ancho de tela: 1,60 cms																																											
Tiempo estimado de trazo+estendido+corte: 5 Hras																																											

Elaboración propia.

- **Ficha técnica Ensamble:** En ella se tiene en cuenta cantidades a ensamblar por talla, referencia de la prenda, color dela tela, diseños especiales, número de piezas por prenda, tiempo estimado por operación, puntadas por pulgada, maquina utilizada, operación que hace cada máquina, insumos, especificaciones de calidad entre otras.

Figura 7. Ficha técnica ensamble

Descripción: Overol Estandar		Codigo: 0012012		Lote: 001		Posicion Arancelaria: 6204620000																																
Cliente: Enciso Ltda		Tela: Drill 77% algodón, Poliestes 23% - peso 10 onz - origen Colombia				Color Tela: Rojo																																
Tiempo de entrega																																						
Diseño-Corte:	2	Ensamble:	5	Bordado :	1	Estampado:	1	Terminado:	1	Total dias de entrega:	10																											
Cuadro de tallas																																						
S	50	M	50	L	50	XL	50	XXL	50	XXXL	25	TOTAL	275																									
Fecha Entrega:		Fecha Terminado:																																				
				A		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Maquina</th> <th>Operación</th> <th>Especificaciones de calidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A Plana</td> <td>Dobladillar bolsillos, marquillar aletillon, pegar cierre, hacer ruedos, pegar tapas, respuntar bolsillos, hombro, marquillar pretina, armar cuellos, respuntar puños, otros</td> <td>Ubicación etiqueta de colgar, cuello sport, No debe presentar rodados, pestañas anchas o costuras sueltas, los respuntes deben quedar derechos no deben tener empates</td> </tr> <tr> <td>B Dos Agujas</td> <td>Pegar bolsillos, hacer jota, unir tiro, respuntar hombro</td> <td>Tapa boton de 5 cms, y cierre de 1 mt</td> </tr> <tr> <td>C Fileteadora</td> <td>filetear falsos, aletillon, ruedos, unir hombros.</td> <td>Bolsillo parchre de 18X16 con tapa</td> </tr> <tr> <td>D Collarin</td> <td>Hacer pasadores, hacer ruedos</td> <td>Manga larga</td> </tr> <tr> <td>E Botonadora</td> <td>Prender botones</td> <td>Puño de 6 cms con perilla</td> </tr> <tr> <td>F Ojaladora</td> <td>Hacer ojales</td> <td>Bolsillo parchre de 18X16 con tapa, con abertura debidamente rematados.</td> </tr> <tr> <td>G Presilladora</td> <td>Presillar pasadores, bolsillos, jota, tiro.</td> <td>Jota respuntada</td> </tr> <tr> <td>H Multiaguja</td> <td>hacer pretinas rectas y anatomicas</td> <td>Pierna cerrada en entrepierna y lateral</td> </tr> <tr> <td>I Cerradora de mesa</td> <td>Unir tiro trasero, cotilla, entrepierna, laterales</td> <td>Ruedo de 3 cms</td> </tr> </tbody> </table>	Maquina	Operación	Especificaciones de calidad	A Plana	Dobladillar bolsillos, marquillar aletillon, pegar cierre, hacer ruedos, pegar tapas, respuntar bolsillos, hombro, marquillar pretina, armar cuellos, respuntar puños, otros	Ubicación etiqueta de colgar, cuello sport, No debe presentar rodados, pestañas anchas o costuras sueltas, los respuntes deben quedar derechos no deben tener empates	B Dos Agujas	Pegar bolsillos, hacer jota, unir tiro, respuntar hombro	Tapa boton de 5 cms, y cierre de 1 mt	C Fileteadora	filetear falsos, aletillon, ruedos, unir hombros.	Bolsillo parchre de 18X16 con tapa	D Collarin	Hacer pasadores, hacer ruedos	Manga larga	E Botonadora	Prender botones	Puño de 6 cms con perilla	F Ojaladora	Hacer ojales	Bolsillo parchre de 18X16 con tapa, con abertura debidamente rematados.	G Presilladora	Presillar pasadores, bolsillos, jota, tiro.	Jota respuntada	H Multiaguja	hacer pretinas rectas y anatomicas	Pierna cerrada en entrepierna y lateral	I Cerradora de mesa	Unir tiro trasero, cotilla, entrepierna, laterales	Ruedo de 3 cms	Bolsillo parchre de 18X16 con tapa	
				Maquina	Operación		Especificaciones de calidad																															
				A Plana	Dobladillar bolsillos, marquillar aletillon, pegar cierre, hacer ruedos, pegar tapas, respuntar bolsillos, hombro, marquillar pretina, armar cuellos, respuntar puños, otros		Ubicación etiqueta de colgar, cuello sport, No debe presentar rodados, pestañas anchas o costuras sueltas, los respuntes deben quedar derechos no deben tener empates																															
				B Dos Agujas	Pegar bolsillos, hacer jota, unir tiro, respuntar hombro		Tapa boton de 5 cms, y cierre de 1 mt																															
				C Fileteadora	filetear falsos, aletillon, ruedos, unir hombros.		Bolsillo parchre de 18X16 con tapa																															
				D Collarin	Hacer pasadores, hacer ruedos		Manga larga																															
				E Botonadora	Prender botones		Puño de 6 cms con perilla																															
F Ojaladora	Hacer ojales	Bolsillo parchre de 18X16 con tapa, con abertura debidamente rematados.																																				
G Presilladora	Presillar pasadores, bolsillos, jota, tiro.	Jota respuntada																																				
H Multiaguja	hacer pretinas rectas y anatomicas	Pierna cerrada en entrepierna y lateral																																				
I Cerradora de mesa	Unir tiro trasero, cotilla, entrepierna, laterales	Ruedo de 3 cms																																				
E		Puño de 6 cms con perilla																																				
F		Bolsillo parchre de 18X16 con tapa, con abertura debidamente rematados.																																				
G		Jota respuntada																																				
H		Pierna cerrada en entrepierna y lateral																																				
I		Ruedo de 3 cms																																				
Insumos x und		Cant																																				
Cierre		1 Mt																																				
Resorte		50 cms																																				
Velcro		1 Mt																																				
Botones		5																																				
Descripciones Generales																																						
1. Las costuras deben estar lo suficientemente tensionadas, con el fin de evitar que se agrieten, se abran o se encojan durante el uso de la prenda.																																						
2. Costuras en parte donde van a someterse a estiramientos deben ser con puntadas de cadeneta y/o puntada de seguridad																																						
3. las maquinas deben estar calibradas a 8 puntadas por pulgada, los hilos esternos de 25" y internas de 50", hilaza de 2 cabos																																						

Elaboración propia.

- Ficha técnica Bordado:** En ella se tiene en cuenta cantidades a bordar por talla, referencia de la prenda, color de los hilos dependiendo color de la tela, diseños especiales, dimensiones del bordado, número de puntadas, tiempo estimado por operación, especificaciones de calidad entre otras.

Figura 8. Ficha técnica bordado

Descripción: Overol Estandar		Codigo: 0012012		Lote: 001		Posicion Arancelaria: 6204620000							
Cliente: Enciso Ltda		Tela: Drill 77% algodón, Poliesteres 23% - peso 10 onz - origen Colombia								Color Tela: Rojo			
Tiempo de entrega													
Diseño-Corte:	2	Ensamble:	5	Bordado :	1	Estampado:	1	Terminado:	1	Total dias de entrega:	10		
Cuadro de tallas													
S	50	M	50	L	50	XL	50	XXL	50	XXXL	25	TOTAL	275
Fecha Entrega:				Fecha Terminado:									
										Bordado # 1			
										Ancho: 3cm			
										Alto: 3,5 cm			
										cantidad de Colores: 3			
										Tipo de Hilo: Poliester			
										Parte a Bordar: Bolsillo superior izq			
										Cantidad de Puntadas: 100			
										Cantidad por prenda: 1			
										cantidad total a producir: 275			
										Color Tela: Roja			
Color hilo: Azul													
Descripciones Generales													
1. siempre se debe adelantar muestra fisica para aprobacion del cliente, tener en cuenta colores y dimensiones del logo, optimizar el uso de los insumos para evitar desperdicios.													

Elaboración propia.

- **Ficha técnica Estampado:** En ella se tiene en cuenta cantidades a estampar por talla, referencia de la prenda, colores del estampado dependiendo color de la tela, diseños especiales, dimensiones del estampado, tiempo estimado por operación, técnica utilizada, especificaciones de calidad entre otras.

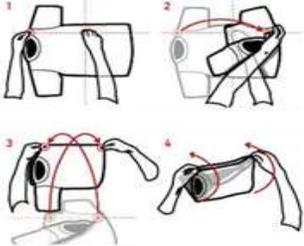
Figura 9. Ficha técnica estampado

FICHA TECNICA - ESTAMPADO													
Descripción: Overol Estandar				Codigo: 0012012			Lote: 001		Posicion Arancelaria: 6204620000				
Cliente: Enciso Ltda				Tela: Drill 77% algodón, Poliesteres 23% - peso 10 onz - origen Colombia						Color Tela: Rojo			
Tiempo de entrega													
Diseño-Corte:	2	Ensamble:	5	Bordado :	1	Estampado:	1	Terminado:	1	Total dias de entrega:	10		
Cuadro de tallas													
S	50	M	50	L	50	XL	50	XXL	50	XXXL	25	TOTAL	275
Fecha Entrega:				Fecha Terminado:									
										Estampado # 1			
										Tecnica Utilizada: Sublimación			
										Ancho: 10 cm			
										Alto: 5 cm			
										cantidad de Colores: 2			
										Tipo de tinta: Poliester			
										Parte a estampar: Espalda			
cantidad total a producir: 275													
Color Tela: Roja													
Color Tinta: Azul													
Descripciones Generales													
1. siempre se debe adelantar muestra fisica para aprobacion del cliente, tener en cuenta colores y dimensiones del logo, optimizar el uso de los insumos para evitar desperdicios.													

Elaboración propia.

- Ficha técnica Terminado:** En ella se tiene en cuenta cantidades por talla, referencia de la prenda, número de broches, botones, etiquetas, diseños especiales, tamaño de la bolsa, forma del doblado, tiempo estimado por operación, especificaciones de calidad entre otras.

Figura 10. Ficha técnica- terminado

Descripción: Overol Estandar		Codigo: 0012012		Lote: 001		Posicion Arancelaria: 6204620000							
Cliente: Enciso Ltda		Tela: Drill 77% algodón, Poliesteres 23% - peso 10 onz - origen Colombia				Color Tela: Rojo							
Tiempo de entrega													
Diseño-Corte	2	Ensamble	5	Bordado	1	Estampado	1	Terminado:	1	Total dias de entreg	10		
Cuadro de tallas													
S	50	M	50	L	50	XL	50	XXL	50	XXXL	25	TOTAL	275
Fecha Entrega:				Fecha Terminado:									
													
Maquina/Herramienta	Operación	Especificaciones de calidad											
Remachadora	Pegar broches	Pegar los broches en los sitios de donde se encuentran las marcas, debe quedar centrados, derechos y alineados											
Revisor, Tijera	Revisar	cortar todos los hilos sobrantes, no debe quedar picada la prenda, se debe revisar que tenga todas las operaciones especificadas.											
Plancha Industrial a vapor	Planchar	quitar todas las arrugas de la prenda con temperatura a vapor, no puede quedar chafada, quemada o dorada.											
Plastiflecha	Colocar etiqueta	seran dos etiquetas, que se colocan con una plastiflecha, o según especificaciones de calidad.											
Plantilla, cinta,	Empacar	Presentar la prenda dandole forma a travez de pliegues que disminuyen su											
Descripciones Generales													
1. siempre se debe adelantar muestra fisica para aprobacion del cliente, tener en cuenta colores y dimensiones del logo, optimizar el uso de los insumos para evitar desperdicios.													

Elaboración propia.

2.5.1 Características del producto a realizar

Los productos a confeccionar son todas las dotaciones industriales dentro de las más comunes son overoles, camisas guerreras y pantalones con pretina industrial que llevan como nombre la marca del cliente sin descartar la posibilidad de producir marca propia, elaborado en su mayoría con tela drill de diferente peso entre 7 y 10 onzas con una composición de 77% algodón, 23% poliéster en promedio; las cremalleras son buscadas en poliéster y plástico, los tachos y botones son en plástico, entre otros. El producto es de uso informal, dirigido a mujeres y hombres trabajadores de todos los estratos bajo, medio, medio alto y alto. Todos los insumos son susceptibles a cambios según las tendencias de la moda y requerimientos del cliente.

Las cualidades del producto son la comodidad y la flexibilidad, el ciclo de vida del producto se ha determinado que es de 1 año aproximadamente en condiciones normales de uso.

El tallaje se maneja de acuerdo a las necesidades del cliente pero lo más común para dama es de la talla 6 a la 16 y en hombres de la talla 28 a la 36, tallaje en los que se encuentran la mayoría de las mujeres y hombres de la región y ha las que va dirigido el producto.

Los cuidados que el consumidor debe tener con el producto son esencialmente los mismos que se deben tener con cualquier prenda de vestir, entre los que se encuentran, evitar el contacto con objetos corto punzantes, lavado a mano, con jabón suave, secar a la sombra, se debe evitar retorcer ya que al tener un acabado delicado (cinta reflectivas, bordados y estampados, etc.) si se lava en máquina, pueden presentarse daños en la prenda como perdidas del color.

Los productos cuentan con un etiquetado que existe generalmente en todos los productos de vestir, este consta de 3 etiquetas; una que especifica la talla y referencia del producto, otra en la que se dan las instrucciones de cuidado de lavado y por ultimo una que hace alusión a la marca. Se busca que este etiquetado que se haga de una manera diferente en cuanto a su presentación, es decir, los sitios donde va la marca generalmente en todas las prendas de vestir, cambia y así con las demás etiquetas buscando diferenciar la marca con respecto a otras.

El empaque de los productos para la entrega al cliente en bolsas individuales transparentes buscando evitar que el derrame accidental de cualquier líquido pueda manchar los productos y en el caso de pedidos de 100 unidades o superiores se ubicara los productos en cajas con capacidades desde 100 unidades.

2.5.2 Descripción del Proceso

Se planeó como primera medida hacer un diseño de las muestras que se comercializan, este proceso se hace por medio de un computador con un software de diseño; se debe aclarar que para la realización de la muestra se cuenta con todo el proceso de producción como si se fuera a hacer un pedido completo, solo que se hace para una sola prenda, esto con el fin de garantizar que los procesos de confección sean los que el diseño requiere. Como segunda medida, se genera el contacto con el cliente, al que se le enseñan las muestras, logos bordados y estampados, los procesos, las tallas, etc. Y se hace la negociación, obteniendo así el pedido de los productos. En tercer lugar, se debe comprar los insumos que requieren las prendas y la tela si el cliente no la suministra, para estos insumos ya se tiene debidamente identificado los precios y proveedores. Este proceso de compra demora de 1 a 2 días en tener la tela y los insumos en el punto de corte. Ya en el corte, la extendida y el trazo de la tela requieren de 2 días más; de este sitio se lleva la tela ya cortada (piezas) a bordar y estampar donde se pueden demorar entre 1 y 2 días, luego se pasa a la planta de producción donde el tiempo oscila entre 3 y 10 días, dependiendo de la cantidad de trabajo y la complejidad de la prenda después la prenda pasa al terminado donde se puede demorar entre 1 y 2 días terminarlo, revisarlo por ultima, planchar, colocar etiquetas y empacar. Luego, se lleva el producto al área de bodega de la empresa, para revisar que todas las especificaciones del producto se cumplan. Por último, se distribuye a los

clientes que han hecho pedidos. El proceso de producción toma entre 10 a 20 días aproximadamente para lotes mínimos de 100 unidades.

Figura 11. Descripción del proceso

				<table border="1"> <tr> <td style="background-color: #f8d7da;"></td> <td>ETAPA PRE-OPERATIVA</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d1ecf1;"></td> <td>ETAPA OPERATIVA</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d4edda;"></td> <td>ETAPA POS-OPERATIVA</td> </tr> </table>						ETAPA PRE-OPERATIVA		ETAPA OPERATIVA		ETAPA POS-OPERATIVA		
	ETAPA PRE-OPERATIVA															
	ETAPA OPERATIVA															
	ETAPA POS-OPERATIVA															
ITEM	Observaciones	Tiempo Total (min)	Tiempo Proceso (min)	Simbolo					Servicio							
				●	➔	◐	◑	▼								
1		240	60		➔					Contacto con el cliente						
2	La preparacion de la muestra, la hace un solo operario, con el fin que los demas operarios no interrumpan su proceso.		60	●						Realizacion de muestra fisica						
3			30				◐			Orden de pedido						
4			30				◑			Orden de Producción						
5			60			➔				Compra de insumos y						
6		300	40	●						Diseño y corte						
7			60	●												
8	Se estima que la planta va a trabajar a una eficiencia del 75%		60	●												
9			30	●												
10	El proceso del corte dura el mismo tiempo para una unidad que para 300 unidades, un corte puede suministrar hasta 4 dias de trabajo a los operarios de ensamble.		65	●												
11			30	●												
12			15	●												
13	El tiempo de producción varia dependiendo el numero de empleados (no de la maquinaria).	3	●													
14		3.0	●													
15		4.5	●													

Continuación Figura 11. Descripción del proceso

16	calculo presentado en este cursograma se hace teniendo en cuenta 3 operarios de ensamble, el aumento de las unidades es proporcional al número de operarios.	38,50	3,0							Ensamble y Terminado
17			3,0							
18	Toda la maquinaria relacionada en este cursograma es necesaria para garantizar su calidad, unas máquinas se utilizan más que otras pero son necesarias para el ensamble		4,0							
19			2,5							
20			1,5							
21			2,0							
22			2,0							
23	El operario de corte inicialmente tambien sera operario de terminado, hasta que el volumen de producción requiera		2,0							
24			1,5							
25			2,0							
26			1,5							
27			1,5							
28		2,0								
29	El tiempo de bordado se calcula teniendo en cuenta que la máquina bordadora tiene dos (2) cabesotes, es quiere decir que hace dos (2) bordados al mismo tiempo.	4,375	-							Bordado
30			0,5							
31			3,275							
32	El operario de bordado sera el		0,6							
33			-							
34	El estampado se trabajará con la tecnica de sublimación, el tiempo depende en gran parte del operario.	4,875	1,1							Estampado
35			1,775							
36			0,5							
37	El operario de estampado sera el mismo operario para bordado		1,5							
38	ETAPA POST-OPERA	30								Seguimiento a los clientes (fin del proceso)

Continuación Figura 11. Descripción del proceso

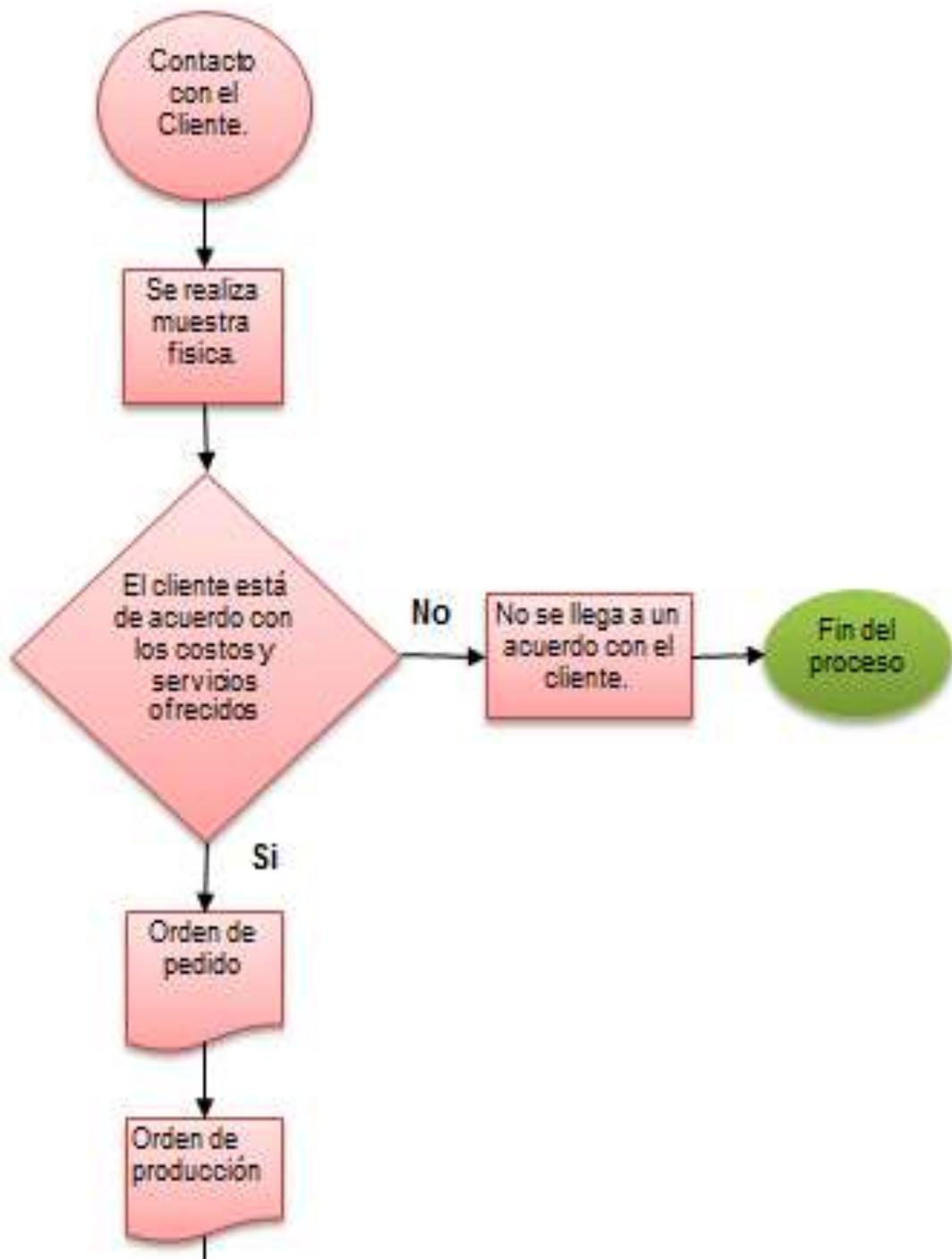
			
ITEM	Proceso	Equipo	Operario
1	Los clientes se contactan gracias a recomendación de otros clientes (voz a voz), publicidad por pagina web, redes sociales, participacion en ferias, ruedas de negocios, otros, una vez hecho el contacto con el cliente, se identificada la necesidad que tiene, se le ofrecen los servicios maximizando nuestros beneficios, procedemos a realizar una muestra fisica para su aprovación.	N/A	Gerente
2	Para la realización de la muestra, se debe contar con todo el proceso de producción como si se fuera a hacer un pedido completo, solo que se hará para una sola prenda, esto con el fin de garantizar que los procesos de confección sean los que el diseño requiere, además para establecer los tiempos que lleva realizar la prenda con el fin de determinar los costos de ella, despues de aprovada la muestra por el cliente, se procede a realizar la orden de pedido, si el cliente no esta de acurdo, termina el proceso.	Todos los equipos mencionados en Diseño-Corte, bordado, estampado, ensamble y terminado	Operario de ensamble y terminado y Operario de ensamble y corte y Operario de bordado y estampado
3	Una vez aprovada la muestra, se identifican los servicios que el cliente necesita: diseño-corte, bordado, estampado, ensamble, terminado o paquete completo, curva de tallas, cantidad, características especiales, tiempo de entrega, materiales utilizados, se identifica si el cliente suministra la tela y insumos o necesita que nosotros lo hagamos, luego procedemos a transmitir la información en ordenes de producción (Fichas Tecnicas).	Computados de administración y multifuncional.	Gerente
4	Se realizan las fichas tecnicas de todos los servicios, teniendo en cuenta los requerimientos en la orden de pedido, se le transmiten a todos los operarios y se les hace seguimiento.	Computados de administración y multifuncional.	
5	Compra de materia prima he insumos, esto depende de la negociación con el cliente	N/A	
6	Hacer moldes en cartón cartulina o utilizar los moldes base	Mesa de Corte	Operario de ensamble y corte
7	Hacer el trazo (transferir los moldes a la tela o papel)	Mesa de Corte	
8	Hacer el estendido (estender la tela sobre la mesa el número de veces necesarias para obtener la cantidad de piezas pedidas)	Soporte de tela y Mesa de Corte	
9	Perforar la tela para marcar la posición donde deben ir pegados los bolsillos, cuellos, etc.	Taladro de tela de 6"	
10	Hacer el corte de la tela estendida guiandose por el trazo realizado	Cortadora de 8"	
11	Numerar las telas, con el número de lote, talla y cantidad	máquina Numeradora	
12	Empaquetar los bloques de tela (piezas) para dirigirla al ensamble, estampado o bordado.	Mesa de Corte	
13	Se alistan las piezas cortadas y se distribuyen en la planta de acuerdo a una secuencia optima	N/A	
14	Se preparan tapas, bolsillos y cuellos (se utiliza máquina plana y máquina dos agujas, se utiliza en la mayoría de operaciones de ensamble).	máquina Plana y máquina dos agujas	
15	Se prenden cierres, bolsillos y cuello, pestunte de hombros y mangas (se utiliza máquina plana y máquina dos agujas, se utiliza en la mayoría de operaciones de ensamble).	máquina Plana y máquina dos agujas	

Continuación Figura 11. Descripción del proceso

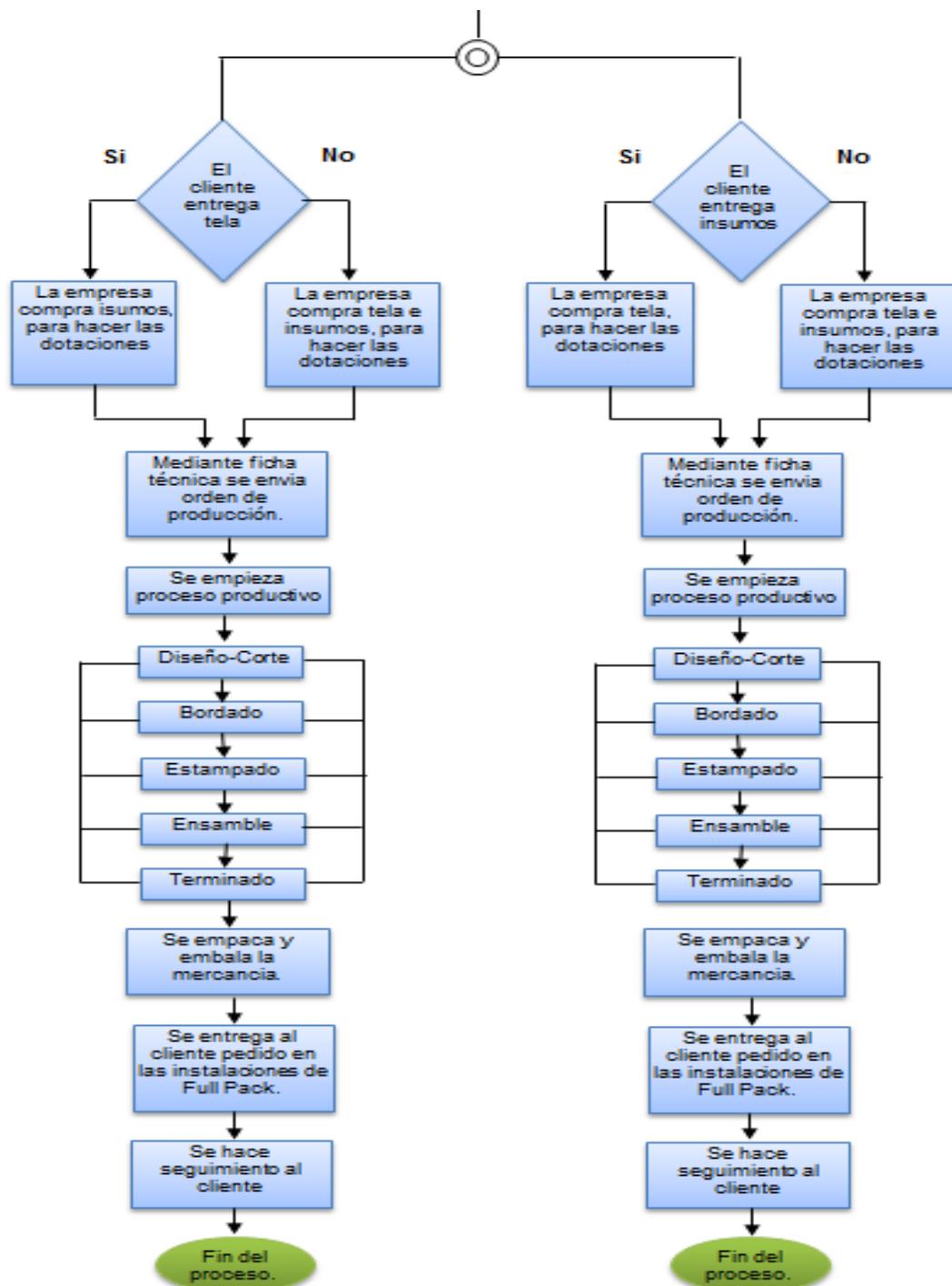
16	Se unen piezas ej: manga con hombro, frente con espalda entre otros, (se utiliza máquina fileteadora) además evita que la tela se desmeche es utilizada en la mayoría de las operaciones de ensamble.	máquina Fileteadora	Operario de ensamble y terminado y Operario de ensamble y corte
17	Se cierran los laterales de las camisas y la entrepierna de los pantalones, también la unión de quillas (se utiliza la cerradora de mesa) esta máquina nos permite ahorrar tiempo en la unión de piezas y darle un terminado de mayor calidad y presentación a la prenda.	máquina Cerradora de mesa	
18	Se prende la pretina (se utiliza la máquina multiaguja) esta máquina le da un mejor acabado a la prenda, además de ahorrar tiempo en la prendida de una pretina	máquina Multiaguja	
19	Se hacen ruedos de camisas, pegado de resorte, hacer pasadores y costuras de zig-zag (se utiliza la máquina collarín)	máquina Collarín	
20	se remata o presilla los pasadores, bolsillos, jotas, entre otros con el fin de tajar una pieza de otra lo que le da mayor calidad y presentación a la prenda (se utiliza máquina presilladora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.	máquina Presilladora	
21	Se ojala la camisa y el pantalón (se utiliza máquina ojaladora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.	máquina Ojaladora	
22	Se botona la camisa y el pantalón (se utiliza máquina botonadora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.	máquina Botonadora	
23	Se revisa la prenda, se cortan hilos sobrantes	Revisadores y tijeras	
24	Se pegan broches, esta operación se hace cuando la prenda lo requiere	máquina remachadora	
25	Se plancha la prenda	Plancha Industrial	
26	Se etiqueta la prenda, con la pistola de plastiflechas se asegura la etiqueta de cartón a la prenda.	Pistola de plasti flechas	
27	Doblado y empaçado, se dobla la prenda de tal manera que encaje en una bolsa de 12X16 cm, se sella con cinta adhesiva transparente		
28	Se embala la mercancía, una vez empaçadas las prendas de manera individual, se embalan 72 unidades por caja, si el pedido es inferior a 72 unidades se empaçan en bolsas.	Cajas de cartón	
29	El cliente nos entrega el logotipo de su empresa de manera digita	Computador Diseño Grafico	
30	Se ingresa al software (que trae la máquina bordadora) se modifica para poder ser leído por la máquina bordadora (se utiliza computador de diseño)	Computador Diseño Grafico	
31	A través de una memoria o cable usb se transfiere a la máquina bordadora, se pone la tela sobre un interlón (tela gruesa con poliéster y viscosa para fijar los bordados) y luego se entambora (se presiona la tela con dos aros o bastidores) y se colocan sobre la bordadora (se utiliza máquina bordadora industrial de dos cabezas). Esta máquina borda diferentes logos, tipos de letras, cada cabezal cuenta con 9 agujas lo que permite combinar 9 colores de hilo, es digital y trabaja a través de una orden, puede hacer dos bordados al tiempo y será utilizada para hacer todos los logotipos bordados	máquina Bordadora Industrial de dos Cabezales	Operario de bordado y estampado
32	Cuando las piezas o prendas están bordadas se les cortan los hilos sobrantes y se hace el mismo proceso con las demás piezas o prendas (se utiliza revisor)	Revisadores y tijeras	
33	El cliente nos entrega el logotipo de su empresa de manera digital	Computador Diseño Grafico	Operario de bordado y estampado
34	se ingresa al computador y se le da la orden de impresión (se utiliza computador de diseño)	Computador Diseño Grafico	
35	se imprime con tintas aptas para sublimación, en hojas de sublimación (se utiliza impresora para sublimar)	Impresora de sublimación	
36	después se coloca la prenda en la termofijadora, encima se coloca la hoja con el diseño impreso y sobre él, el papel de termofijado para que la prenda no se brille, se gradua la temperatura y el tiempo de la termofijadora, se baja la tapa superior de la termofijadora(se utiliza la termofijadora)	Termofijadora	
37	después que el tiempo de sublimación termine (tiempo de calor) se retira la prenda y se hace el mismo proceso con las demás piezas o prendas.	Revisadores y tijeras	
38	Se da como terminado el proceso productivo una vez no hayan pendientes y el cliente reciba a satisfacción, en ese momento se empieza un seguimiento al cliente a través de llamadas, e-mail, visita personalizada, con el fin de medir la satisfacción del cliente y propiciar nuevos negocios.	N/A	Gerente

Fuente: Elaboración Propia

Figura 12. Flujograma proceso de venta.



Continuación figura 12. Flujoograma proceso de venta



Elaboración propia.

Tabla 22. Descripción Flujograma.

ETAPA PRE-OPERATIVA			
Etapa	Procedimientos	Personal Requerido	Equipos Requeridos
Contacto:	Los clientes se contactan gracias a recomendación de otros clientes (voz a voz), publicidad por pagina web, redes sociales, participacion en ferias, ruedas de negocios, otros, una vez hecho el contacto con el cliente, se identificada la necesidad que tiene, se le ofrecen los servicios maximizando nuestros beneficios, procedemos a realizar una muestra fisica para su aprovación.	Gerente	Computados de administración y multifuncional.
Realización de Muestra:	Para la realización de la muestra, se debe contar con todo el proceso de producción como si se fuera a hacer un pedido completo, solo que se hará para una sola prenda, esto con el fin de garantizar que los procesos de confección sean los que el diseño requiere, además para establecer los tiempos que lleva realizar la prenda con el fin de determinar los costos de ella, despues de aprovada la muestra por el cliente, se procede a realizar la orden de pedido, si el cliente no esta de acurdo, termina el proceso.	Gerente	Todos los equipos mencionados en Diseño-Corte, bordado, estampado, ensamble y terminado (maquina plana, maquina dos agujas, maquina fileteadors, maquina collarin, maquina cerradora de mesa, maquina multiagujas, maquina botonadora, maquina presilladora, maquina presilladora, mesa de corte, soporte de tela, maquina cortadora, taladro de tela, numeradora, plancha industrial, impresora de sublimación, termofijadora y maquina bordadora) ademas herramienta como tijeras y revisadores.
Orden de Pedido:	Una vez aprovada la muestra, se identifican los servicios que el cliente necesita: diseño-corte, bordado, estampado, ensamble, terminado o paquete completo, curva de tallas, cantidad, características especiales, tiempo de entrega, materiales utilizados, se identifica si el cliente suministra la tela y insumos o necesita que nosotros lo hagamos, luego procedemos a transmitir la información en ordenes de producción (Fichas Tecnicas).	Gerente	Computados de administración y multifuncional.
Orden de Producción:	Consiste en llenar unos formatos ya establecidos (fichas tecnicas) con las especificaciones del lote a producir, donde el operario va a saber que lineamientos seguir para la realizacion de las prendas	Gerente	Computados de administración y multifuncional.

Continuación Tabla 22. Descripción Flujograma.

ETAPA OPERATIVA			
	La etapa operativa se divide en dos, una cuando los clientes desiden tomar los servicios de manera individual o como paquete completo	N/A	
Diseño-Corte:	Este servicio se puede ofrecer de manera individual o como parte del servicio de paquete completo, Se hacen los moldes en papel milimetrado, luego se pasan a cartón cartulina, con los moldes hechos se trazan sobre papel o sobre la tela buscando optimizar al máximo los espacios para obtener el mejor promedio posible, se extiende la tela las cuales se numeran (se marcan las telas con un número consecutivo del lote, unidades y piezas), se les hace piquetes (pequeños cortes a la tela para que en ensamble sepan por donde se une o pegan las piezas) y perforaciones (pequeños orificios para marcar donde se pegan los bolsillos), para comodidad y un mayor control en el ensamble, cuando las piezas ya están cortadas pasan al bordado, estampado o ensamble. Todo este proceso se hace teniendo en cuenta las indicaciones de la ficha técnica.	Operario Diseño-Corte	En esta unidad se requiere para el diseño cartón cartulina (80 x 130 cm), un (1) juego de reglas para trazo o modistería (reglas: curva francesa, curva sastré, regla curva, curva variable, sisometro en forma de gota, escuadra, todas en acrílico), unas (1) tijeras de 20 cm en acero, un (1) flexómetro de 5 mts una (1) mesa de corte de 5 x 180 metros en acero, un (1) soporte de tela, una (1) maquina cortadora vertical de 8", una (1) maquina perforadora, una (1) maquina numeradora para tela
Bordado:	Este servicio se puede ofrecer de manera individual o como parte del servicio de paquete completo, se empieza por realizar una ficha técnica de bordado donde se especifica las características del logo o eslogan de la empresa, los colores del hilo, las puntadas, el relleno (total de puntadas necesarias para el bordado), ubicación del logo, medidas entre otros, para el proceso primero se diseña los logos o eslogan en un software de diseño luego se trasfiere la información a la bordadora a través de la tarjeta de memoria, se pone la tela sobre un interlon (tela gruesa con poliéster y viscosa para fijar los bordados) y luego se entambora (la tela se presiona con dos aros o bastidores) la tela a la prenda y se coloca sobre la bordadora, cuando las piezas o prendas están bordadas se les cortan los hilos sobrantes y pasan al próximo paso bien sea ensamble, estampado o terminado.	Operario de Bordado	los elementos necesarios en este servicio son: una (1) maquina bordadora industrial de 2 cabezas, un (1) computador para diseñar (también se utiliza para diseños de estampado), 1 rollo de interlon (tela gruesa con poliéster y viscosa para fijar los bordados) y bastidores
Estampado:	Este servicio se puede ofrecer de manera individual o como parte del servicio de paquete completo, se empieza por realizar una ficha técnica de estampado donde se especifica las características del logo o eslogan de la empresa, los colores, ubicación, medidas, temperatura de la termofijadora, que técnica se utiliza serigrafía o Transfer entre otros, luego pasan al próximo paso bien sea ensamble, bordado o terminado.	Operario de estampado	En este servicio se requiere para el estampado una (1) impresora acondicionada para sublimar (imprime en tamaño 33x40 con tintas especiales), una (1) termofijadora (plancha de 40x60 para transferir con calor los diseños a la prenda), un (1) rollo de papel para sublimar (papel especial para imprimir los diseños), un (1) juego de tintas para sublimación (tintas utilizadas en la técnica de sublimación), un (1) rollo de papel para termofijado (papel que se coloca en la prenda para que no se brille que aguanta altas temperaturas)
Ensamble	Este servicio se puede ofrecer de manera individual o como parte del servicio de paquete completo, se empieza por realizar una ficha técnica de ensamble donde especificamos características especiales, medidas, distancias, color de hilo, puntadas por pulgada, materiales a utilizar entre otros, después de revisar y aprobar la ficha técnica empezamos por hacer las operaciones especiales, que las llamamos pre armado, después continuamos con el ensamble y por ultimo unimos piezas y cerramos para lograr que el ensamble sea efectivo organizamos las maquinas por módulos (modular: sistema en el cual los operarios hacen varias operaciones) ya que los operarios/as son todos polivalentes) y deben realizar diferentes operaciones durante el proceso de ensamble, después se armar la prenda pasa el siguiente proceso ya sea bordado, estampado o terminado.	Operario de Ensamble	la maquinaria requerida para este servicio es la siguiente: dos (2) maquinas planas, una (1) maquina dos agujas, una (1) maquina fileteadora, una (1) maquina collarín, una (1) maquina presilladora, una (1) maquina botonadora, una (1) maquina cerradora de mesa, una (1) maquina ojadora, una (1) maquina multiagujas, una (1) maquina volteadora de cuellos, diez (10) sillas, diez (10) revisadores, cinco (5) tijeras para ver las características de cada una de las maquinas

Continuación Tabla 22. Descripción Flujograma

Terminado:	Se empieza por realizar una ficha técnica de terminación donde se especifica las características del terminado, número de broches, revisión de piezas, planchado, doblado de la prenda y empaçado, una vez la prenda terminada, se almacena o se entrega al cliente.	Operario Terminado	Este servicio se puede ofrecer de manera individual o como parte del servicio de paquete completo, Se empieza por realizar una ficha técnica de terminación donde se especifica las características del terminado, número de broches, revisión de piezas, planchado, doblado de la prenda y empaçado una vez la prenda terminada, se almacena o se entrega al cliente.
Paquete Completo:	Cuando se determina que el cliente necesita que la empresa realice todos los procesos, si el cliente entrega la tela y los insumos o uno de ellos o ninguno.	N/A	N/A
Hay tela e insumos en bodega:	Se verifica si existe inventario de tela e insumos necesarios para la realización del lote a fabricar, si hay poco o nada se procede a comprar	Gerente	N/A
Compra de tela e insumos:	Se determina a que proveedor se le comprará la tela y los insumos, buscando obtener el mínimo precio y mejor calidad.	Gerente	N/A
Cliente entrega tela e insumos:	Cuando se determina que el cliente aporta la tela y los insumos y solo necesita la prestación de los otros servicios.	N/A	N/A
Se empaça y embala la mercancía.	Este proceso aplica para todos los servicios de manera individual o como paquete completo y consiste en empaçar la prenda terminada en bolsas individuales (12X18 cm), después se embalan en una caja con capacidad de 80 unidades, en el caso que el producto final sean piezas (Diseño-corte, bordado, estampado) se entrega todas en una bolsa de 70X40 cm, luego se procede a entregar la mercancía al cliente	Operario Terminado	esta actividad pertenece a el servicio de terminado y se utiliza las herramientas de este servicio antes mencionadas.
Se entrega al cliente pedido en las instalaciones de la empresa.	Se tiene establecido como política de la empresa que la mercancía o piezas terminadas se entregan en las instalaciones de la empresa (Todo en uno) esto con el fin de no incremental a los servicios costos por transporte, además en el sector tradicionalmente se maneja de esta manera, en el momento que el cliente recoge su pedido debe consignar a la cuenta de todo en uno el pago por el servicio ya que inicialmente no se tiene contemplado vender a plazos y actualmente se maneja de la misma manera. En el caso que el cliente quiera que llevemos los productos hasta su empresa, él asumirá los costos de transporte.	Gerente y Operario Terminado	La mercancía o piezas terminadas se almacenan en una bodega o lugar de almacenamiento mientras el cliente recoge la mercancía.
Se hace seguimiento al cliente	Una vez el cliente se retire de nuestra empresa con la mercancía, se da como terminado el proceso productivo una vez no hayan pendientes y el cliente reciba a satisfacción, en ese momento se empieza un seguimiento al cliente a través de llamadas, e-mail, visita personalizada, con el fin de medir la satisfacción del cliente y propiciar nuevos negocios.	Gerente	Computados, celular, teléfono, internet y visitas personalizadas.
ETAPA POS-OPERATIVA			
Fin del proceso:	Se da como terminado el proceso productivo una vez no hayan pendientes y el cliente reciba a satisfacción	N/A	N/A

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 las prendas, responsabilidades y responsables en cada una de las actividades. Los controles que se implementaron fueron:

- **Inspección de calidad, diseño y Corte-Ensamble-bordado-estampado-Terminado**

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 las prendas que se ensamblan en la empresa.
- 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.

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

Figura 13. Tabla de auditoria

TABLA DE AUDITORIA MIL STD 105D											
PROPOSITO:	<p>1. Medir de manera objetiva la no calidad de la empresa, mediante una auditoras aplicadas a los productos confeccionados en la empresa.</p> <p>2. Por medio de una retroalimentacion implementar acciones de mejora para el logro de los objetivos de calidad de la empresa</p>										
ALCANCE:	Piso de producción										
DEFINICIÓN:	OQL (Nivel de Calidad Observado): Es el nivel de calidad observado de la empresa, durante un periodo de tiempo determinado, el cual se calcula con el número de defectos encontrados sobre el tamaño de la muestra auditada.										
Las inspecciones que se utilizan para aplicar las auditorias de calidad la tabla militar STD 105D, son:											
La Reducida:	Cuando los resultados arrojan por la auditoria son extremadamente buenos, se puede implementar este tipo de auditoria que es pequeña relativamente										
La Normal :	Este tipo de auditoria es sugerido para aquellas empresas que presentan un nivel de aceptacion o rechazo de auditoria normal										
La Estricta:	este tipo de auditoria es adecuado para aquellas empresas, en las cuales los defectos encontrados en la auditoria presentan un nivel de No Calidad Alto. En el momento en el cual la calidad de la auditoria es extremadamente alto o irregular, entonces, se debe realizar una inspección al 100% de la planta.										
PROCEDIMIENTO:	Con base en los datos arrojados de la auditoria del producto terminado, se calcula el nivel de calidad observado (OQL)										
según los datos obtenidos en la auditoria, se utiliza la clasificación de la siguiente manera:	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Calificacion</th> <th>OQL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>0,0 - 1,4</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>1,5 - 2,9</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>3,0 - 4,4</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>4,5 en Adelante</td> </tr> </tbody> </table>	Calificacion	OQL	A	0,0 - 1,4	B	1,5 - 2,9	C	3,0 - 4,4	D	4,5 en Adelante
Calificacion	OQL										
A	0,0 - 1,4										
B	1,5 - 2,9										
C	3,0 - 4,4										
D	4,5 en Adelante										
De acuerdo con los niveles de calidad observados en la auditoria de calidad utilizamos el tipo de auditoria adecuado asi:	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Calificacion</th> <th>Tipo de Auditoria</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>Reducida</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Normal</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Estricta</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Inspeccion 100%</td> </tr> </tbody> </table>	Calificacion	Tipo de Auditoria	A	Reducida	B	Normal	C	Estricta	D	Inspeccion 100%
Calificacion	Tipo de Auditoria										
A	Reducida										
B	Normal										
C	Estricta										
D	Inspeccion 100%										
Luego de establecer el tipo de auditoria adecuado para la empresa, el procedimiento con el cual se puede pasar de un tipo de auditoria a otro es dependiendo de el numero de aceptados o rechazados en las auditorias realizadas.											
<p>1. De Normal a estricta: luego de encontrar dos auditorias consecutivas rechazadas, en un total de cinco.</p> <p>2. de Estricta a Normal: Luego de aceptar cinco lotes consecutivos en las auditorias.</p> <p>3. De Normal a Reducida: despues de realizar auditoria a varios lotes aproximadamente 10 y todos han sido aprobados, ademas la persona encargada de las auditorias de calidad considera conveniente realizar el tipo de auditoria reducida.</p> <p>4. De Reducida a Normal: Cuando se empieza a rechazar los lotes constantemente, ademas los lotes presentan una irregularidad o retrasos en las entregas v cuando las observaciones del ote son muy variables.</p> <p>5. En el caso en el cual las auditorias esten dando resultados muy irregulares, y ademas se paren los lotes, por necesidad de concesion del cliente, se pasa del tipo de inspección que se este dando a inspección 100%</p>											

Continuación Figura 13. 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: contacto taller de confección.

- **Reporte de calidad**

Se llevó un cuadro de calificación de los defectos que se presentaron en las diferentes áreas de la empresa, en ella se especificó el defecto y se le da un nivel de importancia y se codifican, estos códigos se lo deben aprender todas las personas que trabaje en la empresa para hablar bajo un mismo idioma.

- **Materia prima**

- **Reporte calidad materia prima**

Tabla 23. Reporte calidad materia prima

COD	Defectos	Critico	Mayor	Menor	Observación
T1	Tonos	Se lleva a comité de calidad para que definan la tolerancia			Se consideran conformes todas las prendas que cumplan con la tolerancia definida por el comité de calidad
T2	Rotos por desgarre o picas	Si no da la calidad esperada o no es posible remalla por	Si está en un sitio no visible, es menor de 3mm y se puede	Cuando al remallarlo si es posible da la calidad esperada.	Pasa como primera si es menor de 2mm y está en un dobles.

		su tamaño o ubicación.	remallar		
T3	Marras	Si es de más de 5mm y la prenda presenta más de 3 marras	si la marra es mayor a 5mm y la prenda presenta más de 3 marra y se puede reprocesar	Si la marra es menor de 5mm y hay menos de 3 marras en la pieza	Se consideran conforme cuando hay menos de 3 marras de menos de 5mm
T4	Motas	Cuando la mota es de más de 3mm y se encuentra en la misma zona varias motas y no se puede reponer la prenda	Si es posible reemplazar la pieza		Se considera conforme cuando la prenda después de reprocesar no altera su apariencia
T5	Barrado	Si hay más de una barra leve por el derecho de la prenda y		Barra leve máximo de 5mm por el derecho de la prenda	pasa conforme cuando el tamaño de la barra es pequeño y

		afecta la apariencia		que no afecte la apariencia	está en una ubicación que no afecta su apariencia
T6	Manchas	Manchas que no salen con el lavado	manchas que salen con el lavado	cuando la mancha se presenta por el revés de la prenda y es pequeña	
T7	Discontinuidad en trama o urdimbre	Si no permite reproceso o está ubicada en una parte que afecta la apariencia de la prenda	Cuando la ubicación permite reproceso		cuando no se ha hecho el corte no utilizo el pedazo de tela
T8	Deformación del tejido por despiste o desaguado	Se clasifica la prenda como de segunda			

Elaboración propia.

- Reporte calidad Diseño- corte

Tabla 24. Reporte calidad Diseño- corte

COD	Defectos	Critico	Mayor	Menor	Observación
D1	Trazo mal hecho	Si no está con la especificación y no permite reproceso	Se permite reproceso		
D2	Piquetes y perforaciones profundas	Cuando afecta la forma correcta de la pieza	Se permite reproceso y no afecta la pieza		
D3	Falta de piquetes o perforación		Se permite reproceso		
D4	Piezas mal cortadas	Se pierde la proporción y no permite reproceso	Si permite ser ajustada a los requerimientos		
D5	Corte completo	Si hay carencia de tela, o la que	Si permite completar el		Ya sea por faltante de piezas o por

		hay presenta diferencia de tonos	corte		sobrante de piezas
D6	Diseño diferente al especifica do	No permite cambio de diseño			Se lleva a comité de calidad para que apruebe el diseño
D7	Telas sin reposar	Cuando no se deja reposar el tiempo requerido			Según el tipo de tela y el número de capas se determina el tiempo que se deja reposar
D8	Que el patronaje este bien escalado	No permite escala diferente a la deseada			Se lleva a comité de calidad para que tomen medidas
D9	Espesor de las líneas de trazo			A menor espesor de línea mayor precisión del trazo	
D10	Marcas	Si no permite reproceso, y			Cada molde debe tener

		se utiliza un molde o pieza diferente al solicitado			talla, estilo, número y nombre de la pieza
D11	Numero de capas al extender		Si permite el reproceso esperar para un nuevo proceso		Este problema se presenta por exceso de numero de capas
D12	Marcación de defectos y empaques	Cuando no permite reproceso, no se puede hacer empate o cambiar la pieza	Cuando se puede reprocesar al cambiar la pieza o al hacer el empalme		
D13	Diferencia en anchos de tela	Se puede reprocesar pero el desperdicio es muy alto.			se analiza en comité de calidad.
D14	Trazo con implementos inapropia	Si se utilizan implementos que manchen la			

	dos	tela			
--	-----	------	--	--	--

Elaboración propia.

- Reporte calidad Ensamble

Tabla 25. Reporte calidad Ensamble

CO	Defectos	Critico	Mayor	Menor	Observacion
C1	Costuras abiertas		Todas las costuras abiertas no tienen tolerancia		Nada de costuras abiertas
C2	Costuras rodadas	Si es mayor a 1mm	Si es mayor a 1mm permite el reproceso sin alterar la apariencia de la	Si es menor de 1mm	Si es menor de 1mm y no afecta la apariencia de la prenda
C3	Bastas, empates y remates		Si presentan bastas y empates desalineados y mayores de 2cm	Puntadas perfectas y empates de 2 cm y alineados	No se aceptan costuras añadidas
C4	Alineamiento pobre en dobladillos y ruedos (incluye pestañas)		Si afecta la apariencia de la prenda siendo respectivo a lo largo de la costura y la pestaña es mayor a 2mm	Si la pestaña es menor de 2mm	Pasa como primera si no afecta la apariencia de la prenda y el ancho de la pestaña es menor de 2mm
C5	Tension en costuras		Si al estirar la costura se revienta, pero permite reproceso		Pasa como primera si no afecta la apariencia de la prenda.
C6	Zurcido Suelto		Se permite el reproceso sin alterar la apariencia de la prenda		
C7	Diferencia en puntas por pulgada	Si no cumple con las especificaciones técnicas y no tiene	Si permite el reproceso sin alterar la apariencia de la prenda	No afecta la apariencia de la prenda	pasa como primera si no afecta la apariencia de la prenda
C8	Largo de costura inadecuado	Si es mayor de 3mm no se puede reprocesar	si es mayor de 3mm.	Si es de 3mm	Si es menor de 3mm
C9	Defectos de tono	Se lleva a comité y se define la tolerancia, si hay diferencia de tonos dentro de la misma prenda, esta pasa a ser de segunda		Todas las prendas que cumplan con la tolerancia establecida por el comité de calidad	
C10	Descases		Si es mayor de 2mm	Si es de 2mm	
C11	Variación en margen	Si no cumple con las especificaciones técnicas y no tiene	Si no cumple con las especificaciones técnicas y si tiene reproceso	Si cumple con las especificaciones técnicas	
C12	Bolsillos descentrados	Si están descentrados mas de 1cm no se puede reprocesar	Si están descentrados mas de 1cm y se pueden reprocesar	Si tiene 1cm de desfase y no se ve afectada por una mala apariencia	
C13	Asimetrías	Si la asimetría es mayor a 5mm y no se permite el reproceso	Si la asimetría es mayor a 5mm y se puede reprocesar	Si la asimetría es menor de 5mm	

Elaboración propia

- Reporte calidad Bordado

Tabla 26. Reporte calidad Bordado

COD	Defectos	Crítico	Mayor	Menor	Observacion
E1	Bordado en punto diferente al especificado	Si afecta la apariencia de la prenda		Si no afecta la apariencia y diseño de la prenda	
E2	El Bordado presenta diferencias de tensión quedando el hilo del revés en la parte superior	Si afecta el colorido del bordado	Cuando permite reproceso sin afectar la apariencia de la prenda	cuando la puntada de amarre sale por encima del hilo de color levemente	
E3	Bordado incompleto	Si no cumple con la especificación en puntadas	Cuando permite reproceso sin afectar la apariencia de la prenda		
E4	bordado mal pulido		Hebras por el frente de cualquier longitud y hebras por el revés	Hebras por el revés menores de 5mm	Hebras por el revés menores de 5mm
E5	Bordados con colores invertidos	Se analiza en comité de calidad			Se analiza en comité de calidad
E6	Tamaño apropiado del bordado	Se analiza en comité de calidad			Se analiza en comité de calidad
E7	Calidad de hilos en el bordado	Si no se permite el reproceso			El hilo destiñe, no se puede reprocesar la prenda se considera una segunda

Elaboración propia

- Reporte calidad Estampado

Tabla 27. Reporte calidad Estampado

COD	Defectos	Crítico	Mayor	Menor	Observacion
E8	Rotos o agujeros por estampado	No permite rotos ni agujeros			los rotos o agujeros no se permiten en la prenda
E9	Migración de color en estampado	no se permite migración de color en la prenda			no se permite migración de color en las prendas
E10	Estampado con desfase	Si el desfase es pequeño y no altera la apariencia de la prenda			
E11	Estampado diferente al especificado	Se analiza en comité de calidad			Se analiza en comité de calidad
E12	Fijación de color malo	Si no permite reproceso	Si permite el reproceso sin alterar la calidad		
E13	Procesos incompletos o sobrecargado		Si permite el reproceso sin alterar la calidad		

Elaboración propia

- Reporte calidad Terminado

Tabla 28. Reporte calidad Terminado

COD	Defectos	Critico	Mayor	Menor	Observacion
P1	Hebras		Si son de mas de 1mm y varias en la misma prenda		No se permite ninguna hebra
P2	Prensos o arrugas	Si no cumple con la especificacion y no tiene reproceso	cuando permite reproceso y la apariencia de la prenda no se afecta		Cuando se fusiona en un tipo de tela que no permite reproceso
P3	Accesorios descentrados	Cuando no se permite reproceso y la prenda afecta su apariencia	cuando permite reproceso y la apariencia de la prenda no se afecta		
P4	Deformación del tejido por despiste o desaguado	Cuando no se permite reproceso y la prenda afecta su apariencia			
P5	ojales	No permite reproceso en los ojales			
P6	Botones	Cuando no se permite reproceso y la prenda afecta su apariencia	cuando permite reproceso y la apariencia de la prenda no se afecta		
P7	Remaches	Cuando no se permite reproceso y la prenda afecta su apariencia	cuando permite reproceso y la apariencia de la prenda no se afecta		
P8	Falta de operación	Cuando no se permite reproceso y la prenda afecta su apariencia	cuando permite reproceso y la apariencia de la prenda no se afecta		
P9	Mal almacenamiento de producto	Cuando las condiciones a las que se expone genera un daño irre recuperable	Si permite el reproceso, sin afectar la apariencia de la prenda		De producto en proceso o terminado

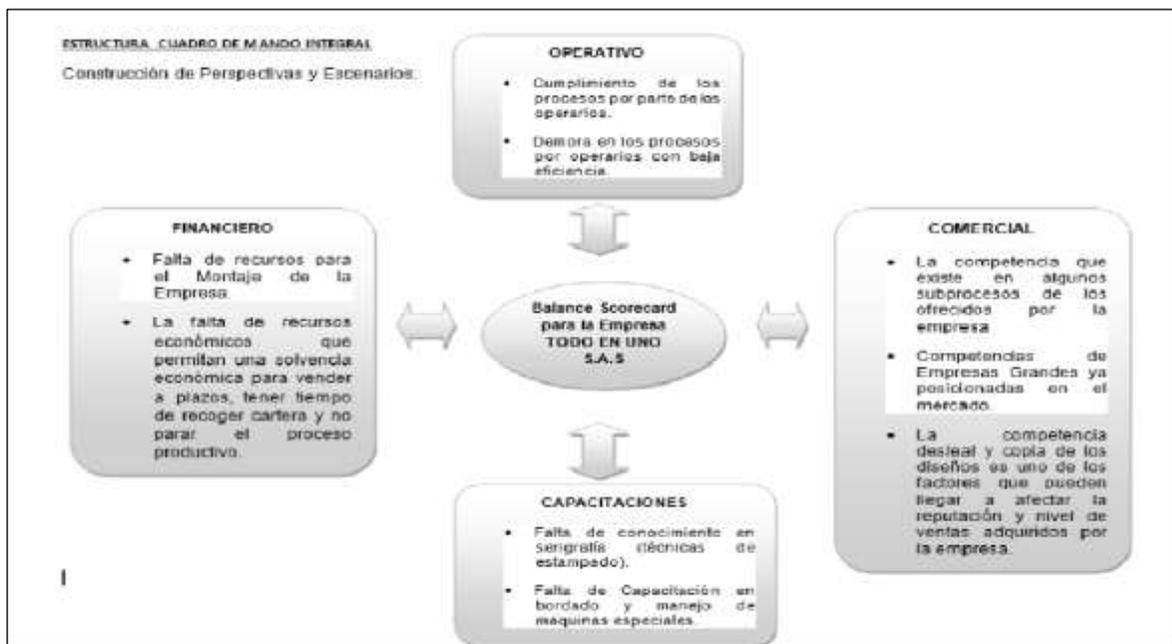
Elaboración propia

2.6 Balance Scorecard- Cuadro de Mando Integral

Según wikipedia el cuadro de mando integral, es una nueva metodología para medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia, proporcionando a los gerentes una mirada global del desempeño del negocio. El cuadro de mando integral, es una herramienta de administración de empresas que muestra continuamente cuándo una compañía y sus empleados alcanzan los resultados definidos por el plan estratégico. Adicionalmente, un sistema como el cuadro de mando integral, permite detectar las desviaciones del plan estratégico y expresar los objetivos e iniciativas necesarios para reconducir la situación. Sabiendo ya que es y para qué sirve un cuadro de mando integral en una empresa, se quiso implementar uno con la información de todo en uno S.A.S

- Estructura de mando integral

Figura 14. Estructura de mando integral



Elaboración propia

- Balance Scorecard

Figura 15. Balance Scorecard

BALANCE SCORECARD PARA LA EMPRESA TODO EN UNO S.A.S							
Debilidad o Necesidad	Acciones		Indicadores	Fuentes de Verificación	Acciones de Seguimiento	Fecha	Responsable
	Actividad	Tareas					
Cumplimiento de los procesos por parte de los operarios.	Plan de capacitación en procesos y calidad para el nuevo personal	<ul style="list-style-type: none"> • Asignación de funciones • Seguimiento a las tareas asignadas 	Manual de procesos y calidad	Manual de procesos y calidad	Lista de Chequeo	Mes 4	Representante Legal (Gerente) y operarios de todas las áreas
Demora en los procesos por operarios con baja eficiencia	Plan de capacitación en procesos y calidad para el nuevo personal, reasignación de puestos de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Asignación de funciones • Seguimiento a las tareas asignadas • Capacitación en maquinaria y funciones nuevas. 	Manual de procesos y calidad	Manual De procesos y calidad	Lista de Chequeo	Mes 4	Representante Legal (Gerente) y operarios de todas las áreas
La competencia que existe en algunos subprocesos de los ofrecidos por la empresa	Planificar el mejoramiento de los procesos existentes actualmente.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación e implementación de técnicas que mejoren el rendimiento y calidad de los servicios. 	Manual de procesos y calidad	Manual De procesos y calidad	Lista de Chequeo	Mes 4	Representante Legal (Gerente) y operarios de todas las áreas

Continuación Figura 15. Balance Scorecard

		<ul style="list-style-type: none"> Participación en ferias y ruedas de negocio 					
Competencias de Empresas Grandes ya posicionadas en el mercado.	Conocer e identificar bien la competencia, a los clientes y por ende a la misma empresa.	<ul style="list-style-type: none"> Crear modelos de negocio novedosos, alineados con la generación de nuevos servicios. Atender el mercado más vulnerable y no atendido por estas grandes empresas. Servicio de maquila a grandes empresas que ofrezcan riesgos. Participación en ferias y ruedas de negocio 	Documento estrategias de mercadeo	Documento estrategias de mercadeo	Lista de Chequeo	Mes 4	Representante Legal (Gerente)
La competencia desleal y copia de los diseños es uno de los factores que pueden llegar a afectar la reputación y nivel de ventas adquiridos por la empresa.	Implementar un sistema competitivo de precios	<ul style="list-style-type: none"> Crear sentido de pertenencia en nuestros clientes Manejar siempre altos estándares de calidad <ul style="list-style-type: none"> Analizar constantemente los precios de la competencia 	Documento estrategias de mercadeo Manual de procesos y calidad	Documento estrategias de mercadeo Manual de procesos y calidad	Lista de Chequeo	Mes 4	Representante Legal (Gerente)
Falta de conocimiento en serigrafía (técnicas de estampado).	Contratación de personal con experiencia	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación continúa. Inscripción ante Entidad Inicio de Curso Certificación 	Documento Plan de Capacitación	Documento Plan de Capacitación	Acta	Mes 6	Representante Legal (Gerente)
Falta de Capacitación en bordado y manejo	Contratación de personal con	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación continúa. 	Documento Plan de	Documento Plan de	Acta	Mes 6	Representante Legal

de maquinas especiales	experiencia	<ul style="list-style-type: none"> Inscripción ante Entidad Inicio de Curso Certificación 	Capacitación	Capacitación			(Gerente)
Falta de recursos para el Montaje de la Empresa	Acceso a recursos del Fondo Emprender u otros fondos	<ul style="list-style-type: none"> Cumplir con todos los indicadores de gestión 	Documento Plan Financiero	Documento Plan Financiero	Acta	Mes 1	Representante Legal (Gerente)
La falta de recursos económicos que permitan una solvencia económica para vender a plazos, tener tiempo de recoger cartera y no parar el proceso productivo.	Realización de convenios con proveedores para financiar la materia prima	<ul style="list-style-type: none"> Acercamiento a proveedores Políticas de abastecimiento 	Documentos políticas de abastecimiento	Documentos políticas de abastecimiento	Acta	Mes 4	Representante Legal (Gerente)

Elaboración propia

2.7 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-Quindio).

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-Quindio).

Para ello Todo en uno 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-Quindio).

2.7.1 Políticas

- **Política integral**

Todo en uno 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.

2.7.2 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 TODO EN UNO 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.

2.7.3 Generalidades de la empresa

- **Actividad económica**

Prestar los servicios: Diseño, corte, ensamble, bordado, estampado y terminado de prendas de vestir a las empresas locales, nacionales e internacionales dedicadas a vender dotaciones industriales, bajo la modalidad de paquete completo o individual, cumpliendo con todas las normas de seguridad, calidad en todos los procesos y amigable con el medio ambiente

- **Organización del trabajo**

Todo en uno 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 Todo en Uno 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: Todo en uno S.A.S.
- Slogan: Optimizando y Ahorrando

Figura 16. Logo Empresa



Elaboración propia.

Equipo directivo: Ana María Londoño y Johanna Milena Arango (participación del 50%/50%)

La primera línea de autoridad es el equipo directivo conformado por la junta de socios de esta se desprende el “Representante legal” que es también el gerente y 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.

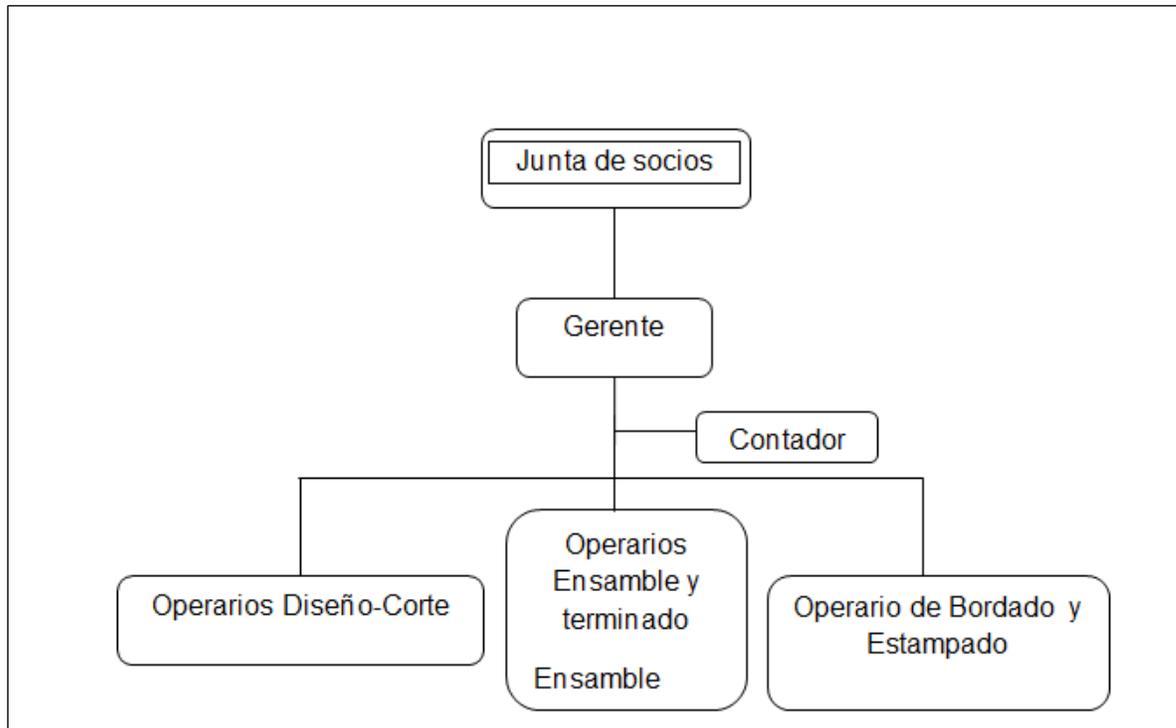
- **Empleos directos**

Los operarios de diseño, corte y terminado son empleos directos y no tienen personas a cargo, su función es el diseño de las prendas, de los moldes, del corte de cada una de las piezas de las prendas y terminado de estas, todos deben ser polivalentes para manejar cualquier máquina que se le asigne.

Los operarios de ensamble son empleos directos y no tienen personas a cargo, su función es la confección de las prendas, todos deben ser polivalentes para manejar cualquier máquina que se le asigne

Los operarios de Bordado y estampado son empleos directos y no tienen personas a cargo, su función es programar los diseños, manipular las maquinas tanto de bordado y estampado

Figura 17. Organigrama Todo en uno S.A.S.



Elaboración propia.

3.2 MISION – VISION – PRINCIPIOS Y VALORES

3.2.1 Misión

TODO EN UNO S.A.S se encargara de prestar los servicios de diseño y corte, ensamble y terminado, bordado y estampado con todos los requerimientos de calidad, además de generar empleos a madres cabeza de hogar, jóvenes vulnerables y gestora del proyecto brindando estabilidad laboral y económica a las familias.

La empresa además espera adaptarse rápidamente a los cambios de mercado, satisfaciendo las necesidades y expectativas de la comunidad, velando por la conservación de medio ambiente.

Para alcanzar todos estos propósitos la empresa dispondrá de una persona capacitada, consiente y con gran sentido de pertenencia que buscara mejorar sus procesos y métodos con el único fin de brindar un mejor producto y servicio

3.2.2 Visión

En el año 2020 TODO EN UNO S.A.S estará Posicionada en la región como una de las líderes en el sector textil-confección por su alto nivel de productividad y calidad, logrando satisfacer las necesidades y expectativas de las empresas a las que sirve. Desarrollando la producción con un alto sentido de pertenencia y compromiso para lograr la productividad, calidad y servicio esperado por los clientes de tal manera que satisfaga los requerimientos y exigencias según normas de seguridad industrial.

Ser reconocida en el mercado nacional e internacional como una organización progresiva especializada en la prestación de servicios textiles.

Ser una empresa certificada y reconocida por la excelencia de sus productos y procesos.

3.2.3 principios

Destacarse en el mercado por una excelente calidad de lo que se ofrece, siendo así siempre la garantía de los clientes.

Siendo el cliente siempre lo más importante y consiguiendo el 100% de su satisfacción, basado en calidad, el trato amable y respetuoso hacia ellos.

Lograr resultados, garantizando rentabilidad y crecimiento de la organización.

3.2.4 Valores

Integridad: actitud honesta y clara, que genere confianza en los clientes, usuarios, proveedores, colaboradores y la comunidad; realizando un trabajo transparente y recto.

Respeto: basándose en el respeto por igualdad, buscando armonía personal y laboral; aceptando y comprendiendo a todas las diferentes personas que interactúan en la empresa.

Trabajo en equipo: buscando el logro de todos los objetivos organizacionales.

Pro actividad: tomar acción de las oportunidades que se presentan a diario, prever y actuar de manera positiva frente a todos los problemas que ocurran en la empresa.

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 29. 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>
<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,</p>

	<p>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>
Formación:	<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>
Requisitos personales	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales claras.</p> <p>Buenas relaciones y experiencia comercial.</p>
Habilidades Requeridas	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Facilidad de trato personal y capacidad para las relaciones humanas.</p> <p>Negociación.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Habilidades para el emprendimiento.</p>

	<p>Motivación para dirigir.</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> <p>Capacidad de liderazgo.</p> <p>Integridad moral y ética.</p> <p>Espíritu crítico constructivo.</p>
Responsabilidades:	<p>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</p>
Jefe inmediato	Junta de socios

Elaboración propia.

- **Contador**

Tabla 30. 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:	La persona asignada para este cargo debe tener experiencia en contabilidad. Mínimo 3 años de experiencia en este cargo.
Funciones:	Llevar contabilidad de la empresa Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera Preparar y presentar informes sobre la situación financiera Preparar y presentar las declaraciones tributarias Preparar y certificar los estados financieros Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo llevar el archivo de su dependencia
Formación:	Contador publico Conocimientos en herramientas de gestión y

	<p>administración.</p> <p>Conocimientos en finanzas.</p> <p>Conocimientos de procesos industriales.</p>
Requisitos personales	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales claras.</p> <p>Buenas relaciones y experiencia comercial.</p>
Habilidades Requeridas	<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> <p>Integridad moral y ética.</p> <p>Espíritu crítico constructivo.</p>
Responsabilidades:	<p>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.</p>
Jefe inmediato	Junta de socios

Elaboración propia.

- **Operario de diseño-corte.**

Tabla 31. Manual de funciones Operario de diseño-corte.

Objetivos general del cargo:	<p>Diseño, trazo, extendido y corte de la tela</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>
------------------------------	--

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:	<p>La persona asignada para este cargo debe tener estudios previos de patronaje (Sena) y un (1) años de experiencia en corte.</p> <p>La persona asignada para este cargo debe tener como mínimo tres (3) años de experiencia en el manejo de máquinas básicas (plana, dos agujas, fileteadora).</p>
Requisitos personales	Buena capacidad de comunicación oral y escrita.

	Buenas proyecciones y metas personales.
Habilidades Requeridas	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Capacidad de comunicación.</p> <p>Capacidad de trabajo.</p> <p>Espíritu de lucha.</p> <p>Perseverancia y constancia.</p> <p>Fortaleza mental y física.</p> <p>Integridad moral y ética.</p>
Responsabilidades:	<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>
Jefe inmediato	Gerente

Elaboración propia.

- **Operario de ensamble y terminado**

Tabla 32. Manual de funciones Operario de ensamble y terminado

<p>Objetivos general del cargo:</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> <p>Revisión, planchado, pegado de broches y empaque de las prendas</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>Competencia:</p>	<p>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.</p>
<p>Funciones:</p>	<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>

	Portar la dotación y elementos de seguridad (delantal, tapa bocas, tapa oídos) mientras realiza las actividades propias de su trabajo.
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, fileteadora). Para la fusión de terminado el operario 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. Fortaleza mental y física. Integridad moral y ética.
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:	Gerente

Elaboración propia

- **Operario de bordado y estampado**

Tabla 33. Manual de funciones Operario de bordado y estampado

Objetivos general del cargo:	<p>Bordado de piezas y prendas</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>Estampado de piezas y prendas</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>
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 oídos) mientras realiza las actividades propias de su trabajo.</p>
Formación:	<p>La persona asignada para este cargo debe tener como mínimo un (1) año de experiencia en el manejo de maquina bordadora y diseño gráfico.</p> <p>En estampado no requiere experiencia.</p>
Requisitos personales	<p>Buena capacidad de comunicación oral y escrita.</p> <p>Buenas proyecciones y metas personales.</p>
Habilidades Requeridas	<p>Capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Flexibilidad y adaptación al cambio.</p> <p>Capacidad de comunicación.</p> <p>Capacidad de trabajo.</p> <p>Espíritu de lucha.</p>

	<p>Perseverancia y constancia.</p> <p>Fortaleza mental y física.</p> <p>Integridad moral y ética.</p>
Responsabilidades:	<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>
Jefe inmediato:	Gerente

Elaboración propia

3.4 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Como también se presenta un manual de procedimientos para ilustrar el proceso de la fabricación de uno de los productos (en este caso el overol) como paquete completo.

- **Manual de procedimiento paquete completo**

Tabla 34. Manual de procedimiento paquete completo

Servicio	Proceso	Equipo	Operario
<p>Contacto con el cliente</p>	<p>Los clientes se contactan gracias a recomendación de otros clientes (voz a voz), publicidad por página web, redes sociales, participación en ferias, ruedas de negocios, otros, una vez hecho el contacto con el cliente, se identifica la necesidad que tiene, se le ofrecen los servicios maximizando los beneficios, procedemos a realizar una muestra física para su aprobación.</p>	<p>N/A</p>	<p>Gerente</p>
<p>Realización de muestra física</p>	<p>Para la realización de la muestra, se debe contar con todo el proceso de producción como si se fuera a hacer un pedido completo, solo que se hace para una sola prenda, esto con el fin de garantizar que los procesos de confección sean los que el diseño requiere, además para establecer los tiempos que lleva realizar la prenda con el fin de determinar los costos de ella, después de aprobada la muestra por el cliente, se procede a realizar la</p>	<p>Todos los equipos mencionados en Diseño-Corte, bordado, estampado, ensamble y terminado</p>	<p>Operario de ensamble y terminado y Operario de ensamble y corte y Operario</p>

	orden de pedido, si el cliente no está de acuerdo, termina el proceso.		de bordado y estampado
Orden de pedido	Una vez aprobada la muestra, se identifican los servicios que el cliente necesita: diseño-corte, bordado, estampado, ensamble, terminado o paquete completo, curva de tallas, cantidad, características especiales, tiempo de entrega, materiales utilizados, se identifica si el cliente suministra la tela y insumos o necesita que la empresa lo haga, luego se procede a transmitir la información en ordenes de producción (Fichas Técnicas).	Computados de administración y multifuncional.	Gerente
Orden de Producción	Se realizan las fichas técnicas de todos los servicios, teniendo en cuenta los requerimientos en la orden de pedido, se le transmiten a todos los operarios y se les hace seguimiento.	Computados de administración y multifuncional.	
Compra de insumos y materia prima	Compra de materia prima e insumos, esto depende de la negociación con el cliente	N/A	

Diseño y corte	Hacer moldes en cartón cartulina o utilizar los moldes base	Mesa de Corte	Operario de ensamble y corte
	Hacer el trazo (transferir los moldes a la tela o papel)	Mesa de Corte	
	Hacer el extendido (extender la tela sobre la mesa el número de veces necesarias para obtener la cantidad de piezas pedidas)	Soporte de tela y Mesa de Corte	
	Perforar la tela para marcar la posición donde deben ir pegados los bolsillos, cuellos, etc.	Taladro de tela de 6"	
	Hacer el corte de la tela extendida guiándose por el trazo realizado	Cortadora de 8"	
	Numerar las telas, con el número de lote, talla y cantidad	máquina Numeradora	
	Empaquetar los bloques de tela (piezas) para dirigirla al ensamble, estampado o bordado.	Mesa de Corte	
Ensamble y Terminado	Se alistan las piezas cortadas y se distribuyen en la planta de acuerdo a una secuencia optima	N/A	Operario de ensamble y terminado y Operario de ensamble y corte
	Se preparan tapas, bolsillos y cuellos (se utiliza máquina plana y máquina dos agujas, se utiliza en la mayoría de operaciones de ensamble).	máquina Plana y máquina dos agujas	
	Se prenden cierres, bolsillos y cuello, pespunte de hombros y mangas (se utiliza máquina plana y máquina dos agujas, se utiliza en la mayoría de	máquina Plana y máquina dos agujas	

	operaciones de ensamble).		
	Se unen piezas ej: manga con hombro, frente con espalda entre otros, (se utiliza máquina fileteadora) además evita que la tela se desmeche es utilizada en la mayoría de las operaciones de ensamble.	máquina Fileteadora	
	Se cierran los laterales de las camisas y la entrepierna de los pantalones, también la unión de quillas (se utiliza la cerradora de mesa) esta máquina nos permite ahorrar tiempo en la unión de piezas y darle un terminado de mayor calidad y presentación a la prenda.	máquina Cerradora de mesa	
	Se prende la pretina (se utiliza la máquina multiagujas) esta máquina le da un mejor acabado a la prenda, además de ahorrar tiempo en la prendida de una pretina	máquina Multiagujas	
	Se hacen ruedos de camisas, pegado de resorte, hacer pasadores y costuras de zig-zag (se utiliza la máquina collarín)	máquina Collarín	
	Se remata o presillan los pasadores, bolsillos, jotas, entre otros con el fin de fijar una pieza de otra lo que le da mayor calidad y presentación a la	máquina Presilladora	

	prenda (se utiliza máquina presilladora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.		
	Se ojala la camisa y el pantalón (se utiliza máquina ojadora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.	máquina Ojaladora	
	Se botona la camisa y el pantalón (se utiliza máquina botonadora) esta máquina es poco utilizada en el proceso pero es necesaria para que la prenda pueda salir totalmente terminada.	máquina Botonadora	
	Se revisa la prenda, se cortan hilos sobrantes	Revisadores y tijeras	
	Se pegan broches, esta operación se hace cuando la prenda lo requiere	máquina remachadora	
	Se plancha la prenda	Plancha Industrial	
	Se etiqueta la prenda, con la pistola de plastiflechas se asegura la etiqueta de cartón a la prenda.	Pistola de plastiflechas	
	Doblado y empaçado, se dobla la prenda de tal manera que encaje en una bolsa de 12X16 cm, se sella con		

	cinta adhesiva transparente		
	Se embala la mercancía, una vez empacadas las prendas de manera individual, se embalan 72 unidades por caja, si el pedido es inferior a 72 unidades se empacan en bolsas.	Cajas de cartón	
Bordado	El cliente nos entrega el logotipo de su empresa de manera digita	Computador Diseño Grafico	Operario de bordado y estampado
	Se ingresa al software (que trae la máquina bordadora) se modifica para poder ser leído por la máquina bordadora (se utiliza computador de diseño)	Computador Diseño Grafico	
	A través de una memoria o cable USB se transfiere a la máquina bordadora, se pone la tela sobre un interlón (tela gruesa con poliéster y viscosa para fijar los bordados) y luego se en tambora (se presiona la tela con dos aros o bastidores) y se colocan sobre la bordadora (se utiliza máquina bordadora industrial de dos cabezas). Esta máquina borda diferentes logos, tipos de letras, cada cabezal cuenta con 9 agujas lo que permite combinar 9 colores de hilo, es digital y trabaja a través de una orden, puede hacer dos bordados al tiempo y será utilizada	máquina Bordadora Industrial de dos Cabezales	

	para hacer todos los logotipos bordados		
	Cuando las piezas o prendas están bordadas se les cortan los hilos sobrantes y se hace el mismo proceso con las demás piezas o prendas (se utiliza revisor)	Revisadores y tijeras	
Estampado	El cliente entrega el logotipo de su empresa de manera digital	Computador Diseño Grafico	Operario de bordado y estampado
	se ingresa al computador y se le da la orden de impresión (se utiliza computador de diseño)	Computador Diseño Grafico	
	se imprime con tintas aptas para sublimación, en hojas de sublimación (se utiliza impresora para sublimar)	Impresora de sublimación	
	después se coloca la prenda en la termofijadora, encima se coloca la hoja con el diseño impreso y sobre él, el papel de termofijado para que la prenda no se brille, se gradúa la temperatura y el tiempo de la termofijadora, se baja la tapa superior de la termofijadora(se utiliza la termofijadora)	Termofijadora	

	Después que el tiempo de sublimación termine (tiempo de calor) se retira la prenda y se hace el mismo proceso con las demás piezas o prendas.	Revisadores y tijeras	
Seguimiento a los clientes (fin del proceso)	Se da como terminado el proceso productivo una vez no haya pendientes y el cliente reciba a satisfacción, en ese momento se empieza un seguimiento al cliente a través de llamadas, e-mail, visita personalizada, con el fin de medir la satisfacción del cliente y propiciar nuevos negocios.	N/A	Gerente

Elaboración propia.

3.5 NATURALEZA JURIDICA Y ASPECTOS LEGALES

3.5.1 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, todo en uno 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.

3.5.2 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 y el cual asigna para una empresa de actividades de servicios el 7X1000

- **Obligaciones sociales**

Toda empresa o unidad productiva que tenga trabajadores vinculados mediante Contrato de trabajo debe hacer un aporte (la empresa estará exonerada de acuerdo a la ley 1429 de 2010) 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 35. Portafolio de servicios

Servicio 1	Diseño – corte
Servicio 2	Bordado
Servicio 3	estampado
Servicio 4	Ensamble – terminado
Servicio 5	Paquete completo

Elaboración propia

Estos son los servicios que la empresa va a ofrecer a sus clientes.

- Precios

Tabla 36. Precios

Producto		Precio
1	Diseño – corte	\$450
2	Bordado	\$1.300
3	Estampado	\$1.500
4	Ensamble - terminado	\$9.000
5	Paquete completo	\$12.250

Elaboración propia

Los precios están en el promedio del mercado, con la diferencia que el cliente ahorrara dinero en desplazamiento y en tiempo de entrega.

Estos precios pertenecen al producto estrella el overol, a partir de este producto se sacaron los costos y precios de venta.

- **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 y de acuerdo con la eficiencia de la planta estimada en un 70% con la operación más compleja, que es el ensamble y terminado, teniendo en cuenta la curva de aprendizaje.

La proyección en ventas para el primer año en unidades es: Diseño y corte 17.500 unidades, Ensamble y terminado 7.000 unidades, bordado 17.500 unidades, estampado 17.500 unidades en total \$59.500, 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 37. Proyección de ventas en unidades

Ventas en Unidades					
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Corte-diseño	17.500	24.500	25.725	27.011	28.362
Ensamble y Terminado	7.000	9.800	10.290	10.805	11.345
Bordado	17.500	24.500	25.725	27.011	28.362
Estampado	17.500	24.500	25.725	27.011	28.362
Crecimiento esperado (PIB)		5%	5%	5%	5%

Elaboración propia.

La proyección en ventas para el primer año en pesos es: Diseño y corte \$7.875.000, Ensamble y terminado \$63.000.000, bordado \$22.750.000 y estampado \$26.250.000, en total \$119.875.000 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 38. Proyección de ventas en pesos

Ventas en Pesos (\$)					
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Corte-diseño	7.875.000	11.466.000	12.520.872	13.672.792	14.930.689
Ensamble y Terminado	63.000.000	91.728.000	100.166.976	109.382.338	119.445.513
Bordado	22.750.000	33.124.000	36.171.408	39.499.178	43.133.102
Estampado	26.250.000	38.220.000	41.736.240	45.575.974	49.768.964
Crecimiento esperado en Precio (IPP) e Inflación.		4%	4%	4%	4%

Elaboración propia.

- **Políticas de cartera**

En lo que respecta a este tema Todo en Uno S.A.S establece que las ventas son netamente de contado porque se cobra contra entrega del servicio solicitado (costura, estampado, bordado, entre otros), esto permite tener una mejor recaudación y más rotación del efectivo para compensar el valor de la nómina, debido a que en la maquila lo que más se contrata es la mano de obra, en muy pocos casos el cliente solicita el servicio con algunos o todos los suministros, adicionalmente porque el sector y en lo que se ha trabajado en los últimos años se ha hecho de esta manera.

- **Costos**

Tabla 39. Costos materia prima

Materia prima	Monto * 1er año (Costo MP unitario * No. Unid 1er año)
Diseño – corte	\$ 1.837.500
Ensamble – terminado	\$ 10.430.000
Bordado	\$ 5.944.750
Estampado	\$ 6.335.000
TOTAL	\$ 24.547.250

Elaboración propia.

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

Tabla 40. Costos de mano de obra

Mano de obra directa	Monto * 1er año
Operario diseño y corte #1	\$ 8.812.426
Operario ensamble y terminado #1	\$ 8.812.426
Operario bordado y estampado #1	\$ 5.874.951
Operario ensamble y terminado #2	\$ 1.958.317
TOTAL	\$ 25.458.121

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 empezando desde el cuarto (4) mes dividido en el salario de cuatro (4) operarios. Cabe aclarar que el gerente y contador no hacen parte activa de la nómina, y hacen parte de los gastos de administración.

Tabla 41. 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
Dotación empleados	\$ 720.000
Industria y comercio	\$ 794.200
TOTAL	\$ 10.864.200

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 42. Gastos de administración

Gastos de administración	Monto * 1er año
Representante legal	\$ 12.599.823
Arrendamiento administrativo	\$ 1.440.000
Servicios públicos	\$ 570.000
Contador	\$ 3.600.000
Seguros de la empresa	\$ 630.000
Papelería	\$ 450.000
Utensilios de aseo	\$ 135.000
Servicio de vigilancia	\$ 585.000
TOTAL	\$ 20.009.823

Elaboración propia

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

Tabla 43. 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

Elaboración propia

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

Tabla 44. Gastos constitución

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

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 45. 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

Elaboración propia.

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

Tabla 46. Inversión en activos fijos

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

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:

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

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\$32.245.365}{1 - \frac{60.869.571}{119.875.000}} = \$ 65.509.448$$

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

$$\text{Punto de equilibrio unidades} = \frac{\$ 65.509.448 * 59.500}{\$ 119.875.000} = 32.516 \text{ Unidades}$$

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 32.516 unidades anuales y \$ 65.509.448 pesos.

4.2 FLUJO DE CAJA

Figura 18. Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Variación Cuentas por Pagar		4.818.042	3.076.518	472.214	503.603	538.783
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	1.404.232	177.709	-379.108	-426.041	-477.739
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	-1.950.000	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-62.997.920	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-910.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-2.280.000	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-68.137.920	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-68.137.920	1.404.232	177.709	-379.108	-426.041	-477.739
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	79.359.886					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	500.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	79.859.886	0	0	0	0	0
Neto Periodo	11.721.966	28.337.745	36.799.514	39.685.879	46.508.657	53.900.509
Saldo anterior		8.676.956	37.014.701	73.814.215	113.500.094	160.008.751
Saldo siguiente	11.721.966	37.014.701	73.814.215	113.500.094	160.008.751	213.909.260

Elaboración propia

En el estado de flujo de caja proyectado se puede evidenciar la información antes vista como el total de la inversión total en activos fijos de \$ 68.137.920, así como el monto del dinero pedido al fondo emprender u otros fondos de inversión que será de \$79.359.886

4.3 BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS

4.3.1 Balance general proyectado

Figura 19. Balance general proyectado

BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	8.676.956	37.014.701	73.614.215	113.500.094	160.008.751	213.909.260
Cuentas X Cobrar	0	4.994.792	7.272.417	7.941.093	8.671.287	9.470.009
Provisión Cuentas por Cobrar	0	-49.948	-72.724	-79.411	-86.713	-94.700
Inventarios Materias Primas e Insumos	2.945.010	1.364.028	1.985.212	2.167.858	2.367.308	2.585.107
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	100.000	50.000	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	11.721.966	43.373.572	82.999.119	123.529.634	170.960.632	225.869.677
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	1.950.000	1.755.000	1.560.000	1.365.000	1.170.000	975.000
Maquinaria y Equipo de Operación	62.997.920	56.698.128	50.398.336	44.098.544	37.798.752	31.498.960
Muebles y Enseres	910.000	728.000	545.000	364.000	182.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	2.280.000	1.520.000	760.000	0	0	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	68.137.920	60.701.128	53.264.336	45.827.544	39.150.752	32.473.960
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	79.859.886	104.074.700	136.263.455	169.357.178	210.111.384	258.343.637
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	4.818.042	7.894.580	8.366.774	8.870.377	9.409.160
Impuestos X Pagar	0	6.400.935	11.719.347	14.632.482	18.111.418	21.715.613
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	79.359.886	79.359.886	79.359.886	79.359.886	79.359.886	79.359.886
PASIVO	79.359.886	90.578.863	98.973.793	102.359.142	106.341.681	110.484.659
Patrimonio						
Capital Social	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	250.000	250.000	250.000	250.000
Utilidades Retenidas	0	0	12.745.838	36.539.663	66.248.036	103.019.703
Utilidades del Ejercicio	0	12.995.838	23.793.825	29.708.373	36.771.667	44.089.275
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	500.000	13.495.838	37.289.663	66.998.036	103.769.703	147.858.978
PASIVO + PATRIMONIO	79.859.886	104.074.700	136.263.455	169.357.178	210.111.384	258.343.637

Elaboración propia.

Se expresa un balance general proyectado partiendo del año 0, siendo este al año de la inversión, hasta el año 5, el cual la meta que se debe cumplir teniendo un aumento progresivo del total pasivo y patrimonio.

4.3.2 Estado de resultados proyectado

Figura 20. Estado de resultados proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	119.875.000	174.538.000	190.586.235	208.110.877	227.280.221
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	57.816.500	94.734.718	100.401.292	106.444.523	112.909.918
Depreciación	7.436.792	7.436.792	7.436.792	6.676.792	6.676.792
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	10.864.200	13.014.643	13.593.315	14.200.478	14.837.763
Utilidad Bruta	43.757.508	59.351.847	69.154.836	80.789.084	92.855.747
Gasto de Ventas	4.798.750	2.745.380	2.945.955	3.162.903	3.397.647
Gastos de Administracion	19.462.037	21.020.519	21.861.340	22.735.793	23.645.225
Provisiones	49.948	22.776	6.687	7.302	7.987
Amortización Gastos	50.000	50.000	0	0	0
Utilidad Operativa	19.396.773	35.513.172	44.340.855	54.883.085	65.804.888
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	19.396.773	35.513.172	44.340.855	54.883.085	65.804.888
Impuestos (35%)	6.400.935	11.719.347	14.632.482	18.111.418	21.715.613
Utilidad Neta Final	12.995.838	23.793.825	29.708.373	36.771.667	44.089.275

Elaboración propia

En el estado de resultados proyectado se puede evidenciar la información antes vista como las ventas anuales de \$ 119.875.000, así como la utilidad neta final que para el primer año se espera que sea de \$ 12.995.838

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

Figura 21. Calculo de indicadores

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Supuestos Macroeconómicos						
Variación Anual IPC		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Devaluación		8,00%	2,28%	4,55%	-2,74%	0,87%
Variación PIB		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF ATA		8,63%	7,94%	7,08%	6,33%	5,59%
Supuestos Operativos						
Variación precios		NA	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Variación Cantidades vendidas		NA	40,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Variación costos de producción		NA	56,6%	5,5%	4,9%	5,7%
Variación Gastos Administrativos		NA	8,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Rotación Cartera (días)		15	15	15	15	15
Rotación Proveedores (días)		30	30	30	30	30
Rotación Inventarios (días)		8	7	7	8	8
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		3,87	4,23	5,37	6,34	7,26
Prueba Acida		4	4	5	6	7
Rotacion cartera (días)		15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Rotación Inventarios (días)		4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Rotacion Proveedores (días)		26,6	27,8	27,9	28,2	28,3
Nivel de Endeudamiento Total		87,0%	72,6%	60,4%	50,6%	42,8%
Concentración Corto Plazo		0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros		NA	NA	NA	NA	NA
Ebitda / Servicio de Deuda		NA	NA	NA	NA	NA
Rentabilidad Operacional		16,2%	20,3%	23,3%	26,4%	29,0%
Rentabilidad Neta		10,8%	13,6%	15,6%	17,7%	19,4%
Rentabilidad Patrimonio		96,3%	63,8%	44,3%	35,4%	29,8%
Rentabilidad del Activo		12,5%	17,5%	17,5%	17,5%	17,1%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		26.933.513	36.621.805	40.064.987	46.934.697	54.378.249
Flujo de Inversión	-79.859.886	1.404.232	177.709	-379.108	-426.041	-477.739
Flujo de Financiación	79.859.886	0	0	0	0	0
Flujo de caja para evaluación	-79.859.886	28.337.745	36.799.514	39.685.879	46.508.657	53.900.509
Flujo de caja descontado	-79.859.886	24.641.517	27.825.719	26.094.110	26.591.475	26.798.079
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el		15%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		37,15%				
VAN (Valor actual neto)		52.091.015				
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)		1,95				
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación) en meses		3 mes				
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprendedor. (AFEAT)		99,37%				
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)		0 mes				
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)		0 mes				

Elaboración propia

La tasa interna de retorno (T.I.R) del proyecto es de 37,15% 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 de impacto ambiental

La empresa Todo en Uno 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).

Puesto que el sentido de este proceso es presentar buenas prácticas ambientales que permitan a nosotros como empresarios mejorar su desempeño ambiental, es fundamental la identificación de aquellas etapas de la cadena productiva textil que generan los impactos ambientales más significativos. (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 Todo en Uno 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.

Figura 22. Matriz Ambiental Todo En Uno S.A.S.

MATRIZ AMBIENTAL TODO EN UNO S.A.S					
ETAPA O ACTIVIDAD	RECURSO NATURAL	IMPACTO AMBIENTAL	MEDIDAS PREVENTIVAS	MEDIDAS DE CONTROL	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
PREOPERATIVA					
Compra de Insumos	Agua	N/A	N/A	N/A	N/A
	Aire	Emisiones de gases de camiones mal sincronizados	Exigir el transporte de residuos plásticos en camiones en buen estado mecánico	Revisar el estado mecánico de los camiones	Advertir a los operarios sobre las exigencias ambientales
	Residuos Solidos	Si bien los residuos generados en las etapas de producción en su mayoría son recuperables, su manejo no adecuado ocasionan que lleguen a los rellenos sanitarios disminuyendo su vida útil	Adecuar una bodega para el almacenamiento de los insumos donde se puedan clasificar según su uso	inmediatamente lleguen los insumos a la empresa se deben ubicar en la bodega de manera adecuada para posteriormente ser utilizada	Retornar a proveedor empaques, conos y todos los materiales que se puedan reutilizar
OPERATIVA					
Diseño - Corte	Agua	N/A	N/A	N/A	N/A
	Aire	Generación de ruidos y partículas	Suministrar implementos de protección respiratoria y auditiva.	Mejorar la ventilación de las zonas de trabajo	Utilización de tapabocas y tapaoídos durante el proceso de corte
	Residuos Solidos	Si bien los residuos generados en las etapas de producción en su mayoría son recuperables, su manejo no adecuado ocasionan que lleguen a los rellenos sanitarios disminuyendo su vida útil	Adecuar una bodega para el almacenamiento de los insumos donde se puedan clasificar según su uso	Almacenamiento de los sobrantes de la tela para su reutilización posteriormente	Venta de estos residuos para hacer colchones y reutilización para fabricar nuevas telas, reutilización en próximos lotes de producción
Ensamble	Agua	N/A	N/A	N/A	N/A
	Aire	Generación de ruidos y partículas	Suministrar implementos de protección respiratoria y auditiva.	Mejorar la ventilación de las zonas de trabajo, ubicar el área de corte en una cerca a una ventana para mitigar el ruido	Utilización de tapabocas y tapaoídos, durante el proceso de ensamble
	Residuos Solidos	generación de residuos Solidos.	Adecuar una bodega para el almacenamiento de los insumos donde se puedan clasificar según su uso	Almacenamiento en bolsas de los sobrantes de la tela para su reutilización posteriormente	Venta de estos residuos para hacer colchones y reutilización para fabricar nuevas telas, reutilización en próximos lotes de producción
Bordado	Agua	N/A	N/A	N/A	N/A
	Aire	Generación de ruidos y partículas	Suministrar implementos de protección respiratoria y auditiva.	Mejorar la ventilación de las zonas de trabajo	Utilización de tapabocas y tapaoídos durante el proceso de bordado
	Residuos Solidos	generación de residuos Solidos.	Disponer de un espacio para el almacenamiento de los insumos donde se puedan clasificar según su uso	Almacenamiento en bolsas plásticas de los sobrantes de la tela para su reutilización posterior.	Venta de estos residuos para hacer colchones y reutilización para fabricar nuevas telas, reutilización en próximos lotes de producción
Estampado	Agua	contaminación de aguas	Contar con instalaciones con descarga directa a los sistemas de alcantarillado.	Realizar actividades de revisión y mantenimientos periódicos a dichos sistemas.	Concientizar e informar a los empleados sobre el buen uso de estas instalaciones.
POS - OPERATIVA					
Terminado	Agua	N/A	N/A	N/A	N/A
	Aire	Generación de ruidos y partículas	Suministrar implementos de protección respiratoria y auditiva.	Mejorar la ventilación de las zonas de trabajo	Utilización de tapabocas y tapaoídos durante el proceso de empaque
	Residuos Solidos	generación de residuos Sólidos.	Disponer de un espacio para el almacenamiento de los insumos donde se puedan clasificar según su uso	Almacenamiento de los sobrantes de la tela para su reutilización posteriormente	Venta de estos residuos para hacer colchones y reutilización para fabricar nuevas telas, reutilización en próximos lotes de producción

Elaboración propia

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.

Diagnóstico de las instalaciones e identificación de los sectores de riesgo: Se determinan las plagas presentes, los posibles sectores de ingreso, los potenciales lugares de anidamiento y las fuentes de alimentación.

Monitoreo: Los monitoreos son una herramienta sumamente eficaz, ya que registra la presencia o no de plagas, y su evolución en las distintas zonas críticas determinadas.

Mantenimiento e higiene (control no químico): Debe ser integral e incluir todas las estrategias para mantener un lugar limpio y desinfectado, esto incluye la clasificación adecuada de residuos sólidos, ya que estos pueden funcionar como focos de infección. Se entiende por integral a la implementación del conjunto de operaciones físicas, químicas y de gestión para minimizar la presencia de plagas.

Aplicación de productos: Una vez conocido el tipo de plagas que hay que controlar, se procede a planificar la aplicación de productos químicos. La aplicación debe ser realizada por personal idóneo y capacitado para tal fin.

Verificación (control de gestión): Esta tarea colabora directamente en el momento de hacer un análisis de la devolución de control de plagas, y ayuda notablemente el origen de la presencia de plagas. Por ello es imprescindible llevar al día los registros, los cuales deben ser confeccionados por el personal dedicado al control de plagas. Esta tarea fundamentalmente, dará las respuestas al responsable de la planta y generará un permanente sistema de auditoria interna, al mismo tiempo suministrará los datos necesarios ante cualquier auditoría externa.

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 indisoluble 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.

Reciclaje: Tiene como función volver a usar como materia prima elementos utilizados y descartados anteriormente, con el fin de producir otros nuevos.

Almacenamiento: Este es el sitio donde se almacenan los residuos para ser entregados a la empresa de recolección. Se debe desocupar con frecuencia y es impredecible el control de vectores y roedores.

Recolección: Es la acción consistente en retirar los residuos del lugar de almacenamiento ubicado en las instalaciones del generador.

Transporte: Corresponde a una etapa intermedia entre el almacenamiento en el lugar de generación y el tratamiento o disposición final, con el objetivo de lograr que el transporte de residuos se realice con riesgos mínimos tanto para los operadores como para el resto de la población y el medio ambiente.

Tratamiento: Es el proceso mediante el cual los residuos provenientes del generador son transformados física y químicamente, con el objeto de eliminar los riesgos a la salud y al medio ambiente.

Disposición Final: Actividades para procesar de manera correcta la degradación de los residuos y evitando la creación de insectos y roedores.

La importancia de este programa es que los residuos sólidos deben ser removidos frecuentemente de las áreas de producción y deben disponer de manera que se elimine la generación de malos olores, el refugio y alimento de animales y plagas y que no contribuya de otra forma al deterioro ambiental y disminuyan factores de riesgo para la inocuidad del alimento.

5.3 Metas sociales del plan de negocio.

En la empresa se le dará un trato especial a las mujeres embarazadas; no podrán hacer parte del área de diseño-corte y ensamble ya que la tela suelta una especie de mota que afecta en la salud de la mama y él bebe, tampoco se podrá tener en el área de estampado ya que los olores fuertes de las tintas que se utilizan en esta área afecta en la salud respiratoria de ambos, este trato especial se debe a que la mujer en embarazo hará parte de la sección de terminado ya que esta es un área donde no se afecta con la salud de ninguno de los dos, un área más tranquila y limpia.

Generar 5 empleos directos, de los cuales 2 serán madres cabeza de hogar.

Tabla 47. Empleos

Cargo	Mes (iniciación)	Salario	Población Vulnerable
Operario(a)	4	\$979.158	Madre Cabeza de Hogar
Operario(a)	4	\$979.158	No aplica
Operario(a)	7	\$1.018.325	Madre Cabeza de Hogar
Operario (a)	11	\$1.018.325	No aplica
Operario (a)	11	\$1.018.325	No aplica

Elaboración propia

Nota: el salario es el mínimo legal vigente (SMLV) distribuido de la siguiente manera:

Tabla 48. Distribución Salarial

Sueldo base smlv (año 2014)	\$616.000
Auxilio transporte no mayor smlv	\$72.000
Prestaciones sociales 16,66% prima y cesantías mensual	\$102.626
Prestaciones sociales interés cesantías 1% mensual	\$513
Prestaciones sociales vacaciones 4,17% mensual	\$25.669
Seguridad social (salud, pensión, arp) 22,5%	\$132.711
Parafiscales (cajas) 4%	\$24.640
Total	\$974.159

Elaboración propia.

Existe una marcada tendencia al crecimiento económico regional, dado por el aporte mayoritario del sector industrial, en el cual se encuentra la empresa; A nivel nacional en el 2015 se espera crear 718 mil nuevos puestos de trabajo, de los cuales 453 mil corresponden al mayor crecimiento económico. Se espera aportar a esta cifra y aprovechar los beneficios otorgados por estas acciones. (Plan nacional de desarrollo)

6 CONCLUSIONES

- En conclusión a partir de todos los resultados obtenidos en la investigación hecha, utilizando como herramienta clave la encuesta, podemos decir que nuestro proyecto es viable, ya que, se tiene un amplio conocimiento sobre esta clase de negocio así como del sector al que este pertenece, porque según la encuesta pudimos ver que tenemos un amplio mercado potencial y el cual está interesado en nuestros servicios, y por último que a pesar de comenzar nuestras actividades con capital prestado, este se recupera en un tiempo prudente y se empiezan a obtener buenos ingresos, como lo muestran nuestros estados financieros proyectados
- Como pioneros en la ciudad de Pereira con el sistema de paquete completo, se tuvo la seguridad de contar con una buena demanda como se observa en la encuesta, donde se mostró que 8 de las 15 empresas encuestadas estaban interesadas en adquirir el servicio de paquete completo.
- La empresa conto con una buena localización, puesto que a partir de un estudio más detallado de microlocalización, con un puntaje de 82 siendo el mayor puntaje frente a los otros sitios, se determinó que el lugar en donde se encuentra ubicada, es el más favorable para esta, ya que es un lugar central en donde sus clientes y proveedores pueden llegar sin contratiempos.
- La mayoría de la competencia al ser talleres informales, no manejan o no cuentan con una serie de controles, manuales, etc. A la hora de fabricar

una prenda por lo que muchas veces suelen presentar errores en estas y por lo tanto inconvenientes con sus clientes. Todo en uno S.A.S conto con unas fichas técnicas para cada una de las prendas a confeccionar, con las cuales se buscó, disminuir o prácticamente eliminar estos errores y de esta manera acabar con esta clase de inconvenientes.

- Para todo en uno S.A.S, fueron muy importantes sus recursos humanos, por lo que conto con un programa de salud ocupacional en donde lo más importante es el bienestar del trabajador.
- La idea de crear la empresa como una S.A.S. se estableció por las ventajas ofrecidas para constituir este tipo de empresa.
- Según el punto de equilibrio realizado y las ventas proyectadas, se pudo determinar que para el primer año se alcanzara este, ya que el punto de equilibrio es de 32.516 unidades y \$65.509.448 pesos para el primer año, y en las ventas se pudo ver que para el primer año se tendrán unas ventas aproximadas de \$119.875.000 pesos y de 59.500 unidades.
- Se observó en el estado de resultados proyectado que para el primer año se tendrá una utilidad de \$12.382.596 pesos, lo que dice que la empresa desde sus inicios será una empresa viable y rentable.
- El ámbito ambiental no fue un tema indiferente para la empresa, fue de gran importancia en donde se buscó siempre que la actividad de esta no afecte

al medio ambiente. Para esto se implementaron programas, como programas de residuos y de control de plagas

7 RECOMENDACIONES

- Dar a conocer dentro de la comunidad de confeccionistas una empresa única en la ciudad que realiza la modalidad de paquete completo, la cual tiene grandes ventajas al momento de adquirir nuestro servicio.
- Poder Competir entre precios y calidad para tener la mayoría de clientes fidelizados, así obteniendo mayor reconocimiento en el mercado de confecciones, accediendo a esto con alianzas estratégicas que faciliten la distribución y conocimiento del producto.
- Poder incursionar de manera eficaz en un medio competitivo, con un producto innovador a precios asequibles.
- Tener en cuenta el alto índice de desempleo en la ciudad de Pereira, ver que se cuenta con esta empresa para generar fuente de empleo para personas ampliamente capacitadas (madres cabezas de familia y jóvenes).
- Crear conciencia entre la ciudadanía de Pereira que se puede generar empresa cuidando nuestro ecosistema a través de un sistema de educación para cada uno de los integrantes de la empresa.

- Generar impacto en la cultura de la dotación dando importancia a la imagen de la presentación en cada uno de los empleados de una empresa.

BIBLIOGRAFIA

ONLINE

- Colombia, líder en emprendimiento. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/colombia-lider-emprendimiento>
- Tendencias tecnológicas, nuevos materiales para la industria fibra textil-confección (CIDETEXCO). [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://observatorioeconomico.inexmoda.org.co/Portals/0/Documentos/Biblioteca/CIDETEXCO%20032011%20Tendencias%20tecnologicas%202011.pdf>
- Sector textil y confección PROEXPORT Colombia 2012. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confeccion%202012.pdf>
- Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA. Metodología para la implementación del plan de manejo integral de Residuos Sólidos (PMIRS).. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://sena-ambiente.blogspot.com/2008/04manejo-de-residuos.html>

- En Colombia el sector servicios creció de forma desproporcionada, Revista Dinero -Documento escrito por: José Guillermo Gracia, Docente de la Universidad Nacional. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://www.larepublica.co/comercio-exterior/en-colombia-el-sector-servicios-creci%C3%B3-de-forma-desproporcionada-jos%C3%A9-guillermo>
- Industria de las confecciones y su visualización internacional, centro de desarrollo empresarial. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: www.santandercompetitivo.org
- El mercado de prendas de vestir. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: s.slideshare.net/pasante/cartilla-prendas-devestir-27550207
- Estudio de mercado- Hogar Santa Ana. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://practicasocial11.blogspot.com/2011/11/estudio-de-mercado-hogar-santa-ana.html>
- Cuadro de mando Integral. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Cuadro_de_mando_integral
- Manual de salud ocupacional alcaldía de Génova Quindío. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: http://www.genova-quindio.gov.co/apc-aa-files/30383035616462356138303364333731/Manual_de_Salud_Ocupacional.pdf

- Guía ambiental del sector textil. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://www.responsable.net/explorar/guia-ambiental-para-sector-textil>
- Informe técnico sobre minimización de residuos en la industria textil. [En línea]. [Consultado el 1 de febrero de 2015] disponible en: <http://www.bvsde.paho.org/cdrom-repi86/fulltexts/eswww/fulltext/gtz/minitext/mtexcap4.html>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta

ENCUESTA																																				
Nombre de la Empresa:																																				
Dirección:		telefono fijo:		Celular:																																
E-mail:		Web:		twitter:																																
Cargo:			Facebook:																																	
<p>1) Quien es la persona(as) encargada de hace las compras: _____</p>																																				
<p>2) Dentro de los productos que su empresa comercializa se encuentran los siguientes:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%; padding: 5px;">Camisa Guerrera o soldador:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">pantalon con pretina industrial:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 20%; padding: 5px;">Camiseta tipo polo:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Overol:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Chalecos:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Camisa sport con cuello y puño:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Pantalon Camuflado:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Delantales:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Otros:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">pretina anatomica:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Chaquetas forradas:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Cuales? _____</td> <td></td> </tr> </table>					Camisa Guerrera o soldador:		pantalon con pretina industrial:		Camiseta tipo polo:		Overol:		Chalecos:		Camisa sport con cuello y puño:		Pantalon Camuflado:		Delantales:		Otros:		pretina anatomica:		Chaquetas forradas:		Cuales? _____									
Camisa Guerrera o soldador:		pantalon con pretina industrial:		Camiseta tipo polo:																																
Overol:		Chalecos:		Camisa sport con cuello y puño:																																
Pantalon Camuflado:		Delantales:		Otros:																																
pretina anatomica:		Chaquetas forradas:		Cuales? _____																																
<p>3) De los servicios que nuestra empresa ofrece le interesa:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%; padding: 5px;">Diseño - Corte:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">Bordado:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 20%; padding: 5px;">Estampado:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 10%; padding: 5px;">Ensamble -Terminado</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Cantidad</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Cantidad</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Cantidad</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Cantidad</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="padding: 5px;">Todos Los Anteriores (Paquete Completo):</td> <td colspan="4" style="padding: 5px;">Ninguno:</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="padding: 5px;">Cantidad</td> <td colspan="4" style="padding: 5px;">Otros Cuales: _____</td> </tr> </table>					Diseño - Corte:		Bordado:		Estampado:		Ensamble -Terminado		Cantidad		Cantidad		Cantidad		Cantidad		Todos Los Anteriores (Paquete Completo):				Ninguno:				Cantidad				Otros Cuales: _____			
Diseño - Corte:		Bordado:		Estampado:		Ensamble -Terminado																														
Cantidad		Cantidad		Cantidad		Cantidad																														
Todos Los Anteriores (Paquete Completo):				Ninguno:																																
Cantidad				Otros Cuales: _____																																
<p>4) Con que frecuencia le vende a sus clientes dotaciones industriales:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%; padding: 5px;">1 vez por año:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 25%; padding: 5px;">3 veces por año:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="width: 20%; padding: 5px;">5 veces por año:</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">2 veces por año:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">4 veces por año:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px;">Más de 5 veces:</td> <td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td> </tr> </table>					1 vez por año:		3 veces por año:		5 veces por año:		2 veces por año:		4 veces por año:		Más de 5 veces:																					
1 vez por año:		3 veces por año:		5 veces por año:																																
2 veces por año:		4 veces por año:		Más de 5 veces:																																
<p>5) En la siguiente tabla se establece un precio (IVA incluido) sugerido de paquete completo para algunos productos que realizamos, el servicio incluye diseño-corte, ensamble, bordado, estampado y terminado, estime según su criterio si el precio es alto, justo o economico:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Servicio</th> <th style="width: 15%;">Precio sugerido</th> <th style="width: 15%;">Precio alto</th> <th style="width: 15%;">Precio Justo</th> <th style="width: 15%;">Precio Economico</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Camisa</td> <td style="text-align: right;">\$ 7.500</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pantalon</td> <td style="text-align: right;">\$ 7.000</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Overol</td> <td style="text-align: right;">\$ 14.000</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Chaleco</td> <td style="text-align: right;">\$ 6.000</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Los servicios incluyen:</p> <p>Diseño-Cort: Incluye: molderia, trazo, extendido y corte</p> <p>Ensamble: varia de acuerdo al tiempo de producción.</p> <p>Bordado: Dimensiones 10X8 cm, 100 puntadas aprox/</p> <p>estampado: Dimensiones 30X10 cm, a una tinta</p> <p>Terminado: Incluye: planchado, doblado, empaque, etiquetado y bolsa</p> </div> </div>					Servicio	Precio sugerido	Precio alto	Precio Justo	Precio Economico	Camisa	\$ 7.500				Pantalon	\$ 7.000				Overol	\$ 14.000				Chaleco	\$ 6.000										
Servicio	Precio sugerido	Precio alto	Precio Justo	Precio Economico																																
Camisa	\$ 7.500																																			
Pantalon	\$ 7.000																																			
Overol	\$ 14.000																																			
Chaleco	\$ 6.000																																			

6) Con qué otros proveedores trabaja:

¿Por qué? Precio: Servicio: Capacidad de producción: Calidad:

¿Qué servicio le ofrece? Diseño-Corte: Bordado: Estampado:

Ensamble - Terminado:

Elaboración propia.

Anexo 2. Base de datos cámara de comercio (maquila/talleressatelite)

BASE DE DATOS CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA						
	EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO	PAG WEB Y/O E-MAIL		
88	Industrias selgati E.U	Cr 6 26-32	3368665		Dotacion fuerzas armadas	Planta propia
89	Almacén León	Cl 19 10-18	3347823		Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
90	Bermi y Cia Ltda	Zona Ind la Ilacarena Bdg 2L	3308219	zuma@com.net.co	Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
91	Confecciones Gales	Cr 7 21-28	3337708 - 3355588		Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
92	Confecciones Gregorio Bailen	Cr 16 9-40 C.C la Paga Bdg 5 Oidos	3302849		Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
93	Gustavo de la Pava Industrias Aladina	Cr 10 24-17	3350128 - 3360274		Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
94	Industrias Intermida	Cr 13 7E-51 El Pizamo	3312166	intermeda@telesat.com.co	Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
95	Manufacturando Ltda	Cr 14 22B-20 L K-1 C.C Uniplaza	3336873		Dotacion Industrial, Hospitalaria, Uniformes, publicitarie	Planta propia
119	MANUFACTURAS MAK JAINNA S.A.	AVENIDA 30 DE AGOSTO No. 49 49	3260834	jainna@makjainna.com	CONFECCION Y DISTRIBUCION DE ROPA PARA CABALLEROS DAMAS Y NIÑOS.	
120	THAX S.A.	AVENIDA 30 DE AGOSTO No. 75 51 CENTRO COMERCIO	3253775		CONFECCION Y COMERCIALIZACION DE PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS.	
121	GOMEZO S.A.	AVENIDA 30 DE AGOSTO No. 87 795	3205757		FABRICACION PRENDAS DE VESTIR. INVERSIONISTAS EN BIENES RAICES. ADMINISTRACION	
138	WOODSTERA Y SASTRERIA DISEÑO Y	CALLE 14 5 67	3368806		SASTRERIA.	
140	BARBERIA Y SASTRERIA LOS AMIGOS	CARRERA 9 12 68	3301532		SERVICIO DE BARBERIA, SERVICIO DE SASTRERIA.	
141	FIGURIN	CALLE 11 16 B 25 PINARES	3244673		DISEÑO Y CONFECCION ROPA EXTERIOR FEMENINA Y MASCULINA, ALQUILER DE ROPA	
142	SASTRERIA LA GARANTIA	AVENIDA UMBRIA No. 7 37	3328185		SASTRERIA.	
143	CONFECCIONES OLEADA	CALLE 24 No. 10 40	3366813		CONFECCION PRENDAS DE VESTIR, VENTA DE PRENDAS DE VESTIR.	
152	OBSESSION JENS	MANZANA 7 CAS 23 - LOS CORALES	3278863		CONFECCION Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR.	
153	DOÑOTOS	CALLE 17 No. 5 29	3252712		VENTA, CONFECCION Y REFORMA DE ROPA.	
154	OSORIO VALENCIA JULIO CESAR	CALLE 86 No. 25 03 B 3 C 6 RESERVA DE LA VILLA	3201458	pincams@hotmail.com	CONFECCION Y VENTA DE DOTACIONES INDUSTRIALES	
155	ROTAR	LORENA 4 BLOQUE 5 APARTAMENTO 3 A	3347126		FABRICACION Y VENTA DE DOTACIONES INDUSTRIALES	
156	FRANCISCO CUARTAS R.	CARRERA 6 No. 12 47	3358538		ARRENDAMIENTO BIENES MUEBLES E INMUEBLES, COMPRA Y VENTA DE MAQUINARIA	
164	VAREDADES TAIRA	CALLE 11 No. 6 58 BARRIO RESTREPO	0		ELABORACION ROPA DEPORTIVA, DOTACIONES, ROPA EN GENERAL	
165	BENITEZ RODRIGUEZ MARIO FERNANDO	OLIMPIO 2 BLOQUE 2 APARTAMENTO 105 GAMA	3203414		CONFECCION PRENDAS DE VESTIR.	
166	SEDIH	MANZANA 3 CASA 2 SECTOR ALAMEDA DEL CAFE P	0	sedih@attinmail.com	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR EN SEDA, FABRICACION DE LENCERIA EN HILO	
167	CONFECCIONES VALERY	MANZANA 7 CASA 19 PISO 3 CIUDAD BOQUIA	3443494		CONFECCION DE ROPA INTERIOR Y VESTIDOS.	
168	SASTRES MODA	CALLE 16 No. 14 26	3248848		SERVICIO SASTRERIA.	
169	PINZON CASTAÑO DORCE	CARRERA 4 No. 26 50	0		CONFECCION DE UNIFORMES, CAMISETAS, SUJADERAS.	
170	CONFECCIONES GAMA	CALLE 7 No. 8 40 CASA CAMPESINA	0		CONFECCION DE ROPA DEPORTIVA Y PLUMAS.	
171	CONFECCIONES JESTIBER	CARRERA 8 No. 14 65 PASAJE COMERCIAL EL DORA	0		CONFECCION DE ROPA.	
172	CONFECCIONES BROS	URBANIZACION TNAJAS MANZANA 4 CASA 7	3253382		CONFECCION ROPA.	
173	CONFECCIONES GABI	CALLE 72 No. 26 36	3372885		CONFECCIONES Y MISCELANEA	
174	M Y L CONFECCIONES	CALLE 69 BIS 26- 56 PISO 1 CUBA	0		CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR, MAQUINA DE VESTIDOS DE BAJO PLUMAS, RO	
175	DISEÑOS Y UNIFORMES	CARRERA 12 BIS No. 13 12	3331688		CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR.	
200	TALLER DE CONFECCION CHQUI	MANZANA 26 CASA 4 SECTOR A PARQUE INDUSTRIAL	3297889		TALLER DE CONFECCION.	
204	MONICA SIERRA	CARRERA 14 13 04	3348141		CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR DE HOMBRE, DAMA Y NIÑOS. COMERCIALIZACION	
205	TENTACIONES ROPA INTIMA	CALLE 29 No. 9 48 LOCAL 27 EDIFICIO DIARIO DEL OT	3344297		CONFECCION Y COMERCIALIZACION DE ROPA INTIMA.	
206	DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS DEL PI	CARRERA 15 B No. 25 28 BARRIO CENTENARIO	0		DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN GENERAL.	
207	MISCELANEA TIA LUCIA	CARRERA 2 No. 13 75 BARRIO AMERICA	3451874		ARREGLOS DE WOODSTERA, VENTA DE HILOS, CREMALLERAS ENTRE OTROS Y VENT	
208	RIJZ CASTRILLON GILVARDO	CALLE 17 No. 6 29 LOCAL 113	0		ELABORACION DE ROPA PARA DAMA.	
209	B & B KIDS	CALLE 21 No. 9 44	3248452		FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR.	
210	CABO KORAL SWIMWEAR	MANZANA 34 CASA 30 BARRIO CORALES	3275882		DISEÑO Y CONFECCION DE ROPA DEPORTIVA.	
211	CASA ELEGANS	CALLE 15 No. 6 21B	3358888		ALQUILER DE TRAJES.	
212	WOREJA GOMEZ JAVIER FELIPE	MANZANA 26 CASA 2 VILLA KENNEDY CUBA	3277713		PRESTACION DE SERVICIOS DE CONFECCION.	
213	ANCCA SHIN WEAR	CALLE 2 No. 9 B 21 ALFONSO LOPEZ	3458828		CONFECCION Y COMERCIALIZACION DE VESTIDO DE BAJO Y CORSELETT	
214	FAJAS SARA	CALLE 26 7 38	3258888		CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR.	

Elaboracion propia

Anexo 3. Costo por servicios

Diseño - Corte	
MOD	122,77
MP	105,00
Carton Cartulina	5,00
tiza trazo	100,00
CIF	39,59
Arrendamiento operacional	20,99
Servicios públicos	8,31
Mantenimiento de maquinas	1,82
Internet y teléfono	1,97
Celular	0,98
Dotación empleados	2,62
Industria y comercio	2,89
COSTO TOTAL	267,36

Bordado	
MOD	358,08
MP	339,70
Hilos	250,00
Aguja	40,00
Interlon	49,70
CIF	115,48
Arrendamiento operacional	61,22
Servicios públicos	24,23
Mantenimiento de maquinas	5,31
Internet y teléfono	5,74
Celular	2,87
Dotación empleados	7,65
Industria y comercio	8,44
COSTO TOTAL	813,26

Estampado	
MOD	399,00
MP	362,00
Tintas	250,00
Papel de sublimacion	112,00
CIF	128,67
Arrendamiento operacional	68,22
Servicios públicos	27,00
Mantenimiento de maquinas	5,92
Internet y teléfono	6,40
Celular	3,20
Dotación empleados	8,53
Industria y comercio	9,41
COSTO TOTAL	889,68

Ensamble y terminado	
MOD	3151,11
MP	1490,00
botones	150,00
cierre	600,00
Resorte	75,00
Velcro	75,00
Hilo	280,00
Bolsa	30,00
cinta	5,00
caja	50,00
Plastiflechas	5,00
Aguja	40,00
hilaza	180,00
CIF	1016,20
Arrendamiento operacional	538,77
Servicios públicos	213,26
Mantenimiento de maquinas	46,77
Internet y teléfono	50,51
Celular	25,25
Dotación empleados	67,35
Industria y comercio	74,29
COSTO TOTAL	5657,31

Paquete Completo	
MOD	4.030,97
(MOD) Diseño y Corte	122,77
(MOD) Ensamble y Terminado	3.151,11
(MOD) Bordado	358,08
(MOD) Estampado	399,00
MP	2.296,70
(MP) Diseño y Corte	105,00
(MP) Ensamble y Terminado	1.490,00
(MP) Bordado	339,70
(MP) Estampado	362,00
CIF	1.299,94
(CIF) Diseño y Corte	39,59
(CIF) Ensamble y Terminado	1.016,20
(CIF) Bordado	115,48
(CIF) Estampado	128,67
COSTO TOTAL	7.627,61

Elaboracion propia

Anexo4. Ingresos y Egresos 1er año.

	Año 1													Total
	momento cero	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INGRESOS														
Diseño - Corte		0	0	0	630.000	630.000	630.000	787.500	945.000	945.000	945.000	1.181.250	1.181.250	7.875.000
Ensamble y terminado		0	0	0	5.940.000	5.940.000	5.940.000	6.300.000	7.560.000	7.560.000	7.560.000	9.450.000	9.450.000	63.000.000
Bordado		0	0	0	1.820.000	1.820.000	1.820.000	2.275.000	2.730.000	2.730.000	2.730.000	3.412.500	3.412.500	22.750.000
estampado		0	0	0	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.625.000	3.150.000	3.150.000	3.150.000	3.937.500	3.937.500	26.250.000
Aportes	500.000													
Total Ingresos	500.000	0	0	0	9.590.000	9.590.000	9.590.000	11.987.500	14.385.000	14.385.000	14.385.000	17.981.250	17.981.250	119.875.000
EGRESOS														
Materia Prima														
Diseño - Corte		0	0	0	147.000	147.000	147.000	183.750	220.500	220.500	220.500	275.625	275.625	1.837.500
Ensamble y terminado		0	0	0	834.400	834.400	834.400	1.043.000	1.251.600	1.251.600	1.251.600	1.564.500	1.564.500	10.430.000
Bordado		0	0	0	475.580	475.580	475.580	594.475	713.370	713.370	713.370	891.713	891.713	5.944.750
estampado		0	0	0	506.800	506.800	506.800	633.500	760.200	760.200	760.200	950.250	950.250	6.335.000
Total		0	0	0	1.963.780	1.963.780	1.963.780	2.454.725	2.945.670	2.945.670	2.945.670	3.682.088	3.682.088	24.547.250
Mano Obra														
MAANO OBRA DIRECTA		0	0	0	1.958.317	1.958.317	1.958.317	2.937.475	2.937.475	2.937.475	2.937.475	3.916.634	3.916.634	25.458.121
CF														
Arrendamiento operacional		480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	5.760.000
Servicios públicos		40.000	40.000	40.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	2.280.000
Mantenimiento de maquinas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500.000
Internet y teléfono		0	0	0	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	540.000
Celular		0	0	0	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	270.000
Dotación empleados		0	0	0	240.000	0	0	0	240.000	0	0	0	0	240.000
Industria y comercio		0	0	27.000	61.376	61.376	61.376	76.720	92.064	92.064	92.064	115.000	115.000	794.200
Total CF		520.000	520.000	547.000	1.111.376	871.376	871.376	886.720	1.142.064	902.064	902.064	925.000	1.665.000	10.864.200
TOTAL COSTOS		520.000	520.000	547.000	5.033.473	4.793.473	4.793.473	6.278.920	7.025.209	6.785.209	6.785.209	8.523.801	9.263.801	60.869.571
GASTOS DE ADMINISTRACION														
Representante legal		1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	1.049.985	12.599.823
Arrendamiento administrativo		120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000
Servicios públicos		10.000	10.000	10.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	570.000
Contador		300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000
Seguros de la empresa		0	0	0	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	840.000
Papelaria		0	0	0	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
Utensilios de aseo		0	0	0	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Servicio de vigilancia		0	0	0	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	780.000
TOTAL GASTO ADMIN		1.479.985	1.479.985	1.479.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	1.729.985	20.009.823
GASTO DE VENTA														
Publicidad		2.100.000	0	500.000	500.000	500.000	0	0	0	0	0	0	0	3.600.000
Gastos de garantía y soporte técnico		0	0	0	95.900	95.900	95.900	119.875	143.850	143.850	143.850	179.813	179.813	1.998.750
TOTAL GASTO		2.100.000	0	500.000	595.900	595.900	95.900	119.875	143.850	143.850	143.850	179.813	179.813	4.798.750

INVERSION																	
ACTIVOS FIJOS																	
Maquinaría equipo- herramientas	62.997.920																
Muebles y enseres	910.000																
Adecuación local	1.950.000																
Equipo de oficina	2.280.000																
TOTAL ACTIVOS FIJOS	68.137.920																
ACTIVOS DIFERIDOS																	
Materia Prima-Consumibles-Seguridad Infs+	2.945.010																
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.945.010																
TOTAL INVERSION	71.082.930																
GASTOS CONSTITUCION																	
Escritura-gastos notariales (total gastos constitución)	150.000																
Formulario cámara y comercio																	
Formulario industria y comercio																	
Registro de establecimiento comercial																	
Bonitos																	
Registro mercantil																	
Libros contables																	
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	150.000																
TOTAL INGRESOS	500.000	0	0	0	9.590.000	9.590.000	9.590.000	11.987.500	14.385.000	14.385.000	14.385.000	17.981.250	17.981.250	119.875.000			
TOTAL EGRESOS	71.232.930	4.099.985	1.999.985	2.526.985	7.359.358	7.119.358	6.619.358	8.128.791	8.899.045	8.658.045	8.659.045	10.433.599	11.173.599	85.678.144			
TOTAL INGRESOS - EGRESOS	-70.732.930	-4.099.985	-1.999.985	-2.526.985	2.230.642	2.470.642	2.970.642	3.858.719	5.485.955	5.725.955	5.725.955	7.547.651	6.807.651	34.196.856			
TOTAL INVERSION	-70.732.930																
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	-8.626.956																
TOTAL INVERSION Y CAPITAL TRABAJO	-79.359.886																

Elaboracion propia